ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ • METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ • ΦΟΙΝΙΞ ΚΑΙ Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΤΟ 1996

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 48 • ΙΟΥΛ. - ΑΥΓ. '97 - ΔΡΧ. 1.200

Με πρωταγωνιστικό παρελθόν και παρόν η INTERAMERICAN επενδύει δυναμικά στο μέλλον!

Το Ιατρικό Απόρρητο και οι Ασφαλιστές

Dr Schulte-Noelle ALLIANZ:
Το μέλλον ανήκει στις ασφαλίσεις ζωής

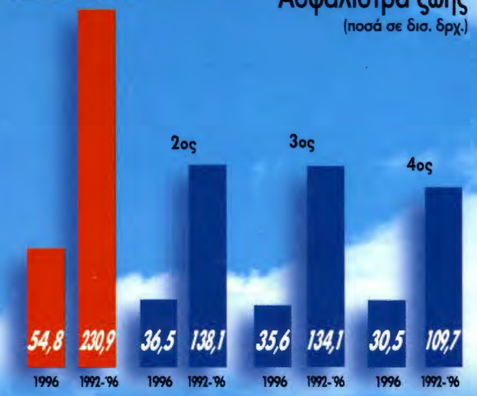
EURO-ΕΥΡΩ
Επιπτώσεις σε άτομα και επιχειρήσεις

Αρχές Λειτουργίας Ηγετών

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ

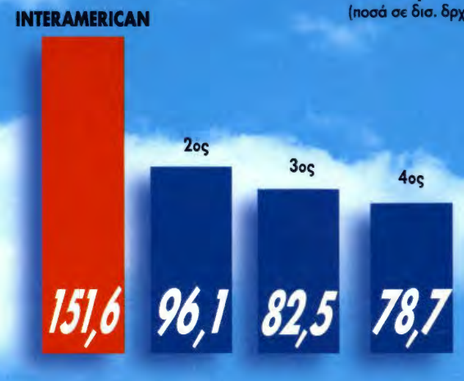
Ασφάλιστρα ζωής
(ποσά σε δισ. δρχ.)



Διαχειριζόμαστε τα χρήματα των πελατών μας με σύνεση, επαγγελματισμό, ευαισθησία και αποτελεσματικότητα. Γι' αυτό, εκατοντάδες χιλιάδες ασφαλισμένων εμπιστεύονται κάθε χρόνο στην INTERAMERICAN την ασφάλεια της ζωής τους, την προστασία της υγείας τους, τον οικονομικό προγραμματισμό τους.

ΕΓΓΥΗΣΗ

Αποθέματα
(ποσά σε δισ. δρχ.)



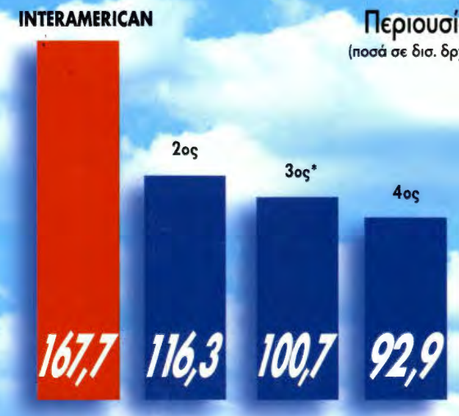
Μέσα στην τελευταία πενταετία, σχεδόν τριπλασιάσαμε τα αποθέματά μας (μέσος ρυθμός αύξησης 29% το χρόνο), αποδεικνύοντας την ισχυρή μας οικονομική βάση. Έτσι εξασφαλίζουμε στην INTERAMERICAN τις προσδοκίες των πελατών μας και αποδεικνύουμε το σεβασμό στην εμπιστοσύνη τους.

Α Σ Φ Α Λ Ε Ι Ε Σ Ζ Ω Η Σ

INTERAMERICAN
ΜΕ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΤΑ ΥΨΗ!

ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ

Περιουσία
(ποσά σε δισ. δρχ.)

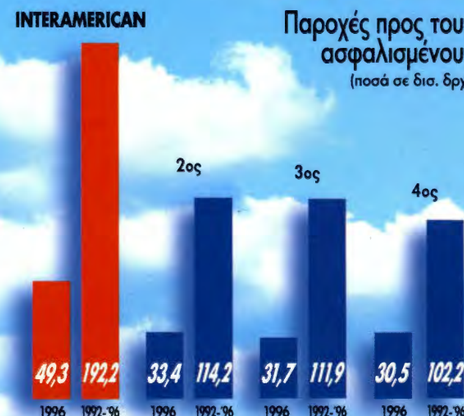


Οι εγγυήσεις προς τους ασφαλισμένους μας εξασφαλίζονται από το μέγεθος και την ποιοτική σύνθεση της περιουσίας μας, που συνδυάζει επενδύσεις με κατάλληλη διασπορά, ρευστότητα, απόδοση και ασφάλεια.

Πηγή: Ισολογισμοί Εταιριών 1996
*Στοιχεία του ενεργητικού κατ' αναλογίαν αποθεμάτων ζωής στα συνολικά αποθέματα.

ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ

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



Κρινόμαστε καθημερινά από τους πελάτες μας με βάση τη δυνατότητά μας να ικανοποιούμε τις δεσμεύσεις που έχουμε αναλάβει. Στην πενταετία 1992-1996, οι παροχές προς τους πελάτες μας ηλησίασαν το ποσό-ρεκόρ των **200** δισ. δρχ.

INTERAMERICAN
Η Μεγάλη Ασφάλεια!

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΝΙΩΘΕΙΣ INTERAMERICAN

B&B/GrM

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΙΟΥΛ. - ΑΥΓ. '97 | ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ | ΤΕΥΧΟΣ 48



EURO-ΕΥΡΩ *σελ. 18*



ΦΟΙΝΙΞ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ *σελ. 60*



METROLIFE ΣΥΝΕΔΡΙΟ *σελ.54*



ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΣΥΝΕΔΡΙΟ *σελ. 44*

26 ΑΡΧΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΩΝ ΗΓΕΤΩΝ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

4 ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ
12 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING
18 EURO - Επιπτώσεις της Νομισματικής Ενώσεως για τους πολίτες και τις επιχειρήσεις
22 ALLIANZ - Dr Schulte-Noelle
34 INTERAMERICAN - Προηγείται με μεγάλη διαφορά
38 ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ ΚΑΙ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ
44 ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΣΥΝΕΔΡΙΟ
50 ΤΟ MAKE UP ΤΩΝ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΩΝ ΚΡΥΒΕΙ ΡΥΤΙΔΕΣ
54 METROLIFE - Η βράβευση των πρώτων του 1996
58 BANCASSURANCE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ
60 ΦΟΙΝΙΞ - ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ
62 ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ 1996
66 ΕΡΕΥΝΑ: Τώρα ώρα για δράση
72 Η ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗ ΤΟΥ ΤΙΜΟΛΟΓΙΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΠΥΡΟΣ
74 Η ΖΩΗ ΕΙΝΑΙ ΜΙΑ ΣΚΑΛΑ
76 ΤΟ ΙΑΤΡΙΚΟ ΑΠΟΡΡΗΤΟ, η έκτασή του και τα νέα ηλεκτρονικά δεδομένα που το απειλούν
82 ΕΠΙΣΤΡΑΤΕΥΟΝΤΑΣ ΤΙΣ 5 ΜΑΣ ΑΙΣΘΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
84 ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
85 ECOINVEST
86 ΕΙΔΗΣΕΙΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
126 ΠΡΟΪΟΝΤΑ UNIT LINKED
128 ΣΕΛΙΔΕΣ ΚΥΠΡΟΥ
140 3 ΤΡΟΠΟΙ ΓΙΑ ΝΑ ΟΡΓΑΝΩΣΕΤΕ ΤΟ ΧΡΟΝΟ ΣΑΣ
141 ΑΠΟΣΥΜΠΙΕΣΗ - Είμαστε άνθρωποι δεν είμαστε μηχανές
142 ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ - TELEHERMES και MODUS
144 ΑΓΡΟΤΙΚΗ - Πρόγραμμα ασφάλισης αστικής ευθύνης



DR SCHULTE-NOELLE
ALLIANZ σελ. 22



Δ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ
INTERAMERICAN σελ. 34





ΟΙ ΑΡΧΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΩΝ ΗΓΕΤΩΝ *σελ. 26*





το νησί του ήλιου

Από όλες τις περιοχές της Ελλάδας ο Ήλιος λατρεύτηκε περισσότερο στην περιοχή της νήσου Ρόδου, η οποία πήρε το όνομά της απ' την σύζυγο του Ήλιου Ρόδο, κόρη του Ποσειδώνα και της Αφροδίτης. "Μέσα απ' τα βαθειά νερά άνθησε το νησί της Ρόδου, παιδί της θεάς του Έρωτα Αφροδίτης για να γίνει νύφη του Ήλιου", λέει ο Πίνδαρος. Πριν ονομαστεί Ρόδος εκαλείτο Οφιούσα, Σταδία, Τελχινίς, Αστερία, Κορυμβία, Ποιήσσα, Ατταβυρία και Ολοοίσα. Οι αρχαίοι πίστευαν ότι ξεπήδησε απ' τη θάλασσα και οι πρώτοι κάτοικοί της οι Τελχίνες ήταν λένε μετανάστες απ' την Κρήτη. Κάποιοι λένε ότι το όνομα της νήσου είναι απ' το άνθος Ρόδον... Αρχαιολογικά ευρήματα μαρτυρούν ότι κάτοικοι εκεί υπήρχαν από τη Χάλκινη εποχή 1500 π.Χ.... Τον 14ο π.Χ. αιώνα Πελοποννήσιοι εξ Άργους κατέστρεψαν το νησί με τους κατοίκους που διεκρίνοντο για την πρόοδό τους στη Ναυσιπλοΐα και την Αστρονομία. Όταν οι Δωριείς κατέλαβαν την περιοχή απέβη καθαρώς Δωρική χώρα περίπου πριν τον Τρωικό πόλεμο, αφού ο Ηρακλείδης Τληπόλεμος, βασιλιάς της Ρόδου, έλαβε μέρος με 9 πλοία των "αγερώχων Ροδίων". Μετά τον Τρωικό πόλεμο ο Αιθαιμένης Ηρακλείδης εξ Άργους εγκατέστησε εκεί πολλούς αποίκους... Τρεις αρχαιότατες πόλεις της Ρόδου ήταν η Λίνδος, η Ιαλυσός και η Κάμιρος, στις οποίες ελατρεύετο ο θεός Ήλιος και γύρω στο 700 π.Χ. ίδρυσαν μαζί με την Κω, Κνίδο και Αλικαρνασσό την Δωρική Πεντάπολη Πολιτική Ομοσπονδία (Ηρόδοτος) και η δύναμή τους φαίνεται στις πολλές αποικίες που ίδρυσαν, όπως οι Σόλοι στην Κιλικία, στις Βαλεαρίδες νήσους της Ισπανίας, στην Ιταλία (Σαλαπία, Σίβαρις, Γέλα) κ.λπ.



Η φυσική θέση της Ρόδου μεταξύ Δύσης και Ανατολής, η αποικιακή και εμπορική επέκτασή της, το δαιμόνιο επιχειρηματικό πνεύμα των κατοίκων της με τους μεγάλους ναυπηγούς και θαλασσοπόρους της έκαναν τη Ρόδο ένα απ' τα μεγαλύτερα κέντρα πολιτισμού στον κόσμο. Τα εμπορικά και πολεμικά πλοία της ήταν πανταχού παρόντα σ' όλους τους γειτονικούς λαούς, αλλά ο Θουκυδίδης και ο Ηρόδοτος λίγα αναφέρουν για τη Ρόδο, λόγω της πολιτικής Ισορροπιών που κρατούσε η Ρόδος έναντι Περσών και Ελλήνων και λόγω του ότι πολλές φορές οι Ρόδιοι είχαν πολιτική και στρατηγική υπέρ των Ροδιακών συμφερόντων παρά υπέρ των Ελληνικών Πόλεων...

Στην Ιωνική εξέγερση οι Ρόδιοι δεν έλαβαν μέρος υπέρ των Ελλήνων όπως και το 480 π.Χ. στη ναυμαχία της Σαλαμίνας δεν πολέμησαν παρά το πλευρό των Ελλήνων. Ανταγωνίστρια πάντα της Ρόδου η Πολιτεία των Αθηνών και η Αθηναϊκή συμμαχία της οποίας η Ρόδος έγινε σύμμαχος για πολλά χρόνια μέχρι το 412 που απεστάτησε από τη συμμαχία και προσεχώρησε στους Πελοποννήσιους παρά τον πόλεμο των Σπαρτιατών.

Οι Ρόδιοι μιλούσαν τη Δωρική διάλεκτο όπως δωρικές ήταν και οι γιορτές τους, μεταξύ των οποίων τα Υακίνθια, πανάρχαια γιορτή λακωνική αφιερωμένη στον Απόλλωνα και τον Υάκινθο, τα Κάρνεια, η μεγάλη γιορτή των Δωριέων όπου ετιμάτο ο Κάρνειος







ΦΩΤΟ: Ν. ΚΑΣΕΡΗΣ - ΩΔΕΚΑΝΗΣΑ ΤΑΞΙΔΙ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΟΝΟ



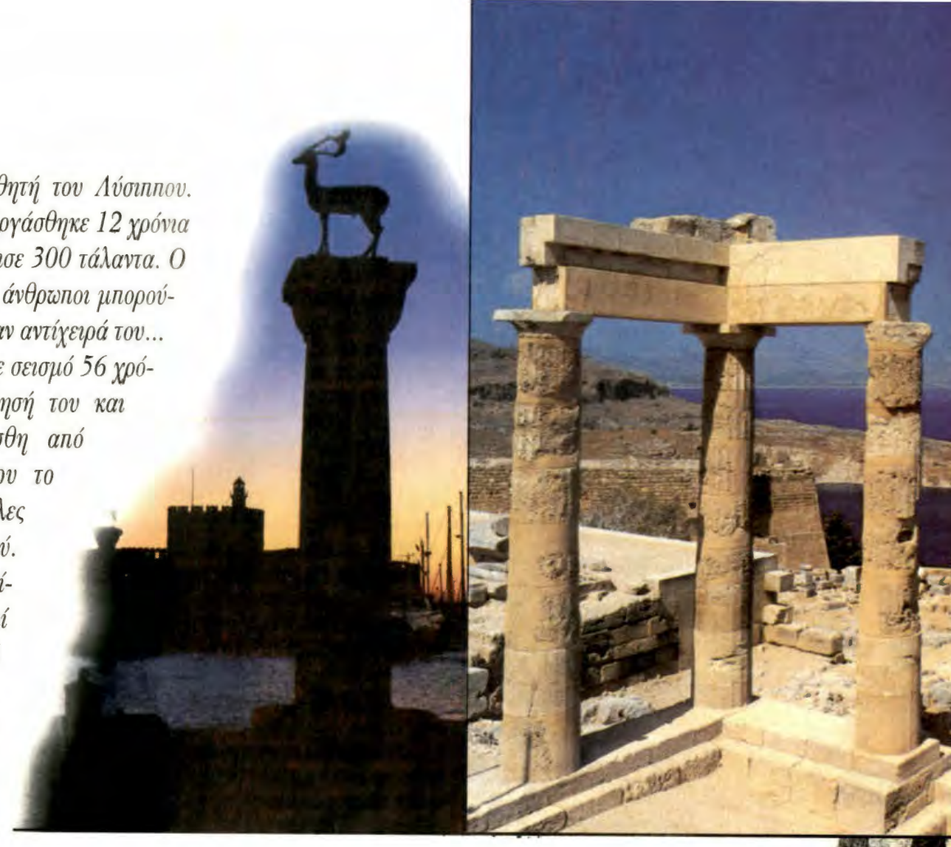
Απόλλων, προστάτης των ποιμνίων, τα Σμίνθια, όπου ετιμάτο ο Σμίνθιος Διόνυσος με θεατρικές παρασιάσεις, τα Λίνδια προς τιμήν της Λινδίας Αθηνάς, τα Αλίεια, γιορτή του Θεού Ήλιου, (Ιούλιο - Αύγουστο γίνονταν τα μικρά Αλίεια και κάθε τετραετία τα μεγάλα Αλίεια με αρματοδρομίες, μουσική και γυμνικούς αγώνες).

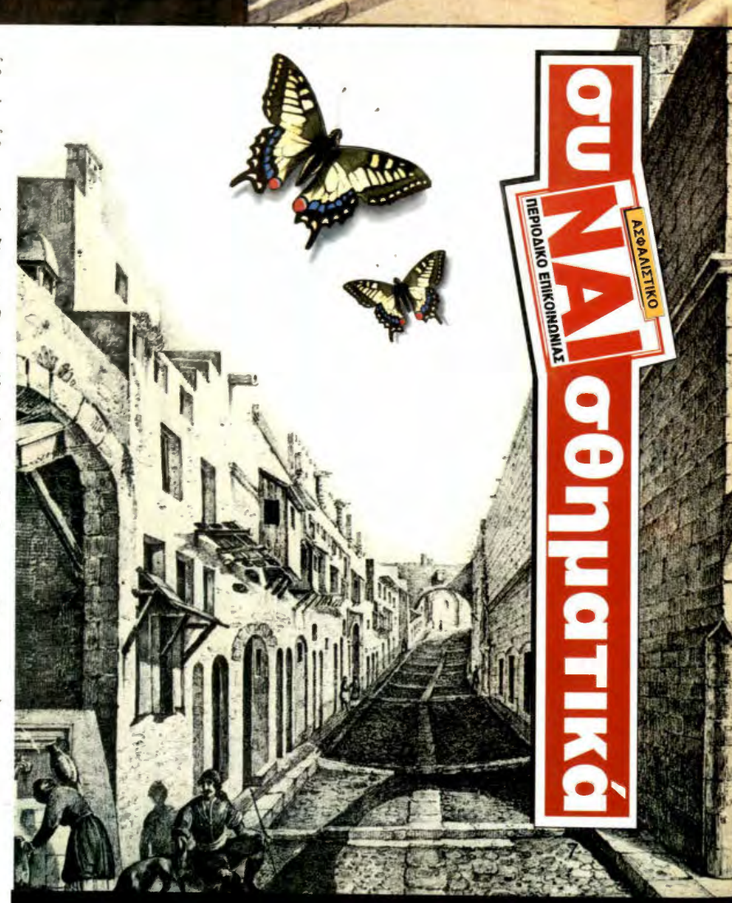
Για να κολακεύει τους Ρόδιους, ο Μέγας Αλέξανδρος φορούσε Ροδιακό θώρακα στη μάχη των Γαυγάλων και στην Λίνδια Αθηνά αφιέρωσε πλούσια λάφυρα το 329 π.Χ., η δε Ρόδος κατελήφθη από Μακεδονική φρουρά όπως οι Ελληνικές πόλεις. Όμως η δύναμη ανεξαρτησίας που κυρίευε μόνιμα τους Ροδίους τους οδήγησε σε πολλούς πολέμους εναντίον των διαδόχων του Μεγάλου Αλεξάνδρου, με αποκορύφωμα τον πόλεμο με τον Δημήτριο τον Πολιορκητή (305 π.Χ.) και την απόκτηση ανεξαρτησίας και τιμής που τους αναγνώρισε με συμβιβασμό και συνθήκη.

Την ελευθερία τους οι Ρόδιοι εκράτησαν με πολλές τιμές στον θεό Ήλιο προς τον οποίο αφιέρωσαν το 292 π.Χ. και το περίφημο Χάλκινο άγαλμα τον "εν Ρόδω Κολοσσόν" ένα από τα επτά θαύματα του κόσμου, έργο του Λίνδιου χαλκοπλάστου Χάρητος, μαθητή του Λύσιππου. Είχε ύψος 31 μέτρα. Εργάσθηκε 12 χρόνια να το φτιάξει και στοίχισε 300 τάλαντα. Ο Στράβων λέει ότι λίγοι άνθρωποι μπορούσαν να αγκαλιάσουν έναν αντίχειρά του... Το άγαλμα κατέπεσε σε σεισμό 56 χρόνια μετά την τοποθέτησή του και λέγεται ότι ετεμαχίσθη από έμπορο Σαρακηνό που το φόρτωσε σε 900 καμήλες προς πώληση του χαλκού.

Η πόλη της Ρόδου κτίσθηκε το 408 π.Χ. επί κανονικού σχεδίου από τον αρχιτέκτονα Ιππόδαμο τον Μιλήσιο σε σχήμα αμφιθεάτρου που εκόβετο σε κανονικά τετράγωνα από δρόμους ευθείς. Ο Διόδημος γράφει ότι έμοιαζε με κοίλο θεάτρου με τις κερκίδες του. Στην πόλη ζούσαν 60-80 χιλιάδες κάτοικοι.

Κατά τον Στράβωνα η πόλη της Ρόδου υπερείχε όλων των άλλων πόλεων για την ωραιότητα και ευρυχωρία της στα λιμάνια, στους δρόμους, στα τείχη και κτήριά της, τα οποία όλα ήταν διακοσμημένα με ωραία έργα τέχνης, ζωγραφικά και γλυπτά. Ανάμεσα στα ωραία κτίσματά της υπήρχαν 1) το ΔΕΙΓΜΑ, ένα συγκρότημα κτηρίων όπου εγίνοντο οι αγοραπωλησίες εμπόρων, τραπεζιτών και αργυραμοιβών και η αγορά, 2)το ΙΕΡΟ ΔΙΟΝΥΣΟΥ, 3) ο ΝΑΟΣ ΑΜΦΙΤΡΙΤΗΣ, 4) ο ΝΑΟΣ ΤΟΥ ΗΛΙΟΥ, 5) το ΣΤΑΔΙΟ, 6) το ΓΥΜΝΑΣΙΟ, 7) το ΜΕΓΑ ΘΕΑΤΡΟ, 8) ο ΝΑΟΣ της ΑΘΗΝΑΣ, 9) ο ΝΑΟΣ ΠΟΛΙΕΣΔΙΟΣ, 10) ΝΑΟΣ ΙΣΙΔΟΣ, 11) ΝΑΟΣ ΠΥΘΙΟΥ ΑΠΟΛΛΩΝΟΣ, 12) ΑΣΚΛΗΠΙΕΙΟΝ, 13) ΒΟΥΛΕΥΤΗΡΙΟΝ





συΝΑΙσθηματικά
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



Ένα δείγμα των πολλών καρπών του καλλιτεχνικού πνεύματος στη Ρόδο είναι η μαρτυρία του Δίωνα του Χρυσόστομου ότι το 80 π.Χ. ευρίσκοντο ακόμα παρά τις διάφορες καταστροφές 3.000 αγάλματα. Έλληνες και ξένοι καθ' όλη την διάρκεια της ζωής της συνέρεαν στη Ρόδο να διδάξουν και να μαθητεύσουν.

Από τη Λίνδο της Ρόδου κατάγετο ο ΚΛΕΟΒΟΥΛΟΣ Ο ΡΟΔΙΟΣ, ένας απ' τους επτά αρχαίους σοφούς της Ελλάδος που έγραψε γρίφους και επιγράμματα πάνω από 3.000, μεταξύ των οποίων το:

ΜΕΤΡΟΝ ΑΡΙΣΤΟΝ - ΠΑΤΕΡΑ ΔΕΙ ΑΙΔΕΙΣΘΑΙ - ΦΙΛΗΚΟΟΝ ΕΙΝΑΙ ΚΑΙ ΜΗ ΠΟΛΥΛΑΛΟΝ - ΗΔΟΝΗΣ ΚΡΑΤΕΙΝ - ΒΙΑ ΜΗΔΕ ΠΡΑΤΤΕΙΝ - ΤΕΚΝΑ ΠΑΙΔΕΥΕΙΝ κ.ά.

Ο Κλεόβουλος ήταν ένας από τους ηγέτες της Ρόδου

Στη Ρόδο ο Ρόδιος Εύδημος εισήγαγε την Περιπατητική Φιλοσοφία, δίδαξε ο ποιητής Απολλώνιος ο Ρόδιος, ο φιλόσοφος Αρίστιππος, μαθητής του Σωκράτη και ο Αισχίνης, ο περίφημος ρήτωρ.

Έργο της Ελληνιστικής εποχής της Ρόδου είναι το περίφημο άγαλμα η ΝΙΚΗ ΤΗΣ ΣΑΜΟΘΡΑΚΗΣ που βρίσκεται σήμερα στο Μουσείο Λούβρου, έργο του Λίνδιου γλύπτου Πυθοκρίτου, όπως και το αριστούργημα, πλαστικό σύμπλεγμα του Λαοκόοντος, έργο τριών Ρόδιων, των Πολύδωρου, Αθηνόδωρου και Αγήσανδρου που βρέθηκε στη Ρώμη.

Κατά τον Πλίνιον μόνο στη Ρόδο υπήρχαν 100 κολοσσοί εκτός του μεγάλου, αντάξια έργα εκείνου του Χάρητος, που έφτιαξαν καλλιτέχνες Ρόδιοι και ξένοι από Κρήτη, Κύπρο, Μικρά Ασία όπως ο Πριηνεύς Αρχέλαος, ο Απολλώνιος, ο Ταυρίσκος και ο Βοηθός.

Στη Ρόδο τη ρωμαϊκή εποχή ήρθε ο Τιβέριος Γράκχος, ο Σκιπίων ο Αφρικανός, ο Κικέρων, ο Ιούλιος Καίσαρ, ο Μάρκος Αντώνιος κ.ά.





Στη Ρόδο προσήγγισαν ο Απόστολος Παύλος, πολλοί βυζαντινοί Αυτοκράτορες, Άραβες, Σαρακηνοί, Τούρκοι, Σταυροφόροι, ο Βασιλιάς της Αγγλίας Ριχάρδος ο Λεοντόκαρδος, Γενοβέζοι, Τάγματα Ιωαννιτών, Ιταλοί. Όλοι ήθελαν να κερδίσουν αυτό το πανέμορφο νησί, που από το 1945 ανήκει στην Ελλάδα και η σπουδαιότητά του ερμηνεύει και τις ιδιαιτερότητες στις στρατηγικές πολιτικές επιλογές συμμαχιών της.

Η Ρόδος προσέφερε πολλά στην Ελλάδα, τον κόσμο και στον πολιτισμό καθ' όλη τη διάρκεια υπάρξεώς της. Π.χ. η Ιουστινιάνειος Νομοθεσία του Βυζαντίου χρησιμοποίησε το Ναυτικό Δίκαιο των Ροδίων, το ίδιο και το Ρωμαϊκό Δίκαιο και οι σύγχρονοι εμπορικοί νόμοι. Στον ναυτικό νόμο των Ροδίων υπάρχουν και δείγματα περί ασφαλίσεων και ναυτικών δανείων.

Η Ρόδος, το νησί του Ήλιου, το νησί που φέρνει στην Ελλάδα αίγλη, δόξα και εκατομμύρια τουρίστες και συνάλλαγμα και σήμερα, είναι και ήταν ένας μεγάλος ΠΡΕΣΒΕΥΤΗΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ στα πέρατα του κόσμου διαχρονικά.



ΦΩΤΟ: Ν. ΚΑΣΕΡΗΣ

Οι Έλληνες της οφείλουν πολλά και εκτός των άλλων μια... επίσκεψη ευγνωμοσύνης και γνωριμίας στις βιβλιοθήκες και στο ίδιο το νησί.

Το σημείωμα αυτό ας είναι μια αφορμή μεγαλύτερης γνωριμίας μαζί της.

Ε.Σ.







ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ: ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ, ΚΗΦΙΣΙΑ ΤΗΛ.: 80.12.761 - 62.33.243 - 80.67.181 FAX: 62.33.243

BancAssurance World

Ελάτε στη χώρα του Bancassurance!

ΜΗΝΙΑΙΟ ΤΡΑΠΕΖΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ 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!

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

❑ Για ένα χρόνο ❑ Για δύο χρόνια

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: _____ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____

ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: _____ ΠΟΛΗ: _____

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: _____ FAX: _____

❑ Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή

❑ Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος

Προσοχή! Για να γίνει πίστωση, αναγράψτε στην κατάθεση τον αποστολέα και το περιοδικό και στείλτε το παραστατικό στο fax: 36.11.545

❑ Θα σταλεί εισπράκτορας (Μόνο στην ευρύτερη περιοχή του κέντρου της Αθήνας)

❑ Θα περάσω από τα γραφεία σας

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Τεύχος: 1.000 Δρχ. • Φοιτητές 6.000 Δρχ. • Ιδιώτες 12.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 30.000 Δρχ.

ΑΞΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Φοιτητές 10.000 Δρχ. • Ιδιώτες 20.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 50.000 Δρχ.

BancAssurance World

BANCASSURANCE WORLD, Φιλικής Εταιρίας 19-20, Πλατεία Κολωνακίου, Τ.Κ. 106 73
Τηλ.: 36.09.071, 36.20.186, 36.17.810 Fax: 36.11.545, www.ethnodata.gr/BancAssurance, e-mail: bancvaso@compulink.gr

Όλοι θέλουν να πάνε στον Παράδεισο, αλλά κανείς δεν θέλει να πεθάνει!

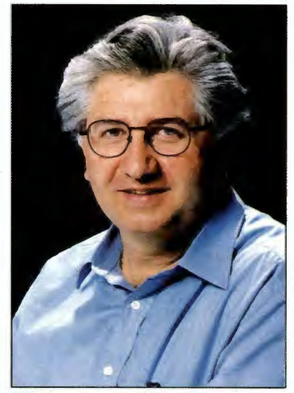
Έξι μεγαλομέτοχοι επιχειρηματίες - ιδιοκτήτες ασφαλιστικών εταιριών και τέσσερις Διευθύνοντες Σύμβουλοι - κρατικοί Managers είναι σήμερα οι βασικοί πρωταγωνιστές για την τύχη των ασφαλιστικών εταιριών που εργάζονται στην Ελλάδα και αριθμούν περίπου 130 ασφαλιστικές εταιρίες.

Πίσω απ' αυτούς μάχονται τα συμφέροντα κρατικών και ιδιωτικών Τραπεζών που βλέπουν με "καλό μάτι" όχι μόνο τον τζίρο 501,1 ΔΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΩΝ που ήταν στο 1996 η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων (ΜΙΣΟ ΤΡΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΟ) αλλά και τις παράλληλες συναφείς εργασίες των Αμοιβαίων Κεφαλαίων και Τραπεζασφαλιστικών εργασιών (καταθέσεις, δάνεια, Leasing, Factoring, πιστώσεις, κ.λπ.). Μόνο η INTERAMERICAN έχει ενεργητικό Αμοιβαίων Κεφαλαίων 500 ΔΙΣ όση είναι και η συνολική παραγωγή, ασφαλίστρων όλων των ασφαλιστικών εταιριών!

Μέχρι πρότινος "κοντόφθαλμα" Τραπεζικά στελέχη "έβλεπαν" την παραγωγή ασφαλιστικών εταιριών σε μερικά ΔΙΣ που συγκρινόμενη με τις τραπεζικές εργασίες δεν ήταν τίποτα άξιο λόγου. Από ένα σημείο και μετά ο θεσμός του Bancassurance "άνοιξε τα μάτια στους τραπεζικούς ομίλους και είδαν "τι κρύβεται" πίσω απ' τις χιλιάδες πελάτες των ασφαλιστικών εταιριών και κυρίως τι δυνατότητες προσφέρουν για πωλήσεις τραπεζικών προϊόντων τα δυναμικά δίκτυα πωλήσεων των ασφαλιστικών εταιριών. Έτσι άρχισε ο χορός των ανακατατάξεων, συγχωνεύσεων και εξαγορών που καταλήγει στη δημιουργία δυνατών ομίλων που μάχονται να πάρουν μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς.

Από τα 501,1 ΔΙΣ συνολικής παραγωγής τα 370 ΔΙΣ περίπου γίνονται από τις 10 πρώτες εταιρίες, μισά - μισά σχεδόν από κρατικές εταιρίες και ιδιωτικές.

Οι κρατικοί Managers (Νεκτάριος Εθνική - Λυσιμάχου Αγροτική - Κώτσαλος Φοίνιξ - Καπουράνης της METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ) διευθύνουν περίπου 170 ΔΙΣ παραγωγής εκπροσωπώντας κρατικές τραπεζικές εταιρίες. Από την άλλη μεριά στον ιδιωτικό τομέα επικεφαλής είναι ο Δημ. Κοντομηνάς της INTERAMERICAN, ο Τάκης Καραλής της NN, ο Ιερ. Δελένδας της ALLIANZ, ο Παύλος Ψωμιάδης της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, το συγκρότημα Αδαμαντιάδη Κανελλόπουλου με την ALICO, η AGF-KOSMOS με τον Ν. Πλακίδη



και ο Δούκας Παλαιολόγος με την Ελληνοβρετανική - Generali, Εμπορική που ενώνουν τις δυνάμεις τους κάτω απ' την ΑΛΦΑ Τράπεζα Πίστεως. Όλοι μαζί φθάνουν κοντά στα 200 ΔΙΣ...

6 επιχειρήσεις Ζωής έχουν το 70% παραγωγής και 7 Γενικών Ασφαλειών κατέχουν το 50%.

Για την ιστορία, 3 χρόνια πριν το 2000, έχουμε στην Ελλάδα περίπου 20 εταιρίες αποκλειστικά Ζωής, 16 Μικτές Ζημιών και Ζωής και κάπου 90 Γενικών Ασφαλίσεων.

Η πρόβλεψη είναι ότι σύντομα περίπου 80 Ασφαλιστικές εταιρίες θα πωληθούν, θα συγχωνευθούν ή θα κλείσουν!

Φαίνεται σαν κοσμογονία στο χώρο, αλλά ένας έμπειρος παρατηρητής του πίνακα με τα στοιχεία παραγωγής που το ΝΑΙ δημοσιεύει σ' αυτό το τεύχος, θα διαπιστώσει ότι πολλές εταιρίες δεν εκπροσωπούν τίποτε, άλλες δεν έχουν πελάτες, άλλες έχουν μόνο ταμπέλα (5 εταιρίες στο '96 είχαν ΜΗΔΕΝΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ) άλλες είναι υπερχρεωμένες και άλλες έχουν παραγωγή λιγότερη από αυτή ενός μέτριου ασφαλιστή των μεγάλων εταιριών. Η πρόβλεψή μας είναι ότι κάποιοι θα πάνε στον Παράδεισο μέσω άλλων εταιριών, αφού θα πεθάνουν συγχωνευμένοι.

Κάποιοι - ελάχιστοι - θα πεθάνουν (για να ζήσουν) θα αναγεννηθούν, αλλάζοντας τα πάντα τους. Σίγουρα αυτό που είναι θα σβήσει, θα πεθάνει, θα χαθεί και κάτι νέο θα δείξουν!

Σε σύνολο ασφαλίσεων ζημιών η 9η εταιρία έχει μερίδιο μόλις 1,86%! Στον κλάδο Ζωής η 14η εταιρία έχει μερίδιο 1,23%! Πενήντα εταιρίες ζημιών κάνουν ετήσια παραγωγή κάτω του 1 ΔΙΣ, όταν οι πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων στην INTERAMERICAN είναι πάνω από 1 ΔΙΣ ανά εργάσιμη ημέρα! και στον κλάδο Ζωής μόνο 20 εταιρίες ξεπερνούν το 1 ΔΙΣ ετησίως. Δηλαδή κάπου 70 εταιρίες ξεπερνάνε το 1 ΔΙΣ σε παραγωγή ετήσια και άλλες 70 κάτω του 1 ΔΙΣ. Όμως ένα γραφείο της NN που διευθύνει η Σοφ. Ρατσιάτου κάνει 1 ΔΙΣ παραγωγή μόνο του και μία ασφαλίστρια της INTERAMERICAN, η κ. Βούλα Κασφίκη, κάνει μόνη της παραγωγή 1 ΔΙΣ!

Μέσα σ' αυτό το περιβάλλον ανταγωνισμού όλοι θέλουν να πάνε στον παράδεισο, δηλαδή να επιβιώσουν, αλλά κανένας δεν θέλει να πεθάνει... αυτά που τον κρατάνε χαμηλά. Δεν πάει όμως κάποιος στον Παράδεισο χωρίς να πεθάνει!

Για να πάνε στον Παράδεισο πρέπει να πεθάνουν οι προσωπικές - ατομικές επιδιώξεις κάποιων μη ικανών, πρέπει να πεθάνουν οι παλιές νοοτροπίες, οι γεροντισμοί, τα ατομικά συγκεντρωτικά συστήματα Management, οι προσωπικές έχθρες, η νοοτροπία προσωρινότητας και να μπουν βάσεις επιβίωσης για μακρόχρονα αποτελέσματα, να μπουν κανόνες για κερδοφορία, να μπουν κίνητρα για καριέρα ικανών στελεχών, να μπουν διεθνείς προδιαγραφές και διεθνή standards μετρήματος μεγεθών και αποτελεσμάτων, ώστε να ξέρουν όλοι την πραγματικότητα όλων και την αλήθεια.

Η αβεβαιότητα, η αγωνία πιθανού ελέγχου και πτώχευσης, η δημόσια κατακραυγή για μη τήρηση νομοθεσίας και εμπορικής πίστης, η απειλή παύσης εργασιών, η πιθανότητα ερχομού εισαγγελέα είναι μια ανίατη αρρώστια - μια κόλαση.

Προτιμήστε να πεθάνετε όλα αυτά που σας βασανίζουν και να πάτε στον Παράδεισο!

Ευάγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ *Underwriting*



Ο Δ. Κοντομηνάς, με το μεγαλύτερο μεριδιο στην ελληνική ασφ. αγορά

Στο 1996 με μερίδιο 15,04% η NN με πωλήσεις 36,3 δισ. δρχ. κατέκτησε την δεύτερη θέση μετά την INTERAMERICAN που προηγείται με μερίδιο 22,54% και 54,4 δισ. παραγωγή. Την NN ακολουθεί η ΕΘΝΙΚΗ με 14,57% μερίδιο και 35,2 δισ. δρχ. παραγωγή. Πιο πίσω απ' την NN και την ΕΘΝΙΚΗ στην τέταρτη θέση η ALICO με 26,4 δισ. δρχ. παραγωγή και μερίδιο 10,95%. Ακολουθεί η Αγρ. Ζωής και η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Έξι (6) εταιρίες στον κλάδο Ζωής έχουν το 70% της αγοράς και επτά (7) το 50% στις Γενικές Ασφαλίσεις. Ο ανταγωνισμός οδηγεί τις εταιρίες σε περιπέτειες με σκληρές αποφάσεις... Μπήκαμε σε νέες εποχές που ο καλύτερος κερδίζει... Το μερίδιο αγοράς τα λέει όλα. Οι καταναλωτές είναι οι καλύτεροι κριτές. Αυτοί ξέρουν γιατί επέλεξαν την INTERAMERICAN πρώτη. Σύντομα, στο επόμενο εξάμηνο, δύο νέες κινήσεις της INTERAMERICAN θα δείξουν το μεγαλείο και την ποιότητά της, αλλά και τη διαρκή προσήλωσή της στην προσφορά της στον άνθρωπο. Ο Δ. Κοντομηνάς ξέρει καλά να επιστρέφει στον πελάτη του πολλαπλάσια απ' όσα εισπράττει.

"Δεν τολμώ να ανταγωνιστώ την SHELL, μια εταιρία τέσσερις φορές μεγαλύτερή μας. Αλλά θεωρητικώς αυτός είναι ο στόχος μας", δήλωσε ο Franco Bernale, Δ/νων Σύμβουλος της Ιταλικής ΕΝΙ που βρίσκεται στην 58η θέση μεταξύ των 500 καλύτερων εταιριών του κόσμου και δημοσιεύει το FORTUNE. Η SHELL είναι στην 10η θέση. Με την ίδια φιλοσοφία ο Τάκης Καραλής, Γενικός Δ/ντής της NN, ξεκίνησε πριν 17 χρόνια μια πορεία προς την κορυφή, ξεπέρασε την ALICO και ΕΘΝΙΚΗ και έφθασε το 1996 κοντά στην INTERAMERICAN. Ο όμιλος ING GROUP από την 72η θέση του FORTUNE ανέβηκε στην 64η! Το κύμα αλλαγών και αναδιαρθρώσεων που κυριαρχεί στην παγκόσμια οικονομία φέρνει ανακατατάξεις παντού. Οι ΗΠΑ έχουν 162 εταιρίες σ' αυτόν τον πίνακα και 126 η Ιαπωνία στην πρώτη και δεύτερη θέση, αλλά οι προβλέψεις λένε ότι οι συγχωνεύσεις και αλλαγές που γίνονται θα φέρουν την Ευρώπη το 1997 στην πρώτη θέση! Όσοι είναι προσηλωμένοι στα νέα δεδομένα θα επικρατήσουν. Τίποτα πια δεν είναι σταθερό για μεγάλο χρονικό διάστημα. Οι άνθρωποι της NN έφεραν "τα πάνω - κάτω" στην αγορά...



Τάκης Καραλής

Παρατηρώντας προσεκτικά τα αποτελέσματα των καλύτερων εταιριών του κόσμου στο FORTUNE διαπιστώνει κάποιος ότι όσο μεγαλώνουν οι εταιρίες τόσο λιγότερο προσωπικό έχουν. Η ποιότητα των ανθρώπων ανεβάζει τις εταιρίες και όχι η ποσότητα. Η ALLIANZ με τζίρο 56.577,2 εκατομμύρια δολάρια έχει 65.836 άτομα προσωπικό, η DAI-ICHI MUTUAL LIFE INSURANCE με τζίρο 49.144,7 εκ. δολάρια και 66.953 άτομα, η SUMITOMO LIFE INSURANCE τζίρο 44.063,3 εκ. δολάρια και 67.027 άτομα, η VAP τζίρο 40.736,7 εκ. δολ. και 50.810 άτομα, η PRODENTIAL INS OF AMERICA 40.175 εκ. δολ. τζίρο και 83.000 άτομα, το ING GROUP 35.912,5 εκ. δολ. και 58.106 άτομα κ.λπ., κ.λπ.... Ας μη μιλήσουμε για ελληνικές εταιρίες...

Το νεοκλασικό κτήριο της οδού Βασ. Σοφίας και Μέρλιν ιδιοκτησίας INTERAMERICAN πουλήθηκε στην ARAB BANK έναντι 2 ΔΙΣ περίπου. Και εδώ συνεχίζονται οι σωστές και έξυπνες επενδυτικές κινήσεις του Δημ. Κοντομηνά που όπου "πάει" αναβαθμίζει περιοχές και ακίνητα προς όφελός του και των εταιριών του...

Πέντε χρόνια χωρίς διακοπή συμπλήρωσε το FAX NEWS, η "μικρή το δέμας αλλά μαχητική ηλεκτρονική έκδοση" που ταράζει συνέχεια τα νερά της ασφαλιστικής αγοράς μας και μερικοί κάνουν τάχα πως δεν τους ενδιαφέρει τι γράφει αλλά όλοι το διαβάζουν, όλοι το σχολιάζουν, όλοι το ψάχνουν, όλοι το κρίνουν ή το κατακρίνουν, όλους τους "ενοχλεί", όλους τους αφήνει δήθεν "αδιάφορους", κ.λπ., κ.λπ., αλλά ΑΥΤΟ ΛΕΓΕΤΑΙ ΕΠΙΤΥΧΙΑ και ευχόμαστε υγεία και μακροημέρευση στον Δημιουργό του κ. Αλέξ. Ταμπουρά επ' αγαθώ όλων... "Τον φόβο του" να 'χουν μερικοί και η ασφαλιστική αγορά θα πηγαίνει καλύτερα...

"Για να κερδίσετε έναν νέο πελάτη είναι απαραίτητο να κάνετε δουλειά σε τρεις κατευθύνσεις", δήλωσε στο επιτυχημένο 27ο Συνέδριο της INTERNATIONAL LIFE ο κ. H. Lüttgens εκπρόσωπος της Aachener und Münchener:



H. Lüttgens

1. Να πείσετε τον πελάτη ότι είστε το κατάλληλο πρόσωπο για να απαντήσει στις ασφαλιστικές του ερωτήσεις.
2. Να πείσετε τον πελάτη ότι είστε στη σωστή εταιρία.
3. Να πείσετε τον πελάτη ότι προσφέρετε το κατάλληλο προϊόν για τις ανάγκες του. Αυτά τα τρία σημεία αν εξετασθούν απ' τους ασφαλιστές πρώτης γραμμής ίσως εξυγειάνουν αυτόματα της Ελληνική ασφαλιστική αγορά. Πολλοί ασφαλιστές θα απορριφθούν στο πρώτο ζήτημα και θα μείνουν οι κατάλληλοι. Πολλές εταιρίες θα μείνουν χωρίς ασφαλιστές εξεταζόμενες στο β' ζήτημα και αναγκαστικά θα αδειάσουν τον τόπο απ' την παρουσία τους και τρίτον πολλά προϊόντα θα αποσυρθούν ως ακατάλληλα για πελάτες του σήμερα. Ο όμιλος Aachener und Münchener που εκπροσωπεί ο κ. Lüttgens και με τον οποίο συνεργάζεται η INTERNATIONAL LIFE αύξησε τα έσοδά του πέρυσι κατά 6,5% φθάνοντας τα 3 τρισεκατομμύρια 178 δισεκατομμύρια δραχμές. Ενώ οι εργασίες όλων των εταιριών σε όλη τη Γερμανία, αυξήθηκαν κατά 3% φθάνοντας τα 37 ΤΡΙΣ!

Ο Τζιάνι Βερσάτσε δεν ήταν μόνο διάσημος μόδιστρος αλλά και ζάμπλουτος.



Τα κέρδη της προηγούμενης χρονιάς άγγιζαν τα 44 εκατομμύρια δολάρια, οι παγκόσμιες πωλήσεις έφθασαν το 1 δισεκατομμύριο δολάρια (56% από ρούχα, 25% από αξεσουάρ, 15% από αρώματα, 4% από ακίνητα). Είχε φτιάξει μέσα σε μια 25ετία επιτυχημένης επιχειρηματικής δράσης εκτός των άλλων 180 ιδιόκτητες μπουτίκ, ένα ακίνητο - παλάτι 2.800 τ.μ. στην 5η λεωφόρο Νέας Υόρκης, 3.000 σημεία πώλησης σε όλο τον κόσμο. Τα δύο αδέρφια του Σάντο και Ντονατέλα εκτός των άλλων κληρονομούν και μια ασφάλεια ζωής ύψους 21 εκατομμυρίων δολαρίων στους Lloyd's... Η ασφάλεια ζωής είναι απαραίτητη σε όλους τους πλούσιους και φτωχούς κι αν την αγοράζουν οι πλούσιοι σκεφθείτε πόσο χρήσιμη είναι για τους υπόλοιπους...

Πολλά δισεκατομμύρια δολάρια απαιτούν για αποζημιώσεις, πολλοί μηνυτές σε Αμερικανικά δικαστήρια από Ευρωπαϊκές Ασφαλιστικές Εταιρίες σχετικά με τήρηση όρων συμβολαίων που θύματα του ολοκαυτώματος είχαν αγοράσει στον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο. Όπως αναφέρεται σε άρθρο του περιοδικού "Der Spiegel" η ALLIANZ είχε πουλήσει αριθμό συμβολαίων σε εταιρίες που ήλεγχαν τα ES-ES. Εκτός των άλλων πολλά λέγονται για τον ρόλο των ασφαλιστικών εταιριών ALLIANZ, GENERALI, UAP κ.λπ. στη διάρκεια του πολέμου. Γεγονός είναι ότι η ALLIANZ συνεργάζεται να αποκαλυφθεί όλη η αλήθεια...

Αρχές Αυγούστου έφυγε από κοντά μας ο αγαπητός Διευθυντής της INTERAMERICAN Γιώργος Πάντικ απ' τα πρώτα στελέχη της ασφαλιστικής μας αγοράς, με πλούσιο έργο σε πολλούς τομείς, μαχητής, συνδικαλιστής, κοινωνικός, ευγενής, πρωτοπόρος, συναδελφικός, υπομονετικός και αγωνιστικός. Αιωνία η μνήμη του αξέχαστου Γιώργου.

Το περιοδικό "Bancassurance World" των εκδόσεων του NAI στον Μάιο 97 δημοσίευσε πρώτο την κίνηση των εισηγμένων στο Χρηματιστήριο ασφαλιστικών εταιριών και στον επόμενο μήνα μια εφημερίδα αντέγραψε ακριβώς όλη τη σελίδα και μια άλλη οικονομική εφημερίδα ξεκίνησε αρθρογραφία και στήλη γύρω από την πορεία των μετοχών ασφαλιστικών εταιριών.

Σύμφωνα με μελέτη του ιδρύματος Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE) για το παρόν και μέλλον των Ελληνικών Τραπεζών, η πιθανότερη εξέλιξη είναι η μείωση των θέσεων απασχόλησης και στην Ελλάδα όπως έγινε και σε άλλες χώρες (Σουηδία μείωση κατά 12.000 άτομα, Αγγλία μείωση 75.000 άτομα). Μείωση κατά 50% την προσεχή 10ετία στην Ευρώπη προβλέπουν οι ειδικοί. Στην Ελλάδα από το 1984 ως το 1993 η απασχόληση αυξήθηκε κατά 12% (!) φθάνοντας τα 51.886 άτομα εκ των οποίων οι 40.775 σε κρατικές Τράπεζες. Τώρα που το προφίλ του τραπεζοϋπαλλήλου αλλάζει και νέα προσόντα απαιτούνται στην εξυπηρέτηση του πελάτη σκεφθείτε τι αλλαγές έρχονται...

Έναντι του συμβολικού ποσού των 20 δισ. δρχ. ανέλαβε την ασφάλιση των ανεκτίμητης αξίας θησαυρών του Αγίου Όρους, στην ομώνυμη έκθεση και κορυφαία εκδήλωση της Πολιτιστικής Πρωτεύουσας της Ευρώπης "Θεσσαλονίκη '97", η Εθνική Ασφαλιστική, η οποία είναι παράλληλα και χορηγός της εκδήλωσης, καλύπτοντας μεγάλο μέρος του κόστους ασφάλισης.



Με πολλά ερωτηματικά για την προστασία των καταναλωτών διαβάσαμε την είδηση για τη μεγαλύτερη "ελευθερία λάθους" κατά τον υπολογισμό των ζημιών που πρόκειται να καλύψουν στο άμεσο μέλλον οι ασφαλιστικές εταιρίες. Έτσι το Υπουργείο ανάπτυξης που μελετά το φαινόμενο των υποαποθεματοποιήσεων αποφάσισε η υποαποθεματοποίηση να μην υπερβαίνει για το '96 το 35%, το '97 το 25% και το '98 το 20%, λόγω των προβλημάτων που έχει η ασφαλιστική αγορά αυτή την περίοδο. Αυτά τα ποσοστά σημαίνουν ελλείμματα πολλών δισεκατομμυρίων δρχ. και απορούμε πού θα βρεθούν όταν χρειασθεί να πληρωθούν στους δικαιούχους... Αντί να είναι πιο απαιτητικό ΤΩΡΑ το υπουργείο γίνεται πιο χαλαρό και αδιάφορο για το μέλλον... Άλλη μια χαμένη ευκαιρία.

Οι πρώτες ενδείξεις απ' την παρουσία του Τρ. Λυσιμάχου στο τιμόνι των Ασφ. Εταιριών του ομίλου ΑΤΕ δείχνουν ότι πνεύμα θετικής αλλαγής διαπερνά από τις εταιρίες αυτές, που οδηγεί στον εκσυγχρονισμό τους και τους αυξημένους ρόλους τους. Το προσωπικό συμμετέχει με αισιοδοξία και ανεβασμένο εταιρικό ηθικό και αυτό είναι το πρώτο μεγάλο βήμα για την παραμονή των 2 εταιριών της ΑΤΕ στις 10 εταιρίες που θα παίξουν πρωταγωνιστικό ρόλο στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ναι, σήμερα υπάρχει "μια άλλη πραγματικότητα" στις ασφαλιστικές εταιρίες ΑΤΕ και σύντομα η αγορά θα καρπωθεί πολλά οφέλη και απ' την "ήρεμη ανακαινιστική και δημιουργική δύναμη" που έχει ο Τρ. Λυσιμάχου. Οι θύελλες δεν έφεραν ποτέ βλάστηση... Ο άνθρωπος αυτός ξέρει να δρα σαν σταγόνα βροχή" σε διψασμένα χωράφια, ήρεμα, απλά και σιγανά...



Τρ. Λυσιμάχου

Η Munich Re, ο μεγαλύτερος όμιλος αντασφαλίσεων σε ολόκληρο τον κόσμο, προβλέπει ότι το 2040 το 23% του Ευρωπαϊκού πληθυσμού θα έχει ηλικία άνω των 60 ετών (το σημερινό ποσοστό είναι 15%). Αυτό σημαίνει ότι θα συναφθούν πολλά συνταξιοδοτικά συμβόλαια από ιδιωτικές εταιρίες. Σ' όλες τις ανεπτυγμένες χώρες η ζήτηση τέτοιων προγραμμάτων έχει αυξηθεί σημαντικά. Οι ασφαλιστές ζωής που ξέρουν καλά τη δουλειά τους ξεκίνησαν ήδη να προτείνουν τέτοια συμβόλαια... Αλλά κάποια λάθη τούς δυσκολεύουν.



Ο κ. Τ. Καραλής, Γεν. Διευθυντής της NN ομιλεί στα πλαισια της βράβευσης των 10 πρώτων.

Το ασφαλιστικό περιοδικό Ασφαλιστικό Marketing που εκδίδει ο κ. Φιλ. Μωράκης σε ειδική τελετή βράβευσε τους καλύτερους 10 Διευθυντές της χώρας. Επτά Διευθυντές στους 10 ήταν από την NN (1η Σοφία Ρατσιάτου, 2ος Π. Πιτόγλου, 4ος Γιώργος Ζαφείρης, 6ος Νίκος Βαμβουνάκης, 8ος Στεφ. Ψαράκης, 9ος Δημ. Κανελλόπουλος, 10η Δημ. Αντωνίου, 3η η Μαρία Παπαδοπούλου της Interamerican, 5ος ο Θωμάς Θωμόπουλος της Interamerican και 7ος ο Γιώργος Φουφόπουλος από την Εθνική), βράβευσε επίσης τους 10 πρώτους στη χώρα, τον πρώτο κάθε εταιρίας (Σ. Ρατσιάτου NN, Μ. Παπαδοπούλου Interamerican, Γιώργο Φουφόπουλο Εθνική, Ιωαν. Στρείδα Allianz, Γιώργο Βογιατζή Alico, Βαγ. Δράκο AGF-KOSMOS, Στεφ. Αλιμονάκη Scoplife, Αλκ. Τσιμώτη METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ, Πάνο Μπρουμεριώτη ΑΣΤΗΡ και Στεφ. Μπούχλιο Αγροτική Ζωής. Ο εκδότης του ΝΑΙ κ. Ευαγ. Σπύρου ήταν εισηγητής και στην εισήγησή του παρατήρησε ότι οι πρώτοι είναι άτομα μορφωμένα, πειθαρχημένα... υπό συνεχή πίεση και ανορθόδοξες συμπεριφορές με περίεργους και χαώδεις χαρακτήρες "έξω από τα συνηθισμένα". Απεχθάνονται τις λεπτομέρειες, είναι άνθρωποι αγάπης και όλοι είναι οπαδοί της "διαφορετικότητας". Δυστυχώς έλειψαν αρκετοί απ' αυτή την εκδήλωση τιμής στους πρώτους. Οι Γενικοί ίσως δικαιολογούνται ως ένα σημείο αλλά οι συνάδελφοι Διευθυντές υπ/μων; Ο Φίλιππος Μωράκης αγωνίζεται πολλά χρόνια στον κλάδο και αξίζει ένα "έμπρακτο" μπράβο. Μεγάλο ή μικρό το έργο του είναι θετικό και αυξητικό για τις πωλήσεις. Και αυτό να δούμε.

Στα μέσα του 1995 η Ευρωπαϊκή Ένωση είχε 181 εκατομμύρια 4τροχα. 12,5 εκατομμύρια οχήματα μπήκαν σε κυκλοφορία στο 1996.

Τα συνολικά ασφάλιστρα των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ζωής - Γενικών) το 1995 ήταν 441 ΔΙΣ ECU και εξ αυτών τα 76 ΔΙΣ ECU ήταν ασφάλιστρα αυτοκινήτων.

Η ηγετίδα αγορά της Ευρώπης το 1995 ήταν η Γερμανική με παραγωγή 120,7 δισ. ECU και δεύτερη η Γαλλική, τρίτη η Αγγλική.

Θυμηθήκαμε την αθώωση του καθηγητή που μίλησε εναντίον της ελληνικής σημαίας. Βλέποντας με πόση υπερηφάνεια κρατούσαν και τιμούσαν τη σημαία της χώρας τους πολλοί αθλητές στο 6ο Παγκόσμιο Πρωτάθλημα Στίβου στην Αθήνα τον Αύγουστο '97, θυμηθήκαμε την συμπεριφορά των νεαρών αναρχικών (;) στα γεγονότα καταστροφής του Πολυτεχνείου.

Αθωώθηκε ο καθηγητής, που μίλησε εναντίον της σημαίας" - της ελληνικής σημαίας! Έτσι μας πληροφόρησε η είδηση. Πρόκειται για τον καθηγητή του Παντείου Πανεπιστημίου, που εγκωμίασε την πράξη των νεαρών στο Πολυτεχνείο, οι οποίοι έκαψαν την ελληνική σημαία. "Αθωώθηκε" λοιπόν· αλλά τον αθώωσε άραγε η συνείδηση του έθνους; Η συνείδηση εκείνων, που σ' αυτούς τους καιρούς της παρακμής - μερικοί θέλουν να πιστεύουν ότι είναι "μια από τις χειρότερες περιόδους παρακμής της ανθρωπότητας" - συνεχίζουν να αγαπούν την Ελλάδα και τη γαλανόλευκή της, που συμβολίζει την Πατρίδα και την ελευθερία; Και πεθαίνουν γι' αυτήν, όπως πρόσφατα ο Τάσος Ισαάκ και ο Σολωμός Σολωμού;...



Ικανοποιητικά στάθηκε απέναντι στις απρόβλεπτες ερωτήσεις και παρατηρήσεις των δημοσιογράφων κατά την παρουσίαση προϊόντων Bancassurance της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ, ο Γενικός Δ/ντής της κ. Αντ. Κατσαράς. Με ηρεμία, σύνεση και άνεση που δίνει η εμπειρία και γνώση του αντικειμένου αλλά και συναίσθηση της δύναμης του Ομίλου που εκπροσωπεί. Αλλά και η γνώση των αλλαγών που γίνονται και θα κυριαρχούν αύριο στον ανταγωνισμό... Ξεκίνησε με την τσάντα στο χέρι σαν ασφαλιστής πριν πολλά χρόνια, "ψήθηκε" μέσα στην 20ετία που πέρασε, συνεργάστηκε με τον



Αντώνης Κατσαράς
Γεν. Δ/ντής
METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ

ηγέτη της METROLIFE κ. Γιώργο Καπουράνη εργαζόμενος σχεδόν όλο το 24ωρο και φιλοδοξεί να ζήσει στο όνειρο που θα γίνει πραγματικότητα και η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ θα πάρει το μερίδιο της αγοράς που της ανήκει... Του ευχόμαστε καλή δύναμη. Κάποιοι που ρώτησαν ή έγραψαν όχι και τόσο καλά σχόλια για τα νέα προϊόντα μάλλον δεν γνωρίζουν καλά τα νέα δεδομένα της αγοράς. Σήμερα, οι πελάτες διαβάζουν ΚΑΘΕ ΜΕΡΑ τα δικαιώματά τους και την κίνηση που τους αφορά και η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ έχει δύναμη και υποδομή να στηρίξει πελάτες και τα συμβόλαιά της κάθε μέρα και να είναι κοντά τους. Ας μην ανησυχούν μερικοί.

Γράψαμε και σε προηγούμενο σχόλιο και σ' αυτή τη θέση ότι ο Γενικός Δ/ντής του ΑΣΤΕΡΑ κ. Κων/νος Φιλίππου εργάζεται για τον ΑΣΤΕΡΑ, στον ΑΣΤΕΡΑ 22 χρόνια. Δείγμα ότι γνωρίζει καλά την εταιρία και τους συναδέλφους του στον ΑΣΤΕΡΑ ότι είναι "μέσα" στα πράγματα και δεν είναι ένας "απ' έξω" διορισμένος προσωρινά μη γνωρίζων πρόσωπα και πράγματα. Επανερχόμεθα να τονίσουμε ότι έχει σημαντικό και ιστορικό ρόλο να παίξει αυτή τη μεταβατική περίοδο συγχώνευσης του ΑΣΤΕΡΑ με την ΕΘΝΙΚΗ, όπου οι άνθρωποι του ΑΣΤΕΡΑ περιμένουν απ' αυτόν να προστατεύσει όσο γίνεται καλύτερα τα συμφέροντα της εταιρίας τους και των ίδιων. Πρέπει να διασφαλίσει κυρίως την αποτελεσματική λειτουργία της εταιρίας στη διάρκεια της συγχώνευσης που προχωρά αργά και δύσκολα και την σε υψηλό επίπεδο παροχή υπηρεσιών προς τους πελάτες. Η παραγωγή του ΑΣΤΕΡΑ στο 1996 ήταν περίπου το 40% της παραγωγής της ΕΘΝΙΚΗΣ με περίπου 28 ΔΙΣ ασφάλιστρα, που την κατατάσσει ως εταιρία μέσα στις 5 πρώτες εταιρίες του τόπου. Αυτό σημαίνει πολλά όταν ο Πρόεδρος του Δ.Σ. Συλλόγου εργαζομένων στην ΕΘΝΙΚΗ κ. Σπ. Λευθεριώτης, στην Γενική της Συνέλευση λέει ότι παρατηρεί "ελλείψεις και δυσλειτουργίες στα πρώτα στάδια συγχώνευσης" αλλά και ότι ΠΡΙΝ ακόμα την συγχώνευση βλέπει την εταιρία να είναι "ολοένα και πιο απρόσωπη" και ότι "δεν υπάρχουν" κανόνες αξιοκρατικής εξέλιξης" και "ότι συνάδελφοι επί 10 και 20 χρόνια εργάζονται χωρίς εξέλιξη και προοπτική στο ίδιο αντικείμενο"... Ο κ. Κώστας Φιλίπ-



Κων. Φιλίππου
Γεν. Δ/ντής ΑΣΤΕΡΑ
και Δ. Σύμβουλος

που είμαστε βέβαιοι ότι θα υπηρετήσει σωστά το μεγαλόπνοο όραμα του ομίλου Ε.Τ.Ε. για τη δημιουργία του πρώτου Ομίλου Χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στη χώρα μας και οι άνθρωποί του ΕΝΩΜΕΝΟΙ ΣΤΗΝ ΚΟΡΥΦΗ να προσδεύουν για το καλό όλων.

Σε ανταπόκριση του Μπάμπη Μεταξά απ' το Λονδίνο η ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ δημοσίευσε την παρακάτω είδηση:

"Καθώς περιμένουμε εναγωνίως την έναρξη της νέας ποδοσφαιρικής σεζόν, για να αποκτήσει και πάλι νόημα η ζωή μας, μια ιστορία άκρως διδακτική για τους αφελείς που νομίζουν ότι το ποδόσφαιρο είναι μια επιχείρηση σαν όλες τις άλλες: Η Νιουκάστλ μπήκε πρόσφατα στο χρηματιστήριο και, καθ' υπαγόρευση των λογιστών, πούλησε την περασμένη εβδομάδα τον δεύτερο σέντερ φορ της, τον Λες Φέρντινανντ. Την ίδια μέρα, στο τελευταίο λεπτό ενός φιλικού και μακριά από τη φάση, ο βασικός σέντερ φορ της ομάδας και της Εθνικής, ο Άλαν Σίρερ, έπαθε ένα άσχημο τράβηγμα στον αχίλλειο τένοντα και θα μείνει εκτός γηπέδων το λιγότερο τρεις μήνες. Το σημαντικό δεν είναι ότι η Νιουκάστλ θα ξεκινήσει τη σεζόν χωρίς σέντερ φορ - είναι ότι μέσα σε μια μέρα οι μετοχές της στο χρηματιστήριο έχασαν 6 δισ. δραχμές από την αξία τους". Σε λίγο λέτε να αλλάζουν οι τιμές των μετοχών ασφαλιστικών εταιριών στις μεταγραφές ασφαλιστικών πρακτόρων;

Καλά πήγε το 1996 η AGF-KOSMOS όπως δείχνουν οι ισολογισμοί της. Ο κλάδος ζωής αρχίζει να δείχνει κέρδη και οι Γενικές πάνε απ' το καλά στο καλύτερα...

Πάνω από 350 Δισ. πλήρωσε συνολικά σε αποζημιώσεις κλάδου αυτοκινήτου τα τελευταία πέντε χρόνια η Ελληνική ασφαλιστική αγορά, όπως δήλωσε σε ομιλία του ο αγαπητός Θάνος Μελακοπίδης στα πλαίσια ημερίδας της εταιρίας του κ. G. Terner, ανοίγοντας 250.000 φακέλους ζημιών ετησίως. Στον κλάδο αυτοκινήτων μόνο το 6% της παραγωγής έχουν αλλοδαπές εταιρίες που σημαίνει όλο το πρόβλημα ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ ανήκει στις Ελληνικές εταιρίες τις οποίες κανείς Έλληνας δεν εμπιστεύεται αλλά τρέχει και... ασφαλίζεται!

Στις 7 Αυγούστου 1997 είχε τα γενέθλιά του ο κ. Βασίλης Πετριανός, οικονομικός Διευθυντής στην ΑΣΠΙΔΑ - ΠΡΟΝΟΙΑ μέχρι 31.6.97. Στις 7 Αυγούστου 1965 έπιασε δουλειά στην εταιρία, έκλεισε 33 χρόνια φέτος και μέσω του ΝΑΙ τον συγχαίρουμε για την προσφορά του στον ασφαλιστικό κλάδο αλλά και για την ωραία συνέντευξη που έδωσε στο περιοδικό

NAI ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟ

ΠΟΙΟΣ ΕΥΘΥΝΕΤΑΙ;



Κάποιος ευθύνεται για την μεγάλη ζημιά που έκανε δημοσίευμα της INTERPOL (1997) που δίπλα στο τραπεζογραμμάτιο των 200 δρχ. αναφέρει ότι στην όψη του υπάρχει το πορτραίτο του Φιλίππου της Μακεδονίας ενώ στην πραγματικότητα εικονίζεται ο Ρήγας Φερραίος. Υποτίθεται ότι η INTERPOL ενημερώνει τα μέλη της για προφύλαξη από παραχαράκτες πλαστογράφους κ.λπ. Αυτή πλαστογραφεί πραγματικότητα και ιστορία και πού να ξέρει... Αλλά οι δικοί μας υπεύθυνοι αποδέκτες δεν είδαν; Ευθύνεται κάποιος στην Τράπεζα Ελλάδος ή στο Υπουργείο Δημόσιας Τάξης;

Το ΝΑΙ ζητά κάποιος να επανορθώσει την ανακρίβεια που ίσως και να προπαγανδίζει σύγχυση...

"ΑΣΠΙΔΑ". Από εκεί μεταφέρουμε ένα απόσπασμα:

Τον ρώτησε ο δημοσιογράφος:

Ποια είναι η μεγαλύτερη ηθική αξία για σας;

και ο κ. Πετριανός απήντησε:

Η εντιμότητα. Δηλαδή δεν μπορώ να διανοηθώ διαφορετικά. Πέρασαν από τα χέρια μου τέτοιες περιπτώσεις που θα μπορούσα να έχω εκατομμύρια. Αλλά άμα σκέφτομαι ότι θα είχα τον πρώτο τυχόντα που θα έπαιρνε τηλέφωνο και θα έλεγε: "Ξέρεις κύριε Ταμπουρά, ο Πετριανός σού 'φαγε μία δραχμή", έ! Θα είχα πεθάνει, ή "Ψωμιάδη, ο Πετριανός σου έφαγε 1 χιλιάρικο από την τάδε δουλειά", πώς θα τον έβλεπα στο δρόμο, γιατί κάποια στιγμή θα τον έβλεπα στο δρόμο, να τον χαιρετήσω και να με χαιρετήσει, θα έφευγα, είτε θα απολυόμουν, είτε θα έφευγα. Πώς να σταθείς μετά; Θα σου πουν τι; Ότι πήρες μια δραχμή; Τι θα κάνεις μετά; Πέθανες! Αυτά που έχω.



Βασ. Πετριανός

Αμείβομαι καλά τώρα και πάντα, και ο κ. Ταμπουράς με πλήρωνε καλά, και ο κ. Ψωμιάδης με πληρώνει πάρα πολύ καλά. Φτάνουν αυτά ρε παιδί μου. Δεν έχω βλέψεις να γίνω εκατομμυριούχος ή δισεκατομμυριούχος. Εντάξει σπουδάζουν τα παιδιά μου στο εξωτερικό, ζω σήμερα ας πούμε άνετα, και παλιά δεν είχα πρόβλημα. Αλλά δεν μπορώ να διανοηθώ τον Πετριανό ή τον οποιοδήποτε να πάρει μια δραχμή για να κάνει τι; Να πλουτίσει κατά 1 χιλιάρικο, 5 ή 10 χιλιάδες; Βρε πέρασαν από τα χέρια μου λεφτά που μπορούσα να πάρω και εκατομμύρια. Δεν μπορώ να με φαντασθώ μετά από μια τέτοια πράξη να κυκλοφορώ στο δρόμο".

Ο κ. Πετριανός υπέβαλε αίτηση για συνταξιοδότηση και από 1η Ιουλίου ασκεί καθήκοντα προσωπικού συμβούλου του Π. Ψωμιάδη.

Άνοδο κατά 22,36% παρουσίασε η διαφήμιση τους έξι πρώτους μήνες του 1997 σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι. Σύμφωνα με τα στοιχεία της "Media Services, η τεκμαρτή δαπάνη (καθώς δεν προσμετρούνται τυχόν εκπτώσεις, συμφωνίες, συμψηφισμοί, κ.λπ.) υπερέβη τα 165 δισ. δρχ., στα μετρούμενα μέσα έναντι των 135 δισ. δρχ. το αντίστοιχο διάστημα του 1996.

Σε σύγκριση το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι παρατηρείται μια θεαματική άνοδος της διαφημιστικής απορρόφησης των περιοδικών, του ραδιοφώνου και των εφημερίδων και μια σημαντική πτώση του μεριδίου της τηλεοπτικής δαπάνης.

Ασφάλεια Ζωής είχε και ο Ανδρέας Παπανδρέου την οποία εισέπραξε ήδη η χήρα Δήμητρα Α. Παπανδρέου, μέρος της οποίας ζητά (λένε) και η Μαργαρίτα Παπανδρέου. Χρήσιμη και για πρωθυπουργούς η Ασφάλεια Ζωής...

Πολλά ακούσθηκαν στη Γενική Συνέλευση των μετόχων της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής για την ακίνητη περιουσία της και τον τρόπο διαχείρισής της. Ο κ. Σταμούλης ήταν όμως κατηγορηματικός ότι όλα γίνονται σωστά και ότι το κτήριο της Συγγρού θα γίνει οπωσδήποτε και το μεγάλο έργο θα πάρει το δρόμο της επίτευξης. "Υπάρχει χρονοδιάγραμμα και θα τηρηθεί", είπε.

Στο τέλος του '96 οι καταθέσεις ιδιωτών ανέρχονται στα 16,23 ΤΡΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ! Το 96 αυξήθηκαν κατά 10% ενώ η αύξησή τους στην περίοδο 92-94 ήταν 35%. Η μείωση επιτοκίων ωφελεί τα Αμοιβαία Κεφάλαια που σιγά - σιγά αντικαθιστούν τις παραδοσιακές τοποθετήσεις.

210 δισ. περίπου είναι οι πωλήσεις γρήγορου φαγητού στην Ελλάδα... 118

καταστήματα GOODY'S, 50 McDONALD'S, 34 HAMBO, 20 WENDY'S και διάφορα άλλα γύρω στα 10 σύνολο, κάπου 250 αλυσίδες γρήγορου φαγητού fast food. Τρώει καλά ο... πιτσιρικαρόκοσμος και όχι μόνον!

Διαλύονται οι οργανισμοί βάμβακος, καπνού, γάλακτος και ελαιόλαδου από το Υπουργείο Γεωργίας και το έργο τους θα κάνουν νέοι φορείς... Οι εργαζόμενοι αντιδρούν και θα κάνουν κινητοποιήσεις. Στους νέους φορείς νέους ρόλους θα παίξουν νέα σχήματα και ο ασφαλιστικός κόσμος. Κύριε Λυσιμάχου δώστε ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ ώστε η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΩΝ να πρωταγωνιστήσει στα νέα δεδομένα που έρχονται και εκμεταλλευτείτε τα τωρινά πλεονεκτήματά σας. Είναι όλα υπέρ σας και οι άνθρωποί σας δηλώνουν ότι θα δώσουν τα πάντα να πραγματοποιήσετε τους στόχους της ΑΤΕ.

Το Δ.Σ. του Συνδέσμου Εκπροσώπων των Ασφ. Εταιριών είχε την ευχαρίστηση να μας προσκαλέσει στις 19-6-97 σε Μπάρμπεκιου στο Ξενοδοχείο ΠΕΝΤΕΛΙΚΟ όπου μας δόθηκε η ευκαιρία να μιλήσουμε με πολλούς φίλους της ασφαλιστικής μας αγοράς. Ο πρόεδρος κ. Θάνος Μελακοπίδης και ο Γεν. Γραμματέας κ. Γ. Αντωνιάδης φρόντισαν ώστε να δοθεί η ευκαιρία να σταματήσουν λίγο τα "τύμπανα του πολέμου" του ανταγωνισμού και οι πολεμιστές να πουν και "κάτι άλλο"...
Μάλλον δεν τα κατάφεραν, αν κρίνουμε απ' τις συζητήσεις που ακούγονταν δυνατά κάτω απ' το νέο φεγγάρι της Αττικής... Η ασφαλιστική αγορά έχει πολλά βάσανα...

Με πίστη και δύναμη στη νέα εποχή η "ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ".



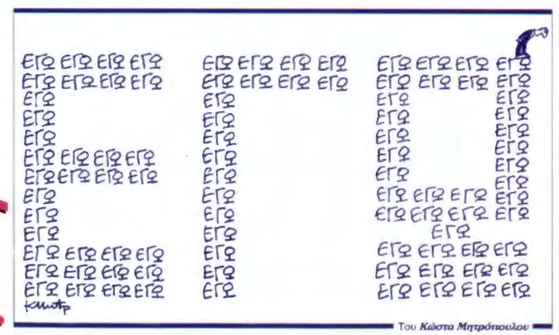
Χρ. Γεωργακόπουλος

Ανοίγεται σύντομα σε νέες αγορές, τόσο από άποψη γεωγραφική όσο και ποιοτική, προϊόντων και αναγκών. Δημιουργεί, αλλάζει το επίπεδο εκπαιδεύσεως όλων των δυνάμεών της, δημιουργώντας σχολή, κολέγιο ως ανεξάρτητη θυγατρική εταιρία. Εισάγει νέα σειρά προϊόντων στην αγορά, με πρόθεμα την ονομασία "EUPO" και νέα φιλοσοφία, νέα αντίληψη marketing.
Έχουν περάσει 19 χρόνια από την ίδρυσή της και σήμερα νέα εποχή πιο ελπιδοφόρα ανοίγεται για την εταιρία, τους συνεργάτες και μετόχους της, μας δήλωσε σε συνάντησή μας στα Κεντρικά της Γραφεία ο Δ/νων Σύμβουλός της κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος. Όσον αφορά μια εκκρεμότητα που υπάρχει με την αντασφαλίστρια MUNICH RE, αυτή ο κ. Γεωργακόπουλος πιστεύει ότι είναι κάτι το συνηθισμένο στις εμπορικές συναλλαγές εταιριών και θα λυθεί με προσφυγή στα δικαστήρια ή με διαιτησία και ότι ανεξαρτήτως έκβασης δεν επηρεάζει τη δημιουργική πορεία της εταιρίας, που προσπαθεί να προασπίσει με κάθε τρόπο τα συμφέροντα αυτών που την εμπιστεύονται...

Πολλά γράφονται για την εναρμόνιση της ασφ. νομοθεσίας μας στην κοινή νομοθεσία της Ευρωπαϊκής Ένωσης και για το δίκαιο που θα διέπει διαμεσολαβούντες και ασφαλιστικές εταιρίες. Ένα θέμα που δεν εθίγη ακόμη και δεν διαβάζουμε ούτε ακούμε είναι το θέμα των αντασφαλιστών και αντασφαλίσεων. Ποιους νόμους ακολουθούν; Πόση διαφάνεια υπάρχει; Ποιος τους ελέγχει; Ποιες είναι οι σχέσεις τους με τις ασφαλιστικές εταιρίες; Το θέμα είναι μεγάλο και πολύπλοκο. Λίαν προσεχώς το ΝΑΙ θα γράψει περισσότερα γι' αυτό το θέμα.

Ποσά 3 τρισ. δρχ. που είναι η περιουσία των ασφαλιστικών οργανισμών σύντομα θα γίνουν ενεργητικό Αμοιβαίων Κεφαλαίων... Ειδική επιτροπή υπό τον κ. Θ. Καρατζά της Εθνικής Τράπεζας μελετά τις λεπτομέρειες... "Δήλον" είναι ποιοι θα ωφεληθούν περισσότερο...

Όσο μειώνονται τα επιτόκια στις τράπεζες τόσο και ανεβαίνει η... πίεση στις ασφαλιστικές εταιρίες, που από εκεί περίμεναν να ζήσουν. Μείωση επιτοκίων σημαίνει μείωση των κερδών των επενδύσεων και των αποδόσεων. Και τι θα γίνει με εκείνα τα μερίσματα κάποιας εποχής με 20 και 23%; Ευτυχώς έχουμε και ακυρώσεις και μερικοί θα σωθούν !(;)



γνώμες...



"Εάν δεν άξιζε δεν θα τον είχα φέρει από την Αμερική" έλεγε για τον Α. Παπανδρέου ο Κων/νος Καραμανλής το 1967 σε συνέντευξή του στο Έθνος 4.3.1967. Μετά τον είπε στα αρχεία του "κοινό απατεώνα"... Όταν η ιστορία θα ασχοληθεί και με τους δύο θα δουν οι επόμενες γενεές πολλά που έκαναν και οι δύο για την Αμερική και τι έκαναν για τον Ελληνικό Λαό και πώς ο Ελληνικός Λαός θα τους αποκαλέσει τότε...
Τώρα είναι πολύ νωρίς για οτιδήποτε...

Οι Έλληνες σκορπισμένοι σε εκατομμύρια (περίπου 6) εκτός Ελλάδος, και στην Ελλάδα το ρεύμα των αλλοδαπών που μεγαλώνει. Κεντροαφρικανοί, Αιθίοπες, Πολωνοί, Ιρακινοί, Πακιστανοί, Φιλιππινέζοι, Αλβανοί, Κούρδοι... 30.000 περίπου είναι οι Φιλιππινέζοι, 50.000 οι Πολωνοί, 5.000 Αφρικανοί και οι Αλβανοί... είναι παντού... Οι πιο πολλοί χωρίς ασφάλιση... κοινωνική, κρατική ή ιδιωτική...

Η ανεργία στην Ευρωπαϊκή Ένωση είναι περίπου 11%, ενώ στις ΗΠΑ 5,2% και στην Ιαπωνία 3,3%. Σε όλες τις ανεπτυγμένες χώρες τα τελευταία 10 χρόνια όσοι ασχολούνται με υπηρεσίες δεν έχουν πρόβλημα ανεργίας, ενώ όσοι είναι στην μεταποίηση κινδυνεύουν να μείνουν άνεργοι...

Σύμφωνα με το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, σε 133 από τις 181 χώρες-μέλη του υπήρξαν "έντονα τραπεζικά προβλήματα". Τα προβλήματα στον χώρο των τραπεζών οφείλονται κυρίως στην αλλαγή που έγινε στα χρηματοοικονομικά συστήματα και τον ρόλο της πληροφορικής. Η πληροφόρηση και η αστάθεια στα πάντα παίζουν ένα επικίνδυνο παιγνίδι για τις τράπεζες, που βλέπουν και αυτές το "κύρος" τους να κινδυνεύει. Στο κλίμα αυτό είναι σημαντική η παρατήρηση του κ. Τάκη Καραλή στην Ημερίδα για τις Ασφάλειες Ζωής που έκανε η Ένωση Ασφ. Εταιριών Ελλάδος, όπου υπογράμμισε ότι το κύρος των ασφαλιστών είναι μικρότερο σε σχέση με τους Τραπεζικούς, επειδή οι Τραπεζίτες δεν έχουν το πρόβλημα της "αποζημίωσης" που ο ασφαλιστής καλείται να "εκτιμήσει" έναντι συνήθως ενός αμφισβητία-πελάτη. Με το bancassurance όλοι πρέπει να είναι προσεκτικοί και σίγουρα οι ασφαλιστές θα κερδίσουν πολλά... και καλύτερο όνομα σε μια εποχή που όλοι κρίνονται και όλα αλλάζουν και η εκτίμηση του κόσμου προς το έργο των ασφαλιστών θα μεγαλώσει...

Στη Γερμανία ο υπουργός οικονομικών Τεο Βάιγκελ πρότεινε για φέτος να μη δοθεί Δώρο Χριστουγέννων, ώστε να περιοριστεί το δημοσιονομικό έλλειμμα. Στην Ελλάδα το Δώρο Χριστουγέννων διανύει διαδρομή 60 χρόνων και τα διάφορα επιδόματα αλλοιώνουν πλήρως την εικόνα της μισθοδοσίας των δημοσίων κυρίως υπαλλήλων... Στις δημόσιες Τράπεζες μιλούν για 16ο μισθό, όπου χορηγείται και επίδομα ισολογισμού (ένας μισθός) και όπου υπάρχει ακόμα και επίδομα ...καυσοξύλων. Μερικές διοικήσεις ασφ. εταιριών που συνεργάζονται ή συγχωνεύονται με Τράπεζες ας έχουν υπόψην τους ότι αν υπάρξει εξομοίωση Τραπεζικών - Ασφαλιστικών υπαλλήλων το πράγμα "χοντραίνει" και κάνει μεγάλη "κοιλιά" σε βάρος τους... Πόσο να αντέξει το "ασφάλιστρο" να τα βγάλει πέρα στα πάσης φύσεως έξοδα;



Τέο Βάιγκελ

800.000 υπολογίζονται οι λανθασμένες δηλώσεις Ε9 για τα ακίνητα και πολλοί θα γνωρίσουν από κοντά τον Έφορο και την Εφορία για διευκρινιστικές δηλώσεις και εξηγήσεις. Δυστυχώς δεν είδαμε ΚΑΜΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΝΑ ΑΞΙΟΠΟΙΕΙ με κάποια ΕΠΙΘΕΤΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ τις τεράστιες δυνατότητες για πωλήσεις Ασφαλειών Ζωής που καλύπτουν τον φόρο ακινήτου περιουσίας. Μιλάμε ΤΩΡΑ που το πράγμα καίει... και που στη "βράση κολλάει το σίδερο"... Ο Έλληνας θέλει λίγο φασαρία να ξεκινήσει να κάνει πράγματα που τον αφορούν... και το Ε9 προσφέρεται για πολλά...

Το πόσο σημαντική είναι η προσφορά των δικτύων πωλήσεων φαίνεται και από τα αποτελέσματα των εταιριών πληροφορικής όπου 3 ελληνικές εταιρίες (Πουλιάδης - Altec - Info Quest) κατάφεραν να έχουν το 65% της αγοράς πληροφορικής. Το κλειδί εκεί είναι στα σημεία πώλησης και την ιδιομορφία τους. Ακόμη και η IBM πουλά μέσω ελληνικών εταιριών ένα μέρος των προϊόντων της παρά μέσω ιδίων καναλιών...

Με πρωτοβουλία του δημοσιογράφου Νίκου Κυριαζίδη και την συνεργασία της Compulink Network δημιουργήθηκε ειδική ιστοσελίδα στο INTERNET για να τιμηθεί η 200η επέτειος από τη γέννηση του στρατηγού Μακρυγιάννη. Εκεί όποιος επιθυμεί θα βρει τα βασικά κείμενα του στρατηγού, οκτώ πίνακες ζωγραφικής, που φιλοτέχνησε ο Παναγιώτης Ζωγράφος για να εικονογραφήσει την επανάσταση του '21 κι ένα δείγμα γραφής του αγράμματου αγωνιστή που έφτιαξε δικό του αλφάβητο. Διεύθυνση: www compulink.g/Makriyiannis. Το κατ' εξοχήν μέσον της εποχής μας το INTERNET είναι καιρός να το αξιοποιήσει και η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος ώστε να βελτιώσει λίγο το χαμένο κύρος της, περνώντας μηνύματα με την προσφορά της σε αποζημιώσεις, επενδύσεις, εισφορές σε κρατικά ταμεία, φόρους, χαρτόσημα και όλο το κοινωνικό της έργο... Όπως λέει και ο Γιώργος Κώτσαλος, δέκα άνθρωποι είμαστε όλοι κι όλοι... Ας καθήσουμε επιτέλους σ' ένα κοινό τραπέζι με τα πλεονεκτήματά μας... Μόνο τις διαφημίσεις που πληρώνουν οι ασφαλιστικές να υπενθυμίζουν όλες μαζί είναι κάτι που θα άλλαζε πολλά. Μέσα στην εποχή των διαπλεκόμενων συμφερόντων...



Γ. Κώτσαλος
Γεν. Δ/ντής ΦΟΙΝΙΞ

Η μεγαλύτερη εταιρία ηλεκτρικών ειδών της Ευρώπης, η Σουηδική Electrolux, ανακοίνωσε ότι θα μειώσει κατά 11% το προσωπικό της λόγω υποτονικής ζήτησης των προϊόντων της και θα προχωρήσει σε αναδιαρθρώσεις...

Γύρω στις 30 Ένοπλες συγκρούσεις γίνονται αυτή την εποχή στον κόσμο και οι οργανώσεις βοήθειας ανέρχονται σε περίπου 29.000.



Από την άφιξη του Άντονυ Κουίν, το 1960, για το γύρισμα του έργου "ΤΑ ΚΑΝΟΝΙΑ ΤΟΥ ΝΑΒΑΡΟΝΕ". Στη φώτο ο Άντονυ Κουίν, ενώ συνομιλεί με το δημοσιογράφο κ. Γ. Ζαχαρίου.

Γράφτηκε στην ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ότι το 1960 ο νεαρός δημοσιογράφος τότε Γιώργος Ζαχαρίου, εκδότης της «Οικονομικής Ασφαλιστικής», ήταν ο μόνος Έλλην που πήρε συνέντευξη από τον Άντονυ Κουίν την εποχή που γύριζε το έργο τα ΚΑΝΟΝΙΑ ΤΟΥ ΝΑΒΑΡΟΝΕ". Άνθρωποι σαν τον ηθοποιό Αντ. Κουίν ζωντάνεψαν την ξεχασμένη Ελλάδα αλλά κάποιοι φέρθηκαν "μικρόψυχα" σε παγκοσμίου φήμης πρεσβευτές. Ακόμα και σήμερα στο Ρέθυμνο ταβέρνες δείχνουν στους τουρίστες φωτογραφίες του ηθοποιού που πέρασε από 'κει για ένα ποτό. Ο Ζορμπάς πουλάει ακόμα στον τουρισμό... Πέρα απ' όλα τα άλλα η φωτογραφία είναι θαυμάσια και ιστορική και προπάντων ο Γιώργος Ζαχαρίου δείχνει με την όμορφη παρουσία του ότι ξέρει και ήξερε να "στέκεται" άξια παντού "στ' αλώνια και τα σαλόνια" δίπλα στον απλό λαό αλλά και σε προσωπικότητες διεθνούς κύρους τότε και τώρα...

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ασκεί πιέσεις στα κράτη μέλη της Ε.Ε. να προχωρήσουν σε διευκολύνσεις στην ιδιωτική ασφάλιση να αναλάβει την ιδιωτικοποίηση των συντάξεων. Σήμερα η αναλογία συνταξιούχων - εργαζομένων είναι 1 προς τέσσερα. Το 2040 υπολογίζεται να είναι ένας συνταξιούχος προς δύο εργαζόμενους... Μέχρι τότε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος ΙΣΩΣ καταφέρει να καταλάβει τι σημαίνει αυτό και τι πρέπει να κάνει έγκαιρα.



Η Αμερικάνικη NIKE για 200 εκ. δολάρια ανέλαβε για μια δεκαετία να χρηματοδοτεί την Εθνική Βραζιλίας. Η Opel για να φαίνεται στα φανελάκια των παικτών της Μίλαν πληρώνει 10 δισ. λιρέτες (1,6 δισ. δρχ.)... Οι μεγαλύτερες εταιρίες στον κόσμο θέλουν να φαίνονται μέσω του μεγαλύτερου σε απήχηση αθλήματος στον κόσμο, δημιουργώντας έτσι έναν τεράστιο τζίρο οικονομικών δραστηριοτήτων. Η πρωτιά, οι καλύτεροι παίκτες, οι πρωταθλητές και κυπελλούχοι φέρνουν πολύ χρήμα για τους ίδιους και τις ομάδες τους...

EURO ΕΥΡΩ

ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ ΝΟΜΙΣΜΑΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΕΩΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΠΟΛΙΤΕΣ ΚΑΙ ΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ



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.

Ποιες θα είναι οι ωφέλειες για τους Έλληνες επενδυτές αξιών από την ένταξη της χώρας μας στη ζώνη του ευρώ;

Οι ωφέλειες για τους επενδυτές αξιών θα είναι σημαντικές. Κατά πρώτο λόγο, το ενιαίο νόμισμα καθιστά την ευρωπαϊκή αγορά μαι ευρύτατη περιοχή για ανάπτυξη επενδυτικών ευκαιριών, χωρίς συναλλαγματικό κίνδυνο ή κόστος για την κάλυψή του. Επιπρόσθετα η διεύρυνση της ευρωπαϊκής αγοράς μετοχικών αξιών, ομολόγων και παράγωγων προϊόντων θα προκαλέσει το ενδιφέρον των ξένων επενδυτών για την ευρωπαϊκή κεφαλαιαγορά, λόγω του υψηλού βαθμού νομισματικής σταθερότητας που η ΟΝΕ συνεπάγεται. Παράλληλα, η ενδυνάμωση των ευρωπαϊκών χρηματοπιστωτικών κέντρων και ο μεταξύ τους ανταγωνισμός θα ωφελήσει και το ελληνικό χρηματιστήριο. Σημειώνεται ότι η μετάβαση στο ενιαίο νόμισμα θα είναι λιγότερο δαπανηρή για τα ευρωπαϊκά χρηματιστήρια από ό,τι για τις τράπεζες, καθώς έχουν λιγότερους μικρούς πελάτες από τις τράπεζες και είναι γενικότερα οργανισμοί εθισμένοι στον ταχύ εκσυγχρονισμό και την εισαγωγή νέων τεχνολογιών. Αναφορικά με την αγορά χρεογράφων, η δημιουργία του εύρω θα εξαφανίσει τις διαφορές των αποδόσεων που σχετίζονται με το συναλλαγματικό κίνδυνο, αλλά θα παραμείνουν ατές που ενσωματώνουν το δανειοληπτικό κίνδυνο του κράτους - μέλους και την ασυμμετρία ρευστότητας. Ωστόσο, και οι διαφορές αυτές θα τείνουν να εξαλειφθούν στο βαθμό που το κράτος - μέλος ακολουθεί μια συνετή δημοσιονομική διαχείριση. Για τους ελληνικούς κρατικούς τίτλους ειδικότερα, αυτό συνεπάγεται μείωση των επιτοκίων τους, καθότι ένα τμήμα της διαφοράς των πραγματικών τους αποδόσεων σε σχέση με τους περισσότερους ξένους τίτλους οφείλεται στο συναλλαγματικό κίνδυνο.

Σε αντίθετη περίπτωση, δηλαδή εάν η χώρα μας βρεθεί για παρατεταμένο χρονικό διάστημα (λ.χ. πέραν του 2002) εκτός ΟΝΕ, υπάρχει το ενδεχόμενο φυγής από το εγχώριο νόμισμα και τοποθετήσεων κεφαλαίων σε αξίες εκφρασμένες σε εύρω με επιζήμιες συνέπειες για την ανάπτυξη της ελληνικής κεφαλαιαγοράς.

Ποια είναι τα πλεονεκτήματα του εύρω στις συναλλαγές του απλού πολίτη;

Ο πολίτης της Ευρωπαϊκής Ενώσεως θα μπορεί άμεσα να συγκρίνει τις τιμές στα διάφορα κράτη-μέλη χωρίς να πρέπει να κάνει συχνά δύσκολους υπολογισμούς, οι οποίοι αφορούν τις συναλλαγματικές ισοτιμίες, καθώς όλες οι τιμές και οι μισθοί θα εκφράζονται σε εύρω. Παράλληλα, δεν θα χάνονται στα ταξίδια στο εξωτερικό σημαντικά ποσά σε συναλλαγματικές προμήθειες που εισπράττονται σήμερα από τις ανταλλαγές των επιμέρους εθνικών νομισμάτων με άλλα.

Πώς θα εξοφληθούν τα υφιστάμενα δάνεια (στεγαστικά, κεφάλαια κινήσεως, καταναλωτικά κ.λπ.) μετά την ημερομηνία εισαγωγής του εύρω σε φυσική μορφή;

Η αντικατάσταση των εθνικών νομισμάτων από το εύρω δεν θα επηρεάσει τη νομιμότητα των συμβάσεων. Το εκφρασμένο σε εθνικό νόμισμα ποσό θα μετατρέπεται σε εύρω με την ισοτιμία που θα ορισθεί την 1η Ιανουαρίου 1999. Στην περίπτωση χρεογράφων και δανείων σταθερού επιτοκίου, όλα τα συμβόλαια σε ECU θα μετατραπούν σε εύρω από 1.1.1999, ενώ εκείνα σε εθνικό νόμισμα το αργότερο μέχρι την 1.1.2002. Η αντικατάσταση των νομισμάτων δεν θα μεταβάλει αφεαυτής το σταθερό ονομαστικό επιτόκιο που οφείλει να καταβάλλει ο οφειλέτης στα δάνεια αυτά, εκτός αν η σύμβαση προβλέπει διαφορετικά, μέχρι την επερχόμενη ημερομηνία επαναπροσδιορισμού των επιτοκίων, ενώ η αποπληρωμή του δανείου θα γίνεται υποχρεωτικά σε εύρω. Βεβαίως, όσο πλησιάζουμε προς την ημερομηνία εισαγωγής του εύρω, οι δανειακές συμβάσεις θα λαμβάνουν υπόψη την αλλαγή που έρχεται και συνεπώς το πρόβλημα θα είναι μάλλον περιορισμένο σε έκταση.

Τι θα γίνει με τα ασφαλιστήρια συμβόλαια;

Το ίδιο που θα γίνει για τα δάνεια. Δηλαδή, σε καποια στιγμή θα γίνει η μετατροπή σε εύρω χωρίς να μεταβάλλεται η αξία των συμβολαίων. Από εκείνη τη στιγμή και μετά, τα ασφάλιστρα θα πληρώνονται σε εύρω και οι συμφωνηθείσες αποζημιώσεις σε εθνικό νόμισμα θα καταβάλλονται επίσης σε εύρω.

Ποιες θα είναι οι συνέπειες της εισαγωγής του ενιαίου νομίσματος για τον ιδιωτικό τομέα;

Η καθιέρωση του εύρω θα ωφελήσει πολλαπλώς τον ιδιωτικό τομέα. Ο περιορισμός των αβεβαιοτήτων και η βελτίωση της αξιοπιστίας της οικονομικής πολιτικής θα συμβάλουν στη διαμόρφωση θετικών προσδοκιών και αποφάσεων σχετικά με την ανάληψη επενδύσεων και εξαγωγικών δραστηριοτήτων εκ μέρους των επιχειρήσεων. Το εύρω θα εκμηδενίσει το συναλλαγματικό κίνδυνο και το κόστος καλύψεώς του. Θα μειώσει επίσης το κόστος συναλλαγών που συνεπάγεται η διενέργεια συναλλαγών σε πολλά νομίσματα, ενώ θα βοηθήσει τις επιχειρήσεις να εκμεταλλευθούν τις οικονομίες κλίμακας. Τέλος, το εύρω θα αποτελέσει ένα από τα κυριότερα μέσα συναλλαγών και αποθεματοποιήσεως πλούτου, με σημαντικές επιδράσεις στην ευημερία των πολιτών της Ευρωπαϊκής Ενώσεως.

Ποια είναι η σημασία του ενιαίου νομίσματος για το εξωτερικό εμπόριο των κρατών-μελών;

Οι σοβαρές αβεβαιότητες που συνεπάγονται οι συναλλαγές σε πολλά νομίσματα λειτουργούν ανασταλτικά στην ανάπτυξη του εξωτερικού εμπορίου. Μελέτες διεθνών οργανισμών, όπως λ.χ. το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, έχουν δείξει ότι οι συναλλαγματικές αβεβαιότητες επιδρούν αρνητικά στην ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου. Το ενδεχόμενο μεταβολών στις συναλλαγματικές ισοτιμίες στο χρονικό διάστημα μεταξύ της συνάψεως μιας σύμβασης και της καταβολής του τιμήματος αυξάνει την αβεβαιότητα και αποθαρρύνει το εξωτερικό εμπόριο, καθόσον μάλιστα η προστασία μέσω προθεσμιακών αγορών είναι χρονικά περιορισμένη και απευθύνεται κυρίως σε επιχειρήσεις μεγάλου μεγέθους, Επίσης, η συναλλαγή σε διαφορετικά νομίσματα αυξάνει τις καθυστερήσεις στις διασυνοριακές πληρωμές και επιβαρύνει το κόστος των εμπλεκομένων επιχειρήσεων.



Σε τι βαθμό το εξωτερικό εμπόριο της Ελλάδος είναι προσανατολισμένο προς τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ενώσεως;

Το ενδοκοινοτικό εμπόριο (εισαγωγές και εξαγωγές αγαθών και υπηρεσιών) ως ποσοστό του ΑΕΠ αυξήθηκε από 10% το 1960 σε 25% το 1995. Είναι χαρακτηριστικό ότι το ενδοκοινοτικό εμπόριο, ενώ το 1960 αντιπροσώπευε λιγότερο από το ήμισυ του συνολικού εξωτερικού εμπορίου, το 1995 ανήλθε σε 68%. Η ανοδική αυτή εξέλιξη ήταν το αποτέλεσμα της εντάξεως της Ελλάδος στην Ευρωπαϊκή Ένωση, το 1981, αλλά και της καταργήσεως των μέτρων προστασίας των εγχώριων προϊόντων στα μέσα της δεκαετίας 1980 σε συνάρτηση με την παράλληλη μείωση της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών πρϊόντων. Το τελευταίο οδήγησε σε μια υπέρμετρη διόγκωση των εισαγωγών μας προς την Ευρωπαϊκή Ένωση (από 8,9% του ΑΕΠ το 1980 σε 17,7% το1995) και σε μια μάλλον ανεπαρκή επέκταση των εξαγωγών μας (από 5,2% του ΑΕΠ το 1980 σε 7,5% το 1995).

Θα επηρεασθεί ευνοϊκά η αποδοτικότητα των ελληνικών επιχειρήσεων;

Η απάντηση είναι μάλλον καταφατική διότι: Πρώτον, η καθιέρωση του εύρω αναμένεται να αυξήσει την κερδοφορία των ελληνικών επιχειρήσεων, καθώς θα περιορίσει το κόστος των συναλλαγών και συγκεκριμένα το κόστος μετατροπής νομισμάτων και προστασίας από το συναλλαγματικό κίνδυνο. Σύμφωνα με εκτιμήσεις της

EURO

Ευρωπαϊκής Επιτροπής, το κόστος αυτό για το σύνολο των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων ανέρχεται στο 0,5% του ΑΕΠ της Ευρωπαϊκής Ενώσεως. Για την Ελλάδα μάλιστα και άλλες μικρές χώρες που τα εθνικά τους νομίσματα δεν χρησιμοποιούνται στις διεθνείς συναλλαγές, το κόστος προσεγγίζει το 1% του ΑΕΠ. Ο περιορισμός αυτού του κόστους, στο βαθμό που μετά την εισαγωγή του εύρω ο συναλλαγματικός κίνδυνος και το κόστος μετατροπής νομισμάτων θα αφορούν μόνο εμπόριο με χώρες εκτός Ευρωπαϊκής Ενώσεως, θα συντελέσει, ceteris paribus, στην αύξηση της κερδοφορίας των επιχειρήσεων.

Δεύτερον, η αποδοτικότητα θα ενισχυθεί εφόσον οι ελληνικές επιχειρήσεις θα εχουν χαμηλότερο κόστος χρηματοδοτήσεως Στη σημερινή, εμπορικά ενοποιημένη, αγορά οι ελληνικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν υψηλότερο κόστος χρηματοδοτήσεως σε σχέση με τους εμπορικούς τους εταίρους της Ευρωπαϊκής Ενώσεως, γεγονός που τις θέτει εκ προοιμίου σε μειονεκτική θέση.

Η εισαγωγή του εύρω θα τείνει να εξαλείψει τις διαφορές στο κόστος δανεισμού μεταξύ των επιχειρήσεων που βρίσκονται σε ευρωπαϊκές χώρες. Πρέπει να σημειωθεί εδώ ότι η καθιέρωση του ενιαίου νομίσματος είναι ο μοναδικός τρόπος που εξισώνει πλήρως το κόστος δανεισμού. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί η περίπτωση του Βελγίου και του Λουξεμβούργου, κρατών που η νομισματική τους ένωση διαρκεί περισσότερο από 50 έτη. Στο τέλος της δεκαετίας του 1980 η δημιουργία προσδοκιών ότι το Λουξεμβούργο θα μπορούσε να μην ακολουθήσει τη μεταβολή της συναλλαγματικής ισοτιμίας του βελγικού φράγκου στα πλαίσια των επανευθυγραμμίσεων του Ευρωπαϊκού Νομισματικού Συστήματος είχε ως αποτέλεσμα τη διαφοροποίηση της προθεσμιακής τιμής των δύο νομισμάτων.

Μπορούμε να έχουμε κάποια ποσοτική ένδειξη ως προς το όφελος από τη μείωση του κόστους δανεισμού;

Όπως προκύπτει από κλαδικές αναλύσεις της ελληνικής οικονομίας, τα χρηματοοικονομικά έξοδα αντιπροσωπεύουν ένα υψηλό ποσοστό των μικτών κερδών των ελληνικών επιχειρήσεων. Την περίοδο 1989-95 στις βιομηχανικές επιχειρήσεις τα χρηματοοικονομικά έξοδα και τα καθαρά κέρδη ως ποσοστό των μικτών κερδών ήσαν περίπου 24% και 7%, αντίστοιχα. Στην ίδια περίοδο τα ονομαστικά επιτόκια χορηγήσεων στην Ελλάδα ήσαν υπερδιπλάσια του μέσου όρου των χωρών της Ευρωπαϊκής Ενώσεως. Από τη σύγκριση των ανωτέρω στοιχείων γίνεται αντιληπτό ότι η σχέση μεταξύ των ποσοστών χρηματοοικονομικών εξόδων και αποδοτικότητας μπορεί να αλλάξει δραστικά με την εισαγωγή του εύρω.

Υπάρχει και κόστος για τον ιδιωτικό τομέα από την εισαγωγή του ενιαίου νομίσματος; Τι προετοιμασίες πρέπει να κάνουν οι επιχειρήσεις;

Το κόστος προέρχεται κυρίως από τις μεταβολές στις καθημερινές επιχειρηματικές διαδικασίες που θα υποστεί ο ιδιωτικός τομέας. Ενδεικτικά αναφέρονται οι τροποποιήσεις των υφιστάμενων συμφωνιών και συμβολαίων που έχουν υπογραφεί, η μετατροπή λογιστικών συστημάτων και λογισμικών προγραμμάτων, οι αλλαγές που θα απαιτηθούν στο σύστημα διαχειρίσεως διαθεσίμων και εξευρέσεως κεφαλαίων, η εκπαίδευση του προσωπικού και η ενημέρωση των πελατών και των προμηθευτών, καθώς και η μετατροπή των ταμειακών μηχανών και του διπλού συστήματος τιμολογήσεως των προϊόντων κατά τη διάρκεια της τελικής φάσεως του τρίτου σταδίου της ΟΝΕ. Έρευνες σε επιχειρήσεις έδειξαν ότι το κόστος στις προσαρμογές για μικρές επιχειρήσεις που απασχολούν μέχρι τρία άτομα θα είναι μικρό. Το κόστος αυτό θα αυξάνεται όμως ανάλογα με το μέγεθος, την έκταση των διασυνοριακών δραστηριοτήτων και τον αριθμό των πελατών κάθε επιχείρησης. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι το κόστος προσαρμογής και ο απαιτούμενος χρόνος προετοιμασίας για τις μικρές εμπορικές επιχειρήσεις εκτιμάται ότι θα φθάσει τις 100 χιλιάδες ECU και τους τρεις μήνες, ενώ θα ανέρχεται από 1,1 μέχρι 3 εκατ. ECU και 3 έτη προετοιμασίας για τις μεγάλες εμπορικές και βιομηχανικές επιχειρήσεις το κόστος προσαρμογής εκτιμάται σε 2,2 εκατ. ECU με 2 έτη προετοιμασίας. Τέλος, επιχειρήσεις που ασχολούνται με την κατασκευή και εκμετάλλευση νομισματοδεκτικών μηχανών διαθέσεως προϊόντων θα χρειασθούν περίπου 3 μήνες προετοιμασίας χωρίς ιδιαίτερα υψηλό κόστος.

Τι προετοιμασίες ειδικότερα πρέπει να κάνουν οι τράπεζες;

Οι ευρωπαϊκές τράπεζες μπορούν να ωφεληθούν από τη διεύρυνση της ευρωπαϊκής χρηματοπιστωτικής αγοράς, εφόσον προχωρήσει η διαδικασία συγχωνεύσεων για την ενδυνάμωση της διεθνούς τους θέσεως. Η καθιέρωση, όμως, του ενιαίου νομίσματος συνεπάγεται και υψηλό κόστος. Συγκεκριμένα εκτός από την οριστική απώλεια του ποσοστού των εσόδων τους που αντιπροσωπεύουν οι προμήθειες μετατροπής των ευρωπαϊκών νομισμάτων και η μείωση των περιθωρίων κέρδους, λόγω της ενδυναμώσεως του ανταγωνισμού, οι τράπεζες, από την ίδια τη φύση των εργασιών τους, θα βρεθούν στην πρώτη γραμμή της προετοιμασίας και προσαρμογής. Και αυτό διότι θα επωμισθούν όχι μόνο την ευθύνη της δικής τους προσαρμογής αλλά και την κύρια ευθύνη ενημερώσεως των πελατών τους.

Σημειώνεται ότι με την έναρξη του τρίτου σταδίου αρχίζει η λειτουργία του Διευρωπαϊκού Αυτοματοποιημένου Συστήματος Διακανονισμών σε Πραγματικό Χρόνο TARGET (Trans European Automated Real Time Gross Settlement Express Transfer). Το TARGET θα προσφέρει υπηρεσίες πληρωμών με ταχύτητα παρόμοια αυτής που προσφέρεται σε εθνικό επίπεδο. Θα επιτρέπει δε στους συμμετέχοντες στα εθνικά συστήματα να πραγματοποιούν εξίσου αποτελεσματικά εγχώριες και διασυνοριακές πληρωμές σε εύρω.

Το TARGET, επειδή εκτελεί διακανονισμό σε πραγματικό χρόνο, θα συμβάλει στον περιορισμό των κινδύνων στα συστήματα πληρωμών της Ευρωπαϊκής Ενώσεως και κατά συνέπεια θα ελαχιστοποιήσει το συστημικό κίνδυνο και θα αυξήσει τον κύκλο εργασιών των εμπορικών τραπεζών. Επισημαίνεται πάντως ότι υπάρχει το ενδεχόμενο από το TARGET των τραπεζικών ιδρυμάτων που εδρεύουν σε κράτη-μέλη που δεν θα συμμετάσχουν εξ αρχής στην ΟΝΕ.

Οι τράπεζες, εξάλλου, θα πρέπει έγκαιρα να αρχίσουν μια σειρά προπαρασκευαστικών εργασιών, οι οποίες συνεπάγονται σημαντικό κόστος. Για παράδειγμα θα απαιτηθούν σημαντικές δαπάνες για τις εξής προσαρμογές:

- Μετατροπή των λογαριασμών που συνδέονται με συναλλαγές με την Κεντρική Τράπεζα και τη διατραπεζική αγορά σε εύρω.
- Επαναδιαπραγμάτευση και επαναδιατύπωση συμβάσεων κυρίως με τρίτες χώρες σε εύρω.
- Μετατροπή σε εύρω των μεγεθών που υποβάλλονται στις εποπτεύουσες αρχές.
- Μετατροπή δραχμικών λογαριασμών και των λογαριασμών συναλλάγματος σε εύρω.
- Μετατροπή ιστορικών στοιχείων στο εύρω.
- Μεταβολές στη διαχείριση χρεογράφων και γενικότερα του ενεργητικού των τραπεζών, λόγω της εισαγωγής του εύρω.
- Κόστος παράλληλης διακρατήσεως εύρω και εθνικών νομισμάτων πριν την τελική φάση του τρίτου σταδίου.
- Προσαρμογή των συστημάτων πληροφορικής hardware και software.
- Προσαρμογή του πληροφοριακού συστήματος διοικήσεως (MIS).
- Μετατροπή των μηχανών ελέγχου γνησιότητας και μετατροπής ξένων χαρτονομισμάτων.
- Προσαρμογή των μέσων ηλεκτρονικής μεταφοράς κεφαλαίων ATM και POS.
- Κόστος εκπαιδεύσεως προσωπικού και ενημερώσεως πελατείας.

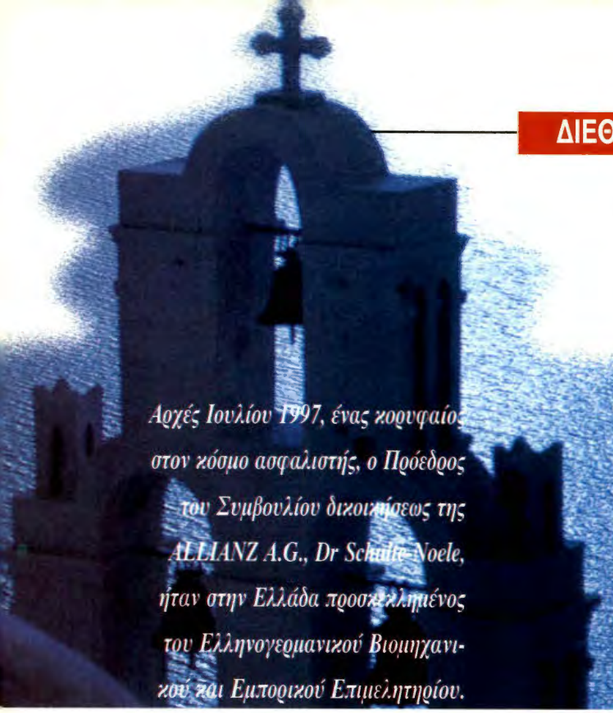
Σύμφωνα με εκτιμήσεις της Ομοσπονδίας των Ευρωπαϊκών Τραπεζών το συνολικό άμεσο κόστος προσαρμογής των τραπεζών θα ανέλθει περίπου σε 10 δισ. ECU, ποσό που συνεπάγεται ετήσια αύξηση του λειτουργικού κόστους των τραπεζών κατά 1,5-2%. Εντούτοις, η αναγκαία προσαρμογή των ευρωπαϊκών τραπεζών και ο ταυτόχρονος εκσυγχρονισμός των συστημάτων τους, όπως και ένταση του ανταγωνισμού, λόγω της καταργήσεως των εθνικών νομισμάτων, θα ισχυροποιήσει σημαντικά τη διεθνή τους ανταγωνιστικότητα.



Δεν υπάρχει όμως και έμμεσο κόστος στο βαθμό που η αδυναμία μεταβολών στις συναλλαγματικές ισοτιμίες, μετά την εισαγωγή του ενιαίου νομίσματος, μεταφέρει το βάρος προσαρμογής στον ιδιωτικό τομέα;

Υπό μια έννοια αυτό είναι σωστό, αφού αλλαγές στην πραγματική συναλλαγματική ισοτιμία, δηλαδή στην ανταγωνιστικότητα μεταξύ των διαφόρων χωρών που συμμετέχουν στη Νομισματική Ένωση μετά την εισαγωγή του ενιαίου νομίσματος, θα είναι εφικτές μόνο μέσω μεταβολών στις σχετικές τιμές και την παραγωγικότητα. Αντιστοίχως, η ανταγωνιστικότητα των εγχώριων επιχειρήσεων θα εξαρτάται από τη δυνατότητά τους να βελτιώνουν την παραγωγικότητα και την ποιότητα των προϊόντων τους, καθώς και να συμπιέζουν το κόστος παραγωγής χωρίς να μπορούν να προσβλέπουν σε διολίσθηση της συναλλαγματικής ισοτιμίας.

Ωστόσο, το επιχείρημα περί αυξημένου κόστους προσαρμογής για τον ιδιωτικό τομέα μετά την εισαγωγή του εύρω παραβλέπει το γεγονός ότι ακόμα και αν οι μεταβολές στην ονομαστική συναλλαγματική ισοτιμία ήταν δυνατές, μέσω μιας υποτιμήσεως ή διολισθήσεως, η ισορροπία στο εμπορικό ισοζύγιο θα αποκαθίστατο μόνο μέσω προσαρμογών στις σχετικές τιμές. Η διεθνής εμπειρία έχει δείξει ότι μεταβολές στη συναλλαγματική ισοτιμία στην καλύτερη περίπτωση διευκολύνουν μόνο βραχυπρόθεσμα ή μεσοπρόθεσμα τη διαδικασία προσαρμογής των τιμών και των εισοδημάτων. Πολλές φορές, όμως, οδηγούν σε ένα φαύλο κύκλο διολισθήσεως και πληθωρισμού, η έξοδος από τον οποίο απαιτεί περισσότερο επώδυνες προσαρμογές για τον ιδιωτικό τομέα.



Allianz

Dr. Schulte-Noelle:

Το μέλλον ανήκει στις Ασφαλίσεις Ζωής

Αρχές Ιουλίου 1997, ένας κορυφαίος στον κόσμο ασφαλιστής, ο Πρόεδρος του Συμβουλίου διοικήσεως της ALLIANZ A.G., Dr Schulte-Noele, ήταν στην Ελλάδα προσκεκλημένος του Ελληνογερμανικού Βιομηχανικού και Εμπορικού Επιμελητηρίου.

Στις 2 Ιουλίου '97 μίλησε με θέμα "Εξελίξεις στη Διεθνή Ασφαλιστική Αγορά", σε δείπνο που πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Athens Hilton. Ο εκδότης του ΝΑΙ ήταν εκεί και μεταφέρει για τους αναγνώστες του την ενδιαφέρουσα ομιλία του προέδρου της ALLIANZ.



Dr. Schulte - Noelle

Ομιλία του Dr Schulte-Noelle της ALLIANZ στη Γενική Συνέλευση των μελών του Ε.λληνογερμανικού Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου.

Αθήνα, 2 Ιουλίου 1997

Αξιότιμοι κυρίες και κύριοι,

είναι για μένα μεγάλη η χαρά να μπορώ να σας μιλήσω σήμερα, αν και η σχέση μου με τη γλώσσα σας μοιάζει με εκείνη που έχω με τη γυναίκα μου: την αγαπώ, αλλά δεν την κατέχω.

Γι' αυτό ζητώ την κατανόησή σας που θα συνεχίσω την ομιλία μου στη μητρική μου γλώσσα.

Κατ' αρχήν ευχαριστώ πολύ τον Πρόεδρο του Ελληνογερμανικού Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου, κύριο Σαραντόπουλο, για την πρόσκληση σ' αυτή την εκδήλωση και την τόσο ευγενική εισαγωγή του.

Η πόλη αυτή εκπροσωπεί σήμερα τη σύγχρονη Ελλάδα που, όπως και πολλές άλλες χώρες, προετοιμάζεται για την επόμενη χιλιετηρίδα.

Η Αθήνα όμως συγχρόνως εκπροσωπεί - περισσότερο από κάθε άλλη πόλη - την ιστορία και την πολιτιστική πορεία της Ευρώπης. Παράλληλα αποτελεί σύμβολο και οικοδομεί το πέρασμα της Ευρώπης από το χθές στο σήμερα.

Κυρίες και κύριοι, όποιος κλείνει τα μάτια στο παρελθόν, είναι τυφλός για το παρόν, είπε κάποτε ο πρώην Πρόεδρος της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας κ. von Weizsäcker και εγώ προσθέτω, είναι τυφλός και για το μέλλον.

Βρίσκομαι εδώ ευχαρίστως επίσης διότι η Allianz, που ήδη από το 1979 εκπροσωπείται στην Ελλάδα, μόλις πριν από λίγο καιρό, με τη συνένωση αυτή των δύο ελληνικών εταιριών του Ομίλου Helvetia, έθεσε τη δράση της σε ευρύτερη βάση.

Κυρίες και κύριοι, σκοπός μου σήμερα είναι να σας ενημερώσω για τις τρέχουσες εξελίξεις των διεθνών ασφαλιστικών αγορών και να σας καταστήσω σαφείς τις προεκτάσεις αυτών των εξελίξεων. Ποιες είναι οι συνέπειες των αλλαγών του οικονομικού περιβάλλοντος; Ποιες δυνατότητες φέρνει η Ευρωπαϊκή Νομισματική Ένωση;

Κατά τη δική μου εκτίμηση οι διεθνείς και οι ευρωπαϊκές ασφαλιστικές αγορές χαρακτηρίζονται από πέντε βασικές τάσεις, που συνολικά οδηγούν σε σημαντικές αλλαγές στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, αλλά και στη συμπεριφορά των πελατών.

Το πρώτο είναι ότι σε όλες σχεδόν τις ανεπτυγμένες αγορές, κυρίως στην Ευρώπη, παρατηρούμε σαφή μείωση των ρυθμών ανάπτυξης στην ασφάλεια ζημιών και ατυχημάτων, δηλ. π.χ. στην ασφάλεια ατυχημάτων, πυρός, πλημμύρας από βλάβες σωλήνων, στην ασφάλεια θυέλλης ή αυτοκινήτου. Η εξέλιξη αυτή ισχύει και για τα κράτη με ένα συνολικά θετικό γενικό οικονομικό πλαίσιο, όπως π.χ. για τις ΗΠΑ, οι οποίες το 1996 είχαν συνολική αύξηση του τζίρου στον κλάδο μόνον 3% και

για το τρέχον έτος υπολογίζουν αύξηση πάλι μόνον 3,1%.

Ο λόγος γι' αυτές τις περιορισμένες αυξήσεις εν μέρει βρίσκεται στις αρνητικές μακροοικονομικές συνθήκες. Η στασιμότητα των εισοδημάτων έχει ευαισθητοποιήσει περισσότερο τους ασφαλιζόμενους όσον αφορά τις τιμές. Επίπλεον στις περισσότερες χώρες διαπιστώνει κανείς ένα σημαντικό κορεσμό.

Από τα φαινόμενα αυτά υπέφεραν και υποφέρουν κυρίως οι αγορές στη Γαλλία, στην Ιταλία, στην Αγγλία και φυσικά στη Γερμανία, όπου τον περασμένο χρόνο για πρώτη φορά από το 1945 αντιμετωπίσαμε μια στασιμότητα της παραγωγής.

Δεν είναι όμως μόνον αυτές οι μακροοικονομικές τάσεις που έχουν αρνητική επίδραση. Εκεί όπου θετικές εξελίξεις των ζημιών επέτρεψαν κάποια θετικά περιθώρια, ο έντονος ανταγωνισμός προκάλεσε αντίστοιχες εκπτώσεις στις τιμές. Οικονομικές πιέσεις επίσης οδηγούν τους πελάτες στο να επαναντάξουν τις επίμερους ασφάλειές τους και κάποιες απ' αυτές να τις σταματούν χωρίς να τις αντικαθιστούν με άλλες.

Μια ανάπτυξη άνω του μέσου όρου θα είναι και στο μέλλον εφικτή, για τις επιμέρους εταιρίες, όμως προϋποθέτει κατά κανόνα καλές τιμές και επιτυχείς στρατηγικές στην προσέλκυση κάποιας συγκεκριμένης πελατείας.

Ας έλθω τώρα στη δεύτερη βασική εξέλιξη: Η γενική απελευθέρωση δρα ως ισχυρή μηχανή για αλλαγές και εν τω μεταξύ άγγιξε και τους ιδιώτες πελάτες σε σχεδόν όλες τις αγόρες της Ευρώπης. Η απελευθέρωση των αγορών και η πολιτική και οικονομική ενοποίηση της Ευρώπης οδηγεί τις ασφαλιστικές εταιρίες σε σημαντικές αλλαγές. Στις δουλειές μας με τη βιομηχανία αυτό αποτελεί πραγματικότητα εδώ και χρόνια. Από καιρό ανταγωνίζονται αμερικανικές εταιρίες με βρετανικές, γαλλικές και ιαπωνικές για τον ίδιο βιομηχανικό πελάτη. Διεθνείς, παγκόσμιες καλύψεις προσφέρονται, χωρίς να λαμβάνονται υπόψη εθνικοί περιορισμοί.

Αντίθετα, νέες είναι οι πρωτοεμφανιζόμενες επιδράσεις της απελευθέρωσης στον κύκλο εργασιών που γίνεται με τους ιδιώτες και τους μικρομεσαίους επαγγελματίες πελάτες. Κυρίες και κύριοι, επιτρέψτε μου εδώ να σας παρουσιάσω την εξέλιξη στο παράδειγμα της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας. Μόνον η απελευθέρωση της αγοράς στην ασφάλεια του αυτοκινήτου επέτρεψε από τα μέσα του 1994 διαφοροποιημένα τιμολόγια στον κλάδο του αυτοκινήτου. Αυτό οδήγησε στο να χρησιμοποιούνται για τον καθορισμό του ασφαλίστρου πολύ περισσότερα χαρακτηριστικά. Έτσι δημιουργήθηκαν ειδικά τιμολόγια για ανθρώπους που οδηγούν λίγο, για κατόχους γκαράζ, για ιδιοκτήτες καινούργιων αυτοκινήτων και για ανθρώπους που οδηγούν το αυτοκίνητο προσωπικά και δεν το παραχωρούν σ' άλλους. Αυτό οδήγησε σε σαφή μείωση του επιπέδου των ασφαλίστρων γι' αυτούς τους κινδύνους που θεωρούνται ως περιορισμένοι. Η συνολική αγορά στη Γερμανία συρρυκνώθηκε το 1996 κατά 4% με αυξανόμενο τον αριθμό των κινδύνων.

Παρόμοια εξέλιξη πριν από μας είχε και η βρετανική αγορά ασφαλίσεως οχημάτων. Μόνον το 1995 και το 1996 μειώθηκε το μέσο επίπεδο των ασφαλίστρων κατά 8%-10%. Το ίδιο διαπιστώσαμε με οδύνη και στην ελβετική, στην αυστριακή και στην ιταλική αγορά. Νομίζω, ότι αυτές οι εξελίξεις σάς είναι γνωστές και από την εδώ αγορά. Οι νέες δυνατότητες στην ασφάλιση αυτοκινήτων άφησαν σαφή ίχνη στα βιβλία των ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών. Για τους πελάτες η άλλη πλευρά του νομίσματος είναι αντίστοιχα ευχάριστη. Όποιος ενεργώς ασχολείται με τα νέα προϊόντα, μπορεί να επιτύχει σημαντικές μειώσεις τιμών. Πρέπει όμως να συνεκτιμήσει την τιμή με την αξιοπιστία του ασφαλιστή του.

Το τρίτο μου σημείο αφορά τη βιομηχανική ασφάλιση, η οποία συνεπεία της παγκοσμιοποίησης παρουσιάζει ασθενή ανάπτυξη και προσπαθεί να αντιδράσει με νέα προϊόντα.

Στις γενικές επιπτώσεις της παγκοσμιοποίησης δεν χρειάζεται να υπεισέλθω μπροστά σ' αυτό το ακροατήριο. Αντίθετα επιτρέψτε μου να φωτίσω περισσότερο τους λόγους για την μείωση των ασφαλίστρων. Ένα σημαντικό αίτιο είναι η όλο και αυξανόμενη διάθεση πολλών πελατών να αναλαμβάνουν οι ίδιοι ένα μέρος του κινδύνου, δηλ. ο ασφαλιζόμενος ζητά πλέον ασφαλιστικές υπηρεσίες μόνο για ζημιές ορισμένου ύψους και πάνω. Στον τομέα των κανονικών ζημιών αυτό οδηγεί αντίστοιχα σε σημαντική απώλεια εσόδων από ασφάλιστρα και στην πλευρά των ασφαλιστικών επιχειρήσεων σε μια μεγαλύτερη επιβάρυνση στον τομέα μεγάλων κινδύνων, στον οποίο αντιστοιχεί για την κάλυψη του κινδύνου μικρότερο ποσόν εσόδων από ασφάλιστρα.

Αυτή η όχι ιδιαίτερα εύκολη κατάσταση για τον ασφαλιστικό κλάδο επιβάλλει από την άλλη μεριά να δημιουργηθούν νέα προϊόντα που αντισταθμίζουν την απώλεια του τζίρου και, πράγμα ακόμη σημαντικότερο, είναι για τον πελάτη ελκυστικά και ενδιαφέροντα.

Παράδειγμα για μια τέτοια αλλαγή προϊόντων είναι τα λεγόμενα προϊόντα Financial (Re)-Insurance. Αυτή η εναλλακτική μορφή της ανάληψης τουκινδύνου μπορεί απλά να χαρακτηρισθεί ως χρηματοδότηση αντί για ασφάλιση ή ως χρηματοδότηση με μια μικρή μόνο ασφαλιστική παράμετρο. Με τη σύνδεση του χρηματοδοτικού Know-How με τις ασφαλιστικές γνώσεις κατά την εκτίμηση κινδύνων δίδεται η δυνατότητα κάλυψης μέχρι τώρα η ασφαλίσιμων κινδύνων και ταυτόχρονα της χρονικής παράτασης της χρηματοδότησης μεγαλυτέρων ζημιών. Αυτό έχει θετικές επιπτώσεις στο ισοζύγιο και γι' αυτό είναι πολύ ενδιαφέρον για τον πελάτη.

Παράδειγμα της δυνατότητας μεταφοράς των ασφαλιστικών κινδύνων στην κεφαλαιοαγορά είναι το δάνειο καταστροφών της Winterthut. Αυτό το προϊόν ξεκινά από την υπόθεση ότι σε ένα ορισμένο χρονικό διάσημα θα πάθουν ζημιά από χαλάζι λιγότερα από 6.000 αυτοκίνητα ασφαλισμένα στην Winterthut στην Ελβετία. Βλέπετε ότι εδώ πρόκειται για ένα χαρακτηριστικά ελβετικό προϊόν, το οποίο μάλλον δεν θα βρει μιμητές σε νοτιότερες περιοχές.

Ο όγκος αυτής της αγοράς ART (=Alternative Risk Transfer) αυξάνει με δυσανάλογους ρυθμούς. Μόνον στις ΗΠΑ οι εισπράξεις ασφαλίστρων ανέρχονται σε περισσότερα από 30 δισεκατομμύρια $ ΗΠΑ, από τα οποία όμως το μεγαλύτερο μέρος υφίσταται ως αυτασφάλιση και 30% σε προϊόντα Financial (Re)-Insurance. Παραμένει όμως η διαπίστωση ότι η αγορά αυτή κατά τα επόμενα χρόνια, ξεκινώντας

από την Αμερική, θα εμπλουτίσε και στην Ευρώπη τη σειρά των προϊόντων στη βιομηχανική ασφάλιση.
Η Allianz αντέδρασε ανάλογα και ίδρυσε μια εταιρία για προϊόντα ART με έδρα την Ελβετία.
Ως αποτέλεσμα των τριών κυρίως τάσεων που αναφέρθηκαν προκύπτει μια τέταρτη τάση, διότι με μειωμένη την αναπτυξιακή δυναμική και αυξανόμενη την πίεση του ανταγωνισμού αυξάνουν αναγκαστικά οι κινήσεις για συνενώσεις.
Στις ΗΠΑ οι συνενώσεις αυτές γίνονται εδώ και πολλά χρόνια σε σχεδόν όλους τους κλάδους με μεγάλη ένταση. Στην Ευρώπη οι εξελίξεις διαμορφώνονται με κάπως αργότερους ρυθμούς. Παρ' όλα αυτά και εδώ υπήρξαν δύο μεγάλες συγχωνεύσεις διεθνούς ενδιαφέροντος. Η μία αφορά τη Μεγάλη Βρετανία. Εκεί δημιουργήθηκε με τη συγχώνευση των Sun Alliance και Royal Insurance μία εταιρία, η οποία ανέλαβε τον ηγετικό ρόλο στην αγορά με συνολικό τζίρο 24,4 δισεκατομμύρια Γερμανικά Μάρκα και ποσοστό της αγοράς 18%.
Η μεγαλύτερη συμφωνία του πρόσφατου παρελθόντος στην Ευρώπη είναι η συγχώνευση της Axa και UAP που κατείχαν στη Γαλλία η μία την πρώτη και η άλλη τη δεύτερη θέση. Με σχεδόν 90 δισεκατομμύρια Γερμανικά Μάρκα κύκλο εργασιών από τον κλάδο των ασφαλειών δημιουργήθηκε η παγκόσμια δεύτερη σε μέγεθος ασφαλιστική εταιρία.
Βεβαίως το μέγεθος από μόνο του δεν αποτελεί αξία, οδηγεί όμως σε πλεονεκτήματα κλίμακος, τα οποία μπορούν να οδηγήσουν σε χαμηλότερο κόστος.
Το γεγονός της δραστηριοποίησης σε πολλές αγορές μεγαλώνει το όφελος των πελατών, εάν η μεταφορά τεχνογνωσίας μεταξύ των επιμέρους αγορών είναι αποδοτικά και καλά οργανωμένη. Καλά, δηλ. από την πελατεία θετικά αποδεκτά προϊόντα, μπορούν εν συνεχεία να μεταφερθούν γρήγορα και με συμφέροντα τρόπο σε άλλες αγορές ή - στον βαθμό που υπάρχουν σαφείς διαφορές - προστατεύουν από ακριβές, λανθασμένες επενδύσεις.
Και η ελληνική θυγατρική μας εταιρία επωφελείται από το Know-How του Ομίλου εταιριών Allianz. Μεγάλα έργα, όπως π.χ. η κατασκευή του νέου αεροδρομίου των Αθηνών ή του Μετρό, δεν θα ήταν δυνατόν να γίνουν χωρίς τη γνώση εταιριών που δραστηριοποιούνται παγκοσμίως και γι' αυτό χαίρομαι ιδιαίτερα που και στα δύο αυτά έργα η Allianz στην Ελλάδα μπορεί να αποδείξει τις ικανότητές της ως ηγέτης, τοπικός ασφαλιστής των έργων αυτών.
Έρχομαι τώρα στο πέμπτο και ίσως σημαντικότερο σημείο, διότι άπτεται του κοινωνικού μας ασφαλιστικού συστήματος και γι' αυτό θα έχει ιδιαίτερη σημασία για τον καθένα από μας. Οι μεγάλες δυνατότητες για ανάπτυξη για τον κλάδο των ασφαλειών στο μέλλον θα είναι στην ασφάλιση προσώπων.
Η τάση αυτή ισχύει και για την ελληνική αγορά. Η εδώ θυγατρική μας για ασφάλειες ζωής επί παραδείγματι μπόρεσε πέρυσι να επιτύχει τους πολύ φιλόδοξους στόχους της και αύξησε τον όγκο των ασφαλίστρων της κατά 30%, ενώ ο όγκος ασφαλίστρων του κλάδου αυξήθηκε μόνο κατά 10%.
Ο λόγος γι' αυτούς τους παγκόσμια διαπιστούμενους μεγάλους ρυθμούς αυξήσεων είναι η αυξανόμενη προθυμία ευρέων τμημάτων του πληθυσμού να κάνουν κάτι παραπάνω για την ιδιωτική πρόνοια και κυρίως για τα γεράματα.
Οι δυσκολίες των κρατικών συστημάτων κοινωνικής ασφάλειας εμφανίζονται στο προσκήνιο όλο και περισσότερο. Βασικά σημεία αυτής της προβληματικής πορείας είναι ο μειωμένος αριθμός των γεννήσεων και - χάρη στην πρόοδο της ιατρικής και στις καλύτερες συνθήκες ζωής - η μεγαλύτερη προσδοκία ζωής.
Η σχέση του ποσοστού του πληθυσμού σε ηλικία σύνταξης, δηλ. εκείνου του τμήματος του πληθυσμού που είναι άνω των 65 ετών, προς τον πληθυσμό στην ηλικία εργασίας, αυξάνεται δραματικά. Στην Ελλάδα ήταν το 1990 επί παραδείγματι το 20% του πληθυσμού σε ηλικία σύνταξης. Πιστεύεται ότι μέχρι το 2040 ο αριθμός αυτός θα αυξηθεί στο 41,7% - και παρ' όλα αυτά η Ελλάδα βρίσκεται κάτω από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο.
Με τις προγνώσεις αυτές δεν χρειάζεται μεγάλη φαντασία, για να διαπιστώσει κανείς, ότι μαζί με τα κρατικά συστήματα που αλλάζουν, πρέπει να υπάρξει και η ιδιωτική πρόνοια.
Δεν εκπλήσσει, ότι πολλά κράτη προσπαθούν να αντιμετωπίσουν αυτές τις εξελίξεις με τον περιορισμό των παροχών ή με διαρθωτικές αλλαγές των κρατικών συστημάτων. Διαφαίνεται μια σταδιακή μετάβαση από τον στόχο της πλήρους κάλυψης σε μια βασική κάλυψη.
Κράτη στα οποία τα κρατικά συστήματα σύνταξης δεν έχουν ακόμη λάβει αξιόλογη έκταση, ακολουθούν διαφορετικό δρόμο: Προσπαθούν να μην αφήσουν να δημιουργηθούν μελλοντικές απαιτήσεις, στις οποίες δύσκολα θα μπορούν να ανταποκριθούν. Έτσι αποφάσισαν π.χ. η Χιλή και η Βολιβία να εισάγουν υποχρεωτικά συστήματα με εξασφαλισμένη την κάλυψη του κεφαλαίου σε ιδιωτική βάση.
Τέτοια συστήματα προωθούν την αύξηση της αποταμίευσης και δημιουργούν τις προϋποθέσεις για μακροπρόθεσμες επενδύσεις. Πέραν αυτού ο ανταγωνισμός της ελεύθερης αγοράς οδηγεί τους πόρους σε ιδιαίτερα αποδοτικές τοποθετήσεις. Αντίθετα, τα μέχρι σήμερα γνωστά συστήματα, τα συστήματα με κάλυψη κεφαλαίου, δεν περιορίζονται από τα κρατικά σύνορα. Αυτό είναι ένα σημαντικό πλεονέκτημα εν όψει της διαδικασίας της ευρωπαϊκής ενοποίησης.
Τι λύση μπορεί λοιπόν να βρεθεί με την κατάσταση που διαγράφεται; Κατ' αρχήν είναι από πολιτικής πλευράς απαραίτητο όχι μόνον να διατηρηθεί, αλλά και να επεκταθεί η φορολογική θετική αντιμετώπιση της ιδιωτικής πρόνοιας μέσω αποταμίευσης κεφαλαίου.
Πέραν αυτού καλείται ο ασφαλιστικός κλάδος να εργασθεί προς την κατεύθυνση εξεύρεσης νέων λύσεων.
Επειδή η πρόνοια για το γήρας χαρακτηρίζει από έναν σύνθετο συνδυασμό δημιουργίας κεφαλαίου και συγχρόνου προστασίας από κινδύνους, η κλασική ασφάλεια ζωής συνεχίζει να αποτελεί τον σταθερό ακρογωνιαίο λίθο της ιδιωτικής πρόνοιας για το γήρας.
Παράλληλα η ιδιωτική πρόνοια γίνεται σε όλο και μεγαλύτερο βαθμό όχι μόνον από τρέχοντα εισοδήματα, αλλά και με τη χρήση υπαρχόντων περιουσιακών στοιχείων. Αυτός είναι και ο λόγος, γιατί παγκόσμια υπάρχει σαφώς μεγαλύτερη ζήτηση για προσωπικές συντάξεις που καλύπτονται με μια εφ' άπαξ καταβολή. Η πρόνοια του γήρατος μέσω ισόβια εγγυημένης προσωπικής σύνταξης (annuities) προσφέρει σε αντίθεση με την καταβολή ενός χρηματικού ποσού εφ' άπαξ το πλεονέκτημα, ότι μεταφέρεται από το άτομο στην ασφαλιστική εταιρία ο κίνδυνος της μη προβλέψιμης διάρκειας της ζωής του ατόμου.
Σε επίπεδο επιχειρήσεων η πρόνοια για το γήρας χρησιμοποιείται παγκόσμια ως μέσον ασκήσεως πολιτικής προσωπικού και μέσον της λεγόμενης deferred compensation. Αυτό σημαίνει, ότι μέρος του μισθού μετατρέπεται σε συνταξιοδοτικές απαιτήσεις. Εδώ ο ασφαλιστικός κλάδος προσφέρει προϊόντα προσαρμοσμένα στις προσωπικές ανάγκες των εργαζομένων και στην αντοχή της εκάστοτε επιχείρησης.
Αυξανόμενη σημασία για την ιδιωτική πρόνοια γήρατος θα έχουν στο μέλλον τα λεγόμενα κεφαλαιοποιητικά συνταξιοδοτικά προγράμματα (Pensionfonds). Βέβαια οι νομοθετικές προϋποθέσεις δεν έχουν δημιουργηθεί ακόμη παντού, π.χ. στην Γαλλία φέτος, στη Γερμανία το ενωρίτερο το 1998, όμως οι θετικές εμπειρίες στις αγγλοσαξωνικές χώρες δίνουν ένα σαφές στίγμα του μέλλοντος.
Όπως βλέπετε, υπάρχει ήδη σήμερα μία πλειάς δυνατοτήτων προκειμένου να αντισταθμιστεί η προβλεπομένη αδυναμία των κοινωνικών ασφαλιστικών συστημάτων με εξατομικευμένες λύσεις της ιδιωτικής ασφαλιστικής αγοράς.
Πριν τελειώσω, επιτρέψτε μου να κάνω μερικές σύντομες παρατηρήσεις στο θέμα της Ευρωπαϊκής Νομισματικής Ένωσης. Όχι μόνον η Allianz αλλά ολόκληρος ο ασφαλιστικός κλάδος στην Γερμανία από πολύ νωρίς υποστήριξε με σαφήνεια το ενιαίο ευρωπαϊκό νόμισμα. Θεωρούμε το ενιαίο νόμισμα ως απαραίτητο συμπλήρωμα της ολοκλήρωσης της απελευθερωμένης εσωτερικής αγοράς που συμβάλλει ουσιαστικά στην οικονομική σταθερότητα και στην οικονομική ανάκαμψη.
Φυσικά βλέπουμε και κινδύνους που συνεπάγεται ένα τέτοιο βήμα, κυρίως εάν δεν συνδέεται με προόδους στον τομέα μιας περαιτέρω πολιτικής ενοποίησης.
Το ενιαίο νόμισμα έχει πλεονεκτήματα και για τον κλάδο ασφαλειών και κατά συνέπεια και για τους πελάτες: Γίνεται μεγαλύτερη η διαφάνεια στην αγορά και ο ανταγωνισμός γίνεται περισσότερο διεθνής. Κυρίως όμως θα διευρυνθούν εξαιρετικά οι δυνατότητες τοποθέτησης κεφαλαίων. Οι επιχειρήσεις δεν εξαρτώνται τώρα μόνον από τις τοπικές αγορές της πατρίδας τους. Η δυνατότητα μιας μεγαλύτερης διαφοροποιήσης στις τοποθετήσεις κεφαλαίων οδηγεί σε οφέλη των πελατών ασφαλειών ζωής στα πλαίσια συμμετοχής τους στα κέρδη.



Ξεκινώντας από τα παραπάνω, ο ασφαλιστικός κλάδος, αλλά υποθέτω και πολλοί άλλοι κλάδοι, επιθυμούν να ξεκινήσει σωστά και έγκαιρα η Νομισματική Ένωση.
Κυρίες και κύριοι, τελειώνω. Οι αναφερθείσες αλλαγές στην ασφαλιστική οικονομία αφορούν άμεσα και στενά τον καθένα από μας. Βέβαια δεν μπορώ πάντοτε να προβλέψω, εάν αυτό που θα προκύψει από την αλλαγή θα είναι καλό. Ένα όμως γνωρίζω: Εάν θέλουμε να κάνουμε τα πράγματα καλύτερα, πρέπει να τα αλλάξουμε. Γι' αυτήν τη αέναη διαδικασία αλλαγών υπάρχει μία θαυμαστή ρήση, που όλοι καταλαβαίνετε: Τα πάντα ρει!

Allianz

γενική ΤΑΧΥΔΡΟΜΙΚΗ

Τώρα, με δίκτυο αποκλειστικών αντιπροσώπων

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

Σε όλη την Ελλάδα

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

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ SKYNET SKYNET WORLDWIDE EXPRESS

ΟΙ ΑΡΧΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ των Ηγετών της Αγοράς

Διατηρήστε το προβάδισμα

"Οι Αρχές Λειτουργίας των Ηγετών της Αγοράς" αποτελεί ένα βιβλίο-ορόσημο που οι εκδόσεις Γαλαίος προσφέρουν στον καθένα που θα ήθελε να ανήκει στους ηγέτες της αγοράς και το Ασφαλιστικό ΝΑΙ, με το απόσπασμα "Διατηρήστε το προβάδισμα", προσπαθεί να φέρει σε επικοινωνία τα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς με το πνεύμα αυτού του βιβλίου.

"Για να μείνετε ανταγωνιστικοί και τον επόμενο αιώνα", διαβάστε αυτό το βιβλίο που έγραψε ο Peter Lynch και μεις από το "ΝΑΙ" συμβουλεύουμε να διαβάζετε συνέχεια νέα βιβλία, για να είστε στην αγορά και όχι μόνο ανταγωνιστικοί...

Επιπλέον, ευχαριστούμε θερμά τον Νίκο Γαλαίο για την ευγενική προσφορά-άδεια αναδημοσίευσης αυτού του σημαντικού κεφαλαίου του βιβλίου.

Ε.Σ.



Το 1986, ένα από τα εξώφυλλα του περιοδικού Fortune παρουσίασε, όρθιο σ' ένα κανό, τον Κένεθ Όλσεν, ιδρυτή και πρόεδρο τότε της εταιρίας Digital Equipment Corporation. Η τιμητική αυτή παρουσίαση οφειλόταν στο γεγονός ότι είχε οδηγήσει το εταιρικό καράβι σε κέρδη και ανάπτυξη ρεκόρ. Ωστόσο, λίγα χρόνια αργότερα, ο Όλσεν ανετράπη από το Δ.Σ. της εταιρίας του και ρίχτηκε στα παγωμένα νερά της υποχρεωτικής αποχώρησης. Μήπως ο θαυμασμός που του έδειξε το Fortune ήταν το φιλί του θανάτου;

Ο Όλσεν δεν ήταν ο τύπος του ανθρώπου που θα άφηνε τη δημοσιότητα να του πάρει τα μυαλά. Η πτώση του όμως αναβίωσε τη ρήση της λαϊκής σοφίας σε ό,τι αφορά το μάνατζμεντ - ότι από τη στιγμή που το πρόσωπο ενός διοικητικού στελέχους θα δημοσιευτεί στις πρώτες σελίδες των μεγάλων επιχειρηματικών περιοδικών, έχει αρχίσει και η φθορά της επιχείρησης.

Όλο και περισσότερο, οι επιχειρήσεις καταρρέουν μέσα σε λίγα χρόνια μετά τους διθυράμβους. Αυτό συνέβη στην IBM, την Westing-house, την American Express και την Kodak. Το φιλί των media γίνεται κατάρα.

Ίσως δεν υπάρχει εδραιωμένη σχέση αιτίας και αποτελέσματος μεταξύ διασημότητας και παρακμής, αλλά τα παρεπόμενα της μέθης από τα οποία υποφέρουν οι επιχειρήσεις που πίνουν το δυνατό κρασί της δόξας είναι πολύ συνηθισμένα ώστε να τα αγνοήσουμε. Αυτά τα μεγάλα αστέρια του χθες, που μετατρέπονται συχνά σε παρελθόν, δεν είναι δυνατόν να επηρεάζονται απλώς από το κακό μάτι της μοίρας. Πιστεύουμε ότι οι επιχειρήσεις που εγκωμιάζονται και επαινούνται πέφτουν συχνά σε παρακμή, επειδή δεν φροντίζουν να διατηρήσουν την καλοσχεδιασμένη στρατηγική τους. Αποκτώντας την ηγεσία της αγοράς, πολλές επιχειρήσεις γιορτάζουν τη νίκη τους, θαυμάζουν το επιχειρησιακό τους μοντέλο και αξιοποιούν τα πλεονεκτήματά τους για το κέρδος των μετόχων τους. Απλώς επαναπαύονται στις δάφνες τους. Και καθώς αφήνονται στη θέρμη του θαυμασμού, δεν μπορούν να δουν ότι παραβιάζουν ένα βασικό κανόνα της ηγεσίας αγοράς: Κυριαρχήστε στην αγορά σας βελτιώνοντας την αξία σας χρόνο με το χρόνο.

Η διατήρηση της ηγεσίας αγοράς προϋποθέτει πλήρη απασχόληση. Είναι αδύνατο να διατηρήσετε το προβάδισμα εάν οι ενέργειες της επιχείρησής σας δεν κινητοποιούνται πλήρως για τη συνεχή δημιουργία μεγαλύτερων βελτιώσεων αξίας - ιδιαίτερα όταν κάθε ανταγωνιστής εργάζεται πυρετωδώς για να κατατροπώσει τον ηγέτη του κλάδου και να διεκδικήσει για λογαριασμό του την κορυφή του βουνού.

Είναι όμως σκληρό να διατηρήσει κάποιος την εστίασή του και να παραμείνει πιστός στην πελατειακή αξία. Η επιτυχία προσφέρει δελεαστικούς περισπασμούς και πολλές δικαιολογίες για την καθυστέρηση των βελτίωσεων.

ΓΙΑ ΝΑ ΜΕΙΝΕΤΕ ΨΗΛΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΓΙΝΕΣΤΕ ΟΛΟ ΚΑΙ ΚΑΛΥΤΕΡΟΙ

Οι επιχειρήσεις που περιμένουν να ξεφύγουν από τη μοίρα που κλόνισε τις τύχες της Digital, πρέπει να αποδεχτούν την επιχειρηματική δραστηριότητα σαν ένα κόσμο μιμητών. Λίγα πράγματα στις επιχειρήσεις παραμένουν αποκλειστικά για πολύ - ούτε τα προϊόντα, οι διαδικασίες και οι τεχνολογίες ούτε οι στρατηγικές. Οι άνθρωποι μιμούνται - αν δεν αντιγράψουν - αυτόν που κερδίζει. Σχεδόν όλοι οι ηγέτες αγοράς θα βρουν θαυμαστές και ανταγωνιστές που θα αντιγράψουν τις επιτυχίες τους. Η Continental Airlines προσπαθεί να αντιγράψει το επιχειρησιακό μοντέλο της Southwest. Η Microsoft έχει συνταιριάξει κατά προσέγγιση τα εύχρηστα επιχειρησιακά της συστήματα με αυτά της Apple Computer. Και η μονάδα Menlo Logistics της Consolidated



Freightways χρησιμοποιεί την ίδια προσέγγιση εξοικείωσης με τον πελάτη με τη Roadway Logistics Systems.

Οι μιμητές περιφέρονται σε όλες τις βιομηχανίες και όλες τις εποχές. Επομένως, πώς στέκονται ψηλά οι ηγέτες αγοράς οποιαδήποτε στρατηγική αξίας και αν ακολουθούν; Διατηρούν την εστίαση της στρατηγικής τους αξίας και αναμετριούνται έντονα με τη δική τους επιτυχία. Εργάζονται συνεχώς και ταυτόχρονα για να βελτιώσουν το επιχειρησιακό τους μοντέλο και να το ξεπεράσουν. Είναι επιχειρηματικά υπερέχουσες επιχειρήσεις που αγωνίζονται να επιτύχουν όλο και πιο νέα σημεία αναφοράς στις τιμές και τις χωρίς ταλαιπωρία υπηρεσίες. Είναι εξοικειωμένες με τον πελάτη επιχειρήσεις που προσπαθούν να ξεπεράσουν όσο μπορούν τις δικές τους συνολικές λύσεις.

Είναι ηγέτες προϊόντος που προσπαθούν να καταστρέψουν τη ζήτηση για τα δικά τους τρέχοντα προϊόντα με εκθαμβωτικά καινούρια. Είναι καλύτερα να κάνουν αυτό από το να αρκεστούν στον ανταγωνισμό.

Για κάθε ηγέτη αγοράς, οι εξελίξεις στην αξία που παρέχεται στους πελάτες αποκτώνται με τη συμπίεση των προτύπων απόδοσης, τον ανασχεδιασμό των εργασιακών διαδικασιών και τη βελτίωση της αποδοτικότητας.

Για τις επιχειρησιακά υπερέχουσες επιχειρήσεις, η πιο σκληρή πρόκληση είναι η μετάβαση στην επόμενη γενιά των "χωρίς φραμπαλάδες" τυποποιημένων περιουσιακών στοιχείων, για να επιτευχθεί το επόμενο επίπεδο αποτελεσματικότητας. Για τις επιχειρήσεις της ηγεσίας προϊόντος, η σκληρότερη πρόκληση είναι να στραφούν στην επόμενη τεχνολογία, στην επόμενη έννοια που ξεπερνάει τα σύνορα της εξειδίκευσής τους. Για τις εξοικειωμένες με τον πελάτη επιχειρήσεις, η σκληρότερη πρόκληση είναι να εγκαταλείψουν τις τρέχουσες λύσεις και να κινηθούν κινώντας ταυτόχρονα και τους πελάτες τους στα νέα πρότυπα.

Ας δούμε την κάθε μία από τις προκλήσεις αυτές χωριστά.

ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗΣ ΥΠΕΡΟΧΗΣ

Ορισμένες επιχειρήσεις δίνουν σε τέτοιο βαθμό έμφαση στην εφαρμογή περιουσιακών στοιχείων αυξημένης αποτελεσματικότητας, ώστε επενδύουν μεγάλα ποσά στο τρέχον πρότυπο. Οι εύρωστες επιχειρήσεις μπορούν να τα βγάζουν πέρα με τις δαπάνες κεφαλαίου και έτσι προσπαθούν να αγοράσουν τον τρόπο της απόδοσής τους αποκτώντας, ας πούμε, μηχανήματα νέας τεχνολογίας. Οι μάνατζερ ενός τομέα παραγωγής μπορούν συχνά να πουλήσουν οικονομικούς προϊσταμένους σε προγράμματα που πιθανόν διαφορετικά δεν θα είχαν πέραση, επειδή προσφέρουν πολύ λιγότερα οφέλη για το κόστος.

Η American Express έπεσε στην παγίδα αυτή στη δεκαετία του '80. Το πρόγραμμα Genesis, αξίας 1 δισ. δολαρίων, ήταν μια φιλόδοξη προσπάθεια αύξησης της επιχειρησιακής της απόδοσης μέσω της τεχνολογίας πληροφοριών. Συγκεκριμένα, η AmEx συγκέντρωνε μεγάλες ποσότητες δεδομένων για τα αγοραστικά πρότυπα των κατόχων καρτών. Ήθελε να έχει την πιο προηγμένη τεχνολογία πληροφοριών. Η προσπάθεια αυτή όμως απέτυχε. Η AmEx από πιεστικές ασχολίες, ιδιαίτερα την αυξημένη ευαισθησία στο θέμα των τιμών των πελατών της, είτε ήταν έμποροι, είτε καταναλωτές. Τελικά, η βαριά αυτή επένδυση στην "απόδοση" αύξησε τη δομή του κόστους για την AmEx.

- **Απειλή:** Τα Περιουσιακά Στοιχεία Μετατρέπονται σε Οφειλές.

Οι ηγέτες αγοράς μπορούν εύκολα να δαπανήσουν αρκετό χρόνο για να υπολογίσουν πώς θα χρησιμοποιήσουν καλύτερα τα περιουσιακά τους στοιχεία που πιθανόν δεν είναι πλέον τα σωστά. Στην American Airlines, το τμήμα υψηλής τεχνολογίας SABRE έκανε επιστήμη τις υπερσύγχρονες τυποποιημένες επιχειρησιακές διαδικασίες, τις συστηματοποιημένες κρατήσεις θέσεων και την πληρότητα των αεροπλάνων. Και όμως, τα βασικά περιουσιακά στοιχεία της American - δηλαδή, τα αεροπλάνα, οι πύλες εξόδου και η κεντρική υποδομή σε υποκαταστήματα - αποκλείουν τώρα τις περαιτέρω βελτιώσεις.

Τα μεγάλα υποκαταστήματα της American στα αεροδρόμια Ft. Worth του Ντάλας και O'Hare του Σικάγου είναι εγκαταστάσεις υψηλού κόστους σε σύγκριση με τις εγκαταστάσεις της Southwest σε μικρότερα αεροδρόμια στις ίδιες πόλεις (το Λαβ Φιλντ και το Μιντγουέη). Τα αεροπλάνα της American καλύπτουν μια μεγάλη ποικιλία κατασκευών και μοντέλων. Αυτό είναι το είδος της ποικιλίας που προσθέτει πολυπλοκότητα και σκοτώνει την αποδοτικότητα. Και το σύστημα SABRE είναι αφ' εαυτού υψηλού κόστους περιουσιακό στοιχείο, το οποίο απορροφά μεγάλες ετήσιες επενδύσεις για τη συντήρησή του. Η American Airlines είχε το σωστό είδος περιουσιακών στοιχείων για το εδραιωμένο επιχειρησιακό μοντέλο στις εγχώριες αεροπορικές επιχειρήσεις, αλλά δεν ήταν το σωστό περιουσιακό στοιχείο για το υπεραποδοτικό επιχειρησιακό μοντέλο με το οποίο η Southwest είχε προκαλέσει τη βιομηχανία. Η αναδιάρθρωση τόσο μεγάλων και άκαμπτων περιουσιακών στοιχείων μπορεί να είναι αναποφευκτη εάν η American θέλει να ανταγωνιστεί την αποδοτικότητα που απολαμβάνει η Southwest.

Η Wal-Mart ίσως να σκοντάφτει ήδη, καθώς αντιμετωπίζει παρόμοιες αλλαγές. Έχει κάνει δουλειά στρατιώτη στις εκσυγχρονισμένες διαδικασίες. Επέσπευσε και κατείχε τις επιχειρησιακές ικανότητες για τη διαχείριση των καταστημάτων αποθήκης. Μαζί με την Price/Costco εκλαΐκευσε και προώθησε ως τα άκρα τη χονδρική πώληση. Μια κίνηση όμως των καταναλωτών προς τις κατ' οίκον αγορές, για παράδειγμα, μπορούσαν να στρέψουν πολλά από τα περιουσιακά στοιχεία της Wal-Mart - καταστήματα, κέντρα διανομής, ρυμουλκά, φορτηγά, συστήματα παρακαταθήκης - σε οφειλές. Οι τυποποιημένες επιχειρησιακές διαδικασίες της Wal-Mart μπορεί να έμεναν στο κενό. Εάν εφαρμοζόταν μια μαζική έξοδος προς τις κατ' οίκον αγορές, οι καταναλωτές θα επανέφεραν τις παραγγελίες τους στα δίκτυα των κατ' οίκων αγορών. Οι αποστολές θα έφευγαν από την UPS ή την FedEx. Οι πληρωμές των πελατών θα μπορούσαν να γίνονται με πιστωτικές κάρτες. Οι μάνατζερ της Wal-Mart θα λαχταρούσαν τις μέρες της εκρηκτικής κίνησης των πελατών, απενίζοντας με καημό τα άδεια οικόπεδα των πάρκινγκ.

Η MCI Telecommunications θα μπορούσε να αντιμετωπίσει παρόμοιους κινδύνους. Το κυριότερο περιουσιακό της στοιχείο, το τηλεφωνικό της δίκτυο, επιτρέπει στην εταιρία να





υπόσχεται χαμηλές τιμές σε υπεραστικές κλήσεις. Τι συμβαίνει όμως όταν οι καλωδιακές τηλεοπτικές εταιρίες προσφέρουν τηλεφωνικές υπηρεσίες μέσω των ομοαξονικών γραμμών ή των γραμμών οπτικών ινών; Τι συμβαίνει όταν συγχωνεύονται οι τηλεφωνικές, τηλεοπτικές και ηλεκτρονικές υπηρεσίες; Η MCI μπορεί να χρειαστεί να κάνει μεγάλες κινήσεις για να αναδιαρθρώσει το βασικό της περιουσιακό στοιχείο προκειμένου να προστατευτεί από τους κινδύνους και να αρπάξει τις νέες ευκαιρίες. Εάν η MCI ΔΕΝ κινηθεί αρκετά γρήγορα, το άστρο της θα σβήσει από την πρόβλεψη εταιριών όπως η Microsoft, η Time-Warner και η Tele-Communications Inc., οι οποίες επενδύουν επί του παρόντος σ' αυτό το ανεξερεύνητο ακόμη μέλλον.

Η ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΤΗΣ ΗΓΕΣΙΑΣ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

Ιδιαίτερα οι επιχειρήσεις ηγεσίας προϊόντος γοητεύονται με τα άριστα προϊόντα. Το αποτέλεσμα είναι ότι με κάθε αξιόλογη καινούρια ιδέα ή με το παραμικρό παράπονο, οι υπεύθυνοι σπεύδουν πανικοβλημένοι στα εργαστήριά τους. Η εκτίμηση για το αν οι παρατηρούμενες ατέλειες είναι ουσιαστικές ή όχι, παραβλέπεται μέσα στη σπουδή τους.

Η υπερβολική προσέγγιση με τους πελάτες τους μπορεί να διαστρέψει την εστίαση των ανθρώπων. Για παράδειγμα, οι εταιρίες υψηλής τεχνολογίας σχηματίζουν συχνά τις αποκαλούμενες ομάδες χρηστών για προϊόντα που θεωρούνται κρίσιμα. Όταν οι μηχανικοί οδηγούν τους πλέον ενθουσιώδεις και διακεκριμένους χρήστες τους σ' έναν χώρο για να μοιραστούν τις εμπειρίες τους, προκύπτει βροχή από παράπονα και προτάσεις. Οι μηχανικοί δεν μπορούν να αγνοήσουν τα αιτήματα προτεραιότητας, αλλά μπορούν άραγε να τα αποδεχτούν; Στις περιπτώσεις αυτές οι ηγέτες προϊόντος πρέπει να διατηρήσουν την εστίαση των στόχων τους.

Η διατήρηση της ηγεσίας προϊόντος είναι απόρροια μόνον της βαθιάς δέσμευσης για επαναστατικές καινοτομίες. Οι ιδέες αυτές δεν συγκεντρώνονται συνήθως στις συναντήσεις ομάδων χρηστών, επειδή οι χρήστες θέλουν να ακονίσουν και να γυαλίσουν το προϊόν που ήδη έχουν. Η ανατροφοδότηση του πελάτη είναι σημαντική, γιατί βοηθάει στη βελτίωση της αξίας των προϊόντων που ήδη υπάρχουν και στην επέκταση στης ζωής τους. Αλλά, εάν οι επενδύσεις στις ανατιμήσεις εμποδίζουν την εξέλιξη προς τον εκσυγχρονισμό των προϊόντων, τότε κάποιο λάθος έχει γίνει. Οι ηγέτες προϊόντος πρέπει να μετατρέπουν οι ίδιοι τα προϊόντα τους σε ξεπερασμένα. Πρέπει να αναμετριούνται με τη δική τους επιτυχία εάν θέλουν να διατηρήσουν το προβάδισμα.

Οι εταιρίες ηγεσίας προϊόντος είναι επιρρεπείς στο ολίσθημα και την αδεξιότητα όταν οι βασικές τεχνολογίες και οι συνθήκες της αγοράς αλλάζουν ριζικά. Οι ειδικοί, και ειδικότερα οι ειδικοί της τεχνολογίας, είναι ιδιαίτερα επιρρεπείς στην ανθρώπινη αυτή αδυναμία. Το 1895, μόλις οκτώ χρόνια πριν από την ιστορική πτήση των αδελφών Ράιτ, ο Λορντ Κέλβιν, πρόεδρος της Royal Society της Βρετανίας, του μεγαλύτερου σε κύρος επιστημονικού ομίλου στον κόσμο, διακήρυξε ότι ήταν αδύνατο να κατασκευαστούν αεροπορικές μηχανές που θα ήταν βαρύτερες από τον άνεμο. Το 1920, ο Ρόμπερτ Μίλικαν, συνεφευρέτης της κβαντομηχανικής, διακήρυξε ότι δεν υπήρχε πιθανότητα ο άνθρωπος να αποκτήσει την ατομική ενέργεια. Το 1899, ο Τσαρλς Ντούελ, επικεφαλής της Αμερικανικής Υπηρεσίας Ευρεσιτεχνίας, έκανε την παρατήρηση ότι οτιδήποτε μπορούσε να εφευρεθεί είχε ήδη εφευρεθεί! Ο Τζακ Γουόρνερ, συνιδρυτής με τους αδελφούς του των στούντιο της Warner Brothers, το οποίο παρήγαγε την πρώτη ομιλούσα ταινία, είχε εκφράσει το σκεπτικισμό του για το νέο μέσο επικοινωνίας. "Ποιος, διάολε, θα θελήσει να ακούσει τους ηθοποιούς να μιλάνε;", ήταν η ρητορική του ερώτηση.

• **Απειλή:** Το Λογικό που Μετατρέπεται σε Ανόητο.

Δεν είναι μόνον τα περιουσιακά στοιχεία που ανέρχονται ή πέφτουν σε αξία όταν αλλάζουν οι αγορές. Οι ιδέες επίσης έρχονται και παρέρχονται. Οι χτεσινές αυταπόδεκτες αλήθειες γίνονται αυριανές ανακρίβειες και μια επιχείρηση μπορεί εύκολα να αναπτύξει προκαταλήψεις που καταστρέφουν τις ικανότητες των ανθρώπων για την κατανόηση του δυναμικού των νέων τεχνολογιών και αντιλήψεων. Θυμηθείτε την General Motors στη δεκαετία του '70 και στις αρχές του '80. Η GM δεν κατάλαβε ή δεν ήθελε να αντιδράσει στην αλλαγή γούστου των νέων αγοραστών αυτοκινήτων. Όταν θέλησαν πιο ελαφρά, πιο γρήγορα, πιο εύστροφα αυτοκίνητα, με μια ευρωπαϊκή αίσθηση, το αισθητήριο της GM γι' αυτό το μερίδιο αγοράς αποδείχτηκε ανόητο: η GM συνέχισε να πιστεύει ότι οι αγοραστές των Chevy θα περνούσαν στις μεγαλύτερες Buick και τελικά στις γιγαντιαίες Cadillac. Οι παλιές αλήθειες άλλαξαν αλλά η GM δεν άλλαξε τον τρόπο σκέψης της.

Ποιος ξέρει τι θα συμβεί με τα αυτοκίνητα στο μέλλον; Το οικολογικό κίνημα έσπρωξε την Toyota να σχεδιάσει αυτοκίνητα φιλικά προς το περιβάλλον, πλήρως ανακυκλώσιμα. Οι επερχόμενες ρυθμίσεις που οδηγούν στην εξοικονόμηση καυσίμων, η ανακύκλωση των υλικών και οι διατάξεις περί συγχωνεύσεων εταιριών αυτοκινήτων, με σκοπό τον περιορισμό της ρύπανσης στα αστικά κέντρα, μπορεί να προκαλέσουν ακόμη μεγαλύτερους κλονισμούς στην αυτοκινητοβιομηχανία. Μήπως θα βρεθούμε σύντομα αντιμέτωποι με μια έκρηξη αυτοκινήτων που θα λειτουργούν με μπαταρίες; Ή με μέσα μεταφοράς που θα οδηγούνται από υπολογιστές; Οι επιχειρήσεις ηγεσίας προϊόντος στη βιομηχανία αυτοκινήτων δεν γνωρίζουν από πριν τις απαντήσεις στα ερωτήματα αυτά, αλλά πρέπει να τις ανακαλύψουν, έτσι ώστε να μπορούν να σταθούν μπροστάρηδες στον αγώνα.



Οι αλλαγές της αγοράς ασκούν ισχυρή πίεση στις ικανότητες των ηγετών προϊόντος. Για την αμερικανική φαρμακοβιομηχανία, για παράδειγμα, οι αγορές μετατοπίστηκαν γενικά. Η μετατόπιση αυτή θέτει σε δοκιμασία πολλές από τις διαδικασίες σε εταιρίες, όπως η Smithkline Beecham και η Merck, οι οποίες μέχρι τώρα κατασκεύαζαν και έβγαζαν στην αγορά προϊόντα που προστατεύονταν από την ειδική αξία της επωνυμίας τους. Περαιτέρω πρόκληση για τους φαρμακοβιομηχάνους είναι η γενετική έρευνα, η οποία εστιάζεται στην πρόληψη των ασθενειών και όχι στη θεραπεία τους. Για παράδειγμα, στο τέλος της δεκαετίας αναμένεται ότι οι ερευνητές θα ανακαλύψουν γενετικούς δείκτες για τα τέσσερα είδη καρκίνου που φαίνεται ότι είναι υπεύθυνα για τους περισσότερους θανάτους από καρκίνο. Οι ανακαλύψεις αυτές πιθανόν να κάνουν ορισμένες παραδοσιακές θεραπείες με φάρμακα να ξεπεραστούν - κάνοντας ό,τι έχει θεωρηθεί ως σήμερα λογικό, να γίνει αύριο ανόητο.

Εάν οι επιχειρήσεις δεν επιμείνουν στην μυωπία τους βλέποντας τις αγορές να αλλάζουν, θα πρέπει τότε να επενδύσουν στην ανάπτυξη ειδικοτήτων με νόημα που θα τους βοηθήσουν να ξέρουν πότε ένα προϊόν είναι ώριμο για την αγορά ή πότε οφείλει να αποσυρθεί. Ταυτόχρονα όμως, οι ηγέτες προϊόντος πρέπει να συνεχίσουν να επισπεύδουν τις καινοτομίες, εάν θέλουν να διατηρήσουν το προβάδισμα.

Ηγέτες προϊόντων υψηλής τεχνολογίας, όπως η Microsoft, επενδύουν ποσά για να επιταχύνουν τις καινοτομίες - εν μέρει μέσω στενών δεσμών με τις εταιρίες που κινούνται ταχύτερα στην αρχή. Εταιρίες των ΜΜΕ, όπως το MTV, αγωνίζονται να παραμείνουν ένα βήμα πιο μπροστά σε μια κοινωνία που εξελίσσεται ιλιγγιωδώς. Ορισμένοι ηγέτες προϊόντος επανασχεδιάζουν με επιτυχία. Οι φαρμακευτικές εταιρίες μειώνουν το χρόνο που χρειάζονται τα προϊόντα τους για να βγουν στην αγορά, συνεργαζόμενες με την Υπηρεσία Τροφίμων και Φαρμάκων, προκειμένου να επανασχεδιάσουν τη διαδικασία έγκρισης των φαρμάκων τους. Οι ηγέτες καταναλωτικών προϊόντων φέρνουν ταχύτερα τις ιδέες τους στην αγορά με τη χρήση λογισμικού ή δοκιμάζοντάς τις στα εργαστήρια αγοράς που αποκαλούνται "θερμοκήπια".

Η ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΤΗΣ ΕΞΟΙΚΕΙΩΣΗΣ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ

Οι εξοικειωμένες με τον πελάτη επιχειρήσεις είναι ιδιαίτερα επιρρεπείς στην ψευδαίσθηση ότι μπορούν να κάνουν οτιδήποτε για να προσφέρουν στους πελάτες τους τη συνολική λύση που τους έχουν υποσχεθεί. Αυτό τους οδηγεί στο να αναλάβουν καθήκοντα, τα οποία θα έπρεπε να περιορίσουν ή να τα αναθέσουν σε άλλους προμηθευτές. Για παράδειγμα, μπορεί να επιμείνουν στην παροχή υπηρεσιών στις οποίες κάποτε είχαν εξαιρετική απόδοση αλλά οι οποίες με το χρόνο έγιναν αντικείμενο αντιγραφών από πολλούς ανταγωνιστές τους, ώστε να θεωρούνται πλέον τετριμένες. Όταν οι πρόσθετες υπηρεσίες του χθες γίνονται βασικό πρότυπο του σήμερα, η εξοικειωμένη με τον πελάτη επιχείρηση θα πρέπει να βρει τρόπους να απαλλαγεί απ' αυτές.

• **Απειλή:** Η Γνώση που Μετατρέπεται σε Άγνοια.

Πολύ συχνά, η ριπή που διώχνει μια επιχείρηση, η οποία υπερίπταται στον ουρανό, δεν προέρχεται από έναν ανταγωνιστή με ισχυρότερα πλεονεκτήματα στις ίδιες ικανότητες αλλά από κάποιον που είναι εξοπλισμένος με ικανότητες που ο υπεριπτάμενος δεν έχει.

Όπως θα λέγαμε, αυτό που μας πονάει δεν είναι αυτό που ξέρουμε, αλλά αυτό που δεν ξέρουμε.

Ένα απλό παράδειγμα: Στη δεκαετία του '70 η IBM ανακάλυψε ότι η αφοσιωμένη της πελατειακή βάση των επαγγελματιών στα πληροφοριακά συστήματα είχε αλλάξει ρόλους. Οι μανιακοί της τεχνολογίας δεν ήταν πλέον οι κυριότεροι ειδικοί αγοραστές των προϊόντων της IBM. Η IBM αποδείχτηκε ότι αγνοούσε τις ανάγκες της νέας της πελατείας που ήταν τα οικονομικά στελέχη και οι μάνατζερ της γραμμής παραγωγής, οι οποίοι πλέον υπέγραφαν τις παραγγελίες αγοράς. Οι πωλητές της IBM γνώριζαν το είδος της επιχείρησης αλλά αγνοούσαν τη νέα γλώσσα που έπρεπε να μιλήσουν, όπως συμβαίνει συχνά με τους ώριμους επιχειρηματίες που βρίσκονται ξαφνικά σε ξένα εδάφη.

Η Cott Corporation, για να αναφερθούμε σ' έναν μόνον ηγέτη της εξοικειωμένης με τον πελάτη αγοράς, ανησυχεί για το μέλλον από πολλές πλευρές. Ίσως και να μην είναι αρκετό να δώσει στους πελάτες της την τυποποίηση και τη συσκευασία του ανθρακούχου νερού που θέλουν, για να τους κρατήσει. Ίσως η Mal-Mart να θέλει η Cott να το συνδέσει αυτό με τις υπερσύγχρονες διαδικασίες ελλιμενισμού που ακολουθεί. Η Safeway από την πλευρά της μπορεί να θέλει να το συνδέσει με τις άριστες διαδικασίες παραδόσεων των προϊόντων της από το κατάστημα στην πόρτα των πελατών.

Αυτό σημαίνει ότι το δίκτυο της Cott θα πρέπει να περιλαμβάνει έναν προμηθευτή logistics πρώτης τάξεως; Θα πρέπει μήπως η Cott να επιδιώξει συνεργασία με εταιρίες που διαθέτουν και προωθούν τέτοιες ικανότητες; Πόσο πεπειραμένη θα πρέπει να είναι η Cott για να υπερέχει στη μεταπώληση αυτών των υπηρεσιών οι οποίες διεξάγονται από συνπρομηθευτές; Μπορεί η εξειδίκευσή της σ' έναν τομέα να απειληθεί από την άγνοιά της σε άλλους τομείς; Αυτά είναι τα είδη ερωτημάτων στα οποία πρέπει να μπορούν να απαντούν συνεχώς οι εξοικειωμένες με τον πελάτη επιχειρήσεις, εάν θέλουν να διατηρήσουν το προβάδισμα.

Η κατάσταση της Cott δείχνει πώς τα συστήματα παροχής υπηρεσιών των εξοικειωμένων με τον πελάτη επιχειρήσεων μπορούν να τις πάνε ψηλά ή να τις καταστρέψουν. Είτε η Cott προσφέρει από μόνη της τη συνολική λύση είτε σχεδιάσει ένα δίκτυο από συν-προμηθευτές, δεν πρόκειται επ' ουδενί λόγω να πάρει όλη την ευθύνη ή τη δόξα.

Το άλλο χαρακτηριστικό περιουσιακό στοιχείο που κατέχουν οι εξοικειωμένες με τον πελάτη επιχειρήσεις είναι η εξειδίκευσή τους στην παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών. Οι πελάτες εξαρτώνται απ' αυτήν, αλλά εφόσον η αξία μιας τέτοιας εξειδίκευσης μειώνεται, καθώς οι ίδιοι οι πελάτες εξειδικεύονται περισσότερο, οι εξοικειωμένες με τον πελάτη επιχειρήσεις πρέπει να μάθουν να στέκονται δύο βήματα μπροστά από τους πελάτες. Πρέπει να αφομοιώσουν πείρα από πολλαπλούς πελάτες, να αποκτούν φρέσκιες ιδέες προσλαμβάνοντας νέους ανθρώπους και να επιλέγουν μυαλά ειδικών απ' έξω. Για να χτυπήσουν τους αντιπάλους τους, θα πρέπει επίσης να εφαρμόζουν τις εξειδικευμένες τους γνώσεις σε νέους πελάτες και στις αλλαγές στα υπάρχοντα βασικά προβλήματα των πελατών. Η μεγαλύτερή τους πρόκληση είναι να παραμείνουν οξυδερκείς.

Η ΔΙΑΦΥΛΑΞΗ ΤΗΣ ΑΡΧΙΚΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ

Βεβαίως, ακόμη και αν οι ηγέτες αγοράς βρίσκονται επικεφαλής βελτιώνοντας συνεχώς τις ικανότητες εκείνες που τους κρατάνε στην κορυφή, μπορεί, ωστόσο, να μείνουν πίσω εάν δεν βελτιώνουν κατά περιόδους τις δευτερεύουσες αρχές λειτουργίας τους. Το θέμα αυτό έχει κρίσιμη σημασία όταν οι ανταγωνιστές επαναστοιχειοθετούν τις προσδοκίες των πελατών για απόδοση. Για παράδειγμα, επειδή ακριβώς η Ford και η Toyota φρόντιζαν να αυξήσουν τις προσδοκίες για ποιότητα των αυτοκινήτων, κατάφεραν να εμποδίσουν την Hyundai να καταπατήσει ένα σημαντικό μέρος της αγοράς, έστω και αν τα προϊόντα της Hyundai πωλούνταν σε τιμή ευκαιρίας. Η Dell Computer και η Gateway 2000 επανεφηύραν τον ανταγωνισμό στη βιομηχανία προσωπικών υπολογιστών εστιάζοντας στην τιμή και την άνεση, οι οποίες ήταν δευ-

τερεύουσες αρχές για τους μεγάλους εδραιωμένους κατασκευαστές υπολογιστών, οι οποίοι στη συνέχεια έπρεπε να βελτιώσουν την απόδοσή τους στις διαστάσεις αυτές.

Μια εταιρία ηγέτης προϊόντος που επλήγη σοβαρά από τις αυξημένες προσδοκίες των πελατών στο θέμα της τιμής και της άνεσης ήταν η Apple Computer, η οποία απάντησε με βελτιώσεις που της επέτρεψαν να μειώσει τις τιμές σε ορισμένα της προϊόντα κατά 34% και να ανταποκριθεί έτσι στην άνοδο της ζήτησης πελατών που προέκυψε απ' αυτό. Ίσως η Apple να έχει ακόμα κάποιο δρόμο να διανύσει για να προλάβει τα συνεχώς και με μεγάλη ταχύτητα ανερχόμενα επιχειρησιακά πρότυπα της επιχειρηματικής δραστηριότητας στον τομέα των προσωπικών υπολογιστών, αλλά τουλάχιστον έδειξε ότι είναι ικανή να ανταποκριθεί. Η Digital Equipment Corporation, αντίθετα, πιάστηκε αδιάβαστη.

Η Digital υπήρξε εντυπωσιακός ηγέτης αγοράς έως τις αρχές του 1990, ανεβάζοντας πολύ ψηλά την υπόληψή της ως ηγέτη προϊόντος. Η εταιρία όμως έχασε την ακμή της και στη συνέχεια κατέληξε να ζημιωθεί, υποτιμώντας τις ελλείψεις της στην επιχειρησιακή απόδοση.

Στα τέλη του 1990, η εταιρία απασχολούσε 50.000 περισσότερους υπαλλήλους απ' όσους μπορούσε να απασχολήσει και ακόμη και τότε δεν μπορούσε να συναγωνιστεί το ασήμαντο επίπεδο παραγωγικότητας της IBM, σύμφωνα με τις μετρήσεις των πωλήσεων ανά υπάλληλο.

Τα διοικητικά στελέχη, ωστόσο, θα πρέπει να είναι πολύ προσεκτικά με τον υπερβολικό τους ζήλο να θέσουν σ' εφαρμογή τις δευτερεύουσες αρχές λειτουργίας της επιχείρησης. Η υπερβολική προσήλωση σ' αυτές πιθανόν να αποσπάσει την προσοχή από τα πιο σημαντικά καθήκοντα που απαιτούνται για να ενισχυθεί η προτεινόμενη αξία της επιχείρησης. Ο στόχος είναι να διατηρηθούν τα αρχικά βασικά επίπεδα των άλλων αξιών, αλλά χωρίς υπερβολικές επενδύσεις. Στις αρχές του 1980, η McDonald's, για παράδειγμα, αντέδρασε υπερβολικά στις ανταγωνιστικές καινοτομίες φορτώνοντας το μενού της με υπερβολικά πολλά είδη - πίτσα, τάκος, ψητά κοτόπουλα. Τα είδη αυτά δημιούργησαν σύγχυση και πολύπλοκες καταστάσεις στην επιχειρηματική διαδικασία, χωρίς να υποσκάψει τις απειλές που έθεταν οι εξειδικευμένοι εκπρόσωποι της πίτσας ή οι τροφοδότες μεξικάνικου φαγητού. Η εταιρία έπρεπε να επαναφοδιαστεί με κουζίνες για να ετοιμάσει τα νέα μενού. Έπρεπε να εκπαιδεύσει τους προμηθευτές για να διακινήσουν διαφορετικές παραγγελίες. Ακόμα χειρότερα μάλιστα, τα 18 εκατομμύρια των Αμερικανών πελατών της ημερησίως βρέθηκαν σε σύγχυση με το τι προσέφερε η McDonald's. Τι συνέβαινε, αναρωτήθηκαν οι πελάτες, με την παλιά Big Mac; Ευτυχώς, η McDonald's επανήλθε γρήγορα στη βάση της και συγκέντρωσε την προσοχή της στο σημείο που μπορούσε να διακριθεί καλύτερα - την επιχειρησιακή της υπεροχή.

Η General Motors επίσης ξέφυγε από την πορεία της στις αρχές του 1980, όταν στην προσπάθειά της να ενισχύσει την επιχειρησιακή της υπεροχή, έριξε πολλά χρήματα στον εκσυγχρονισμό των μονάδων της και στην προώθηση κάποιων καινοτομιών. Ορισμένες νέες επενδύσεις ήταν ουσιαστικές, αλλά στη συνέχεια ο πρόεδρος Ρότζερ Σμιτ το παράκανε. Επεδίωξε, μέσα από επενδύσεις δισεκατομμυρίων δολαρίων, να κατασκευάσει το εργοστάσιο του μέλλοντος, να εκτοξεύσει την εταιρία πέρα από τις ικανότητές της, στηριζόμενος στην τεχνολογία. Στόχος του ήταν να αντικαταστήσει τους ανθρώπους με ρομπότ προκειμένου να μειώσει αισθητά τις δαπάνες παραγωγής. Η αλαζονική πίστη του Σμιτ στην τεχνολογία και στην ικανότητα της εταιρίας του να την τιθασεύσει βάλτωσε την GM σε προκλήσεις πέρα από τις ικανότητές της. Πράγματι, η GM οδηγήθηκε από μόνη της στην καταστροφή.

Η ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΕΝΗ ΕΣΤΙΑΣΗ ΜΕΤΑΤΡΕΠΕΤΑΙ ΣΕ ΜΥΩΠΙΑ

Καμιά φορά, οι ηγέτες αγοράς, καθώς προσπαθούν να διατηρήσουν την επιχειρησιακή τους εστίαση, τη χάνουν. Το όραμα των ηγετών εξασθενίζει, όχι επειδή κοιτάζουν πέρα στο μακρύ ορίζοντα, αλλά επειδή στρέφουν υπερβολικά το βλέμμα τους προς το έδαφος μπροστά τους. Αυτό που απέδωσε μεγάλη αξία στην Polaroid και το οποίο η εταιρία έκανε καλύτερα απ' όλους τους άλλους, ήταν η έρευνα, αλλά αντί να διαθέσει όλες τις ενέργειες και τους πόρους της για να αξιοποιήσει τα αποτελέσματα αυτής της έρευνας, συνέχισε απλώς να κάνει ό,τι και στην αρχή. Έτσι έγινε μυωπική.

Συνήθως οι επιχειρήσεις ακολουθούν μια κοντόφθαλμη πολιτική, επειδή παρασύρονται από βραχυπρόθεσμες επιβραβεύσεις. Νομίζουν ότι η συμπίεση περισσότερων χρημάτων από τις υπάρχουσες επιχειρηματικές τους δραστηριότητες θα αυξήσει, για παράδειγμα, τις τιμές των μετοχών τους. "Η Γουώλ Στρητ είναι με το μέρος μας", διατείνονται. Άλλες επιχειρήσεις πιστεύουν ότι η ισχυρή επωνυμία τους θα τους επιτρέψει να αυξήσουν τις τιμές απιωρητί, ή ότι εάν οι δαπάνες μειωθούν θα μπορούν να εκμεταλλευθούν την αύξηση των τιμών για λογαριασμό τους, αντί να τις αποδώσουν σε όφελος του πελάτη.

Οι κατασκευαστές δημητριακών όπως η Kellogg - τα προϊόντα της οποίας κοστίζουν τώρα περισσότερο από τις αριθμομηχανές της Casio - θα χάνουν σταθερά το μερίδιό τους στην αγορά. Η Wal-Mart από την άλλη πλευρά, άντεξε στη δοκιμασία να προωθήσει τις τιμές της προς τα πάνω και επιβραβεύτηκε με σταθερή και εντυπωσιακή ανάπτυξη.

Η επέκταση που ακολουθεί υπερβολικά ταχύ ρυθμό είναι μια άλλη μορφή μυωπίας. Η Toys "R" Us επικέντρωσε τις δυνάμεις της στην παγκόσμια επέκταση εις βάρος της διαχείρισης των υπαρχόντων καταστημάτων της, γεγονός που άνοιξε το δρόμο που χρειαζόταν η Wal-Mart για να αρπάξει ένα αυξανόμενο μερίδιο αγοράς, η οποία ανήκε έως τότε στην Toys "R" Us.

Τόσο η Wal-Mart όσο και η Toys "R" Us είναι κλασικοί επιχειρησιακά υπερέχοντες λιανέμποροι που δίνουν έμφαση στις χαμηλές τιμές και στις χωρίς ταλαιπωρία βασικές υπηρεσίες. Η Wal-Mart χρησιμοποίησε τα 80 δισ. δολάρια που είχε ως βάση κεφαλαίου για να ανέλθει στην κλίμακα ως ηγέτης τιμών, παρόλο που οι τιμές της Toys "R" Us εξακολουθούν, με την άνεσή τους, να είναι χαμηλότερες από των περισσότερων άλλων λιανέμπορων σε ειδικά είδη. Η Toys "R" Us προσφέρει την ευρύτερη επιλογή στη βιοχανία, αλλά η Wal-Mart έχει αρχίσει να κλείνει το χάσμα κατά τη διάρκεια της σεζόν των Χριστουγέννων. Στο θέμα των άνετων θέσεων διανομής δεν γίνεται μάχη. Η Wal-Mart έχει τετραπλάσιες θέσεις διανομής από ακτή σε ακτή και πολλοί καταναλωτές έχουν τη συνήθεια να ψωνίζουν κανονικά στα καταστήματα αυτά. Όσον αφορά την πείρα μέσα στα καταστήματα, η Wal-Mart έχει εκπαιδεύσει το προσωπικό της να είναι φιλικό και εξυπηρετικό χωρίς να χάνει σε αποδοτικότητα. Το προσωπικό της Toys "R" Us δεν είναι καλά εκπαιδευμένο και συχνά είναι αδιάφορο στις ανάγκες των πελατών. Ποιο είναι το αποτέλεσμα; Η Wal-Mart έχει διπλασιάσει σχεδόν το μερίδιό της στην αγορά μέσα σε τέσσερα χρόνια, κατά 16%, ενώ η Toys "R" Us έχει σημειώσει περιορισμένη ανάπτυξη γύρω στο 22%. Η Toys "R" Us χρειάζεται να βελτιώσει την προτεινόμενη αξία της εάν θέλει να παραμείνει στην κορυφή.

Στα τέλη της δεκαετίας του '80, η IBM ανήγγειλε ήδη το τέλος της κυριαρχίας της όταν ανακοίνωσε στους πελάτες ότι μπορεί να ανταποκριθεί σε όλες τις ανάγκες που τους καλύπτουν οι υπολογιστές, έστω και αν η αγορά άρχιζε να ευνοεί τα ουδέτερα σε προμηθευτές "ανοιχτά συστήματα" και τη χρήση των πολλαπλών αυτόματων πωλητών. Σήμερα, η IBM προσπαθεί να θεραπεύσει τις πληγές που άνοιξε στην ίδια της τη φήμη. Τώρα, όταν τα λογιστήρια της IBM συμβουλεύουν τους πελάτες για το πώς θα αντιμετωπίσουν



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.

PANRAL ADVERTISING

ARAG

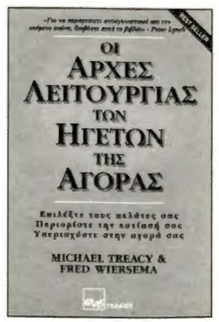
ARAG ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
ΑΘΗΝΑ: ΦΕΙΔΙΠΠΙΔΟΥ 2, 115 26 ΑΘΗΝΑ, ΑΜΠΕΛΟΚΗΠΟΙ
ΤΗΛ.: 7759626 - 7752833. FAX: 7710807
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ 9, ΤΗΛ.: (031) - 517021
ΠΑΤΡΑ: ΠΑΤΡΕΩΣ 63 - 65, ΤΗΛ.: (061) - 275211

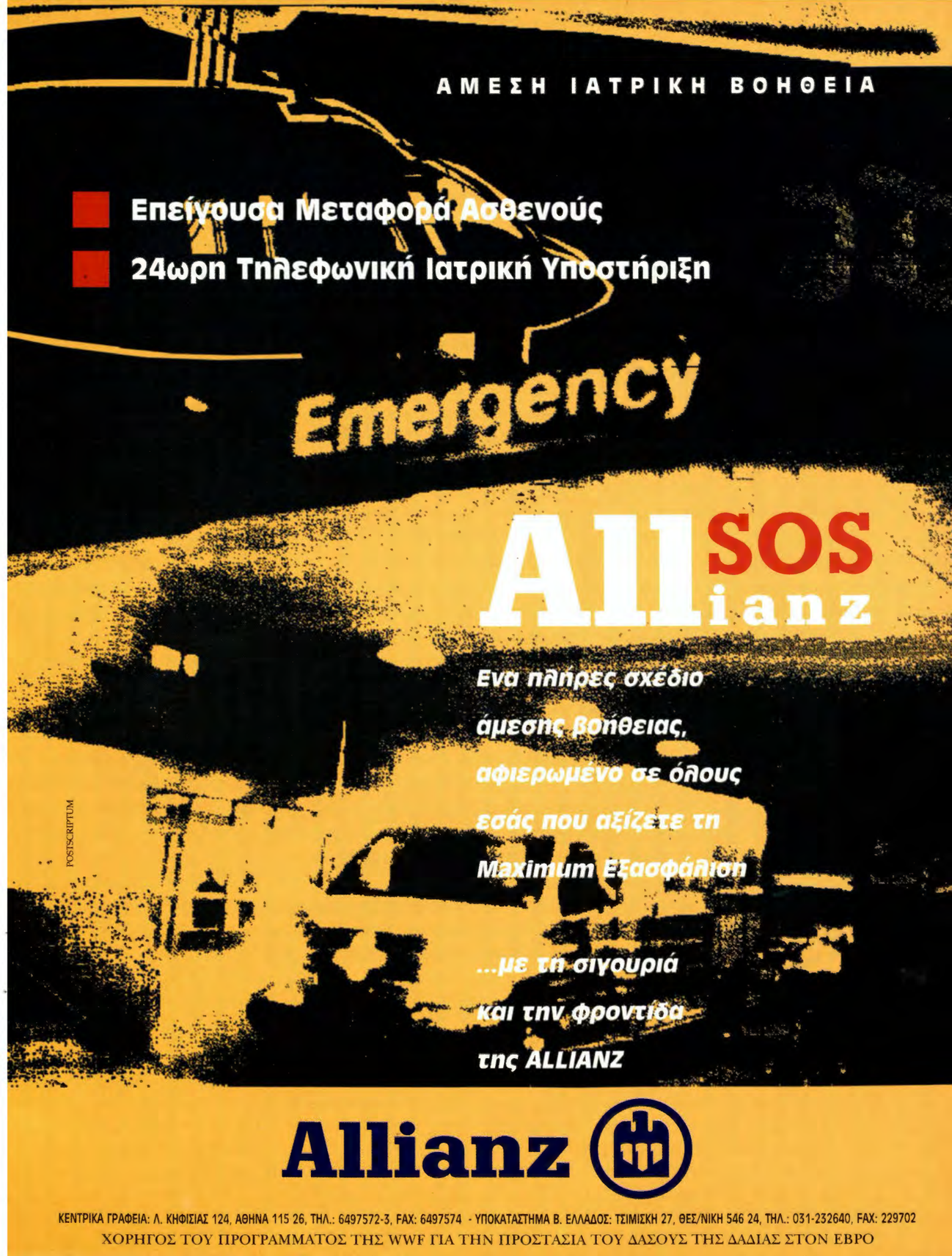
καλύτερα τις ειδικές τους ανάγκες, εξερευνούν τόσο τις δυνατότητες της IBM όσο και αυτές που δεν διαθέτει η εταιρία.
Οι ηγέτες αγοράς διακινδυνεύουν την ηγεσία τους όταν αξιοποιούν την αξία εις βάρος της καινοτομίας. Η Pepsi, για κάποιο λόγο, πιστεύει ότι βάζοντας ημερομηνία λήξης στα κουτιά του ανθρακούχου νερού θα προκαλέσει μεγαλύτερη ζήτηση πελατών και η Coke πιστεύει ότι επανεισάγοντας σε πλαστικό τη φιάλη που έχει σχήμα κορσέ, και η οποία την έκανε διάσημη, θα ανανεώσει την επωνυμία της. Εν τω μεταξύ, η Snapple και άλλοι επίδοξοι ηγέτες κάνουν απότομες επιδρομές στην αγορά αναψυκτικών. Το "μυστικό" είναι: προβαίνουν σε πραγματικό εκσυγχρονισμό του προϊόντος αντί απλώς να κάνουν πρόχειρα μπαλώματα στο σχέδιο της συσκευασίας τους. Συγκρίνετε την προσπάθειά τους με αυτήν της κατασκευάστριας εταιρίας φαρμάκων Glaxo, η οποία επένδυσε εκτός εταιρίας σε 200 ερευνητικά προγράμματα, τα οποία μπορούν δυνητικά να τροφοδοτήσουν νέα φάρμακα στο δικό της αγωγό.
Ποιες είναι οι μεγαλύτερες δοκιμασίες που αντιμετωπίζουν οι ηγέτες αγοράς; Να γίνουν άπληστοι, να κάνουν αφαίμαξη της επιτυχίας τους και να μείνουν πίσω. Οι επιχειρησιακά υπερέχουσες επιχειρήσεις μπορούν να παρασυρθούν σε υπερτιμήσεις, οι ηγέτες προϊόντος σε έλλειψη εκσυγχρονισμού και οι εξοικειωμένες με τον πελάτη επιχειρήσεις σε ανεπάρκεια υπηρεσιών.
Η ισορροπία είναι σημαντικός παράγων και στις τρεις αρχές λειτουργίας αξίας προκειμένου να διατηρηθεί η επιτυχία στην αγορά. Οδηγεί σε εκβάσεις νίκης που αποζημιώνουν όλες τις πλευρές: πελάτες, υπαλλήλους και μετόχους. Η έλλειψη ισορροπίας, εκτός εάν υπάρξει εξουδετέρωση, ρίχνει τις επιχειρήσεις σ' έναν έλικα θανάτου: τα όλο και μικρότερα κέρδη τις εξαναγκάζουν σε περαιτέρω αξιοποίηση της αξίας η οποία εντείνει την κατάρρευση.
Η καθεμιά από τις τρεις αρχές λειτουργίας αξίας έχει το δικό της στρατηγικό σχέδιο από το οποίο η επιχείρηση απομακρύνεται με δικό της κίνδυνο. Αυτό δεν σημαίνει ότι η τακτική δεν μπορεί ν' αλλάξει. Μια επιτυχημένη επιχείρηση είναι απείρως ευέλικτη όταν χρειάζεται να δράσει για να διατηρήσει το προβάδισμα. Ωστόσο, η μυωπία, η δοκιμασία, η έλλειψη ισορροπίας και άλλοι παρόμοιοι κίνδυνοι μπορούν να τραυματίσουν θανάσιμα τη στρατηγική που επιτρέπει τη διατήρηση της ηγεσίας.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Είναι κατανοητό (εύλογο πραγματικά με δεδομένες τις σημερινές τάσεις και πρότυπα) ότι οι ιστορικοί της επιχειρηματικής δράσης το έτος 2001 θα ανατρέξουν στην τελευταία δεκαετία του αιώνα που διανύουμε, ως μία εποχή βαθιών αλλαγών - ίσως ακόμη και ιστορικής καμπής.
Κατά τη διάρκεια της κρίσιμης αυτής δεκαετίας ίσως οι ιστορικοί συμπεράνουν ότι αναδύθηκε μια νέα γενιά ηγετών αγοράς. Οι ηγέττες αυτοί δεν ήταν απλώς οι νεότεροι, πιο δραστήριοι γόνοι της παλαιάς γενιάς. Δεν εργάζονταν απλώς πιο σκληρά για να ανταποκριθούν στα αιτήματα του πελάτη. Αντίθετα, έσπασαν το καλούπι και έφτιαξαν ένα καινούριο - στηρίζοντας την επιτυχία τους σε μία από τις αρχές λειτουργίας που περιγράφονται σ' αυτό το βιβλίο. Επέλεξαν ελεύθερα τους πελάτες τους, απομακρύνθηκαν από ό,τι δεν ταίριαζε με το ιδανικό τους νέο καλούπι. Επέλεξαν να περιορίσουν, και όχι να διευρύνουν, την επιχειρησιακή τους εστίαση, το μοτίβο "όλα τα πράγματα για όλους τους πελάτες" έμοιαζε ξαφνικά ξεπερασμένο, όπως συμβαίνει με τη χειροκίνητη γραφομηχανή. Και καθώς δεσμεύτηκαν να παρέχουν περισσότερη αξία χρόνο με το χρόνο, αποδείχτηκαν ικανοί να διατηρήσουν το προβάδισμα και να κυριαρχήσουν στις αγορές τους.
Για να κάνουν την αποφασιστικότητα έργο, βελτίωσαν, ανανέωσαν και ανέπτυξαν νέα επιχειρησιακά μοντέλα, ικανά να παρέχουν πρωτοφανή επίπεδα πελατειακής αξίας, η οποία με τη σειρά της αύξησε τις προσδοκίες του πελάτη. Ανεβάζοντας στα ύψη τις προσδοκίες αύξησαν τα όρια για όλους - οι νέοι ηγέτες είχαν επανακαθορίσει την έννοια του ανταγωνισμού.
Κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του '90, οι ιστορικοί μας της επιχειρηματικής δράσης είδαν επιχειρησιακά μοντέλα να εξελίσσονται ιλιγγιωδώς - ξεκινώντας από τους πρωτοπόρους για τους οποίους μιλήσαμε σ' αυτό το βιβλίο. Γρήγορα όμως τους ακολούθησε ένα κύμα αγωνιστικών επιχειρήσεων που είχαν την τάση να μιμηθούν την επιτυχία των νέων ηγετών. Έπειτα ήλθαν οι νεοφερμένοι, οι αναδυόμενοι, οι επιχειρηματίες που ήταν πρόθυμοι να επωφεληθούν από τα σύγχρονα, νέα επιχειρησιακά μοντέλα.
Καθώς οι εδραιωμένες επιχειρήσεις περιόριζαν την εστίασή τους και έμαθαν να διευθύνουν τις αρχές λειτουργίας των ηγετών της αγοράς, συνειδητοποίησαν τους περιορισμούς των παραδοσιακών επιχειρηματικών δομών που είχαν. Η συνειδητοποίηση αυτή οδήγησε τις μεγαλύτερες, ενσωματωμένες επιχειρήσεις να αναδιαρθρωθούν σε χωριστές μονάδες που η καθεμιά υπερείχε σε ξεχωριστές αρχές λειτουργίας. Οι κοινοί πόροι διατηρήθηκαν στο ελάχιστο.
Οι επιχειρήσεις στράφηκαν επίσης σε άλλες επιχειρήσεις για βοήθεια στο σχεδιασμό και τη διαχείριση των μερών εκείνων του επιχειρησιακού τους μοντέλου που κρίθηκαν αναγκαία - όχι όμως κρίσιμης σημασίας - για τη δημιουργία αξίας. Αυτό, με τη σειρά του, οδήγησε σε άνοδο της ζήτησης για νέες εταιρικές διασυνδέσεις με τη μορφή της δημιουργίας μικτών επιχειρήσεων και στρατηγικών συμμαχιών.
Οι ιστορικοί της επιχειρηματικής δράσης θα ανατρέξουν στη δεκαετία του 1990 ως μια εποχή κατά την οποία η εργατική δύναμη επανεργοποιήθηκε. Οι νέες αντιλήψεις για τη δημιουργία αξίας προκάλεσαν καινοτομίες σε προϊόντα, υπηρεσίες και πελατειακές σχέσεις. Παρείχαν την αναγκαία ανακούφιση από τη συνεχή κάμψη που αποθαρρύνει και κλέβει ενέργεια και η οποία αποτέλεσε το χαρακτηριστικό γνώρισμα της εταιρικής συμπεριφοράς στα πρώτα χρόνια της δεκαετίας. Η περίοδος από τα μέσα έως τα τέλη του '90 ήταν η περίοδος της αισιοδοξίας και της ανανέωσης των στόχων για τις επιχειρήσεις και τους υπαλλήλους τους.
Οι ιστορικοί της επιχειρηματικής δράσης θα νιώσουν σίγουρα έκπληξη με το γεγονός ότι μια απλή ιδέα - καλύτερη αξία για τους πελάτες χρόνο με το χρόνο - είχε τόσες βαθιές επιπτώσεις. Όσο για τους πελάτες; Αυτοί την αγάπησαν (και συνέχισαν να έχουν όλο και περισσότερες προσδοκίες).

Κυκλοφόρησε από τις εκδόσεις "ΓΑΛΑΙΟΣ" το διεθνές Best Seller "Οι Αρχές Λειτουργίας των Ηγετών της Αγοράς" των Michael Treacy & Fred Wiersema. Το βιβλίο αυτό απαντά σε πολλά ερωτήματα που αφορούν τη σύγχρονη επιχειρηματική δραστηριότητα, οι δε απαντήσεις παρέχουν έναν επαναστατικό τρόπο σκέψης για τους πελάτες, την ανταγωνιστικότητα, τις αγορές και τη θεμελιώδη διάρθρωση των πιο ανταγωνιστικών εταιριών.
"Οι Αρχές Λειτουργίας των Ηγετών της Αγοράς" είναι ένα βιβλίο που θα κερδίσει τον αναγνώστη αμέσως, όπως αμέσως θα τον κινητοποιήσει να μπει σε καινούριους επαγγελματικούς δρόμους, πετυχαίνοντας το στρατηγικό στόχο της ανταγωνιστικότητας με μεγάλη επιτυχία.
Σχήμα: 23 X 15
Σελίδες: 252
Λιανική Τιμή Πώλησης: 5.500 δρχ.
Κεντρική Διάθεση: "ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ", Κολοκοτρώνη 19 - 105 62 Αθήνα,
Τηλ.: 32 27 840 , 32 31 741
Χαλανδρίου 39, 151 25 Μαρούσι, Τηλ.: 68 99 400-7, 68 99 440, fax: 68 99 439





INTERAMERICAN

Προηγείται με μεγάλη διαφορά

Το δίκτυο πωλήσεων ομίλου INTERAMERICAN

61% η αύξηση νέας παραγωγής Ζωής για το Α' εξάμηνο 1997. Πάντα πρώτη επενδύει δυναμικά στο μέλλον!

επέρασαν κάθε αισιόδοξη πρόβλεψη τα αποτελέσματα του πρώτου εξαμήνου 1997, γεγονός που αποδεικνύει για μία ακόμη φορά την εμπιστοσύνη που επιδεικνύει το καταναλωτικό κοινό στις υπηρεσίες του Ομίλου INTERAMERICAN και στους ανθρώπους του.

Η αύξηση της νέας παραγωγής σε όλα τα βασικά προϊόντα του Ομίλου είναι πολύ μεγαλύτερη έναντι της αντίστοιχης περυσινής, και αυτό μας κάνει να νιώθουμε την υποχρέωση να προσφέρουμε ακόμη καλύτερες υπηρεσίες στους χιλιάδες πελάτες που μας εμπιστεύονται".

Τη δήλωση αυτή έκανε ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN, κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, σε συνάντηση στελεχών της Διοίκησης και των Πωλήσεων του Ομίλου, προκειμένου να τους ανακοινώσει τα αποτελέσματα του Α' εξαμήνου για το 1997.

Και συγκεκριμένα:

- Στις Ασφάλειες Ζωής η αύξηση της νέας παραγωγής έφθασε στο **61,06%**, ενώ τα ασφάλιστρα της νέας παραγωγής του 6μήνου άγγιξαν τα **6 δις δραχμές.** Αντιστοίχως το πελατολόγιο Ζωής ξεπέρασε τα **465.000 ασφαλιστήρια** με αντίστοιχα ασφάλιστρα άνω των 62 δις δραχμών.
- Στα Αμοιβαία Κεφάλαια η εμπιστοσύνη του κοινού υπερέβη κάθε προσδοκία, πραγματοποιώντας νέες πωλήσεις του μεγέθους των **170 δις δραχμών** και πλησιάζοντας το συνολικό ενεργητικό στο **μισό τρις δραχμών.**
- Στις Γενικές Ασφάλειες τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα ξεπέρασαν τα **7,8 δις δραχμές,** ενώ στην Οδική Προστασία το πελατολόγιο ξεπέρασε το μαγικό νούμερο των **100.000 πελατών.**

«Όλα τα παραπάνω αποτελέσματα», συνέχισε στη δήλωσή του ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, «οφείλονται αποκλειστικά και μόνο στο Δίκτυο Πωλήσεων της INTERAMERICAN που **είναι εμπρός και με μεγάλη διαφορά το καλύτερο Δίκτυο Πωλήσεων της Ελλάδας».**



Ο κ. Δημ. Κοντομηνάς, μεγάλος εμψυχωτής των ανθρώπων του

Αξίζει, ωστόσο, ν' αναφέρουμε ότι πέραν των παραπάνω αποτελεσμάτων ο Όμιλος προχωρεί με ταχύτατους ρυθμούς στους βασικούς σχεδιασμούς του που συνίστανται στην αναδιοργάνωσή του με βάση τα διεθνή πρότυπα, στη δημιουργία νέων προϊόντων που θα αντιμετωπίζουν αποτελεσματικά τα πραγματικά προβλήματα του Έλληνα, στην επιτυχή επέκτασή του εκτός Ελλάδας, στη λειτουργία προς το τέλος του 1997 της πλέον σύγχρονης νοσηλευτικής μονάδας της χώρας, που δεν είναι μια απλή επιχειρηματική πράξη συναλλαγής, αλλά μία κίνηση προσέγγισης του πλησίον, μια κίνηση ελπίδας και δύναμης για όλους, και τέλος συνεχίζει να είναι σταθερά προσανατολισμένος προς το Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, πρετοιμάζοντας την είσοδό του με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.



Α' Συνέδριο 1997 - Πόρτο Χέλι
Ξεκίνημα με 100 συνέδρους. Σήμερα δεν υπάρχει χώρος να καλύψει τους χιλιάδες επιτυχημένους της INTERAMERICAN. Το φετινό καλοκαίρι η Ρόδος γνώρισε άλλη μια φορά την παρουσία 1.632 επιτυχημένων ατόμων με αφορμή το Συνέδριο INTERAMERICAN '97, για το οποίο θα γράψουμε στο επόμενο τεύχος μας.

Με το κλείσιμο του 1996 η INTERAMERICAN είχε στείλει στα υποκαταστήματά της ένα πακέτο πολυσέλιδο 19 σελίδων με δελτία παραγωγής 1996, μέσα στα οποία καταγράφονται οι επιτυχίες των ανθρώπων της και της εταιρίας. Εκεί είναι γραμμένοι μόνο οι πρώτοι αλλά τα συγχαρητήρια δόθηκαν σε όλο το δυναμικό, που άμεσα και αποτελεσματικά σε μια δύσκολη χρονιά ανταποκρίθηκαν στα καλέσματα της εταιρίας για συνέχιση των επιτυχιών "με κάθε καιρό και εποχή" όπως χαρακτηριστικά αναφέρει στις ομιλίες του ο Πρόεδρος του Ομίλου Δ. Κοντομηνάς.

Οι επιτυχημένοι συνεργάτες και Διευθυντές που περιέχονται στα Δελτία Παραγωγής συνέβαλαν οριστικά στην αλματώδη αύξηση παραγωγής, που είχε σαν αποτέλεσμα τους τελευταίους 4 μήνες του '96 να "τιναχθεί" κυριολεκτικά στην κορυφή της ασφαλιστικής αγοράς.

Ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων Γ. Ψαρράς στο ευχαριστήριο μήνυμά του είπε πως "αυτό το μεγαλειώδες κλείσιμο και το καταπληκτικό ξεκίνημα του '97 προοιωνίζει ίσως το καλύτερο παραγωγικό έτος INTERAMERICAN".

Δυο γυναίκες είναι οι πρωταγωνίστριες στις πωλήσεις της INTERAMERICAN. Η ασφαλίστρια Βούλα Κασφίκη και η Διευθύντρια Υποκαταστήματος Μαρία Παπαδοπούλου.

Η Πρώτη των Πρώτων σε Νέα Καθαρή Παραγωγή Ζωής 1996, η κ. Βούλα Κασφίκη, επραγματοποίησε νέες πωλήσεις ζωής 430.880.000 και 700 εκατ. το πρώτο εξάμηνο '97!

Η ανήσυχη, δυναμική και "πείσμων" Διευθύντρια Υποκαταστήματος Μαρία Παπαδοπούλου είχε πωλήσεις 716.940.450! Κοντά της στην κορυφή ο δάσκαλός της Θωμάς Θωμόπουλος, ο ακούραστος ορειβάτης των κορυφών επί μια 20ετία, το μεγάλο κίνητρο και "στοίχημα" και "στόχος" για χιλιάδες ασφαλιστές και Διευθυντές εντός και εκτός INTERAMERICAN! Για πολλά χρόνια όνειρο πολλών ήταν το "να φτάσουν και να ξεπεράσουν τον Θωμά Θωμόπουλο"!

Για τεχνικούς λόγους νομοθεσίας δεν φαίνεται στα Δελτία Παραγωγής ΤΟ ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΠΙΤΕΥΓΜΑ των ανθρώπων της INTERAMERICAN, επειδή η νομοθεσία προβλέπει να υπάρχει διαχωρισμός (και σωστά) εργασιών Ζωής, Γενικών, Αμοιβαίων κ.λπ.

Όμως οι υπέροχοι ασφαλιστές του δυναμικού Πωλήσεων του Ομίλου είναι αυτοί που εκπροσωπούν επάξια τις Πωλήσεις Ομίλου πραγματοποιώντας πωλήσεις ΑΝΩ ΤΟΥ ΕΝΟΣ ΔΙΣΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΟΥ ΑΝΑ ΕΡΓΑΣΙΜΗ ΗΜΕΡΑ! δηλαδή περισσότερο από ετήσιους στόχους άλλων εταιριών... Γι' αυτό και κάποιες συγκρίσεις που έγιναν κατά καιρούς και δημοσιεύτηκαν σε οικονομικά και κλαδικά περιοδικά εντός και εκτός ασφαλιστικού χώρου από δημοσιογράφους που πιθανόν δεν γνωρίζουν καλά τα ασφαλιστικά δρώμενα τους αδικούσε, αφού δεν γινόταν υποσημείωση με τη συνολική προσφορά και επιτυχία σε πολλούς τομείς...

Ποιο άλλο δυναμικό Πωλήσεων κάνει πωλήσεις Αμοιβαίου με ενεργητικό άνω των 500 Δισ;

Το δίκτυο INTERAMERICAN νίκησε και μεγάλους τραπεζικούς οργανισμούς.

Άλλοι, άσχετοι της ασφαλιστικής αγοράς (εντός και εκτός) μιλούσαν κάποτε "ειρωνικά" για τις στρατιές ασφαλιστών που έφτιαξε ο Κοντομηνάς.

Είναι τρέλλα τελικά να τους παραξενεύει ο Κοντομηνάς που "ΕΦΤΙΑΞΕ" στρατιές εργαζομένων και να μη τους πειράζουν αυτοί που κλείνουν επιχειρήσεις στέλνοντας εργαζόμενους στη φτώχεια και την ΑΝΕΡΓΙΑ!

Ο Δ. Κοντομηνάς μεγαλώνει την πίτα της ασφαλιστικής αγοράς, επεκτείνοντας την αγορά.

Ο Κοντομηνάς έφτιαξε θέσεις εργασίας, ζει χιλιάδες οικογένειες και συνεχώς μεγαλώνει το κοινωνικό του έργο.

Αν στα κλαδικά περιοδικά διαβάζουμε δελτία Τύπου για επιτεύγματα και ποσά κάποιων εκατομμυρίων από εταιρίες του ανταγωνισμού της και κοινωνικό έργο που φθάνει κάπου εκεί γύρω στις 50.000 πελάτες τι θα πρέπει να γραφτεί για την INTERAMERICAN του 1.000.000 πελατών και των ΔΙΣ;

Μπαίνουν χιλιάδες, λένε μερικοί γκρινιάρηδες, και χαλάνε τη "μόστρα", τη βιτρίνα, χαλάνε το απόθεμα, χαλάνε την αγορά υποψηφίων και πού θα βρούμε άλλους, κ.λπ., κ.λπ.

Μα και στο Πανεπιστήμιο μπαίνουν για εξετάσεις 150.000 περνάνε 50.000 και θα καταλήξουν 5.000 να ορκισθούν πτυχιούχοι και από αυτούς πόσοι θα ξεφύγουν απ' τη μετριότητα;

Έτσι και στον ασφαλιστικό χώρο, θα μπουν χιλιάδες για να βγουν οι καλοί, τα αστέρια, οι επαγγελματίες.

Στο Πανεπιστήμιο οι φοιτητές απορρίπτονται στα θρανία, στις ασφαλιστικές εταιρίες απορρίπτονται απ' την εργασία μέσα στην κοινωνία. Ο Δ. Κοντομηνάς ΜΕΓΑΛΩΣΕ τον ασφαλιστικό ΧΩΡΟ να χωρέσουν περισσότεροι, ΜΕΓΑΛΩΝΟΝΤΑΣ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ. Ο Δ. Κοντομηνάς "μπόλιασε" την αγορά με δημιουργικό έργο και δεν χάλασε, έχτισε έργο. Τάραξε τα νερά και χάλασε τον ύπνο αυτών που ήταν στην κερκίδα

και όχι στο γήπεδο να τρέξουν όπως τρέχει αυτός και το δυναμικό πωλήσεών του, οι άνθρωποί του.

Έβαλε χιλιάδες μέσα στο επάγγελμα (19 σελίδες είναι οι πρώτοι του στα δελτία παραγωγής!) τους έφτιαξε, τους εκπαίδευσε, τους ταξίδεψε, τους έμαθε τέχνη και άφησε και χώρο και "γόνο" μέσα στον οποίο φύτρωσαν νέες εταιρίες μετά απ' αυτόν. Η NN, η METROLIFE, η Αγροτική Ζωής, η Helvetia, η ALLIANZ, η AGF ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗΣ, η Generali Ζωής, η Ευρωπαϊκή Πίστη, η INTERNATIONAL LIFE, η SCOPLIFE, κ.λπ. έγιναν μετά την INTERAMERICAN και μεγαλουργούν κι αυτές βλέποντας με αισιοδοξία την κορυφή... Άρα υπάρχει και μέλλον και χώρος για νέες επιτυχίες, αλλά αυτών που θα δουλέψουν και αυτών που πιστεύουν στο μέλλον!

Μέσα από τα δελτία παραγωγής μπορεί κανείς να βγάλει συμπεράσματα - αν ξέρει να κρίνει σωστά - και για τα εισοδήματα των χιλιάδων οικογενειών που ζουν απ' τα αποτελέσματα του μεγάλου έργου όλων αυτών που όλο το χρόνο σαν τα φιλεργατικά "μυρμήγκια" κουβαλάνε μέρα-νύχτα ασφάλιστρα και χρήμα... Είναι άξιο θαυμασμού ακόμα και από μακριά να σταθεί κάποιος και να βλέπει πώς "επιστρέφουν" κάθε μέρα "σπίτι" τους στην INTERAMERICAN οι χιλιάδες αγωνιστές!

Κούραση, ιδρώτας, αγωνία, άγχος, δουλειά αλλά και απολαβές, bonus, ποσοστά, αξιοκρατία, προαγωγές, εισοδήματα πολλών δισεκατομμυρίων μοιράζονται κάθε χρόνο οι επιτυχημένοι.

Αν δεν είχαμε τους γκρινιάρηδες, τους άσχετους και αρνητικούς που αναπαράγουν καθημερινά την αποτυχία τους θα έβλεπαν νωρίτερα (αυτό που σίγουρα θα φανεί) την αίγλη αυτού του επαγγέλματος που δίνει συγκριτικά με άλλα επαγγέλματα πάρα πολλά στους ασφαλιστές.

Καθώς γυρίζω τα γραφεία βλέπω αυτή την πρόοδο σε κάθε εταιρία. Διευθυντές και ασφαλιστές επιτυχημένοι, με το αυτοκίνητό τους, τα ταξίδια τους, τις διακοπές τους, τα καλά ρούχα, με ευρύτητα πνεύματος, με ανησυχίες, με ιδέες, με πρωτοβουλίες, με κοινωνικότητα, με προτάσεις αλλαγής του περιβάλλοντός τους.

Ναι, το 1997 θα φέρει κι άλλες επιτυχίες στους ασφαλιστές. Κρίση στο επάγγελμα δεν υπάρχει. Υπάρχει στροφή στον επαγγελματισμό. Υπάρχει νοικοκύρεμα, συμμάζεμα, καλύτερη διαχείριση, σωστότερη αξιοποίηση. Υπάρχει απολογισμός και βάσεις κατοχύρωσης. Αν μαζί με τις εταιρίες και οι σύλλογοι δραστηριοποιηθούν λίγο και ξεκαθαρίσουν κάποια εκκρεμή ζητήματα γύρω από θέματα κατοχύρωσης του επαγγέλματος, όλα θα πάνε καλύτερα.

"Παλαιά και νέα" άλογα σ' αυτή τη διαχρονική κούρσα της ασφαλιστικής αγοράς πρέπει να εξασφαλισθούν με τον καλύτερο τρόπο. Ανάμεσα στις τρεις πρώτες προτεραιότητες κάθε εταιρίας έλεγε ο D. Packard, ιδρυτής της Hewlett Packard με τους 100.000 υπαλλήλους, τα 11.000 προϊόντα και πωλήσεις 12 δισ. δολάρια τον χρόνο, πρέπει να είναι η συνεχής εκδήλωση αληθινού ενδιαφέροντος για τους ανθρώπους της επιχείρησης.

Οι συγχωνεύσεις και συμμαχίες ενώνουν δυνάμεις για σιγουρότερο μέλλον. Τα αποτελέσματα της INTERAMERICAN και ο προοδευτικός ρυθμός ανάπτυξης των ανθρώπων της συμπαρασύρουν την αγορά προς τα μπροστά...

Τα "δυνατά άλογα" στη μεγάλη κούρσα της αγοράς τρέχουν για νέα ρεκόρ και με γρήγορους ρυθμούς. Αυτή τη χρονιά νιώθουν πολύ κοντά τους κι άλλα του ανταγωνισμού.

Το 1997 προβλέπεται δυνατό, δυναμικό, δύσκολο. Όλες οι εταιρίες θα ήθελαν στο δυναμικό τους τόσο καλούς συνεργάτες και Διευθυντές.

Στρατιές επιτυχημένων Διευθυντών έφτιαξε ο Κοντομηνάς. Και πού να μας φτάσει το χαρτί για τους επαγγελματίες ασφαλιστές του. Ασφαλιστές με προσωπική παραγωγή μεγαλύτερη πολλών υποκαταστημάτων του ανταγωνισμού...

43.000.000 νέα παραγωγή έκανε το 1996 ο Χρ. Νούνος. Άνθρωποι με θέληση για ρεκόρ. Άνθρωποι αλλαγής. Άνθρωποι δημιουργικοί σ' όλη την Ελλάδα. Οι πρώτοι 15 είχαν προσωπική παραγωγή άνω των 20.000.000 το 1996 ο καθένας!

Νούνος, Σχιστοχείλης, Παλιούρας, Επιτροπάκη, Βαϊζόγλου, Καραζάχος, Καφετζής, Παπανδρέου, Αμβροσιάδου, Δενδρινός, Χρόνης, Πιάτος, Τσιαβίκος, Σιάτρας και Παναγιωτόπουλος Νικ. είναι ομάδα πρώτη, ομάδα 15 δυναμικών ασφαλιστών, ομάδα πρωταθλητής που δεν έχει σημασία σε ποια θέση παίζει ο παίκτης αν είναι 3ος ή 8ος ή 15ος... Όταν ο Ολυμπιακός, η ΑΕΚ, ο Παναθηναϊκός παίρνει πρωτάθλημα κανείς δεν ρωτάει τι θέση παίζει ο τάδε παίκτης...

Καλή χρονιά, καλή επιτυχία έγραφε το σημείωμα των Δελτίων Παραγωγής της INTERAMERICAN, προφανώς αναφερόμενο στο 1997, χωρίς χρόνο. Αόριστα, καλή χρονιά, καλή επιτυχία.

Ίσως όμως πάει καλύτερα έτσι, διαχρονικά, χωρίς αναφορά στο χρόνο. Καλή Χρονιά, καλή επιτυχία, ταίριαζε και σε παρελθόντα χρόνο... Στο 1996, όπως και το 1995 και το '90 και το '80... Καλή χρονιά, καλή επιτυχία ταιριάζει και σε μέλλοντα χρόνο, στο 1997 και στο 2001 όπως λέει στους συνεργάτες του ο Δ. Κοντομηνάς. Τα κακά και δύσκολα έμειναν πίσω! Τώρα αρχίζουν τα καλά και μεγάλα. Η INTERAMERICAN χτίστηκε για το αύριο.



Δ. Δημάκης, Κ. Κουβελιώτης, Θωμάς Θωμόπουλος, Ευάγγελος Θωμόπουλος, Ηλίας Κοντογιάννης. Στιγμιότυπο από εκπαιδευτική αποστολή στο εξωτερικό 5 πολύ σημαντικών ανθρώπων του Ομίλου INTERAMERICAN. Το μεγάλο οικοδόμημα INTERAMERICAN στηρίχθηκε στη συνεχή εκπαίδευση. Ο Ν. Πάππας έπαιξε σημαντικό ρόλο στον τομέα εκπαίδευσης τα πρώτα δύσκολα χρόνια... Οι σωστά εκπαιδευμένοι ασφαλιστές INTERAMERICAN θα ικανοποιήσουν στο μέλλον πελάτες και μετόχους που θα της εμπιστευθούν τον όμιλο.

INTERAMERICAN

Η ΙΣΤΟΡΙΚΗ διαδρομή

μιας ευρωπαϊκού διαμετρήματος εταιρίας



Εδώ και πολλά χρόνια, το όνομα INTERAMERICAN είναι κυρίαρχο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Παράλληλα, η δραστηριότητα του Ομίλου έχει αναπτυχθεί και σε συμπληρωματικές αγορές μετά το 1988. Έχοντας πια καθιερωθεί ως σημαντική επιχειρηματική δύναμη, δεν παρέχει μόνο ασφαλιστικές υπηρεσίες αλλά επιπλέον κινείται και στον επενδυτικό, τεχνολογικό και τηλεπικοινωνιακό τομέα. Με σκληρή και έντιμη δουλειά, ο Δ. Κοντομηνάς έχτισε μια μεγάλη εταιρία. Τόσο μεγάλες εταιρίες "δεν χτίζονται με κόλπα και ψέμματα", αλλά με συνεχή προσήλωση στην πρόοδο και την ποιότητα. Επένδυσε στο μέλλον και όχι στο παρόν, γι' αυτό και είχε λίγα κέρδη. Επένδυε συνεχώς. Δεν έπαιρνε, έδινε συνεχώς αυτή η εταιρία με τα 167 δισ. αποθέματα, 95% εισπρακτικότητα και 1.200.000 απόθεμα για κάθε εκκρεμή ζημία, η εταιρία που 25 χρόνια είναι συνεχώς στην πρώτη θέση.

Ως αφετηρία της δυναμικής πορείας της INTERAMERICAN προσδιορίζεται η ίδρυση της Εταιρίας Ασφαλίσεων Ζωής στη δεκαετία του '60. Η Εταιρία συνδέθηκε με την αμερικανική INSURANCE CORPORATION OF NORTH AMERICA (I.N.A.) και έγινε ανώνυμη το 1971. Με τον κύριο ανταγωνισμό να προέρχεται από κρατικές ασφαλιστικές εταιρίες, κατέκτησε σύντομα το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς στις Ασφάλειες Ζωής.

Με την ίδρυση της INTERAMERICAN ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ το 1974, επέκτεινε τη δραστηριότητά της και στους κλάδους Ζημιών, καλύπτοντας αρχικά μόνο τον τομέα αυτοκινήτων. Ιστορική στιγμή για την INTERAMERICAN ήταν η εξαγορά των μετοχών της I.N.A. το 1980, όταν σηματοδοτήθηκε ένα νέο ξεκίνημα για την εξέλιξή της στα επόμενα χρόνια. Ο εντυπωσιακός ρυθμός ανάπτυξης μετά από το 1980 χαρακτηρίζεται από τη δημιουργία πυκνού δικτύου πωλήσεων που οδηγεί στον διπλασιασμό - κάθε δύο χρόνια - του κύκλου εργασιών.

Μια διεθνής «συμμαχία» που ενίσχυσε τη δυναμική πορεία της INTERAMERICAN ήταν η μετοχική σύνδεσή της με τον γαλλικό ασφαλιστικό όμιλο UNION DES ASSURANCES DE PARIS (U.A.P.). Η συνεργασία αυτή εδραίωσε τη θέση της INTERAMERICAN, ως κορυφαίας ασφαλιστικής δύναμης στην Ελλάδα και την έκανε γνωστή στο εξωτερικό. Ακόμη, στήριξε την ίδρυση της Τράπεζας INTERBANK με κύρια δραστηριότητα την παροχή υπηρεσιών για την κάλυψη δανειοληπτικών και άλλων χρηματοοικονομικών αναγκών του κοινού. Η συνεργασία με την U.A.P. έκλεισε μετοχικά το 1996, καθώς αποφασίστηκε από κοινού η ανεξάρτητη πορεία της INTERAMERICAN στην ελληνική αγορά.

Εν τω μεταξύ, το 1991 προστέθηκε στον Όμιλο η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ, με αντικείμενο τη συμπλήρωση των παρεχομένων ασφαλιστικών υπηρεσιών με λύσεις άμεσης βοήθειας. Μερικά χρόνια αργότερα, το 1993, ακολούθησε η ίδρυση της INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ, με σκοπό τη διεύρυνση της ασφάλειας του αυτοκινήτου, με παροχή επί τόπου οδικής βοήθειας.

Το πρώτο και αποφασιστικό βήμα εκτός του ελλαδικού χώρου, έγινε στην Κύπρο. Ιδρύθηκε η INTERAMERICAN Κύπρου, αρχικά ως πρακτορείο της ελληνικής εταιρίας και στη συνέχεια ως ανεξάρτητη εταιρία, η οποία, παρά τον ανταγωνισμό από τις μεγαλύτερες εταιρίες, αναπτύχθηκε σημαντικά, κερδίζοντας την εμπιστοσύνη του τοπικού κοινού. Από το 1994 η INTERAMERICAN Κύπρου έγινε δημόσια επιχείρηση, εισηγμένη στο κυπριακό χρηματιστήριο. Στις εκτός Ελλάδος επιχειρηματικές δραστηριότητες περιλαμβάνεται και η είσοδος της INTERAMERICAN στη ρουμανική ασφαλιστική αγορά το 1994, με την ίδρυση της ARINCO. (INTERAMERICAN Ρουμανίας. Σήμερα η ελληνική INTERAMERICAN είναι μικρή για την Ελλάδα και επεκτείνεται σε Βαλκάνια, Τουρκία, κ.λπ.)

Αναπτύσσοντας δραστηριότητα και στον οικονομικό επιχειρηματικό τομέα, ο Όμιλος INTERAMERICAN άνοιξε επενδυτικούς ορίζοντες με την ίδρυση της INTERTRUST το 1988, που γρήγορα έγινε η μεγαλύτερη μη τραπεζική Εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Παράλληλα, με την εταιρία INTERAMERICAN CARDS από το 1992, εκφράζει - μέσω της διαχείρισης της πιστωτικής κάρτας VISA - τη σύγχρονη αντίληψη παροχής υπηρεσιών για τις ανάγκες των συναλλαγών.

Σήμερα, εκτός από τις χρηματοασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου, το πεδίο δράσης της INTERAMERICAN επεκτείνεται ακόμη περισσότερο με την παροχή υπηρεσιών και προϊόντων τεχνολογίας με τη MOBITEL, αποκλειστική οργανώτρια και διευθύνουσα του εξωτερικού δικτύου πωλήσεων στην Ελλάδα προϊόντων και υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας TELESTET, που της έφερε 300.000 πελάτες, με την εισηγμένη στο χρηματιστήριο INTERTECH, που είναι ο αποκλειστικός διανομέας των προϊόντων αυτοματισμού γραφείων PANASONIC στην Ελλάδα, με την ΙΝΤΕΡΤΥΠ, εκτυπωτική εταιρία υψηλών τεχνικών προδιαγραφών, επίσης εισηγμένη στο χρηματιστήριο, με την αεροπορική εταιρία INTERJET, με την εταιρία επεξεργασίας πληροφοριών ΟΔΙΚΣΗΜ, με την εταιρία πραγματογνωμοσυνών ΜΕΝΤΩΡ. Ακόμη, στον Όμιλο ανήκει και η νεοσύστατη COSMOLINE, που δραστηριοποιείται στο χώρο παροχής υπηρεσιών τηλεπικοινωνιακών δικτύων και 5 ακόμη εταιρίες κτηματικών και οικοδομικών υπηρεσιών.

Εκτιμώντας κανείς τη συνολική πορεία και τη σημερινή πραγματικότητα, όπως αυτή έχει διαμορφωθεί στον Όμιλο INTERAMERICAN, μπορεί να είναι βέβαιος για ένα πράγμα: ο ορίζοντας της περαιτέρω ανάπτυξης του Ομίλου είναι απεριόριστα ανοιχτός.

Σε συνδυασμό με τη θετικότητα των ανθρώπων της INTERAMERICAN και υπό το νεωτεριστικό, καθοδηγητικό πνεύμα του ιδρυτή και ηγέτη της κ. Δημήτρη Κοντομηνά, ο Όμιλος Εταιριών Χρηματοασφαλιστικών - και όχι μόνον - Υπηρεσιών INTERAMERICAN ετοιμάζεται να διανύσει το μεγαλύτερο, και ίσως το εντυπωσιακότερο, κομμάτι της ιστορίας του στο μέλλον για το καλό της ελληνικής οικονομίας και της κοινωνίας.



Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος μας κοινοποίησε την έκθεση της ελληνικής αντιπροσωπείας για τη συνάντηση της Επιτροπής Στατιστικής Αυτοκινήτων, καθώς και την έκθεση για τη Γενική Συνέλευση Επιτροπής Αυτοκινήτων CEA, που έγιναν στο Παρίσι (18/6 και 26, 27/6).

Την Ένωση εκπροσώπησαν ο κ. Γιώργος Τζανής στην πρώτη και η κ. Αντωνάκη καθώς και οι κκ. Τζανής και Πάτρας στη δεύτερη. Το ΝΑΙ δημοσιεύει τις δύο αυτές εκθέσεις, ώστε ο ασφαλιστικός κόσμος Ελλάδας - Κύπρου να έχει λεπτομερή ενημέρωση γύρω από τις εξελίξεις σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ & Ελληνική Αγορά

ΕΚΘΕΣΗ Ε.Α.Ε.Ε. ΓΙΑ ΤΗ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ C.E.A.

ΠΑΡΙΣΙ, 26 ΚΑΙ 27/6/1997

1. Από τη Γραμματεία της C.E.A. και συγκεκριμένα από τον κ. Jean-Marc Binon (λόγω απουσίας του κ. Loheac) έγινε αρχικά αναφορά στις εξελίξεις που υπήρξαν σε Κοινοτικό επίπεδο από την προηγούμενη Γενική Συνέλευση και ειδικότερα αναφορικά με τους Οικονομικούς Ομίλους, το Ενιαίο Νόμισμα, την ECAR, την GATT και την τελευταία τροποποίηση συμφωνιών του Άμστερνταμ.

Η C.E.A. παρακολούθησε και παρενέβη σχετικά με εκπροσώπους της στην Commission, η οποία επίσης ασχολήθηκε με την αναθεώρηση του Περιθωρίου Φερεγγυότητος και μεθόδους υπολογισμού διαφόρων στοιχείων.

Η Γεν. Δ/νση 15 της Επιτροπής της Ε.Ε., τον Φεβρουάριο 1997, έθεσε θέμα εποπτείας, από τις Εποπτικές αρχές, των ασφαλιστικών ομίλων.

Για τα αυτοκίνητα υπήρξε το σχέδιο της 4ης Οδηγίας που εκδόθηκε ως επίσης και για την Ε.Π.Υ. όμοια με αυτή που προ διετίας εκδόθηκε και αφορούσε τις Τράπεζες.

Αναφορά έκανε ακόμη και στο γεγονός ότι είναι δυσδιάκριτα τα όρια μεταξύ ελεύθερης εγκατάστασης και Ε.Π.Υ. και για το "γενικό συμφέρον" και την έννοια που δίδεται σε αυτό στην εφαρμογή π.χ. του BONUS-MALUS.

Η C.E.A. έκανε προτάσεις για όλα τα θέματα που ανεκοίνωσε η Ε.Ε. για τους καταναλωτές και διοργάνωσε συνάντηση τον Σεπτέμβριο 1996 προσκαλώντας και την Ιταλίδα Επίτροπο κ. Bonino και άλλη συνάντηση τον Απρίλιο 1997 με τη Γεν. Δ/νση 24 όπου έγινε διάλογος με όλους τους ενδιαφερομένους και τις Οργανώσεις Καταναλωτών.

Υπάρχουν 3 θέματα για Νομοθετική Ρύθμιση.

α. Οι πωλήσεις από απόσταση, για την οποία πιθανολόγησε την έκδοση οδηγίας το φθινόπωρο του 1997.

β. Την προστασία επισκεπτών (Rothley's Report).

γ. Τις διανομές ασφαλιστικών προϊόντων.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ενδιαφέρεται για τη διαφάνεια των ασφαλιστικών προϊόντων και την ενημέρωση των καταναλωτών, τις εξωδικαστικές αποζημιώσεις και την εξεύρεση εναλλακτικών λύσεων για τον εξώδικο διακανονισμό των υποθέσεων.

Στις συζητήσεις που έγιναν με τις Οργανώσεις καταναλωτών, τονίστηκε η ανάγκη πληροφόρησης και ενημέρωσης και η ανάγκη έκδοσης μιας μπροσούρας που θα περιέχει αναλυτικά τα κυριότερα στοιχεία των ασφαλιστικών προϊόντων.

Στη συνέχεια ο Πρόεδρος της Επιτροπής Αυτοκινήτων, κ. Les Howell, αναφέρθηκε στις Νομοθετικές Μεταβολές που επηρεάζουν τις ασφαλίσεις αυτοκινήτων:

α. Πωλήσεις εξ αποστάσεως, που μπορεί να γίνονται και με ηλεκτρονικό τρόπο.

β. Περί ανταλλακτικών E.C.A.R.
Πρόκειται για μία μάχη μεταξύ ασφαλιστών - καταναλωτών από τη μία πλευρά και κατασκευαστών αυτοκινήτων από την άλλη. Ενώ το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο ψήφισε αρχικά υπέρ του ελεύθερου ανταγωνισμού, το Συμβούλιο Υπουργών το απέρριψε.
Εδώ οι κατασκευαστές αυτοκινήτων, που είναι πολύ ισχυρό Lobby, έχουν τεράστια δύναμη και πρόσβαση στο Συμβούλιο Υπουργών και εκεί πέτυχαν την προστασία του Design.
Οι κατασκευαστές αυτοκινήτων ουσιαστικά ζητούν να έχουν το αποκλειστικό προνόμιο κατασκευής και μονοπώλησης των ανταλλακτικών.
Αυτό όμως έρχεται σε πλήρη αντίθεση προς τη βασική αρχή που έχει η Ε.Ε. δηλ. του ελεύθερου ανταγωνισμού.
Εκτός από τους ασφαλιστές αυτό πλήττει και τους καταναλωτές, αλλά και χιλιάδες επιχειρήσεις που κατασκευάζουν ανταλλακτικά.
Ανεφέρθη ότι οι εθνικές ενώσεις πρέπει να πλησιάσουν σε διάλογο τους Ευρωβουλευτές τους, να τους ενημερώσουν και παράλληλα να κινητοποιηθούν οι οργανώσεις καταναλωτών που μπορούν να ασκήσουν πίεση.
Το θέμα αυτό είναι ιδιαίτερα σοβαρό και θα έχει επίπτωση στα ασφάλιστρα αυτοκινήτων, θα έχει συνέχεια, και ενώ αρχικά είχε θετική εξέλιξη, στη συνέχεια αυτή η εξέλιξη ανετράπη. Η C.E.A. παρακολουθεί το θέμα και ως μέλος της ECAR τη χρηματοδοτεί για την επίτευξη του σκοπού της.
Εν συνεχεία, το λόγο πήρε ο κ. Alain Pire (Βέλγιο), ως Πρόεδρος της Υποεπιτροπής Αυτοκινήτων της Ενιαίας Αγοράς, κι έκανε ενημέρωση για το Σχέδιο 4ης Οδηγίας Αυτοκινήτων, περί προστασίας επισκεπτών, την παρέμβαση της Επιτροπής και το αναμενόμενο από την Commission νέο Σχέδιο, το οποίο εντελώς συμπτωματικά, μετ' ολίγον ήλθε(!!) και έχει αρκετές μεταβολές, έχοντας κάνει δεκτές και αρκετές από τις εισηγήσεις C.E.A., ενώ συγχρόνως καθορίστηκε να γίνει συνάντηση της Υπ/πής Αυτοκινήτων την 8/7/1997 στο Παρίσι, ώρα 08.00.
Ο κ. Pire ανέφερε επίσης το θέμα των Επικουρικών Κεφαλαίων των κρατών της Ε.Ε. με το Ελβετικό, το τελικό κείμενο της συμφωνίας, η οποία και υπεγράφη επ' ευκαιρία της Γενικής Συνελεύσεως από πολλά κράτη-μέλη της Ε.Ε. και θα έλθει για υπογραφή και από το Ελβετικό Ε.Κ. την 23/9/1997, οπότε έχει γενική Συνέλευση, με στόχο να ισχύσει από 1/1/1998.
Η συμφωνία αυτή προβλέπει την αμοιβαία αποζημίωση κατοίκων Ελβετίας και Ευρωπαίων πολιτών από τα αντίστοιχα Ε.Κ. χωρίς διάκριση, κάτι που ίσχυε για το Ελληνικό Ε.Κ., χωρίς να έχουμε κάποιο λόγο να μην υπογράψουμε τη συμφωνία αυτή που μας συμφέρει να αρχίσει να ισχύει το συντομότερο.
Ο κ. Pire ανέφερε ακόμη ότι η Υπ/πή ασχολήθηκε και με ένα θέμα ρυμουλκουμένων που είχε θέση η Ιρλανδική αντιπροσωπεία.
Ο κ. Howell έθιξε το θέμα της μεταφοράς επικινδύνων εμπορευμάτων και την πρόθεση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας να εκδώσει οδηγία με σκοπό να μεταφέρει στους Ασφαλιστές το κόστος τέτοιων ζημιών ως π.χ. μόλυνσης περιβάλλοντος.
Σε παρέμβαση της Γραμματείας C.E.A. γι' αυτό το θέμα έγινε υπόμνηση ότι υπάρχει η σύμβαση της Βασιλείας που προβλέπει τη Strict Liability και υψηλά πρόσιμα, ότι η C.E.A. παρίσταται σαν παρατηρητής στις σχετικές συζητήσεις που διεξάγονται και το θέμα ενδιαφέρει και τους ασφαλιστές Θαλάσσης.
Στη συνέχεια, το λόγο έλαβε ο κ. Raf. Deidda, Πρόεδρος του Συμβουλίου των Γραφείων, ο οποίος δυστυχώς για τον ίδιο, την οικογένειά του και για ολόκληρο το σύστημα Πρασίνων Καρτών, την επομένη το πρωί (27/6/97) βρέθηκε νεκρός στο δωμάτιό του στο Ξενοδοχείο Ambassador του Παρισιού, προφανώς από ανακοπή καρδιάς.
Ο εκλιπών Πρόεδρος έκανε λόγο για τα γεγονότα στο σύστημα Πρασίνων Καρτών τη χρονιά που πέρασε και που τα κυριότερα από αυτά είναι:
1. Απεφασίσθη να ενταχθούν στο σύστημα η Βοσνία-Ερζεγοβίνη, η Ουκρανία και η Μολδαβία με τους νέους όρους που θέτει το Συμβούλιο για όλα τα νέα μέλη.
2. Του λοιπού υπάρχουν 3 κατηγορίες μελών:
α. Τα πλήρη μέλη που είναι τα Γραφεία των Ευρωπαϊκών (γενικά) Κρατών Full Members, με δικαίωμα ψήφου σε όλα τα θέματα.
β. Τα Affiliate Members, που αφορά τα Γραφεία των Κρατών εκτός Ευρώπης, που βρέχονται από τη Μεσόγειο θάλασσα (Μαρόκο, Τυνησία, Ισραήλ).
γ. Τα μεταβατικά μέλη (Transitional Members) είναι τα νέα μέλη που θα εισέρχονται στο σύστημα "υπό δοκιμή" 2 ετών και εφ' όσον πληρούν τα προσόντα που καθορίζει το Σύστημα, στη συνέχεια θα γίνονται Full ή Affiliate Members.
Άλλη απόφαση του Συμβουλίου των Γραφείων που κυρώθηκε από τη Γενική Συνέλευση των μελών του στη Βουδαπέστη (6/6/97) είναι ότι τα νέα μέλη, προκειμένου να ενταχθούν, θα πρέπει να έχουν: α. αντασφαλιστική κάλυψη από γνωστούς αντασφαλιστές της Δυτ. Ευρώπης και β. Τραπεζική Εγγύηση περίπου 2 εκατομμυρίων $ για την ίδια τους κράτηση.
Ο εκλιπών Πρόεδρος του Συμβουλίου των Γραφείων ανέφερε ακόμη ότι το Σύστημα Πρασίνων Καρτών είναι κατ' εξοχήν ευρωπαϊκό σύστημα και ότι στη Διοικούσα Επιτροπή του απεφασίσθη να εκτείνεται μέχρι την Δυτική πλευρά της Οροσειράς των Ουραλίων και την Κασπία Θάλασσα.
Ο Πρόεδρος της Υποεπιτροπής Νομικών Θεμάτων, κ. Lemor, έφερε προς έγκριση τροποποίηση της Διεθνούς Συμφωνίας επιμερισμού των ζημιών μεταξύ των Ασφαλιστών Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων και Casco Ασφαλιστών.
Σε ερώτηση του εκλιπόντος R. Deidda ο κ. Lemor απάντησε ότι σε αυτή τη συμφωνία μπορούν να προσχωρήσουν και τα Γραφεία που ασκούν συνοριακή ασφάλιση.
Ο κ. Giusepe Asciano, επικεφαλής της Ομάδας Εργασίας Σωμ. Βλαβών, είπε ότι στα 6 χρόνια που εξετάζει η ομάδα τις περιπτώσεις σωματικών βλαβών, δεν είχε κάποιο σημαντικό αποτέλεσμα. Έχει γίνει συγκριτική μελέτη και υπάρχουν διαφορές μεταξύ των διαφόρων χωρών στον διακανονισμό ιδίων σωματικών βλαβών.
Ανέφερε το σημαντικό γεγονός της Ισπανίας, που επέτυχε με νόμο να αποτιμήσει τις σωματικές βλάβες, ενώ στην Ιταλία η προσπάθεια μάλλον βαίνει σε αποτυχία, διότι ο Δ/ντής της Εποπτικής Αρχής στην Ιταλία την προηγούμενη εβδομάδα δήλωσε ότι δεν δέχεται περαιτέρω την κλίμακα αποζημιώσεων σωματικών βλαβών που είχε καταρτισθεί.

ΝΕΕΣ ΜΕΘΟΔΟΙ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Τόσο από τον Πρόεδρο της Επιτροπής Αυτοκινήτων κ. Les Howell, όσο κυρίως από τον κ. M. Jarry έγινε λόγος για το Segmentation, για όλους τους παράγο-

ντες γενικά που μπορούν να επηρεάσουν θετικά ή αρνητικά την τιμολόγηση, και αυτό γίνεται με τη δημιουργία στατιστικών στοιχείων.
Λαμβάνεται κυρίως υπόψη:
1. Ο τύπος του αυτοκινήτου.
2. Η χρήση του αυτοκινήτου.
3. Ο οδηγός του αυτοκινήτου.
4. Το περιβάλλον του αυτοκινήτου.
Στα παραπάνω γίνεται περαιτέρω ανάλυση π.χ. έχουν κατατάξει τα αυτοκίνητα σε ομάδες, σε τύπους, σε ηλικία, έχουν κατατάξει αν οδηγείται το όχημα από έναν ή περισσότερους οδηγούς, φύλο οδηγού, ηλικία και εμπειρία ζημιών. Κάθε παράγοντας πολλαπλασιάζεται επί ένα συντελεστή π.χ. 1,2 -1,4 ή 0,85 - 0,90 επί ενός ασφαλίστρου βάσεως και τελικά βγαίνει το τελικό ασφάλιστρο.
Το ίδιο γίνεται και στον κίνδυνο κλοπής, ανάλογα αν το αυτοκίνητο φυλάσσεται σε κλειστό Garage, αν παρκάρει, σε ποια περιοχή, ανάλογα με την επικινδυνότητα κλοπής που έχει καταταγεί, τι είδους αντικλεπτικό σύστημα διαθέτει κ.λπ.
Ετονίσθη πάντως ότι και το Segmentation έχει τα όριά του.
Στο Βέλγιο από το τέλος του 1997 καταργείται το ελάχιστο ασφάλιστρο Αστ. Ευθύνης Αυτοκινήτων (εφικτότητος), διατηρείται η κλίμακα 23 βαθμών του BONUS-MALUS, αλλά το αντίστοιχο ασφάλιστρο κάθε βαθμίδος θα διαμορφώνεται ελεύθερα.
Και στο Βέλγιο η τμηματοποίηση του ασφαλίστρου είναι σε ανάπτυξη, όμως παρετηρήθη μεγάλος αριθμός ανασφάλιστων και τα 3-4 τελευταία χρόνια αυξάνεται με μέσο ποσοστό 15% ο αριθμός των ζημιών που αποζημιώνει το Βελγικό Ε.Κ. από ανασφάλιστους και έφθασε τους 5.000 φακέλους ζημιών.

ΠΡΟΛΗΨΗ (ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ) - ΟΔΙΚΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ

Απόντος του κ. Penti Ajo ο απολογισμός έγινε από τον κ. Legrand, που είπε ότι η C.E.A. συμμετέχει (σαν μέλος) στους δύο (2) ευρωπαϊκούς ιδ. οργανισμούς που υπάρχουν και είναι σύμβουλοι της Commission, σε θέματα πρόληψης-οδικής ασφάλισης. Τον προσεχή Οκτώβριο η Commission διοργανώνει μία ημερίδα για την Οδική Ασφάλεια και έχει καθορίσει διάφορες τιμές συμμετοχής σε αυτή π.χ. όσων απλώς συμμετέχουν, όσων επιθυμούν να μιλήσουν κ.λπ. Από τη συζήτηση που επακολούθησε βγήκε το συμπέρασμα ότι ένα τέτοιο συνέδριο δεν θα προσφέρει σημαντικά πράγματα, ενώ στιγματίστηκε η τόσο μεγάλη οικονομική συμμετοχή που ζητείται από τον διοργανωτή και χωρισμένη σε διάφορα επίπεδα.
Πάντως όλες οι χώρες έχουν ενεργό παρουσία σε θέματα πρόληψης και οδικής ασφάλειας. Ιδιαίτερα οι Σκανδιναβικές χώρες έχουν επιβάλει ιδιαίτερα αυστηρά πρόστιμα-ποινές με στόχο τη μείωση των τροχαίων και με ως ένα βαθμό επιτυχία.
Όμως ο Σουηδός εκπρόσωπος επεφυλάχθη κατά πόσο μπορούν να εφαρμοσθούν τα τόσο αυστηρά μέτρα (π.χ. ταχύτητα 30 χλμ/ώρα εντός πόλεων).
Στην Ολλανδία, μεταξύ των μέτρων που ελήφθησαν είναι και ειδικός φόρος για την προστασία του περιβάλλοντος από τη ρύπανση των αυτοκινήτων.

ΓΕΝΙΚΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Σκληρός ανταγωνισμός σε όλες τις χώρες με αποτέλεσμα την καθήλωση των ασφαλίστρων, το 1996.
Κάπου επήλθε κορεσμός των σχνών αυξήσεων ασφαλίστρων.
Στη Γερμανία, π.χ., παρετηρήθη μείωση των ασφαλίστρων περίπου 1,5% δηλ. περίπου 1 δισ. γερ. μάρκα (160 δισ. δρχ.), παρά την αύξηση των ασφαλισμένων οχημάτων.
Όμως τα αποτελέσματα ήταν θετικά, λόγω βελτίωσης της συχνότητας ζημιών.
Η Ολλανδία ύστερα από συνεχείς χρονιές ζημιών, είχε οριακά θετικό αποτέλεσμα λόγω αύξησης των ασφαλίστρων που έκανε τα έτη 94-95.
Η Αγγλία έχει γενικά αρνητικό αποτέλεσμα, αλλά ορισμένες επιμέρους εταιρίες λόγω πολιτικής που εφαρμόζουν στο Underwriting είχαν κέρδος.
Μεγάλη ζημία έδειξε η ιταλική αγορά, επίσης σε μικρότερη έκταση η ισπανική, που όμως είναι εξαιρετικά προηγμένη (με ερευνητικό κέντρο, σταστική υπηρεσία, συμφωνίες διακανονισμού ζημιών μεταξύ εταιριών, εκ των προτέρων κλιμάκωση και αποτίμηση των σωματικών βλαβών με καθιέρωση Νόμου κ.λπ.).

- Άλλη εκτίμηση είναι ότι η Ε.Π.Υ. στα αυτοκίνητα, έχει μέχρι τώρα ασήμαντη επίδραση, αν και πάρα πολλοί ασφαλιστές έχουν κάνει σχετική δήλωση στις Εποπτικές Αρχές γι' αυτό.
- Σε αρκετές χώρες (π.χ. Αγγλία, Βέλγιο, Ισπανία) έχει αυξηθεί ο αριθμός των ανασφαλίστων οχημάτων, όμως τα Ε.Κ. δεν βρίσκονται στην κατάσταση του Ελληνικού Ε.Κ., για την οποία εδόθη εξήγηση.

Στο φετεινό PLENARY MEETING είχαν μειωμένη συμμετοχή τα μέλη C.E.A. με σημαντικές απουσίες.
Ο Πρόεδρος ενημέρωσε τα μέλη για την προσεχή συνταξιοδότηση του κ. Boon (Βελγίου) στο τέλος του 1997, τη σημαντική προσφορά του όλα αυτά τα χρόνια και όλοι έδωσαν τις καλύτερες ευχές τους στον κ. J. Boon.
Νέος Πρόεδρος της Επιτροπής Αυτοκινήτων θα είναι ο απουσιάσας κ. Coulot (Γάλλος) Δ/ντής στην AXA-UAP, ο κ. Lemor αντιπρόεδρος και στη θέση του ως πρόεδρος της Υποεπιτροπής Νομικών Θεμάτων ορίσθηκε ο απουσιάζων κ. Penti Ajo.
Στη Διοικούσα Επιτροπή της Επιτροπής Αυτοκινήτων, εκτός των Προέδρων των Υποεπιτροπών θα μετέχουν η Νορβηγία, η Ολλανδία και η Ισπανία.
Την Ε.Α.Ε.Ε. εκπροσώπησαν η κ. Αντωνάκη και οι κ.κ. Γ. Τζανής και Δ. Πάτρας.

Γιώργος Τζανής

ΕΚΘΕΣΗ ΤΗΣ Ε.Α.Ε.Ε. ΑΠΟ ΤΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΤΗΣ "ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗΣ" (ΤΗΣ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ C.E.A.)

ΠΑΡΙΣΙ, 18/6/1997

Η Επιτροπή Στατιστικής Αυτοκινήτων C.E.A. συνεδριάζει μία φορά το χρόνο, κάθε Ιούνιο, πριν τη Γενική Συνέλευση των Αυτοκινήτων.
Τα στοιχεία που είχαν δώσει σχεδόν όλες οι Αγορές ήσαν του έτους 1995, ενώ ελάχιστα ή ενδείξεις υπήρχαν για το 1996.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ - ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΑΓΟΡΩΝ

1. Στα μέσα του 1995, η Ευρωπαϊκή Ένωση είχε 181 εκατομμύρια 4τροχα (ΙΧΕ, ελαφρά και μεγάλα φορτηγά και λεωφορεία) αυτοκίνητα αυξημένα έναντι του έτους 1994 περίπου κατά 1,5%, γεγονός που έδειξε σημεία κορεσμού ως προς την αύξηση για τις περισσότερες χώρες με εξαίρεση την Ελλάδα, την Πορτογαλία και την Ιρλανδία.
2. Τα καινούργια αυτοκίνητα που μπήκαν στην κυκλοφορία το 1996 ήταν περίπου 12,5 εκατομμύρια, αυξημένα κατά 6,5% έναντι του 1995.
3. Τα συνολικά ασφάλιστρα των χωρών της Ε.Ε. (Ζωής και Γενικών Ασφαλειών) το έτος 1995 ήταν 441 δισ. ECU εκ των οποίων 76 δισ. ECU δηλ. 17,2% τα ασφάλιστρα αυτοκινήτων.
Εκτιμάται ότι τα ασφαάλιστρα αυτοκινήτων για το 1996 θα εγγίσουν τα 78 δισ. ECU - αύξηση μόλις 2%, αποτέλεσμα του κορεσμού.
4. Η ηγέτις αγορά της Ευρώπης το 1995 ήταν η γερμανική με 120,7 δισ. ECU συνολικά ασφάλιστρα που αντιπροσωπεύουν το 27,4% των συνολικών ασφαλίστρων της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ακολουθεί η γαλλική αγορά δεύτερη και τρίτη η αγγλική.
5. Στον κλάδο αυτοκινήτων, η Γερμανία έχει το 24% του συνόλου των οχημάτων και το 30,6% των ασφαλίστρων αυτοκινήτων της Ευρωπαϊκής Ένωσης.
Η Ιταλία αντιπροσωπεύει το 18% του συνόλου των οχημάτων, αλλά έρχεται στην 3η θέση μεταξύ των χωρών της Ε.Ε. από άποψης ασφαλίστρων αυτοκινήτων (14%).
Η Γαλλία έρχεται στη 2η θέση μεταξύ των χωρών της Ε.Ε. από άποψης ασφαλίστρων με 18,3% και στην τρίτη από πλευράς αριθμού οχημάτων.
6. Τα ασφάλιστρα αυτοκινήτων κατέχουν το μεγαλύτερο μερίδιο σε σχέση με τα συνολικώς παραγόμενα ασφάλιστρα στην Ιταλία (35%), σημαντικό μερίδιο, αλλά τη δεύτερη θέση έχουν στην Πορτογαλία, στην Ελλάδα και στην Ισπανία, ενώ στην Αγγλία, στην Ολλανδία και στην Ελβετία αντιπροσωπεύουν το 11%.
7. Η Ελλάδα είναι η χώρα με το μικρότερο ποσοστό ασφαλίστρων προαιρετικών καλύψεων αυτοκινήτων (15,5%) στο σύνολο των ασφαλίστρων αυτοκινήτων. Το υπόλοιπο 84,5% αντιπροσωπεύουν τα ασφάλιστρα Αστικής Ευθύνης, ενώ στην Ιταλία η αναλογία είναι 20%-80% αντίστοιχα. Στις Σκανδιναβικές χώρες τα 2/3 των ασφαλίστρων αντιπροσωπεύουν οι προαιρετικές καλύψεις και το 1/3 η Αστική Ευθύνη, ενώ στη Γαλλία η αναλογία είναι περίπου 50%-50%.
8. Τα γενικά έξοδα και τα έξοδα προσκτήσεως εργασιών αυτοκινήτων κυμαίνονται μεταξύ 17% και 37%.
9. Από πλευράς συγκέντρωσης ασφαλίστρων εις μεν τη Γερμανία υπάρχει σχετική διασπορά, αφού τα 5 μεγαλύτερα ασφαλιστικά groups κατέχουν το 30% των ασφαλίστρων αυτοκινήτων, ενώ στη Γαλλία, την Ιρλανδία, την Ολλανδία και την Ισπανία κατέχουν μεγαλύτερο ή και διπλάσιο ποσοστό, με αιχμή τη Νορβηγία, όπου οι 3 μεγαλύτερες εταιρίες ελέγχουν το 96% της αγοράς αυτοκινήτων και παρά αν έχουν μεταξύ τους ανταγωνισμό.
10. Η Ελβετία είναι η πρώτη χώρα από την άποψη κατανάλωσης ασφαλίστρων ανά κάτοικο με 3.494 ECU και ακολουθούν σε μεγάλη απόσταση, με το μισό περίπου, η Ολλανδία και η Γαλλία.
11.

ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ ΕΤΗΣΙΟΣ ΑΝΑ ΟΧΗΜΑ, σε ECU, 1995 (σε σχέση με Ελλάδα)			ΣΥΧΝΟΤΗΣ ΖΗΜΙΩΝ ΑΝΑ 1000 ΟΧΗΜΑΤΑ (σε σχέση με Ελλάδα)	
ΕΛΛΑΣ	136		81	
ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ	252	(+5,3%)	38	(-53%)
ΣΟΥΗΔΙΑ	297	(+118,4%)		
ΙΤΑΛΙΑ	327	(+140,4%)	120	(+48%)
ΙΣΠΑΝΙΑ	335		110	
ΑΓΓΛΙΑ	340			
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	360	(+164,7%)	109	(+34%)
ΝΟΡΒΗΓΙΑ	418	(+207,3%)	42	(-48%)
ΔΑΝΙΑ	456			
ΓΑΛΛΙΑ	460		71	
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	491		58	
ΒΕΛΓΙΟ	528	(+288,2%)		
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	536		85	
ΑΥΣΤΡΙΑ	598	(+340%)	84	(3,7%)
ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	708			
ΙΡΛΑΝΔΙΑ	714	(+425%)		
ΕΛΒΕΤΙΑ	789	(+480%)	53	(-35%)

Εξαιρετικά μεγάλη συχνότητα ζημιών παρουσιάζουν τα βαρέα-μεγάλα φορτηγά στη Γερμανία, την Αυστρία και την Ιταλία.
Η αύξηση του κόστους επισκευής υλικών ζημιών έχει σημαντική πτωτική τάση, σε όλες τις χώρες εκτός από την Ελβετία, την Ισπανία και την Ελλάδα. Το υψηλότερο κόστος ανταλλακτικών έχει η Δανία.
Γενικά το κόστος των ζημιών παρουσιάζει μία σταθερότητα σε ορισμένες αγορές και ελαφρά πτωτική τάση, επηρεαζόμενο από το χαμηλό πληθωρισμό. Επίσης, τα μέτρα πρόληψης των ατυχημάτων που έχουν ληφθεί σε αρκετές χώρες, τείνουν σε ελαφρά μείωση του αριθμού των ατυχημάτων.
Ο ανταγωνισμός στις ασφαλίσεις αυτοκινήτων είναι οξύς και οδηγεί τις εταιρίες σε ποικίλα κριτήρια τιμολόγησης και μείωση των διαχειριστικών εξόδων. Βελτίωση των αποτελεσμάτων είχε η Αγγλική, Γαλλική και Ολλανδική αγορά.
Το ποσοστό ζημίας σχεδόν σε όλες τις αγορές είναι άνω του 80%, ενώ στην Ιταλία έφθασε το 96,8%.
Ο εκπρόσωπος της γερμανικής αγοράς ανέφερε ότι διαθέτουν στατιστικά στοιχεία κάθε μορφής για μερικές εκατοντάδες τύπων αυτοκινήτων, που φθάνουν μέχρι τη συχνότητα ζημιών κάθε τύπου οχήματος, σε σημείο που να έχουν στοιχεία περίπου για το 90% των κυκλοφορούντων οχημάτων. Αυτά τους είναι ιδιαίτερα χρήσιμα, διότι έχουν μεγάλο ποσοστό συμβολαίων CASCO.
Στη Γερμανία υπάρχει ενιαία κλίμακα BONUS-MALUS για όλους τους ασφαλιστές αυτοκινήτων, με την έννοια ότι κάθε κλάση φανερώνει το χρονικό διάστημα που δεν υπάρχει δήλωση ζημίας. Απ' εκεί και πέρα κάθε εταιρία έχει δική της εφαρμογή BONUS-MALUS από την άποψη εκπτώσεων, πόσο γρήγορα τρέχει το BONUS, ή το MALUS κ.λπ.
Το σύστημα BONUS-MALUS θεωρήθηκε από το Γερμανό εκπρόσωπο ο κυριότερος ίσως παράγων τιμολόγησης των ασφαλίστρων.
Στις Σκανδιναβικές χώρες έχουν βελτιώσει πολύ την Οδική Ασφάλεια και έχουν επενδύσει στην πρόληψη των ζημιών με ικανοποιητικά αποτελέσματα και με εξαίρεση τη Φινλανδία. Εκεί παρουσιάζεται και εξαιρετικό επίπεδο υπηρεσιών στους ασφαλισμένους. Οι αρχές της Σουηδίας έχουν θέσει στόχο να εκμηδενίσουν τους θανάτους και τους σοβαρούς τραυματισμούς μέσα στις πόλεις, θέτοντας ανώτατο όριο ταχύτητας τα 30 χλμ./ώρα, κατεβάζοντας το ανεκτό επίπεδο αλκοόλ στο αίμα των οδηγών στο 0,20 g/l, υψηλά πρόσιμα σε παραβάτες οδηγούς που φθάνουν μέχρι την αφαίρεση της άδειας οδήγησης και μελετάται η επιβολή αυξημένων τελών κυκλοφορίας για τα παλιά οχήματα που μολύνουν το περιβάλλον.
Η συζήτηση επεξετάθη και εκτός των στατιστικών και κάποια στιγμή ομοίασε με τη υποεπιτροπή αγοράς, όπου κάθε αντιπρόσωπος ανέπτυξε τα σημαντικότερα της αγοράς του στον κλάδα αυτοκινήτων, αφού αναφέρθηκαν ακόμη και κριτήρια τι-

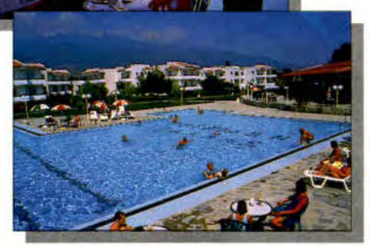
μολόγησης και μέθοδοι πωλήσεων.
Ο Βέλγος εκπρόσωπος ανέφερε ότι με νόμο υπάρχει κατώτατο δραχμικό ασφάλιστρο Αστ. Ευθύνης Αυτοκινήτων, κάτω από το οποίο οι Εποπτικές Αρχές υπαγορεύουν την τιμολόγηση, αλλά αυτό θα καταργηθεί από το 1998, ενώ ανέφερε και την αύξηση των ανασφαλίστων οχημάτων, χωρίς να απαντήσει σε σχετική ερώτηση για τον αριθμό αυτών ή το ποσοστό τους σε σχέση με το σύνολο των οχημάτων.
Ο εκπρόσωπος της Ιταλίας είπε ότι αυξήθηκαν κατά 27% τα ατυχήματα από νέους οδηγούς και κατά 40% από τις μοτοσυκλέτες. Ο πληθωρισμός στην Ιταλία ήταν 3,9%, ενώ το μέσο κόστος ζημίας των επιβατικών αυξήθηκε 12%, των φορτηγών 14% και των μοτοσυκλετών 7%. Αντίθετα, μειώθηκαν οι θάνατοι.
Ο εκπρόσωπος της γαλλικής αγοράς ανέφερε ότι δεν υπάρχει πρόβλημα ανασφαλίστων στη Γαλλία που πρέπει να είναι σε ασήμαντο ποσοστό. Οι εισφορές στο Γαλλικό Ε.Κ. ανέρχονται σε 0,10%, ενώ αυξήθηκε η εισφορά στους Οργανισμούς Κοινωνικής Ασφάλισης.

Για την ελληνική αγορά, εκτός από τα στατιστικά στοιχεία, ανέφερα σαν μεγάλο πρόβλημα του Κλάδου Αυτοκινήτων το Επικουρικό Κεφάλαιο και δευτερευόντως την απόκλιση προβλέψεων εκκρεμών ζημιών-υποαποθεματοποίηση. Η συζήτηση γύρω από την εμπειρία μας του Επικουρικού Κεφαλαίου πήρε έκταση. Ο εκπρόσωπος της Ισπανίας στο τέλος ζήτησε να ασχοληθεί η Επιτροπή Στατιστικής κάνοντας κάποια μελέτη για το θέμα των προβλέψεων εκκρεμών ζημιών, ώστε να υπάρξει στατιστική μέθοδος υπολογισμού τους, ή στατιστικά να γίνεται παρακολούθηση της εξέλιξής των.
Μετά τα κυκλικά αποτελέσματα που ανέπτυξε ο εκπρόσωπος της βρεταννικής αγοράς Dr Reids, ο Πρόεδρος της Επιτροπής έθεσε το ερώτημα αν πρέπει να συλλέξουν οι Εθνικές Ενώσεις από τα μέλη τους όλα τα κριτήρια που χρησιμοποιούν για την τιμολόγηση των ασφαλίστρων αυτοκινήτων και να προωθηθούν στη C.E.A.
Γαι μεν τη νορβηγική αγορά, όπου 3 εταιρίες ελέγχουν το 95% του Κλάδου Αυτοκινήτων, δεν υπήρχε πρόβλημα, οι υπόλοιποι όμως εκπρόσωποι στην πλειοψηφία ανέφεραν τη δυσκολία συλλογής τόσων πολλών κριτηρίων από τόσους πολλούς ασφαλιστές αυτοκινήτων, για πολλούς εκ των οποίων πολλά από τα κριτήρια μπορεί να μη θεωρούνται κρίσιμα στη χώρα τους.
Όλες οι αγορές έχουν εναρμονίσει τις Εθνικές τους Νομοθεσίες προς τις Οδηγίες της 3ης γενιάς.
Ο εκπρόσωπος της αγγλικής αγοράς ανέφερε ότι το Direct Selling πλησιάζει να καλύπτει το 50% των πωλήσεων ασφαλειών αυτοκινήτων στην Αγγλία, αλλά υπάρχει ανάσχεση του ρυθμού ανάπτυξης που είχε αρχικά. Επίσης, λόγω του ανταγωνισμού στον κλάδο, οι εταιρίες έχουν αρχίσει να πωλούν και άλλα χρηματοοικονομικά προϊόντα, π.χ. δάνεια σε ασφαλισμένους τους για ανανέωση του αυτοκινήτου τους κ.λπ., ενώ οι τράπεζες και οι Building Societies, μέσω των δικτύων τους, πωλούν ασφάλειες αυτοκινήτων.
Την Ε.Α.Ε.Ε. εκπροσώπησε ο υπογράφων, κ. Γιώργος Τζανής.

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

ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΖΩΗΣ



ΥΠΕΡΑΞΙΑ ζωής

Έχει και η ζωή την υπεραξία της

Οι καιροί απαιτούν μεγαλύτερη εξασφάλιση στα γηρατειά,
περισσότερη οικονομική ενίσχυση παιδιών ή αγαπημένων ανθρώπων...
Γι' αυτό κάντε ένα ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΖΩΗΣ, ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ.
Χαρίστε στον εαυτό σας, στην οικογένειά σας, στα παιδιά ή στους αγαπημένους σας,
ένα πρόγραμμα που συνδυάζει μοναδικά
την αποταμίευση - επένδυση με την ασφαλιστική κάλυψη ενός Συμβολαίου Ζωής !
Με το Ομολογιακό Συμβόλαιο Ζωής ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ,
και με μια - μόνο - πληρωμή ασφαλίστρων, έχετε 3 επιλογές :
• Μικτή εξασφάλιση. Ασφαλιστική κάλυψη και σύνταξη σε όποια ηλικία επιλέξετε.
• Ισόβια προστασία και σίγουρη απόδοση για το ποσό των χρημάτων σας που επενδύθηκε.
• Σίγουρη και αποδοτική επένδυση.
Με τη σιγουριά των επενδύσεων της Αγροτικής Ζωής.
Η Νέα Γενιά Συμβολαίων ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ της Αγροτικής Ζωής, με ενιαίο Ασφάλιστρο
και ενιαία Απόδοση, συμφέρει περισσότερο γιατί εξαγοράζεται,
διατίθεται άμεσα, χωρίς περιορισμό στον αριθμό
και το ύψος επένδυσης, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες.
Αγοράστε λοιπόν σήμερα ένα Ομολογιακό Συμβόλαιο Ζωής! Γιατί ΥΠΕΡ- ΑΞΙΖΕΙ...

ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ : Εδώ η επένδυση είναι έργο Ζωής...

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ Ζ Ω Η Σ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ : Λ.ΣΥΓΓΡΟΥ 4-6 117 42 ΑΘΗΝΑ ΤΗΛ. (01) 92.18.905-9 , 92.48.000
ΔΙΑΤΙΘΕΤΑΙ ΣΕ ΟΛΑ ΤΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, ΣΤΑ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΤΗΣ, ΚΑΙ ΣΕ ΟΛΑ ΤΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΑΤΕ.

SYNEDIA S.A.

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

8ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Αύξηση πωλήσεων & είσοδος στο χρηματιστήριο

Ικανοποιητικά εξελίσσεται η πορεία της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ και γίνεται ορατή πλέον η υλοποίηση των φιλόδοξων στόχων που τέθηκαν στο πλαίσιο του 5ετούς προγράμματος ανάπτυξης της εταιρίας.

Η αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων το 1996 ήταν λίγο πιο πάνω από τη μέση αύξηση παραγωγής της αγοράς, παρουσιάζοντας βελτίωση κατά 14%, και έφθασε τα 13 δισ. δρχ. Αυξημένη κατά 20% ήταν και η παραγωγή νέων ασφαλίστρων.

Ωστόσο η Διοίκηση της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ καθώς και η Διοίκηση της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ φιλοδοξούν για παραπέρα βελτίωση της παραγωγής μέσα από σύγχρονες μεθόδους και απαιτήσεις της αγοράς, όπως είναι η εισαγωγή στο Χρηματιστήριο, η Διοίκηση των δύο ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου από κοινό management, η προώθηση νέων προϊόντων με την πλήρη εφαρμογή του Bancassurance.

Ο Δ/νων Σύμβουλος της εταιρίας, κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, στο πλαίσιο του 8ου Συνεδρίου έκανε γνωστό ότι για την εφαρμογή του Bancassurance θα πραγματοποιηθεί συνάντηση με όλους τους Δ/ντές των υποκαταστημάτων της ΑΤΕ, όπου θα αναλυθούν τα προγράμματα που έχουν σχεδιαστεί και θα τεθούν στόχοι παραγωγής ώστε να προωθούνται τα ασφαλιστικά προϊόντα από τα γκισέ των καταστημάτων στους πελάτες της Αγροτικής Τράπεζας, με ανάλογα κίνητρα.

Ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ και υποδιοικητής της ΑΤΕ, κ. Θανάσης Παπαγεωργίου, τόνισε ότι με την εφαρμογή του κοινού management θα ενοποιηθούν τα δίκτυα των ασφαλιστικών εταιριών της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ (ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΖΩΗΣ) με κοινό marketing και θα προωθηθούν κοινές πολιτικές για τις επενδύσεις και την ανάπτυξη της τεχνολογίας, ενώ ο στόχος για είσοδο των εταιριών στο Χρηματιστήριο θα γίνει προσπάθεια να υλοποιηθεί μέσα στο 1998.

Στο μεταξύ ο Διοικητής της ΑΤΕ, κ. Χρήστος Παπαθανασίου, μιλώντας στο Συνέδριο Πωλήσεων, αφού αναφέρθηκε στις δραστηριότητες του Ομίλου, έκανε γνωστό ότι ιδρύεται εταιρία management που θα παρακολουθεί την υλοποίηση των αποφάσεων του Ομίλου.

Επικεφαλής της εταιρίας, όπως ανέφερε ο Διοικητής της ΑΤΕ, θα τεθεί ο κ. Λάμπρος Λαμπρόπουλος, στέλεχος της ΑΤΕ και πρώην Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής.



Οι βραβευθέντες του 8ου Συνεδρίου Πωλήσεων



Χρ. Παπαθανασίου
Διοικητής ΑΤΕ

Ο Δ/ντής Πωλήσεων της ΑΓΡΟΤΙ-

ΚΗΣ ΖΩΗΣ, κ. Άγγελος Παπαστερνός, αναφέρθηκε στο πρόγραμμα ανάπτυξης της εταιρίας και τόνισε ότι στο τέλος του χρόνου θα έχει διαμορφωθεί το συγκεκριμένο πλαίσιο, που στόχο έχει τις βελτιώσεις στα κίνητρα ανάπτυξης του δικτύου και τη συνεργασία του μέσα από το νέο θεσμικό καθεστώς.

Αναλυτικότερα, ο κ. Χρήστος Παπαθανασίου, ο Διοικητής Αγροτικής Τράπεζας, είπε τα εξής:

"Χαίρομαι ιδιαίτερα που βρίσκομαι ανάμεσα στα δυναμικά στελέχη των Πωλήσεων της Αγροτικής Ζωής.

Με ξεχωριστή χαρά, θέλω να ομολογήσω ότι τα 3 χρόνια που είμαστε μαζί ήταν και παραμένουν στην εργασιακή μου πορεία τα πιο εποικοδομητικά και δημιουργικά.

Πιστεύω ότι ήταν πιο επιτυχημένα χρόνια γιατί στηρίχθηκαν πέρα από την εργασιακή σχέση σε αμοιβαία αγάπη, σεβασμό και εκτίμηση.

Θεωρούσα και επιμένω να θεωρώ ότι η καρδιά αυτών των εταιριών, των εταιριών παροχής υπηρεσιών, βρίσκεται στη Δύναμη των Πωλήσεων. Η δύναμη των μεγάλων Ομίλων εκφράζεται με τη δημιουργία και ανάπτυξη εκτεταμένων δικτύων που πρέπει να διέπονται από τη λογική πωλήσεων, όπως ακριβώς εγώ είχα ζήσει τη λογική αυτή στα πλαίσια της Αγροτικής Ζωής.

Θυμάμαι ότι υπήρχε ένα ιδιαίτερο χαρακτηριστικό σε εσάς που αποτελείτε τη Δύναμη Πωλήσεων της Αγροτικής Ζωής. Το χαρακτηριστικό ήταν το χαμόγελο, ο ενθουσιασμός, η ευγένεια και από εκεί και πέρα η δική σας προσπάθεια και πρωτοβουλία για την προώθηση των πωλήσεων.

Πιστεύω ότι εξακολουθείτε να συνεχίζετε με τον ίδιο τρόπο γιατί η δουλειά σας αυτή αποτελεί πλέον τρόπο ζωής. Συνεχίζετε με τον ίδιο τρόπο να εργάζεστε για τα δικά σας συμφέροντα, που είναι ταυτισμένα με τα συμφέροντα της εταιρίας.

Ο στόχος της Διοίκησης της Αγροτικής Τράπεζας είναι να δώσει έμφαση, το 1997, στη διαμόρφωση της λογικής του Ομίλου των εταιριών της ΑΤΕ και στην ενοποίηση του δικτύου των εταιριών του Ομίλου, προκειμένου να μπορέσουμε να αναπτύξουμε ακόμα περισσότερο την αποτελεσματικότητα αυτού του δικτύου.

Δεν είναι αρκετό να λέμε ότι είμαστε Όμιλος Εταιριών. Αυτή η αναφορά θα περικλείει συμπαγή την εικόνα του Ομίλου και θα ακολουθείται από συγκεκριμένες ενέργειες, όπως είναι η ενοποίηση του δικτύου των σημείων πωλήσεων των εταιριών.

Τα σημεία πωλήσεων της Αγροτικής Τράπεζας δεν μπορεί να είναι διαφορετικά από τα σημεία πωλήσεων της Αγροτικής Ζωής ή της Αγροτικής Ασφαλιστικής και των άλλων εταιριών. Όλα τα σημεία ανήκουν στον ίδιο 'Ομιλο και συνολικά εξυπηρετούν τις επιμέρους εταιρίες.

Όλα τα σημεία του δικτύου των πωλήσεων θα συγκλίνουν στην ανάπτυξη του Ομίλου των Εταιριών.

Πιστεύω ότι ο στόχος αυτός για το 1997 θα υλοποιηθεί. Δεν είναι εύκολο, όμως θα καταφέρουμε να εμπεδώσουμε την εικόνα του Ομίλου και να ολοκληρώσουμε την ενοποίηση του δικτύου.

Για λόγους συντονισμού και προκειμένου να πετύχουμε τους στόχους του χρηματοοικονομικού ομίλου των εταιριών, το Διοικητικό Συμβούλιο της ΑΤΕ αποφάσισε την ίδρυση εταιρίας management η οποία θα έχει καθαρά συντονιστικό ρόλο για τις εταιρίες του Ομίλου.

Η Αγροτική Τράπεζα, που είναι ο κορμός του Ομίλου, έχει τα δικά της προβλήματα. Ιδιαίτερα εμφανίζεται έντονα το πρόβλημα μηχανογραφικής στήριξης και επικοινωνίας της Αγροτικής με τις εταιρίες του Ομίλου.

Ελπίζω ότι σε σύντομο χρόνο θα λυθούν τα προβλήματα της πληροφορικής, της οργάνωσης και της επικοινωνίας μεταξύ των εταιριών του Ομίλου και της ΑΤΕ.



1. Δουβλετή Ελένη
1η Ασφαλιστική Σύμβουλος σε νέα παραγωγή.
2. Μπενής Κωνσταντίνος
1ος Συντονιστής Ομάδας σε Νέα Παραγωγή.
3. Μπούχλιος Στέφανος
1ος Συντονιστής Δ/ντής σε Νέα Παραγωγή.
4. Λαιμός Κωνσταντίνος
1ο Γραφείο σε Νέα Παραγωγή.
5. Μαργωμένος Μανώλης *Ειδική βράβευση για τη μεγαλύτερη παραγωγή "ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ" που πέτυχε το Γραφείο Ρόδου.*
6. Σπανουδάκης Μανούσος
1ο Πρακτορείο σε Νέα Παραγωγή.

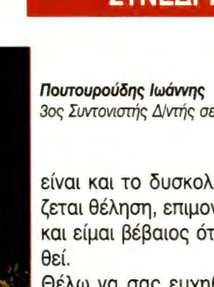


Πουτουρούδης Ιωάννης
3ος Συντονιστής Δ/ντής σε Νέα Παραγωγή



Σιδηρόπουλος Ιορδάνης
5ος Συντονιστής Δ/ντής σε Νέα Παραγωγή

Πιστεύω ότι μέσα στα επόμενα 3 χρόνια θα έχει αλλάξει μορφή τόσο η Τράπεζα όσο και ο Όμιλος των εταιριών της Τράπεζας.
Στη σημερινή εποχή πρέπει να επιβραβεύονται οι καλύτεροι. Στα πλαίσια του Ομίλου θα πρέπει να τεθούν οι στόχοι και η διαδικασία επιβράβευσης και επιλογής των καλύτερων, των αποτελεσματικότερων στελεχών και γενικά των "άριστων".
Θα πρέπει να περάσουμε αυτό το πνεύμα σε όλο τον κορμό του ανθρώπινου δυναμικού των εταιριών του Ομίλου. Θα το προσπαθήσουμε, ασφαλώς δεν είναι εύκολο, πιστεύω όμως ότι από τη στιγμή που βάζει κανείς στόχο, έχει επιλύσει ένα πρόβλημα κατά 50%. Το άλλο 50%, που είναι και το δυσκολότερο, χρειάζεται θέληση, επιμονή και δύναμη και είμαι βέβαιος ότι θα υλοποιηθεί.
Θέλω να σας ευχηθώ καλές εργασίες στο Συνέδριό σας και συγχαρητήρια στους πρώτους. Και του χρόνου θα είμαστε πάλι μαζί με άλλης κατηγορίας προβλήματα, για να επιλύσουμε αυτά, να έρθουν άλλα, να επιλύσουμε και αυτά και πρέπει να ανεβάσουμε την εταιρία εκεί που της αξίζει".
Ο κ. Θ. Παπαγεωργίου, Πρόεδρος Αγροτικής Ζωής και υποδιοικητής Α/Κ, στην ομιλία του ανέφερε τα παρακάτω:
"Κύριε Διοικητά, κύριε Υποδιοικητά, κύριοι Πρόεδροι των εταιριών του Ομίλου, κύριοι εκπρόσωποι των Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης, αγαπητοί συνεργάτες, θα ήθελα να σας ευχαριστήσω για την παρουσία σας και φυσικά με λίγα λόγια και εγώ, όπως και ο κύριος Διοικητής, θα αδράξω την ευκαιρία να κάνω μια αποτίμηση του 1996. Είναι θα έλεγα ο καταλληλότερος χρόνος, για μια πάρα πολύ αχνή περιγραφή των στόχων του 1997 και της πολιτικής που θεωρούμε σαν Τράπεζα, σαν Όμιλος, σαν Αγροτική Ζωής και σαν Διοικητικό Συμβούλιο, ότι είναι απαραίτητες στοχεύσεις για το μέλλον, την προοπτική και την τύχη αυτής της εταιρίας μας.



Θ. Παπαγεωργίου
Υποδιοικητής ΑΤΕ



Τσιτιρίδης Γιώργος
4ος Συντονιστής Δ/ντής σε Νέα Παραγωγή

Κυρίες και κύριοι, το 1996 ήταν μια δύσκολη χρονιά για την Αγροτική Ζωής. Όμως κάνοντας την αποτίμηση των επιδόσεών μας, θα έλεγα ότι είναι αξιοζήλευτες υπό την έννοια ότι ξεκινώντας από την κερδοφορία, αυτή κινήθηκε στα όρια των υπολογισμών που είχαμε κάνει σαν Διοικητικό Συμβούλιο. Τα κέρδη της εταιρίας εξακολουθούν και είναι σημαντικά.
Μειωμένα σε σχέση με πέρσι, κινούνται όμως στο ύψος των 530 εκατ. και είναι στα όρια που είχαμε προϋπολογίσει. Είχαμε κάνει μια επιλογή στην αρχή του έτους, ότι η χρονιά του 1996 θα ήταν μια χρονιά επενδύσεων και πάρα πολλά από τα κεφάλαιά μας δεν θα εμφανίζονταν στα κέρδη, αλλά θα κατευθύνονταν στην δημιουργία υποδομής για την εταιρία.
Με αυτή την έννοια, αυτός ο στόχος επετεύχθη. Παράλληλα θέλω να πω ότι η αύξηση του χαρτοφυλακίου κινήθηκε στα όρια του 14%, ήταν στα μέσα σταθμικά όρια που κινήθηκε όλη η ασφαλιστική αγορά. Άρα είμαστε στις στοχεύσεις μας, είμαστε μέσα στα όρια που μας επιτρέπουν και να αισιοδοξούμε, αλλά και, κάνοντας τον απολογισμό μας, να πούμε ότι η εταιρία κινήθηκε σε ικανοποιητικό επίπεδο.
Όσο αφορά τους ασφαλισμένους. Τα μερίσματα κινήθηκαν στο 12%. Για το υπεραξία ζωής στο 14%. Είναι θεωρώ τα μέσα σταθμικά της αγοράς, αν δει κανείς τις κρατικού ενδιαφέροντος εταιρίες ασφαλιστικές, της ιδιωτικής πάντα ασφάλισης, όπως του Ομίλου της Εθνικής, όπου οι αποδόσεις των μερισμάτων για τους ασφαλισμένους είναι πολύ χαμηλότερες.
Φυσικά υπάρχουν και ψηλότερες από μερικές εταιρίες. Θα έλεγα ότι είναι οι μέσες και προς τα πάνω αποδόσεις για τους ασφαλισμένους και ιδιαίτερα στο υπεραξίας ζωής είναι πάρα πολύ ικανοποιητικές, κινούνται στο 14%.
Αυτά πάρα πολύ σύντομα γιατί θα μπορούσε κανένας να πει πάρα πολλά αποτιμώντας την πολιτική μας, το έργο μας, την πορεία μας το 1996. Θεωρώ όμως ότι υπήρχαν και υπάρχουν προβλήματα τα οποία θα πρέπει το 1997 να αποτελέσουν αντικείμενο ευρύτατου προβληματισμού, ενεργειών και πρακτικής αντιμετώπισης, όχι μόνο από τη Διοίκηση, όχι μόνο από τα στελέχη του υπηρεσιακού μηχανισμού, θα έλεγα, αυτά αφορούν κυρίες και κύριοι, ιδιαίτερα τους συνεργάτες μας, εσάς δηλαδή, το δίκτυο.
Αυτά τα προβλήματα θα τα πω μόνο συνοπτικά. Είναι η αύξηση των αποζημιώσεων, όπως και η αύξηση των ακυρώσεων. Όπως και η αύξηση του λειτουργικού κόστους της εταιρίας. Αυτό σημαίνει ότι ιδιαίτερα τα δύο στοιχεία, η αύξηση του δείκτη αποζημιώσεων, η αύξηση του δείκτη ακυρώσεων, είναι στοιχεία που η λύση τους βρίσκεται κύρια στα χέρια της... δύναμης πωλήσεων, είναι στοιχεία που αφορούν την καλή πώληση, είναι στοιχεία που η εξέλιξή τους, η βελτίωση αυτών των δεικτών είναι κρίσιμη και για την εταιρία, αλλά για το δίκτυο, για όλους μας.
Θεωρώ λοιπόν ότι το 1997 αυτή την αύξηση που παρατηρήσαμε σε αυτούς τους δύο δείκτες, θα πρέπει να την ανατρέψουμε όλοι μαζί και κύρια από το δίκτυο πωλήσεων.
Έκρινα σκόπιμο να μην πω μόνο τα θετικά, αυτά είναι τα δύο τρία αρνητικά μας που το 1997 θα πρέπει να τα βελτιώσουμε, έχοντας, κυρίες και κύριοι, πάντα σαν στόχο, ότι η εταιρία μας το 1997 θα πρέπει να αξιοποιήσει το Bancassurance, θα πρέπει να αξιοποιήσει κυρίες και κύριοι άλλες δυνατότητες σε νέα προϊόντα, όπως το Υπεραξίας Ζωής, για να αυξήσουμε το χαρτοφυλάκιό μας και να παραμείνουμε μέσα στις μεγάλες εταιρίες της ασφαλιστικής αγοράς, σε μια περίοδο που αμφισβητείται η τύχη και η πορεία, το μέλλον και η προοπτική πάρα πολλών από τις εταιρίες της ασφαλιστικής αγοράς.
Στη νέα περίοδο του 1997 θεωρώ ότι η εταιρία μας θα πετύχει αυτούς τους στόχους, θεωρώ ότι και το χαρτοφυλάκιό μας θα αυξηθεί και θα μειωθούν αυτά που αυξήθηκαν το 1997 και δεν θα τα ξαναεπαναλάβω. Αλλά κύρια θα έλεγα ότι η αισιοδοξία του Διοικητικού Συμβουλίου, και η δική μου προσωπικά, απορρέει από το γεγονός που προανέφερε σε αδρές γραμμές ο κύριος Διοικητής, ότι λίγο πολύ, μετά από πολλά χρόνια, στον Όμιλο της Αγροτικής Τράπεζας, δημιουργείται καθημερινά, διαρκώς συντελείται κάτι το οποίο δεν είχε συντελεστεί στα προηγούμενα χρόνια.
Η συνείδηση του Ομίλου, κυρίες και κύριοι. Θεωρώ ότι είναι το κρισιμότερο εργαλείο και για την εταιρία μας, θεωρώ ότι είναι το κρισιμότερο εργαλείο για τις εταιρίες του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας.
Εάν αντιληφθούμε ότι η δύναμή μας είναι στη μεγάλη οικογένεια του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, εάν συνειδητοποιήσουμε ότι μπορούμε να αξιοποιήσουμε τα δίκτυα πωλήσεων, εάν συνειδητοποιήσουμε ότι πρέπει και μπορούμε να λειτουργήσουμε σαν ένα σύγχρονο σούπερ μάρκετ πώλησης χρηματοοικονομικών προϊόντων, θεωρώ ότι ήδη κάναμε το πρώτο μεγάλο βήμα.

Χαλέπης Πέτρος
2ος Συντονιστής Δ/ντής σε Νέα Παραγωγή.

Το άλλο βήμα είναι η πώληση, η τεχνική της διαχείρισης. Όμως η συνείδηση, επειδή δημιουργείται και συντελείται, η συνείδηση διαμορφώνεται πολύ αργά, η νοοτροπία μεταβάλλεται πολύ αργά, θεωρώ ότι αυτό είναι το μεγάλο βήμα, αυτό είναι το μεγάλο άλμα που κάναμε και που θα αποδώσει τον επόμενο ή τα επόμενα χρόνια.
Θεωρώ επίσης ότι η επιλογή της Διοίκησης της Αγροτικής Τράπεζας, για ενοποίηση του management, είναι σημαντική, άλλοτε ειπώθηκε σαν συγχώνευση, δεν έχει σημασία το περιεχόμενό της. Το περιεχόμενό της εμείς θα το δώσουμε κάθε φορά, ανάλογα με το τι πρέπει να κάνουμε καθε φορά, ποιος θα είναι ο βηματισμός μας, στη λογική της ενοποίησης των πολιτικών μας, στη λογική της δημιουργίας μεγάλου Ομίλου, μεγάλου γκρουπ.
Κυρίες και κύριοι, το ενιαίο management το έχουμε περιγράψει, μπορεί να προσφέρει. Στο κόστος λειτουργίας των δικτύων, μπορεί να ενοποιήσει τα δίκτυα, το ενιαίο management,



ΕΙΜΕ...

Στον Όμιλό μας έχει ήδη εξαγγελθεί και σταδιακά μορφοποιείται με πολύ προσεκτικά βήματα, η κοινή πορεία ή η συνλειτουργία των δύο ασφαλιστικών εταιριών, για το συγκεκριμένο θέμα, με καταρχήν στόχο την αξιοποίηση των συγκριτικών πλεονεκτημάτων όπως η ενιαία Διοίκηση και η ενιαία αξιοποίηση και διαχείριση των δικτύων.
Θέλω να πιστεύω ότι σύντομα θα γίνει πράξη το αυτονόητο. Που όπως σας ανέφερα έχουμε προτείνει από το 1992, της αξιοποίησης των δικτύων προς όφελος των δύο εταιριών, του Ομίλου και φυσικά εσάς των συνεργατών μας.
Αν και η συμφωνία επιτεύχθηκε εδώ και 14 μήνες, μόλις τώρα υπό τη νέα Διοίκηση αρχίζει να λειτουργεί. Η καθυστέρηση εφαρμογής του αυτονόητου θα πρέπει να μας προβληματίσει όλους. Ίσως γιατί δεν προσπαθήσαμε πολύ. Ίσως γιατί η αγορά δεν μας ασκούσε έντονη πίεση για αυτό. Ίσως γιατί όλοι εμείς δεν ξεπεράσαμε τους εαυτούς μας ώστε αντί για το χθες και το σήμερα, να βλέπουμε το αύριο.

Γεώργιος Συκαμιάς
Πρόεδρος Συλλόγου Εργαζομένων Αγροτικής Ασφαλιστικής.



ΕΙΜΕ...

"Η θεσμοθέτηση του ενιαίου Management των (2) ασφαλιστικών εταιριών που δραστηριοποιούνται στα πλαίσια του Ομίλου δεν θα θρέψει μόνο οικονομίες κλίμακος, κοινό σχεδιασμό προϊόντων, κοινές πολιτικές Marketing - σύζευξης Δικτύων Πωλήσεων και πελατολογίων, αλλά θα μας δώσει τη δυνατότητα να επωμιζόμαστε μεγαλύτερους κινδύνους, να έχουμε πρόσβαση σε μεγαλύτερα κεφάλαια που μας χρειάζονται ώστε να εισχωρήσουμε σε νέες αγορές και να καθιερώσουμε τα νέα προϊόντα που θα παράγουμε.
Θα μας δοθεί η ικανότητα έγκαιρης διάγνωσης των μηνυμάτων των αγορών, ώστε να αναπτύσσουμε σωστές και συμβατές επιχειρησιακές δράσεις και αποφάσεις.
Πρόκειται για μία ιστορικής σημασίας απόφαση, που στόχο έχει να βελτιώσει τη θέση όλων μας, όλων των εργαζόμενων τόσο στις Διοικητικές υπηρεσίες όσο και στο Δίκτυο Πωλήσεων. Αυτό είναι το τοπίο, που βρισκόμαστε σήμερα".

Δημ. Πολύμερος
Πρόεδρος Συλλόγου Εργαζομένων Αγροτικής Ζωής.

μπορεί να αξιοποιήσει καλύτερα τις επενδύσεις και στην εταιρία μας. Μπορεί να αξιοποιήσει την πολιτική του μάρκετινγκ πιο αποτελεσματικά.
Μπορεί στα ζητήματα της τεχνολογίας. Εδώ και δύο τρία χρόνια μας απασχολεί η ασυμβατότητα των τεχνολογικών συστημάτων της Πληροφορικής. Ένα ζήτημα το οποίο τέθηκε πολλές φορές. Είναι ένα τεράστιο ζήτημα διότι δεν μπορεί κανένας να κάνει πώληση όταν δεν μπορεί να έχει υποδομή ενιαία, αξιοποιώντας πάντα το σύνολο του δικτύου ή το σύνολο των δικτύων του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας.
Παράλληλα με το δέσιμο μέσα στο ενιαίο management με την ΑΕΓΑ, και η υλοποίηση της σύμβασης, αλλά και η υλοποίηση των συμβάσεων ή των πολιτικών, διότι οι συμβάσεις είναι νομικά χαρτιά, είναι νομικά κείμενα, που υπογράψαμε με τις άλλες εταιρίες του Ομίλου.
Θεωρώ ότι το 1997 είναι ένα πεδίο δόξας λαμπρό, η υλοποίησή τους δηλαδή, η προώθηση αυτών που περιγράφουν οι συμβάσεις, που είναι λίγο πολύ η ενόραση, η συμφωνία, η πολιτική, η συνείδηση της ανάγκης να κινηθούμε όλοι μαζί.
Θεωρώ ότι το 1997 θα δώσουν αυτή την ώθηση, προσωπικά θεωρώ ότι θα πετύχουμε και είμαι πάρα πολύ αισιόδοξος, έχοντας πάντα κατά νου ότι η Δύναμη Πωλήσεων είναι το σιδηρό χέρι της αγοράς. Θεωρώ ότι τα θετικά ή αρνητικά ξεκινάνε πάντα από την πώληση.
Πάντα στις εταιρίες η Δύναμη Πωλήσεων, οι πωλήσεις είναι το κρισιμότερο μέγεθος και θα απαντήσετε θετικά σε αυτά που σαν Διοίκηση, σαν Όμιλος, σαν Αγροτική Τράπεζα θεωρούμε και είναι οι σύγχρονες προτεραιότητες, για αυτό και πάλι είμαι βέβαιος ότι θα πετύχουμε.
Να σας ευχαριστήσω για μια ακόμη φορά και να συγχαρώ τους πρώτους, θα έχουμε την ευκαιρία στην συνέχεια, έναν έναν ξεχωριστά να τους τιμήσουμε.
Σας ευχαριστώ.

Ο κ. Λυσιμάχου Τριαντάφυλλος, Δ/νων Σύμβουλος, πήρε στη συνέχεια το λόγο.


Τρ. Λυσιμάχου

Καινούρια προϊόντα, ανασχεδιασμός των πωλήσεων, αξιοποίηση των νέων προοπτικών της αγοράς και του στελεχιακού δυναμικού κάτω από την ταυτότητα του ομίλου της ΑΤΕ είναι οι προτεραιότητες στις οποίες αναφέρθηκε, μεταξύ άλλων στην ομιλία του ο διευθύνων σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής και Αγροτικής Ασφαλιστικής, κ. Τρ. Λυσιμάχου.
Δεν νομίζω, επεσήμανε, ότι την επόμενη πενταετία θα υπάρχουν περισσότερες από 30 εταιρίες, από τις 140 που είναι σήμερα. Ήδη η τάση αυτή είναι εμφανής καθημερινά.
Στην Ευρώπη θεωρείται επίσης ότι ένας τέτοιος αριθμός θα υπάρχει και κάτω απ' αυτόν κάποιες θυγατρικές εταιρίες οι οποίες θα μπορούν να δώσουν όχι απλά κάποια κέρδη στους μετόχους αλλά και σωστή ταυτότητα υπηρεσίων στους ασφαλισμένους.
Στη χώρα μας αυτή η προσπάθεια έχει αρχίσει έντονα τα δύο τελευταία χρόνια και δεν θα ήταν δυνατόν ο δεύτερος σε μέγεθος τραπεζικός όμιλος της χώρας, η Αγροτική Τράπεζα, να μην στραφεί προς αυτήν την κατεύθυνση. Και αυτό όχι μόνο σε σχέση με τις ασφαλιστικές εταιρίες αλλά και γενικότερα σε σχέση με τις δραστηριότητές της, τις χρηματοοικονομικές.
Αυτό δεν είναι απόφαση της στιγμής. Είναι η θετική επίπτωση από τις εξελίξεις, η ωρίμανση της αγοράς, που επηρεάζεται τόσο από τους καταναλωτές, αλλά και από τους επαγγελματίες του χώρου. Οι μεν καταναλωτές απέκτησαν ασφαλιστική συνείδηση και οι επαγγελματίες του χώρου συνέβαλαν αποφασιστικά σ' αυτή την εξέλιξη. Ερχόμαστε λοιπόν εμείς, οι "επίλεκτοι", να σχεδιάσουμε τις μάχες οι οποίες πρέπει να δοθούν.
Οι μάχες αυτές όμως δεν θα δοθούν με διασπαρμένες δυνάμεις.
Θα πρέπει να δοθούν έτσι όπως θα έπρεπε να συμβαίνει στις μεγάλες μάχες. Όλοι μαζί, χρησιμοποιώντας τις δυνατότητες που υπάρχουν, την εμπειρία που έχει συσσωρευτεί και το θάρρος που χρειάζεται σε αυτές τις περιπτώσεις, διότι ο στόχος είναι τουλάχιστον αξιόλογος, θα έλεγα ότι οι προθέσεις πρέπει να είναι αγαθές. Μιλάμε για τη ζωή, την ανθρώπινη ζωή. Και αυτό ακριβώς δείχνει και τον δρόμο που θα ακολουθήσουμε, τον δρόμο της ανθρώπινης προσέγγισης, τον δρόμο γενικότερα της ανθρωπιάς.
Η τεχνολογία θα μπει στο βαθμό που χρειάζεται, ώστε να προσανατολιστεί σωστά, να παρακολουθήσει σωστά τις ενέργειες που θα γίνουν και τελικά να απονείμει τα εύσημα όπου πρέπει να απονεμηθούν.
Νικητές πάντως θα είναι οι άνθρωποι, είτε βρίσκονται από τη μεριά των επαγγελματιών, όπως και εσείς, είτε βρίσκονται από τη μεριά των καταναλωτών.
Έτσι λοιπόν δεν μιλάμε πλέον για απλές πωλήσεις ασφαλειών, δεν μιλάμε πλέον για τα γνωστά μας τα προϊόντα της προστασίας ή τα επενδυτικά μας προϊόντα. Μιλάμε για συστήματα, μιλάμε για ανάγκες καταναλωτών, μιλάμε για ανάγκες ασφαλισμένων και μιλάμε για μεθόδους πωλήσεων.
Βέβαια η Τράπεζα, ήδη με την πατροπαράδοτη συνεργασία με τις ασφαλιστικές της εταιρίες, θα μπορούσα να πω ότι ήταν πρωτοπόρος στην τήρηση και στην εισαγωγή, τη θέσπιση του θεσμού του Bancassurance, ο οποίος μπορεί να μην έχει άμεση επαφή με τα δίκτυα τα οργανωμένα, αλλά είναι σίγουρο ότι προωθεί τα προϊόντα και αναβαθμίζει την ασφαλιστική συνείδηση των καταναλωτών, κάτι που γενικά θα ωφελήσει όλους.
Έτσι λοιπόν, έχοντας υπόψη αυτό το εργαλείο, το οποίο θα πρέπει να το αξιοποιήσουμε όσο το δυνατόν περισσότερο και με την πείρα που υπάρχει, προχωράμε ήδη σε συγκεκριμένες κινήσεις. Επειδή έχω λειτουργήσει και στους δύο άλλους Ομίλους, έμμεσα ή άμεσα, θέλω να σας πω με βεβαιότητα, είμαστε ο πρώτος Τραπεζικός Όμιλος, ο οποίος τόσο μεθοδευμένα προχωράει στην εφαρμογή αυτού του θεσμού.
Νομίζω ότι και εδώ μπορούμε να μιλάμε για μια πρωτιά. Ο Όμιλός μας θα είναι ο πρώτος που θα προωθήσει από όλα τα κανάλια διανομής, και καταρχήν από το γκισέ, ένα εύκολα πωλούμενο προϊόν, όπως είναι το Επενδυτικό, όπως είναι η Υπεραξία Ζωής.
Αλλά η Υπεραξία δεν θα είναι έτσι όπως την ξέρετε μόνο. Εντάσσεται πλέον σε μια γενιά καινούριων προϊόντων, τα οποία με την επενδυτική τους βάση (που μπορεί να είναι αμοιβαία κεφάλαια, είτε μετοχές, είτε συνδυασμός άλλων χρεογράφων, αξιογράφων, κινητών αξιών), θα μπορούν να επιλέγονται ανάλογα με τις ανάγκες που έχει ο καθένας.
Αυτό όμως θέλει μια τεχνολογία, δεν είμαστε από εκείνους που θα θέλαμε να το εξαγγείλουμε χωρίς να έχουμε κάποια υποδομή έτοιμη. Και όπως θα ξέρετε πολύ καλά, είμαστε τυχεροί και σε αυτό, διότι εδώ στην Αγροτική Ζωής, έχουμε μια εμπειρία που δημιουργεί καινούριες καταστάσεις, οι οποίες αποτελούν και πρότυπα για όλη την αγορά.
Έτσι λοιπόν, έχοντας όλες αυτές τις δυνατότητες, προχωράμε με θάρρος στον σχεδιασμό.
Έτσι λοιπόν θα πρέπει να κάνετε λίγη, ελάχιστη υπομονή. Σε όλο τον Όμιλο και ειδικά στις δύο ασφαλιστικές εταιρίες, γίνονται πολύ μεγάλες αλλαγές που αρχίζουν από το πρώτο επίπεδο που είναι η τεχνολογία, εξελίσσεται στο σχεδιασμό πολιτικής και οδηγεί σε εφαρμογή νέας στρατηγικής σε επίπεδο Διοίκησης, ώστε να αξιοποιήσει τις τεράστιες δυνάμεις των πωλήσεων.
Ήδη μέσα στον χρόνο αναμένονται τρία καινούρια προϊόντα. Είναι για τη σύνταξη της ανικανότητας, της αναπηρίας, το χειρουργικό επίδομα και κάτι ακόμα που σχεδιάζεται.
Ήρθαμε να μιλήσουμε για σχέδια, για πολιτικές, για στρατηγικές. Τελειώνοντας, θέλω να σας πω επάνω σε αυτή την λογική, ένα πράγμα. Του χρόνου δεν θα είμαστε οι ίδιοι. Θα είμαστε όχι οι ίδιοι σαν άτομα, θα είμαστε οι ίδιοι και θα είμαστε και περισσότεροι.
Αλλά δεν θα είμαστε οι ίδιοι από πλευράς νοοτροπίας, από πλευράς αντιλήψεων. Όχι μόνο επειδή το θέλουμε και πρέπει να το θέλουμε. Αλλά γιατί τα πράγματα και οι εξελίξεις δεν θα μας αφήσουν.
Μιλάμε πλέον για εταιρία η οποία θα αγκαλιάζει όλους τους χώρους στους οποίους θα μπορούσε η σκέψη να φτάσει. Θα μπορούσαμε να μιλήσουμε για τον βαλκανικό χώρο, για τον χώρο της Ευρώπης, να μιλήσουμε για καινούρια προϊόντα, να μιλήσουμε για καινούρια τεχνολογία, για καινούριους μηχανισμούς, για καινούριες δυνατότητες ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού.
Και εκείνοι βέβαια στους οποίους θα στηριχθούμε για να τα υλοποιήσουμε, είστε εσείς. Εσείς, που σήμερα σας μαζέψαμε εδώ πέρα, ήρθατε μαζί μας για να σας τιμήσουμε.
Εσείς που φεύγοντας από εδώ θα ήθελα να χαμογελάτε, να πιστέψετε αυτά που λέμε και κυρίως να νιώσετε ότι το επάγγελμα που διαλέξατε είναι ένα από τα ωραιότερα επαγγέλματα του κόσμου. Και σήμερα είναι μια ευκαιρία, όχι μόνο για να το επιβεβαιώσετε, αλλά για να το αγαπήσετε περισσότερο, όπως το αγαπάμε όλοι μας.

Γεια σας και καλή επιτυχία.





"Το 1997 στοχεύουμε ψηλά, γιατί αισθανόμαστε δυνατοί, γιατί αποδείξαμε και τα προηγούμενα χρόνια ότι μπορούμε, γιατί το αξίζουμε, γιατί το οφείλουμε στους εαυτούς μας, στην εταιρία και στον Όμιλο.
Γιατί όλοι πιστεύουν σε μας, στηρίζουν το Δίκτυο Συντονιστών και Πρακτορείων. Όλος ο σχεδιασμός σε επίπεδο Ομίλου και οι αποφάσεις της Εταιρίας μας, (ανεξαρτήτως κόστους), απέδειξαν έμπρακτα τον σεβασμό στον Άνθρωπο - στον άνθρωπο- Πελάτη, Ασφαλιστή, Manager.
Εμείς η ανθρώπινη δύναμη της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ, καλούμαστε να αξιοποιήσουμε την τεράστια δύναμη του ομίλου μας.
Εμείς οι Άνθρωποι της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ είμαστε περήφανοι, γιατί είμαστε πρωτοπόροι σ' αυτή την νέα εποχή των χρηματοοικονομικών αλλαγών στην Ευρωπαϊκή Ένωση και ιδιαίτερα στη χώρα μας. Με τη στήριξη του ομίλου μπορούμε να υλοποιήσουμε τους υψηλούς στόχους μας. ΝΑ ΦΕΡΟΥΜΕ ΤΗΝ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΣΤΙΣ ΠΡΩΤΕΣ ΘΕΣΕΙΣ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ.
Στην αγορά μας, όπως όλοι γνωρίζετε πραγματοποιούνται σημαντικές αλλαγές, όπως εξαγορές, συγχωνεύσεις με στόχο την ενδυνάμωση των Εταιριών σε Κεφάλαια και δίκτυα ώστε να μπορέσουν οι νέες Εταιρίες να αντιμετωπίσουν τον συνεχώς εντεινόμενο ανταγωνισμό όπως αναφέραμε στο περσινό μας Συνέδριο.
Εμείς στον Όμιλο της ΑΤΕ απαντάμε με κοινό management στις Ασφαλιστικές Εταιρίες Ζωής και Γενικών, με κοινό σχεδιασμό και ανάπτυξη Δικτύων Πωλήσεων και συνεργασία όλων των Εταιριών του Ομίλου με στόχο την αξιοποίηση δικτύων και του πελατολογίου".

Άγγελος Παπαστερνός
Δ/ντής Πωλήσεων Αγροτικής Ζωής.

Το make-up των ισολογισμών κρύβει ρυτίδες

Επιχειρήσεις χρησιμοποιούν λογιστικά τεχνάσματα για να εμφανίσουν καλή εικόνα



Η Ζέτα Λογοθέτη υποδύεται τη Μέριλιν. Άψογο styling, άψογη φωτογράφιση, αλλά δεν είναι το ίδιο. ΦΩΤ.: Καλογιάννης, styling: Λάουρα Ντε Νίγκρις.

Σε "μαγική εικόνα" που μάλλον υποκρύπτει παρά αποτυπώνει την πραγματικότητα μετατρέπονται από ορισμένες επιχειρήσεις - εντός αλλά και εκτός της αγοράς του χρηματιστηρίου - οι ετήσιες οικονομικές καταστάσεις που είναι υποχρεωμένες να δημοσιοποιούν.

Εταιρίες που εμφανίζουν κέρδη εκατομμυρίων ή και δισεκατομμυρίων βρίσκονται "ξαφνικά" χρεοκοπημένες παρασύροντας μαζί τους και τις περιουσίες των χρηματιστηριακών επενδυτών. Δυστυχώς ό,τι λάμπει δεν είναι απαραίτητα χρυσός. Χρησιμοποιώντας το "δαίδαλο" των λογιστικών χειρισμών, ορισμένες εταιρίες προσπαθούν να παρουσιάσουν πλασματικά υψηλότερα κέρδη, αμφισβητούμενα έσοδα, όπως και απαιτήσεις που γνωρίζουν ότι μάλλον δεν πρόκειται να εισπράξουν.

Για το ενδιαφέρον

Αιτία, η διαρκώς αυξανόμενη τα τελευταία χρόνια ανάγκη των επιχειρήσεων να προσελκύσουν και να διατηρήσουν το ενδιαφέρον του επενδυτικού κοινού ή να αποδείξουν για λόγους ανταγωνισμού αλλά και δημοσίων σχέσεων ότι "πάνε καλά" και είναι ισχυρές.

Στην προσπάθεια αυτή πολλές φορές τα λογιστικά εργαλεία, που δημιουργήθηκαν για να απεικονίζουν πιστά την κατάσταση μιας επιχείρησης σε δεδομένη χρονική στιγμή, δηλαδή ο ισολογισμός και η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης, γίνονται αντικείμενο "μαγειρέματος", δημιουργώντας ένα ουσιαστικό θέμα: κατά πόσον προσφέρουν πραγματικά διαφάνεια ως προς τα δεδομένα μιας εταιρίας.

Όπως είναι φανερό, στην περίπτωση των εισηγμένων εταιριών ο κίνδυνος εξαπάτησης των επενδυτών είναι μεγάλος. Γι' αυτό και η νομοθεσία προβλέπει έλεγχο των οικονομικών καταστάσεων από ανεξάρτητους ελεγκτές και ορκωτούς λογιστές, που με τα σημειώματά τους ρίχνουν φως στις σκοτεινές πλευρές των ισολογισμών.

Ωστόσο, η προφύλαξη αυτή δεν κρίνεται επαρκής. Πέρα από την αμισβήτηση που εκφράζεται από ορισμένους κύκλους για την αποτελεσματικότητα ορισμένων ελέγχων, υπάρχουν αμφιβολίες και για την επάρκεια των λογιστικών προτύπων που εφαρμόζονται. Ήδη η Ένωση Θεσμικών Επενδυτών έθεσε αυτό το θέμα επίσημα, τονίζοντας ότι στο εξωτερικό υπάρχει τάση σύγκλισης σε ενιαία διεθνή λογιστικά πρότυπα με υψηλό βαθμό διαφάνειας και αυστηρότητας. Από την άλλη πλευρά το ελληνικό Δημόσιο αποφάσισε πριν 4-5 χρόνια να επιτρέψει την προαιρετική διενέργεια αποσβέσεων στις επιχειρήσεις. Ο λόγος, επισημαίνουν χρηματιστηριακά στελέχη, ήταν απλός: οι αποσβέσεις μειώνουν τα κέρδη και άρα τα φορολογικά έσοδα του Δημοσίου.

Περί αποσβέσεων

Όμως, υπογραμμίζουν οι θεσμικοί, τι νόημα έχει να συγκρίνεις τα κέρδη μεταξύ επιχειρήσεων, όταν η μία πραγματοποιεί αποσβέσεις και η άλλη όχι και ζητούν να επανέλθει το καθεστώς υποχρεωτικής διενέργειας αποσβέσεων;

Αυτός ο τρόπος, να μη γίνουν δηλαδή αποσβέσεις, είναι και ο απλούστερος για να διογκωθούν τα κέρδη, με αποτέλεσμα να ακολουθείται από μεγάλο αριθμό εισηγμένων επιχειρήσεων, παρά το γεγονός ότι συνεπάγεται ιδιαίτερα αυξημένη φορολογική επιβάρυνση. Στη μηνιαία επενδυτική έκδοση "Ανάλυσις", αναφέρονται παραδείγματα αυτού του - μόμιμου - χειρισμού, με βάση επισημάνσεις των ορκωτών λογιστών.

- Κατασκευαστική εταιρία παρουσίασε καθαρά κέρδη για το 1996 περίπου 430 εκατ. δρχ., αφού δεν έκανε αποσβέσεις ύψους 140 εκατ., που θα μείωναν τα κέρδη της κατά 1/3.
- Άλλη κατασκευαστική απέφυγε τη διενέργεια αποσβέσεων ύψους 245 εκατ. δρχ., που θα "έριχναν" τα κέρδη της κατά περισσότερο από 50%.
- Αλευροβιομηχανία αύξησε πλασματικά τα κέρδη της κατά 139%, αφού δεν σχημάτισε αποσβέσεις ύψους 586 εκατ. δρχ.

Αποκαλυπτικά της απόστασης που μπορεί να χωρίζει έναν ισολογισμό από την πραγματικότητα είναι, για όποιον ξέρει να τα διαβάσει, τα σημειώματα των ορκωτών που συνοδεύουν τις επίσημες οικονομικές καταστάσεις των εισηγμένων ειταιριών.

- Πολλές φορές μάλιστα τα σημειώματα αυτά "εκπέμπουν" πραγματικό σήμα κινδύνου. Στην περίπτωση ομίλου με σύντομη χρηματιστηριακή καριέρα, που βρίσκεται σήμερα "μεταξύ φθοράς και αφθαρσίας", οι ενοποιημένες καταστάσεις χρήσεως 1994 δίνουν χαρακτηριστικό παράδειγμα. Με κύκλο εργασιών 5,9 δισ. δρχ. ο όμιλος εμφάνιζε καθαρά κέρδη προ φόρων 882 εκατ. δρχ.

Ο ορκωτός λογιστής, όμως, σημείωνε ότι: Δεν έγιναν αποσβέσεις ύψους 110 εκατ. δρχ. Δεν πραγματοποιήθηκαν προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις και για υποχρεώσεις από πρόστιμα που έπρεπε να ανέλθουν σε 135 εκατ., ενώ δεν καταχωρήθηκε ως έπρεπε ζημία από αποτίμηση χρεογράφων 181 εκατ. δρχ.

Άλλα 74 εκατ. πέρασαν, ενώ δεν έπρεπε, ως έσοδα εισπρακτέα, δεν υπολογίστηκαν συναλλαγματικές διαφορές ύψους 5 εκατ. και "ξεχάστηκε" η πρόβλεψη τόκων ποσού 17 εκατ. δρχ. Αν είχαν γίνει όλα αυτά, τα κέρδη θα είχαν μειωθεί κατά 522 εκατ. δρχ., από 882 σε μόλις 360 εκατ., ενώ αυξημένες θα ήταν και οι υποχρεώσεις.

Η ωραιοποίηση φαίνεται πάντως να αποτελεί προσφιλή συνήθεια και για μεγάλες εταιρίες με πορεία στο χρηματιστήριο. Ένα παράδειγμα αποτελεί επιχείρηση του κλάδου τροφίμων που εμφάνισε πέρυσι κέρδη που ξεπέρασαν το 1,5 δισ.

Αλχημείες εκατομμυρίων

Ωστόσο, στο σημείωμα του ορκωτού λογιστή αναφέρεται ότι δεν έγιναν αποσβέσεις ποσού 714 εκατ. δρχ. Επίσης, δεν έγιναν προβλέψεις για την αποζημίωση προσωπικού λόγω εξόδου από την υπηρεσία, ύψους 322 εκατ. δρχ., εκ των οποίων τα 45 εκατ. δρχ. θα επιβάρυναν τη χρήση 1996. Σε ό,τι αφορά τις καθυστερημένες απαιτήσεις από πελάτες έπρεπε να γίνουν - και δεν έγιναν - προβλέψεις απώλειας ύψους 100 εκατ. δρχ. Η διαφορά θα ήταν πάνω από 850 εκατ. εις βάρος των κερδών που τελικώς εμφανίστηκαν.

Ούτως ή άλλως οι ετήσιες οικονομικές καταστάσεις δεν είναι παρά μια στατική εικόνα της επιχείρησης σε μια δεδομένη χρονική στιγμή, επισημαίνουν οι αναλυτές. Επίσης δημοσιεύονται με καθυστέρηση ενός περίπου τετραμήνου ή πενταμήνου από τη στιγμή που απεικονίζουν.

Εντούτοις και παρά τα λογιστικά "μαγειρέματα", δεν παύουν να αποτελούν πολύτιμο στοιχείο για την οικονομική ανάλυση μιας εταιρίας, υπό την απαραίτητη προϋπόθεση ότι θα διαβαστεί προσεκτικά το πιστοποιητικό ελέγχου των ορκωτών λογιστών.

Οι συνταγές του μαγειρέματος

"Οι υποχρεώσεις έπνιξαν την εταιρία...", "Οργισμένοι μικρομέτοχοι έξω από τα γραφεία της...", "Διακόπηκε χθες η διαπραγμάτευση της μετοχής καθώς...", "Στις 150 δρχ. βρέθηκε η μετοχή της... έναντι 1.300 δρχ. που ήταν πριν από δύο μήνες".

Παρόμοιες ειδήσεις φιλοξενήθηκαν συχνά τα τελευταία χρόνια στον οικονομικό τύπο, απογοητεύοντας στις περισσότερες περιπτώσεις το επενδυτικό κοινό. Υπήρξαν βέβαια και περιπτώσεις όπου οι λίγοι αλλά προσεκτικοί παρατήρησαν στον ισολογισμό της εξεταζόμενης επιχείρησης κάποια στοιχεία, τα οποία αποδείχτηκαν μοιραία για την περεταίρω πορεία της εταιρίας.

Δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις που οι οικονομικές διευθύνσεις των εταιριών προχωρούν σε "μαγείρεμα" των ισολογισμών ώστε να παρουσιάσουν μία εικόνα η οποία να ικανοποιεί τους επενδυτές που την εμπιστεύθηκαν και μια στρεβλή εικόνα στους δανειστές, τις τράπεζες και τους συνεργάτες τους. Κύριος στόχος στις περισσότερες περιπτώσεις είναι η εμφάνιση πλασματικών αποτελεσμάτων, καθώς τα κέρδη ή η μείωση των ζημιών είναι η απόδειξη της προσπάθεας της διοίκησης της εταιρίας κατά την εξεταζόμενη χρήση.

Τα διάφορα "μαγειρέματα", τις παραλείψεις και τις τεχνικές που χρησιμοποιούνται κατά κόρον καταγράφουν και οι ορκωτοί λογιστές στις παρατηρήσεις τους, οι οποίες σε ορισμένες περιπτώσεις φθάνουν ή και ξεπερνούν το μέγεθος του ισολογισμού. Οι χειρότεροι μαθητές στις εξετάσεις ορκωτών λογιστών είναι κυρίως οι ασφαλιστικές εταιρίες και οι ποδοσφαιρικές ανώνυμες εταιρίες, όπως λένε έμπειρα στελέχη του επαγγέματος.

Ποιες είναι όμως αυτές οι τεχνικές τις οποίες χρησιμοποιούν οι επιχειρήσεις για να εξωραΐσουν την εικόνα τους στους ισολογισμούς;

- Μια τακτική που χρησιμοποιείται συχνά είναι η μη διενέργεια προβλέψεων για υποθέσεις οι οποίες εκκρεμούν (διαμάχη με το Δημόσιο ή τρίτους, φορολογικά), οι οποίες εάν λαμβάνονταν υπόψη θα επηρέαζαν τα αποτελέσματα.
- Η μη διασφάλιση απαιτήσεων κατά πελατών, οι οποίες στη συνέχεια είναι γνωστό ότι θα γίνουν επισφαλείς και στο τέλος θεωρείται βέβαιο ότι δεν θα εισπραχθούν.
- Η παραβίαση μιας βασικής αρχής της λογιστικής, αυτής της συντηρητικότητας, με την πρόβλεψη και εγγραφή εσόδων επόμενης χρήσης, καθώς και με μια σειρά ποσών που περάστηκαν σε διαφορετικούς λογαριασμούς από αυτούς που θα έπρεπε να βρίσκονται, με αποτέλεσμα να βελτιώνεται η εικόνα της εταιρίας.
- Πέρα από τις τεχνικές "εξαπάτησης" οι αναλυτές εφιστούν την προσοχή των επενδυτών και σε περιπτώσεις οι οποίες "φουσκώνουν" τα κέρδη της εταιρίας για μια χρήση. Τέτοιες περιπτώσεις είναι:

- Η πώληση από την εταιρία οικοπέδων, σημάτων, δικτύων διανομής κ.ά. που προσφέρουν έκτακτα και ίσως αναμενόμενα κέρδη, κινήσεις όμως που μπορεί να μειώσουν δραματικά τα αποτελέσματα της εταιρίας στις επόμενες χρήσεις.
- Κέρδη που προέρχονται από τομείς εξωτερικούς προς την κύρια δραστηριότητα της επιχείρησης, όπως από την πώληση μεριδίων από συμμετοχές κ.ά. που ουσιαστικά θα εμφανισθούν σε μια μόνο χρήση. Όταν μάλιστα πρόκειται για εισηγμένες στο Χρηματιστήριο εταιρίες, οι αναλυτές προτείνουν στους νέους επενδυτές να καταφεύγουν σε συμβούλους επενδύσεων.
- Στην περίπτωση που οι ίδιοι θέ-

λουν να κάνουν έναν πρώτο έλεγχο προτείνουν να λάβουν υπόψη τους βασικά κριτήρια αξιολόγησης εταιριών, τα οποία μεταξύ των άλλων περιλαμβάνουν και στοιχεία του ισολογισμού, όπως είναι:

Ο λόγος χρηματιστηριακής τιμής προς κέρδη ανά μετοχή, το γνωστό δηλαδή P/E, ο λόγος χρηματιστηριακής τιμής προς λογιστική αξία ανά μετοχή, το μέρισμα προς χρηματιστηριακή τιμή, η χρηματιστηριακή τιμή προς ταμειακή ροή, καθώς και η χρηματιστηριακή τιμή προς πωλήσεις.

ΤΟ ΚΟΛΠΟ ΤΩΝ ΣΥΓΚΟΙΝΩΝΟΥΝΤΩΝ ΔΟΧΕΙΩΝ

Μυστικά δεν υπάρχουν μόνο σε όσα γράφουν οι ισολογισμοί, αλλά και στον τρόπο σύνθεσής τους. Αξίζει να σημειωθεί ότι ένας μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων δεν υποχρεούται στην έκδοση ισολογισμών.

- Σύμφωνα με τον κ. Ρωμανό, ο οποίος εκδίδει το CD ROM "Αρχείο δημοσιευθέντων ισολογισμών 1997", από τις 48.000 έως 52.000 επιχειρήσεις που υπολογίζεται ότι δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα σήμερα, μόνο οι μισές (περίπου 26.000) δημοσιεύουν ισολογισμό. Οι υπόλοιπες λόγω της μορφής τους (ομόρρυθμες και ετερόρρυθμες) υποχερούνται σε μια απλή δήλωση, η οποία κατατίθεται στις κατά τόπους νομαρχίες.
- Σε αρκετές περιπτώσεις οι εταιρίες αυτές - οι οποίες μπορεί να πραγματοποιούν κύκλο εργασιών αρκετών δισ. - λειτουργούν και ως "συκοινωνούντα δοχεία" μεγάλων επιχειρήσεων, οι οποίες είναι υποχρεωμένες να δημοσιεύσουν ισολογισμό, αλλά χρησιμοποιούν τις Ο.Ε. ή Ε.Ε. για να διορθώνουν ή να εξαφανίζουν στοιχεία που είναι δυσμενή για την εικόνα τους.
- Από τις 26.000 εταιρίες που δημοσιεύουν ισολογισμό, οι 19.500 περιπτώσεις αφορούν την πρώτη περίοδο. Δηλαδή τις εταρίες οι οποίες ολοκληρώνουν τις ετήσιες χρήσεις τους στις 31 Δεκεμβρίου κάθε έτους και υποχρεούνται να δημοσιεύσουν τα αποτελέσματά τους ως τις 10 Ιουνίου. Παρά το μεγάλο αυτό χρονικό διάστημα - από την αρχή του έτους ως τις αρχές Ιουνίου - το 70% και πλέον των δημοσιεύσεων πραγματοποιείται στο τελευταίο 20ήμερο της περιόδου, ενώ δεν είναι μικρός ο αριθμός των εταιριών που προχωρούν σε ληξιπρόθεσμες δημοσιεύσεις.
- Αξιοσημείωτος, σύμφωνα με τον κ. Ρωμανό, είναι και ο μεγάλος αριθμός ορθών επαναδημοσιεύσεων, οι οποίες για τη χρήση του 1996 άγγιξαν τις 500 περιπτώσεις. Στις περισσότερες απ' αυτές τα λάθη που υπήρχαν στον ισολογισμό δεν είναι και τόσο "λάθη", αλλά ηθελημένες κινήσεις από τις διοικήσεις των εταιριών, οι οποίες θέλουν να παρουσιάσουν μια στρεβλή εικόνα σε όσους διαβάσουν την πρώτη έκδοση του ισολογισμού και στη συνέχεια με μία μικρή ανακοίνωση να δώσουν την πραγματική εικόνα.
- Παράλληλα, τα τελευταία χρόνια γίνεται αρκετός λόγος για τις επιπτώσεις που είχε στους ισολογισμούς η είσοδος ιδιωτικών ελεγκτικών εταιριών. Συγκεκριμένα, με τη διάλυση του Σώματος Ορκωτών Λογιστών, τα 4 τελευταία χρόνια έχουν δημιουργηθεί περίπου 30 νέες ελεγκτικές εταιρίες - αρκετές απ' αυτές παραρτήματα ξένων οίκων - οι οποίες έχουν επιδοθεί σε αγώνα αύξησης των μεριδίων τους σε μια αγορά η οποία είναι σταθερή. Ως γνωστό οι ελεγκτικές εταιρίες, τις οποίες επιλέγει και πληρώνει η διοίηση της εταιρίας, "εγκαθίστανται" για ένα διάστημα - που μπορεί να είναι από μερικές ημέρες έως και περισσότερο από ένα μήνα, εάν ο όγκος της εργασίας είναι μεγάλος - στο λογιστήριο της εταιρίας, όπου και τους παρέχονται όλα τα στοιχεία που θα βοηθήσουν στη στοιχειοθέτηση του ισολογισμού.

Πηγή: ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ 27/7/97
(Γ. Παπανικολάου - Κ. Χριστοδούλου)

ο τύπος έγραψε...

ΕΞΑΓΟΡΑΣΕ ΤΗΝ ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ EQUITABLE OF IOWA ΕΝΑΝΤΙ 2,2 ΔΙΣ. ΔΟΛ.

Επεκτείνεται και στις ΗΠΑ ο ολλανδικός κολοσσός ING

Σε ύψη ρεκόρ έφτασαν οι μετοχές του ολλανδικού τραπεζοασφαλιστικού ομίλου ING, μετά την ανακοίνωση της εξαγοράς της αμερικανικής ασφαλιστικής Equitable of Iowa Companies, μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές των ΗΠΑ στον κλάδο Ζωής, έναντι του ποσού των 2,2 δισ. δολαρίων. Η εξαγορά της Equitable of Iowa, που έγινε στο πλαίσιο του σχεδίου επέκτασης του ολλανδικού κολοσσού, ήταν αναμενόμενη στην Wall Sreet, όπου η αντίδραση των επενδυτών ήταν κάτι παραπάνω από ενθαρρυντική. Όπως εξηγούν οι αναλυτές, η κίνηση αυτή θεωρείται στρατηγική επιτυχία του ολλανδικού ομίλου, παρ' όλο που η τιμή εξαγοράς εκτιμάται ως "ακριβή", αφού δημιουργεί ισχυρά ερείσματα στη "δύσκολη" αγορά των ΗΠΑ, ενώ ταυτόχρονα ενισχύει την παρουσία του ομίλου στον ιδιαίτερα σημαντικό κλάδο ασφαλειών ζωής. "Η ενίσχυση του κλάδου Ζωής προσδίδει μεγαλύτερη σταθερότητα στην εταιρία", ήταν η εκτίμηση κορυφαίου αναλυτή. Η ING, δημιούργημα της κολοσσιαίας συγχώνευσης του ασφαλιστικού ομίλου Nationale Nederlanden και της NMB Postbank το 1991, είναι από τους πρώτους που έλαβαν τα μηνύματα των καιρών και "ασπάστηκαν" την άποψη ότι οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές είναι ο μόνος τρόπος επιβίωσης σε έναν τόσο σκληρό κλάδο όπως ο τραπεζοασφαλιστικός, όπου ο ανταγωνισμός είναι αμείλικτος. Ιδιαίτερα όσον αφορά την Ολλανδία, αξίζει να σημειωθεί ότι οι μεγαλύτεροι τραπεζικοί όμιλοι της χώρας, όπως ο ING και ο ABN-AMRO, έχουν εδώ και καιρό προσανατολιστεί στην επέκτασή τους πέραν του Ατλαντικού και προσβλέπουν στην εισαγωγή τους στην Wall Street. Η εξαγορά της Equitable of Iowa φέρνει την ING μέσα στις 20 πρώτες ασφαλιστικές εταιρίες των ΗΠΑ. "Οι φιλοδοξίες μας δεν σταματούν εδώ" είπε στους δημοσιογράφους ο πρόεδρος του ΔΣ της ING Αντ Τζάκομπς, "στόχος μας είναι σύντομα να μπούμε στους δέκα πρώτους". Κατά τη διάρκεια της συνέντευξης Τύπου ο γενικός διευθυντής επαναβεβαίωσε τις προθέσεις της εταιρίας του να προωθήσει άμεσα τα σχέδια επέκτασης των δραστηριοτήτων του ομίλου, τόσο στον ασφαλιστικό όσο και στον τραπεζικό τομέα. Ειδικότερα για τις τραπεζικές δραστηριότητες του ομίλου, ο Τζάκομπς είπε ότι έχουν ήδη δρομολογηθεί τα σχέδια για επέκταση στη Γαλλία και στη Γερμανία, καθώς και για την εξαγορά αμερικανικής επενδυτικής τράπεζας, δεδομένου ότι η πρόσφατη προσπάθειά της να αποκτήσει την Dillon Reed απέβη άκαρπη και η ιστορική τράπεζα κατέληξε στην ελβετική SBC.

(Πηγή: Εξουσία 9-7-97 της Μαρίας Ι.Σ. Γερογιάννη)

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

Η βράβευση των πρώτων του 1996

Δύο πολύ σημαντικά γεγονότα γιόρτασε πρόσφατα η "Metrolife - Εμπορική". Τη συμπλήρωση των πρώτων 10 χρόνων ζωής της και την επιβράβευση των πρώτων ασφαλιστών του 1996.

Οι πρώτοι ασφαλιστές της "Metrolife - Εμπορική" τιμήθηκαν για την απόδοσή τους το 1996, σε μία φαντασμαγορική βραδιά, που διοργάνωσε προς τιμή τους η διοίκηση της εταιρίας σε κεντρικό ξενοδοχείο.



Ο Γ. Καπουράνης



Ο Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας κύριος Γιώργος Μιχελής και ο κ. Αντώνης Κατσαράς.

Για πρώτη φορά μετά την ενοποίηση των εταιριών "Metrolife" και "Ιονική Ζωής", βρέθηκε μαζί ολόκληρο το δίκτυο και βραβεύτηκαν για τις επιδόσεις τους, Διευθυντές, Ασφαλιστές και Unit Managers.

Το δίκτυο της "Metrolife - Εμπορική" αριθμεί σήμερα πάνω από 1.500 ασφαλιστές και 100 περίπου υποκαταστήματα σε ολόκληρη τη χώρα.

Πρώτος όλων ήταν και πάλι ο κ. Γιάννης Σικιαρίδης, ταυτόχρονα και πρώτος ασφαλιστής της χώρας για το 1996. Ένας άνθρωπος που βρίσκεται χρόνια τώρα στην κορυφή και ο οποίος προσπαθεί συνεχώς για το καλύτερο.

Παράλληλα βραβεύτηκαν και οι πρώτοι ασφαλιστές της "Metrolife ΑΕΓΑ" για το 1996.

Η διοίκηση της "Metrolife - Εμπορική", με αφορμή την συμπλήρωση των 10 χρόνων ζωής της, βράβευσε την Εθνική ομάδα μπάσκετ, στο πρόσωπο του κ. Φάνη Χριστοδούλου, για τον ανεπανάληπτο άθλο του 1987, την εποχή δηλαδή που ιδρύθηκε η εταιρία.

Παρόντες στην εκδήλωση ήταν ο Γενικός Γραμματέας Εμπορίου του Υπουργείου Ανάπτυξης κ. Ηλίας Αποστολάκης, ο Γενικός Διευθυντής της "Εμπορικής Τράπεζας" κ. Γιώργος Μιχελής, ο Γενικός Διευθυντής της "Εθνικής Ασφαλιστικής" κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, ο Γενικός Διευθυντής του Φοίνικα κ. Γιώργος Κώτσαλος καθώς επίσης και πολλά στελέχη της "Εμπορικής Τράπεζας", του "Φοίνικα" και άλλων ασφαλιστικών εταιριών.

Μετά το τέλος της εκδήλωσης ακολούθησε καλλιτεχνικό πρόγραμμα με τη συμμετοχή γνωστών τραγουδιστών, όπου έλαμψε για μία ακόμη φορά η αίθουσα από το κέφι των ανθρώπων της "Metrolife - Εμπορική".

Το ΝΑΙ θυμίζει μερικά επιτεύγματα της 10ετίας σε κάθε χρόνο ζωής της METROLIFE, έτσι, για την ιστορία, αλλά και σαν πρόγευση νέων επιτυχιών στο μέλλον:

1987

ΗΡΘΕ ΣΤΗ ΖΩΗ ΜΑΣ Η METROLIFE!

1. Ιδρύεται η πρώτη ελληνική πολυμετοχική ασφαλιστική εταιρία ζωής
2. Η πρώτη με τους κανόνες της ΕΟΚ!
3. Με 22 υποκαταστήματα...
4. Και 300 ασφαλιστές καριέρας
5. Φέρνει νέα ζωή στις ασφάλειες ζωής
6. ΖΗΤΩ Η ΖΩΗ, ΖΗΤΩ Η METROLIFE!

1988

ΣΤΑ ΒΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΜΕΓΑΛΗΣ ΝΙΚΗΣ!

1. Πριν! Το νέο πρωτοποριακό πρόγραμμα METROLIFE ανοίγει νέους δρόμους στην ασφάλιση. "Η ζωή δεν σταματάει μ' ένα έμφραγμα!"
2. Το μεγάλο συνέδριο στη Θεσσαλονίκη χαράσσει τη στρατηγική της νίκης!
3. 31 υποκαταστήματα!
4. 300 ασφαλιστές!
5. Πρώτο ταξίδι στην Σιγκαπούρη!
6. Τα πρώτα γεννέθλια!
7. Παραγωγή ασφαλίστρων 565 εκατ.!

1989

ΤΟΣΟ ΓΡΗΓΟΡΑ, ΤΟΣΟ ΨΗΛΑ!

1. Η METROLIFE περνάει στις μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες ζωής
2. METROKID! νέο πρωτοποριακό πρόγραμμα για τα παιδιά!
3. Νέα ειδικά επαγγελματικά προγράμματα, METRODENT, METRODRIVE, METROMED!
4. Το δίκτυο διαθέτει αμοιβαία κεφάλαια Άλφα!
5. Η πρώτη τηλεοπτική καμπάνια!
6. 34 Υποκαταστήματα!
7. 430 ασφαλιστές!
8. Παραγωγή ασφαλίστρων: 708 εκατ.

1990

ΜΙΑ ΧΡΥΣΗ ΔΕΚΕΑΤΙΑ ΞΕΚΙΝΑΕΙ

1. Η METROLIFE στις 10 πρώτες εταιρίες!
2. Χρυσή σύνταξη METROLIFE
3. Νέο πρωτοποριακό πρόγραμμα σύνταξης στα μέτρα της Ευρώπης!
4. Νέα προγράμματα ομαδικών ασφαλίσεων
5. Ανάπτυξη στα αστικά κέντρα της χώρας.
6. 35 υποκαταστήματα
7. 450 ασφαλιστές
8. 3000 χιλιάδες μέτοχοι
9. Παραγωγή ασφαλίστρων: 1.125 δισ.!





Ο αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ βραβεύει τον κύριο Δημ. Μαρινόπουλο Δ/ντή Υποκ/ματος της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ



Οι πρώτοι Δ/ντές Υποκ/μάτων

1991

ΕΝΑΣ ΟΜΙΛΟΣ ΓΕΝΝΙΕΤΑΙ!

1. Η METROLIFE μεγαλώνει με θυγατρικές εταιρίες και στρατηγικές συνεργασίες!
2. Η πρώτη θυγατρική η METROLIFE Α.Ε.Γ.Α.
3. Συνεργασία με την Πανευρωπαϊκή
4. Συνεργασία με την XiosBank.
5. Η πρώτη κάρτα υγείας είναι METROLIFE! Υπερυγεία METROLIFE το πρώτο πρόγραμμα υγείας με κάλυψη 100%!
6. Συμπόσιο στην Κρήτη
7. Έντονη κοινωνική δραστηριότητα
8. 45 υποκαταστήματα
9. 700 ασφαλιστές
10. Παραγωγή ασφαλίστρων: 1.917 δισ.!

1992

ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΚΑΙ ΚΑΛΥΤΕΡΗ!

1. Ποιοτικό άλμα σε όλους τους τομείς.
2. Επένδυση στο ανθρώπινο δυναμικό.
3. Μεγάλο πρόγραμμα εκπαίδευσης.
4. Νέο κέντρο ασφαλιστικών σπουδών METROLIFE!
5. Πλήρης πληροφορική υποστήριξη καταστημάτων
6. Δημιουργία αμοιβαίου κεφαλαίου METROLIFE
7. Σημαντική κοινωνική δραστηριότητα
8. Τιμή στον Πύρρο Δήμα
9. 57 υποκαταστήματα
10. 800 ασφαλιστές
11. Παραγωγή: 2.281 δισ.!

1993

ΣΕΒΑΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ

1. Δυναμική ανάπτυξη όλων των μεγεθών.
2. Ιδρύεται η METROLIFE Χρηματιστηριακή Α.Ε.
3. Υποτροφία METROLIFE! Νέο πρωτοποριακό πρόγραμμα ασφάλισης σπουδών.
4. Σημαντική κοινωνική δραστηρότητα.
5. Λέσχη φίλων METROLIFE "Γιατί η ζωή θέλει φίλους"
6. 800 ασφαλιστές
7. 65 υποκαταστήματα
8. Παραγωγή ασφαλίστρων: 4.544 δισ.!

1994

Η METROLIFE ΣΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ

1. Η METROLIFE των 3.000 μετόχων τώρα για όλους τους Έλληνες!
2. METROLIFE! Η πρώτη ασφαλιστική εταιρία στο Χρηματιστήριο μετά από 22 χρόνια!
3. Η METROLIFE αγοράζει δικό της κτίριο!
4. Επέκταση σε νέες αγορές
5. Επενδύσεις στην Εκπαίδευση
6. 68 Υποκαταστήματα
7. 1.000 ασφαλιστές
8. Παραγωγή ασφαλίστρων: 5.267 δισ.!

1995

ΕΝΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΚΟΛΟΣΣΟΣ ΓΕΝΝΙΕΤΑΙ

1. Η METROLIFE συνδέεται με τον όμιλο της Εμπορικής.
2. Η METROLIFE εγκαθίσταται στο νέο ιδιόκτητο κτίριο της Συγγρού.
3. Η METROLIFE σε νέες αγορές στην Ευρώπη.
4. METROLIFE: "Σας θυμίζει τη διαφορά", νέα διαφημιστική καμπάνια
5. Σημαντική πολιτιστική δραστηριότητα
6. Η λέσχη φίλων αποκτά 3.500 μέλη!
7. Δημιουργείται η ομάδα "ΣΥΜΜΕΤΕΧΩ"
8. Θετικές αποδόσεις όλων των θυγατρικών.
9. Παραγωγή ασφαλίστρων: 5.543 δισ.!

1996

METROLIFE · ΕΜΠΟΡΙΚΗ

1. Δυναμικά στο Bancassurance.
2. Η METROLIFE συγχωνεύεται με την Ιονική ΑΕΓΑ και δημιουργείται η METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ
3. Νέο σχήμα, νέες δυνατότητες, νέες προοπτικές
4. Πρωτοπορία στο Bancassurance
5. Αύξηση δικτύου καταστημάτων
6. Σχεδιασμός νέων τραπεζασφαλιστικών προϊόντων
7. Συμπόσιο στο Ναύπλιο
8. Πανελλαδική συνάντηση ασφαλιστών
9. Παραγωγή ασφαλίστρων: 8,9 δισ.!

1997

METROLIFE · ΕΜΠΟΡΙΚΗ

1. Δυναμικά στο Bancassurance
2. Ηγετική Δύναμη - Ηγετικός ρόλος
3. Επικοινωνία με το δίκτυο της Εμπορικής σ' όλη την Ελλάδα
4. Νέες δυνατότητες - νέες προοπτικές
5. Στόχος '97 10 δισ.!

οι ιδρύτοι του 1996

AGENCY MANAGERS

Πρώτοι σε παραγωγή ζωής
Τριανταφυλλίδης Θαν., Τσιλιώτης Αλκ., Καδέτσης Γ., Βελλής Νικ., Τσίκα Π., Δογιβάν Γ., Μαλαματένιος Απ.
Πρώτοι εκτός Αττικής
Χαλιάζης Γιάννης
Πρώτοι σε χαρτοφυλάκιο ζωής
Καδέτσης Γ., Χειλαδάκης Γ., Μαρινόπυλος Δημ.

ASSISTANT MANAGERS

Πρώτοι σε παραγωγή ζωής
Γερεντές Ευάγ., Τριανταφύλλου Ι., Κακούρης Π.

UNIT MANAGERS

Πρώτοι σε παραγωγή ζωής
Κατερίνας Χρ., Μιχάλης Δημ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Πρώτοι σε παραγωγή ζωής
Σικιαρίδης Γ., Μάκαρης Γ., Λυγίζος Κ., Ζουγανέλης Παν., Μπασμάς Γ., Βίδος Αθ., Γιοκαριδάκης Στρ., Διαμαντόπουλος Μιχ., Χρονόπουλος Χρ., Λιάκος Αθ., Γαρατζιώτης Αρ., Ευσταθίου Αλ., Παντελής Νικ., Κάραλλης Εμμ., Παπαδά Μαρ., Φλώρου Σ., Βάσσαλος Γ., Τελεμανάκης Αθ., Διδυμιώτης Σ., Μιχαλόπουλος Γ., Δεγλέρη Ελ., Σκυλοδήμου Ανδ., Στεφανίδης Σ., Κολοβού Ε., Φραγκής Νικ., Κυταριώλου Μ., Χαρτσούδης Θ., Γεωργιάδης Σ., Ζαρίφη Δ., Γαλατερός Λεων., Ζάβρας Γ.
Πρώτοι σε διατηρησιμότητα
Γιοκαριδάκης Στρ., Νασιάκου Αικ., Διδυμιώτης Σ., Μπέλτσιου Ε., Χρονόπουλος Χ.
Πρώτοι σε χαρτοφυλάκιο ζωής
Σικιαρίδης Ι., Μπέλτσιου Ε., Παντελής Νικ., Γαρατζιώτης Αρ., Θεοχάρης Γ.
Πρώτοι νέοι ασφαλιστές σε νέα παραγωγή
Λαζαρίδης Νικ., Ραφτοπούλου Μετ., Νεοχωρίτης Εμμ., Πλερωνάκη Μ., Νικολάου Αρ., Δρούγκα Παρ., Ψαρράς Χρ., Δήμου Ελ, Γκόντας Δημ., Φωτεινού Μ., Καραμανώλης Δημ., Σαρδέλη Ολ., Κανατάς Παντ.
Πρώτοι νέοι ασφαλιστές σε νέα παραγωγή εκτός Αττικής
Βαρβαλιός Κ., Πανάς Βλ., Νασιάκου Αικ., Λυγουριάτης Ι., Βασιλείου Βασίλης, Σιδεροπούλου Κατ.
Πρώτοι με χαμηλότερο δείκτη ζημιών
Κάππη Αρ., Δέβες Ηλ.,Προύντζος Βασ.
Πρώτοι σε συστάσεις νέων συνεργατών
Αρβανιτάκη Σπ., Γιοκαριδάκης Στρ.

METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Ι.Ν. ΛΕΟΥΣΗΣ



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 γόνιμα χρόνια

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ - ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 213-215, 176 72 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 93.70.120-142



Υλοποιεί το Bancassurance η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

με τη METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Η επέκταση των Τραπεζών στις ασφάλειες ζωής, γνωστή με τον ευρύτερο όρο bancassurance, αποτελεί, όπως δείχνει η διεθνής πραγματικότητα, μια από τις πιο σημαντικές εξελίξεις στον τομέα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Ο θεσμός αυτός, μετά τη σταδιακή άρση των σχετικών περιοριστικών όρων, έχει αρχίσει να υλοποιείται και στην ελληνική αγορά. Η εφαρμογή του θεσμού του bancassurance δεν είναι ενιαία, εμφανίζεται με διάφορες εναλλακτικές μορφές λόγω των ιδιαιτεροτήτων του για κάθε Τράπεζα ξεχωριστά, με αποτέλεσμα αυτό που ισχύει για μια Τράπεζα να μην είναι κατάλληλο για μια άλλη. Τα πλεονεκτήματα από την υλοποίησή του είναι:

- η καλύτερη χρήση και αξιοποίηση του δικτύου και της πελατειακής βάσης
- η καλύτερη προσέγγιση στις ανάγκες του πελάτη και η δυνατότητα cross-selling
- η αυξημένη παραγωγικότητα και τα μειωμένα έξοδα παραγωγής
- η παρουσία ευρείας γκάμας προϊόντων

Στην Εμπορική Τράπεζα η υλοποίησή του πραγματοποιείται σε τρεις βασικούς άξονες:

1. στην προώθηση (σύσταση) ασφαλιστικών προϊόντων από το δίκτυο της Τράπεζας
2. στην προώθηση (σύσταση) τραπεζικών προϊόντων από το δίκτυο των ασφαλιστικών εταιριών
3. στην πώληση "μικτών" τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων από την Τράπεζα.

Η σύσταση ασφαλιστικών προϊόντων από το δίκτυο της Τράπεζας έχει ήδη σχεδιασθεί και υλοποιείται. Από το δίκτυο της Τράπεζας προωθούνται ασφαλιστικά προϊόντα και υπηρεσίες των θυγατρικών της εταιριών Φοίνικα και Metrolife Εμπορική. Εντός των αμέσως προσεχών ημερών αρχίζει επίσης και η προώθηση τραπεζικών προϊόντων, στεγαστικών, καταναλωτικών δανείων και πιστωτικών καρτών, από τους πράκτορες και τους ασφαλιστές του Φοίνικα και της Metrolife Εμπορική για λογαριασμό της Τράπεζας.

Όσον αφορά την πώληση "μικτών" τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων η Τράπεζα, σε συνεργασία με τη θυγατρική της ασφαλιστική εταιρία Metrolife Εμπορική, σχεδίασε αρχικά δύο νέα Τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα, που εξασφαλίζουν - σε αντίθεση με τους κοινούς τύπους καταθέσεων **- επένδυση με ασφάλεια...** Πρόκειται για το Συνταξιοδοτικό Πρόγραμμα «ΣΥΝΤΑΞΗ» και το Παιδικό «KID PLAN». Τα προϊόντα αυτά θα πωλούνται από τα Καταστήματα **ως καθαρά τραπεζικά προϊόντα.**

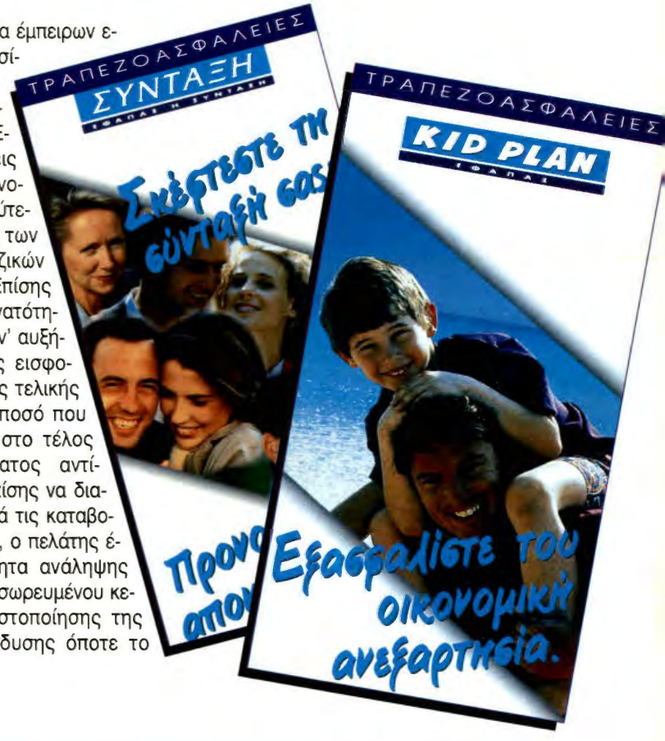
ΣΥΝΤΑΞΗ

Είναι ένας εξελιγμένος τραπεζικός λογαριασμός με υψηλές αποδόσεις. Σε περίπτωση απώλειας ζωής καταβάλλεται στους δικαιούχους του ασφαλισμένου το συμφωνημένο κεφάλαιο. Σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας του ασφαλισμένου από οποιαδήποτε αιτία καταβάλλεται στον ίδιο το ασφαλισμένο κεφάλαιο και επιπλέον ο ασφαλισμένος απαλλάσσεται από την υποχρέωση καταβολής εισφορών, οι οποίες καταβάλλονται από την εταιρία και ο ασφαλισμένος διατηρεί ακέραια τα δικαιώματά του στο πρόγραμμα. Οι ασφαλιστικές καλύψεις κυμαίνονται από 5-20 εκ. δρχ.

KID PLAN

Είναι ένα εξελιγμένο τραπεζικό πρόγραμμα που έχει στόχο τη μεγιστοποίηση της επένδυσης του πελάτη, έτσι ώστε στη λήξη του να καταβληθεί ένα ποσό ικανό να καλύψει τις ανάγκες του ασφαλισμένου παιδιού. Σε περίπτωση απώλειας της ζωής του συμβαλλόμενου καταβάλλεται στο ασφαλισμένο παιδί το ασφαλισμένο κεφάλαιο που του αναλογεί και το οποίο κυμαίνεται από 5 έως 20 εκ. δρχ. Επιπλέον, σε περίπτωση απώλειας ζωής ή μόνιμης ολικής ανικανότητας από οποιαδήποτε αιτία, ο συμβαλλόμενος απαλλάσσεται από την περαιτέρω καταβολή των εισφορών, οι οποίες συνεχίζονται κανονικά από την εταιρία, έτσι ώστε το ασφαλισμένο παιδί να μη χάνει κανένα από τα δικαιώματά του.

Η ευελιξία των πιο πάνω προγραμμάτων έγκειται κατ' αρχήν στη δυνατότητα επιλογής του ύψους της μηνιαίας καταβολής (από 10.000 - 60.000 δρχ.). Η μηνιαία εισφορά επενδύεται από ειδική ομάδα έμπειρων επενδυτών σε σίγουρα και μοντέρνα επενδυτικά προϊόντα. Έτσι οι αποδόσεις που επιτυγχάνονται είναι μεγαλύτερες από αυτές των κοινών τραπεζικών λογαριασμών. Επίσης παρέχεται η δυνατότητα στον πελάτη ν' αυξήσει με έκτακτες εισφορές το ποσό της τελικής σύνταξης ή το ποσό που θα καταβληθεί στο τέλος του προγράμματος αντίστοιχα, όπως επίσης να διακόψει προσωρινά τις καταβολές. Παράλληλα, ο πελάτης έχει τη δυνατότητα ανάληψης μέρους του συσσωρευμένου κεφαλαίου ή ρευστοποίησης της συνολικής επένδυσης όποτε το θελήσει.



TARGET MARKETING

Οδηγός για νέους πελάτες

Πολλοί πωλητές αναζητούν συνέχεια πελάτες και πολλές φορές "ξεμένουν" από ονόματα υποψηφίων πελατών. Το NAI δίνει στοιχεία από κλάδους που την περασμένη χρονιά αναπτύχθηκαν με αξιόλογους ρυθμούς και... ευημερούν. Οι πωλητές ασφαλειών είναι οι προνομιούχοι επαγγελματίες που μπορούν να απευθύνονται εκεί που υπάρχει ανάπτυξη και πλούτος και να εγκαταλείπουν έγκαιρα αγορές που φθίνουν... Σύμφωνα με έρευνα της Τράπεζας Πληροφοριών STAT BANK για το εμπόριο οι πεντακόσιες μεγαλύτερες εμπορικές επιχειρήσεις πέτυχαν πωλήσεις 6,3 τρις και κέρδη 202 δις! Το 60% των πωλήσεων συγκεντρώθηκαν σε τρεις κλάδους. Πρόκειται για εταιρίες πετρελαιοειδών, σούπερ-μάρκετ-πολυκαταστημάτων και αυτοκινήτων. Ακολουθούν κλάδοι εταιριών μεταφορών και ανταλλακτικών, ο κλάδος ειδών διατροφής, τα φάρμακα, καλλυντικά, μηχανές γραφείου, κινητή τηλεφωνία, χημικά, χρώματα, δομικά υλικά, ενδύματα, υποδήματα κ.λπ. Ένα σύγχρονο υποκατάστημα ασφαλιστικής εταιρίας μπορεί να κάνει TARGET MARKETING σ' ένα κλάδο από αυτούς ή ένας ασφαλιστής ή πράκτωρ μπορεί μόνος του ή άτομα συγκεκριμένης ειδικότητας κ.λπ....

Σήμερα κυκλοφορούν πολλά κλαδικά περιοδικά που μπορεί να του δώσουν όλα τα στοιχεία που θέλει αλλά και γνώσεις του αντικειμένου ώστε να κινείται καλύτερα... Ακόμα, ικανός αριθμός τραπεζών πληροφοριών είναι έτοιμος να δώσει όλα τα στοιχεία που χρειάζεται ένας σύγχρονος πωλητής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών έναντι κάποιου σχετικού κόστους που είναι σίγουρα μικρό μπροστά στα οφέλη που θα έρθουν από τις πωλήσεις...

Βγείτε λοιπόν στο TARGET MARKETING με δίκτυα κι αφήστε το ψάρεμα με "καλάμι" πόρτα-πόρτα... 17 δις κέρδη είχε ο κλάδος πετρελαιοειδών, 16,8 δις κέρδη είχαν τα σούπερ-μάρκετ, 31 δις τα ανταλλακτικά και μεταφορικά, 23,5 δις κέρδη τα καλλυντικά και φάρμακα, 18 δις οι ηλεκτρικές συσκευές κ.λπ., 6,3 τρις πωλήσεις μοιράστηκαν 500 επιχειρήσεις.

Ε.Σ.

ΦΟΙΝΙΞ

Το ΝΑΙ παρουσιάζει ονόματα και φωτογραφίες εκείνων που βραβεύτηκαν κατά τη διάρκεια της 13ης Πανελλήνιας Συνάντησης Διακεκριμένων Συνεργατών της Εταιρίας ΦΟΙΝΙΞ και αφορούν το 1996.

ΒΡΑΥΒΕΥΣΕΙΣ

1. Οι τρεις πρώτοι, κατά σειρά επιτυχίας, ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ με τη μεγαλύτερη παραγωγή για το 1996.

ΤΡΙΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΝΙΚΟΛΑΪΔΗ ΑΡΤΕΜΙΣ & ΣΙΑ Ο.Ε. (Π.Δ. ΑΤΤΙΚΗΣ)
ΔΕΥΤΕΡΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΧΑΤΖΗΘΕΟΔΟΣΙΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ (Π.Δ. ΑΘΗΝΩΝ)
ΠΡΩΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ Α.Ε. (Π.Δ. ΑΘΗΝΩΝ)

2. Οι τρεις πρώτοι, κατά σειρά επιτυχίας, ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ με το μεγαλύτερο ποσοστό αύξησης για το 1996.

ΤΡΙΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ Α. & ΣΙΑ Ε.Ε. (Π.Δ. ΜΑΚ. & ΑΝΑΤ. ΕΥΡΩΠΗΣ)
ΔΕΥΤΕΡΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ Α.Ε. (Π.Δ. ΑΘΗΝΩΝ)
ΠΡΩΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΧΑΤΖΗΘΕΟΔΟΣΙΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ (Π.Δ. ΑΘΗΝΩΝ)

3. Οι τρεις πρώτοι, κατά σειρά επιτυχίας, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ με τη μεγαλύτερη παραγωγή για το 1996.

ΤΡΙΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΛΙΤΙΝΑΣ ΜΙΧΑΗΛ (Π.Δ. ΠΕΙΡΑΙΑ & ΝΗΣΩΝ)
ΔΕΥΤΕΡΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΣΚΟΡΤΣΗ ΕΡΙΚΕΤΗ (Π.Δ. ΠΕΙΡΑΙΑ & ΝΗΣΩΝ)
ΠΡΩΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΜΑΝΙΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ (Π.Δ. ΚΡΗΤΗΣ & ΔΩΔ/ΣΟΥ)

4. Οι τρεις πρώτοι, κατά σειρά επιτυχίας, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ με το μεγαλύτερο ποσοστό αύξησης για το 1996.

ΤΡΙΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΜΠΕΛΕΓΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ (Π.Δ. ΠΕΙΡΑΙΑ & ΝΗΣΩΝ)
ΔΕΥΤΕΡΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΜΠΙΡΜΠΙΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ (Π.Δ. ΑΘΗΝΩΝ)
ΠΡΩΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΑΛΕΞΙΟΥ ΧΡΥΣΑΝΘΗ (ΠΕΡ/ΚΟ ΚΑΤ/Μ,Α ΚΕΝ. ΕΛΛΑΔΟΣ)

5. Οι τρεις πρώτοι, κατά σειρά επιτυχίας, ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΕΙΔΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ με τη μεγαλύτερη παραγωγή για το 1996.

ΤΡΙΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΚΟΝΤΟΒΟΥΝΗΣΙΟΣ ΝΙΚΟΛ. (Π.Δ. ΠΕΙΡΑΙΑ & ΝΗΣΩΝ)





Ο κ. Αλεξάκης Ευάγγελος βραβεύει τον κ. Νικολαΐδη Δημήτρη



Ο κ. Αλεξάκης Ευάγγελος βραβεύει τον κ. Σαραντόπουλο



Ο κ. Δημητρουλάκης Νικόλαος βραβεύει τον κ. Παπαγεωργίου, αντιπρόεδρο της Σαραντόπουλος Α.Ε.



Ο κ. Καραγιαννάκης Παντελής βραβεύει τον κ. Νανόπουλο



Ο κ. Αλεξάκης Ευάγγελος βραβεύει τον κ. Χατζηθεοδώρου Ιωάννη



Οι κ.κ. Μουζάκης Αναστ. και Ζαφειριάδης Ιορδάνης βραβεύουν την κ. Αλεξάνδρου Αναστασία



Ο κ. Μανούρας Ιωάννης βραβεύει την δίδα Πυργαρούση Φλωριάννα



Ο κ. Δεδούσης βραβεύει τον κ. Τζάμο της ΕΤΕ Αγ. Πάντων Θεσ/νίκης

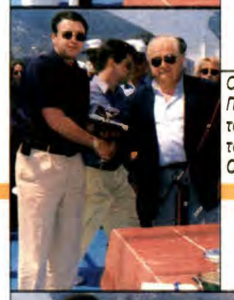
Ο κ. Σκομπλάκης Σ. βραβεύει τον κ. Κόκκινο Χριστόφορο που εκπροσωπεί την Περιφ. Δ/νση Αθηνών της ΕΤΕ



Ο κ. Δεδούσης Κ. βραβεύει τον κ. Αθανασούλια Κωνσταντίνο της ΕΤΕ Λ. Συγγρού



Ο κ. Δεδούσης Κ. βραβεύει τον κ. Κουτσουμπό Έξαρχο που εκπροσωπεεί το Κεντρικό Κατ/μα της ΕΤΕ



Ο κ. Καραγιαννάκης Παντελής βραβεύει τον κ. Γ. Πελεκούρα του πρακτορείου OMEGA GROUP



Ο κ. Πασσάδης Αλέξ. βραβεύει τον κ. Κοντοβουνήσιο Νικ.



Ο κ. Δημητρουλάκης Νικόλαος βραβεύει τον κ. Χατζηθεοδοσίου Ιωάννη



Ο κ. Καραγιαννάκης Παντελής βραβεύει τον κ. Γαβρίλη Αντώνιο



Ο κ. Μποτοτσίδης Παν. βραβεύει τον κ. Μπιρμπίλη Γ.



Ο κ. Μανούρας Ιωάννης βραβεύει τον κ. Γκαντίνη Φωτ.



Ο κ. Μανούρας Ιωάννης βραβεύει τον κ. Ζωγραφάκη Γρηγόρη

ΔΕΥΤΕΡΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΚΟΥΡΕΤΑ - ΣΚΑΦΙΔΑ ΒΑΣΙΛΙΚΗ (Π.Δ. ΜΑΚ. & ΑΝ.ΕΥΡ.)
ΠΡΩΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΤΣΕΡΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ (Π.Δ. ΚΡΗΤΗΣ & ΔΩΔ/ΝΗΣΟΥ)

6. Οι τρεις πρώτοι, κατά σειρά επιτυχίας, ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΕΙΔΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ με το μεγαλύτερο ποσοστό αύξησης για το 1996.

ΤΡΙΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΓΚΑΝΤΙΝΗΣ ΦΩΤΗΣ (Π.Δ. ΠΕΙΡΑΙΑ & ΝΗΣΩΝ)
ΔΕΥΤΕΡΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΖΩΓΡΑΦΑΚΗΣ ΓΡΗΓΟΡΗΣ (Π.Δ. ΑΤΤΙΚΗΣ)
ΠΡΩΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΠΥΡΓΑΡΟΥΣΗ ΦΛΩΡΙΑΝΝΑ (Π.Δ. ΑΘΗΝΩΝ)

7. Ο Συντονιστής Ειδικής Παραγωγής του οποίου η Ομάδα Πωλητών έχει τη μεγαλύτερη παραγωγή για το έτος 1996.
ΚΟΥΡΜΠΟΥΓΙΑΝΝΗΣ ΘΕΟΦΑΝΗΣ
(Π.Δ. ΜΑΚΕΔ. & ΑΝΑΤ. ΕΥΡΩΠΗΣ)

8. Ο Συντονιστής Ειδικής Παραγωγής του οποίου η Ομάδα Πωλητών έχει το μεγαλύτερο ποσοστό αύξησης για το έτος 1996.
ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ - ΓΟΥΝΑΡΙΔΟΥ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ
(Π.Δ. ΠΕΙΡΑΙΑ & ΝΗΣΩΝ)

9. Οι τρεις πρώτοι, κατά σειρά επιτυχίας Διευθυντές Καταστημάτων της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ με τη μεγαλύτερη παραγωγή για το έτος 1996.

ΤΡΙΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΚΑΤ/ΜΑ ΑΓ. ΠΑΝΤΩΝ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ (κ. Τζάμος Γεώργιος)
ΔΕΥΤΕΡΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΚΑΤ/ΜΑ Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ (κ. Αθανασούλιας)
ΠΡΩΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΚΕΝΤΡΙΚΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ

10. Οι τρεις πρώτοι, κατά σειρά επιτυχίας, Διευθυντές Καταστημάτων της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ με το μεγαλύτερο ποσοστό αύξησης για το έτος 1996.

ΤΡΙΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΚΑΤ/ΜΑ Ν. ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ (κ. Νιάρχος Γεώργιος)
ΔΕΥΤΕΡΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΚΑΤ/ΜΑ ΑΧΑΡΝΩΝ (κ. Κούλης Νικ.)
ΠΡΩΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΚΑΤ/ΜΑ ΑΜΦΙΘΕΑΣ (κ. Γιώργας Νικ.)

11. Ο πρώτος Περιφερειακός Διευθυντής της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ που έχει τη μεγαλύτερη παραγωγή για το έτος 1996.
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΑΘΗΝΩΝ
(κ. Κατσούλης Τρύφων)

12. Ο Πρώτος Περιφερειακός Διευθυντής της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ που έχει το μεγαλύτερο ποσοστό αύξησης για το έτος 1996.
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ Δ. ΕΛΛΑΔΟΣ (κ. Παππάς Κων.)

ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

1. Βραβείο ΝΕΟΥ ΠΡΑΚΤΟΡΑ με τη μεγαλύτερη παραγωγή για το έτος 1996.

ΤΡΙΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΓΑΒΡΙΛΗΣ ΑΝΤΩΝΗΣ (Π.Δ. ΠΕΙΡΑΙΑ & ΝΗΣΩΝ)
ΔΕΥΤΕΡΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: OMEGA GROUP (ΠΕΡ/ΚΟ ΚΑΤ/ΜΑ ΚΕΝ. ΕΛΛ.)
ΠΡΩΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΝΑΝΟΠΟΥΛΟΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΕΠΕ (Π.Δ. ΑΘΗΝΩΝ)

2. Βραβείο ΝΕΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ με τη μεγαλύτερη παραγωγή για το έτος 1996.

ΤΡΙΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΖΥΜΠΑΣ ΧΑΡΙΛΑΟΣ (Π.Δ. ΠΕΙΡΑΙΑ & ΝΗΣΩΝ)
ΔΕΥΤΕΡΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΣΠΑΝΟΥ ΙΩΑΝΝΑ (Π.Δ. ΑΘΗΝΩΝ)
ΠΡΩΤΟ ΒΡΑΒΕΙΟ: ΜΟΥΡΤΖΙΛΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ (Π.Δ. ΚΕΝ. ΕΛΛΑΔΟΣ)

Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΑΤΑ ΚΛΑΔΟ - ΕΤΟΥΣ 1996

και οι πρωταγωνιστές



Ολοκληρώθηκε κι εφέτος η ετήσια έρευνα της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος μεταξύ των Εταιριών-Μελών της, που αφορά την παραγωγή ασφαλίστρων κατά κλάδο ασφάλισης ξεχωριστά για το έτος 1996, η οποία έγινε με βάση ενιαίο ερωτηματολόγιο.

Η έρευνα συμπεριέλαβε τόσο τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών όσο και τις ασφαλίσεις Ζωής, η δε ταξινόμηση και κωδικοποίηση των κλάδων ασφάλισης έγινε σύμφωνα με το άρθρο 13 του Ν.Δ. 400/1970 όπως ισχύει.

Συνολικά ελήφθησαν απαντήσεις από 126 Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις (93 Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρίες και 33 Υποκαταστήματα Αλλοδαπών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων). Από αυτές, 5 συνολικά Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις (2 Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρίες και 3 Υποκαταστήματα Αλλοδαπών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων) παρουσίασαν μηδενική παραγωγή κατά το χρονικό διάστημα 1.1.1996 - 31.12.1996. Από τις υπόλοιπες 121 Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις, οι 20 ανέλαβαν αποκλειστικά ασφαλίσεις Ζωής (18 Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρίες και 2 Υποκαταστήματα Αλλοδαπών Ασφαλιστικών), οι 16 ήταν Μικτές - Ζημιών και Ζωής - (15 Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρίες και 1 Υποκατάστημα Αλλοδαπής Ασφαλιστικής) και οι 85 Γενικών Ασφαλειών (58 Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρίες και 27 Υποκαταστήματα Αλλοδαπών Ασφαλιστικών).

ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις έφθασε το 1996, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, τα 501,1 δισ. δρχ., ενώ η αντίστοιχη παραγωγή ασφαλίστρων από αντασφαλίσεις (αναλήψεις) τα 9,6 δισ. δρχ.
Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις των ασφαλίσεων κατά Ζημιών έφθασε το 1996 τα 259,3 δισ. δρχ. (ή ποσοστό 51,57% του συνόλου), ενώ των ασφαλίσεων Ζωής τα 241,8 δισ. δρχ. (ή ποσοστό 48,25% του συνόλου), όπως φαίνεται στον πίνακα 1.

ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΤΑ ΚΛΑΔΟ

Η αναλυτική καταγραφή της παραγωγής ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις έτους 1996 των Εταιριών - Μελών της Ενώσεως, κατά κλάδο ασφάλισης (με το ποσοστό

συμμετοχής κάθε κλάδου στο σύνολο της παραγωγής), παρουσιάζεται στον πίνακα 2.
Στον πίνακα 3 παρουσιάζονται μόνο οι κλάδοι ασφαλίσεων κατά Ζημιών με την παραγωγή τους και το ποσοστό συμμετοχής τους στο σύνολο.
Ο κλάδος 10.(19) Αστική Ευθύνη από Χερσαία Οχήματα (πίνακας 3) είναι ο μεγαλύτερος κλάδος ασφαλίσεως Ζημιών (142,6 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 54,97% των ασφαλίστρων κατά Ζημιών).
Δεύτερος σε μέγεθος παραγωγής κλάδος είναι ο κλάδος 8.(17) Πυρκαϊά και Στοιχεία της Φύσεως (41,2 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 15,87%), τρίτος είναι ο κλάδος 3.(12) Χερσαία Οχήματα (21,7% δισ. δρχ. ή ποσοστό 8,36%) και τέταρτος ο κλάδος 9.(18) Λοιπές Ζημίες Αγαθών (11,9 δισ. δρχ. ή ποσοστό 4,59%).
Συνεπώς, αν αθροίσουμε το σύνολο των καλύψεων των χερσαίων οχημάτων (10.(19) Αστική Ευθύνη + 3.(12) Χερσαία Οχήματα), παρατηρούμε μία συγκέντρωση παραγωγής ασφαλίστρων της τάξεως των 164,3 δισ. δρχ. ή ποσοστό 63,3% του συνόλου των ασφαλίσεων κατά Ζημιών.
Κατ' αντίστοιχο τρόπο, το σύνολο των καλύψεων του κλάδου Πυρός (8.(17) Πυρκαϊά και Στοιχεία Φύσεως + 9.(18) Λοιπές Ζημίες Αγαθών) συγκεντρώνει παραγωγή ασφαλίστρων 53,1 δισ. δρχ. ή ποσοστό 20,5% του συνόλου των ασφαλίσεων κατά Ζημιών.
Επομένως, οι υπόλοιποι 14 κλάδοι ασφαλίσεων κατά Ζημιών αποτελούν μόλις το 16,2% της παραγωγής των Γενικών Κλάδων.
Στον πίνακα 4 παρουσιάζονται οι κλάδοι ασφαλίσεων Ζωής με την παραγωγή τους και το ποσοστό συμμετοχής τους στο σύνολο:
Ο κλάδος 1.(00) Ζωής (πίνακας 4) συγκεντρώνει τη μεγάλη πλειοψηφία της παραγωγής ασφαλίστρων των ασφαλίσεων Ζωής (206,6 δισ. δρχ. ή ποσοστό 85,44% του συνόλου των ασφαλίσεων Ζωής).

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ (ΑΝΑΛΗΨΕΙΣ)

Στον πίνακα 5 καταγράφεται η παραγωγή ασφαλίστρων από αντασφαλίσεις (αναλήψεις) έτους 1996 των Εταιριών - Μελών της Ενώσεως κατά κλάδο ασφάλισης (με το ποσοστό συμμετοχής κάθε κλάδου στο σύνολο της παραγωγής).

ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΤΗΣΙΑΣ ΜΕΤΑΒΟΛΗΣ

Ο πίνακας 6 παρουσιάζει το ποσοστό ετήσιας μεταβολής 1995-1996 της παραγωγής ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις για κάθε κλάδο ξεχωριστά, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της ετήσιας έρευνας της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, μεταξύ των Εταιριών - Μελών της.
Το ποσοστό αύξησης της παραγωγής των ασφαλίσεων κατά Ζημιών ανήλθε στο 16,17%, ενώ αντίστοιχα των ασφαλίσεων Ζωής στο 13,41% με αποτέλεσμα το συνολικό ποσοστό αύξησης της παραγωγής να ανέλθει στο 14,82%.
Όσον αφορά τους κλάδους ασφαλίσεων κατά Ζημιών, ε-

ΠΙΝΑΚΑΣ 1: ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΕΤΟΥΣ 1996

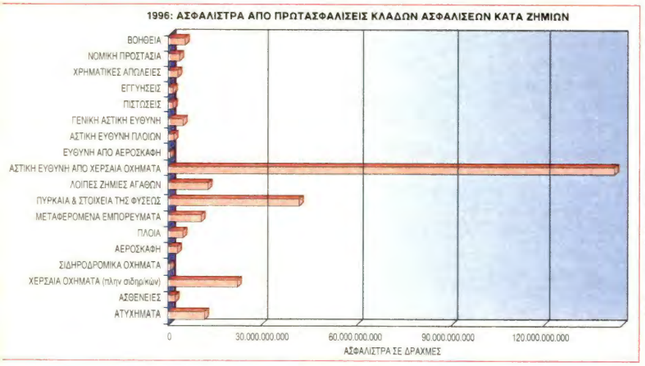
ΚΛΑΔΟΙ (ΠΟΣΑ ΣΕ ΔΡΧ.)	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ (%)
Α. ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ		
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	259.333.547.039	51,75%
Β. ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ		
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	241.785.439.976	48,25%
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ (ΖΗΜΙΩΝ ΚΑΙ ΖΩΗΣ)	**501.118.987.015**	**100,00%**

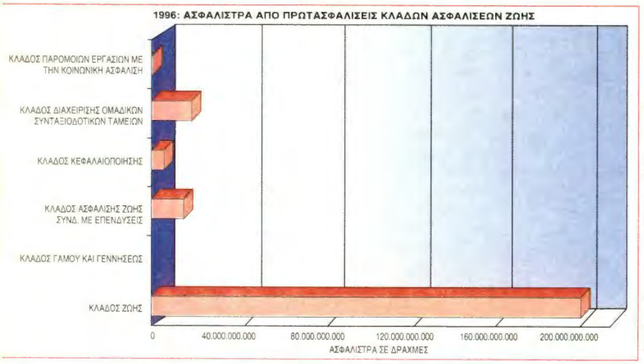
ΠΙΝΑΚΑΣ 2: ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΕΤΟΥΣ 1996

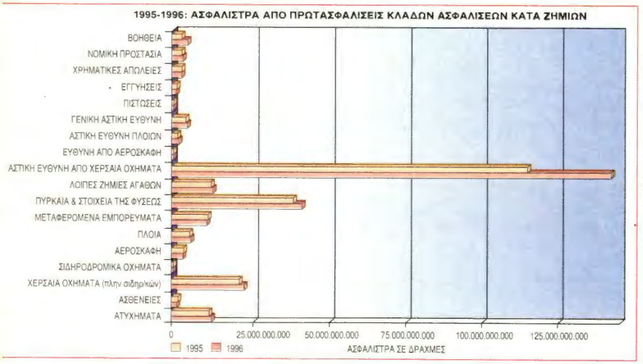
Α/Α	ΚΛΑΔΟΙ (ΠΟΣΑ ΣΕ ΔΡΧ.)	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ (%)
Α. ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ			
1.(10)	ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ	10.691.638.047	2,13%
2.(11)	ΑΣΘΕΝΕΙΕΣ	1.270.011.665	0,25%
3.(12)	ΧΕΡΣΑΙΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	21.671.839.629	4,32%
4.(13)	ΣΙΔΗΡΟΔΡΟΜΙΚΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	0	0,00%
5.(14)	ΑΕΡΟΣΚΑΦΗ	1.814.330.533	0,36%
6.(15)	ΠΛΟΙΑ	3.793.532.032	0,76%
7.(16)	ΜΕΤΑΦΕΡΟΜΕΝΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	9.705.117.187	1,94%
8.(17)	ΠΥΡΚΑΪΑ & ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΦΥΣΕΩΣ	41.167.377.772	8,22%
9.(18)	ΛΟΙΠΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΑΓΑΘΩΝ	11.898.877.839	2,37%
10.(19)	ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΑΠΟ ΧΕΡΣΑΙΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	142.562.136.756	28,45%
11.(20)	ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΑΠΟ ΑΕΡΟΣΚΑΦΗ	76.025.319	0,02%
12.(21)	ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΠΛΟΙΩΝ	897.454.708	0,18%
13.(22)	ΓΕΝΙΚΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ	3.852.984.612	0,77%
14.(23)	ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ	446.174.184	0,09%
15.(24)	ΕΓΓΥΗΣΕΙΣ	627.955.961	0,13%
16.(25)	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΩΛΕΙΕΣ	1.979.958.053	0,40%
17.(26)	ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ	2.556.094.136	0,51%
18.(27)	ΒΟΗΘΕΙΑ	4.322.038.606	0,86%
	ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	**259.333.547.039**	**51,57%**
Β. ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ			
1.(00)	ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ	206.586.114.694	41,22%
2.(02)	ΚΛΑΔΟΣ ΓΑΜΟΥ ΚΑΙ ΓΕΝΝΗΣΕΩΣ	0	0,00%
3.(05)	ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦ. ΖΩΗΣ ΣΥΝΔ. ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	14.178.510.963	2,83%
4.(01)	ΚΛΑΔΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗΣ	2.979.371.380	0,59%
5.(01)	ΚΛΑΔΟΣ ΔΙΑΧΣΗΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΣΥΝΤΑΞ/ΚΩΝ ΤΑΜΕΙΩΝ	18.041.442.393	3,60%
6.(03)	ΚΛΑΔΟΣ ΠΑΡΟΜΟΙΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΜΕ ΤΗΝ ΚΟΙΝ. ΑΣΦΑΛ.	0	0,00%
	ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	**241.785.439.976**	**48,25%**
	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ (ΖΗΜΙΩΝ + ΖΩΗΣ)	**501.118.987.015**	**100,00%**

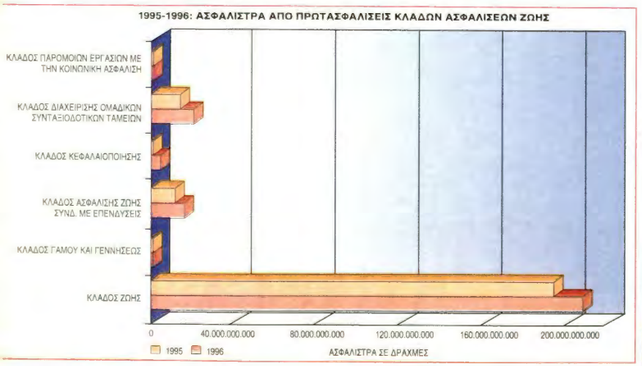
ΠΙΝΑΚΑΣ 3: ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΖΗΜΙΩΝ ΕΤΟΥΣ 1996

Α/Α	ΚΛΑΔΟΙ (ΠΟΣΑ ΣΕ ΔΡΧ.)	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ (%)
	Α. ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ		
1.(10)	ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ	10.691.638.047	4,12%
2.(11)	ΑΣΘΕΝΕΙΕΣ	1.270.011.665	0,49%
3.(12)	ΧΕΡΣΑΙΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	21.671.839.629	8,36%
4.(13)	ΣΙΔΗΡΟΔΡΟΜΙΚΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	0	0,00%
5.(14)	ΑΕΡΟΣΚΑΦΗ	1.814.330.533	0,70%
6.(15)	ΠΛΟΙΑ	3.793.532.032	1,46%
7.(16)	ΜΕΤΑΦΕΡΟΜΕΝΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	9.705.117.187	3,74%
8.(17)	ΠΥΡΚΑΪΑ & ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΦΥΣΕΩΣ	41.167.377.772	15,87%
9.(18)	ΛΟΙΠΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΑΓΑΘΩΝ	11.898.877.839	4,59%
10.(19)	ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΑΠΟ ΧΕΡΣΑΙΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	142.562.136.756	54,97%
11.(20)	ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΑΠΟ ΑΕΡΟΣΚΑΦΗ	76.025.319	0,03%
12.(21)	ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΠΛΟΙΩΝ	897.454.708	0,35%
13.(22)	ΓΕΝΙΚΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ	3.852.984.612	1,49%
14.(23)	ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ	446.174.184	0,17%
15.(24)	ΕΓΓΥΗΣΕΙΣ	627.955.961	0,24%
16.(25)	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΩΛΕΙΕΣ	1.979.958.053	0,76%
17.(26)	ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ	2.556.094.136	0,99%
18.(27)	ΒΟΗΘΕΙΑ	4.322.038.606	1,67%
	ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	**259.333.547.039**	**100,00%**









ντυπωσιακό είναι το ποσοστό αύξησης του κλάδου 14.(23) Πιστώσεις (2.709,49%), ενώ μεγάλη αύξηση παρουσιάζουν οι κλάδοι: 18.(27) Βοήθεια (76,25%), 12.(21) Αστική Ευθύνη Πλοίων (34,08%) και 10.(19) Αστική Ευθύνη Οχημάτων (24,47%).

Όσον αφορά τους κλάδους ασφαλίσεων Ζωής, εντυπωσιακό είναι το ποσοστό αύξησης των κλάδων: 4.(01) Κεφαλαιοποίησης (1.162,07%), 3.(05) Ζωής συνδεδεμένος με Επενδύσεις (60,46%) και 5.(04) Διαχείρισης Ομαδικών Συνταξιοδοτικών Ταμείων (60,26%).

Επίσης, παρουσιάζονται και σε γραφήματα τα σημαντικότερα μεγέθη της ανάλυσης που προηγήθηκε.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4: ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΖΩΗΣ ΕΤΟΥΣ 1996

Α/Α	ΚΛΑΔΟΙ (ΠΟΣΑ ΣΕ ΔΡΧ.)	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ (%)
Β. ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ			
1.(00)	ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ	206.586.114.694	85,44%
2.(02)	ΚΛΑΔΟΣ ΓΑΜΟΥ ΚΑΙ ΓΕΝΝΗΣΕΩΣ	0	0,00%
3.(05)	ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦ. ΖΩΗΣ ΣΥΝΔ. ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	14.178.510.963	5,86%
4.(01)	ΚΛΑΔΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗΣ	2.979.371.380	1,23%
5.(01)	ΚΛΑΔΟΣ ΔΙΑΧ/ΣΗΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΣΥΝΤΑΞ/ΚΩΝ ΤΑΜΕΙΩΝ	18.041.442.393	7,46%
6.(03)	ΚΛΑΔΟΣ ΠΑΡΟΜΟΙΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΜΕ ΤΗΝ ΚΟΙΝ. ΑΣΦΑΛ.	0	0,00%
	ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	**241.785.439.976**	**100,00%**

ΠΙΝΑΚΑΣ 5: ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΕΤΟΥΣ 1996

Α/Α	ΚΛΑΔΟΙ (ΠΟΣΑ ΣΕ ΔΡΧ.)	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ (%)
Α. ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ			
1.(10)	ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ	2.537.393.276	26,42%
2.(11)	ΑΣΘΕΝΕΙΕΣ	636.145	0,01%
3.(12)	ΧΕΡΣΑΙΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	235.486.088	2,45%
4.(13)	ΣΙΔΗΡΟΔΡΟΜΙΚΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	0	0,00%
5.(14)	ΑΕΡΟΣΚΑΦΗ	7.526.525	0,08%
6.(15)	ΠΛΟΙΑ	539.504.474	5,62%
7.(16)	ΜΕΤΑΦΕΡΟΜΕΝΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	480.469.878	5,00%
8.(17)	ΠΥΡΚΑΙΑ & ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΦΥΣΕΩΣ	3.151.045.190	32,81%
9.(18)	ΛΟΙΠΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΑΓΑΘΩΝ	667.285.847	6,95%
10.(19)	ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΑΠΟ ΧΕΡΣΑΙΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	856.398.533	8,92%
11.(20)	ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΑΠΟ ΑΕΡΟΣΚΑΦΗ	0	0,00%
12.(21)	ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΠΛΟΙΩΝ	4.400.960	0,05%
13.(22)	ΓΕΝΙΚΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ	218.484.523	2,27%
14.(23)	ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ	0	0,00%
15.(24)	ΕΓΓΥΗΣΕΙΣ	445.736	0,00%
16.(25)	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΩΛΕΙΕΣ	245.480.045	2,56%
17.(26)	ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ	14.290.387	0,15%
18.(27)	ΒΟΗΘΕΙΑ	494.926.393	5,15%
	ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	**9.453.774.000**	**98,44%**
Β. ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ			
1.(00)	ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ	150.098.587	1,56%
2.(02)	ΚΛΑΔΟΣ ΓΑΜΟΥ ΚΑΙ ΓΕΝΝΗΣΕΩΣ	0	0,00%
3.(05)	ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦ. ΖΩΗΣ ΣΥΝΔ. ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	0	0,00%
4.(01)	ΚΛΑΔΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗΣ	0	0,00%
5.(01)	ΚΛΑΔΟΣ ΔΙΑΧ/ΣΗΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΣΥΝΤΑΞ/ΚΩΝ ΤΑΜΕΙΩΝ	0	0,00%
6.(03)	ΚΛΑΔΟΣ ΠΑΡΟΜΟΙΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΜΕ ΤΗΝ ΚΟΙΝ. ΑΣΦΑΛ.	0	0,00%
	ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	**150.098.587**	**1,56%**
	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ (ΖΗΜΙΩΝ + ΖΩΗΣ)	**9.603.872.587**	**100,00%**

ΠΙΝΑΚΑΣ 6: (1995-1996) ΕΤΗΣΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

Α/Α	ΚΛΑΔΟΙ (ΠΟΣΑ ΣΕ ΔΡΧ.)	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΕΤΟΥΣ 1996	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΕΤΟΥΣ 1995	% ΜΕΤΑΒΟΛΗ 1995-1996
Α. ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ				
1.(10)	ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ	10.691.638.047	9.807.219.342	9,02%
2.(11)	ΑΣΘΕΝΕΙΕΣ	1.270.011.665	1.437.261.317	-11,64%
3.(12)	ΧΕΡΣΑΙΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	21.671.839.629	20.401.797.436	6,23%
4.(13)	ΣΙΔΗΡΟΔΡΟΜΙΚΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	0	0	—
5.(14)	ΑΕΡΟΣΚΑΦΗ	1.814.330.533	2.045.294.841	-11,29%
6.(15)	ΠΛΟΙΑ	3.793.532.032	3.689.472.951	2,82%
7.(16)	ΜΕΤΑΦΕΡΟΜΕΝΑ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	9.705.117.187	10.117.900.226	-4,08%
8.(17)	ΠΥΡΚΑΙΑ & ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΗΣ ΦΥΣΕΩΣ	41.167.377.772	38.190.046.490	7,80%
9.(18)	ΛΟΙΠΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΑΓΑΘΩΝ	11.898.877.839	11.211.411.209	6,13%
10.(19)	ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΑΠΟ ΧΕΡΣΑΙΑ ΟΧΗΜΑΤΑ	142.562.136.756	114.534.991.814	24,47%
11.(20)	ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΑΠΟ ΑΕΡΟΣΚΑΦΗ	76.025.319	64.352.807	18,14%
12.(21)	ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΠΛΟΙΩΝ	897.454.708	669.350.132	34,08%
13.(22)	ΓΕΝΙΚΗ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ	3.852.984.612	3.453.124.935	11,58%
14.(23)	ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ	446.174.164	15.880.945	2709,49%
15.(24)	ΕΓΓΥΗΣΕΙΣ	627.955.961	731.750.073	-14,18%
16.(25)	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΠΩΛΕΙΕΣ	1.979.958.053	2.083.761.294	-4,98%
17.(26)	ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ	2.556.094.136	2.325.880.819	9,90%
18.(27)	ΒΟΗΘΕΙΑ	4.322.038.606	2.452.174.186	76,25%
	ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	**259.333.547.039**	**223.231.683.817**	**16,17%**
Β. ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ				
1.(00)	ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ	206.586.114.694	192.424.812.449	7,36%
2.(02)	ΚΛΑΔΟΣ ΓΑΜΟΥ ΚΑΙ ΓΕΝΝΗΣΕΩΣ	0	0	—
3.(05)	ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦ. ΖΩΗΣ ΣΥΝΔ. ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	14.178.510.963	8.836.943.875	60,46%
4.(01)	ΚΛΑΔΟΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗΣ	2.979.371.380	236.070.771	1162,07%
5.(01)	ΚΛΑΔΟΣ ΔΙΑΧ/ΣΗΣ ΟΜΑΔ. ΣΥΝΤ/ΚΩΝ ΤΑΜΕΙΩΝ	18.041.442.393	11.257.855.185	60,26%
6.(03)	ΚΛΑΔΟΣ ΠΑΡΟΜΟΙΩΝ ΕΡΓ. ΜΕ ΤΗΝ ΚΟΙΝ. ΑΣΦΑΛ.	0	437.344.226	-100,00%
	ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	**241.785.439.976**	**213.192.426.506**	**13,41%**
	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ (ΖΗΜΙΩΝ + ΖΩΗΣ)	**501.118.987.015**	**436.424.110.323**	**14,82%**

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΤΟΥΣ 1996

Α/Α	ΕΤΑΙΡΙΑ (ΠΟΣΑ ΣΕ ΔΡΧ.)	ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ
1.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Ε.Α. ΖΩΗΣ	54.491.077.856	22,54%
2.	NATIONALE - NEDERLANDEN LEVENSVERZEKERING	36.367.621.552	15,04%
3.	ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α	35.233.289.975	14,57%
4.	A.L.I.CO.	26.465.324.925	10,95%
5.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ	12.511.672.277	5,17%
6.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	11.607.320.551	4,80%
7.	AGF ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗΣ Α.Ε.	9.176.533.251	3,80%
8.	ΑΣΤΗΡ Α.Α.Ε.	7.296.743.342	3,02%
9.	METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	6.112.836.993	2,53%
10.	ALLIANZ A.E.A.Z.	5.773.416.792	2,39%
11.	GENERALI LIFE A.E.A.Z.	5.725.941.810	2,37%
12.	ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	5.648.530.802	2,34%
13.	SCOPLIFE A.E.A.E.Z.	5.313.562.535	2,20%
14.	ΕΘΝΕΤΙΑ Α.Α.Ε.Ζ.	2.963.137.609	1,23%
15.	COMMERCIAL UNION LIFE	2.915.140.393	1,21%
16.	ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	2.726.049.043	1,13%
17.	NORDSTERN COLONIA HELLAS ΖΩΗΣ	2.036.804.239	0,84%
18.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	1.961.823.815	0,81%
19.	UNIVERSAL LIFE (INT'L) A.A.E.Z	1.868.508.284	0,77%
20.	V.D.V. LEBEN INTERNATIONAL A.E.E.A.Z.	1.496.062.210	0,62%
21.	ΦΟΙΝΙΞ - Γ.Α.Ε. Α.Ε.	1.165.268.613	0,48%
22.	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	761.741.700	0,32%
23.	ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA ΖΩΗΣ	592.417.650	0,25%
24.	ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	523.033.271	0,22%
25.	UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) A.A.E.Z.	343.451.263	0,14%
26.	ΕΤΕΒΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	200.393.565	0,08%
27.	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	191.551.642	0,08%
28.	ΑΚΜΗ Α.Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	159.337.846	0,07%
29.	IMPERIO LIFE A.E.A.Z.	65.672.470	0,03%
30.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΙΝΩΣΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	42.556.202	0,02%
31.	ΓΚΟΑΤΕΡ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.	19.206.472	0,01%
32.	LE MANS ASSURANCES A.E.Γ.Α.	13.117.026	0,01%
33.	ΕΣΤΙΑ Α.Α.Α.Ε.	10.207.435	0,004%
34.	CANNON ASS. LTD.	4.533.449	0,002%
35.	ΕΘΝΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.	1.033.295	0,0004%
36.	ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	519.821	0,0002%
	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ 1996	**241.785.439.976**	**100,00%**

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΤΟΥΣ 1996

Α/Α	ΕΤΑΙΡΙΑ (ΠΟΣΑ ΣΕ ΔΡΧ.)	ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ
1.	ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	38.922.505.065	15,01%
2.	ΦΟΙΝΙΞ - Γ.Α.Ε. Α.Ε.	19.756.162.287	7,62%
3.	ΑΣΤΗΡ Α.Α.Ε.	18.597.808.620	7,17%
4.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	14.986.883.180	5,77%
5.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	14.900.558.000	5,75%
6.	AGF ΚΟΣΜΟΣ ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ Α.Ε.	12.512.514.736	4,82%
7.	NORDSTERN COLONIA HELLAS A.E.Γ.Α.	7.906.530.383	3,05%
8.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	6.010.246.050	2,32%
9.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	4.820.361.590	1,86%
10.	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ Α.Α.Ε.	4.815.017.487	1,86%
11.	GENERALI LIFE A.E.A.Z.	4.541.167.767	1,75%
12.	ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	4.013.078.705	1,55%
13.	ALLIANZ A.E.Γ.Α.	3.992.990.378	1,54%
14.	ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Α.Ε.	3.873.037.219	1,49%
15.	A.L.I.CO.	3.807.593.733	1,47%
16.	IMPERIO INS. COMP. S.A.	3.799.951.297	1,47%
17.	ΜΑΓΔΕΜΒΟΥΡΓΕΡ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	3.394.510.762	1,31%
18.	GENERALI HELLAS A.E.A.Z.	3.236.455.736	1,25%
19.	ΕΔΒΕΤΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	3.052.139.253	1,18%
20.	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	2.988.918.558	1,15%
21.	ΕΤΕΒΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	2.959.046.233	1,14%
22.	ΛΑΪΚΗ Α.Α.Ε.	2.912.843.544	1,12%
23.	NATIONALE - NEDERLANDEN SCHADEVERSEKERING	2.894.101.681	1,12%
24.	GENERAL UNION A.E.Γ.Α.	2.848.828.105	1,10%
25.	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	2.791.363.178	1,08%
26.	ΕΣΤΙΑ Α.Α.Α.Ε.	2.620.614.443	1,01%
27.	ΣΤΑΝΤΑΡ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.Ζ.	2.594.366.346	1,00%
28.	COMMERCIAL UNION ASS. CO. PLC.	2.589.727.849	1,00%
29.	GENERAL ACCIDENT	2.575.452.806	0,99%
30.	SUN ALLIANCE NS. (HELLAS) S.A.	2.451.376.721	0,95%
31.	ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA ΖΗΜΙΩΝ	2.384.322.562	0,92%
32.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	2.358.154.933	0,91%
33.	INTERNATIONAL HELLAS A.E.	1.988.833.036	0,77%
34.	ΕΛΛΑΣ Α.Ε.	1.836.683.072	0,71%
35.	METROLIFE A.E.Γ.Α.	1.822.683.628	0,70%
36.	NATIONAL UNION	1.802.031.941	0,69%
37.	ΘΕΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	1.795.863.398	0,69%
38.	ΓΚΟΑΤΕΡ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.	1.717.863.398	0,66%
39.	ΣΙΔΕΡΗΣ Γ. Α.Ε.Γ.Α.	1.706.848.190	0,66%
40.	ZURICH INS. CO.	1.706.558.889	0,66%
41.	INTRUST A.E.Γ.Α.	1.640.660.802	0,63%
42.	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	1.522.897.315	0,59%
43.	ΗΝΙΟΧΟΣ Α.Ε.Α.Ζ.	1.435.174.426	0,55%
44.	LE MANS ASSURANCES A.E.Γ.Α.	1.412.204.641	0,54%
45.	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Α.Α.Α.Ε.	1.406.698.026	0,54%
46.	GUARDIAN ROYAL EXCHANGE ASS.	1.390.602.776	0,54%
47.	ΕΥΡΩΣΤΑΡ Ε.Α.Ε.Α.Ζ.	1.347.974.300	0,52%
48.	PERSONAL INS. A.E.Γ.Α.	1.314.670.563	0,51%
49.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Α.Ε. ΒΟΗΘΕΙΑΣ	1.293.945.543	0,50%
50.	ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	997.261.715	0,38%
51.	ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.	955.567.777	0,37%
52.	INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ	939.468.479	0,36%
53.	ΕΥΡΩΚΡΟΥΠ Α.Ε.	927.853.033	0,36%
54.	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	904.256.991	0,35%
55.	HAMBURG - MANNHEIMER	903.248.504	0,35%
56.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ.	861.942.693	0,33%
57.	ΕΘΝΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.	761.761.884	0,29%
58.	DAS - HELLAS	758.376.103	0,29%
59.	ΣΚΟΥΡΤΗΣ ΓΗ Α.Ε.Γ.Α.	749.725.484	0,29%
60.	ΑΠΟΛΛΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	732.933.162	0,28%
61.	EXPRESS A.E.Γ.Α.	699.500.026	0,27%
62.	ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	689.180.409	0,27%
63.	GERLING - KONZERN	667.565.804	0,26%
64.	ROYAL INTERNATIONAL INS. HOLDINGS	663.645.927	0,26%
65.	GENERAL TRUST A.E.Ε.Γ.Α.	660.187.086	0,25%
66.	AMYNA A.E.Γ.Α.	604.698.187	0,23%
67.	NATIONALE SUISSE	584.650.187	0,23%
68.	EUROP ASSISTANCE	569.408.628	0,22%
69.	METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	505.123.689	0,19%
70.	INTERLIFE A.A.E.Γ.Α.	482.753.492	0,19%
71.	ΓΑΛΑΞΙΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	440.916.810	0,17%
72.	ROYAL INSURANCE PLC	384.894.708	0,15%
73.	ΑΚΜΗ Ε.Α.Ε. ΖΗΜΙΩΝ	378.631.800	0,15%
74.	CAMAT A.E.	322.587.376	0,12%
75.	ΠΟΣΕΙΔΩΝ Α.Ε.Α.Ε.	304.128.547	0,12%
76.	ARAG HELLAS	292.965.493	0,11%
77.	ECCLESIASTICAL INS. OFF. PLC	256.908.556	0,10%
78.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΟΡΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.



Τώρα! ΩΡΑ ΓΙΑ ΔΡΑΣΗ

Γράφει ο
ΜΙΧΑΛΗΣ ΜΑΥΡΟΒΟΥΝΙΩΤΗΣ,
FLMI, Πρόεδρος Ελληνικού Ινστιτούτου Marketing,
Δ/ντής Marketing Ομίλου INTERNATIONAL LIFE

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ παρακολούθησε όλες τις εργασίες του 1ου Ασφαλιστικού Forum που διοργάνωσε το FIM Ελληνικό Ινστιτούτο Marketing της Ε.Ε.Δ.Ε. με θέμα "Η ασφαλιστική βιομηχανία μπροστά στο 2.000". Υπήρξε μάλιστα και χορηγός επικοινωνίας, συμβάλλοντας στο μέτρο του για την επιτυχία αυτής της εκδήλωσης. Από αυτό το Forum που εξέτασε προβλήματα, τάσεις και προοπτικές το ΝΑΙ δημοσιεύει την εναρκτήρια ομιλία του Μ. Μαυροβουνιώτη, που απετέλεσε και τον κορμό πολλών εισηγήσεων και προβληματισμών και δίνει εκτός των άλλων και το "πού βρίσκεται σήμερα η ασφαλιστική αγορά". Το ΝΑΙ συγχαίρει όλους τους ομιλητές που κατέθεσαν με αγάπη ιδέες και προτάσεις για το καλό του ασφαλιστικού κλάδου.

Ο Ασφαλιστικός Κλάδος δέχεται μια κριτική που πολλές φορές αγγίζει τα όρια επίθεσης.
Αντικείμενο αυτής της κριτικής αποτελεί η έλλειψη εμπιστοσύνης που συνοδεύει την εικόνα του κλάδου στις αντιλήψεις του γενικού κοινού, των πελατών του αλλά και του κράτους.
Σε αυτή την κριτική ο κλάδος αντιδρά αμυντικά και παθητικά. Αδυνατεί να συνθέσει μια ενιαία, αντικειμενική ΚΛΑΔΙΚΗ ΦΩΝΗ και να αναζητήσει ακροατές, συνομιλητές και υποστηρικτές. Αυτό αποτελεί και το μεγάλο πρόβλημά του.
Ήρθε η ώρα για δράση. Δεν υπάρχει χρόνος. Για να αντιμετωπίσουμε σαν κλάδος δημιουργικά και συνθετικά αυτή την κατάσταση, θα πρέπει να δράσουμε ΤΩΡΑ πάνω σε 4 στρατηγικές κατευθύνσεις:

- Κλαδική Επικοινωνία.
- Δημιουργία Συμμαχιών.
- Εταιρική Στρατηγικής βάσιμης ανάπτυξης.
- Διαρκή έρευνα αγοράς.

Για να καταλήξουμε στις παραπάνω προτάσεις πραγματοποιήσαμε έρευνα αγοράς σε 2.000 άτομα (Research International Hellas), τα συμπεράσματα της οποίας παρουσιάζονται στην εισήγησή μου:

1. ΣΤΟΧΟΙ ΕΡΕΥΝΑΣ

Το Ελληνικό Ινστιτούτο Μάρκετινγκ, εν όψει του 1ου Ασφαλιστικού Forum, πραγματοποίησε την έρευνα "Ιδιωτική Ασφάλιση" με σκοπό να διερευνήσει την κατοχή και χρήση ιδιωτικής ασφάλισης.
Ιδιαίτερα θέλουμε να διερευνήσουμε:
Α. Την κατοχή Ιδιωτικής Ασφάλισης καθώς και τους τύπους Συμβολαίων.
Β. Τη χρήση Ιδιωτικής Ασφάλισης.
Γ. Τους λόγους αλλαγής ή και διακοπής της Ιδιωτικής Ασφάλισης.
Δ. Την εικόνα των ασφαλιστικών εταιριών στο ευρύτερο κοινό.

2. ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΕΡΕΥΝΑΣ

Για να επιτύχουμε τους παραπάνω στόχους πραγματοποιήθηκε από την Εταιρία Research International Hellas μια Ποσοτική Έρευνα με τη μέθοδο των πολλαπλών συνεντεύξεων. Η έρευνα αυτή αποτέλεσε μέρος της Πανελλαδικής έρευνας Πολλαπλής Συμμετοχής OMNIBUS.

3. ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΔΕΙΓΜΑΤΩΝ

Το δείγμα της έρευνας είχε την ακόλουθη ταυτότητα:

- Άνδρες και Γυναίκες 18-64 ετών.
- Κάτοικοι Αθηνών, ημιαστικών και αγροτικών περιοχών.
- Ανήκαν σε όλες τις κοινωνικοοικονομικές τάξεις.

Η κατανομή του δείγματος είχε ως εξής:

ΔΕΙΓΜΑ ΣΥΝΟΛΟ	ΑΖΥΓΙΣΤΟ ΔΕΙΓΜΑ	ΖΥΓΙΣΜΕΝΟ
	2.043	**2.009**
ΑΘΗΝΑ	629	683
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ	282	282
ΒΟΡΡΑΣ	342	335
ΚΕΝΤΡΟ	433	417
ΝΟΤΟΣ	294	293
ΑΘΗΝΑ-ΘΕΣ/ΝΙΚΗ	974	964
ΥΠΟΛ. ΑΣΤΙΚΕΣ	452	445
ΗΜΙΑΣΤΙΚΕΣ	161	157
ΑΓΡΟΤΙΚΕΣ	455	441

** Η έρευνα πραγματοποιήθηκε από τις 7/3 έως τις 21/3/97.*

ΚΥΡΙΑ ΕΥΡΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

I. Κατοχή Ιδιωτικής Ασφάλειας

Το 77 έχει κάποια μορφή ασφάλισης. Εάν μείνουμε στην ασφάλεια αυτοκινήτου, το 41% του δείγματος έχει μόνο ασφάλεια αυτοκινήτου. Εάν εξαιρέσουμε την ασφάλιση αυτοκινήτου μόνο το 36% έχει και κάποια άλλη μορφή ιδιωτικής ασφάλισης.
Το ποσοστό αυτό παραμένει χαμηλό όχι μόνο σε σχέση με τους αντίστοιχους ευρωπαϊκούς δείκτες αλλά και σχετικά με τους ρυθμούς κατάταξης του παρελθόντος.

II. Κατοχή και χρήση

Από το 77% που δήλωσε ότι έχει κάποια μορφή ασφάλειας το 35% μόνο δήλωσε ότι είχε χρησιμοποιήσει ιδιωτική ασφάλιση στο παρελθόν. Εάν μάλιστα εξαιρέσουμε το αυτοκίνητο, από το 36% που έχει σήμερα ιδιωτική ασφάλεια το 46% είχε χρησιμοποιήσει ιδιωτική ασφάλεια στο παρελθόν.

ΠΟΙΟΙ ΑΓΟΡΑΖΟΥΝ

Η καρδιά του target group ασφαλειών είναι (από πλευράς κατοχής και χρήσης)

- ηλικίας 35-54
- ανώτερης κ/ο τάξης
- κάτοικοι Αθηνών και Θεσσαλονίκης αλλά και αγροτικών περιοχών.

ΤΙ ΑΓΟΡΑΖΟΥΝ

Όπως είναι φυσικό, η ασφάλεια αυτοκινήτων σε επίπεδο οικογένειας αγγίζει το 94% και έρχεται πρώτη. Πολύ φυσικό είναι και τα προβλήματα που ακολουθούν τον κλάδο αυτοκινήτων να επηρεάζουν στα δύο ποσοστά την εικόνα του κλάδου.
Η ασφάλεια Ζωής έρχεται δεύτερη, με 34%.
Ακολουθούν τα προγράμματα νοσηλείας (24%) και τα συνταξιοδοτικά προγράμματα (22%). Φυσικά σε αυτά τα ποσοστά ιδιαίτερα αμφίβολο είναι το τι νομίζει ότι έχει αγοράσει ο πελάτης σε σχέση με το τι είναι πραγματικά το συμβόλαιο.
Τα παιδικά προγράμματα ακολουθούν στην 3η ομάδα με 7% ενώ στις ασφαλίσεις κατοικίας έχουμε ασφάλεια πυρός 6% και ασφάλεια κλοπής 5%.
Τέλος, τα Αμοιβαία Κεφάλαια κατέχουν το 3%.

ΑΛΛΑΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Το 77% που κατέχει ασφαλιστήριο παρουσιάζει σε ένα ποσοστό 18% το φαινόμενο της αλλαγής ασφαλιστικής εταιρίας στο παρελθόν.
Οι λόγοι της αλλαγής είναι κυρίως οικονομικοί. Με ποσοστό πάνω από 10%.

1. Ακριβό ασφάλιστρο	14%
2. Ασύμφορη / λιγότερες παροχές / δεν πληρώνει καλά	13%
3. Οικονομικοί λόγοι / Αδυναμία πληρωμής ασφαλίστρου	13%
4. Αναξιόπιστη / Αμφιβολίες για την αξιοπιστία	11%
5. Έκλεισε / Χρεοκόπησε	9%

Οι άντρες είχαν μεγαλύτερη συχνότητα στην αλλαγή, οι ηλικίες 35, 54, οι κάτοικοι Αθηνών και αγροτικών περιοχών καθώς και οι ανήκοντες στην ανώτερη και μέση κοινωνικοοικονομική τάξη.

ΔΙΑΚΟΠΗ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Από το 23% που δεν κατέχουν κάποια ιδιωτική ασφάλιση το 14% κατείχε στο παρελθόν.
Οι λόγοι για τους οποίους διέκοψαν είναι οικονομικοί και αξιοπιστίας. Οι κυριότεροι αναφέρονται:

1. Οικονομικοί λόγοι/αδυναμία πληρωμής ασφαλίστρων	26%	43%
2. Ακριβό ασφάλιστρο	17%	
3. Αναξιόπιστη / αμφιβολίες για αξιοπιστία	11%	
4. Δεν καλύπτει τις ανάγκες	11%	

ΕΙΚΟΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Α. ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ

Ο ασφαλιστικός κλάδος είναι ένας χρηματοοικονομικός τομέας που εμπνέει εμπιστοσύνη. Με αυτή τη δήλωση συμφωνεί το 56% του δείγματος.
Όταν μάλιστα η ερώτηση γίνεται στο δείγμα των ασφαλισμένων, με αυτή τη δήλωση συμφωνεί το 70% των ερωτούμενων.

Β. ΣΗΜΑΣΙΑ

Η σημαντικότητα για την ελληνική οικονομία είναι θετική στο 60% του γενικού δείγματος και στο 70% του δείγματος των ασφαλισμένων.

Γ. ΣΗΜΑΣΙΑ ΣΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ

Εδώ τα πράγματα εμφανίζουν το πραγματικό πρόβλημα. Ενώ ο ασφαλιστικός κλάδος εμπνέει εμπιστοσύνη και είναι σημαντικός για την ελληνική οικονομία όσον αφορά το "νοιάζεται για το συμφέρον της κοινωνίας" το 53% του δείγματος δεν συμφωνεί. Αντίστοιχο ποσοστό στο δείγμα των ασφαλισμένων είναι το 47%.

Δ. ΣΥΓΚΡΙΣΗ ΜΕ ΔΗΜΟΣΙΟ ΤΟΜΕΑ

Το πρόβλημα μεγεθύνεται. Ενώ ο ασφαλιστικός κλάδος εμπνέει εμπιστοσύνη και είναι σημαντικός για την ελληνική οικονομία, δεν νοιάζεται για το συμφέρον της κοινωνίας και δεν εμπνέει περισσότερη εμπιστοσύνη από το δημόσιο τομέα. Με την τελευταία αυτή δήλωση (δεν εμπνέει μεγαλύτερη εμπιστοσύνη από τον δημόσιο τομέα συμφωνεί το 50% του δείγματος και το 44% του δείγματος των ασφαλισμένων.

Ε. ΑΝΑΠΤΥΞΗ

Το 81% του δείγματος και το 88% του δείγματος των ασφαλισμένων πιστεύει ότι ο ασφαλιστικός κλάδος αναπτύσσεται συνεχώς.

ΣΤ. ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

Να το τρίτο πρόβλημα. Είχαμε πει ότι ο ασφαλιστικός κλάδος "δεν νοιάζεται για το συμφέρον της κοινωνίας" και "δεν εμπνέει περισσότερη εμπιστοσύνη από τον δημόσιο τομέα". Η τρίτη αρνητική δήλωση είναι ότι το 54% του δείγματος και το 51% του συνόλου πιστεύει ότι ο κλάδος δεν προσφέρει επενδυτικά προγράμματα.

Ζ. ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΣΤΑ ΚΕΡΔΗ

Η κορύφωση του προβλήματος. Το 85% του δείγματος ή το 84% του δείγματος των ασφαλισμένων δηλώνει ότι ο ασφαλιστικός κλάδος ενδιαφέρεται κυρίως για κέρδη.

Η. ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΑ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗΣ

Αξιοπιστία επαγγελμάτων σε 9 επαγγέλματα. Ο γιατρός είναι ο πρώτος με 70% και ο πολιτικός τελευταίος με 4%. Οι ασφαλιστές είναι τρεις θέσεις πάνω από το τέρμα με ποσοστό 11%. Προτελευταίος το "στέλεχος / υπάλληλος" ασφαλιστικής εταιρίας με 10%.



Θ. ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝ ΓΙΑ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ (το δείγμα είναι 18-34 ετών.)

Τις δύο τελευταίες θέσεις έχουν το στέλεχος υπάλληλος ασφαλιστικής εταιρίας και ασφαλιστές με 3%.

Εδώ αναδεικνύεται το πρόβλημα.

Ο ασφαλιστικός κλάδος εμπνέει εμπιστοσύνη και είναι σημαντικός για την ελληνική οικονομία.

Όμως το 53% λέει ότι "δεν νοιάζεται για το συμφέρον της κοινωνίας", το 56% πιστεύει ότι δεν εμπνέει μεγαλύτερη εμπιστοσύνη από το δημόσιο τομέα είναι ένας κλάδος που δεν προσφέρει επενδυτικά προγράμματα (το 54%). Παράλληλα το 85% πιστεύει ότι ο ασφαλιστικός κλάδος ενδιαφέρεται κυρίως για κέρδη. Το ασφαλιστικό επάγγελμα, τέλος, περνάει μεγάλη κρίση από πλευράς εμπιστοσύνης του στην εκτίμηση του κόσμου όσο και στην πρόκριση των υποψηφίων προς στρατολόγηση.

Είναι σημαντικές οι αποκαλύψεις της έρευνας αγοράς. Ίσως είναι η δυσμενέστερη στιγμή στην ιστορία του ασφαλιστικού κλάδου, όπως τουλάχιστον την ζω εγώ ενεργά τα τελευταία 18 χρόνια.

Είναι ώρα για δράση.

Αυτές οι εξελίξεις πραγματοποιούνται σε μια συγκυρία προβληματική απέναντι στην οποία ο κλάδος βρίσκεται σε αμηχανία λόγω της αύξησης των παραπονούμενων πελατών. Το ΙΝΚΑ δημοσιεύει κάθε χρόνο το ΒΑΡΟΜΕΤΡΟ των παραπάνω καταγγελιών προς βιομηχανικούς κλάδους και υπηρεσίες.

Ο ασφαλιστικός κλάδος κατέχει το θλιβερό ρεκόρ της μεγαλύτερης αύξησης στην 15ετία. Ενώ τη δεκαετία του '70 κατείχε την 22η θέση, την περίοδο του 80-95 ανεβήκαμε στην 9η θέση.

1. ΜΕΙΩΣΗ ΤΟΥ ΡΥΘΜΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Δεν έχουμε ούτε τους αλματώδεις ρυθμούς ανάπτυξης του '70 ούτε της χρυσής δεκαετίας 80-92. Οι ρυθμοί του 35-40% αποτελούν ανεπιστρεπτί παρελθόν.

Η ύφεση ή καλύτερα ωρίμανση που παρουσιάζει η αγορά από το '93 φαίνεται ότι είναι ο κανόνας μιας και το 10-12% αποτελεί πια έναν ικανοποιητικό ρυθμό ανάπτυξης με προσδοκώμενο πληθωρισμό 6%.

2. ΑΔΥΝΑΜΙΑ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΚΑΙ ΘΕΣΜΙΚΩΝ ΣΥΜΜΑΧΙΩΝ

Είμαστε μόνοι μας. Δεν έχουμε ακροατές, συμμάχους, υποστηρικτές. Το σύνολο των κοινωνικών και θεσμικών εταίρων δεν μας βλέπει με τη ματιά της κατανόησης. Πόσο μάλιστα των συμμάχων που ο κάθε κλάδος χρειάζεται. Δημοσιογράφοι, κυβέρνηση, Βουλή, Μέσα Μαζικής Επικοινωνίας και Κόμματα και Κοινωνία. Λείπουν τα ερείσματα κοινωνικού διαλόγου.

3. ΕΠΙΦΥΛΑΚΤΙΚΟ ΚΑΙ ΕΠΙΘΕΤΙΚΟ ΚΡΑΤΟΣ

Το σφάλμα είναι και δικό μας απέναντι σε αυτή τη στάση του επίσημου κράτους μιας και δεν δείχνουμε την ενότητα και πυγμή που χρειάζεται μια κλαδική εκπροσώπηση. Αναρωτιέμαι:

- Πόσες εταιρίες άλλων κλάδων κλείνουν; Αυτό αποτελεί υγεία ή νοσηρό φαινόμενο;
- Γιατί είμαστε ο μόνος κλάδος που ενώ πληρώνουμε τιμολόγια με ΦΠΑ, δεν αποδίδουμε ΦΠΑ;
- Πόσες ΔΕΚΟ θα έπρεπε να έχουν κλείσει; Σε βάρος ποιων επιβιώνουν αυτές οι επιχειρήσεις δημοσίου ενδιαφέροντος;

Θέλουμε κοινωνικό διάλογο με ίσους όρους.

Θέλουμε το σεβασμό που απαιτεί η ιστορία μας και η προσφορά μας στην ελληνική οικονομία και κοινωνία.

ΑΥΞΗΣΗ ΤΩΝ ΠΟΣΟΣΤΩΝ ΑΚΥΡΩΣΕΩΝ

Η πρωτοετής παραγωγή έχει ακυρωσιμότητα που κυμαίνεται από 5-20%.

Την πενταετία αυτής της παραγωγής η διατηρησιμότητα είναι δυστυχώς έως και 50%.

Αυτοί οι ρυθμοί φανερώνουν σοβαρό πρόβλημα στην ποσότητα τόσο των πωλήσεων μας όσο και του after sales service που απαιτεί άμεση δράση.

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗΣ

Ήταν σαφές το εύρημα της έρευνας αγοράς. Το ασφαλιστικό επάγγελμα είτε σε επίπεδο ασφάλισης είτε σε επίπεδο υπαλλήλου/στελέχους δεν παρουσιάζει ενδιαφέρον για τις ηλικίες 18-35. Είναι τελευταίοι στην κατάταξη. Αυτή η διαπίστωση είναι συντριπτική. Εάν δεν πάρουμε άμεσα μέτρα θα καταλήξουμε ένα είδος σε εξαφάνιση. Ένα επάγγελμα σε γήρανση. Πρέπει λοιπόν τώρα:

- Να δείξουμε πόσο σπουδαίο είναι το επάγγελμά μας.
- Να το κατοχυρώσουμε με άδεια άσκησης επαγγέλματος, με έγκυρες και αξιόπιστες εξετάσεις.
- Να δείξουμε την καριέρα και τα οφέλη.

ΤΟ TURNOVER ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

Δεν έχουμε μόνο πρόβλημα στρατολόγησης, αλλά και πρόβλημα συγκράτησης των ασφαλιστών στο επάγγελμα. Κοστίζει περισσότερο από 1.300.000 η δημιουργία ενός μάχιμου ασφαλιστή. Κοστίζει όνειρα και αμέτρητη προσπάθεια του Manager. Και εδώ έχουμε άλλο ένα σοβαρό πρόβλημα.

ΑΝΑΓΚΗ ΜΕΙΩΣΗΣ ΕΞΟΔΩΝ

Υπάρχει και σε επίπεδο εξόδων κανονισμού πωλήσεων όσο και προώθησης πωλήσεων, προβολής και λειτουργίας υποκαταστημάτων, κυρίως όμως λειτουργίας και συντήρησης πολυδάπανων και συνάμα αναποτελεσματικών διοικητικών μηχανισμών.

Δεν μπορούμε να έχουμε αύξηση παραγωγής 10%, απόδοση ορισμένη 4% και μεγαλύτερη αύξηση των αναγκών. Χρειαζόμαστε δραστικές μα και συνάμα αναπτυξιακές περικοπές.



REENGINEERING

Ναι. Πρέπει να αντιμετωπίσουμε "τις προκλήσεις του σήμερα με εργαλεία του σήμερα". Ναι χρειαζόμαστε ανασχεδιασμό των επιχειρησιακών λειτουργιών. Προσοχή όμως, άλλο reengineering, άλλο downsizing. Μαζί με το reengineering χρειαζόμαστε σωστές περιγραφές, θέσεις και αποκέντρωση.

ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ

Ποιότητα στη δουλειά μας σημαίνει υπέρβαση των προσδοκιών του πωλητή.

Σημαίνει μηδέν (0) λάθη σε εκδόσεις.

Σημαίνει έκδοση συμβολαίων σε 1 μέρα και παράδοση σε 2.

Σημαίνει έγκαιρη και έγκυρη αποζημίωση σε υποσχόμενο και τηρούμενο χρόνο.

Σημαίνει τακτικό και προδιαγεγραμμένο Service τόσο σε επίπεδο εταιρίας όσο και σε επίπεδο υποκαταστήματος.

Δυστυχώς, απέναντι στα ευρήματα της έρευνας και τις συνθήκες μέσα στις οποίες λειτουργούμε και περιγράψαμε προηγουμένως, το βασικό πρόβλημα του ασφαλιστικού κλάδου είναι ότι:

1. Αντιμετωπίζουμε αρνητικά τα προβλήματα

2. Δεν έχουμε αναπτύξει και δεν ακολουθούμε μια κλαδική στρατηγική για τη λύση της.

Είναι ώρα για δράση. Χρειαζόμαστε αναπτυξιακή επιθετική στρατηγική.

Χρειαζόμαστε πρωτοβουλίες σε 5 επίπεδα.

1. Κλαδική επικοινωνία.

2. Ενημέρωση καταναλωτών.

3. Συμμαχίες σε θεσμικό και κοινωνικό επίπεδο.

4. Μάρκετινγκ σε εταιρικό επίπεδο.

5. Έρευνα.

Χρειάζεται δηλαδή να βρούμε και να αναπτύξουμε αυτό που μας ενώνει.

Δεν έχουμε άλλο χρόνο. Όλοι μας που σήμερα βρισκόμαστε εδώ, εταιρίες και άτομα. Φορείς και εκπρόσωποι. Επώνυμοι και ανώνυμοι. Έχουμε συλλογική ευθύνη για το μέλλον του ασφαλιστικού κλάδου που αποτελεί τον αιμοδότη της ελληνικής οικονομίας και τον πραγματικό στυλοβάτη της Έννοιας Εθνικού Συστήματος Ασφάλισης και κοινωνικής πρόνοιας.



Να πώς μπορούμε να αναπτύξουμε τις πρωτοβουλίες επιθετικής παρουσίας.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ 1
ΚΛΑΔΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Πρέπει να συνθέσουμε ένα ολοκληρωμένο αυτοχρηματοδοτούμενο, συμφωνημένο και αλληλλοσυμπληρούμενο πρόγραμμα σε τρία επίπεδα:

Διαφήμιση, εκπαίδευση και εκδόσεις.

Το πρόγραμμα αυτό απευθύνεται στο σημερινό και μελλοντικό πελάτη του κλάδου.

ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ

Χρειαζόμαστε ΕΠΙΤΕΛΟΥΣ μια κλαδική διαφήμιση. Δεν μπορεί να υστερούμε απέναντι σε όλους τους άλλους κλάδους και με μικρότερη παρουσία, προβλήματα και κοινωνική προσφορά στο κλαδικό Μάρκετινγκ. Οι άλλοι κλάδοι κάνουν καλό. Εμείς όμως γιατί αδρανούμε;

Άμεσα να ξεκινήσει κλαδική διαφήμιση σε όλα τα μέσα μαζικής επικοινωνίας. Για να μάθει ο κόσμος:

- Γιατί ο ασφαλιστικός κλάδος είναι ο υγιέστερος και ασφαλέστερος;
- Ποια είναι η κοινωνική προσφορά του (εργαζόμενοι, μισθοί, αποζημιώσεις, συμβόλαια και πελάτες, επενδύσεις...).
- Τι πρέπει να ξέρει πριν ασφαλιστεί ο πελάτης;
- Ποια είναι τα ασφαλιστικά προϊόντα;
- Τι δίνει η Ιδιωτικη και τι η Κοινωνική Ασφάλιση;

Η καμπάνια να ονομάζεται:

Η ΑΛΗΘΕΙΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Στα έξοδα να συμμετέχει η Ένωση αλλά και οι εταιρίες με βάση το μερίδιο αγοράς τους ή την πρωτογενή παραγωγή. Για να γίνει αυτό χρειαζόμαστε:

1. Άμεσα: Συγκρότηση επιτροπής Επικοινωνίας και Έρευνα Αγοράς σε επίπεδο Ένωσης

2. Επιλογή διαφημιστικής Εταιρίας

3. Έναρξη της καμπάνιας 1 Σεπτεμβρίου.

ΕΚΔΟΣΕΙΣ

Η ενημέρωση για τον καταναλωτή πρέπει να είναι διαρκής και έγκυρη. Με υπογραφή της Ένωσης πρέπει να γίνουν άμεσα οι παρακάτω εκδόσεις:

- Ιδιωτική ασφάλιση και Ελληνική Οικονομία
- Κοινωνικός Απολογισμός Ιδιωτικής Ασφάλισης
- Λειτουργία της Ιδιωτικής Ασφάλισης
- Τα είδη των Ασφαλιστικών Κινδύνων και ασφαλιστικών προϊόντων
- Τι είναι ασφάλιση. Από το Α έως το Ω
- Η σωστή ασφάλιση, η υπασφάλιση και η πρόληψη
- Η αλήθεια για τις πωλήσεις των ασφαλίστρων και τον κλάδο αυτοκινήτων
- Πόσο σίγουρη είναι μια ασφαλιστική εταιρία
- Τι πρέπει να προσέχετε κατά τη σύναψη ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

Ακόμη χρειάζονται εκδόσεις, πληροφόρηση για τη λειτουργία των ασφαλιστικών προϊόντων.

- Τι πρέπει να γνωρίζετε για τις ασφαλίσεις Ζωής
  - " Πυρός
  - " Κλοπής
  - " Αυτοκινήτων
  - " Αστικής ευθύνης κ.λπ.
- Πώς μπορείτε να διαλέξετε την ασφάλιση που χρειάζεστε.

Χρειαζόμαστε εκπαιδευτικές εκδόσεις για το ΕΙΑΣ στα Εκπαιδευτικά Κέντρα των Εταιριών και τα Πανεπιστήμια. Πρέπει να χρηματοδοτηθούν τέτοιες έγκυρες και σοβαρές εργασίες.

Τέλος χρειαζόμαστε συνεργατικές εκδόσεις με τη συνυπογραφή Ένωσης, LIMRA, ΕΙΑΣ, ΠΣΑΣ, ΣΜΑ, ΗΣΣ, Οικονομικών Πανεπιστημίων, Κλαδικών Περιοδικών, INEA, ΕΙΜ κ.λπ.

Σε αυτό το πλαίσιο πρέπει αυτή να στοχεύει:

1. Βράβευση και χρηματοδότηση μεταπτυχιακών εργασιών πάνω στις ασφαλίσεις.

2. Προκήρυξη ετήσιου διαγωνισμού

και βραβείων φοιτητικών εργασιών.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ 2
ΣΥΜΜΑΧΙΕΣ

Απαιτείται η έναρξη κοινωνικού διαλόγου.
Άμεσα πρέπει να γίνει σε επίπεδο Ένωσης:

- Γραφείο άμεσης εξυπηρέτησης πελατών. 24ωρη επικοινωνία.
- Συμβουλευτική τιμητική επιτροπή με εκπροσώπους ΣΕΒ / ΓΣΕΕ / ΙΝΚΑ / ΟΑΣΕ / ΕΙΜ / LIMRA.
- Πρωτόκολλα Συνεργασίας και συνυπογραφή του Κώδικα δεοντολογίας μεταξύ ΕΑΕΕ και ΙΝΚΑ.
- Συνεργασία με φορείς σε κοινά θέματα διεκδίκησης από το κράτος όπως π.χ. αύξηση αφορολόγητου ορίου ασφαλίστρων ζωής
- Επιτροπές ασφάλισης σε Περιφερειακό επίπεδο.

Ακόμη απαιτείται η θεσμική ενότητα.
Όλοι οι θεσμοί που αποτελούν το ασφαλιστικό τριτοβάθμιο θεσμικό οικοδόμημα,. Ένωση, ΣΠΑΣ, ΣΜΑ, ΣΣ, ΕΙΑΣ, ΟΑΣΕ κ.λπ.).
Να υπογράψουμε να σεβαστούμε ένα κώδικα δεοντολογίας.
Να αναλάβουμε νέες πρωτοβουλίες που προάγουν την Ενότητα.
Για την υλοποίηση των προτάσεων να συγκροτηθεί η συμβουλευτική επιτροπή αυτών των θεσμικών εκπροσώπων που πρότεινα και προηγουμένως υπό την Προεδρία της Ένωσης.
Χρειαζόμαστε ακόμη Πολιτική Ενημέρωση. Τακτική και προγραμματισμένη επαφή με Κυβέρνηση, Υπουργεία, Επιτροπές, Βουλή και Κόμματα.
Τέλος, χρειαζόμαστε και Κοινωνική προσφορά.
Όχι μόνο να εμφανίσουμε το τεράστιο κοινωνικό έργο που επιτελούν οι ασφαλιστικές εταιρίες αλλά και:

1. Συνεργασία με την WWF για πρωτοβουλίες προστασίας του περιβάλλοντος.
2. Στήριξη οργανώσεων μορφής ΓΙΑΤΡΟΙ ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ, UNISEF, Παιδικά Χωριά SOS κ.λπ.

Για να στηριχθεί ένα τέτοιο πρόγραμμα θα πρέπει τόσο σε επίπεδο Ένωσης όσο και σε επίπεδο εταιριών να διατεθεί μέρος των εξόδων promotion σε αυτές τις χορηγίες που αναβαθμίζουν την εικόνα και αποστολή του θεσμού.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ 3
ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ

Χρειάζονται ακόμη πρωτοβουλίες σε επίπεδο εταιριών, όπως:
1. Κώδικας δεοντολογίας. Όλοι να συνυπογράψουμε και τηρήσουμε τον κώδικα δεοντολογίας. Τέτοια πρόταση υπάρχει και από την τελευταία συνεδρίαση της Ελληνοκυπριακής επιτροπής της LIMRA. Να αποβάλλουμε τους λίγους που μολύνουν το επάγγελμα, το λειτούργημα της ασφάλισης.
2. Εκπαίδευση: Σε επίπεδο διοικητικών υπηρεσιών και ασφαλιστών / manager. Όχι μείωση του Budget εκπαίδευσης αλλά ουσιαστική αναβάθμιση εκπαίδευσης.
3. Εμπιστοσύνη στα στελέχη: Έχουν την Πανεπιστημιακή και γενικότερη Ακαδημαϊκή εκπαίδευση αλλά και την εκπαίδευση αγοράς και υπευθυνότητα να πάρουν στα χέρια τους το τομέα. Εμπιστευτείτε στους τεχνοκράτες το τιμόνι των επιχειρήσεων.
4. HI TOUCH
Εκμεταλλευτείτε την τεχνολογία χωρίς όμως να χάσουμε τη λεπτότητα και μεγαλειώδη παρουσία της ανθρώπινης προσωπικής επαφής.
Computer, on line επικοινωνία με υποκαταστήματα, Internet και Intranets, Lap top στους ασφαλιστές αλλά και ανθρωπιά και management με ανοικτή πόρτα. Κανένα μηχάνημα δεν μπορεί να αγαπήσει, να νιώσει, να αισθανθεί, να κοιτάξει κατάματα τους ανθρώπους.
5. BUSINESS & MARKETING PLAN
Χρειαζόμαστε ασφαλή πυξίδα και σύστημα πλοήγησης. Πρέπει να λειτουργήσουμε με ασφαλή οδηγό επιχειρηματικής δράσης σε όλα τα επίπεδα.
Γι' αυτό χρειαζόμαστε:

- 3ετές Business Plan.
- 3ετές Marketing Plan.
- 1ετή Marketing Plan για κάθε κλάδο και για τα νέα προϊόντα.
- 1ετές Marketing Plan σε επίπεδο Γραφείων Πωλήσεων.
- 3ετές Customer Service Plan.

6. REENGINEERING
Ναι στο σωστό reengineering, όχι στο downsizing των επιχειρήσεων.
Να επανασχεδιάσουμε τις 4 βασικές λειτουργίες της ασφαλιστικής εταιρίας (πώληση, έκδοση, αποζημίωση, επικοινωνία, επενδύσεις) με κέντρο ενδιαφέροντος την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ 4
ΕΡΕΥΝΑ = ΑΛΗΘΕΙΑ

Δεν θέλει μόνο αρετή και τόλμη η ελευθερία, θέλει ακόμη γνώση και κρίση και αυτά μας τα δίνει η διαρκής έρευνα Marketing και έρευνα αγοράς.
Χρειαζόμαστε σε επίπεδο κλάδου:

- Πανελλαδική Έρευνα Αγοράς. Η πρωτοβουλία του 1ου Ασφαλιστικού Forum δικαιώνεται με τη χορηγία της Έρευνας από τις 12 Ελληνικές Εταιρίες της Ελληνοκυπριακής Επιτροπής της LIMRA.

Εύχομαι την επόμενη φορά να χορηγήσει η Ένωση, ώστε τα ευρήματα να είναι στη διάθεση όλων των εταιριών.

- Ετήσια έρευνα Customer Satisfaction σε επίπεδο κλάδου και Εταιριών.
- Ετήσιες έρευνες εσωτερικές του κλάδου. Η επιτροπή έρευνας της Ελληνοκυπριακής Επιτροπής της LIMRA ήδη ξεκίνησε το σχεδιασμό της πρώτης έρευνας με θέμα την ποιότητα των εργασιών σε σχέση με τις υπηρεσίες προς τον πελάτη και προς τις ασφάλειες.

Αγαπητοί Σύνεδροι,
Δεν έχουμε χρόνο. Ο χρόνος, ο μόνος χρόνος που έχουμε είναι αυτή η ΣΤΙΓΜΗ. Ας αποφασίσουμε να ξεκινήσουμε τη Δράση Τώρα.

Οι φωτογραφίες είναι από την ημερίδα για το μέλλον της ασφάλισης.

Βιογραφικό σημείωμα

ΜΙΧΑΛΗ ΜΑΥΡΟΒΟΥΝΙΩΤΗ

Είναι Οικονομολόγος με μετεκπαίδευση σε Advanced Marketing. Η θεωρητική και διοικητική του εμπειρία στο Marketing Management υπηρεσιών. Σήμερα είναι διευθυντής Marketing του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE. Έχει διατελέσει σύμβουλος εταιριών παροχής υπηρεσιών καθώς και εισηγητής σεμιναρίων ΕΛΚΕΠΑ, ΕΟΤ, ΕΕΔΕ, καθώς και ενδοεπιχειρησιακών εκπαιδευτικών προγραμμάτων. Είναι συγγραφέας των βιβλίων "Προσωπικοί και Ψυχολογικοί παράγοντες που επηρεάζουν την αγοραστική συμπεριφορά" και "Στρατηγική Πώληση" καθώς και πολλών άρθρων σχετικών με το marketing management. Μέλος του American Marketing Association, Οικονομικού Επιμελητηρίου Ελλάδος και Αντιπρόεδρος της Διοικούσας Επιτροπής του Ελληνικού Ινστιτούτου Μάρκετινγκ.



ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ
ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ

Σε μια εποχή που η ασφαλιστική και χρηματοοικονομική αγορά αλλάζουν ραγδαία, η INTERNATIONAL LIFE ξεπερνά τις καθιερωμένες υπηρεσίες και μπαίνει πρώτη σε μια νέα μετασφαλιστική εποχή.
Μ'έναν ισχυρό ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό Όμιλο εταιριών προσφέρει ολοκληρωμένα και πρωτοποριακά προγράμματα ασφαλίσεων ζωής, γενικών ασφαλίσεων καθώς και σύγχρονα Αμοιβαία Κεφάλαια.
Δημιουργεί έτσι τις ολοκληρωμένες λύσεις που καλύπτουν το σύνολο των αναγκών του οικογενειάρχη, του επιχειρηματία, του επενδυτή.
Πάνω απ' όλα όμως, η INTERNATIONAL LIFE δημιουργεί μια νέα αντίληψη για την εξυπηρέτησή σας.
Στα πλαίσια αυτά αναπτύσσει διαρκώς νέες καλύψεις, εκπαιδεύει τα στελέχη της στα υπερσύγχρονα προγράμματα που εφαρμόζει, αξιοποιεί τη διεθνή της τεχνογνωσία, ερευνά τις συνεχώς εξελισσόμενες ανάγκες σας και έρχεται όλο και πιο κοντά σας με 1.000 ασφαλιστικούς συμβούλους και 80 σημεία εξυπηρέτησης σ' όλη την Ελλάδα.
Γνωρίστε κι εσείς τις ολοκληρωμένες ασφαλιστικές και επενδυτικές λύσεις της INTERNATIONAL LIFE. Μπείτε πρώτοι στη νέα μετασφαλιστική εποχή.

INTERNATIONAL LIFE
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

η απελευθέρωση του τιμολογίου Κλάδου Πυρός

Απελευθέρωση τιμολογίου πυρός: η πρώτη ελληνική εμπειρία

Η απελευθέρωση της αγοράς, δηλαδή η κατάργηση του υποχρεωτικού τιμολογίου Πυρός, διαμόρφωσε νέες συνθήκες λειτουργίας της αγοράς, καθώς η επίδρασή της στα αποτελέσματα του Κλάδου ήταν καταλυτική. Δεν πρέπει άλλωστε να ξεχνάμε πως, για όλο το διάστημα ως την απελευθέρωση, ο Κλάδος Πυρός αποτελούσε τον "στυλοβάτη" ουσιαστικά της αγοράς Γενικών Ασφαλειών.

Η απελευθέρωση του Κλάδου πραγματοποιήθηκε σε δύο στάδια. Το πρώτο, που τέθηκε σ' εφαρμογή την 1η Ιανουαρίου 1993, αφορούσε στην κατάργηση του τιμολογίου για τις κατοικίες και για κινδύνους με ασφαλιζόμενα κεφάλαια από δρχ. 850 εκατ. και πάνω. Το δεύτερο, η πλήρης απελευθέρωση όλων των κινδύνων, ακολούθησε το φθινόπωρο του 1996.

Μετά την πρώτη φάση της κατάργησης, εδώ και τρία χρόνια, έχει αποκτηθεί μία σχετική εμπειρία που μας επιτρέπει να εκτιμήσουμε τις συνέπειες αρνητικές και θετικές, της απελευθέρωσης στην έως σήμερα πορεία του Κλάδου. Κατ' αρχήν, αν και η πλήρης κατάργηση του τιμολογίου ήταν από καιρό αναμενόμενη, η αγορά δεν είχε λάβει τα κατάλληλα μέτρα που θα επέτρεπαν την ομαλή μετάβαση από το καθεστώς της υποχρεωτικότητας του τιμολογίου στην πλήρη απελευθέρωση.

Τα μέτρα αυτά θα έπρεπε να είναι:

• Η παροχή στους underwriters, μέσω των εταιριών τους αλλά και των συλλογικών οργάνων τους, κατευθύνσεων ως προς την ανάληψη και τιμολόγηση κινδύνων, η έλλειψη των οποίων είχε σαν αποτέλεσμα η εμπειρία τους να αποκτηθεί μόνο σταδιακά - κατά το πλείστον διαισθητικά - δημιουργώντας έτσι πολλαπλές και μακροχρόνιες αναταραχές στην αγορά.

• Η συλλογή και αξιοποίηση στατιστικών στοιχείων ζημιών, καθώς και η δημιουργία συμβουλευτικού τιμολογίου με Γενικούς και Ειδικούς Όρους.

• Ο περιορισμός των λειτουργικών εξόδων.

Άμεσο αποτέλεσμα της απελευθέρωσης ήταν η προσφορά διευρυμένων ασφαλιστικών καλύψεων που πήραν, κατά κύριο λόγο, τη μορφή των γνωστών "πακέτων". Αρχικά έκαναν την εμφάνισή τους τα πακέτα κατοικιών ("πολλαπλή" και "συνδυασμένη" κάλυψη), ενώ στη συνέχεια υπήρξαν διαφοροποιημένα πακέτα καταστημάτων.

Επίσης, κυκλοφόρησαν πακέτα ξενοδοχείων, γραφείων κλπ. Τέλος, έκαναν την εμφάνισή τους τα πρώτα συμβόλαια "Κατά Παντός Κινδύνου" του Κλάδου Πυρός.

Όσον αφορά στους μεγαλύτερους εμπορικούς/βιομηχανικούς κινδύνους, ο ανταγωνισμός οξύνθηκε έντονα, με έμφαση στη φθηνότερη τιμολόγηση και λιγότερο στην επέκταση/βελτίωση των καλύψεων. Τα ασφάλιστρα παρουσίασαν μείωση της τάξης του 20% έως και 50% σε σχέση με τα τιμολογημένα. Δεν ήταν μάλιστα λίγες οι περιπτώσεις που καλύψεις προσφέρονταν εντελώς δωρεάν ή, ακόμη συχνότερα, χωρίς να εισπράττεται το σωστό ασφάλιστρο.

Έτσι, η ταυτόχρονη διεύρυνση των καλύψεων και το ελλειπές underwriting είχαν σαν αποτέλεσμα την αύξηση των ζημιών, που έπρεπε πλέον να αντιμετωπιστούν με μειωμένα ασφάλιστρα.

Από την άλλη μεριά, ο ανταγωνισμός απέβη ιδιαίτερα επωφελής για το ασφαλιζόμενο κοινό, τόσο λόγω της εμφάνισης νέων προϊόντων με μεγάλο εύρος καλυπτόμενων κινδύνων όσο και της εξασφάλισης φθηνότερων ασφαλίστρων.

Με την εμπειρία των τελευταίων τεσσάρων χρόνων, μπορούμε να ισχυριστούμε πως, για την εύρυθμη και σταθερή λειτουργία της αγοράς, οι παρακάτω προϋποθέσεις είναι απαραίτητες:

• Σωστό underwriting.

• Προασφαλιστική επιθεώρηση των κινδύνων από τεχνικούς. Είναι ένας θεσμός που το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. βοήθησε να καθιερωθεί μέσω της ΑΙΓΙΣ Ε.Π.Ε. εδώ και αρκετά χρόνια.

• Σωστή πολιτική ανάληψης και τιμολόγησης κινδύνων (όχι δηλ. επισφαλείς και υποτιμολογημένες εργασίες).

• Ευρύτερη χρήση απαλλαγών που ανταποκρίνονται σε πραγματικά δεδομένα.

• Στατιστική παρακολούθηση των ζημιών, τόσο σε επίπεδο ασφαλιστικών εταιριών όσο και αγοράς.

• Προσεκτική διαχείριση ζημιών.

• Μείωση του κόστους λειτουργίας των εταιριών.

• Βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών.

• Η τιμολόγηση "κίνδυνο προς κίνδυνο".

Πάρις Σαραντινόπουλος



Απελευθέρωση τιμολογίου πυρός: η πρώτη γερμανική εμπειρία

Η γερμανική ασφαλιστική αγορά, παρά το σημαντικό μέγεθός της, ήταν από τις τελευταίες στην Ευρώπη που κατάργησε τα υποχρεωτικά τιμολόγια. Το 1996, τόσο στην Ελλάδα όσο και στη Γερμανία, οι Κλάδοι Πυρός και Αυτοκινήτων απελευθερώθηκαν πλήρως, δημιουργώντας συνθήκες έντονου ανταγωνισμού και στις δύο αγορές. Αν εξετάσουμε τις ομοιότητες και διαφορές της χρονικά κοινής αυτής πορείας στην ελληνική και γερμανική αγορά, θα παρατηρήσουμε πως:

• Τα ασφάλιστρα του Κλάδου Πυρός, και στις δύο αγορές, παρουσίασαν σημαντική πτώση.

• Αντίθετα, τα ασφάλιστρα του Κλάδου Αυτοκινήτων στην ελληνική αγορά ακολούθησαν αυξητικές τάσεις, ενώ στη γερμανική πτωτικές. Είναι χαρακτηριστικό της διαφορετικής εμπειρίας πως, από την αρχή της δεκαετίας του '90 έως την πρόσφατη απελευθέρωση, ο Κλάδος Αυτοκινήτων στη Γερμανία επιδοτούσε ουσιαστικά τον Κλάδο Πυρός που παρουσίαζε συνεχή αρνητικά αποτελέσματα.

• Στην ελληνική αγορά και στους δύο Κλάδους, ο ανταγωνισμός επικεντρώθηκε περισσότερο στις τιμές και στην "πακετοποίηση" των καλύψεων. Αντίθετα, στη Γερμανία, παράλληλα με τη μείωση των ασφαλίστρων, άρχισαν να εφαρμόζονται ιδιαίτερα εξελιγμένες μέθοδοι αξιολόγησης και ανάληψης κινδύνων. Αν επικεντρωθούμε στον Κλάδο Πυρός, μπορούμε να εντοπίσουμε τις αιτίες αυτής της διαφορετικής πορείας σε τρεις λόγους:

Πρώτον, στην ύπαρξη μίας σημαντικής παραγωγικής/βιομηχανικής/βιοτεχνικής υποδομής - και αντίστοιχης ασφαλίσιμης ύλης - στη Γερμανία, που αναλογικά δεν υφίσταται στην Ελλάδα.

Δεύτερον, στην ανυπαρξία της ασφυκτικής πίεσης που υφίστανται οι ελληνικές επιχειρήσεις από τις τράπεζες του δημόσιου τομέα ώστε να ασφαλιστούν με τις θυγατρικές τους ασφαλιστικές εταιρίες.

Τέλος, στην ύπαρξη πλήθους στατιστικών στοιχείων στη γερμανική αγορά, που υποβοήθησε την καλύτερη αξιολόγηση και τιμολόγηση των κινδύνων.

Η μέση μείωση των ασφαλίστρων που ακολούθησε την απελευθέρωση ήταν μικρότερη στη γερμανική (20-30%) απ' ό,τι στην ελληνική αγορά (20-50%). Ωστόσο, το συγκριτικό μέγεθος των δύο αγορών δίνει το στίγμα της πίεσης που δέχτηκε η ελληνική: ο Κλάδος Πυρός στη Γερμανία παρουσίαζε το 1995 συνολική παραγωγή περίπου 8 δισ. μάρκα (1,2 τρισ. δρχ.) (κατατάσσοντάς τον στη δεύτερη θέση ανάμεσα στους Κλάδους Γενικών Ασφαλειών). Στην Ελλάδα, επίσης δεύτερος μετά τον Κλάδο Αυτοκινήτων, ο Κλάδος Πυρός είχε συνολική παραγωγή 42 δισ. δρχ. Σημαντικό ρόλο στην πιο περιορισμένη μείωση των ασφαλίστρων στη Γερμανία έπαιξαν και οι αντασφαλιστικές εταιρίες, που έφεραν ένα μεγάλο μέρος του βάρους των αρνητικών αποτελεσμάτων της τελευταίας πενταετίας και που βεβαίως επηρεάζονταν από οποιαδήποτε περαιτέρω μείωση των ασφαλίστρων.

Προκειμένου να αντεπεξέλθουν στις ήδη υψηλές ζημίες με σημαντικά μειωμένα ασφάλιστρα, οι γερμανικές εταιρίες προχώρησαν άμεσα στη δημιουργία "εταιρικών τιμολογίων", βασισμένων μερικώς στο ιστορικό ζημιών κάθε κάλυψης και ομάδας κινδύνων και μερικώς σε επιστημονικά διαμορφωμένες τεχνικές αναλύσεις κινδύνων. Το μέγεθος των μεγαλύτερων γερμανικών εταιριών τούς επιτρέπει να διατηρούν τμήματα ειδικών επιστημόνων (μηχανικών, χημικών, πραγματογνωμόνων, ειδικών πυροτεχνικών, οικονομολόγων) που επεξεργάζονται εξελιγμένα συστήματα αξιολόγησης κινδύνων και τιμολόγησης, τα οποία εφαρμόζονται σε όλους τους μεσαίους και μεγάλους εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους.

Σε γενικές γραμμές, τα συστήματα αυτά ακολουθούν μία μέθοδο ανάλυσης τριών επιπέδων. Στο πρώτο επίπεδο, εξετάζονται αναλυτικά οι πιθανότητες να ξεκινήσει και να επεκταθεί μία πυρκαϊά. Παράλληλα, αναλύονται όλες οι συνισταμένες που μπορεί να συμβάλουν σε μία ζημιά Απώλειας Κερδών. Γι' αυτό το σκοπό χρησιμοποιούνται τα λεγόμενα flow charts, η κύρια χρήση των οποίων μέχρι τώρα ήταν στο σχεδιασμό των παραγωγικών/εμπορικών διαδικασιών μίας επιχείρησης. Μέσα από τα flow charts η ασφαλιστική εταιρία μπορεί να αξιολογήσει όλα τα τεχνικά και οικονομικά στοιχεία των διαδικασιών που ενδέχεται να επηρεάσουν μία πιθανή ζημιά. Συνολικά εξετάζονται, Ανάλογα με το σύστημα αξιολόγησης και τον συγκεκριμένο κίνδυνο, μέχρι και 150 διαφορετικά στοιχεία.

Στη συνέχεια, αναλύονται τα συστήματα προστασίας και διαχείρισης κινδύνων κάθε επιχείρησης. Αντίθετα με τη μέχρι σήμερα διαδεδομένη προσέγγιση, που έδινε πολύ μεγάλη σημασία κυρίως στα μέτρα πυροπροστασίας, η έμφαση είναι πλέον στην ασφάλεια της παραγωγικής διαδικασίας - κι αυτό γιατί πολλές από τις μεγαλύτερες ζημιές που αντιμετώπισαν οι Γερμανοί ασφαλιστές προέρχονταν ακριβώς από εκρήξεις και άλλες ζημιές με πηγή την παραγωγική διαδικασία και όχι από τυχαίες πυρκαϊές. Έτσι, μέχρι και το 60% μίας αξιολόγησης αφιερώνεται σ' αυτό το σκοπό. Στο τελευταίο στάδιο, όλα τα παραπάνω δεδομένα συνθέτονται και κάθε κίνδυνος αξιολογείται και, στη συνέχεια, τιμολογείται βάσει των "εταιρικών τιμολογίων".

Η διαφορετική προσέγγιση που ακολουθούν οι ασφαλιστικές εταιρίες μπορεί να οδηγήσει σε σημαντικές διαφορές ασφαλίστρου για τον ίδιο κίνδυνο, διαφορές που φτάνουν μέχρι και σε ποσοστό 40%. Ένας ακόμη αστάθμητος παράγοντας είναι η πολιτική που τελευταία ακολουθούν οι μεγάλες αντασφαλιστικές εταιρίες. Εκμεταλλευόμενες την υφιστάμενη αναταραχή, μπήκαν δυναμικά στην κύρια ασφαλιστική αγορά, προσφέροντας κατ' ευθείαν κάλυψη σε μεγάλους βιομηχανικούς/εμπορικούς κινδύνους. Η αρχική αντιμετώπιση από τη βιομηχανία ήταν θετική, κυρίως γιατί, λόγω της μορφής της λειτουργίας τους, οι αντασφαλιστικές εταιρίες μπορούν να προσφέρουν κάλυψη με σημαντικά χαμηλότερο κόστος απ' ό,τι οι ασφαλιστικές εταιρίες. Ωστόσο, ακριβώς για τον ίδιο λόγο, η κύρια ασφαλιστική αγορά είναι αισιόδοξη πως η τάση αυτή δε θα επεκταθεί, αφού οι αντασφαλιστικές εταιρίες δεν διαθέτουν ανεπτυγμένους μηχανισμούς εξυπηρέτησης, διακανονισμού ζημιών κ.λπ.

Χρήστος Αδαμαντιάδης

Πηγή: "Όσα φέρνει ένα Καράβι"
Έκδοση του Ασφαλιστικού Συγκροτήματος
Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.

Η ζωή είναι μια σκάλα:
Άλλοι ανεβαίνουν, άλλοι κατεβαίνουν

Η έννοια της Ασφάλισης Ζωής ως ένα πλήρες χρηματο-οικονομικό πρόγραμμα, και η βοήθειά της στα ανεβοκαταβάσματα της ζωής.



Η ασφάλιση ζωής, όταν σχεδιαστεί σωστά, είναι ένα εφόρου ζωής χρηματοοικονομικό πρόγραμμα. Ένα τέτοιο πρόγραμμα περισσότερο αναβαθμίζει παρά συμπληρώνει το βιοτικό επίπεδο ενός ατόμου.

Θα δώσουμε τώρα την εικόνα ενός ανθρώπου, για να δούμε πως η κατάλληλη ασφάλιση ζωής αποτελεί ένα εφόρου ζωής πλήρες χρηματοοικονομικό πρόγραμμα.

Ο Δημήτρης Ιωαννίδης είναι 32 ετών. Είναι παντρεμένος με δύο παιδιά και είναι ένας επιτυχημένος γιατρός. Ζει σ' ένα κόσμο όπου δεν υπάρχει ασφάλιση ζωής.

Θυμηθείτε αυτό! Ζει σ' ένα κόσμο όπου δεν υπάρχει ασφάλιση ζωής. Τελείωσε τις σπουδές του 26 χρονών και μετά έκανε δύο χρόνια ειδικότητα μαιευτικής. Μετά το στρατό εργάστηκε για τρία χρόνια σε μια κλινική. Γρήγορα οι ικανότητές του αναγνωρίστηκαν και έγινε ένας επιτυχημένος μαιευτήρας, εξασφαλίζοντας έτσι μεγάλα εισοδήματα.

Για να έχουμε μια αντιπροσωπευτική εικόνα του γιατρού Ιωαννίδη, ας δούμε πώς διαχειρίζεται το εισόδημά του. Ξοδεύει ένα ορισμένο ποσό κάθε χρόνο για γενικά έξοδα και φόρους.

Ζει με την οικογένειά του σε ιδιόκτητη κατοικία, τα παιδιά του πηγαίνουν σε ιδιωτικό σχολείο και όλα πάνε καλά για τον γιατρό Ιωαννίδη.

Με όλα αυτά τα δεδομένα, ας φανταστούμε ένα βράδυ τον γιατρό Ιωαννίδη να μην μπορεί να κοιμηθεί και να σκέφτεται τα οικονομικά του. Οι σκέψεις που κάνει είναι οι εξής:

"Είναι καιρός να αρχίσω να αποταμιεύω μερικά χρήματα. Σαν φοιτητής δεν μπορούσα να κάνω αποταμίευση. Σαν ειδικευόμενος γιατρός το ίδιο. Πριν τρία χρόνια άρχισα να κερδίζω πολλά χρήματα, αλλά έπρεπε να αγοράσω πρώτα μία ιατρική βιβλιοθήκη, ένα ιατρείο και επίσης ν' αγοράσω τοις μετρητοίς αυτό το σπίτι. Στην πραγματικότητα μόνο τώρα μπορώ ν' αρχίσω να αποταμιεύω που δεν έχω άλλες πρόσθετες υποχρεώσεις.

Αναρωτιέμαι πόσα χρήματα πρέπει ν' αρχίσω ν' αποταμιεύω. Από μια άποψη θα πρέπει ν' αρχίσω να αποταμιεύω, όσα χρήματα μπορώ, για να είμαι σε θέση ν' αντιμετωπίσω κάποια επείγουσα ανάγκη. Και σίγουρα θα πρέπει ν' αποταμιεύω αρκετά χρήματα, έτσι ώστε αν μου συμβεί κάτι να μπορέσει η οικογένειά μου να ζήσει άνετα.

Πόσα χρήματα πραγματικά θα χρειαστουν; Μία οικογένεια σαν τη δική μου, που είναι συνηθισμένη στον τρόπο ζωής που έχουμε, θα χρειαστεί 150.000 δρχ. το μήνα, το οποίο σημαίνει 1.800.000 δρχ. το χρόνο, το οποίο σημαίνει 18.000.000 δρχ. για τα επόμενα δέκα χρόνια.

Αν μπορέσω να αποταμιεύω 1.800.000 δρχ. το χρόνο θα πρέπει να ζήσω για άλλα 10 χρόνια για να συγκεντρωθεί αυτό το ποσό.

Το μικρό μας παιδί είναι μόλις 2 ετών. Ακόμα κι αν ζήσω για άλλα 10 χρόνια και μετά πεθάνω και έχω καταφέρει ν' αποταμιεύσω 18.000.000 δρχ. αυτό το ποσό και πάλι δεν είναι αρκετό.

Ίσως θα 'πρεπε να σκεφτώ κάτι πιο ευχάριστο, όπως λ.χ. ν' αποταμιεύσω χρήματα για την περίοδο που θα συνταξιοδοτηθώ.

Αναρωτιέμαι πόσα χρήματα θα πρέπει να αποταμιεύσω. Ένας γιατρός που έχει συνηθίσει σ' ένα βιοτικό επίπεδο των 2.500.000 δρχ. το χρόνο θα χρειαστεί το λιγότερο 2.000.000 δρχ. το χρόνο σαν σύνταξη. Και το γνωρίζω ότι κάποτε θα πρέπει να συνταξιοδοτηθώ.

Για να δούμε, λοιπόν: 2.000.000 δρχ. το χρόνο, τι αποταμιευτικό κεφάλαιο θα χρειαστώ; Θα χρειαστώ περισσότερο από 50.000.000 δρχ. κεφάλαιο για να έχω 2.000.000 δρχ. το χρόνο!

Εντάξει, έχω ακόμα περιθώριο 33 χρόνια. Άσχετα από τον τόκο, θα χρειαστεί ν' αποταμιεύω περισσότερο από 1.500.000 δρχ. το χρόνο. Θεέ μου! Θα πρέπει ν' αρχίσω να ζω με τα 2/3 του εισοδήματός μου από εδώ και στο εξής, αν θέλω να είμαι οικονομικά ασφαλής. Και θα πρέπει να ζω με το μισό εισόδημα, αν θα πρέπει συγχρόνως να αποταμιεύω για τη συνταξιοδότησή μου και για την οικογένειά μου σε περίπτωση που πεθάνω. Και τότε ακόμη δεν θα ξέρω αν θα έχω αποταμιεύσει αρκετά.

Τελικά, ο γιατρός Ιωαννίδης αποκοιμάται. Ξυπνά την επόμενη μέρα αλλαγμένος. Έχει ξαφνικά συνειδητοποιήσει ότι για να ζήσει μια οικονομικά ασφαλή ζωή θα πρέπει να αποταμιεύει το 1/3 του εισοδήματός του.

Την ώρα που ξυρίζεται, η γυναίκα του διαβάζει την πρωινή εφημερίδα και του φωνάζει από την κρεβατοκάμαρα: "Αγάπη μου, τη γούνα που σου είχα πει και κόστιζε 100.000 δρχ. την έχουν σε έκπτωση μόνο με 80.000 δρχ. Να πάω να την πάρω;"

"Όχι, ακόμα κι αν την προσφέρουν με 50.000 δρχ. Από σήμερα θα πρέπει να μάθουμε να ζούμε με το μισό μου εισόδημα".

Πηγαίνει στη δουλειά του και όλη τη μέρα είναι σκεφτικός και στενοχωρημένος. Το ίδιο απόγευμα γυρνά νωρίς στο σπίτι για να επισκευάσει τη χορτοκοπτική μηχανή του κήπου του. Έδινε πάντα ένα χαρτζιλίκι σ' ένα παιδί της γειτονιάς για να κάνει αυτή τη δουλειά, αλλά τώρα σκέφτεται, "Δεν μπορώ να υποστώ αυτό το έξοδο πια, πρέπει να ζούμε με το μισό μου εισόδημα".

Εκείνη τη στιγμή περνά έξω από το σπίτι του ένας παγωτατζής, χτυπώντας το κουδουνάκι της μοτοσυκλέτας του, και τα δύο παιδιά του πετάγονται έξω από το σπίτι φωνάζοντας:

"Μπαμπά, μπαμπά δώσε μας λεφτά να πάρουμε παγωτό".

"Όχι, δεν μπορώ να σας δώσω. Νομίζετε πως τα λεφτά φυτρώνουν πάνω στα δέντρα;" απαντά και μονολογεί, "πρέπει να ζούμε με το μισό μου εισόδημα".

Την επόμενη μέρα ξυπνά σ' ένα κόσμο όπου υπάρχει ασφάλιση ζωής. Εσύ, ο ασφαλιστής ζωής, πηγαίνεις να τον επισκεφθείς.

Δεν πρόκειται να σου πει "Όχι δεν ενδιαφέρομαι. Δεν θέλω καμιά ασφάλιση!". Θα σ' ακούσει προσεκτικά όταν θα του πεις: "Κύριε Ιωαννίδη, σας φέρνω ευχάριστα νέα, νέα που αφορούν τον τρόπο με τον οποίο μπορείτε να ζήσετε μία οικονομικά ασφαλή ζωή ξοδεύοντας το 80% του εισοδήματός σας αντί για το 50%. Να πώς δουλεύει..."

Και μετά του δείχνεις πώς αυτό είναι δυνατό να γίνει, με την ασφάλιση ζωής.

Μέσα στα γραφεία όλων των γιατρών της χώρας που μοιάζουν με τον Δημήτρη Ιωαννίδη μπαινοβγαίνουν ασφαλιστές ζωής. Δυστυχώς οι περισσότεροι απ' αυτούς σκέφτονται: "Είμαι εδώ για ν' ανταγωνιστώ το βιοτικό επίπεδο αυτού του ανθρώπου".

Αυτά είναι ανοησίες! Βρίσκονται εκεί για να αναβαθμίσουν το βιοτικό επίπεδο αυτών των ανθρώπων. Χωρίς την ασφάλιση ζωής ο γιατρός πρέπει να ζει με το μισό του εισόδημα ή αλλιώς να ζει με μια οικονομική ανασφάλεια. Με τις υπηρεσίες της ασφάλισης ζωής ο υποψήφιος πελάτης μπορεί να ζει με το 80% του εισοδήματός του, απολαμβάνοντας ταυτόχρονα μια οικονομική ασφάλεια.

Αν το πιστεύεις αυτό, τότε έχεις μια πεποίθηση που στερούνται πολλοί άνθρωποι. Φύλαξέ την καλά. Θα σ' εξυπηρετήσει πολύ.

"ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΠΙΣΤΕΥΩ ΜΟΥ"

Πηγή: LIMRA

Διαφημιστικά μηνύματα 1930-1940

(εταιρία ΑΣΤΗΡ - έκδοση 1997)



Υπηρεσίες πρώτης θέσεως για τον γιό σας...

Κανένας πατέρας δεν θέλει τα παιδιά του να είναι τελευταίοι στο σχολείο ή να τα κακομεταχειρίζονται σε δημόσιες εκδηλώσεις. Παρατήρησα ότι κι άλλοι γονείς όπως και εγώ θέλουν τα παιδιά τους να είναι σε καλές θέσεις στα πούλμαν εκδρομής, στο καράβι ή το αεροπλάνο... Το ίδιο συμβαίνει όταν οι μαμάδες ψάχνουν στις βιτρίνες για ρούχα ή παπούτσια των παιδιών. Ψάχνουν το καλύτερο, ψάχνουν να τους ταιριάζει, ψάχνουν κάτι να τους αρέσει...

Όλοι βλέπουμε τι αγώνας γίνεται για να πάρουν μια πρώτη καλή θέση οι γονείς για τα παιδιά τους στο θέατρο, στο τσίρκο, στο γήπεδο, σε μια συναυλία. Δείτε με πόση λαχτάρα προσπαθούν οι γονείς να ευχαριστήσουν τα παιδιά τους, προσφέροντάς τους ό,τι καλύτερο μπορούν...

Όμως πολλοί γονείς φτάνουν μέχρι εκεί. Αγωνίζονται να βρουν μια θέση στο ΤΩΡΑ, στο σήμερα. Λίγοι γονείς παλεύουν να εξασφαλίσουν το ΑΥΡΙΟ, ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ. Μερικοί σκέφτονται το μισό ΜΕΛΛΟΝ, τις μισές πιθανότητες. Μερικοί είναι αλήθεια ότι σκέφτονται με δεδομένο ότι όλα θα πάνε καλά. Στη ζωή όμως οι πιθανότητες είναι μοιρασμένες. Άλλα πάνε καλά άλλα όχι... Ο κόσμος γύρω μας είναι γεμάτος με πόνους και δράματα που κανένας δεν τα είχε υπολογίσει ή κανένας δεν τα περίμενε.

Οι ασφαλιστές έχουν καθήκον να ρωτήσουν τους γονείς. Τι υπηρεσίες έχουν εξασφαλίσει για τα παιδιά τους αν κάτι δεν πάει καλά, κάτι πολύ συνηθισμένο.

Έχουν τα παιδιά τους υπηρεσίες ΠΡΩΤΗΣ ΘΕΣΕΩΣ στη μόρφωση, στην υγεία, στη ζωή αν κάτι δεν πάει καλά; Αν τύχει να μπει το παιδί τους σ' ένα νοσοκομείο έχουν εξασφαλίσει ιατρικές υπηρεσίες ΠΡΩΤΗΣ ΘΕΣΕΩΣ; Εχουν εξασφαλίσει στο παιδί τους υπηρεσίες στέγης ΠΡΩΤΗΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ;

Έχουν εξασφαλίσει υπηρεσίες ΠΑΙΔΕΙΑΣ πρώτης κατηγορίας;

Έχουν εξασφαλίσει υπηρεσίες ΦΑΓΗΤΟΥ ΚΑΙ ΕΝΔΥΣΗΣ ΠΡΩΤΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΟΣ;

Μην αφήνετε τους ανθρώπους που αγαπάτε στο σωρό, "όρθιο" στο λεωφορείο, στο "διάδρομο" του νοσοκομείου, "όπου τύχει" στην εκπαίδευση, "όπου να 'ναι, κάπου" για καριέρα, "όπως λάχει" στη ζωή.

Οι ασφαλιστές ένα μέρος τέτοιων εισιτηρίων ΠΡΩΤΗΣ ΘΕΣΕΩΣ τα εξασφαλίζουν με τα συμβόλαια ΠΡΩΤΗΣ ΘΕΣΕΩΣ στα ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑ, ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ, ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ κ.λπ.

Όσοι θέλετε το ΚΑΛΥΤΕΡΟ πλησιάστε τους διαθέτοντας και χρήμα και χρόνο να το αποκτήσετε και για να υπερηφανεύεστε ότι σ' αυτή τη ζωή δεν ήσασταν ταξιδιώτες περαστικοί αλλά ΠΡΩΤΗΣ ΘΕΣΕΩΣ ΕΠΙΒΑΤΕΣ...



Ευάγγ. Γ. Σπύρου

Το ιατρικό απόρρητο,
η έκταση της εφαρμογής του και τα νέα ηλεκτρονικά δεδομένα που το απειλούν



Το θέμα αυτό ήταν ομιλία του επισκόπου Δημητριάδος, κ. Χριστόδουλου Κ. Παρασκευαΐδη, προς τους ιατρούς αλλά ενδιαφέρει έμμεσα τους ασφαλιστές ζωής. Η κατάσταση υγείας και κάθε πληροφορία γύρω από την υγεία των πελατών τους σχετίζεται με την έκδοση συμβολαίου, την αποζημίωση, τη σύναψη ή μη της αφαλιστικής σύμβασης. Το ΝΑΙ δίνει αφορμή να γίνει ευρύτερη ανάλυση του θέματος του ιατρικού απορρήτου από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και να εξετασθούν ερωτήματα όπως μέχρι πού φθάνει η δικαιοδοσία των ασφαλιστικών εταιριών, πόσα μπορεί να γνωρίζει ο πελάτης, πόσα μπορούν να αποκαλύψουν οι ιατροί, πόσα μπορούν να ρωτήσουν οι ασφαλιστές όταν συνάπτουν αιτήσεις, πόσο ειλικρινής είναι η δήλωση πελάτη περί της υγείας του ποιοι έχουν δικαίωμα να γνωρίζουν περί της υγείας και της εξέλιξής της, τρίτοι κ.ά. ισως τέτοιες ημερίδες με νομικούς, ιατρούς, ασφαλιστές, κλινικάρχες κ.λπ. είναι αφορμή η ΕΑΑΕ να δείξει και ένα άλλο "πρόσωπο" κοντά στα σύγχρονα προβλήματα της κοινωνίας που ζούμε.



Χριστ. Κ. Παρασκευαΐδης Επίσκοπος Δημητριάδος

Κυρίες και Κύριοι,

"Ιητρική τεχνέων μεν πασέων έστιν επιφανεστάτη, δια δε την αμαθίην των τε χρεωμένων αυτήν και των ειπόντων τοιούσδε κρινόντων πολύ τε πασέων ήδη των τεχνέων απολείπεται". Το απόσπασμα τούτο από την "περί αρχαίης Ιητρικής" πραγματεία του Ιπποκράτους μαρτυρεί ότι η ποιότητα της παρεχομένης Ιατρικής δεν είναι δυστυχώς ανάλογη με τις αλματώδεις επιστημονικές και τεχνολογικές της προόδους. Αυτό οφείλεται σε πολλούς λόγους, όμως κοινός παράγων είναι η προσωπικότητα του γιατρού και η κατάλληλη παιδεία του. Η ποιότητα της Ιατρικής εξαρτάται αμέσως από την ποιότητα του γιατρού. Και βέβαια ποιότητα στην Ιατρική δεν είναι μόνον η υψηλού επιστημονικού επιπέδου προσφορά ιατρικών φροντίδων στον πάσχοντα άνθρωπο. Είναι και ένα ολόκληρο άλλο πλέγμα αρχών και προσφορών, που προέρχονται από την ειδική μόρφωση του γιατρού και από τη συνεπή εφαρμογή τους κατά την άσκηση του επιστημονικού έργου. "Ασφαλώς δεν επαρκούν οι ξηρές γνώσεις για να κάνωμε καλή Ιατρική, αλλ' είναι αναγκαία η μόρφωσις του συνόλου του Αν θρώπου, η μόρφωσις του γιατρού ως προσώπου που θα είναι έτοιμος να συναντήσει τον πάσχοντα σαν άνθρωπο και σαν πρόσωπο" (Γ. Δαϊκου: Η ποιότητα της Ιατρικής και η ποιότητα της ζωής. Στις "Ακτίνες", Ιούνιος 1991. σ. 188). Τα ίδια κατέφασκε προ αιώνων και πάλι ο Ιπποκράτης, στο ίδιο σύγγραμμά του, συνιστώντας στους ιατρούς να γνωρίζουν καλά καλά τον άνθρωπο που θα κληθούν να θεραπεύσουν, αν θέλουν να επιτύχουν τον στόχο τους. "Λέγουσι δε τινες και ιητροί και σοφισταί ως ουκ ένι δυνατόν ιητρικήν ειδέναι όστις μη οίδεν ό,τι έστιν άνθρωπος. Αλλά τούτο δει καταμαθείν τον μέλλοντα ορθώς θεραπεύσειν τους ανθρώπους" (Ιπποκράτης, περί αρχαίης Ιητρικής).

Μέσα στα πλαίσια της ιατρικής της προσωπικότητας, εντάσσεται και η καθιέρωση στενής προσωπικής σχέση αμοιβαίας εμπιστοσύνης μεταξύ γιατρού και αρρώστου, από την οποία απορρέουν καθήκοντα και δικαιώματα, που συνθέτουν την εικόνα που κατοχυρώνει εκατέρωθεν την ψυχοκοινωνικότητα τού ιατρικού λειτουργήματος και τον προσωποπαγή χαρακτήρα του υπό ιατρική φροντίδα πάσχοντος, αρρώστου ανθρώπου. Η υποχρέωση του γιατρού για την τήρηση του ιατρικού απορρήτου εντάσσεται ασφαλώς μέσα στα ίδια αυτά προσωποπαγή πλαίσια και συνιστά αντίστοιχο δικαίωμα του αρρώστου, κατοχυρωμένο από αιώνων με κανόνες θετικού δικαίου, πέραν εκείνων του φυσικού δικαίου. Όμως πριν επιχειρήσουμε στην ομιλία μας αυτή την ανάλυση της εννοίας του ιατρικού απορρήτου και των αντιστοίχων καθηκόντων και δικαιωμάτων που απορρέουν από αυτήν, ας μας επιτραπεί να χαιρετήσουμε την ομήγυρι αυτή με πολλή αγάπη και να υπογραμμίσουμε τη σημασία που αποδίδουμε στην καθιερωμένη πια από ετών εκδήλωση της σημερινής ημέρας της μνήμης του εκ των ιατρών Ευαγγελιστού Λουκά καθαγιάσαντος το ιατρικόν του λειτούργημα με την ιεραποστολήν και αποβάντος ως εκ τούτου λαμπρού συνδετικού κρίκου των την ιατρικήν μετερχομένων με τα ιδεώδη της αποστολικότητος, που είναι δυστυχώς υποβαθμισμένα στην εποχή μας. Σας εύχομαι δε, με την ευκαιρίαν αυτήν, πλούσια την θεία ευλογία στη ζωή και τα έργα σας προς δόξαν Θεού και ανακούφιση του ανθρωπίνου πόνου.

Η τάση που υπάρχει σήμερα είναι να καταγράφονται με κάθε δυνατή λεπτομέρεια οι νομικές κυρίως υποχρεώσεις αλλά και τα δικαιώματα των ιατρών κατά την άσκηση του λειτουργήματός των, καθώς επίσης και τα αντίστοιχα καθήκοντα και δικαιώματα των ασθενών, σε μια προσπάθεια εναρμόνισής των, προς αποφυγήν καταχρήσεων και επικινδύνων παρεκκλίσεων. Τούτο προκύπτει από την συνεχώς καλλιεργούμενη εντύπωση ότι "στην καθημερινή του επαγγελματική πράξη ο γιατρός βαδίζει μέσα σ' ένα νομικό ναρκοπέδιο ως "πρόβατον προς σφαγήν" (Βλ. Χ. Πολίτη: Χάρτης υποχρεώσεων του γιατρού. Στο "Ιατρικό Βήμα" Φεβρ. 1989 σ. 27 επ.). Η επισήμανση βέβαια αυτή, όπως γίνεται φανερό, αναφέρεται στο πολυδαίδαλο της ειδικής νομοθεσίας και στη δυσχέρεια πλήρους γνώσεώς της από μέρους των ιατρών, που το συνοδεύει. Όμως καθ' εαυτήν η καθιέρωση κανόνων δικαίου, που οριοθετούν τα πλαίσια των υποχρεώσεων και των δικαιωμάτων ιατρών και ασθενών, καλύπτει όντως μια σημαντική ανάγκη για την ύπαρξη σημείων αναφοράς των ασκούντων το λειτούργημα του ιατρού και των δεχομένων την προσφοράν των ιατρικών φροντίδων και παροχών. Πέρα όμως τούτων υπάρχει και ο οπωσδήποτε ευρύτερος χώρος της ηθικής δεοντολογίας, που προσδιορίζει και αυτός τα όρια της ορθής συμπεριφοράς αμφοτέρων των πόλων πέριξ των οποίων στρέφεται η προβληματική των ορθών προσωπικών σχέσεων μεταξύ ασθενούς και ιατρού. Ο κίνδυνος για την αποπροσωποποίηση του ασθενούς επέβαλε την θέσπιση κωδίκων ιατρικής ηθικής δεοντολογίας, που αποβλέπουν στον σεβασμό αμοιβαίως ορισμένων βασικών αρχών συμπεριφοράς (δικαιωμάτων και υποχρεώσεων) των ιατρών και των ασθενών εφ' όλων, ει δυνατόν, των επιπέδων συνεργασίας των.

Στα δικαιώματα ιδιωτικής σφαίρας των ασθενών και στα αντίστοιχα καθήκοντα των ιατρών εντάσσονται μεταξύ άλλων και η ηθική και νομική υποχρέωση για την απόρρητη τήρηση κάθε σχετικού αρχείου. Σύμφωνα με την ισχύουσα ελληνική νομοθεσία οι ιατροί, οι φαρμακοποιοί, το βοηθητικό προσωπικό κλινικών, οι διοικητικοί υπάλληλοι ακόμη και οι φοιτητές της ιατρικής και όσοι άλλοι μπορούν, εξ αιτίας της ιδιότητός των, να πληροφορηθούν μυστικά του ασθενούς, είναι υποχρεωμένοι να μην τα αποκαλύψουν. Η υποχρέωση αυτή έχει σχεδόν απόλυτο χαρακτήρα. Τα πρόσωπα αυτά δεν πρέπει να φανερώσουν όχι μόνο τα γεγονότα αλλ' ούτε και τις κρίσεις των επ' αυτών. Υπόχρεοι προς τήρηση του απορρήτου είναι και οι σύζυγοι των ιατρών ως και οι κληρονόμοι των. Οι ιατροί, φαρμακοποιοί και άλλοι που δεσμεύονται από την τήρηση του απορρήτου, έχουν δικαίωμα και υποχρέωση να αρνηθούν μαρτυρία στο δικαστήριο για γεγονότα που αφορούν σε μυστικά των ασθενών των. Σε περίπτωση συνεργασίας ιατρών, πρέπει να λέγονται μόνο τα απολύτως απαραίτητα για την ορθή διάγνωση της ασθενείας ή την ορθή θεραπεία του ασθενούς (Βλ. Σύνταγμα άρθρ. 9 παρ. 2 και 19, Ευρωπαϊκή Σύμβαση για τα ανθρώπινα δικαιώματα, άρθρον 8). Εξαίρεση στον κανόνα αυτόν μπορεί να υπάρξει όταν ο ιατρός θελήσει να ανακοινώσει το απόρρητο αποσκοπών στην αποτροπή εγκληματικών πράξεων ή στην παράδοση του δράστη τέτοιων πράξεων στις αρχές ή προκειμένου να διαφυλάξει τη δημόσια υγεία αποκαλύπτοντας στις αρχές μεταδοτική νόσο από την οποία πάσχει ο ασθενής. Επίσης, όταν ο ιατρός διεκδικεί την αμοιβήν του, όταν προσπαθεί να διαφυλάξει δημόσιο ή ιδιωτικό συμφέρον. Όταν πρόκειται για επιστημονικές ανακοινώσεις ή για εκπαιδευτικούς λόγους μπορεί ο ιατρός να αναφερθή στα ευρήματα της νόσου ανωνύμως. Το ίδιο ισχύει και για την επίδειξη ακτινογραφιών φωτογραφιών κ.λπ. από τις οποίες πρέπει να έχει απαλειφθή κάθε στοιχείο που μπορεί να προδίδει την ταυτότητα του ασθενούς. Η αξίωση των φορολογικών αρχών να τους επιδεικνύει ο ιατρός καρτέλες, αποδείξεις κ.λπ. στοιχεία φορολογικής εκτιμήσεως, είναι δυνατόν να κριθεί ότι παραβιάζει τα συνταγματικά δικαιώματα των ασθενών. Το βιβλίο ασθενώς εξ άλλου προσβάλλει ευθέως και τα διάτρητα συνταγολόγια εμμέσως το ιατρικό απόρρητο.

Σε ό,τι δε αφορά στην τήρηση απόρρητων των αρχείων που τηρεί ο ιατρός και το νοσοκομείο, διευκρινίζεται ότι ως αρχείο νοείται ολόκληρος ο φάκελος του ασθενούς, που περιλαμβάνει εξετάσεις, πορίσματα, ακτινογραφίες κ.λπ. Οποτεδήποτε ο ασθενής έχει δικαίωμα να λαμβάνει γνώσιν αυτών των αρχείων. Ιδιαίτερα ζητήματα προκαλούν οι καταχωρίσεις δεδομένων ασθενών προς καταπολέμηση ασθενειών σε παγκόσμιο επίπεδο. Καθόσον αφορά σε πληροφορίες ανήκουσες στην ιδιωτική σφαίρα της ζωής των ασθενών, τα ισχύοντα νομοθετικά μέτρα είναι ανεπαρκή και



χρήζουν συμπληρώσεως. Και εδώ ισχύουν οι ίδιες εξαιρέσεις που προβλέπονται για το καθήκον της εχεμυθείας. Ενώ ειδικές περιπτώσεις επιτρέπουν στον ασθενή να έχει πρόσβαση στα αρχεία που τον αφορούν.

Μετά τη συνοπτική παράθεση των ρυθμίσεων της ελληνικής νομοθεσίας για το ιατρικό απόρρητο, και με την επιφύλαξη να επανέλθουμε πιο κάτω για τις περιπτώσεις νομίμου απαλλαγής του ιατρού από την υποχρέωση τήρησης του απορρήτου, επιβάλλεται να προσεγγίσουμε την έννοιά του καθώς και το περιεχόμενό της. Ιατρικό κατά ταύτα απόρρητο είναι η υποχρέωση του ιατρού για τη διαφύλαξη μυστικών των στοιχείων εκείνων που θα περιέλθουν, λόγω της ιδιότητός του, σε γνώση του και θα αφορούν τον άρρωστό του και ειδικότερα την υγεία του (Αντ. Κουτσελίνη - Μαν. Μιχαλοδημητράκη: Το ιατρικό απόρρητο. Στον τόμο Ιατρική ευθύνη σ. 54 επ.). Την πρώτη καθιέρωση του απορρήτου αυτού συναντούμε στον Όρκο του Ιπποκράτους, όπου ο μέλλων να ασκήσει το ιατρικό έργο ομνύει, μεταξύ άλλων και τα εξής: "Α δ' αν εν θεραπείη ή ίδω ή ακούσω και άνευ θεραπείης κατά βίον των ανθρώπων, α μη χρη ποτε εκλαλέεσθαι έξω, σιγήσομαι, άρρητα ηγεύμενος είναι τα τοιαύτα" (δηλ. ό,τι δε αν τυχόν ακούσω ή ίδω κατά την ώραν της θεραπείας ή και εκτός θεραπείας, το οποίον έχει σχέσιν με την ζωήν των ανθρώπων, και το οποίον δεν πρέπει να κοινολογηθή θα σιωπήσω, θεωρών τούτο ως απόρρητον).

Ο Όρκος του Ιπποκράτους (4ος αιών π.Χ.) είναι κείμενο με διεθνή αναγνώριση και αντιπροσωπεύει την πατερναλιστική παράδοση του ιατρικού επαγγέλματος, ενώ είναι εμφανής η επίδρασή του σε μετέπειτα διεθνείς κώδικες ιατρικής ηθικής (Μητροπολίτου Φωκίδος Αθηναγόρα: Η σχέση

του γιατρού με τον άρρωστο. Στην "Εκκλησία" 1-15 Ιανουάρ. 1995, σ. 18). Ετσι, ο Διεθνής Κώδιξ Ιατρικής Ηθικής (Code international d' Ethique Medicale, Λονδίνον, 1949) περιέλαβε μεταξύ των γενικών καθηκόντων του ιατρού και εκείνο το υ σεβασμού των δικαιωμάτων του ασθενούς, ενώ ενέταξε μεταξύ των υποχρεώσεών του και εκείνην της "διαφυλάξεως του απολύτου απορρήτου επί παντός ό,τι γνωρίζει από τον ασθενή του, ακόμη και μετά τον θάνατόν του". Το ίδιο καθήκον συμπεριελήφθη αργότερα σ τους Κανόνες επί Εμπολέμων Καταστάσεων (Regles pour le temps de conflit arme, Κούβα, 1956) στις Δώδεκα Αρχές Ιατρικής Φροντίδος (Ν. Υόρκη, 1963) στη Δήλωση του Ελσίνκι (1964), στη Δήλωση περί της χορηγήσεως των ηλεκτρονικών υπολογιστών (Μόναχον, 1983), στη Δήλωση της Λισσαβώνος για τον σεβασμό των δικαιωμάτων του ασθενούς (1981). Την διαφύλαξη του ιατρικού απορρήτου επιβάλλουν απολύτως και άλλοι διεθνείς κώδικες ιατρικής ηθικής, όπως π.χ. The Declaration of Geneva, The American Medical Associati on The American Nurses Association, The British Medical Association κ.λπ.

Ολα αυτά τα κείμενα κινούνται στον άξονα των εμπιστευτικών προσωπικών σχέσεων ιατρού-ασθενούς και βασίζονται στην ευνόητη αξίωση του αρρώστου να μπορεί να "εξομολογείται" στον ιατρό του, χωρίς εκείνος να έχει το δικαίωμα να κοινολογήσει το περιεχόμεν ο της συνομιλίας των ή τα επιστημονικά ευρήματα της συγκεκριμένης νόσου του. Δηλαδή το ιατρικό απόρρητο δεν περιορίζεται μόνον μέσα στα πλαίσια των "εξομολογητικών" πληροφοριών που δίδει στον ιατρό του ο άρρωστος, περί της ζωής του και ενδεχομένων ιδ ιαιτεροτήτων του, αλλά επεκτείνεται και καλύπτει τόσο τη διάγνωση, όσο και τη θεραπεία που ακολουθείται. Εχει λεχθή ότι μόνον η είσοδος σ' ένα ιατρείο, πολλώ δε μάλλον σ' ένα νοσοκομείο αποτελεί από τη φύση του γεγονός απόρρητο. Και είναι προφανές το συμφέρον που έχει κάθε άρρωστος να παραμείνουν άγνωστα στους πολλούς τα στοιχεία της νόσου από την οποίαν πάσχουν, πολύ περισσότερον όταν πρόκειται για ασθένεια με κοινωνική απαξία (αφροδίσια, φυματίωση, επιληψία κ.λπ.) ή με προσβλητικό για την προσ ωπικότητα του χαρακτήρα, που συνδυάζεται με μια αρνητική αντίδραση είτε του περιβάλλοντός του, είτε της ευρυτέρας κοινωνίας. Υπάρχουν περιπτώσεις π.χ. όπου η κοινολόγηση της φύσεως της ασθενείας από την οποία πάσχει ένα άτομο δύναται να θεωρηθή ως αι τία για να χάσει τη δουλειά του ή να ματαιωθή η οικογενειακή του αποκατάσταση (γάμος) ή να υποστή μειώσεις και ζημίες στην επαγγελματική και οικονομική του κατάσταση. Αξίζει ωστόσο να σημειωθή ότι η υποχρέωση για τήρηση του απορρήτου δεν είναι αυστηρ ώς ιδιωτικού, αλλά δημοσίου χαρακτήρος μια και η υποχρέωση αυτή δεν προστατεύει μόνον τον άρρωστο, αλλά και όλη την κοινωνία, με την έννοια ότι τυχόν παραβίασή της διαλύει τον ιστό αμοιβαίας εμπιστοσύνης των ανθρώπων προς του ιατρούς από την οποία εξ αρτάται σε μεγάλο βαθμό η επιτυχής διάγνωση και η αποτελεσματική θεραπεία των ασθενειών.

Το ζήτημα ωστόσον του εννοιολογικού περιεχομένου του "ιατρικού απορρήτου" και της εκτάσεως της εφαρμογής του, έχουν αποτελέσει αντικείμενο μεγάλης επιστημονικής διαμάχης μεταξύ των ιατρών, αλλά και των νομομαθών, που αποπειρώνται να προσδιορίσουν κα τά το δυνατόν ακριβέστερα τις διαστάσεις του κανόνος και τις απαραίτητες εξαιρέσεις του. Κατά συνέπειαν πρέπει να λεχθή πως το "ιατρικό απόρρητο" δεν αποτελεί απαραβίαστη ηθική ή και νομική αρχή και υποχρέωση, ούτε υποτάσσεται δουλικά στην αναγνώριση και τον απόλυτο σεβασμό της ανθρώπινης αξιοπρέπειας, αλλά, παρ' όλη την ηθική φόρτισή του κυρίως, κινείται σ' ένα ευρύτερο οπωσδήποτε χώρο, που λαμβάνει υπ' όψιν του όλες τις παραμέτρους που συνδυάζονται με την βασική του και θεμελιώδη αξία και σημα σία.

Οι γνώμες ως προς την απολυτότητα του καθήκοντος αυτού του ιατρού και του αντιστοίχου δικαιώματος του αρρώστου, διχάζονται στην επιστημονική θεωρία. Υπάρχουν οι τασσόμενοι ευθέως υπέρρ της απολύτου τηρήσεώς του. Αυτοί κρίνουν ότι κάθε παραβίαση του α πορρήτου προξενεί ανυπολόγιστη ζημιά τόσο στον ασθενή, όσο και γενικότερα, υπονομεύοντας την ποιότητα των διαπροσωπικών σχέσεων ιατρού-αρρώστου. Η πιστή τήρηση του απορρήτου βεβαιώνει τον σεβασμό του ιατρού προς την προσωπική ζωή του ασθενούς του, πα γιώνει τη μεταξύ τους εμπιστοσύνη και διευκολύνει το έργο της θεραπείας που προϋποθέτει την προηγούμενη σχέση. Από την άλλη μεριά υπάρχουν εκείνοι που θεωρούν ότι το απόρρητο δεν συνιστά απόλυτη αρχή, ότι η χρησιμότητά του είναι περιωρισμένη και ότι δεν είναι κάτι το ιερό και απαραβίαστο. Μερικοί μάλιστα, όπως ο αμερικανός καθηγητής Mark Siegler θεωρεί ότι "η παραδοσιακή, ιστορική έννοια του ιατρικού απορρήτου, όπως περιγράφεται στους κώδικες ιατρικής ηθικής από τα χρόνια του Ιπποκράτη και γίνετ αι αποδεκτή ακόμη και σήμερα από γιατρούς και ασθενείς δεν υπάρχει, δεν υφίσταται" (Βλ. Μητροπ. Φωκίδος Αθηναγόρα: ενθ' ανωτ. σ. 73). Και είναι βέβαια γνωστόν ότι, με νομική κάλυψη, η αρχή τηρήσεως του απορρήτου δεν ακολουθείται, και το ιατρικό απόρρ ητο παραβιάζεται όταν απειλείται το δημόσιο συμφέρον ή η υγεία και η ευημερία του ατόμου και του κοινωνικού συνόλου και όταν απειλούνται μείζονα αγαθά. Τις εξαιρέσεις αυτές προβλέπουν, εκτός των διεθνών και οι ισχύοντες ελληνικοί νόμοι, όπως ο α.ν. 1 565/1939 "περί κώδικος ασκήσεως του Ιατρικού επαγγέλματος" που προβλέπει την άρση του απορρήτου για τον ιατρόν στις περιπτώσεις "καθ' ας ειδικαί διατάξεις Νόμων τον υποχρεώνουσιν εις την αποκάλυψιν του απορρήτου τούτου". Τις εξαιρέσεις αυτές προβλέπο υν ο Ποινικός Κώδιξ και πολλοί άλλοι νόμοι και διατάγματα, σύμφωνα με τα οποία:

1. Επιτρέπεται η παραβίαση του απορρήτου όταν συντρέχει περίπτωση νομίμου ενεργείας του ιατρού προς εκπλήρωσιν άλλου καθήκοντος. Π.χ. ο ν. 344/1976 επιβάλλει στον ιατρό να δηλώνει τη γέννηση τέκνου στο ληξίαρχο εξ' όσον δεν πράξει τούτο ο πατέρας, ως και τον θάνατο οιουδήποτε ανθρώπου. Βασική υποχρέωση επίσης έχει ο ιατρός να δηλώσει στην αρμόδια κρατική αρχή την ύπαρξη μολυσματικού νοσήματος (Β.Δ. 3/12-5-61, ν. 4095/1960), την διάπραξη ή την απόπειρα διαπράξεως εγκληματικής πράξεως (άρθρο 232 Π .Κ.). Το απόρρητο, ως προελέχθη, δεν περιλαμβάνει και τις επιστημονικές ανακοινώσεις, εφ' όσον τηρείται η ανωνυμία του πάσχοντος. Γενικά θα πρέπει να λεχθή ότι η υποχρέωση τηρήσεως του ιατρικού απορρήτου υποχωρεί όταν πρόκειται για περιπτώσεις προφυλ άξεως της ζωής, της υγείας και της σωματικής ακεραιότητος διαφόρων προσώπων (π.χ. περιπτώσεις κακοποιημένων παιδιών), του κοινωνικού συνόλου (καταγγελία μολυσματικής νόσου), ή ουσιώδους και δικαιολογημένου συμφέροντος.

2. Επιτρέπεται η παραβίαση του απορρήτου, όταν η τήρησή του αποβαίνει εις βάρος του ιατρού. Τούτο ισχύει στις περιπτώσεις που ο ιατρός κατηγορηθεί και του ασκηθή ποινική δίωξη. Στην περίπτωση αυτή δικαιούται, προκειμένου να υπερασπιστεί τον εαυτόν του, να αποκαλύψει

ωρισμένα στοιχεία ή το σύνολο των ενεργειών του σε μια συγκεκριμένη ιατρική υπόθεση (άρθρο 371 Π.Κ.). Εμπρός στο δίλημμα: τήρηση του απορρήτου με καταδίκη του ιατρού, ή αποκάλυψή του με αθώωσή του, ο νόμος δίδει την ευχέρεια αποκαλύψεως του μυστικού (π.χ. επιστημονική θεμελίωση ειδικής θεραπείας που επελέγη και κατέληξε στο θάνατο του ασθενούς ή σε βαρειά αναπηρία του). Η αυτοπροστασία του ιατρού διαρρηγνύει το απαραβίαστο του απορρήτου.

3. Επιτρέπεται επίσης η παραβίαση του απορρήτου ενώπιον του δικαστηρίου προς υποβοήθηση της δικαιοσύνης (άρθρο 209 Κ.Π.Δ.). Η περίπτωση ανάγεται στη διακριτική ευχέρεια του ιατρού που καλείται κάθε φορά να αποφασίσει αν θα παραβιάσει το απόρρητο ή όχι. Δεν του επιβάλλεται με άλλα λόγια η παραβίαση. Αν κρίνει ότι δεν πρέπει να αποκαλύψει κάτι που γνωρίζει ως εκ της ιδιότητός του, οφείλει να το δηλώσει προς το δικαστήριο, το οποίο και δεν μπορεί να τον υποχρεώσει στο αντίθετο, ή κατά την προδικασία (άρθρο 212 Κ.Π.Δ.). Σημαντικά αποδυναμωμένη εμφανίζεται η υποχρέωση του ιατρού προς τήρηση του απορρήτου, σε περιπτώσεις που από την μαρτυρία του εξαρτάται η διεκδίκηση από τρίτους άλλων εννόμων συμφερόντων ή αυτή εξυπηρετεί συμφέροντα του κοινωνικού συνόλου. (π.χ. ιατροδικαστική πραγματογνωμοσύνη που αντιστρατεύεται το ιατρικό απόρρητο. Βλ. και Β.Δ. 25/1955. Για περισσότερες πληροφορίες βλ. Αντ. Κουτσελίνη - Μαν. Μιχαλοδημητράκη, ενθ' ανωτ. σ. 56 επ.).

Αι πρόοδοι τις οποίες γνωρίζουν σήμερα τόσον α) οι ιατρικές πρακτικές και οι προηγμένες τεχνολογίες, και β) όσον και οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές με τα νέα επαναστατικά δεδομένα που εισάγουν στην αγορά των πληροφοριών, θέτουν επί νέων βάσεων την όλη προβληματική περί του ιατρικού απορρήτου. Στα δεδομένα αυτά προστίθεται και το γεγονός, ότι η σύγχρονη νοσοκομειακή πρακτική εμπλέκει στη διαδικασία της γνωμάτευσης και της θεραπείας ολονέν και περισσότερους νοσοκομειακούς παράγοντες, από τους οποίους αξιώνεται η τήρηση του απορρήτου. Σε μια πρόσφατη έρευνα του Αμερικανού ιατρού Siegler απεδείχθη ότι στον ιατρικό φάκελο ενός ασθενούς του, στο νοσοκομείο του Σικάγου, είχαν νόμιμη πρόσβαση 75 άτομα (ιατροί νοσηλευτικό και διοικητικό προσωπικό), γεγονός που ανάγκασε τον ασθενή του, όταν το έμαθε, να δηλώσει τη μεγάλη του πικρία γι' αυτό. Έχει επισημανθεί ότι μερικές φορές γίνονται αδιάκριτες συζητήσεις στους διαδρόμους των νοσοκομείων, ως και σε διάφορες κοινωνικές εκδηλώσεις, μεταξύ νοσηλευτών και άλλων παραγόντων των ιδρυμάτων αυτών περί των στοιχείων που συνθέτουν το απόρρητο κάποιου ή κάποιων ασθενών. Όσο περισσότερα άτομα γνωρίζουν ένα μυστικό, και μάλιστα αν πρόκειται για άτομα με μειωμένη ευθύνη, τόσο το απόρρητο είναι δύσκολο να τηρηθεί.

Ανεξαρτήτως όμως αυτού οι σύγχρονες ιατρικές πρακτικές θέτουν υπό αμφισβήτηση την απολυτότητα της τηρήσεως του ιατρικού απορρήτου. Κατ' αρχήν θα πρέπει να επισημανθεί ότι τελευταία άλλαξαν πολλοί από τους παραδεδεγμένους όρους που εχρησιμοποιούντο στα νοσοκομεία. Οι άρρωστοι στο εξωτερικό π.χ. ωνομάσθηκαν "πελάτες" (clients) ή "λογαριασμοί" (accounts) ή "αριθμοί" (numbers), η προϊσταμένη αδελφή ωνομάσθη "Nurses manager". Οι διοικητές των νοσοκομείων εφαρμόζουν τώρα βιομηχανικές στρατηγικές που αποσκοπούν στο κέρδος. Η άσκηση της ιατρικής αρχίζει πλέον να γίνεται μέσα στα πλαίσια μιας τυποποιημένης διάγνωσης και θεραπείας. "Αυτό - γράφει ο καθηγητής Δημ. Ωραιόπουλος του Πανεπιστημίου του Τορόντο - είναι πολύ χαρακτηριστικό στα σύγχρονα πανεπισ τημιακά νοσοκομεία όπου οι υπεύθυνοι γιατροί των θαλάμων αλλάζουν εκ περιτροπής κάθε ένα ή δύο μήνες. Ο άρρωστος δεν θεραπεύεται πλέον από ένα συγκεκριμένο γιατρό, αλλά από ένα οργανισμό με πολλούς εναλλασσόμενους εργάτες που όλοι κάνουν την ίδια δουλειά" (Βλ. Δημ. Ωραιόπουλου: Τεχνολογία και ανθρωπιστική ιατρική, στις "Ακτίνες", Ιούνιος 1991, σ. 174). Η νέα αυτή κατάσταση, που χαρακτηρίζεται και ως θέτουσα "νέα πρότυπα ηθικών αξιών", σηματοδοτεί μια προϊούσα περιφρόνηση προς το πρόσωπο, εν ονόματι της τεχνολογικής εξέλιξης, διαταράσσει τις σχέσεις του ιατρού προς τον άρρωστο και επηρεάζει, όπως είναι φυσικό, και το πρόβλημα του ιατρικού απορρήτου. Ερωτήματα όπως π.χ. σε τι χρησιμεύει το απόρρητο όταν υπάρχει δυνατότης ελεύθερης πρόσβασης στα ηλεκτρονικά αρχεία ή μέχρι πού φθάνει η τήρηση του απορρήτου ή υπάρχει σήμερα δυνατότης ή ανάγκη υπάρξεως απορρήτου, υπάρχουν επιτρεπτά όρια για την τήρηση του απορρήτου κ.ά., ζητούν λογικές και πειστικές απαντήσεις. Η έκδοση λ.χ. ενός ιατρικού πιστοποιητικού, που το ζητούν οι κρατικές αρχές ή ο ίδιος ο ενδιαφερόμενος, δεν συνιστά παραβίαση του απορρήτου; Το ίδιο δεν συμβαίνει στις περιπτώσεις που ασφαλιστικοί φορείς, προκειμένου να καλύψουν μια αιτούμενη ασφάλιση, ζητούν πιστοποιητικά υγείας του υποψηφίου πελάτη των; Η εξάπλωση εξ άλλου των τραπεζών πληροφοριών και η δυνατότης ανταλλαγής στοιχείων μεταξύ των, ενώ συστηματοποιεί την έρευνα και την εξέλιξη της επιστήμης, συνιστά μια πρωτόγνωρη απειλή κατά του προσώπου εφ' όσον δεν έχει θεσπισθεί ταυτόχρονα και ένα σύστημα νομικών κανόνων για την προστασία της προσωπικότητος στις πιο αποκλειστικές και απόρρητες περιοχές της. Αυτή τη στιγμή δεν υπάρχει τέτοια πρόβλεψη, και αιωρείται η απειλή σε βάρος των προσώπων, τα στοιχεία των οποίων είναι καταχωρημένα ήδη στα αρχεία αυτά. Μόλις προ μηνών εγράφη στον τύπο ότι κατετέθη στη Βουλή προς ψήφιση το σχετικό νομοσχέδιο για την προστασία του πολίτη από τις καταχρήσεις στην ανταλλαγή των πληροφοριών μεταξύ των τραπεζών αυτών. Αλλά φοβούμαι ότι και τούτο θα έχει την τύχη πλειάδος άλλων παρεμφερών, που προηγήθησαν, κατετέθησαν στην Βουλή και απεσύρθησαν για νέα επεξεργασία, χωρίς ποτέ να φθάσουν να γίνουν νομοθέτημα του κράτους.

Έτσι σήμερα ο πολίτης παραμένει έκθετος και ανίσχυρος εμπρός στην παντοδυναμία που έχουν τα ηλεκτρονικά μέσα.

Τις παραπάνω αδυναμίες προσπαθεί να αντιμετωπίσει το σχέδιο Κώδικος Ιατρικής Δεοντολογίας που συνέταξε το 1991 Επιτροπή του Πανελλήνιου Ιατρικού Συλλόγου, στην οποία είχα την τιμή να συμμετέχω. Για το ιατρικό απόρρητο το άρθρο 7 του σχεδίου προβλέπει τα εξής: "1. Ο γιατρός πρέπει να τυγχάνει της απολύτου εμπιστοσύνης του αρρώστου. Πρέπει να εξασφαλίζει στον άρρωστο απαρεγκλίτως και παραβιάστως το απόρρητο για όλες τις πληροφορίες που θα συγκεντρώσει και για οτιδήποτε άλλο συναχθεί από τη διαπροσωπική τους σχέση. 2. Το ιατρικό απόρρητο δεν καταργείται με το θάνατο του ασθενούς ή του γιατρού. 3. Ο γιατρός πρέπει να σέβεται την ιδιωτική ζωή των ασθενών του και να λαμβάνει κάθε αναγκαίο μέτρο, ώστε να καθιστά αδύνατη την αποκάλυψη των όσων πληροφορήθηκε με την ευκαιρία της άσκησης του επαγγέλματός του. 4. Σε κάθε περίπτωση που ειδικός νόμος προβλέπει άρση του ιατρικού απορρήτου, ο γιατρός οφείλει να ζητήσει προηγουμένως τη γνώμη του ιατρικού συλλόγου στον οποίον ανήκει, έστω κι

αν ακόμη προβάλλεται το δημόσιο συμφέρον ή το συμφέρον του ευρύτερου κοινωνικού συνόλου ή εξασφαλίζεται η διατήρηση υπέρτερου αγαθού από το διακυβευόμενο. 5. Από την υποχρέωση αυτή απαλλάσονται μόνο οι ασκούντες υπηρεσία ελέγχου, επιθεωρήσεως ή πραγματογνωμοσύνης γιατροί και μόνον έναντι των εντολέων αυτών και αποκλειστικά και μόνο ως προς το αντικείμενο της εντολής.

6. Ιδιαίτερη ευθύνη για διαφύλαξη του ιατρικού απορρήτου έχει ο γιατρός κατά την τήρηση ιατρικών αρχείων, ιδιαιτέρως δε κατά την ηλεκτρονική επεξεργασία των προσωπικών στοιχείων και δεδομένων του ασθενούς, όπως παρακάτω περιγράφονται". Από τις παραπάνω διατάξεις, οι παράγραφοι 4 και 5 δεν υπάρχουν στον Κώδικα Ευρωπαϊκής Ιατρικής Δεοντολογίας.

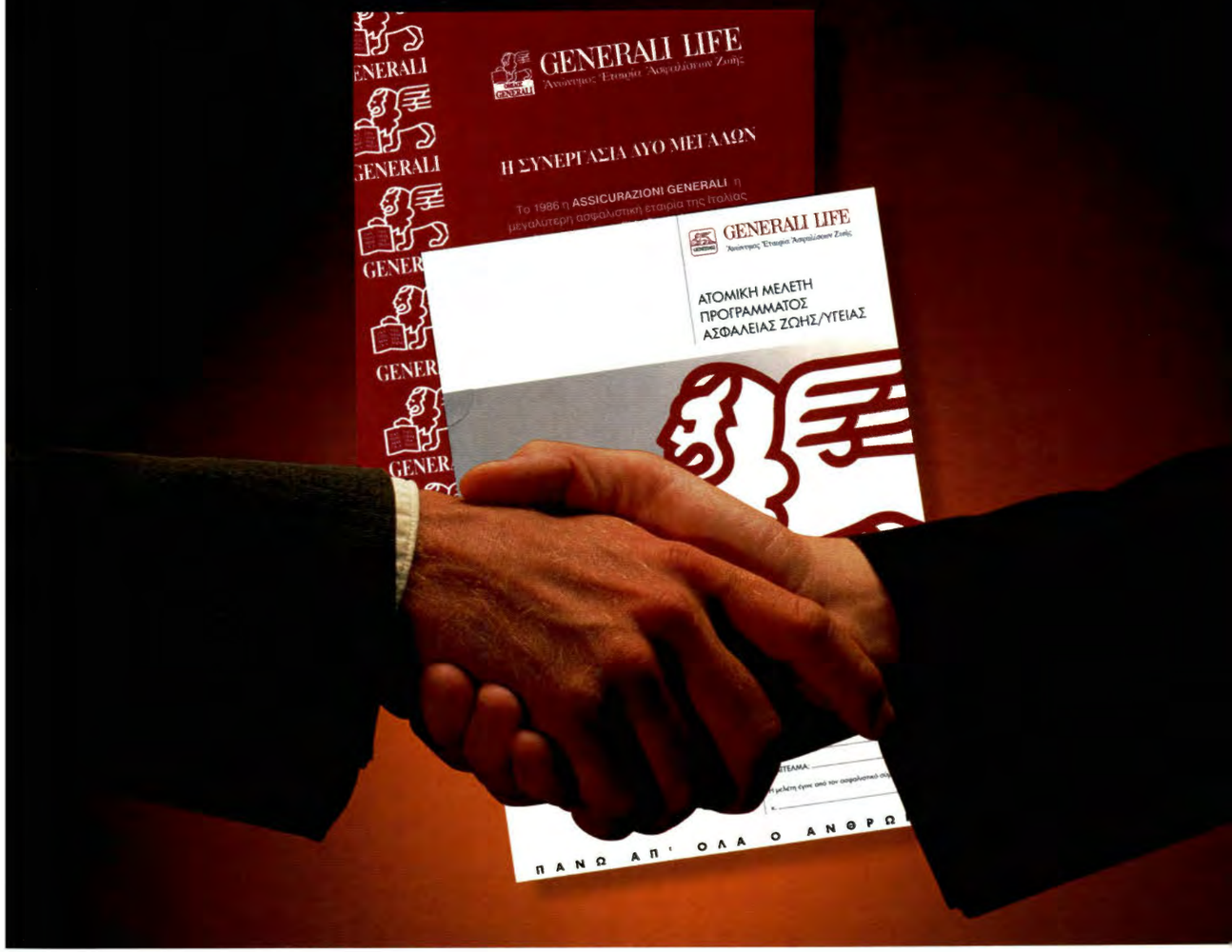
Στο επόμενο άρθρο 8 που επιγράφεται "Ηλεκτρονικές τράπεζες πληροφοριών" το σχέδιο προβλέπει τα εξής: 1. Η τήρηση ιατρικών αρχείων από δημόσια και ιδιωτικά νοσηλευτικά ιδρύματα καθώς και από ιδιώτες γιατρούς είναι υποχρεωτική και γίνεται όχι μόνο για την εξυπηρέτηση του έργου του γιατρού, αλλά προς το συμφέρον του ασθενούς. 2. (περιγράφει τα προσωπικά, τα διαγνωστικά και τα θεραπευτικά στοιχεία που περιέχονται στα ιατρικά αρχεία). 3. (περιλαμβάνει διάταξη περί των μη αναγραπτέων στοιχείων). 4. (προβλέπει ότι στα αρχεία περιλαμβάνονται και κλινικές και παρακλινικές εξετάσεις). 5. Τα αρχεία χρησιμοποιούνται μόνον προς όφελος του ιδίου του ασθενούς, κατ' εξαίρεση δε και υπό προϋποθέσεις που αναφέρονται παρακάτω, επιτρέπεται η χρησιμοποίησή τους με σκοπό την έρευνα ή την προστασία του κοινωνικού συνόλου. 6. Ο γιατρός είναι υποχρεωμένος να δίνει ιδιαίτερη σημασία στην προστασία των προσωπικών στοιχείων του ασθενούς. Κατά την τήρηση των ιατρικών αρχείων ουδείς άλλος έχει δικαίωμα προσβάσεως στα αρχεία αυτά πέραν του ασθενούς. 7. Η αποδέσμευση του γιατρού ή του νοσηλευτικού ιδρύματος από το ιατρικό απόρρητο δεν σημαίνει υποχρεωτικά και την επίδειξη προς τον δικαιούμενο των ιατρικών αρχείων. Το ίδιο συμβαίνει και στις περιπτώσεις των ιατρικών πιστοποιητικών. 8. Στα ιδιωτικά ιατρεία τηρούνται ιατρικά αρχεία επί μία 10ετία από την τελευταία επίσκεψη του ασθενούς, ενώ στις κλινικές και τα νοσοκομεία ιδιωτικού και δημοσίου τομέα επί μία 20ετία. 9. Πρόσβαση στα ιατρικά αρχεία υποχρεωτική για το γιατρό ή την κλινική έχει ο ίδιος ο ασθενής μετά από έγγραφη αίτησή του προς τον ίδιο τον γιατρό ή την κλινική. Τα έξοδα παρουσίασης βαρύνουν τον ασθενή. 10. Απαγορεύεται κατ' αρχήν οποιαδήποτε επεξεργασία των προσωπικών δεδομένων του ασθενούς. 11. Ως επεξεργασία προσωπικών δεδομένων νοείται η αποθήκευση, μετάδοση σε τρίτους, αλλαγή και λύση δεδομένων που αφορούν σε ασθενή και έχουν αποθηκευθεί στη μνήμη ηλεκτρονικών υπολογιστών, ανεξαρτήτως αν πρόκειται για ιδιωτικές κλινικές ή του δημόσιου τομέα ή και ιδιωτικά ιατρεία ή οποιαδήποτε άλλα φυσικά ή νομικά πρόσωπα, τα οποία έρχονται, ως εκ της ιδιότητός των, σε επαφή με αρχεία ασθενών. 12. Η επεξεργασία των δεδομένων αυτών είναι μόνον επιτρεπτή, όταν ο ασθενής έχει δώσει την έγγραφη συναίνεσή του κατόπιν ενημερώσεως του σκοπού για τον οποίο τα αρχεία του θα καταστούν αντικείμενα επεξεργασίας καθώς και της εκτάσεως χρησιμοποιήσεώς τους. 13. Σε περιπτώσεις δημοσιευμάτων αυστηρώς η καθ' οιονδήποτε τρόπον γνωστοποίηση της ταυτότητος του υποκειμένου στο οποίο τα αρχεία αφορούν. 14. Έγγραφη συναίνεση απαιτείται σε περιπτώσεις, κατά τις οποίες, λόγω της φύσεως της δημοσιεύσεως, είναι απολύτως αναγκαία η αποκάλυψη της ταυτότητος του ασθενούς ή η φωτογράφησή του κατά τρόπον που να αποκαλύπτεται η ταυτότητά του. 15. Ιδιαίτερη μνεία πρέπει να γίνεται σε περίπτωση κατά την οποία τα αρχεία του ασθενούς θα χρησιμοποιηθούν για την επεξεργασία εθνικών ή διεθνών δεδομένων. 16. Ο ασθενης έχει δικαίωμα πρόσβασης σε αυτά τα αρχεία, διορθώσεως σε περίπτωση κατά την οποία τα προσωπικά του αρχεία δεν ανταποκρίνονται στην πραγματικότητα, καθώς και απαιτήσεως λύσεως αν η αρχειοθέτηση είναι παράνομη. 17. Μετάδοση των αρχείων σε τρίτους είναι επιτρεπτή μόνο όταν ειδικός νόμος του κράτους το επιτάσσει, τηρουμένου αυστηρότατα του ιατρικού απορρήτου. Η επίδειξη των αρχείων σε τρίτα πρόσωπα γίνεται μόνο μετά από χορήγηση αδείας εξουσιοδοτημένων οργάνων της Πολιτείας ή κατόπιν εισαγγελικής παραγγελίας, μετά από αίτηση του ιδίου του γιατρού ή του αιτούντος την άρση της επαγγελματικής εχεμυθείας. 18. Η επεξεργασία των αρχείων ελέγχεται ως προς τη νομιμότητά της από 5μελή επιτροπή η οποία ορίζεται από το Υπουργείο Υ.Π. και Κ.Α., έλεγχος ο οποίος εκτείνεται καθ' όλη τη διάρκεια της επεξεργασίας. Στην επιτροπή μετέχουν ένας δικαστικός λειτουργός, ένας εκπρόσωπος του Υπουργείου Υ.Π. και Κ.Α. δύο εκπρόσωποι του Πανελληνίου Ιατρικού Συλλόγου. Προεδρεύει δε ο Υπουργός Υγείας, ο οποίος μπορεί να ορίσει και αναπληρωτή τους για την επιτροπή".

Στο ίδιο θέμα αναφέρεται και το επόμενο άρθρο 9, το οποίο προβλέπει: "1. Οι γιατροί δεν μπορεί να συνεργάζονται για τη δημιουργία ηλεκτρονικών τραπεζών ιατρικών δεδομένων, θέτοντας σε κίνδυνο ή μειώνοντας το δικαίωμα του ασθενούς στη διατήρηση του απορρήτου, της ασφάλειας και της προστασίας της ιδιωτικής του ζωής. Κάθε τράπεζα πληροφορρικής ιατρικών δεδομένων πρέπει να τίθεται υπό τον έλεγχο και την εποπτεία ειδικά διορισμένου γιατρού, προκειμένου να εξασφαλίζεται η διατήρηση των δεοντολογικών κανόνων. 2. Οι τράπεζες με τα ιατρικά δεδομένα ουδένα σύνδεσμο μπορούν να έχουν με άλλες τράπεζες με λοιπά στοιχεία. 3. Ο γιατρός οφείλει να λαμβάνει κάθε δυνατή προφύλαξη ώστε στα επαγγελματικά του βιβλία και στις επιστημονικές του δημοσιεύσεις να μην αναφέρονται αποκάλυπτες ενδείξεις, οι οποίες είναι δυνατόν να παραβιάσουν το ιατρικό απόρρητο".

Όπως γίνεται φανερό από την απλή ανάγνωση των διατάξεων αυτών, λαμβάνεται πρόνοια για την αντιμετώπιση των σύγχρονων δεδομένων της ηλεκτρονικής τεχνολογίας που απειλούν το ιατρικό απόρρητο. Ομως πρόκειται για σχέδια. Πάντως όλα δείχνουν ότι έχουν συνε ιδητοποιηθεί οι νέες συνθήκες που θέτουν σε αμφισβήτηση την τήρηση του ιατρικού απορρήτου και λαμβάνονται, έσω και στοιχειωδώς, τα αναγκαία μέτρα.

Ο άνθρωπος τελικά είναι το κινδυνευόμενο αγαθό στην εποχή μας. Και το ιατρικό απόρρητο αυτόν σέβεται και αυτόν προστατεύει. Γι' αυτό και οι εξαιρέσεις του θα πρέπει να είναι περιοριστικές και να αναφέρονται μία προς μίαν. Όμως η ηλεκτρονική εποχή μας απειλεί τον άνθρωπο. Απόλυτη προστασία του από τα μέσα της δεν υπάρχει. Ο ίδιος ο άνθρωπος είναι θύμα των επιτευγμάτων του. Τα μέτρα που θα ληφθούν θα περιορίσουν το κακό. Δεν θα το εξαλείψουν όμως. Έως ότου οι άνθρωποι αποφασίσουν να ξαναγίνουν Άνθρωποι.

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!***

GENERALI LIFE
Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΔΥΟ ΜΕΓΑΛΩΝ

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

Επιστρατεύοντας και τις πέντε μας αισθήσεις για καλύτερη επικοινωνία



Ελεύθερη απόδοση της Μαρίλντας Κουβοπούλου από το Communication Briefings (Bonus Item: volume 15, number 12)

*Του Stephen C. Rafe***

Οι άνθρωποι επεξεργάζονται τις πληροφορίες μέσα από τις πέντε τους αισθήσεις. Από τις πέντε αισθήσεις μας, οι περισσότεροι άνθρωποι ξεχωρίζουν και επεξεργάζονται τις πληροφορίες συνήθως μέσω της όρασης, της ακοής και τέλος της αφής.

Εάν πείτε "Κοίτα να δεις" επικοινωνείτε με τον οπτικό τρόπο. Εάν οι ακροατές λένε "Καλό ακούγεται αυτό" οι μεγαλύτερες πιθανότητες είναι ότι η βασική αίσθηση που χρησιμοποιούν είναι η ακοή - τουλάχιστον εκείνη τη στιγμή. Εάν πούνε "Θα προσπαθήσω να ελέγξω τον εαυτό μου" τότε μπορεί να επεξεργάζονται τα πράγματα μέσα από την αφή ή, εάν θέλετε, μέσα από το ρυθμό της κιναισθητικής, που συνδυάζει την κίνηση και το συναίσθημα μαζί.

Μπορούμε να κινούμαστε από τη μία αίσθηση στην άλλη όταν αναλύουμε τις πληροφορίες, ανάλογα με τις εμπειρίες μας. Εάν μία παλαιότερη εμπειρία συνδέεται πολύ έντονα με το νου μας μπορεί να μας κάνει να αισθανθούμε για άλλη μία φορά κάποια από τις αισθήσεις που συνδέονται με την εμπειρία εκείνη. Πάντα, όμως, μία από τις αισθήσεις μας θα υπερισχύει.

Ποιος είναι ο δικός σας ρυθμός επεξεργασίας της πληροφόρησης;

Εάν μπορείτε να διακρίνετε γρήγορα το ρυθμό ενός ανθρώπου, τότε θα μπορέσετε να χρησιμοποιήσετε αυτή την πληροφορία για να δημιουργήσετε καλύτερη επαφή και κατανόηση με αυτόν. Μπορείτε να διακρίνετε το ρυθμό συσχέτισης των αισθήσεων με πολλούς τρόπους, συμπεριλαμβανομένου και του πώς χρησιμοποιούν τα μάτια τους στη συλλογή πληροφόρησης, το πόσο γρήγορα και δυνατά ομιλούν, το ρυθμό της αναπνοής τους και την επιλογή των λέξεων.

Ο Οπτικός Ρυθμός

Όταν οι άνθρωποι χρησιμοποιούν τον οπτικό ρυθμό στην ανάκληση πληροφόρησης πολλές φορές κοιτούν ψηλά και προς τα αριστερά. Συνηθίζουν, όμως, να κοιτούν ψηλά και δεξιά όταν φαντάζονται κάτι το οποίο δεν έχουν ξαναζήσει.

Οι άνθρωποι που έχουν σαν βασικό ρυθμό τον οπτικό, συνήθως μιλούν και αναπνέουν γρήγορα. Ο τόνος της φωνής τους είναι αρκετά ψηλός και ακούγεται αγχωμένος και συχνά συνοδεύεται και από μυϊκό σφύξιμο.

Ο Ακουστικός Ρυθμός

Στον ακουστικό ρυθμό οι άνθρωποι συνηθίζουν να κοιτούν αριστερά όταν προσπαθούν να ξαναθυμηθούν κάτι και προς τα δεξιά όταν προσπαθούν να δημιουργήσουν κάτι. Όταν λένε κάτι στον εαυτό τους κοιτούν κάτω και αριστερά.

Οι άνθρωποι εκείνοι που χρησιμοποιούν τον ακουστικό ρυθμό στην ανάκληση των παλιών εμπειριών και ανάλυση των πληροφοριών έχουν μέτριο ρυθμό και τόνο ομιλίας. Συνήθως έχουν βαθύτερη αναπνοή και πιο σταθερή. Και επιπλέον φαίνεται πως έχουν πιο ομαλή κατανομή μυϊκής έντασης στο σώμα τους.

Ο Κιναισθητικός Ρυθμός

Στον κιναισθητικό ρυθμό οι άνθρωποι τείνουν να κοιτούν προς τα κάτω και προς τα δεξιά όταν εκφράζουν τα συναισθήματά τους.

Οι κιναισθητικοί άνθρωποι συχνά ομιλούν και αναπνέουν σιγά και αργά και κάνουν μεγάλες παύσεις στην ομιλία τους. Οι άνθρωποι αυτοί φαίνονται ήρεμοι.

Τι και πότε να το χρησιμοποιήσετε;

Αποτελέσματα έρευνας μας λένε ότι η αίσθηση της όρασης είναι υπεύθυνη για το 80% του πώς αντιλαμβάνονται οι άνθρωποι τις πληροφορίες που λαμβάνουν. Η ακοή έρχεται δεύτερη. Επιπλέον, οι άνθρωποι τείνουν να ενθυμούνται το περίπου 30% όσων βλέπουν και το 20% αυτών που ακούν.

Παρότι η κιναισθητική είναι ο πρωτεύοντας ρυθμός που χρησιμοποιείται από μία μικρή μερίδα ανθρώπων, είναι εμφανέστερη όπου υπάρχει και η πειθώ. Αναλογιστείτε κάποια σλόγκαν που έχουν χρησιμοποιηθεί από μεγάλες εταιρίες, όπως "Δείξτε την αγάπη σας στέλνοντας ό,τι καλύτερο υπάρχει".

Ποιο ρυθμό θα πρέπει να χρησιμοποιείτε; Επειδή ο οπτικός ρυθμός υπερισχύει, φροντίστε να εμπλέκετε αυτούς που ομιλείτε με περισσότερο οπτικό υλικό. Μετά ακολουθεί το ακουστικό μέρος και τέλος η κιναισθητική.

Εικόνες σε μία οθόνη

Όταν προβάλλετε εικόνες και στοιχεία σε μια οθόνη, οι θεατές σας εμπλέκονται με τον οπτικό ρυθμό καλύτερα όταν αυτά που επιθυμείτε να προβάλλετε βρίσκονται ψηλά στην οθόνη - εικόνες ή λέξεις. Εάν τα τοποθετείτε στα δεξιά της οθόνης τότε θα ενεργοποιήσετε τη φαντασία των θεατών σας και τη δημιουργικότητά τους. Εάν θέλετε να μπορούν να ενθυμούνται και να ανατρέξουν στις πληροφορίες που τους προσφέρετε χρησιμοποιώντας τον οπτικό ρυθμό, τότε τοποθετήστε τις εικόνες ή τις λέξεις στα αριστερά της οθόνης προβολής.

Εάν θέλετε να χρησιμοποιήσετε τον οπτικό ρυθμό, τοποθετήστε την πληροφόρηση στα δεξιά των ακροατών σας όταν θέλετε να τους κάνετε να "δημιουργήσουν" ήχους ή να τους φανταστούν. Όταν θέλετε να θυμηθούν κάποιους ήχους τότε τοποθετήστε την πληροφόρηση στα αριστερά. Δηλαδή, ο ομιλητής θα πρέπει να στέκεται στα αριστερά ή στα δεξιά του ακροατηρίου αντίστοιχα. Το ίδιο ισχύει και στην περίπτωση που τους δείχνετε μια εικόνα.

Εάν στους θεατές σας δείξετε μία εικόνα στην οθόνη κάτω και δεξιά τότε το μεγαλύτερο ενδεχόμενο είναι να κάνετε τους θεατές σας να αρχίσουν να μιλάνε στον εαυτό τους. Εάν, όμως, την τοποθετήσετε κάτω και δεξιά στην οθόνη μάλλον θα ξυπνήσετε το συναίσθημά τους.

Για ακόμα καλύτερα αποτελέσματα στην οπτική επικοινωνία

Για ακόμα καλύτερα αποτελέσματα, βεβαιωθείτε ότι οι λέξεις που χρησιμοποιείτε "δένουν" με τη θέση που διαλέγετε να κάνετε την παρουσίασή σας ή την ομιλία σας. Για να ενισχύσετε επιπλέον το αποτέλεσμα, ξεκινήστε την παρουσίαση με μία κενή οθόνη για περίπου δύο δευτερόλεπτα. Μπορείτε, επίσης, να εμφανίζετε μία "κενή" οθόνη κατά τη διάρκεια της παρουσίασής σας και όπου εναλλάσσονται οι ρυθμοί (οπτικός/ακουστικός ρυθμός). Αυτό εξασφαλίζει την προσοχή των θεατών σας. Μπορείτε, επίσης, να προσαρμόσετε τον τόνο και τον ρυθμό της ομιλίας σας ανάλογα με τα στοιχεία που προβάλλετε στην οθόνη.

Σε μεγαλύτερες σε διάρκεια παρουσιάσεις είναι δύσκολο να κρατήσει ο ομιλητής τον ίδιο ρυθμό και τόνο φωνής σε όλη τη διάρκεια της παρουσίασης. Προσπαθήστε να εναλλάσσετε την ομιλία σας μεταξύ Οπτικού > Ακουστικού και > Κιναισθητικού ρυθμού για καλύτερα αποτελέσματα.

Μερικές φορές θα θέλετε να εναλλάσσετε τους ρυθμούς με διαφορετική σειρά. Ή μπορεί επίτηδες να θέλετε να μην ταιριάζουν αυτά που λέτε με αυτά που προβάλλετε. Για παράδειγμα, ανάλογα με τις πληροφορίες που μεταφέρετε ταυτόχρονα με οπτικό και ακουστικό τρόπο επιτυγχάνονται διάφορα συναισθήματα, π.χ. σύγχυση, ξάφνιασμα, αναστάτωση κ.λπ.

Πού να στέκεστε

Η πληροφόρηση που απαιτεί σύνδεση με την οπτική μας αίσθηση μας έχει υποδείξει ότι η δεξιά πλευρά του ακροατηρίου συνδέεται άμεσα με τη δημιουργικότητά τους, ενώ η αριστερή συνδέεται με την ανάκληση στοιχείων (μνήμη). Θα έχετε, επομένως, καλύτερα αποτελέσματα εάν μεταφέρετε πληροφορίες συνδεδεμένες με δεδομένα στεκόμενοι στα δεξιά του ακροατηρίου και όταν έχετε "ανεκδοτική" πληροφόρηση, με διάφορα στοιχεία δηλαδή, στεκόμενοι στα αριστερά τους.

Οι κινήσεις συνδέονται με τον ρυθμό

Οι ρυθμοί που χρησιμοποιούν οι άνθρωποι για να επεξεργάζονται τις πληροφορίες βάσει των αισθήσεών τους πολλές φορές διακρίνονται και από τις κινήσεις των χεριών τους. Όταν κάποιος από το ακροατήριο σηκώσει το χέρι του αλλά μετά αλλάζει γνώμη παρατηρήστε τι κάνει με το χέρι του... Το βάζει κοντά στο μάτι του; Εάν ναι τότε πιθανά να ανήκει στους "οπτικούς" τύπους. Εάν το χέρι πάει κοντά στο αυτί ή το στόμα πιθανά να είναι "ακουστικός" τύπος. Μήπως το ένα χέρι ακουμπάει το άλλο; Τότε μάλλον ειναι "κιναισθητικός".

Παρατηρώντας τι κάνουν οι άθρωποι με τα χέρια τους μπορείτε να καταλάβετε εάν συμφωνούν ή διαφωνούν με αυτά που τους λέτε. Παράδειγμα: Έντονο τρίψιμο, ξύσιμο, ή γρατζούνισμα μπορεί να επιδεικνύει σύγχυση ή διαφωνία. Για να διερευνήσετε το θέμα μπορείτε να ρωτήσετε τους ακροατές σας ανάλογα με το ρυθμό που σας έχει υποδείξει η θέση του χεριού τους. Εάν τρίβουν το μάτι τους με τα δάκτυλά τους ή τη γροθιά τους ρωτήστε: "Βλέπετε να γίνετε αυτό με κάποιον άλλο τρόπο;" Εάν, όμως, αγγίζουν ελαφρά το μάτι τους μπορεί να σημαίνει ότι συμφωνούν μαζί σας. Για να το επιβεβαιώσετε θα μπορούσατε να ρωτήσετε κάτι σαν "Πώς σας φαίνεται αυτό;"

Εμφάνιση κειμένων

Ο τρόπος που στοιχειοθετείτε το κείμενό σας σε μια σελίδα μπορεί να επηρεάσει τον τρόπο που ο αναγνώστης εκλαμβάνει το μήνυμά σας. Χωρίστε τη σελίδα σε τρία μέρη. Απευθυνθείτε στον οπτικό ρυθμό των αναγνωστών σας τοποθετώντας τα πιο σημαντικά οπτικά θέματα στο πάνω μέρος της σελίδας σας με φωτογραφίες, γραφήματα ή λέξεις. Η ακουστική αίσθηση διεγείρεται με το δεύτερο τρίτο, το μεσαίο, της σελίδας και η κιναισθητική με το κάτω μέρος της σελίδας.

Μπορείτε, επίσης, να ανατρέξετε στα ευρήματα ερευνών που έχουν διεξαχθεί και που αφορούν στο δεξί και το αριστερό ημισφαίριο του εγκεφάλου και τη χρήση του για να εμπλουτίσετε τα αποτελέσματα των γραπτών σας. Οι άνθρωποι που κάνουν χρήση του αριστερού ημισφαίριου του εγκεφάλου τους τείνουν να είναι λογικοί και να βασίζονται σε δεδομένα και νούμερα. Επειδή οι άνθρωποι συνηθίζουν να κοιτούν προς τα αριστερά κατά την επεξεργασία δεδομένων, δύσκολα στοιχεία και πληροφορίες θα είναι καλύτερα να γράφονται στην αριστερή πλευρά. Οι "δεξιόμυαλοι" άνθρωποι τείνουν να είναι περισσότερο συναισθηματικοί. Έτσι, προτιμούν την παρουσίαση των στοιχείων και την υποστήριξη αυτών. Αυτή η πληροφόρηση καλύτερα θα είναι, γι' αυτόν τον τύπο ανθρώπων, να τοποθετείται στη δεξιά στήλη του εγγράφου.

***Πρόεδρος της Rapport Communications of Warrenton, διεθνούς αναγνώρισης συγγραφέας, ομιλητής, σύμβουλος και ερευνητής με εξειδίκευση στην επικοινωνία που σχετίζεται με τη συμπεριφορά.*





Η ΚΙΝΗΣΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ - ΙΟΥΝΙΟΣ 1997

(Α' ΕΞΑΜΗΝΟ)

Α/Κ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ	Ενεργητικό 30/6/97	ΜΕΤ. ΕΝΕΡΓ. από 1/1/97	Μερίδιο Εν/κού	Απόδοση από 1/1/97
ΔΗΛΟΣ Εισοδήματος	385.748.522.441	24,46%	19,34%	5,218%
Interamerican Σταθερό	371.984.665.806	59,80%	18,65%	6,084%
ΑΤΕ Ομολογιών Εσωτερικού	167.006.278.036	105,01%	8,37%	5,481%
Nationale Nenderlanden Εισοδ.	107.769.142.603	32,34%	5,40%	5,998%
Αγροτική Αξιών Εισοδ.	105.840.695.395	-12,61%	5,31%	6,493%

Α/Κ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ	Ενεργητικό 30/6/97	ΜΕΤ. ΕΝΕΡΓ. από 1/1/97	Μερίδιο Εν/κού	Απόδοση από 1/1/97
Alico - Eurobank Διεθνές Ομολ.	16.151.090.177	6,45%	35,04%	6,409%
Alpha Διεθνές Ομολ.	11.548.056.366	4,62%	25,05%	10,444%
Alico - Eurobank Δολαριακό	4.912.753.670	85,48%	10,66%	11,694%
ΔΗΛΟΣ Διεθνές Ομολ.	3.801.407.289	17,89%	8,25%	7,714%
Alpha Money Market (USD)	2.426.592.129	162,90%	5,26%	14,036%

Α/Κ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΔΙΕΘΝΗ	Ενεργητικό 30/6/97	ΜΕΤ. ΕΝΕΡΓ. από 1/1/97	Μερίδιο Εν/κού	Απόδοση από 1/1/97
Midland Ελληνοβρεταννική Ομολ.	2.434.527.628	9,57%	43,31%	6,950%
ΔΩΡΙΚΗ Διεθνές Ομολ.	1.170.941.799	236,05%	20,83%	10,560%
Allianz Διεθνές Ομολ.	1.063.707.206	46,18%	18,92%	11,241%
Αλκυών Διεθνές Ομολ.	671.017.784	15,12%	11,94%	7,623%
HELVETIA Διεθνές Εισοδήματος	280.544.984	14,47%	4,99%	8,984%

Α/Κ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΑΣΦ. ΕΤΑΙΡΙΩΝ	Ενεργητικό 30/6/97	ΜΕΤ. ΕΝΕΡΓ. από 1/1/97	Μερίδιο Εν/κού	Απόδοση από 1/1/97
Interamerican Σταθερό	371.984.665.806	59,80%	18,65%	6,084%
Nationale Nederlanden Εισοδ.	107.769.142.603	32,34%	5,40%	5,998%
Alico - Eurobank Σταθερό	64.807.827.508	64,80%	3,25%	6,124%
Κόσμος Εσωτερικού	28.474.738.880	163,94%	1,43%	7,522%
Ασπίς Εισοδήματος	27.405.092.943	31,10%	1,37%	11,708%

Α/Κ ΜΕΤΟΧΙΚΑ	Ενεργητικό 30/6/97	ΜΕΤ. ΕΝΕΡΓ. από 1/1/97	Μερίδιο Εν/κού	Απόδοση από 1/1/97
Interamerican Δυναμικό	24.538.222.029	106,65%	15,61%	60,356%
Ερμής Δυναμικό	23.243.946.510	45,14%	14,78%	44,883%
Alpha Αναπτυξιακό	16.764.676.744	96,35%	10,66%	62,887%
ΔΗΛΟΣ Blue Chips	12.882.804.031	86,86%	8,19%	62,292%
Nat. Nederlanden Αναπτυξιακό	10.795.884.913	98,14%	6,87%	60,813%

Α/Κ ΜΕΤΟΧΙΚΑ ΑΣΦΑΛ. ΕΤΑΙΡΙΩΝ	Ενεργητικό 30/6/97	ΜΕΤ. ΕΝΕΡΓ. από 1/1/97	Μερίδιο Εν/κού	Απόδοση από 1/1/97
Interamerican Δυναμικό	24.538.222.029	106,65%	15,61%	60,356%
Nationale Nederlanden Αναπτυξ.	10.795.884.913	98,14%	6,87%	60,813%
Alico - Eurobank Αναπτυξιακό	9.653.839.232	326,08%	6,14%	54,281%
Κόσμος Invest	2.806.367.216	103,25%	1,78%	54,812%
Ασπίς Πρόνοια Εισ. & Υπεραξίας	1.423.427.432	93,79%	0,91%	35,552%

Α/Κ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ	Ενεργητικό 30/6/97	ΜΕΤ. ΕΝΕΡΓ. από 1/1/97	Μερίδιο Εν/κού	Απόδοση από 1/1/97
Alpha Διαχειρ. Διαθεσίμων	893.683.372.670	24,27%	28,90%	5,610%
Εργασίας Διαχειρ. Διαθεσίμων	392.155.288.391	23,48%	12,68%	5,447%
ΔΗΛΟΣ Διαχειρ. Διαθεσίμων	350.361.248.025	76,99%	11,33%	5,569%
Ερμής Διαχειρ. Διαθεσίμων	258.637.076.952	59,68%	8,37%	5,841%
Ιονική Διαχειρ. Διαθεσίμων	219.972.918.489	63,83%	7,11%	5,476%

Α/Κ ΔΙΑΧ. ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΑΣΦ. ΕΤ.	Ενεργητικό 30/6/97	ΜΕΤ. ΕΝΕΡΓ. από 1/1/97	Μερίδιο Εν/κού	Απόδοση από 1/1/97
Alivo - Eurobank Βραχ. Τοποθ.	101.109.109.184	171,53%	3,27%	5,861%
Alico - Eurobank Διαχ. Διαθεσίμων	76.484.479.466	20,25%	2,47%	5,642%
Ασπίς Πρόνοια Διαχ. Διαθεσίμων	28.611.050.535	333,73%	0,93%	6,363%
Kosmos Money Market	27.693.058.475	25,36%	0,90%	5,612%
Allianz Βραχ. Τοποθετήσεων	18.477.745.314	130,55%	0,60%	6,242%

Α/Κ ΜΙΚΤΑ	Ενεργητικό 30/6/97	ΜΕΤ. ΕΝΕΡΓ. από 1/1/97	Μερίδιο Εν/κού	Απόδοση από 1/1/97
ΔΗΛΟΣ Μικτό	27.823.024.013	62,49%	41,19%	66,639%
Alico - Eurobank Ευρ. Μικτό	11.547.312.530	80,89%	95,76%	22,435%
Interamerican Ελληνικό	11.297.938.535	64,11%	16,73%	26,981%
Δελφοί Μικτό	5.599.363.648	92,43%	8,29%	44,987%
Interamerican Europe	4.543.833.457	-18,27%	43,06%	5,209%

Α/Κ ΜΙΚΤΑ ΑΣΦΑΛ. ΕΤΑΙΡΙΩΝ	Ενεργητικό 30/6/97	ΜΕΤ. ΕΝΕΡΓ. από 1/1/97	Μερίδιο Εν/κού	Απόδοση από 1/1/97
Alico-Eurobank Ευρ. Μικτό	11.547.312.530	80,89%	95,76%	22,435%
Interamerican Ελληνικό	11.297.938.535	64,11%	16,73%	26,981%
Interamerican Europe	4.543.833.457	-18,27%	43,06%	5,209%
Allianz Μικτό	4.017.643.125	84,20%	5,95%	39,748%
Interamerican Dollar	2.994.439.531	-5,06%	28,38%	15,548%



ECOINVEST FINANCIAL SERVICES S.A.

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ στήλης:
ECOINVEST FINANCIAL SERVICES S.A.
ΑΙΟΛΟΥ 68, ΑΘΗΝΑ 105 59
ΤΗΛ.: 33 .13. 288-90
FAX: 33. 13. 291

ECOINVEST FINANCIAL SERVICES S.A.

Η πορεία των ασφαλιστικών εταιρίων στο Χρηματιστήριο

Ανάλυση από την ECOINVEST

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Πρόσφατα η εταιρία υπέγραψε σύμβαση με τη γαλλική εταιρία ασφαλιστικής πιστώσεως COFAGE. Επίσης προχώρησε σε συγχώνευση 4 εταιριών του ομίλου ΕΤΕΒΑ, ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ και ΑΣΤΕΡΑΣ, εκ των οποίων η συγχώνευση με την τελευταία θα ολοκληρωθεί μέχρι το τέλος του καλοκαιριού. Σύμφωνα με τη διοίκηση της εταιρίας, μετά τη συγχώνευση:

α. Θα δημιουργηθεί η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία της χώρας και των Βαλκανίων με μερίδιο στην εγχώρια αγορά που θα ξεπεράσει το 20%.

β. Εξασφαλίζονται σημαντικές οικονομίες κλίμακας.

γ. Ενοποιείται η διαχείριση ενεργητικού περίπου 250 εκ. δρχ.

δ. Μειώνονται οι αντιδράσεις και οι αναστολές για ευρείας κλίμακας εκσυγχρονισμούς και

ε. Θα δημιουργηθεί η κρίσιμη μάζα για συστηματική και γρήγορη επέκταση εκτός Ελλάδας.

Τη χρήση 1996 το σύνολο παραγωγής ασφαλίστρων της έφτασε τα 77 δισ. δρχ., αυξημένα κατά 20% σε σχέση με το 1995, ενώ για το 1997 αναμένεται να ξεπεράσει τα 110 δισ. δρχ.

Τα κέρδη της εταιρίας για τη χρήση 96 έφθασαν το 1.505, 8 εκ. δρχ. έναντι 1.352,2 εκ. δρχ. το 1995, αύξηση η οποία οφείλεται κυρίως σε έκτακτα κέρδη ύψους 2.012,6 εκ. δρχ., αφού τα αποτελέσματα εκμετάλλευσης ήταν ζημιογόνα κατά 381,1 εκ. δρχ., ενώ η διοίκηση της εταιρίας εκτιμά ότι μετά τη συγχώνευση των τεσσάρων εταιριών του Ομίλου η παραγωγή θα ξεπεράσει τα 120 δισ.

Η Γενική Συνέλευση της εταιρίας αποφάσισε την αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου από κεφαλαιοποίηση μέρους αποθεματικών ύψους 1,2 δισ. Το μέρισμα που θα διανείμει στους μετόχους της για τη χρήση 1996 είναι 60 δρχ. ανά μετοχή, ενώ η αναλογία των δωρεάν μετοχών είναι 1 νέα για κάθε 10 παλιές.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Η εταιρία το 1995 κατέλαβε την 14η θέση μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά ως προς την παραγωγή ασφαλίστρων. Εισήχθη στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών τον περασμένο Απρίλιο και για την εισαγωγή της στην κύρια αγορά χρειάστηκε να κάνει αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου με την έκδοση 876.620 νέων κοινών ονομαστικών μετοχών με τιμή διάθεσης 2.200 δρχ. για τις κοινές και 1.750 για τις προνομιούχες. Η δημόσια εγγραφή της εταιρίας υπερκαλύφθηκε κατά 1,12 φορές για τη χρήση 1996.

Ιδιαίτερα κερδοφόρα ήταν η χρήση '96, καθώς τα κέρδη της έφτασαν τα 1,332 δισ. δρχ., αύξηση 136% περίπου σε σχέση με την προηγούμενη χρήση. Ο τζίρος της για την ίδια χρήση κυμάνθηκε στα 9 δισ.

Η Γενική Συνέλευση της εταιρίας ενέκρινε την αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου με κεφαλαιοποίηση αποθεματικών και τη διανομή δωρεάν μετοχών με αναλογία 3 νέες για κάθε 10 παλιές. Τέλος, θα διανείμει στους μέτοχους της μέρισμα 53 δρχ. ανά μετοχή.

ΦΟΙΝΙΞ

Η μεγαλύτερη επιτυχία της εταιρίας για τη χρήση 1996 ήταν η αύξηση του μεριδίου αγοράς και η μείωση του λειτουργικού της κόστους. Η συνεργασία της με την CIGNA, καθώς και η συγχώνευσή της δι' απορροφήσεως της METROLIFE έχει ως στόχο, σύμφωνα με τη διοίκηση, τη δυνάμωση του ονόματός της, καθώς και του ρόλου της στην ευρύτερη οικονομική ελληνική αγορά.

Η εταιρία κατά τη διάρκεια της χρήσης 1996 κατόρθωσε επίσης να επιτύχει 2 βασικούς της στόχους:

α. Την περαιτέρω αύξηση του μεριδίου της στην Αγορά με αποτέλεσμα η παραγωγή ασφαλίστρων να ανέλθει στα 21,2 δισ. δρχ. περίπου.

β. Την εντατικοποίηση της προσπάθειας για μείωση του λειτουργικού της κόστους με αποτέλεσμα τα ασφαλιστικά έσοδα για τη χρήση '96 να φτάσουν τα 23,027 δισ. έναντι 16,957 δισ. το '95, παρουσιάζοντας αύξηση 35,8%.

Τα κέρδη της εταιρίας για το '96 ανήλθαν στα 88 εκ. δρχ. έναντι 70 εκ. δρχ. το 1995.

Στόχοι της εταιρίας για τη χρήση '97 είναι η περαιτέρω αύξηση του μεριδίου της στην αγορά, η μείωση του λειτουργικού της κόστους, καθώς και η αύξηση του τελικού αποτελέσματος.

ΑΣΤΗΡ

Σε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου κατά 31.160.480 δρχ. προχώρησε η εταιρία με κεφαλαιοποίηση υπεραξίας ακινήτων προηγούμενων χρήσεων και με την έκδοση 578.760 νέων κοινών ονομαστικών μετοχών, οι οποίες θα διανεμηθούν με αναλογία 1 νέα για κάθε 20 παλιές μετοχές.

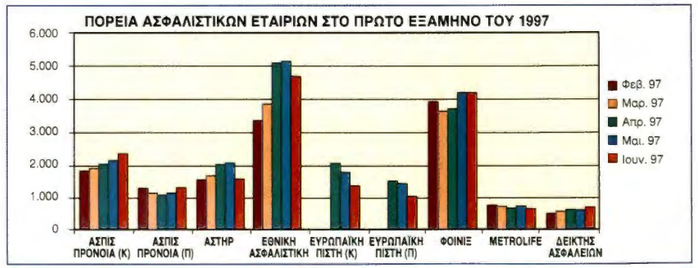
Η δραστηριότητα της εταιρίας στην Κύπρο τα 2 χρόνια λειτουργίας της, επέφερε συνολική ζημιά 800 εκ. δρχ., με αποτέλεσμα τη χρήση 1996 η εταιρία να εμφανίσει ζημιές ύψους 389 εκ. δρχ. έναντι κερδών 11,916 εκ. δρχ. το 1995. Παρόλ' αυτά ο ΑΣΤΕΡΑΣ πέτυχε αύξηση παραγωγής το '96 κατά 30,2% περίπου. Για τη χρήση '97 η εταιρία εμφάνισε το α' τρίμηνο κέρδη ύψους 1,3 δισ., ενώ για το' τετράμηνο παρουσίασε αύξηση παραγωγής 10%.

METROLIFE

Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις της διοίκησης της εταιρίας, η παραγωγή ασφαλίστρων για τη χρήση '97 θα φτάσει τα 9,400 δισ. έναντι 8,8 δισ. της προηγούμενης χρήσης.

Η METROLIFE, μετά την απορρόφηση της ΙΟΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, επιβαρύνθηκε με λειτουργικά έξοδα που είχαν σαν άμεσο αποτέλεσμα την πραγματοποίηση ζημιών ύψους 2.135 δισ. το 1996 και αναμένεται να αυξηθούν για τη χρήση '97.

Στα άμεσα σχέδια της εταιρίας είναι η συγχώνευσή της με την ασφαλιστική εταιρία ΦΟΙΝΙΞ.



	ΦΕΒ 97	ΜΑΡ 97	ΑΠΡ 97	ΜΑΙ 97	ΙΟΥΝ 97
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ (Κ)	1.770	1.875	1.925	2.075	2.265
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ (Π)	1.240	1.100	1.050	1.110	1.260
ΑΣΤΗΡ	1.490	1.632	1.990	2.000	1.530
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	3.301	3.830	5.090	5.130	4.650
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ (Κ)	-	-	1.980	1.745	1.300
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ (Π)	-	-	1.435	1.360	1.000
ΦΟΙΝΙΞ	3.840	3.600	3.655	4.150	4.150
METROLIFE	698	680	625	675	598
ΔΕΙΚΤΗΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	436,81	478,60	546,52	572,11	601,41

Ειδήσεις Επικοινωνία

Όλα τα νέα του ασφαλιστικού χώρου

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΥΠΟΓΡΑΦΗ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ - ΑΣΤΕΡΑ



Ξεκίνησε η διαδικασία υπογραφής των νέων πρακτορειακών συμβάσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής και του Αστέρα για την πώληση των προϊόντων της Εθνικής Ασφαλιστικής και από τα δύο πλέον δίκτυα τα οποία ενοποιούνται.
Αυτό αποτελεί το ουσιαστικό βήμα προς τη συγχώνευση των δύο εταιριών, η οποία σε επίπεδο νομικό αναμένεται να έχει ολοκληρωθεί το Σεπτέμβριο, ενώ κατά το μεγαλύτερο τμήμα της θα έχει ουσιαστικά περατωθεί στο τέλος του έτους.
Οι υπογραφές των πρακτορειακών συμβάσεων έγιναν σε πανηγυρική ατμόσφαιρα παρουσία των Γενικών Διευθυντών της Εθνικής και του Αστέρα, κ. κ. Μ. Νεκτάριου και Κ. Φιλίππου.
Στην τελετή παρόντες ήταν οι Διευθυντές Πωλήσεων των δύο εταιριών κ.κ. Λάμπρος Τζόλδος και Κυριάκος Σταυράκης. Επίσης παρόντες ήταν η Πρόεδρος των Πρακτόρων της Εθνικής Ασφαλιστικής κα Όλγα Νικολαΐδου, τα μέλη Παπαγεωργίου Γιώργος και Αυδής Γρηγόρης. Τέλος στην τελετή μετείχαν οι πράκτορες κ.κ. Αθανάσιος Ζόμπολας, Γιώργος Κυρλάκης, Ορέστης Θωμαδάκης, Τάκης Αλεξανδρόπουλος και Μανώλης Μαρίνος.
Η νέα σύμβαση είναι προσαρμοσμένη στη νέα ασφαλιστική νομοθεσία, στις νέες συνθήκες του ανταγωνισμού και της αγοράς και προβλέπει αλλαγή της εμπορικής πολιτικής. Το αμέσως επόμενο βήμα είναι οι υπογραφές των συμβάσεων των ασφαλιστικών συμβούλων των συντονιστών των δύο εταιριών οι οποίες είναι έτοιμες. Σημειώνεται τέλος ότι ο Ιούνιος απετέλεσε μήνα κατά τον οποίο οι πωλήσεις των συμβολαίων Ζωής της Εθνικής Ασφαλιστικής σημείωσαν ρεκόρ αγγίζοντας το 1 δισ. δρχ.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕ ΕΙΣ ΔΙΠΛΟΥΝ ΤΟΝ ΤΟΚΕΤΟ ΤΗΣ ΜΗΤΕΡΑΣ ΤΩΝ ΤΡΙΔΥΜΩΝ

Σχετικά με την πρωτοφανή για τα ιατρικά χρονικά περίπτωση της κ. Ρίας Λεβέντη-Κισσανδράκη, που γέννησε τρίδυμα με δύο τοκετούς, η ασφαλιστική εταιρία ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α. ανακοινώνει τα εξής:
Η κ. Ρία Λεβέντη-Κισσανδράκη από το Ηράκλειο Κρήτης είναι ασφαλισμένη στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Η εταιρία μας πράγματι προβληματίσθηκε, όπως εγράφη σε ορισμένες εφημερίδες, σχετικά με το ερώτημα αν πρόκειται για ένα ή για δύο τοκετούς. Άλλωστε η εν λόγω περίπτωση θεωρείται σπανιότατη σύμφωνα με τη γνώμη όλων των ειδικών. Πάντως η τελική απόφαση της Διοικήσεως της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ είναι σύμφωνη και με την άποψη της κ. Λεβέντη-Κισσανδράκη ως προς το ζήτημα της αποζημίωσης. Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ έκρινε ότι πρόκειται για δύο τοκετούς και κατέβαλε εις διπλούν το επίδομα τοκετού, το οποίο προβλέπεται από το ασφαλιστήριο συμβόλαιο της κ. Λεβέντη-Κισσανδράκη.

Η GENERALI LIFE ΣΤΗ ΒΙΕΝΝΗ...

Η εξάπλωση της GENERALI στην Ευρωπαϊκή Ήπειρο ξεκίνησε στην καρδιά της Παλαιάς Ευρώπης, τη Βιέννη, όπου ιδρύθηκε η πρώτη θυγατρική εταιρία του Ομίλου.
Αυτή τη λαμπερή και αρχοντική πόλη, με τη θαυμάσια αρχιτεκτονική και τους κήπους που στροβιλίζονται στο ρυθμό του βαλς, επέλεξε η Διοίκηση της Generali Life, για να ταξιδέψει και να τιμήσει τους διακριθέντες στο Διαγωνισμό Πωλήσεων συνεργάτες της.



Ομαδική φωτογραφία στα ανάκτορα του Belvedere στη Βιέννη.

Το ταξίδι συνόδεψαν ο Γενικός Διευθυντής της Generali Life κ. Κωνσταντίνος Παπαμιχαλόπουλος, ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Ιωάννης Γεωργάκης, ο Διευθυντής Διοικητικών και Οικονομικών Υπηρεσιών κ. Μενέλαος Γιαμογιάννης, ο Επιθεωρητής Πωλήσεων κ. Θωμάς Μυζήθρας και η Προϊσταμένη Marketing και Εκπαίδευσης κ. Χριστίνα Τζαμάλα. Από την Generali Hellas συμμετείχε ο κ. Στέλιος Χλέμπος, στέλεχος της Διεύθυνσης Πωλήσεων.
Οι μέρες κύλησαν σε μία ατμόσφαιρα ξεκούρασης και διασκέδασης, προσφέροντας στους ταξιδιώτες ό,τι πιο αντιπροσωπευτικό της ιστορίας αλλά και της σύγχρονης ζωής της αυστριακής πρωτεύουσας.
Το ιστορικό κέντρο, η Οπερα, ο επιβλητικός καθεδρικός ναός του Αγίου Στεφάνου, τα ανάκτορα του Scoenbrunn με τους περίφημους κήπους του και το Μπελβεντέρε αποτέλεσαν τους σταθμούς της ξενάγησης που άφησε στους επισκέπτες τις πιο μαγευτικές εντυπώσεις.
Για μία διαφορετική άποψη της πόλης, η επιλογή της κρουαζιέρας στο Δούναβη και τα κανάλια της Βιέννης, μέσα σε ένα ηλιόλουστο πρωϊνό, πρόσφερε μία μοναδική εμπειρία που κανείς δεν θα ήθελε να είχε χάσει.
Δεν έλειψαν και οι γαστριμαργικές απολαύσεις στις φημισμένες μπυραρίες με τις τοπικές σπεσιαλιτέ και στο γραφικό κρασοχώρι του Grinzing.
Το τελευταίο βράδυ της παραμονής στη Βιέννη, ένα από τα πιο φημισμένα κελάρια της Βιέννης, το μοναστηριακό Piaristtenkeller, φιλοξένησε την τιμητική εκδήλωση της Generali Life για τους κορυφαίους συνεργάτες της. Κατά τη διάρκεια του δείπνου, μέσα σε μία ατμόσφαιρα χαράς και ενθουσιασμού, η Διοίκηση της εταιρίας απένειμε τα βραβεία παραγωγικής δραστηριότητας στους παρευρισκομένους επίλεκτους συνεργάτες. Ακολούθησε η συγχαρητήρια ομιλία του Γενικού Διευθυντή κ. Κωνσταντίνου Παπαμιχαλόπουλου, ο οποίος τόνισε τη σημαντική συμβολή των τιμώμενων στα θεαματικά αποτελέσματα της εταιρίας κατά το 1996 και ευχήθηκε τη συνέχιση της ανοδικής τους πορείας.

Allianz

Χιουμοριστικά

Μια Δήλωση Ατυχήματος από το International Journal της Allianz

"Είμαι ένας επαγγελματίας χτίστης. Την ημέρα του ατυχήματος δούλευα στη στέγη μιας εξοχικής οικοδομής. Μετά το πέρας της εργασίας μου είδα ότι μου περίσσευαν περίπου 250 "κιλά" τούβλα. Αντί να τα κατεβάσω στα χέρια από τη σκάλα αποφάσισα να τα βάλω σε ένα βαρέλι και να τα κατεβάσω με μια τροχαλία που ευτυχώς υπήρχε στη στέγη από πριν.
Σπρώχνω λοιπόν το βαρέλι στο κενό, το γεμίζω με τα 250 "κιλά" τούβλα και κατεβαίνω στο δρόμο. Λύνω το σχοινί κρατώντας το γερά για να κατεβάσω τα τούβλα αργά και σταθερά.
Όπως γράφω και στο έντυπο που μου δώσατε το βάρος μου είναι 62 κιλά. Ξαφνιασμένος από ένα δυνατό τράβηγμα τα έχασα και ξέχασα να αμολύσω το σχοινί. Όπως αντιλαμβάνεστε απογειώθηκα και άρχισα μια ταχεία άνοδο παράλληλα προς την οικοδομή. Στο τρίτο πάτωμα περίπου συναντήθηκα με το βαρέλι που κατέβαινε. Αυτό εξηγεί τα κατάγματα του κρανίου και της ωμοπλάτης μου. Η συνάντηση με το βαρέλι επιβράδυνε την άνοδό μου και συνέχισα να ανεβαίνω μέχρι που τα δάκτυλα του δεξιού χεριού μου χώθηκαν μέσα στην τροχαλία. Έως τότε είχα βρει ήδη τον εαυτό μου και έτσι μπορούσα να κρατηθώ γερά από το σχοινί παρά τον πόνο μου.
Την ίδια στιγμή το βαρέλι συγκρούεται με το πεζοδρόμιο και του φεύγει ο πάτος. Ελευθερωμένο από το βάρος των τούβλων το βαρέλι ζυγίζει τώρα 25 κιλά. Όπως καταλαβαίνετε ξεκίνησα μια γρήγορη κάθοδο παράλληλα με την οικοδομή. Στο τρίτο πάτωμα περίπου συναντήθηκα με το βαρέλι που ανέβαινε. Αυτό εξηγεί τα κατάγματα στους αστραγάλους και τα τραύματα στο κάτω μέρος του σώματός μου. Αυτή τη φορά η σύγκρουση με το βαρέλι φρενάρισε αρκετά, ώστε να απαλύνει την πτώση μου πάνω στο σωρό από τα τούβλα. Με λύπη μου σας πληροφορώ ότι ξαπλωμένος κατάχαμα ακινητοποιημένος από τον πόνο κοιτώντας το άδειο βαρέλι 6 πατώματα πάνω από το κεφάλι μου, χάνω τις αισθήσεις μου και αμολάω το σχοινί..."

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ — ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Με την Εθνική Ασφαλιστική εκπροσωπήθηκε για πρώτη φορά η χώρα μας στη συνάντηση της Διεθνούς Εταιρίας Ασφαλίσεων και Αντασφαλίσεων (CIAR).
Ο Διεθνής φορέας, του οποίου η Εθνική Ασφαλιστική είναι πλέον μέλος, συνεδρίασε στη Niort της Γαλλίας.
Κατά τη συνάντηση αυτήν υπήρξε η ευκαιρία για τα μέλη του φορέα να συζητήσουν για τις προοπτικές και τις ανάγκες τους σε διάφορους τομείς, να ασχοληθούν με θέματα όπως η δυναμικότητα των ασφαλιστικών εταιριών που εκπροσωπούν, οι διεθνείς καλύψεις κινδύνων, όπως επίσης και να ανταλλάξουν χρήσιμες πληροφορίες σχετικά με τις τοπικές αγορές κ.λπ.
Η ένταξη της Εθνικής Ασφαλιστικής στο CIAR, την οποία και εκπροσώπησε στη διεθνή συνάντηση ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Ζένιος Δημητρίου, εντάσσεται στα πλαίσια διεθνοποίησης των δραστηριοτήτων της Εθνικής Ασφαλιστικής.
Στο ίδιο μήκος κύματος, η Εταιρία φιλοξένησε πρόσφατα στελέχη ασφαλιστικών εταιριών των Βαλκανικών χωρών και συγκεκριμένα της Ρουμανίας και της Βουλγαρίας, τα οποία είχε την ευκαιρία να ξεναγήσει στα γραφεία τους και να τους παρουσιάσει τους χώρους και τους τρόπους λειτουργίας της όπως επίσης και τα προγράμματά της.
Σημειώνεται ότι έχει ήδη ξεκινήσει η στελέχωση της θυγατρικής εταιρίας της Εθνικής Ασφαλιστικής -Hellenic Romanian Insurance Company- στη Ρουμανία που πολύ σύντομα θα ξεκινήσει τη δραστηριότητά της στην τοπική αγορά. Άμεσοι επόμενοι στόχοι στα πλαίσια της διεθνοποίησης της Εθνικής Ασφαλιστικής αποτελούν η Βουλγαρία και η Ουκρανία, ενώ εντός του έτους θα οριστικοποιηθεί το εταιρικό σχήμα της Εθνικής Ασφαλιστικής στην Κύπρο μετά την απορρόφηση του Υποκαταστήματος Κύπρου του Αστέρα.

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ

Την πρώτη θέση από άποψη οικονομικής ευρωστίας κατέλαβε η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Α.Ε.Α. Ζωής σε πρόσφατη έρευνα μεταξύ όλων σχεδόν των εταιριών Ζωής, η οποία βασίσθηκε σε ανάλυση των ισολογισμών τους.
Συγκεκριμένα, σε έρευνα του περιοδικού "Οικονομικός Ταχυδρόμος" και σε δείγμα 30 μεγάλων εταιριών Ζωής και Μεικτών, οι οποίες καλύπτουν το 96% (95,56%) της αγοράς, η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Ζωής αναδείχθηκε πρώτη με Δείκτη Οικονομικής Ευρωστίας 7.597. Τη δεύτερη θέση κατέλαβε η Nationale-Nederlanden, ακολουθούμενη από την Citilife SA, την Aico, την Interamerican και την Αγροτική Ζωής, ενώ την έβδομη, όγδοη και ένατη θέση κατέλαβαν η Generali Life, η Fau de Fau και η AGF Κόσμος αντίστοιχα.
Όπως αναφέρεται στην έρευνα, οι διαπιστώσεις αυτές για την οικονομική κατάσταση κάθε ασφαλιστικής εταιρίας προκύπτουν από τους επίσημους ισολογισμούς 1996 και τον συνδυασμό 22 στοιχείων τους, όπως επενδύσεων, προβλέψεων, απόδοσης ιδίων κεφαλαίων, κ.ά.
Με τον δείκτη αυτό, προστίθεται στην έρευνα, μπορεί το ενδιαφερόμενο κοινό να έχει την εικόνα της οικονομικής ευρωστίας κάθε ασφαλιστικής εταιρίας, χωρίς να εξαρτάται από το Υπουργείο Ανάπτυξης, το οποίο δεν κοινοποιεί συχνά τον δείκτη φερεγγυότητας των εταιριών.
Σημειώνεται ότι η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Ζωής, το 1996, παρουσίασε αύξηση των Μαθηματικών Αποθεμάτων κατά 23%, τα οποία έφθασαν στα 17 δισεκατομμύρια, ποσό που είναι τριπλάσιο του τζίρου και που αντικατοπτρίζει το υγιές χαρτοφυλάκιο της εταιρίας. Τα κεφάλαια για την κάλυψη του περιθωρίου φερεγγυότητας ανήλθαν στο ποσό των 1,7 δισεκατομμυρίων, ποσό που είναι περίπου διπλάσιο του απαιτούμενου από τον νόμο 400/70 του Υπουργείου Εμπορίου. Τα κέρδη της εταιρίας ανήλθαν στα 418 εκατομμύρια.
Ο Όμιλος εταιριών της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ δραστηριοποιείται συγχρόνως στις Γενικές Ασφαλίσεις και στη διαχείριση Αμοιβαίων Κεφαλαίων, με την MIDLAND-ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΔΑΚ. Τα κέρδη του Ομίλου, του οποίου ηγείται ο κος Δούκας Παλαιολόγος, ανήλθαν, προ φόρων, στα 826 εκατομμύρια. Ο κος Δ.Παλαιολόγος κατέχει παράλληλα τη θέση του Προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, αναπτύσσοντας έντονη δραστηριότητα στα κοινά των ασφαλιστικών εταιριών, προς όφελος και όλων των Ελλήνων ασφαλισμένων.

Όπου κι αν πάτε...

Ετοιμες να πραγματοποιήσουν το μεγάλο άλμα στον 21ο αιώνα είναι οι ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Αυτό τόνισε μεταξύ άλλων ο Δ/νων Σύμβουλος των δύο εταιριών Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, σε συνέντευξη τύπου, επισημαίνοντας ότι βασικός στόχος τους είναι η κατάκτηση του 10% της ασφαλιστικής αγοράς την προσεχή πενταετία.

Η επίτευξη του στόχου θα στηριχθεί στη διατήρηση της ηγετικής τους θέσης στον αγροτικό χώρο και στην αύξηση του μεριδίου αγοράς που κατέχουν στον αστικό χώρο.

Οι δύο εταιρίες, ανέφερε ο κ. Λυσιμάχου, προχωρούν σταθερά πλέον στην υλοποίηση της απόφασης για συνένωση των δυνάμεών τους εφαρμόζοντας:

- Κοινή πολιτική δικτύων
- Ενιαία πολιτική επενδύσεων
- Κοινή πολιτική marketing

Ταυτόχρονα προχωρούν σε ανασυγκρότηση και ανασύνταξη των δυνάμεών τους προκειμένου να επιτύχουν τους άμεσους, κατ' αρχήν, στόχους που έχουν τεθεί και είναι για το 1997:

- Αύξηση της παραγωγής κατά 20% στις γενικές ασφάλειες, 40% στη νέα παραγωγή ασφαλειών ζωής και 20% περίπου στο συνολικό χαρτοφυλάκιο.
- Βελτίωση της ποιοτικής σύνθεσης των χαρτοφυλακίων
- Αύξηση της ρευστότητας
- Μείωση των λειτουργικών εξόδων

Στο πλαίσιο αυτό προωθείται, σε συνεργασία με τους συλλόγους των εργαζομένων, η αλλαγή των κανονισμών εξέλιξης προσωπικού, του οργανογράμματος και του βαθμολογίου που αναμένεται να συμβάλει θετικά στην αποτελεσματικότερη λειτουργία των εταιριών.



Επόμενο βήμα, τόνισε ο κ. Λυσιμάχου, είναι η είσοδος στο Χρηματιστήριο (προγραμματίζεται για το 1998) και η άντληση πόρων από την κεφαλαιαγορά, η οποία θα επιτρέψει στις δύο εταιρίες να επεκταθούν σε αγορές της Ευρώπης και της Βαλκανικής.

Η πρώτη κίνηση προς την κατεύθυνση αυτή έγινε πρόσφατα με την υπογραφή συμφωνίας συνεργασίας με την ασφαλιστική εταιρία Beobanka Insurance της Γιουγκοσλαβίας.

Το συγκριτικό πλεονέκτημα των δύο εταιριών έναντι του ανταγωνισμού, πρόσθεσε, είναι ότι ανήκουν σε ένα χρηματοπιστωτικό όμιλο με ηγετική παρουσία στον τραπεζοασφαλιστικό χώρο.

Διαθέτουν, ως εκ τούτου, ένα τεράστιο δίκτυο το οποίο περιλαμβάνει 437 καταστήματα και θυρίδες της Αγροτικής Τράπεζας, 300 πρακτορεία, 2.500 ασφαλιστικούς συμβούλους, καθώς και τα 23 καταστήματα της Τράπεζας Κεντρικής Ελλάδας.

Ο Όμιλος της ΑΤΕ αξιοποιεί πλήρως το ευρύ αυτό δίκτυο, που καλύπτει κάθε γωνιά της Ελλάδας, εφαρμόζοντας το θεσμό του Bancassurance, στην πιο σύγχρονη μορφή του. Έτσι, το κοινό, καταθέτες και μη, μπορεί να απευθύνεται σε οποιοδήποτε κατάστημα ή θυρίδα της ΑΤΕ και να "αγοράζει" ασφάλεια για τη ζωή ή την υγεία του, το σπίτι ή το γραφείο του, το σκάφος του κ.λπ.

Για το λόγο αυτό σχεδιάζονται και νέα ειδικά προϊόντα, ασφαλιστικά - επενδυτικά, για πώληση απευθείας από τα καταστήματα της Τράπεζας, όπως είναι το "Υπεραξία Ζωής" της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.

Κατά τη διάρκεια της συνέντευξης τύπου ο κ. Λυσιμάχου παρουσίασε συνοπτικά τα οικονομικά αποτελέσματα των δύο εταιριών για το 1996, σύμφωνα με τα οποία:

- Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ παρουσίασε αύξηση των καθαρών ασφαλίστρων κατά 16% ενώ τα κέρδη της ανήλθαν σε 201 εκατ. δρχ. έναντι 1.341 εκατ. δρχ. το 1995.
- Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ παρουσίασε αύξηση της παραγωγής κατά 13,96% και τα κέρδη της ανήλθαν σε 529 εκατ. δρχ. έναντι 1.030 εκατ. δρχ. το 1995.

Η μείωση των κερδών, ανέφερε ο κ. Λυσιμάχου, οφείλεται αφενός μεν στην κατακόρυφη μείωση των επιτοκίων, αφ' ετέρου δε στην πολιτική αυξημένης αποθεματοποίησης στον κλάδο αυτοκινήτων, η οποία εντάσσει την Αγροτική Ασφαλιστική μεταξύ των πλέον ισχυρών, από πλευράς αποθεμάτων, εταιριών της αγοράς (αποθεματοποίηση 150% επί της παραγωγής).

Σε ό,τι αφορά την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, η μείωση οφείλεται και στην απόφαση της διοίκησης να δώσει αυξημένο μέρισμα στους ασφαλισμένους της, αξιοποιώντας την ικανοποιητική απόδοση του 15,8% που είχε το 1996.

...ΚΑΙ ΣΤΗ ΒΟΥΔΑΠΕΣΤΗ

Η επιβράβευση των κορυφαίων συνεργατών της Generali Life δεν αποδόθηκε μόνο με το ταξίδι στη Βιέννη αλλά ολοκληρώθηκε με ένα τριήμερο στην ιστορική Βουδαπέστη.



Ομαδική φωτογραφία στην πλατεία Ηρώων στη Βουδαπέστη

Οι εκδρομείς ξεναγήθηκαν στις δύο όχθες της πόλης, επισκέφτηκαν το Λόφο των Ψαράδων, τους περίφημους ναούς των Αγίων Στεφάνου και Ματία, την Πλατεία των Ηρώων, θαύμασαν το επιβλητικό Κοινοβούλιο, το Νησί της Μαργαρίτας και είχαν την ευκαιρία της βόλτας στην παλιά πόλη και το εμπορικό της κέντρο.

Ο αποχαιρετισμός στη Βουδαπέστη έγινε σε χαρακτηριστικό ουγγαρέζικο εστιατόριο με φολκλορικούς χορούς, τσιγγάνικα βιολιά και άφθονο κρασί.

Ένα ακόμα ταξίδι της Generali Life άφησε τις καλύτερες εντυπώσεις στους συνεργάτες της, που ήδη δραστηριοποιούνται δυναμικά για την κατάκτηση του επόμενου στόχου.

ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΤΟΥ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΒΙΕΝΝΗΣ & ΒΟΥΔΑΠΕΣΤΗΣ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΠΡΑΠΑΣ
1ος Επιθεωρητής Πωλήσεων
ΕΙΡΗΝΗ ΚΟΤΤΩΝ
1η Υποδιευθύντρια Γραφ. Πωλήσεων
ΠΟΛΥΞΕΝΗ ΚΟΛΛΙΑ
1η Προϊσταμένη Ομάδος
ΔΗΜΗΤΡΟΥΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος
ΕΥΡΙΠΙΔΗΣ ΖΑΝΝΗΣ
1ος Ασφαλιστικός Πράκτορας

Ο τύπος έγραψε...

Μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες συνέστησαν μία ένωση, που θα ερευνά πώς οι περιβαλλοντικές αλλαγές και φυσικές καταστροφές επηρεάζουν τον κύκλο εργασιών τους. Η ένωση, που ιδρύεται σε συνεργασία 35 ανώτερων στελεχών των ασφαλιστικών επιχειρήσεων με το Περιβαλλοντικό Πρόγραμμα των Ηνωμένων Εθνών, θα συστήσει δύο ομάδες εργασίας, που θα ασχολούνται η μία με θέματα αλλαγής του κλίματος και η άλλη με τη διαχείριση κεφαλαίων. Όπως δήλωσε εκπρόσωπός τους, "οι ασφαλιστικές εταιρίες ενδιαφέρονται να μην πληρώνουν τις ζημίες από την προσβολή του περιβάλλοντος".

(ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ)



Επιτυχίες MOBITEL χωρίς INTER, εντός της INTERAMERICAN!

Η πρώτη εταιρία του Ομίλου INTERAMERICAN χωρίς το INTER χαρακτηριστικό των αδελφών της INTERTRUST-INTERTYP-INTERTECH κ.λπ., η MOBITEL, βγήκε στ' ανοιχτά και μεγαλούργησε στα συστήματα ηλεκτρονικής και τηλεπικοινωνίας. Ο κύκλος εργασιών της εταιρίας τη χρονιά που πέρασε ανήλθε στα 16 δις δρχ., έναντι 13,2 δις δρχ. το 1995!

Η MOBITEL, μία από τις πιο δυναμικές του Ομίλου, ιδρύθηκε το 1993 και μεταξύ των σκοπών της ήταν η αποκλειστική (μέχρι πρότινος) οργάνωση και διεύθυνση του δικτύου πωλήσεων προϊόντων και υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας της STET Hellas, μιας από τις δύο εταιρίες με άδεια κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα. Έχει συντελέσει τα μέγιστα στη διάδοση του συστήματος Telestet, εκμεταλλευόμενη το άρτια οργανωμένο δίκτυο πωλήσεών της: 800 εμπορικά καταστήματα και αλυσίδες καταστημάτων, ένα μέρος από το δίκτυο των ασφαλιστικών συμβούλων της INTERAMERICAN, αλλά και 10 καταστήματα - σημεία πωλήσεων (Telestet Centers).

Αυτή τη στιγμή η MOBITEL κατέχει το 50% περίπου του συνόλου της αγοράς και σύμφωνα με δήλωση του Δ/ντα Συμβούλου της Κώστα Ανδρεόπουλου, ενός από τα καλύτερα στελέχη του Ομίλου INTERAMERICAN, "έχει επενδύσει στη διαρκή εξέλιξη στο χώρο της κινητής τηλεφωνίας και τηλεπικοινωνιών, σχεδιάζοντας μία σειρά από ενέργειες που θα της επιτρέψουν να εκμεταλλευτεί άμεσα τις νέες ευκαιρίες που δημιουργούνται στην Ελληνική αγορά".

Ήδη οργανωτικά ανέπτυξε περιφερειακές διευθύνσεις με on line συνδέσεις στην Πάτρα, Ηράκλειο και Θεσσαλονίκη για επέκταση εργασιών στη Νοτιοδυτική Ελλάδα, Κρήτη και Βόρειο Ελλάδα.

Η ομάδα ανθρώπων της MOBITEL υπό τη διεύθυνση του Κώστα Ανδρεόπουλου πιστοποιεί ότι ο Όμιλος της INTERAMERICAN κτίσθηκε από τους ανθρώπους της, στηρίχθηκε στους ανθρώπους της και προοδεύει μαζί με τους ανθρώπους της για το καλό του κοινωνικού συνόλου που την περιβάλλει.

Και ακόμα το όνομα MOBITEL χωρίς το "INTER" ακόμα ότι ο ηγέτης και ιδρυτής Δημ. Κοντομηνάς έδωσε "δημιουργική πνοή" για περισσότερες επιτυχίες και κατακτήσεις από τους συνεχιστές και συνεργάτες του, ενός έργου που το μεγαλύτερο κομμάτι του βρίσκεται στο μέλλον... Ο Όμιλος εταιριών Χρηματοασφαλιστικών -και όχι μόνο- Υπηρεσιών INTERAMERICAN έχει ορίζοντα απεριόριστα ανοιχτό και δικαιώνει τον ιδρυτή του στις επιλογές του. Αυτοί που λένε ότι ο Κοντομηνάς απλώθηκε με πολλά λάθεψαν άλλη μια φορά. Οι αετοί ζουν μ' ανοιχτά τα φτερά στους ορίζοντες και δεν συνηθίζουν να τα διπλώνουν.

Ε.Σ.

ΕΘΝΙΚΗ 3,5/10 Η ΣΧΕΣΗ ΑΝΤΑΛΛΑΓΗΣ ΜΕΤΟΧΩΝ ΕΘΝΙΚΗΣ - ΑΣΤΕΡΑ

Σε κάθε 10 μετοχές του Αστέρα θα αντιστοιχούν 3,5 μετοχές της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Αυτή είναι η σχέση ανταλλαγής που αποφάσισαν ταυτόχρονα τα Διοικητικά Συμβούλια των εταιριών "ΑΣΤΗΡ Α.Α.Ε." και Α.Ε.Ε.Γ.Α. "Η ΕΘΝΙΚΗ". Την απόφαση αυτή την οποία αναμένεται να εγκρίνουν και οι γενικές συνελεύσεις των δύο εταιριών ανακοίνωσαν με επιστολή τους στο Χρηματιστήριο οι πρόεδροι των δύο Εταιριών κ.κ. Ν. Καραμούζης και Κ. Σταμούλης. Μετά την απόφαση αυτη θα πρέπει να σημειωθεί ότι η διαδικασία της συγχώνευσης των δύο εταιριών εισέρχεται στην τελική της ευθεία.

Στην τακτική ενημέρωση που πραγματοποιεί ο Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος προς το προσωπικό αναφέρει μεταξύ άλλων σχετικά με την πορεία της συγχώνευσης ότι εγκρίθηκε η νέα πρακτορειακή σύμβαση, καθώς και η νέα εμπορική πολιτική που σχεδιάσθηκε από τις διευθύνσεις πωλήσεων των δύο εταιριών, ενώ αποφασίσθηκε η εφαρμογή του κανονισμού πωλήσεων και του συστήματος αμοιβών το οποίο ισχύει σήμερα στην Εθνική Ασφαλιστική.

Οι παραπάνω αποφάσεις μαζί με την έγκριση του Σχεδίου Σύμβασης Συγχώνευσης από τα Διοικητικά Συμβούλια των δύο εταιριών δίνουν πλέον τη δυνατότητα της υπογραφής συμβάσεων από τους συνεργάτες του Αστέρα με την Εθνική Ασφαλιστική, γεγονός το οποίο και θα σηματοδοτήσει την άμεση έναρξη για την πώληση και από αυτούς των προϊόντων της Εθνικής.

Από εδώ και πέρα οι εργασίες των Επιτροπών Συγχώνευσης επικεντρώνονται σε θέματα προσωπικού. Η πλήρης ολοκλήρωση των διαδικασιών αναμένεται στο τέλος του θέρους.

ΕΜΠΟΡΙΚΗΤΡΑΠΕΖΑ

Ένα νέο σημείο πώλησης της Εμπορικής Τράπεζας είναι κοντά σας από 6.6.97 στη Νήσο Πάτμο.
Το νέο Κατάστημα Πάτμου, στην περιοχή Σκάλα Πάτμου (παραλιακή οδός Αγίου Ιωάννου Θεολόγου) Τ.Κ. 855 00, προσφέρει εξυπηρέτηση υψηλού επιπέδου, με νέες τραπεζικές υπηρεσίες, ειδικά σχεδιασμένες για να δώσουν λύσεις στις δικές σας ανάγκες:

- Εξυπηρέτηση TELEBANK σε 24ωρη βάση- Στεγαστικά, Καταναλωτικά & Προσωπικά Δάνεια
- Αγοραπωλησία Μετοχών μέσω της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗΣ
- Διάθεση μεριδίων Αμοιβαίων Κεφαλαίων ΕΡΜΗΣ
- Ασφάλειες ΦΟΙΝΙΚΑ και METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Το νέο Κατάστημα προσφέρει επίσης μία σειρά κλασικών τραπεζικών υπηρεσιών, όπως Καταθέσεις σε Δραχμές και Συνάλλαγμα, Κίνηση Κεφαλαίων, Αγοραπωλησία Ξένων Νομισμάτων, Χορήγηση Ταξιδιωτικού - Σπουδαστικού Συν/τος, Εισπράξεις Αξιών, Διάθεση Τραπεζικών Τίτλων & Τίτλων του Δημοσίου, Έκδοση και Διαχείριση Πιστωτικών και Χρεωστικών Καρτών (ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ, ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ/VISA, TELEBANK-DEBIT, κ.ά.).

ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΠΑΤΜΟΥ:
ΤΗΛ. (0247) 34140 - 31141 FAX (0247) 31330

Μαζί σας παντού!

EUROSOS ASSISTANCE
ΟΔΙΚΗ & ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ MAPFRE INTERNATIONAL ASSISTANCE SYSTEM • ΛΕΩΦ. ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 249, ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ: 67 78 208, 67 44 909, FAX: 67 49 988

MANAGEMENT

Διευθυντές με ενοίκιο σε ιδιόκτητα γραφεία!

Μια πρόταση του ΝΑΙ που ίσως λύσει κάποια προβλήματα στο Agency σύστημα όπως οι Interim Managers σε σύγχρονες επιχειρήσεις...



Στη Βόρεια Ευρώπη, σήμερα, και συγκεκριμένα στην Ολλανδία λειτουργούν 18 μεγάλες εταιρίες που προμηθεύουν INTERIM ΤΟΠ - μάνατζερς που είναι επιτυχημένοι Διευθυντές καριέρας με αμοιβές 1500 ως 3000 φιορίνια την ημέρα. Οι αμοιβές τους καταβάλλονται από τις επιχειρήσεις που τους προσλαμβάνουν στις εταιρίες που τους παραχωρούν και αυτές στη συνέχεια πληρώνουν τους INTERIM για το διάστημα που παρείχαν τις υπηρεσίες τους. Όταν η χρονική περίοδος απασχόλησής τους σε μία επιχείρηση λήξει, τότε είναι και πάλι στη διάθεση της εταιρίας πρακτόρων εργασίας για νέα "μίσθωση". Το φαινόμενο ξεκίνησε τη δεκαετία του 70 στην Ολλανδία και ήρθε με το πιο μοντέρνο στυλ απ' τις ΗΠΑ τη δεκαετία του 80 να γίνει εντονότερο... Το θέμα αυτό το διαβάσαμε σε άρθρο στον Οικονομικό Ταχυδρόμο' της Τζίνας Αλιμπουτάκη (Ιούλιος 97) αλλά μας δίνει την αφορμή να ασχοληθούμε με αυτά τα εκατοντάδες "γραφεία-υποκαταστήματα" των ασφαλιστικών εταιριών που έχουν ταμπέλες μεγάλες αλλά είναι "άδεια" μέσα και αντιπαραγωγικά, γεμάτα έξοδα και προβλήματα.

Οι INTERIM Managers είναι αυτοί που "κάθονται" πάνω στα προβλήματα και που με τίποτε πολλές φορές οι άνθρωποι των κεντρικών δεν θέλουν να ασχοληθούν... αφού δεν ξέρουν από πού να αρχίσουν και πού να τελειώσουν ή δεν θέλουν να μπουν στο πρόβλημα...

Σε όλη την ελληνική επικράτεια υπάρχουν Ασφαλιστικά γραφεία με προβληματικούς Διευθυντές που για διάφορους λόγους δεν παράγουν τα αναμενόμενα από λάθη δικά τους ή τρίτων ή των κεντρικών... Λάθη διορισμών, λάθη εκπαίδευσης, λάθη επιλογής, λάθη προσώπων, λάθη στρατηγικών, λάθη κανονισμών, λάθη τακτικής... συσσωρεύονται σ' ένα γραφείο και όλα έχουν επιπτώσεις στους πελάτες, ασφαλιστές και εταιρίες.

Η πρόταση του ΝΑΙ είναι οι εταιρίες να στείλουν εκεί Managers επιτυχημένους στην πράξη με "ενοίκιο", δηλαδή για ένα χρονικό διάστημα, αμείβοντάς τους να μπουν στο πρόβλημα και να το λύσουν.

Αυτό θα ωφελήσει πολλαπλώς τους πάντες, αφού σε μεταβατικές περιόδους μπορούν να παρθούν πολλές αποφάσεις ευκολότερα... Είναι εύκολο στις ασφαλιστικές εταιρίες σήμερα να "προκηρύξουν" τέτοιες θέσεις για ένα χρονικό διάστημα με γερά πριμ και αμοιβές έναντι συγκεκριμένων προβλημάτων... Ίσως για τους ΤΟΠ-Managers αυτό να είναι και μια πρόκληση ανανέωσης. Υπάρχουν περιοχές "μαύρες τρύπες" για όλες τις εταιρίες, όπως υπάρχουν και ικανότατοι Managers που θα δοκίμαζαν την τέχνη τους και τις ικανότητές τους έναντι καλής αμοιβής σε "δύσκολα προβλήματα". Προσωπικά έχω "δει" τέτοιους "εμψυχωτές" δημιουργικούς Managers που αλλάζουν τα πάντα στο καλύτερο όπως ο Γλεντής της Εθνικής, ο Φιοράντης της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ, ο Βαμβουνάκης της NN, ο Δημάκης της INTERAMERICAN, κ.λπ. Είναι πάρα πολλοί αυτοί που θα άλλαζαν το σκηνικό σε πολλές περιοχές και που πρέπει να πληρωθούν και δεν χωράνε στο χώρο του άρθρου...

Ο Χέρι Χρουν είναι διευθυντής μιας από τις μεγαλύτερες εταιρίες αυτού του τομέα της "BOER EN GROON" και η προηγούμενη θέση του ήταν ΤΟΠ-μαν στην NCM-Ολλανδική Ασφαλιστική Πίστη. "Μια επιχείρηση που λειτουργεί 30 χρόνια" λέει ο κ. Χρουν "είναι δύσκολο να διατηρηθεί σε μια σφιχτή οργάνωση και οι INTERIM ΤΟΠ Managers μπορούν να τους λύσουν προβλήματα...

Ίσως στην εποχή των μεγάλων αλλαγών και στον ασφαλιστικό χώρο οι Γενικοί Διευθυντές ασφαλιστικών εταιριών θα πρέπει να μπουν στον πειρασμό να δοκιμάσουν οτιδήποτε θα βοηθούσε στην επιβίωσή τους και ειδικά στην Ελλάδα που οι συναισθηματισμοί, οι συνδικαλισμοί και οι πειραματισμοί λόγω έλλειψης οργάνωσης και γνώσης έχουν δημιουργήσει "κατεστημένα" γόρδιους δεσμούς που περιμένουν ένα σπαθί "έξω από την επιχείρηση" να έρθει να τους λύσει...

Ευάγγ. Σπύρου

Υ.Γ.: Η πρόταση του ΝΑΙ αφορά εταιρίες με μεγάλο δίκτυο υποκαταστημάτων και αποστολή Managers της ιδίας εταιρίας στην ίδια εταιρία. Είναι νωρίς να μιλήσει κανείς για άλλες εταιρίες ή και Managers άλλων κλάδων. Όλα όμως είναι πιθανά. Και μήπως σήμερα οι εξαγορές και μετακινήσεις από εταιρία σε εταιρία αυτό δεν κάνουν; Μια προσεκτική ματιά στις πλάτες πολλών Διευθυντικών καρεκλών πάνω στους τοίχους στα βραβεία και επαίνους τους θα επιβεβαιώσει ότι αυτοί οι top Managers έχουν προϊστορία και σε άλλες εταιρίες... Διαβάστε τα βιογραφικά των πρώτων στελεχών INTERAMERICAN, NN, METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, ΕΘΝΙΚΗ και θα δείτε ότι το θέμα έχει ενδιαφέρον... Υπάρχουν δυνάμεις που κρύβονται και αδρανούν και ίσως μια αλλαγή τις ξυπνήσει...

Ε.Σ.

ΝΕΑ
Όνομα και εταιρική ταυτότητα της AON Bain Hogg

Ανακοινώθηκε πρόσφατα στο Λονδίνο η πλήρης συγχώνευση των εταιριών μεσιτείας ασφαλίσεων του Ομίλου της AON. Ειδικότερα όλα τα τμήματα διαχείρισης κινδύνων μεγάλων πελατών της AON, την Alexander & Alexander και της Bain Hogg θα λειτουργούν υπό την επωνυμία AON Risk Services Limited. Αντίστοιχα όλα τα αντασφαλιστικά τμήματα και τα τμήματα ειδικών κινδύνων θα λειτουργούν υπό την επωνυμία AON Group Limited.

Τις αλλαγές αυτές, του ονόματος και της εταιρικής ταυτότητας, ακολουθεί ο Όμιλος και στην Ελλάδα. Έτσι η Hellenic Bain Hogg μετονομάζεται πλέον σε AON Hellas. Ταυτόχρονα η AON Hellas ανακοίνωσε και τη νέα σύνθεση του Διοικητικού της Συμβουλίου. Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος είναι ο κος Σταύρος Κ. Παπαγιαννόπουλος, αντιπρόεδρος ο κος Jan Van Der Linden, και μέλη ο κος Μιχάλης Ακάσης, ο κος Νικόλαος Ρούμπης και ο Κων/νος Χαρώνης.

Η AON είναι ένας από τους δύο μεγαλύτερους μεσιτικούς οργανισμούς ασφαλίσεων στον κόσμο, με γραφεία σε πάνω από 60 χώρες. Η μετοχή της είναι εισηγμένη στο χρηματιστήριο του Σικάγο, της Νέας Υόρκης και του Λονδίνου.

AGF

ΤΟ ΚΑΛΥΤΕΡΟ ΣΧΗΜΑ
ΠΟΥ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΕΧΕΙ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΣΑΣ

Είναι το ασφαλιστικό σχήμα που εμπιστεύονται 7.000.000 άνθρωποι σε όλον τον κόσμο.
Για τα πρωτοποριακά και ευέλικτα προγράμματα, για τις ολοκληρωμένες λύσεις, για το δυναμισμό των ανθρώπων του. Για το σήμερα και το αύριο.

AGF KOSMOS. Γιατί το αύριο αποφασίζεται σήμερα.

AGF | AGF KOSMOS

ΠΗΓΑΣΟΣ ΚΑΙ ECCLESIASTICAL

ΝΕΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΑΝΟΙΞΑΝ ΣΤΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΗΓΑΣΟΣ ΚΑΙ ECCLESIASTICAL

Διευρύνεται η συνεργασία των Ασφαλιστικών Εταιριών ΠΗΓΑΣΟΣ και ECCLESIASTICAL.

Στις 2 Ιουνίου οι δύο Εταιρίες εγκαινίασαν το Κοινό Γραφείο τους Βορείου Ελλάδος στη Θεσσαλονίκη και με την ευκαιρία αυτή δεξιώθηκαν τους φίλους και συνεργάτες τους στο ΗΛΕΚΤΡΑ ΠΑΛΛΑΣ για να γιορτάσουν την έναρξη των εργασιών του νέου γραφείου. Οι δύο Εταιρίες συνεργάζονται από τον Ιούλιο του 1993, όταν ο Αγγλικός Όμιλος ECCLESIASTICAL INSURANCE GROUP άρχισε τις εργασίες του στην Ελλάδα. Η Ασφαλιστική Εταιρία ΠΗΓΑΣΟΣ ιδρύθηκε το 1974 από τον κ. **ΜΙΧΑΛΗ ΠΑΡΑΣΚΑΚΗ** που είναι και ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου. Αποτελεί τη συνέχεια μιας ασφαλιστικής παρουσίας 70 ετών περίπου στην Ελλάδα (από το 1929), όταν ιδρύθηκαν τα ασφαλιστικά Γραφεία "Μ. Ι. ΖΩΙΔΗΣ & ΣΙΑ".

Η Αγγλική Εταιρία ECCLESIASTICAL ιδρύθηκε το 1887 και ανήκει στον Χρηματοοικονομικό Ομιλο ALL CHURCHES TRUST, στον οποίο ανήκουν επίσης Ασφαλιστικές Εταιρίες ΖΩΗΣ και ΖΗΜΙΩΝ, Εταιρίες Επενδύσεων και Διαχειρίσεως Ακινήτων στην Αγγλία, Ασφαλιστική Εταιρία στον ΚΑΝΑΔΑ και η Αντασφαλιστική Εταιρία CHATHAM RE στις Η.Π.Α.. Η εταιρία ECCLESIASTICAL λειτουργεί στην περιοχή της Μεσογείου στην Ελλάδα, την Κύπρο και την Μάλτα. Το 1996 ο Όμιλος ECCESIASTICAL πραγματοποίησε σε Δραχμές Παραγωγή Ασφαλίστρων 93 Δισεκατομμυρίων, είχε Ίδια Κεφάλαια 67,5 Δισεκατομμύρια, Κέρδη 11,3 Δισεκατομμύρια και Ασφαλιστικές Επενδύσεις 206,5 Δισεκατομμύρια.

Ο κ. Παρασκάκης τόνισε στην ομιλία του προς τους συνεργάτες της Θεσσαλονίκης "**... η διεύρυνση της δραστηριότητάς μας, με την ίδρυση του γραφείου Θεσσαλονίκης, δεν έχει το χαρακτήρα μιας επιθετικής παρουσίας.** Η Εταιρία μας, γνωστή επί 70 σχεδόν χρόνια για την προσεκτική συμπεριφορά της στην αγορά, φιλοδοξεί να αποτελέσει για σας μια πηγή άριστης συνεργασίας, με τον συνδυασμό της **ΕΓΚΥΡΗΣ** Ελληνικής Εταιρίας μας ΠΗΓΑΣΟΣ



και του **ΔΙΕΘΝΟΥΣ** Ασφαλιστικού Γκρουπ της ECCLESIASTICAL, που μπορούν να εξασφαλίσουν από τη Διεθνή Αγορά ανταγωνιστικά ασφάλιστρα και όρους, μαζί με πλήρη **ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ** και **ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ**".



Τελείωσε την ομιλία του λέγοντας "**... Μέσα στον εκκωφαντικό θόρυβο και τον κυκεώνα των συγχωνεύσεων, εξαγορών και διεθνοποιήσεων του τελευταίου καιρού,** όπου η διαπροσωπική σχέση στην ασφαλιστική δουλειά τείνει να εξαφανιστεί, **εμείς σας προσφέρουμε την εναλλακτική λύση**".

Ο Πρόεδρος της Εταιρίας παρουσίασε στους συνεργάτες της Θεσσαλονίκης τον υπεύθυνο του νέου Γραφείου **κ. Σταύρο Δουλγέρη** και την επιλεκτική ομάδα των Κεντρικών Γραφείων, **κ.κ. Παύλο Παπαδόπουλο** υπεύθυνο Οικονομικών Θεμάτων, **Μάριο Διαμαντόπουλο** και **Σπύρο Ακτύπη** υπεύθυνους αποδοχής κινδύνων, την **κ. Αναστασία Τσορτού** υπεύθυνη διακανονισμού Ζημιών, τον **κ. Παναγιώτη Δρακουλαράκο** υπεύθυνο Πρακτοριακού Δικτύου και τον **κ. Μανώλη Παρασκάκη** υπεύθυνο Ασφαλιστικών Προϊόντων και Εσωτερικής Οργάνωσης. Επίσης τον **κ. Neville Spires** Διευθυντή Εργασιών Εξωτερικού και τον ειδικευμένο senior underwriter σε Διεθνείς Καλύψεις **κ. David Hinks** του Group ECCLESIASTICAL, που ταξίδεψαν ειδικώς από την Αγγλία για να παραστούν στα εγκαίνια του Γραφείου Βορείου Ελλάδος.



Τίμησαν την εκδήλωση με την παρουσία τους:

Ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Πρακτόρων Θεσσαλονίκης κ. **Κίμων Βακάλης** με τις κόρες και συνεργάτιδές του **Όλγα** και **Γεωργία.** Οι γνωστοί ασφαλιστές της Θεσσαλονίκης **κ. Ι. Αθυρίδης, κ. Ξ. Αντίπας, κος** και **δις Βάκου, κος** και **κα Βουράκη,** οι κύριοι **Ν. και Χ. Βολοβούτη,** ο παλαιότερος συνεργάτης της Εταιρίας **κ. Β. Κοσμίδης** με την σύζυγό του και την συνεργάτιδά του **κ. Σ. Κουτρουβά,** ο **κος** και η **κα Ν. Κωνσταντίνου,** η **κ. Αμαλία Λαζαρίδου** (από τα πιο παλαιά ασφαλιστικά γραφεία της Θεσσαλονίκης που συνεργάζονται με την Εταιρία) με τον ανιψιό της **κ. Λάζαρο Μπαλάση,** ο **κ. Δ. Νάστος,** η γνωστή για την πλούσια ασφαλιστική και κοινωνική δραστηριότητά της στη Θεσσαλονίκη **κ. Α. Νταλιάνη,** οι ιδρυτές του μεγάλου ομώνυμου Ασφαλιστικού Γραφείου **κ.κ. Γιώργος** και **Κώστας Παπαδάκης** μαζί με τα παιδιά τους και συνεχιστές **Στέλλα** και **Ανδρέα,** ο γνωστός δημοσιογράφος **κ. Σ. Σιμιτζής,** οι μεγάλοι BROKERS της Θεσσαλονίκης **κος** και **κα Ι. Τσάση,** ο **κ. Παναγιώτης Υψηλάντης** με τις κόρες και συνεργάτιδές του **Αικατερίνη** και **Τασούλα** και ο **κ . Α. Χαρισιάδης.**

ΣΧΟΛΙΟ ΝΑΙ — ΝΟΜΙΚΑ ΣΟΦΙΣΜΑΤΑ και συμφέροντα

Έκθεση από 11 Αμερικανικές υπηρεσίες μετά την προσεκτική μελέτη 15 εκατομμυρίων εγγράφων εκτοξεύει κατηγορίες εναντίον της Ελβετίας που φέρεται αφ' ενός ως "κύριος Τραπεζίτης" των Ναζί και παράλληλα υπήρξε "κακόπιστος" διαπραγματευτής που χρησιμοποίησε νομικά σοφίσματα για να υπερασπίσει τα συμφέροντά της, αδιαφορώντας για τα ηθικά ζητήματα που διακυβεύονταν μετά τον τερματισμό του πολέμου.

Η έκθεση καταγγέλει και ουδέτερες χώρες όπως η Σουηδία, Πορτογαλία και Τουρκία που ωφελήθηκαν από την οικονομική συνεργασία με την Ναζιστική Γερμανία τη στιγμή που άλλοι λαοί έδιναν το αίμα και τα χρήματά τους. Οι Ναζί έκλεψαν χρυσό αξίας 580 εκατομμυρίων δολαρίων - σημερινής αξίας 5,6 δισεκατομμυρίων δολαρίων από τις κεντρικές τράπεζες 11 κατεχομένων κρατών, εκ των οποίων περίπου 400 εκατ. κατέληξαν στην Εθνική Ελβετική Τράπεζα. Αυτό που ερευνάται είναι να μετρηθεί πόσο χρυσό έκλεψαν οι Γερμανοί από κεντρικές τράπεζες αλλά και πόσο ακόμη από τα θύματά τους... Μέχρι στιγμής δεν έχουν εξεταστεί όλα τα στοιχεία και έγγραφα που τώρα ανοίγονται μετά την παρέλευση 50 ετών...

Σχόλιο: Πριν πάνε μερικοί να αναθεματίσουν και να καταρασθούν τους Ναζί (που αυτό πρέπει να κάνουν) ας δουν σήμερα δίπλα τους δυνατούς (κράτη-επιχειρήσεις-κόμματα-άτομα) που επιχειρούν με "κακόπιστες διαπραγματεύσεις και νομικά σοφίσματα να υπερασπίσουν τα συμφέροντά τους εταιρικά ή ατομικά"... Είναι πολλοί και αυτοί που συμπράττουν με κάθε είδους ΕΞΟΥΣΙΑ σε βάρος των συνανθρώπων τους. Μια ματιά σε συμβόλαια και συμβάσεις θα σας πείσει...

Ε.Σ.

KOUMBAS

Ασφαλιστικές Συμβουλευτικές Υπηρεσίες ΑΕ

Αύξηση Κεφαλαίου - Διανομή Μετοχών και Επέκταση των Εργασιών στον Τομέα των Επενδυτικών Υπηρεσιών



Υψηλούς ρυθμούς αύξησης των μεγεθών παρουσίασε ο Όμιλος Εταιριών "**KOUMBAS ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΕ**", κατά τη χρήση 1996.

Η εισηγμένη στο Χρηματιστήριο "**ΚΟΥΜΠΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Α.Ε.**" επιβεβαίωσε τις προβλέψεις που είχε κάνει κατά την εισαγωγή των μετοχών της στο Χρηματιστήριο, επιτυγχάνοντας προ φόρων κέρδη, ύψους 253,1 εκατ. δρχ.

Αναλυτικότερα, τα οικονομικά μεγέθη της εταιρίας το 1996 εξελίχθηκαν ως ακολούθως:

Ο συνολικός κύκλος εργασιών από προμήθειες παρουσίασε αύξηση κατά **43%,** καθώς οι εισπραττόμενες προμήθειες ανήλθαν σε **825.100.000 δρχ.,** έναντι **573.900.000 δρχ.,** το 1995.

Αντίστοιχα, τα ολικά αποτελέσματα εκμ/σης (προ αποσβέσεων), παρουσίασαν αύξηση **43%,** δηλ. ανάλογη του κύκλου εργασιών, γεγονός που επιτεύχθηκε με την ισορροπημένη αύξηση του συνδυασμένου κόστους παραγωγής και των διοικητικών εξόδων.

Οι υποχρεώσεις της εταιρίας προς τράπεζες μειώθηκαν σε μεγάλο βαθμό, παράλληλα με σημαντική μείωση του χρηματοοικονομικού κόστους και αντίστοιχη βελτίωση των δεικτών ρευστότητας της εταιρίας.

Το μέρισμα της χρήσης ανήλθε σε **150 δρχ.** ανά μετοχή. Στόχος της εταιρίας για το 1997 είναι η επίτευξη κερδών ύψους άνω των **300 εκατ.** με μέρισμα τουλάχιστον **200 δρχ.** κατ' αναλογία.

Για την αύξηση μετοχικού κεφαλαίου, με κεφαλαιοποίηση αποθεματικών, εγκρίθηκαν τα εξής:

α) Η αύξηση της ονομαστικής αξίας των υφισταμένων μετοχών σε **δρχ. 200,** από **δρχ. 150.**

β) Η έκδοση **487.350** νέων μετοχών, ονομαστικής αξίας **200 δρχ.** Οι νέες αυτές μετοχές θα διανεμηθούν στους παλαιούς μετόχους σε αναλογία 5 νέων, προς 10 παλαιές.

Σύμφωνα με τη Διοίκηση της εταιρίας, οι κύριοι παράγοντες της ανόδου των κερδών στην τρέχουσα χρήση είναι:

1. Η αύξηση του κύκλου εργασιών και η παράλληλη βελτίωση του περιθωρίου μικτού κέρδους, η οποία οφείλεται στην αυξημένη ζήτηση Υπηρεσιών Συμβούλου σε θέματα ασφαλιστικών θεμάτων, κυρίως στον χώρο των επιχειρήσεων.

2. Η σημαντική βελτίωση της παραγωγικότητας με τον εκσυγχρονισμό της υποδομής και των συστημάτων πληροφορικής, καθώς και τον έλεγχο του κόστους λειτουργίας των υπηρεσιών και η σημαντική μείωση των χρηματοοικονομικών δαπανών.

Οι προοπτικές για την τρέχουσα χρήση είναι ιδιαίτερα ευνοϊκές. Οι αισιόδοξες εκτιμήσεις της Διοίκησης της εταιρίας ενισχύονται από το γεγονός ότι σύμφωνα με τα κρατούντα στις διεθνείς αγορές, οι προοπτικές των ασφαλιστικών συμβούλων/μεσιτών στη χώρα μας, είναι να ελέγχουν άνω του **30%** των ασφαλίστρων της εγχώριας αγοράς μέχρι το 2000, αντί του 15% που έχουν μέχρι σήμερα.

Στις αγορές των πιο προοδευμένων χωρών, τα ασφάλιστρα ελέγχονται κατά 60% - 70%, από τους συμβούλους-μεσίτες. Επίσης διαφαίνεται η τάση να ειδικεύονται και σε εταιρίες παροχής χρηματοοικονομικών συμβουλών, με στόχο την ευρύτερη διαχείριση οικονομικών κινδύνων.

Τα ασφαλιστικά προϊόντα είναι πλέον μια μερική λύση του συνολικού πλέγματος αναγκών στις σημερινές επιχειρήσεις, οι οποίες απαιτούν ολοκληρωμένες λύσεις. Επομένως, οι προτάσεις διαχείρισης των κινδύνων που προσφέρουν οι χρηματοοικονομικές αγορές, καθώς και των μέσων ή προϊόντων που διαθέτουν, πρέπει να τίθενται στη διάθεση του πελάτη, προσαρμοσμένες στις ιδιαιτερότητές του.

Αναδεικνύεται λοιπόν σαν επιταγή της αγοράς ο ρόλος του νέου ολοκληρωμένου χρηματοοικονομικού συμβούλου **-risk manager-,** ο οποίος εκπροσωπεί ένα σύστημα παγκοσμίου συγκέντρωσης και επεξεργασίας της πληροφόρησης, γύρω από τις χρηματοοικονομικές αγορές και του τρόπου αξιοποίησής τους.

Η Γενική Συνέλευση προχώρησε στη διεύρυνση του σκοπού της εταιρίας και την τροποποίηση του **άρθρου 2,** του καταστατικού. Σύμφωνα με αυτό, η εταιρία θα μπορεί να συμβουλεύει τους πελάτες της ευρύτερα, επί θεμάτων χρηματοοικονομικών προϊόντων και κατ' επέκταση, να ιδρύει ή/και να συμμετέχει σε Εταιρίες Παροχής Επενδυτικών Υπηρεσιών (Ε.Π.Ε.Υ.).

Ένας από τους βασικούς στόχους της εταιρίας για το τρέχον έτος είναι να αποκτήσει μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς στην οποία δραστηριοποιείται, έχοντας πάντα μια πρωτοποριακή θέση στην εθνική αγορά στον τομέα αυτό. Η υπό ίδρυση ΕΠΕΥ θα έχει αρχικό κεφάλαιο **200 εκ. δρχ.,** το οποίο μέσα σε ένα χρόνο από την ίδρυσή της θα αυξηθεί σε **1 δισ. δρχ.** τουλάχιστον, με τη συμμετοχή στην αύξηση αυτή του κεφαλαίου της, από την "**ΚΟΥΜΠΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΑΕ**", καθώς και άλλων ελληνικών και διεθνών χρηματοοικονομικών Ομίλων.

Καλό ταξίδι!
EUROSOS ASSISTANCE
ΟΔΙΚΗ & ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ MAPFRE INTERNATIONAL ASSISTANCE SYSTEM • ΛΕΩΦ. ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 249, ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ: 67 78 208, 67 44 909, FAX: 67 49 988

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΣΤΗΝ ΕΚΘΕΣΗ ΗΠΕΙΡΟΣ '97



Η Αγροτική Ζωής και η Αγροτική Ασφαλιστική συμμετείχαν με κοινό περίπτερο στην Έκθεση Ήπειρος 97 που πραγματοποιήθηκε στα Ιωάννινα.

Στα εγκαίνια της Έκθεσης που έγιναν την Τετάρτη 4 Ιουνίου, παραβρέθηκαν ο Δ/ντής Πωλήσεων της Αγροτικής Ζωής κ. Α. Παπαστερνός, ο Περιφερειακός Δ/ντής κ. Ν. Λυκούρης, ο Δ/ντής Marketing της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Γ. Δουκατάς και συνεργάτες των εταιριών της περιοχής.

Στο περίπτερο παρουσιάστηκαν τα προγράμματα των δύο εταιριών πλαισιωμένα από τα νέα - "Υπεραξία Ζωής" της Αγροτικής Ζωής και "Νέα Κατοικία" της Αγροτικής Ασφαλιστικής.

Το περίπτερο τίμησαν με την παρουσία τους η Υφυπουργός Ανάπτυξης κα Άννα Διαμαντοπούλου, ο Νομάρχης Ιωαννίνων κ. Νικόλαος Ζαρμπαλάς, ο Περιφερειάρχης κ. Ιωάννης Κίτης και ο Δήμαρχος Ιωαννίνων κ. Γκλίναβος.

ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ ΤΟ INTERCENTER ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Μοναδική πρότυπη κάθετη οργάνωση στην Ελλάδα!

Από 1η Ιουλίου 1997 τέθηκε σε πλήρη λειτουργία το πολλαπλών υπηρεσιών τεράστιο ιδιόκτητο κτηριακό συγκρότημα INTERCENTER του Μεγαλύτερου και Ισχυρότερου περιφερειακού Ομίλου Ασφαλιστικών και Αεροπορικών Επιχειρήσεων ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, των 500 Ελλήνων Μετόχων, που οργάνωσε και διευθύνει ο Μακεδόνας Επιχειρηματίας, Μελάς Γιαννιώτης.

Το επιβλητικής και πανέμορφης εμφάνισης συγκρότημα βρίσκεται στο 15ο χλμ. της αστικής πλέον οδού Θεσσαλονίκης-Περαίας, επί του συγκοινωνιακού κόμβου προς τον περιφερειακό Θεσσαλονίκης και Χαλκιδικής, παραπλεύρως του Αεροδρομίου ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ και μετά το Καζίνο REGENCY Θεσσαλονίκης. Σ' αυτό το επιβλητικό συγκρότημα στεγάζονται και ήδη λειτουργούν οι έδρες των δύο νεώτερων Εταιριών του Ομίλου, η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΟΔΙΚΗΣ-ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ και η Πρώτη Αερομεταφορική Εταιρία στη Β. Ελλάδα AIR INTERSALONIKA. Στο ίδιο συγκρότημα μεταφέρθηκαν και ήδη λειτουργούν βασικές υπηρεσίες των δύο άλλων παλαιότερων Ασφαλιστικών Εταιριών του Ομίλου, η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ και η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΩΗΣ, με δυνατότητα κάθετης και άμεσης εξυπηρέτησης των συναλλασσομένων και των συνεργατών.

Για τις ίδιες ανάγκες των 150.000 Πελατών του Ομίλου και των 500 Γραφείων και Πρακτορείων-Αντιπροσώπων ανά την Ελλάδα, τοποθετήθηκαν 200 νέες τηλεφωνικές παροχές, τρία νέα τηλεφωνικά κέντρα και σύστημα σύγχρονης ραδιοεπικοινωνίας με αναμεταδότες, για την κάλυψη ολόκληρης της χώρας. Το κτηριακό συγκρότημα INTERCENTER κλιματίζεται (θέρμανση-ψύξη), διαθέτει μεγάλους αποθηκευτικούς χώρους, κυλικείο, καρτοτηλέφωνα και τηλέφωνα με κερματοδέκτη για τους επισκέπτες, τεράστιους χώρους πάρκινγκ και πράσινο, δύο ελικοδρόμια, κ.λπ.

Η μοναδικότητα και πρωτοτυπία του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ είναι ότι μετέφερε και εγκατέστησε στους χώρους του σύγχρονο και πλήρες Συνεργείο Ελέγχου και άμεσης επισκευής οχημάτων με χορήγηση κάρτας καυσαερίων και οτιδήποτε άλλο αφορά το όχημα. Παράλληλα, εγκαταστάθηκαν και λειτουργούν σε χωριστούς χώρους: Γραφείο Κίνησης Οχημάτων Οδικής-Τουριστικής και Αεροπορικής Βοήθειας, επί 24ώρου βάσεως, αργίες και εορτές, αποθήκη φύλαξης οχημάτων για λογαριασμό της Τροχαίας, δεξαμενές και αντλίες καυσίμων οχημάτων και αεροπορικών μέσων και άλλα -υπό εξέλιξη-, τα οποία συνθέτουν τη Μοναδική και Πρότυπη Κάθετη Οργάνωση παροχής ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ σε κάθε Πελάτη και τρίτο, στον ίδιο χώρο και υπό την ίδια επωνυμία και προθυμία.

Αξίζει να επισκεφθείτε το απέραντο INTERCENTER και να το θαυμάσετε! Είναι ένα Θαύμα της Μακεδονικής Ιδιωτικής Πρωτοβουλίας, που η συνολική του δαπάνη εγγίζει τα 2 Δις Δρχ., χωρίς καμία απολύτως κρατική επιδότηση ή χρηματοδότηση!

Και λίγο πιο κάτω, σε οπτική απόσταση, προβάλλει το άλλο επιβλητικό, ιδιόκτητο συγκρότημα, "ΙΝ" του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ. Είναι το Εκπαιδευτικό-Συνεδριακό Κέντρο, με καταπράσινους κήπους, αθλοπαιδιές, πισίνες, με μοναδική θέα του Ολύμπου, Θερμαϊκού και Θεσσαλονίκης, μέχρι Χορτιάτη και εκείθεν!!

Παράλληλα όμως με όλα τα παραπάνω, λειτουργούν και τα ιδιόκτητα Κεντρικά Γραφεία του Ομίλου, στο κέντρο της πόλεως, στην οδό Ν. Κουντουριώτου 19-21, ως και τα Γραφεία στο Αεροδρόμιο "ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ". Αυτός είναι ο πολυμετοχικός, πολυμέτωπος, πολυσύνθετος και μοναδικός Ομιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ!

ΣΤΑ 10 ΔΙΣ Ο ΤΖΙΡΟΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ ΤΟ 1996

Κορυφαία θέση κατέχει στην Ελληνική Ασφαλιστική αγορά ο Όμιλος εταιριών της Ελληνοβρεταννικής, ο οποίος δραστηριοποιείται στον τομέα των ασφαλίσεων με δύο εταιρίες, την ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑ Ζωής και την ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑ Ζημιών και στη διαχείριση Αμοιβαίων Κεφαλαίων με την MIDLAND-ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΔΑΚ. Το σύνολο της παραγωγής των δύο ασφαλιστικών εταιριών παρουσίασε ικανοποιητική αύξηση της τάξης του 11% έναντι της προηγούμενης χρονιάς, φθάνοντας τα 9,737 δισ., τα δε κέρδη προ φόρων για το 1996 ανήλθαν στα 690 εκατ., δείγμα οικονομικής ευρωστίας που αποτελεί απαίτηση των μετόχων αλλά και κάθε ασφαλισμένου από την ασφαλιστική του εταιρία. Η επί 23 έτη συνεχιζόμενη αναπτυξιακή πορεία κατατάσσει την Ελληνοβρεταννική μεταξύ των 10 πρώτων ασφαλιστικών Ομίλων της χώρας από πλευράς παραγωγής ασφαλίστρων και σε κορυφαία θέση από πλευράς σχέσης κερδών προς τζίρο. Η Ελληνοβρεταννική Ζωής παρουσίασε αύξηση των Τεχνικών Αποθεμάτων κατά 12% (3.341 δισ.), και περιθώριο φερεγγυότητας 1,7 δισ.. Το περιθώριο φερεγγυότητας είναι -και στις δύο εταιρίες- το διπλάσιο που απαιτείται, σύμφωνα με τον κωδικοποιημένο νόμο 400/70 του Υπουργείου Εμπορίου. Τα πιο πάνω τονίσθηκαν από τον Διευθυντή Marketing και Πωλήσεων της εταιρίας Ζωής κο Γιώργο Στράφτη, σημειώνοντας ότι τούτο είναι, μεταξύ άλλων, αποτέλεσμα της ορθής πολιτικής που ακολουθείται και κυρίως του πολύ καλού management της διοίκησης των εταιριών. Η τρίτη εταιρία του Ομίλου δραστηριοποιείται στη διαχείριση Αμοιβαίων Κεφαλαίων με την Midland - Ελληνοβρεταννική ΑΕΔΑΚ. Τα υπό διαχείριση κεφάλαια (σύνολο ενεργητικού) μέχρι την 15/5/97 έφθασαν στα 53,7 δισ., από 34,8 δισ. που ήταν μέχρι 31/12/96, παρουσιάζοντας σε λιγότερο από πέντε μήνες εντυπωσιακή αύξηση της τάξης του 54,31%. Αξίζει να σημειωθεί ότι μόνο για το 1997 το Αναπτυξιακό Α.Κ. έχει επιτύχει απόδοση 60,7%, ενώ η συνολική απόδοση, από ενάρξεως λειτουργίας την 5/8/91 με επανεπένδυση των μερισμάτων, ανέρχεται στο 376,14%. Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων είναι ο κος Ιωάννης Βεζανής. Η πορεία του Ομίλου δημιουργεί ιδιαίτερα ελπιδοφόρες προοπτικές για το μέλλον, τα κέρδη του οποίου, προ φόρων, ανήλθαν για το 1996 στα 826 εκατομμύρια. Πρόεδρος του Ομίλου εταιριών της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ είναι ο κος Δούκας Παλαιολόγος.



Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.

Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.

Επικοινωνήστε μαζί μας στό 77 93 992 για να συζητήσουμε την κερδοφόρα πλευρά του επαγγέλματός σας.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Πραγματική Ασφάλεια

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:

La Bâloise

Deutscher Ring

Η έννοια της ασφάλισης ζωής στην οικογενειακή προστασία



Ίσως να μην υπάρχει σήμερα μια περισσότερο διαδεδομένη ιδέα οικογενειακής προστασίας στις ΗΠΑ και τον ΚΑΝΑΔΑ απ' ότι η ασφάλιση ζωής. Στις συγκεκριμένες χώρες δεν θα άξιζε τον κόπο να αναφερθεί κανείς στην έννοια αυτού του θεσμού γιατί είναι πασίγνωστος.

Το να παραλείψει όμως κανείς ν' αναφέρει την έννοια της ασφάλισης ζωής είναι σαν να μειώνει στο ελάχιστο ένα από τα μεγαλύτερα κοινωνικά θαύματα όλων των εποχών. Όταν αναλογίζεσαι το γεγονός ότι οι άνθρωποι μπορούν να εξασφαλίσουν στις οικογένειές τους, σε περίπτωση θανάτου τους, ένα σταθερό μηνιαίο εισόδημα ανάλογο των αναγκών τους πληρώνοντας μόνο ένα μικρό ποσό κάθε μήνα καταλαβαίνεις εύκολα το μέγεθος του επιτεύγματός τους. Με κανένα άλλο τρόπο δεν μπορεί κανείς ν' αγοράσει τόσα πολλά με τόσο λίγα.

Ας πάρουμε για παράδειγμα ένα σύζυγο και πατέρα ο οποίος ενδιαφέρεται να "προστατέψει την οικογένειά του". Αυτό τι σημαίνει; Προφανώς σημαίνει ότι σκοπεύει όσο ζει να τους προστατέψει από τους κινδύνους του να πεινάσουν, να μείνουν χωρίς στέγη και να παρενοχληθούν από οποιοδήποτε γεγονός. Με άλλα λόγια βασιζόμενος στη δύναμή του και στη δυνατότητα που έχει να εργάζεται μπορεί να αποτρέψει κάθε κίνδυνο που θα επηρέαζε την οικογένειά του. Ο καλός πατέρας και σύζυγος κοιτάζει μακριά και ανησυχεί για το τι θα μπορούσε να συμβεί στη γυναίκα του και τα παιδιά του αν κάποια μέρα γινόταν ένα από τα νούμερα σ' έναν στατιστικό πίνακα θνησιμότητας. Διαπιστώνει ότι η μόνη πιθανή συνεισφορά που μπορεί να κάνει μετά το θάνατό του στην οικογένειά του είναι μια οικονομική.

Αν δοκίμαζε πρώτα να ψάξει όλους τους πιθανούς τρόπους προσφοράς μιας τέτοιας οικονομικής υποστήριξης θα έφτανε πάλι στο ίδιο συμπέρασμα. Θα μπορούσε ίσως να καταθέσει τα χρήματά του σε μια τράπεζα, να τα τοποθετήσει σε μετοχές ή ομόλογα, να τα επενδύσει σε ακίνητες περιουσίες ή σε οτιδήποτε άλλο εκτός από το να αγοράσει μια ασφάλιση ζωής. Έτσι όμως δεν θα μπορούσε να είναι σίγουρος ότι εξοικονομεί γρήγορα το απαιτούμενο κεφάλαιο που θα χρειαστεί η οικογένειά του. Θα διαπίστωνε λοιπόν ότι η ασφάλιση ζωής είναι ο μόνος τρόπος που μπορεί ν' αγοράσει ένα σεβαστό μελλοντικό κεφάλαιο αντί ενός μικρού μηνιαίου ποσού. Η ασφάλιση ζωής δεν είναι μόνο η καλύτερη αλλά και η πιο εγγυημένη μέθοδος οικογενειακής ασφάλισης.

"ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΠΙΣΤΕΥΩ ΜΟΥ"

Κάπου εκεί στα 1990-1992 μ' αυτά τα λόγια εμφανιζόταν η ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ στις διαφημίσεις της καλώντας πελάτες και αυτά σκεπτόμουν διαβάζοντας πώς δόθηκε "οριστική λύση για τη ΜΕΣΟΓΕΙΟ" και πώς η "ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική και άλλες ασφαλιστικές εταιρίες θα αναλάβουν τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου της προβληματικής επιχείρησης". Προβληματική επιχείρηση λοιπόν αυτή που πουλούσε επενδύσεις σιγουριάς! Στον "Οικονομικό Ταχυδρόμο" 29-5-97 γράφτηκε ότι "από κοινού ιδιωτικές και δημόσιες ασφαλιστικές εταιρίες πρόκειται να καλύψουν το οικονομικό άνοιγμα της εταιρίας (περίπου 500.000.000 δρχ.). Η ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ οφείλει γύρω στα 1,5 δις και τα περιουσιακά της στοιχεία ανέρχονται στο 1 δις. Οι πελάτες είναι γύρω στις 10.000. Τα προβλήματα όμως είναι πολλά και πολλά θα "φορτωθεί" η ΕΘΝΙΚΗ αλλά και η ασφαλιστική αγορά που τραυματίσθηκε ήδη από την έλλειψη εμπιστοσύνης στο θεσμό από χιλιάδες πελάτες... Η κίνηση των ανθρώπων της ασφαλιστικής αγοράς να "αναλάβουν" τα προβλήματα της "ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ" αποβλέπει να διατηρήσει το επιχείρημα πωλήσεων ότι καμία εταιρία ΖΩΗΣ δεν "έκλεισε" αλλά ασφαλιστές και πελάτες "κουνάνε το κεφάλι" με σημασία... Το θέμα "ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ" πάνε να το κλείσουν λάθος μερικοί και το ΝΑΙ θα επανέλθει όταν το θέμα βρει τον δρόμο του. Ως τότε όμως να κάνουμε μερικά ερωτήματα προς κάθε κατεύθυνση επειδή σαν τη "ΜΕΣΟΓΕΙΟ" είναι και άλλοι που "πλέουν" σε πελάγη... ισολογισμών σαν της "ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ". Ο ισολογισμός 31-12-1989 της ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ στις παρατηρήσεις ορκωτού λογιστού Αγγέλου Π. Παναγή έγραφε εκτός των άλλων ότι:



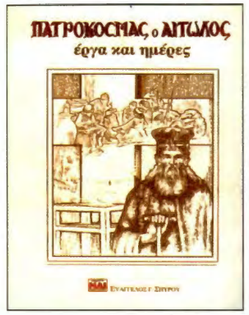
ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ: "Σχέση εμπιστοσύνης επένδυση σιγουριάς"

1. ...οι επενδύσεις υπολείπονται των υποχρεώσεων κατά 124.924.300... και έχουν επενδυθεί μέχρι 5.6.1990 45 εκατ. και για τα υπόλοιπα 80 εκατ. συστάθηκαν επιτροπές για επανεκτίμηση των ακινήτων κ.λπ.
2. Στην κατάσταση "Λογαριασμού Εκμεταλλεύσεως Ασφαλίσεων Ζημιών" καταχωρήθηκαν με βάση εκκαθαρίσεις αντιπροσώπου στο Λονδίνο ασφάλιστρα 33.130.746 προμήθειες 2.817.921, αποζημιώσεις 30.038.967 που αφορούν χρήσεις 1986, 1987 και εκκαθαρίστηκαν το 1989. Αυτή η καθυστέρηση δύο και πάνω ετών ακουλουθείται ΠΑΓΙΩΣ από την εταιρία...
3. Κατά πάγια τακτική η εταιρία ενημερώνει τους αναλυτικούς λογαριασμούς για τις τράπεζες εξωτερικού στο τέλος χρήσεως... με αποτέλεσμα οι συναλλαγματικές διαφορές να αλλοιώνουν την εικόνα κ.λπ.
4. Δεν έχει πρόβλεψη για αποζημίωση προσωπικού ποσού 11 εκατομμυρίων.
5. Δεν έχει πρόβλεψη για μη ρευστοποίηση από απαιτήσεις γραμματίων επισφαλών αξίας 60.000.000 περίπου κ.λπ.

Όλα αυτά τα έβλεπαν και είχαν γνώσεις να τα αξιολογήσουν οι συνεργάτες και υπάλληλοι της ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ, οι συνδικαλιστικοί φορείς, το Υπουργείο, οι ενώσεις ασφαλιστικών εταιριών (2), οι ανταγωνιστές και το κοινό... Γιατί αυτοί που ετάχθηκαν να προστατέψουν τους πελάτες τους καταναλωτές και τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης δεν έκαναν κάτι εγκαίρως; Ήταν λάθος, ΑΠΟΚΡΥΨΗ, Άγνοια ή ΕΛΠΙΔΑ για ΒΕΛΤΙΩΣΗ;

Κάλεσμα σε ανάσταση

Ένας περήφανος εθνικός θρύλος



"Πατροκοσμάς ο Αιτωλός: Έργα και ημέρες". Αυτός είναι ο τίτλος και το θέμα ενός άριστα συγκροτημένου βιβλίου, που εκδόθηκε με χορηγό την INTERAMERICAN και διανέμεται δωρεάν στο πλαίσιο των πολιτισμικών πρωτοβουλιών της . Ο Πατροκοσμάς, λοιπόν. Ένας περήφανος εθνικός θρύλος.

Ο παράτολμος εθναπόστολος, που με τον πειστικό λόγο του και το πολύπλευρο αναγεννητικό έργο του άναψε, τον 18ο αιώνα, ένα μέγα φως απέναντι στο πυκνό σκοτάδι της Τουρκοκρατίας. Και με αποτέλεσμα, οι εχθροί του γένους μας να τον οδηγήσουν στην αγχόνη, μπροστά στην οποία στάθηκε αλύγιστος, περνώντας στην άλλη ζωή με το βλέμμα του πλημμυρισμένο απ' της ελευθερίας το όραμα.

Σήμερα, σε μίαν εποχή ποικίλων αμφισβητήσεων, όλοι (και αυτό είναι το σημαντικό) αναγνωρίζουν ή ανακαλύπτουν το μεγαλείο της προσφοράς του. Τη διαχρονικότητα της διδασκαλίας του. Την "καθοδηγητική" του αξία για την πορεία του Έθνους. Γεγονός που διακηρύσσεται με παρρησία μέσα απ' τον ωραίο τόμο "Πατροκοσμάς ο Αιτωλός: Έργα και ημέρες", όπου ο πρόεδρος της Χορηγού Εταιρίας κ. Δ. Κοντομηνάς υπογραμμίζει στον πρόλογό του: "Το βιβλίο αυτό, με την αναφορά στο πρόσωπο και στις διδαχές του Πατρο-Κοσμά προσφέρει μαι σημαντική βοήθεια στον αγωνιζόμενο άνθρωπο του καιρού μας.

Τον στηρίζει και τον ενισχύει στην αντιμετώπιση των ποικίλων προβλημάτων του, ενώ παράλληλα σηματοδοτεί το δρόμο ενός χρέους, που περνά από τις Συμπληγάδες των απειλητικών κινδύνων του πνευματικού εξανδραποδισμού".

Η ευθύνη της εκδόσεως αυτής ανήκει στο ασφαλιστικό περιοδικό "ΝΑΙ", ο εκδότης του οποίου κ. Ευάγγελος Γ. Σπύρου εργάσθηκε "με λογισμό και μ' όνειρο" για να δοθεί στο κοινό ένα βιβλίο που, μεταξύ άλλων, διαθέτει: Αναντίρρητο πνευματικό δυναμισμό, ελληνοκεντρική γραμμή, ενθουσιαστικό αγωνιστικό παλμό για ένα καλύτερο αύριο. Γι' αυτό και ανεβάζει ψηλά τις καρδιές των Ελλήνων. Δηλαδή, δημιουργεί ανάταση την οποία τόσο χρειαζόμαστε στα χρόνια μας. Σ' αυτό (στη δημιουργία ψυχικής ανάτασης) συμβάλλουν τ α κείμενα του τόμου: Πρόλογος και εκτεταμένη μαχητική εισαγωγή. Βιογραφία του ενθαπόστολου Κοσμά του Αιτωλού (1714-1779) από τον Άγιο Νικόδημο τον Αγιορείτη. Σκιαγραφία του από το Μητροπολίτη Αυγ. Καντιώτη. Διδαχές και αποσπάσματα διδαχών του. Προφητείες του, επιστολές και η Ιερή Ακολουθία που ψάλλεται στους ορθόδοξους ναούς, την 24η Αυγούστου, εις αιώνια μνήμη του θεοφόρου πατρός. Και ακόμη, χάρτες των τεσσάρων περιοδειών του στην Τουρκοκρατούμενη Ελλάδα, καθώς και σειρά σκίτσων ανώτερης πνοής, που οφείλονται στον κ. Ζαφείρη Ιωσηφίδη.

Όλα δε τα παραπάνω εμπνευσμένα από συνείδηση χρέους προς τον ταπεινό, αλλά και άφοβο Πατρο-Κοσμά, ο οποίος αντιπροσωπεύει μιαν ανέσπερη δόξα του νεώτερου Ελληνισμού.

Δικαιολογημένη λοιπόν, και επίκαιρη, αυτή η ζωογόνος έκδοση προς τιμήν "ενός μεγάλου πρωταγωνιστή της προεπαναστατικής περιόδου του 1821 που μαζί με άλλους βοήθησε τον σκλαβωμένο Έλληνα για το μεγάλο ξεσηκωμό του Ελληνικού Γένους και την Ελευθερία του"... Συνεπώς, ο Κοσμάς ο Αιτωλός... "ζει" και θα ζει όσο υπάρχει Ελληνικό Έθνος, αφού το έργο του απ' την αρχή συνδέθηκε με την επιβίωση του Ελληνισμού", όπως σωστά υποστηρίζει στη φωτισμένη εισαγωγή του ο κ. Ευαγ. Σπύρου, που διαπιστώνει και το αληθινό τούτο: "Η Ελληνική Πολιτεία, η Εκκλησία, το υπουργείο Παιδείας, οι ιερείς, ο λαός, οι Επαναστάτες, οι νέοι, τα κόμματα, οι οργανώσεις, οι σύλλογοι, οι έμποροι, οι καταπιεστές και καταπιεζόμενοι έχουν να διδαχθούν σημαντικά θέματα διαβάζοντας τις διδαχές του Κοσμά του Αιτωλού...".

Συμπέρασμα:

Τι σημαίνουν τα παραπάνω; Σημαίνουν ότι ο μεγάλος εκείνος Δάσκαλος του Γένους και εθνομάρτυρας ανήκει και στη δική μας εποχή. Γιατί με το ζωντανό λόγο του και με το αγωνιστικό του παράδειγμα δείχνει, πάλι, το δρόμο προς μια νέα πνευματική ανθοφορία. Προς μια γενικότερη εθνική ακμή. Το συμπέρασμα τούτο αναδύεται ελπιδοφόρο από το πολλαπλώς ρωμαλέο περιεχόμενο του βιβλίου "Πατροκοσμάς ο Αιτωλός". Από εμάς εξαρτάται η αξιοποίηση των μηνυμάτων του.

Πηγή: "ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ" 3/9/96
Του Σ. Ι. ΑΡΤΕΜΑΚΗ

ΥΓΕΙΑ

Τα μικρόβια βλάπτουν σοβαρά την υγεία αλλά και τις ασφαλιστικές εταιρίες!

Η μικροβιακή αντοχή στα αντιβιοτικά αποτελεί ένα σημαντικό πρόβλημα στη χώρα μας για την υγεία αλλά και για το κόστος θεραπείας της. Καθημερινά οι γιατροί δίνουν μάχες να νικήσουν το καταστροφικό έργο των λοιμώξεων και δεν τα καταφέρνουν πάντα. Πολλοί θάνατοι εξ αιτίας λοιμώξεων που δεν μπορούν να εντοπίσουν ή να προβλέψουν είναι συνηθισμένο φαινόμενο. Οι λοιμώξεις που προκαλούνται από ανθεκτικά μικρόβια δύσκολα θεραπεύονται, επισημαίνει οι καθηγητής μικροβιολογίας Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Ν. Λεγάκης στην "Καθημερινή" (11.5.97) και συνεχίζει λέγοντας ότι "ο άρρωστος μένει για μεγάλο χρονικό διάστημα στο νοσοκομείο με μεγαλύτερη επίπτωση στα οικονομικά της υγείας, πολύ μεγαλύτερο κόστος αντιμικροβιακής θεραπείας και κυρίως πολύ σοβαρές επιπτώσεις για την υγεία ή ζωή του".

"Η αντοχή στα αντιβιοτικά διαμορφώνεται από τα αντιβιοτικά μέσα στα νοσοκομεία για τη θεραπεία των λοιμώξεων, από τα αντιβιοτικά που χορηγούνται στους περιστασιακούς ασθενείς αλλά και από τα αντιβιοτικά που χρησιμοποιούνται στην ζωοτεχνία και τις ιχθυοκαλλιέργειες". Ορισμένα αντιβιοτικά προάγουν την ανάπτυξη των ζώων (κοτόπουλα, γουρούνια) και μέσω αυτών παίρνει ...δόση και ο καταναλωτής που τρώει από αυτά σε μεγάλο ποσοστό και αυτή η ποσότητα προστιθέμενη γίνεται υπολογίσιμη και κανονικά οι γιατροί θα πρέπει να την υπολογίζουν...

Τα "ανθεκτικά μικρόβια" κάνουν θραύση στα νοσοκομεία και κυρίως σε λοιμώξεις μικρών παιδιών. Η ελληνική πολιτεία έχει ένα δίκτυο παρακολούθησης και ανάλυσης της μικροβιακής αντοχής που αρχίζει να οργανώνεται στα ελληνικά νοσοκομεία. Το δίκτυο συντονίζεται από τα εργαστήρια μικροβιολογίας και Υγιεινής και Επιδημιολογίας (καθηγητές Ν. Λεγάκης - Α. Βατόπουλος) και βασίζεται στην εγκατάσταση και λειτουργία στα διάφορα νοσηλευτικά ιδρύματα του λογισμικού συστήματος Whonet, μέσω του οποίου αναλύονται διάφορα δεδομένα και η ιδέα του ξεκίνησε από το Πανεπιστήμιο Harvard της Βοστώνης των ΗΠΑ σε συνεργασία με την Παγκόσμια Οργάνωση Υγείας. Το δίκτυο έχει ήδη εγκατασταθεί σε αρκετά νοσοκομεία και στόχος του είναι να επεκταθεί σε όλα.

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος που τόσα έχει να ωφεληθεί σε χρήμα και δημόσιες σχέσεις είναι καιρός να επιστρέψει στο κοινωνικό σύνολο που την χρηματοδοτεί μέρος του οφέλους της και να συνδράμει στην έρευνα και ενίσχυση των σκοπών αυτής της ομάδας επιστημόνων, ενισχύοντάς την με όποιο τρόπο νομίζει. Κύριε Παλαιολόγε και κύριε Καραλή έχετε πλέον την αφορμή να περιμένουμε την παρέμβασή σας. Άλλωστε αρκετά ΔΙΣ των πελατών σας χάνονται έτσι και αλλοιώς... Οι ασφαλιστικές εταιρίες μπορούν να κάνουν πολλά και επιτέλους να δικαιώσουν αυτούς που τις προτιμούν για καριέρα ή για συνεργασία ως εργαζόμενοι ή πελάτες.

Ευάγγ. Γ. Σπύρου



Τα πολλά συμβόλαια εκτός από το ότι αυξάνουν την παραγωγικότητα, έχουν και πολλά οφέλη:

- **Τα πολλά συμβόλαια αποτρέπουν τους ασφαλιστές να έχουν ξαφνικές πτώσεις. Η δραστηριότητα είναι μεγάλη και πάντα υπάρχει κάτι.**
- **Οι ασφαλιστές που πουλούν πολλά συμβόλαια ακούνε περισσότερα "ναι", από ένα μέτριο ασφαλιστή. Και κατά συνέπεια είναι περισσότερο θετικοί και έχουν μεγαλύτερη αυτοεκτίμηση.**
- **Η διατηρησιμότητα είναι μεγαλύτερη, για τους ασφαλιστές με πολλά συμβόλαια, και στενοχωριούνται λιγότερο, αν υπάρχει κάποια ακύρωση.**
- **Βλέπουν περισσότερους ανθρώπους και αυτό τους βοηθάει να βελτιώσουν την εικόνα τους και να γίνουν πιο κοινωνικοί.**
- **Οι ασφαλιστές που πουλάνε πολλά συμβόλαια έχουν περισσότερες επαναλαμβανόμενες πωλήσεις.**
- **Οι ασφαλιστές που πουλάνε περισσότερα συμβόλαια έχουν περισσότερους πελάτες και, φυσικά, περισσότερες συστάσεις.**

Για μια μέρα ήθελε να γλιτώσει 8.000.000

Απόφαση Αρείου Πάγου 345/1995 Τμ. Α' Προθεσμία ειδοποίησης του ασφαλιστή κατά το άρθρο 209 εδ. 1 ΕμπΝ' ακυρότητα όρου ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

Με την απόφαση αυτή ο Άρειος Πάγος έκρινε ότι η παράλειψη ειδοποίησης του ασφαλιστή (και σε περίπτωση ασφάλισης κατά του κινδύνου κλοπής) μέσα στην προβλεπόμενη στο άρθρο 209 ΕμπΝ τριήμερη προθεσμία, δεν έχει ως συνέπεια την απαλλαγή του ασφαλιστή από την υποχρέωση καταβολής ασφαλίσματος· αντίθετη ρήτρα σε ασφαλιστήριο συμβόλαιο είναι άκυρη.

Αριθ. 345/1995 Τμ. Α'

Προεδρεύων ο κ. Σ. ΣΩΚΡΑΤΕΙΔΗΣ, αντιπρόεδρος Εισηγητής ο κ. Δ. ΓΟΥΡΓΟΥΡΑΚΗΣ, αρεοπαγίτες Δικηγόροι οι κ.κ. Μ. Κοτίνης, Π. Χασάπης

Προθεσμία ειδοποίησης του ασφαλιστή κατά το άρθρο 209 εδ. 1 ΕμπΝ ακυρότητα όρου ασφαλιστηρίου συμβολαίου. Η παράλειψη ειδοποίησης του ασφαλιστή (και σε περίπτωση ασφάλισης κατά του κινδύνου κλοπής) μέσα στην προβλεπόμενη στο άρθρο 209 εδ. 1 ΕμπΝ τριήμερη προθεσμία δεν έχει ως συνέπεια την απαλλαγή του ασφαλιστή από την υποχρέωση καταβολής του ασφαλίσματος· αντίθετη ρήτρα σε ασφαλιστήριο συμβόλαιο είναι άκυρη.

(Απόσπασμα): Επειδή με το άρθρο 209 εδ. α' του ΕμπΝ ορίζεται ότι ο ασφαλισμένος οφείλει μέσα σε προθεσμία τριών ημερών από τότε που έγινε το δυστύχημα ή από τότε που έλαβε γνώση αυτού να ειδοποιήσει τον ασφαλιστή. Από τη διάταξη αυτή που είναι γενική και συνεπώς εφαρμόζεται και στην ασφάλιση κινητού πράγματος κατά του κινδύνου κλοπής, προκύπτει ότι η παράλειψη της παραπάνω υποχρέωσης του ασφαλισμένου δεν συνεπάγεται την απαλλαγή του ασφαλιστή από την υποχρέωση προς καταβολή του ασφαλίσματος, γιατί τέτοια βαριά έννομη συνέπεια δεν προκύπτει άμεσα ή έμμεσα από τον νόμο, όπως στις περιπτώσεις άλλων ασφαλιστικών βαρών που προβλέπονται στα άρθρα 202, 203 και 205 του ίδιου νόμου (ΟλΑΠ 16/1987 Ελλ Δνη 28 1444), συμβατικές δε ρήτρες, που συνομολογούνται συνήθως με τη μορφή γενικών όρων και προβλέπουν "έκπτωση" του ασφαλισμένου, δηλαδή απαλλαγή του ασφαλιστή σε περίπτωση μη έγκαιρης ειδοποίησης είναι άκυρες διότι περιέχουν μεταβολή, τόσο σοβαρής ως προς τις συνέπειες μορφής, των όρων της παραγραφής (άρθρ. 275 ΑΚ, 195 ΕΝ), μεταβάλλοντας το ασφαλιστικό βάρος του άρθρου 209 εδ. α' του Εμπ'Ν σε εξαιρετικά βραχύχρονη αποσβεστική προθεσμία. Στην προκειμένη περίπτωση το Εφετείο δέχτηκε ότι με το 1190005293/1.4.1990 ασφαλιστήριο συμβόλαιο η εναγόμενη ασφαλιστική εταιρία ήδη αναιρεσε ίουσα, ασφάλισε, για το από 20.4.1990 έως 20.10.1990 χρονικό διάστημα το υπ' αριθ. κυκλ. **ΙΧΕ αυτοκίνητο του ενάγοντος, ήδη αναιρεσιβλήτου, εκτός των λοιπών κινδύνων και για ολική κλοπή, αντί του ποσού των 8.000.000 δρχ. και έλαβε τα αντίστοιχα ασφάλιστρα. Στις 27.8.1990 ο ενάγων διαπίστωσε ότι το ως άνω αυτοκίνητο κλάπηκε από την περιοχή της Κυψέλης και κατόπιν αυτού κατέθεσε αυθημερόν ενώπιον του Ζ' αστυνομικού τμήματος μήνυση κατ' αγνώστων και ειδοποίησε για την κλοπή την εναγομένη στις 31.8 .1990, δηλαδή μετά πάροδο τεσσάρων ημερών από τότε που διαπιστώθηκε η κλοπή. Ακολούθως το Εφετείο, με βάση τα περιστατικά αυτά που ανελέγκτως δέχτηκε, έκρινε ότι ο ισχυρισμός της εναγομένης για απαλλαγή της από την υποχρέωση καταβολής της αξίας του αυτοκινήτου που κλάπηκε με βάση το επικαλούμενο άρθρο 6 παρ.3 των γενικών όρων της σύμβασης ασφάλισης που προβλέπει έκπτωση του ασφαλισμένου, αν δεν γνωστοποιήσει μέσα σε 3 ημέρες την κλοπή, είναι μη νόμιμος, λόγω ακυρότητας του άρθρου αυτού των γενικών όρων. Κρίνοντας έτσι το Εφετείο δεν παρεβίασε το άρθρο 209 εδ. α' του ΕμπΝ, ούτε το άρθρο 361 ΑΚ (ο σχετικός με την προθεσμία δηλώσεως ότι επήλθε η ασφαλιστική περίπτωση όρος του ασφαλιστηρίου συμβολαίου είναι κατά το ανωτέρω άκυρος), ούτε άλλη διάταξη και οι αντίθετοι δεύτερος και τρίτος λόγοι της αναίρεσης πρέπει να απορριφθούν ως αβάσιμοι [Επικυρώνει την 7677/1993 ΕφΑθ].

ΠΑΣΧΟΥΝ ΑΠΟ ΚΑΤΑΘΛΙΨΗ

"Το 5% του πληθυσμού στην Ευρώπη υποφέρει από κατάθλιψη, το 10% των ανδρών και το 20% των γυναικών θα βιώσουν ένα τουλάχιστον καταθλιπτικό επεισόδιο κατά τη διάρκεια της ζωής τους και περίπου 340 εκατομμύρια άνθρωποι σε όλο τον κόσμο υποφέρουν από διαταραχή της διαθέσεως, σύμφωνα με στοιχεία της Παγκόσμιας Οργανώσεως Υγείας. Τα στοιχεία αναφέρθηκαν σε συνέντευξη Τύπου της Ελληνικής Ψυχιατρικής Εταιρείας, στο πλαίσιο επιστημονικού συμποσίου με θέμα: "Η αντιμετώπιση της κατάθλιψης στο κατώφλι του 21ου αιώνα". Γενικότερο το φαινόμενο. Η αρρώστια της εποχής μας είναι ψυχική. Είναι φύσεως πνευματικής. Από αυτήν πάσχουν οι πολλοί. Τα ανέκφραστα, τα ανήσυχα μάτια, τα ταραγμένα πρόσωπα, δεν είναι παρά τα συμπτώματα μιας βαθύτερης νόσου. Είναι συχνά η περιφρονημένη φωνή του Θεού, η παραμερισμένη και καταπιεσμένη συνείδηση. Αυτή είναι η νέα πνευματική ασθένεια. Αυτή πρέπει να θεραπευθεί, για να βρει ο άνθρωπος τον εαυτό του. Να γαληνέψει και να ηρεμήσει. Και αυτό δεν θα γίνει με φτωχά ανθρώπινα μέσα. Θα γίνει με πνευματικά.

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

Οι σημαντικές αλλαγές στην τελευταία 10ετία στον κλάδο αυτοκινήτων κρύβονται και πίσω από τους παρακάτω πίνακες που δείχνουν την πορεία και σχέση αυξήσεων στα ασφάλιστρα (έσοδα) και υποχρεώσεις (έξοδα):

Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΩΝ ΑΥΞΗΣΕΩΝ ΣΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ (μέσος όρος)	
1987	26%
1988	25,1%
1989	4,7%
1990	18,2%
1991	31,1%
1992	44,2%
1993	39,8%
1994	12,4%
1995	22%
1996	15%
1997	12%

ΤΑ ΚΑΤΩΤΑΤΑ ΟΡΙΑ ΚΑΛΥΨΕΩΝ		
ΧΡΟΝΟΣ	ΣΩΜΑΤΙΚΕΣ ΒΛΑΒΕΣ	ΥΛΙΚΕΣ ΖΗΜΙΕΣ
1985	1.500.000 δρχ.	500.000 δρχ.
1986	3.000.000 δρχ.	1.000.000 δρχ.
1987	6.000.000 δρχ.	1.500.000 δρχ.
1988	10.000.000 δρχ.	2.000.000 δρχ.
1989	15.000.000 δρχ.	3.000.000 δρχ.
1990	15.000.000 δρχ.	3.000.000 δρχ.
1991	19.500.000 δρχ.	3.900.000 δρχ.
1992	19.500.000 δρχ.	3.900.000 δρχ.
1993	35.000.000 δρχ.	7.000.000 δρχ.
1994	70.000.000 δρχ.	14.000.000 δρχ.
1995	70.000.000 δρχ.	14.000.000 δρχ.
1996-1997	150.000.000 δρχ.	30.000.000 δρχ.

Οι υποχρεώσεις είναι μεγάλες και μόνο εταιρίες που έχουν καλή σχέση ασφαλίστρου εισπράξεων, υποδομή και κεφάλαια μπορούν να αντέξουν τις σύγχρονες απαιτήσεις του κλάδου. Χαμηλά ασφάλιστρα, χαμηλή εισπραξιμότητα και απηρχαιωμένες υποδομές διοικητικής υποστήριξης σίγουρα οδηγούν σε πτώχευση.
Ο κλάδος ασφάλισης ζωής συνδεδεμένος με επενδύσεις είχε αύξηση κατά 60,26% ενώ ο αντίστοιχος κλάδος ζωής είχε αύξηση 13,41%. 241,7 ΔΙΣ είχε παραγωγή ο κλάδος ζωής και 14 ΔΙΣ ο κλάδος ασφαλειών ζωής με συνδεδεμένες ασφαλίσεις.

PERSONAL INSURANCE

Στο πλαίσιο της συνεχούς της ανάπτυξης, η ασφαλιστική εταιρία Personal Insurance εγκαινίασε πρόσφατα το νέο εμπορικό της τμήμα υπό τη διεύθυνση του Παύλου Τσολακιάν.
Στους στόχους του εμπορικού τμήματος περιλαμβάνονται η διεύρυνση του δικτύου συνεργατών και του πελατολογίου της, η δημιουργία νέων προϊόντων και η βελτίωση της επικοινωνίας με τους πελάτες, διατηρώντας πάντα την προσωπική εξυπηρέτηση ως κεντρική φιλοσοφία της εταιρίας.
Υπενθυμίζεται ότι η Personal Insurance προσφέρει ένα πλήρες πακέτο υπηρεσιών που αφορά σε όλο τον κλάδο των Γενικών Ασφαλειών.

Αναζητούν έξυπνους αερόσακους

ΟΥΑΣΙΓΚΤΟΝ

Πιέσεις να κατασκευάσουν και να τοποθετήσουν στα αυτοκίνητά τους "έξυπνους αερόσακους" δέχονται οι αυτοκινητοβιομηχανίες, καθώς ανεβαίνει ο αριθμός των παιδιών που χάνουν τη ζωή τους από το απότομο "φούσκωμα" του κατά τα άλλα σωτήριου μέσου ασφάλειας. Στόχος των πιέσεων -που προέρχονται τόσο από ασφαλιστικές εταιρίες, όσο και από εθνικούς οργανισμούς ασφάλειας μεταφορών- είναι η ανάπτυξη ειδικών αισθητήρων οι οποίοι θα μπορούν να "αντιλαμβάνονται" αν ο επιβάτης του αυτοκινήτου βρίσκεται στη σωστή θέση και θα ρυθμίζουν ανάλογα το "φούσκωμα" του αερόσακου. Ανάλογες ρυθμίσεις θα γίνονται και σε σχέση με το βάρος του επιβάτη. Πάντως η τεχνολογία αυτή δεν θα μπορέσει να μεταφερθεί στα αυτοκίνητα παραγωγής πριν από την ερχόμενη δεκαετία και για το λόγο αυτό οι αυτοκινητοβιομηχανίες προσανατολίζονται στην περαιτέρω εξέλιξη υφιστάμενων συστημάτων. Μία τεχνολογία που χρησιμοποιούν ήδη η Mercedes και η BMW περιλαμβάνει αισθητήρα ο οποίος αντιλαμβάνεται αν σε κάθε κάθισμα υπάρχει επιβάτης. Σε περίπτωση που το κάθισμα είναι κενό, ο αερόσακος δεν ανοίγει.

Είπε...

"Οι ασφαλίσεις υγείας στην Ελλάδα πέρασαν τα τελευταία 20-25 χρόνια πολλές φάσεις για να φθάσουν στο σημερινό επίπεδο. Μέσα σ' αυτά τα χρόνια είχαμε εποχές λίγο ή περισσότερο παραγωγικές, όπως επίσης εποχές κερδοφορίας και σημαντικών απωλειών. Ξεκινώντας ουσιαστικά από τη δεκαετία του '70 και έως τις αρχές της δεκαετίας του '80 η παραγωγή ήταν μικρή. Θυμάμαι ότι παράρτημα / προσάρτημα νοσοκομειακών εξόδων υπήρχε ένα σε κάθε 10 ασφαλιστήρια ζωής. Εκείνη την εποχή οι καλύψεις που υπήρχαν μέσα σ' αυτό το "ασφαλιστήριο υγείας" ήταν ξεχωριστά για: - Δωμάτιο και Τροφή (ημερησίως) - Νοσοκομειακές Υπηρεσίες (Εξετάσεις, φάρμακα, Έξοδα χειρουργείου κ.ά.) - Αμοιβή χειρούργου και τέλος υπήρχε το Επίδομα Τοκετού. Αυτές οι καλύψεις είχαν μεταξύ τους μια σχέση / αναλογία και προσέφεραν μια διαφάνεια στους ασφαλισμένους, οι οποίοι στην περίπτωση αποζημίωσης, γνώριζαν ακριβώς ποια κατηγορία εξόδων καλύφθηκε ή ποια δεν ήταν αρκετή. Όμως το σημαντικότερο ήταν, ότι ο τρόπος με τον οποίον ήταν αναλελυμένες οι καλύψεις ήταν απόλυτα συμβατός με τη μέθοδο που χρέωναν τα έξοδα τα Δημόσια Νοσοκομεία και η πληθώρα των μικρών Ιδιωτικών Κλινικών που υπήρχαν τότε. Παρ' όλο ότι ήταν εποχή χαμηλής παραγωγής, εντούτοις ήταν ταυτόχρονα εποχή κερδοφορίας. Μέσα στη δεκαετία του '80 υπήρξαν τρεις πολύ σημαντικές εξελίξεις στον Τομέα Υγείας. Πρώτον, υιοθετήθηκε από τα Κρατικά Νοσοκομεία το λεγόμενο "κλειστό νοσήλιο", δηλαδή το να χρεώνονται όλα τα έξοδα νοσηλείας μέσα στο ημερήσιο νοσήλιο. Έτσι ο νοσηλευόμενος χρεώνονταν βάσει των ημερών νοσηλείας του και ανεξάρτητα από το αν χρεαζόταν ή όχι χειρουργική επέμβαση. Αυτή η νέα μέθοδος χρέωσης με το "πακετάρισμα" των εξόδων δεν ήταν πλέον συμβατή με τα ασφαλιστήρια που προανέφερα. Έτσι αναγκάσθηκαν οι Εταιρίες να πακετάρουν κι αυτές τις καλύψεις τους, καλύπτοντας έξοδα μέχρι κάποιο δραχμικό όριο κατά νοσηλεία με μια ελάχιστη ανάλυση, κυρίως προσδιορίζοντας το ανώτατο ημερήσιο νοσήλιο. Μέσα σ' αυτό το πακέτο για πρώτη φορά συμπεριλήφθη και ο τοκετός, ο οποίος καλυπτόταν πλέον ως ασθένεια. Η δεύτερη σημαντική εξέλιξη της δεκαετίας του '80 ήταν το επιβληθέν πάγωμα των τιμών στο νοσήλιο των ιδιωτικών κλινικών, που διήρκεσε για αρκετά μεγάλο χρονικό διάστημα. Από την πληθώρα των μικρών ιδιωτικών κλινικών λίγες άντεξαν, άλλες έκλεισαν και μερικές πουλήθηκαν κυρίως στα Κρατικά Νοσοκομεία όπου λειτουργούσαν και λειτουργούν ακόμη και σήμερα σαν παράρτημά τους. Η τρίτη εξέλιξη, ήταν μεταπήδηση ικανού αριθμού γιατρών από το ΕΣΥ στις ιδιωτικές κλινικές που είχαν επιζήσει και οι οποίες άρχισαν σιγά σιγά να μεγαλώνουν, μετατρεπόμενες σε πολυμετοχικές Εταιρίες με μετόχους τους ίδιους τους γιατρούς. Στο ίδιο χρονικό διάστημα οι πολύ μεγάλες ιδιωτικές κλινικές, όπως π.χ. το ΥΓΕΙΑ, απευθύνονταν σε περιορισμένο αριθμό καταναλωτών, κυρίως υψηλού οικονομικού επιπέδου. Και ενώ βαδίζαμε έτσι και είχαμε ακόμη κέρδη, απελευθερώθησαν κάποια στιγμή οι τιμές των ιδιωτικών κλινικών, ενώ παράλληλα φάνηκε και μία πτώση στο επίπεδο παροχής υπηρεσιών στην Κοινωνική Ασφάλιση. Φυσικό ήταν λοιπόν, οι καταναλωτές να στραφούν τότε στην Ιδιωτική Περίθαλψη και αυτό είχε ως φυσικό επακόλουθο την σταδιακή αύξηση των τιμών νοσηλείας, αφού ήταν πλέον ελεύθερη η τιμολόγηση, σε εποχή μάλιστα αυξημένης ζήτησης. Ο μέσος καταναλωτής δεν άντεχε όμως τέτοιο ύψος εξόδων νοσηλείας, βρήκε λοιπόν τη διέξοδο μέσω των ασφαλιστηρίων υγείας. Έτσι άνοιξε διάπλατα ο παραγωγικός οριζόντας για όλους μας. Φθάσαμε στο σημείο να υπάρχει μία ασφάλιση υγείας σε κάθε 1,8 ασφαλιστήρια ζωής. Όμως τότε εκδηλώνεται ένας άκρατος ανταγωνισμός μεταξύ των Εταιριών για το ποιος θα πάρει το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς. Στο βωμό της παραγωγής δόθηκαν και θυσιάσθηκαν πολλά". **(Δ. ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ στέλεχος ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ Ε.Α.Ε.Ε. 19-6-97)**

Η INTERAMERICAN κοντά στον αθλητισμό





Πρόσφατα ο Όμιλος INTERAMERICAN συμμετείχε ως χορηγός στην πρώτη Αθλητική γιορτή που διοργάνωσε η Ακαδημία ποδοσφαίρου Ρότσα, συγκεντρώνοντας πάνω από 800 μικρούς αθλητές.
Η INTERAMERICAN, πιστή στη φιλοσοφία της, ευαισθητοποιήθηκε για άλλη μια φορά απέναντι στα παιδιά, που από μικρή ηλικία στρέφονται στον αθλητισμό, αναπτύσσοντας έτσι το σώμα και το πνεύμα και έχουν μάθει να λένε: ναι στη ζωή όχι στα ναρκωτικά.
Κατά τη διάρκεια της γιορτής έγιναν δραστηριότητες ποικίλου περιεχομένου, όπως διαγωνισμός πέναλτι και φάουλ, με τη συμμετοχή των παιδιών της Ακαδημίας Ρότσα και πολλά άλλα happenings. Η βραδιά έκλεισε με την προσφορά αναμνηστικών δώρων της INTERAMERICAN προς τους μελλοντικούς ποδοσφαιριστές της Ακαδημίας.

Εξεύρεση πελατών, ποιων πελατών;

ΦΙΛΕ ΣΥΝΑΔΕΛΦΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ!
ΑΓΑΠΗΤΕ ΚΥΡΙΕ ΔΙΕΥΘΥΝΤΑ ΥΠ/ΤΟΣ ή ΓΡΑΦΕΙΟΥ!
ΚΥΡΙΟΙ ΥΠΕΥΘΥΝΟΙ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ!



Προσέξτε το πελατολόγιό σας!
Αν το πελατολόγιό σας είναι "σκουπιδοτενεκές", "σκουπίδια" θα μαζεύετε! Εκεί είναι η επιβίωσή σας.

Δείξτε προσοχή για να έχετε μέλλον...
Φτιάξτε καλούς πελάτες!

περιοδικό "ΝΑΙ"

Ο ΤΥΠΟΣ ΕΓΡΑΨΕ...

Και νέες ασφαλιστικές στην υπόθεση του "Ολοκαυτώματος"

Ορισμένοι εκ των πιο γνωστών ασφαλιστικών ομίλων της Ευρώπης προστέθηκαν τις τελευταίες μέρες στη λίστα την οποία έχουν καταγγείλει τα θύματα και οι συγγενείς θυμάτων του Ολοκαυτώματος, ανεβάζοντας έτσι τον συνολικό αριθμό των εταιριών που βρίσκονται αναμεμιγμένες στην ιστορία των κλεμμένων περιουσιών των Εβραίων στις 16.
Στα μεγάλα ονόματα του ασφαλιστικού κλάδου που περιλαμβάνονται στη λίστα βρίσκονται τώρα και η γαλλική Union des Assurances de Paris (UAP), καθώς και οι ελβετικές Winterthur Insurance Co και Zurich Life Insurance Co.
Παράλληλα, δεν αποκλείεται να περιληφθούν και άλλα μεγάλα ονόματα του κλάδου στη μήνυση την οποία μελετούν ήδη οι δικηγόροι, οι οποίοι και έχουν αρχίσει να αναζητούν τις σχέσεις μεταξύ της παλαιότερης ασφαλιστικής πολιτικής των εταιριών και των σημερινών τους στρατηγικών επιλογών. Όπως δήλωσε και μια εκ των δημόσιων κατηγόρων από τη Νέα Υόρκη, η Λίντα Γκέρστελ, "υπάρχουν ακόμα πολλές εταιρίες οι οποίες είχαν αρχικά περιληφθεί στη λίστα έχουν τώρα εξαιρεθεί και τα ονόματά τους έχουν διαγραφεί.
Η αρχική καταγγελία η οποία πραγματοποιήθηκε στο ομοσπονδιακό δικαστήριο του Μανχάτταν δεν έχει ακόμα προχωρήσει, δεν υπάρχουν τα απαραίτητα στοιχεία. Πάντως, εκτιμάται ότι περίπου 10.000 άτομα, τα οποία στο διάστημα μεταξύ 1920 και 1945 αγόρασαν ασφάλειες ζωής, ατυχημάτων και άλλες από τις καταγγελθείσες εταιρίες, μπορεί να ζητήσουν τώρα αποζημιώσεις οι οποίες και θα ανέλθουν σε πολλά δισεκατομμύρια δολάρια. Σύμφωνα με τις μηνύτριες αναφορές, όλοι όσοι δεν είχαν μπορέσει τότε να ξεφύγουν από τους Ναζί και συνελήφθησαν, έχασαν τις περιουσίες τους,ενώ οι Ναζί κατάσχεσαν, μαζί με όλα τα υπάρχοντά τους, και τα ασφαλιστικά τους συμβόλαια.
"Σε πολλές περιπτώσεις, τα κεφάλαια από τις ασφάλειες των θυμάτων του Ολοκαυτώματος χρησιμοποιήθηκαν για να χρηματοδοτήσει ο Χίτλερ την πολεμική μηχανή αλλά και για να πλουτίσουν οι ναζί εγκληματίες πολέμου", τονίζει η Γκέρτσελ. Ένα από τα βασικά προβλήματα που προκύπτουν σήμερα όμως είναι ότι πολλές από τις ασφαλιστικές εταιρίες που είχαν πουλήσει τα εν λόγω συμβόλαια πριν από σχεδόν μισό αιώνα έχουν έκτοτε συγχωνευτεί με άλλες, γεγονός που δυσχεραίνει σημαντικά τις έρευνες.
Επίσης, συνεχίζονται και οι καταγγελίες από καινούργιους ενδιαφερόμενους που εμφανίζονται τώρα και αναφέρουν, συχνά, καινούργια ονόματα, κάνοντας έτσι τις διαδικασίες να διαρκούν όλο και περισσότερο.
Σημειώνεται ότι την προηγούμενη εβδομάδα, μια από τις εμπλεκόμενες στην υπόθεση ασφαλιστικές εταιρίες, η Munich Re, συμφώνησε να εξαγοράσει την Victoria Holding, κίνηση η οποία θα την καταστήσει τη δεύτερη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία της Γερμανίας μετά την Allianz AG Holding.
Άλλα καινούργια ονόματα εταιριών, η ανάμιξη των οποίων στα εγκλήματα του Β' Παγκοσμίου Πολέμου θα διερευνηθεί, είναι η Gerling Konzern Life Insurance, Nordstern Life Insurance Co, Vereinte Insurance Co, Mannheimer Life Insurance Co και Deutscher Ring Life Insurance Co, όλες εταιρίες που εδρεύουν στη Γερμανία. Αλλά και ορισμένες ξένες εταιρίες, όπως οι ελβετικές Basler Life Insurance Co, Winterthur και Zurich, η ιταλική Adriavita SpA και η γαλλική UAP ήρθαν να διογκώσουν ακόμα περισσότερο την ήδη μεγάλη λίστα.
Τέλος, να αναφέρουμε ότι η ιταλική Assicurazioni Generali SpA, η αυστριακή Wiener Allianz Insurance Co, η μιλανέζικη Riunioni Adriatica Di Scurta, η γερμονική Allianz και η Der Anke Allgemeine της Βιέννης, καθώς και η γαλλική AGF και η βαυαρέζικη Bavarian Reinsurance Co, οι οποίες και περλαμβάνονταν στη "λίστα των υπόπτων", έχουν τώρα εξαιρεθεί.

ΕΞΠΡΕΣ 12/8/97

Ο ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΠΙΣ ΧΟΡΗΓΟΣ ΣΤΟ ΜΟΥΣΙΚΟ ΑΝΑΛΟΓΙΟ ΤΟΥ ΜΕΓΑΡΟΥ ΜΟΥΣΙΚΗΣ

Τη Δευτέρα 19 Μαΐου παρουσιάσθηκαν στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών οι "Δρόμοι των Τσιγγάνων" με χορηγό τον Όμιλο Εταιριών ΑΣΠΙΣ. Το πρόγραμμα αυτό εντάχθηκε στη σειρά εκδηλώσεων υπό τον γενικό τίτλο "Μουσικό Αναλόγιο" και περιλάμβανε τρία μέρη: Στο πρώτο μέρος το Μουσικό Συγκρότημα Τσιγγάνων από την Marsa της Ρουμανίας παρουσίασε ερωτικά και επικά τραγούδια. Στο δεύτερο μέρος ακούστηκαν ελληνικοί παραδοσιακοί ήχοι από την Κομπανία Χάλκινων Πνευστών του Δημήτρη Κώτσικα από την Κοζάνη. Στο τρίτο και τελευταίο μέρος ο χορευτής Manolete και το συγκρότημά του παρουσίασαν το θέαμα "Flamengo Soy". Η καλλιτεχνική διεύθυνση ήταν του Δημ. Μαραγκόπουλου, ενώ τη μουσική έρευνα και καλλιτεχνική επιμέλεια είχε αναλάβει ο Λάμπρος Λιάβας. Στην κατάμεστη αίθουσα των Φίλων της Μουσικής το κοινό χειροκρότησε με ενθουσιασμό τους καλλιτέχνες.

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Παύλος Ψωμιάδης δήλωσε σχετικά: "Ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ άλλη μία φορά αποδεικνύει την προτεραιότητα που δίνει στην υποστήριξη των πολιτιστικών εκδηλώσεων στη χώρα μας. Εκτιμούμε ότι τέτοιες εκδηλώσεις όπως "οι Δρόμοι των Τσιγγάνων" συμβάλλουν στην προσπάθεια της επικοινωνίας των λαών μέσω της μουσικής και του χορού. Ευχή όλων μας είναι η ενίσχυση του θεσμού της χορηγίας στη χώρα μας, στην οποία άλλωστε γεννήθηκε κατά την αρχαιότητα".

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΕΠΕΙΓΟΥΣΑ ΑΕΡΟΜΕΤΑΦΟΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Στις 8 Μαΐου 1997 ένας ασφαλισμένος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ μεταφέρθηκε επειγόντως με ειδικά εξοπλισμένο αεροσκάφος από το Νοσοκομείο Τιράνων Αλβανίας στο Ωνάσειο Νοσηλευτικό Ίδρυμα Αθηνών με διάγνωση εμφράγματος. Συγκεκριμένα προκειται για τον κ. Βύρωνα Πιτσιλίδη, Διευθυντή της TIRANA BANK, θυγατρικής της Τράπεζας Πειραιώς. Κατά την αερομεταφορά ο ασθενής συνοδευόταν από ιατρό καρδιολόγο.

Ο κ. Πιτσιλίδης είναι ασφαλισμένος με ατομικό ασφαλιστήριο στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και η ασφάλισή του περιλαμβάνει την κάλυψη επείγουσας αερομεταφοράς που παρέχει η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ σε συνεργασία με την GESA ASSISTANCE.

Το κόστος της συγκεκριμένης αερομεταφοράς ανήλθε κατά προσέγγιση σε 2.500.000 δρχ., ποσό το οποίο επιβάρυνε εξ ολοκλήρου την ασφαλιστική εταιρία. Αξίζει να σημειωθεί ότι παρόμοιες επείγουσες αερομεταφορές ασφαλισμένων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ έχουν πραγματοποιηθεί αρκετές φορές στο πρόσφατο παρελθόν από σημεία εντός ή εκτός Ελλάδος, κυρίως δε από νησιά του Αιγαίου.

ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΘΗΚΕ Η ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ

Την Δευτέρα 30 Ιουνίου 1997 πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΑΝΝΙΑ η Γενική Συνέλευση των μετόχων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ. Σ' αυτήν παρέστησαν και εκπρόσωποι των θεσμικών επενδυτών του εξωτερικού, που έχουν επενδύσει σε μετοχές της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ.

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Παύλος Ψωμιάδης, ο οποίος προήδρευσε και στη Γενική Συνέλευση, ανακοίνωσε ότι τα αποτελέσματα του α' εξαμήνου του 1997 εμφανίζονται ιδιαίτερα θετικά και προέβλεψε ότι τα κέρδη του 1997 θα υπερβούν τα 750 εκατομμύρια δραχμές.

Ο κ. Παύλος Ψωμιάδης ανέφερε επίσης ότι προχωρούν και βρίσκονται σε τελικό στάδιο οι διαδικασίες για την εξαγορά του χαρτοφυλακίου της ΛΑΪΚΗΣ ΖΩΗΣ από την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ. Επεσήμανε δε ότι έχουν εισέλθει στην φάση της υλοποίησης τα πορίσματα της DELOITTE & TOUCHE, η οποία έχει αναλάβει το Re-engineering των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ. Στα πλαίσια αυτά υλοποιείται η συγχώνευση των ασφαλιστικών εταιριών ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΗΜΙΩΝ (Γενικών Κλάδων) και ΗΝΙΟΧΟΣ (Εταιρία που ειδικεύεται στις ασφαλίσεις Αυτοκινήτων).

ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ Ε.Ε.

5,5 δισ. ECU θα πάρει φέτος η χώρα μας

Ο Γενικός Προϋπολογισμός της Ευρωπαϊκής Ένωσης το 1997

Το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο ψήφισε τον προϋπολογισμό της Ευρωπαϊκής Ένωσης για το τρέχον έτος (1997). Οι συνολικές δαπάνες του προϋπολογισμού στις πιστώσεις πληρωμών (Π.Π.) φθάνουν τα 82,3 δισ. ECU, ενώ για τις πιστώσεις υποχρεώσεων (Π.Υ.) τα 88,1 δισ. E CU. Στον πίνακα που παραθέτουμε δίνονται τα βασικά μεγέθη του προϋπολογισμού. Αναλυτικότερα, για τις γεωργικές δαπάνες (κατηγορία 1) προβλέπεται το ποσό των 40.805 εκατ. ECU (Π.Υ.) και 40.805 εκατ. ECU (Π.Π.). Για τις διαρθρωτικές πολιτικές (κατηγορία 2) προβλέπεται το ποσό των 31.477 εκατ. ECU (Π.Υ.) και 26.300 εκατ. ECU (Π.Π.). Ειδικότερα για το Ταμείο Συνοχής προβλέπεται το ποσό των 2.749 εκατ. ECU (Π.Υ.) και 2.326 εκατ. ECU (Π.Π.). Τέλος, για τη Μεσογειακή Λεκάνη προβλέπεται ποσό 939 εκατ. E CU (Π.Υ.) και 411 εκατ. ECU (Π.Π.). Το αντίστοιχο για τις χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, καθώς και για τις Δημοκρατίες της πρώην Σοβιετικής Ένωσης το προβλεπόμενο ποσό ανέρχεται σε 2.001 εκατ. ECU (Π.Υ.) και 1.766 εκατ. ECU (Π.Π.). Η Ελλάδα μπορεί να αντλήσει από τον προϋπολογισμό αυτό πόρους ύψους 5,5 δισ. ECU περίπου μέσα στο έτος.

Προϋπολογισμός της Ε.Ε. για το 1997 (εκατ. ECU)

ΤΟΜΕΙΣ	ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ 1996		Πρ.Συμβουλίου 2η ανάγνωση		Ευρωπ. Κοινοβούλιο 2η ανάγνωση	
	Π.Υ.	Π.Π.	Π.Υ.	Π.Π.	Π.Υ.	Π.Π.
Γεωργικές Δαπάνες	40.828	40.828	40.805	40.805	40.805	40.805
Διαρθρωτικές Πολιτικές	29.131	25.754	31.447	26.300	31.477	26.300
Εσωτερικές Πολιτικές	5.324	5.032	5.462	4.983	5.600	5.109
Εξωτερικές Πολιτικές	5.260	4.292	5.400	4.174	5.600	4.497
Διοικητικές Δαπάνες	4.128	4.128	4.245	4.245	4.283	4.283
Αποθεματικό	1.152	1.152	1.158	1.158	1.158	1.158
Αντισταθμίσεις	701	701	212	212	212	212
ΣΥΝΟΛΟ	86.524	81.887	88.759	81.877	88.137	82.365

Πηγή: Οικονομικός Ταχυδρόμος

Είπε...

Ερ.: Το μυστικό του επιτυχημένου μάνατζερ ποιο είναι σήμερα;

Απ.: Η επαφή με την πραγματικότητα. Ταξιδεύω δύο φορές το μήνα στο εξωτερικό. Πρέπει να ανησυχείς διαρκώς. Να μην εφησυχάζεις. Πάντοτε υπάρχει η αναζήτηση.

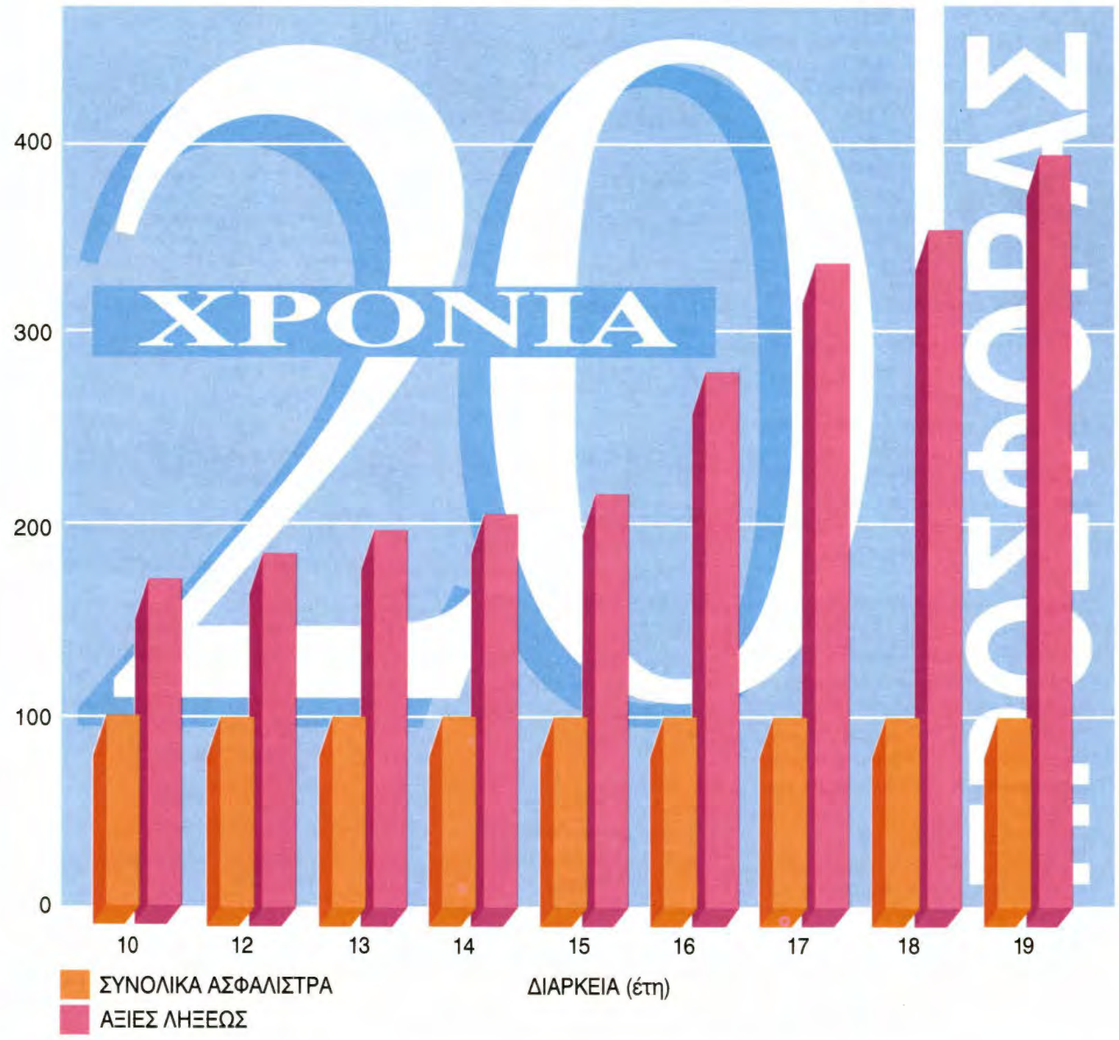
Ερ.: Θα μπορούσατε να φύγετε από την εταιρία για ένα μεγάλο χρονικό διάστημα και ο μηχανισμός να λειτουργήσει αποτελεσματικά;

Απ.: Έλειψα 45 μέρες στην Ιαπωνία και πιστεύω ότι η εταιρία πήγε καλά με μερικά τηλεφωνήματα με τους συνεργάτες μου. Πιστεύω ότι το άλφα και το ωμέγα σε μια σχέση είναι ο σεβασμός και η ειλικρίνεια.

Νίκος Νιργιανάκης
Δ/νων Σύμβουλος INTERTECH,
Προϊόντα Panasonic Τηλεπικοινωνίες-
Αυτοματισμός Γραφείων
(8 ΔΙΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΣΤΟ '96)

Αποτέλεσμα στην Πράξη

ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟΥ ΜΕ ΛΗΞΕΙΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ 10 ΕΩΣ 19 ΕΤΗ



Πρωτοπορία, Συνέπεια, Αξιοπιστία

20 ΧΡΟΝΙΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

ΕΛΛΗΝΟ ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 2-4, ΠΥΡΓΟΣ ΑΘΗΝΩΝ, ΚΤΙΡΙΟ Β • 115 27 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ.: 749 8000 • FAX: 749 8874

Συμβουλές για τον ασφαλιζόμενο

Ατύχημα με οχήματα σε πλοίο



Τις θερινές διακοπές πολλοί από εμάς θα τις περάσουμε στα όμορφα ελληνικά νησιά παίρνοντας μαζί και το αυτοκίνητό μας. Ποιος θα πληρώσει όμως τις ζημιές που θα προκληθούν μέσα στο πλοίο στο ή από το αυτοκίνητό σας όταν τα αυτοκίνητα συγκρουσθούν μεταξύ τους κατά τη διάρκεια και εξαιτίας θαλασσοταραχής...

Εκτιμούμε ότι ευθύνεται ο ιδιοκτήτης του πλοίου, εναντίον του οποίου πρέπει να στραφείτε. Στην περίπτωση αυτή δεν εφαρμόζεται ο νόμος περί αστικής ευθύνης αυτοκινήτων, διότι το όχημα δεν ήταν σε λειτουργία κατά την έννοια του άρθρου 4 του Ν. ΓΠΝ/1911.

Επειδή η ζημία συνέβη μεταξύ σταθμευμένων οχημάτων κατά τη διάρκεια θαλάσσιας μεταφοράς, η υπαιτιότητα θα πρέπει να αναζητηθεί στις διατάξεις του Κώδικα Ιδιωτικού Ναυτικού Δικαίου. Ανατρέχοντας στο άρθρο 112 του Κ.Ι.Ν.Δ., βλέπουμε ότι ο εκναυλωτής, αυτός δηλαδή που διαθέτει το πλοίο για μεταφορικό σκοπό, έχει και την υποχρέωση να επιμελείται για την καλή διατήρηση του φορτίου καθόλη τη διάρκεια του πλου. Στην προκειμένη περίπτωση λοιπόν, η ευθύνη για το συμβάν βαρύνει τον εκναυλωτή, ο οποίος ευθύνεται σύμφωνα με το νόμο για τις πράξεις και παραλείψεις του πλοιάρχου και των μελών του πληρώματος δηλαδή για την παράλειψή τους να λάβουν όλα τα ενδεικνυόμενα αποφυγής ζημίας. Επομένως ο ιδιοκτήτης του ζημιωθέντος αυτοκινήτου θα πρέπει να στραφεί κατά του εκναυλωτή για την αποκατάσταση των ζημιών. Αν κάποιος άλλος ιδιοκτήτης οχήματος έχει ήδη στραφεί εναντίον σας, τότε μπορείτε να ενάγετε εσείς τον εκναυλωτή με τη σειρά σας.

Δημήτρης Γ. Παπαδόπουλος - Τσαγιάννης
Δικηγόρος Παρ' Αρείω Πάγω

Πηγή: INTERLIFE NEWS
ΙΟΥΝΙΟΣ 1997 της INTERLIFE

INTERAMERICAN

Η INTERAMERICAN ΚΟΝΤΑ ΣΤΑ ΣΤΡΑΤΕΥΜΕΝΑ ΝΙΑΤΑ



Πάντα κοντά στους νέους. Αυτή είναι μία βασική αρχή του Ομίλου INTERAMERICAN που εκδηλώνεται πολύ συχνά και προς πολλές κατευθύνσεις είτε πρόκειται για ενημέρωση γύρω από κοινωνικά θέματα είτε για θέματα υγείας είτε για συμμετοχή σε πολιτιστικά δρώμενα.

Μέσα στο πλαίσιο αυτό και σαν συνέχεια του κοινωνικού της προγράμματος αλλά και της επικοινωνίας που έχει ξεκινήσει, από τις αρχές του χρόνου με τους στρατευμένους νέους, εντάσσεται και η εκδήλωση "Βραδιά Οπλίτη", την οποία διοργάνωσε ο Όμιλος INTERAMER ICAN στο στρατόπεδο στο Χαϊδάρι με την Κωνσταντίνα και τους συνεργάτες της προκειμένου να ψυχαγωγηθούν και να διασκεδάσουν 2.000 οπλίτες μαζί με τους υπαξιωματικούς και τους αξιωματικούς του Κ.Ε.Δ.Β.

Ηταν μία ξεχωριστή βραδιά με πολύ κέφι, τραγούδι και χορό, μία ανάπαυλα από ασκήσεις, αναφορές και εκπαίδευση. Γιατί, όπως πολύ σωστά είπε και η Κωνσταντίνα στην εισαγωγή του προγράμματός της, όλα είναι εξίσου απαραίτητα και η εκπαίδευση στα όπλα αλλά και η ψυχική καλλιέργεια και ανακούφιση.

Τέλος, ο Ταξίαρχος κ. Μενούνος ευχαρίστησε την Κωνσταντίνα γιατί επιβεβαίωσε άλλη μία φορά ότι βρίσκεται κοντά στους στρατευμένους νέους αλλά και τον Όμιλο INTERAMERICAN για την πρωτοβουλία του και απένειμε αναμνηστικά του Σώματος.

Στη φωτογραφία εικονίζονται ο Ταξίαρχος κ. Μενούνος με την Κωνσταντίνα και τον Διευθυντή Επικοινωνίας & Δημοσίων Σχέσεων του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Σ. Τζούμα.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ με στόχους

Οι περισσότεροι άνθρωποι είναι εξοικειωμένοι με τη φιλοσοφία της διεύθυνσης με βάση τους στόχους. Αυτή περιλαμβάνει τα εξής:

1. Το να γνωρίζεις πού βρίσκεσαι σήμερα
2. Το να γνωρίζεις πού θέλεις να φθάσεις
3. Το να γνωρίζεις πώς θα φθάσεις εκεί
4. Πώς θα μείνεις εκεί.

Η εκπαίδευση με στόχους δεν είναι τίποτα άλλο από την ίδια τη διαδικασία σε 4 στάδια:

1. Τι είδους εκπαίδευση χρειάζεται
2. Τι επιπέδου εκπαίδευση θέλετε
3. Πώς θα εκπαιδεύσετε
4. Πώς θα συνεχίσετε μετά την εκπαίδευση

7 ΕΜΠΟΔΙΑ ΣΤΗ ΜΑΘΗΣΗ

1. ΑΥΤΟ-ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ
2. ΑΔΥΝΑΜΙΑ ΝΑ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΟΥΜΕ ΤΗΝ ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ
3. ΕΛΛΕΙΨΗ ΠΡΟΘΥΜΙΑΣ ΝΑ ΓΙΝΟΥΝ ΑΠΟΔΕΚΤΑ ΤΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ Ή ΤΟΥ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ
4. ΑΝΤΙΡΡΗΣΕΙΣ ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗ
5. ΠΑΛΙΑ ΕΜΠΕΙΡΙΑ
6. ΑΝΤΙΦΑΣΗ ΣΕ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ
7. ΦΟΒΟΣ ΑΠΟΤΥΧΙΑΣ

ΑΠΟΨΗ

Το λάθος της σύχρονης ελληνικής κοινωνίας

Η σύγχρονη κοινωνία των Ελλήνων "αποκόπηκε αυτοβούλως από την ιστορία και τη γλωσσική της συνέχεια, ευτέλισε και γελοιοποίησε τις συνεκτικές αξίες ενός λαού, όπως η πολιτιστική κληρονομιά, η παράδοση, τα ήθη και έθιμα, η δημοτική μουσική και ποίηση, χλεύασε και σχεδόν ποινικοποίησε την αγάπη προς την πατρίδα, τον σεβασμό προς τη θρησκεία και τη μεταφυσική ενατένιση, θεοποιώντας αντίθετα τις υπαγορεύσεις των από τη μέση και κάτω άκρων του ανθρωπίνου σώματος. Καταδίκασε την άμιλλα, την αξιοκρατία, την φιλανθρωπία, ως όπλα επιβολής των αρχουσών τάξεων, ανήγαγε την παραβίαση του Συντάγματος, των νόμων και της κοινωνικής ηθικής σε "δημοκρατικές κατακτήσεις" και τελευταία ανέδειξε ως τους πλέον αξιόπιστους μάρτυρες και τιμητές τους ποινικούς κατάδικους και τους αποδεδειγμένα απατεώνες, τους οποίους μάλιστα φαίνεται ενίοτε να εμπιστεύεται ακόμα και η αυτόκλητα παρασυρόμενη από τον κοινωνικό της περίγυρο δικαιοσύνη.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΤΟ ΦΘΙΝΟΠΩΡΟ ΞΕΚΙΝΟΥΝ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΣΤΗ ΣΕΡΒΙΑ



Το φθινόπωρο του τρέχοντος έτους ξεκινά η ασφαλιστική δραστηριοποίηση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στην Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γιουγκοσλαβίας (Σερβία-Μαυροβούνιο). Η απόφαση αυτή επισημοποιήθηκε κατά την πρόσφατη επίσκεψη (16 και 17 Ιουλίου) στην Αθήνα του Προέδρου του Ομίλου DUNAV κ. MILORAD SKRBIC.

Ο κ. SKRBIC συνοδευόμενος από τον Οικονομικό Διευθυντή του Ομίλου κ. UMELIC και τον Γενικό Διευθυντή της DUNAV BANK κ. PENEZIC είχαν διεξοδικές συζητήσεις με τον Πρόεδρο του Ομίλου ΑΣΠΙΣ κ. Παύλο Ψωμιάδη και με άλλα στελέχη του Ομίλου. Όπως έχει ήδη ανακοινωθεί θα ιδρυθεί με έδρα το Βελιγράδι η ασφαλιστική Εταιρία Ζωής DUNAV - ΑΣΠΙΣ, στην οποία θα μετέχει κατά 51% ο Όμιλος DUNAV και κατά 49% η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Η Ασφαλιστική Εταιρία DUNAV είναι σήμερα η μεγαλύτερη της Ο.Δ. Γιουγκοσλαβίας και ελέγχει το 70% της αγοράς.

Οι κ.κ. SKRBIC και Ψωμιάδης συζήτησαν επίσης τα επόμενα βήματα για τη διεύρυνση της συνεργασίας των δύο Ομίλων και σε άλλους τομείς των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών. Εξ άλλου στα πλαίσια της συνεργασίας των Ομίλων DUNAV και ΑΣΠΙΣ λειτουργεί ήδη στη Θεσσαλονίκη το ασφαλιστικό πρακτορείο B.B.I. (BALKAN BROKERAGE OF INSURANCE) με ειδίκευση στις ασφαλίσεις εμπορευμάτων που μεταφέρονται από και προς τη Σερβία μέσω του λιμένος Θεσσαλονίκης. Η διεύθυνση του Πρακτορείου είναι Πολυτεχνείου 12 στη Θεσσαλονίκη και το τηλέφωνο (031) 533903.

Στην φωτογραφία οι κ.κ. Π. Ψωμιάδης και Μ. SKRBIC μαζί με στελέχη των Ομίλων ΑΣΠΙΣ και DUNAV κατά την πρόσφατη συνάντησή τους στα Γραφεία της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

ΤΟ ΧΑΜΕΝΟ ΟΡΑΜΑ ΤΩΝ ΑΜΕΡΙΚΑΝΩΝ

"ΠΟΛΛΟΙ Αμερικανοί αντί να ατενίζουν το μέλλον έχουν καταληφθεί από φοβίες. Η σύγχυση της σκέψεως, η οποία παρατηρείται πολύ συχνά τον τελευταίο καιρό, οδηγεί πλέον σε απογοήτευση. Κορεσμένοι από τις εισαγωγές, τη νέα τεχνολογία και την πλεονεξία των επιχειρήσεων, οι Αμερικανοί δεν μπορούν να είναι πλέον σίγουροι ότι θα βρουν εργασία... ("Herald Tribune"). Φοβίες και σύγχυση σκέψεως, λοιπόν, αβεβαιότης και ανησυχία έρχονται να πάρουν τη θέση της καλοζωίας και της σιγουριάς. Θα αντιληφθούν όμως οι Αμερικανοί και προπαντός οι ηγέτες τους, αλλά και οι Δυτικοευρωπαίοι, ότι η οικονομική κρίση και οι συνακόλουθες ανησυχίες έχουν πρωτίστως πνευματική και ηθική αιτία; Η υπεροψία και η αυτοπεποίθηση οποιουδήποτε πλανητάρχη δεν αρκούν για να προωθήσουν την ευημερία μιας χώρας. Χωρίς σεβασμό στις αιώνιες ηθικές αρχές, χωρίς υψηλή αίσθηση της δικαιοσύνης δεν θεμελιώνονται έθνη και δεν ευημερούν λαοί. Και οι εξετάσεις, που έχει δώσει τα τελευταία χρόνια η πέραν του Ατλαντικού υπερδύναμη, δεν είναι επιτυχείς. Η περιφρόνηση του δικαίου μικρών λαών και η υποστήριξη καταπιεστικών χωρών, χάριν φτηνών σκοπιμοτήτων, σηματοδοτούν τη χρεοκοπία.

Ο ΤΥΠΟΣ ΕΓΡΑΨΕ...

Η ΤΡΙΛΟΓΙΑ ΕΝΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΣΚΑΝΔΑΛΟΥ

ΙΙ. Ουδέν το νεώτερον από το ...«ασφαλιστικό» μέτωπον

Εάν αντικαταστήσετε τη λέξη "ασφαλιστικόν" της επικεφαλίδας με τη λέξη "δυτικόν" θα έχετε τον τίτλο του best seller βιβλίου της μετά τον Πρώτο Παγκόσμιο Πόλεμο εποχής. Ο συγγραφέας του βιβλίου αυτού, ο Erich Maria Remarque (1898-1970) είχε επιτύχει να περιγράψει με τον πλέον ζωντανό και παραστατικό τρόπο το πώς η ηγεσία των γερμανικών ενόπλων δυνάμεων παραπλανούσε τα μετόπισθεν, με τα ανακοινωθέντα που εξέδιδε του τύπου "Ουδέν το νεώτερο από το μέτωπο", για την φρικτή πραγματικότητα και τις αθλιότητες του πολέμου. Πολύ φοβούμαι ότι, τηρουμένων των αναλογιών, σε κάτι ανάλογο επεδίδετο έως τώρα η εις το Υπουργείο Ανάπτυξης κατοικοεδρεύουσα Εποπτική των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων Αρχή, προσποιούμενη ότι δεν αντελαμβάνετο ουδεμίαν εκ των "εστιών πυρός", οι οποίες άρχισαν να απειλούν το ασφαλιστικό... "Σείχσού". Ο απίθανος αυτός στρουθοκαμηλισμός είχε σαν συνέπεια να καταστούν μόνιμος απειλή για την ασφαλιστική αγορά οι διάφορες αυτές "εστίες πυρός", όπως εκείνες: α) του πλαστού "ομολόγου" της εταιρίας "Standard", β) "Εθνική", γ) των εν Ιταλία δικαστικών περιπετειών της εταιρίας "Θέμις", δ) της μη αμφισβητούμενης συρρίκνωσης αποθεμάτων καλυπτόντων υποχρεώσεις προς ασφαλισμένους, πλειάδος ασφαλιστικών εταιριών και ... "last but not least" ε) της εξαΰλωσης -τη βοηθεία ειδικών... εξαϋλωτών- Ομολόγων του Ελληνικού Δημοσίου κατατεθειμένων για την κάλυψη υποχρεώσεων της εταιρίας American Life προς τους ασφαλισμένους της, αξίας δραχμών ενός δισεκατομμυρίου πεντακοσίων εννέα εκατομμυρίων πενήντα εννέα χιλιάδων και εκατόν ογδόντα οκτώ (1.509.050.188)... Νομίζω όμως, ότι η δειγματοληψία αυτή ασφαλιστικών "εστιών πυρός" αρκεί για να αποδειχθεί του λόγου το αληθές ότι έως τώρα η Εποπτική των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων Κρατική Αρχή έδιδε την εντύπωση, πως εάν ζούσε ο Γιαννούλης Χαλεπάς και του ζητείτο να την απαθανατίσει με την σμίλη του θα είχαμε ένα δεύτερο αριστούργημα... "Κοιμωμένης". Αλλά γιατί "έως τώρα"; Για τον απλούστατο λόγο ότι πρόσφατα κάτι άρχισε να κινείται προς την αντίθετη κατεύθυνση. Πρώτον, ο εν προκειμένω αρμόδιος εκφραστής της πολιτικής ηγεσίας του Υπουργείου Ανάπτυξης, Υφυπουργός κ. Μ. Χρυσοχοΐδης -παρά τον φόρτον των ποικιλώνυμων προβλημάτων με την λύση των οποίων είναι επιφορτισμένος- άρχισε να επιδεικνύει ιδιαίτερο ενδιαφέρον και για τα προβλήματα της ασφαλιστικής αγοράς και προ παντός να παίρνει πρωτοβουλίες για τη μεθόδευση των ελεγκτικών για τα ασφαλιστικά θέματα διαδικασιών. Και είναι πέραν της καλής πίστης η κριτική, που άρχισε να ασκείται εναντίον αυτών των διαδικασιών πριν ή αυτές δοκιμασθούν στην πράξη. Δεύτερον, η τοποθέτηση επικεφαλής της Διεύθυνσης των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής του Υπουργείου Ανάπτυξης (τομέας Εμπορίου) του κ. Ε. Θωμόπουλου, ενός δημοσίου λειτουργού χαίροντος, όπως πανταχόθεν αναγνωρίζεται, της έξωθεν καλής μαρτυρίας, εγγυάται την από τούδε και στο εξής αλλαγήν επί τα βελτίω όχι μόνον του σκηνικού αλλά και του τρόπου λειτουργίας και αποτελεσματικότητας του νευραλγικού αυτού για την ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης οργάνου. Ας δώσουμε λοιπόν την αναγκαία πίστωση χρόνου τόσον στον κ. Μ. Χρυσοχοΐδη όσον και στον κ. Ε. Θωμόπουλο μέχρις ότου φανούν τα πρώτα αποτελέσματα των προσπαθειών τις οποίες άρχισαν ήδη να καταβάλλουν για την αποκατάσταση της τάξης στον ιδιωτικοασφαλιστικό χώρο και τότε, με το χέρι στην καρδιά, να κρίνουμε και εάν παραστεί ανάγκη να μη διστάσουμε να επικρίνουμε τα αποτελέσματα της νέας ασφαλιστικής πολιτικής, την οποίαν οι κ.κ. Μ. Χρυσοχοΐδης και Ε. Θωμόπουλος ευαγγελίζονται.

(FAX NEWS 446 17-7-97)

ΒΑΡΒΑΡΟΤΗΤΕΣ
σε Τένεδο και Ίμβρο



ΕΠΑΝΕΡΧΟΜΕΘΑ σ' ένα θέμα με γενικότερο ενδιαφέρον διεθνούς δικαίου και σεβασμού των ανθρωπίνων δικαιωμάτων, διότι ορθώς το επαναφέρει ο ξένος Τύπος: "Κατεστραμμένα σχολεία, ξεριζωμένα χωριά, ξεριζωμένες οικογένειες και κλειδαμπαρωμένα σπίτια", είναι η εικόνα σήμερα των δύο νησιών του ανατολικού Αιγαίου, της Ίμβρου και της Τενέδου, που δόθηκαν με τη συνθήκη της Λωζάνης στην Τουρκία, επισημαίνει η ελβετική εφημερίδα "Νόιε Τσίρχερ Τσάιτουνγκ". Σε ολοσέλιδο άρθρο η εφημερίδα υπενθυμίζει ότι η πληθυσμιακή δομή των νησιών έχει αλλάξει εντελώς παράνομα και διευκρινίζει ότι η αναλογία 9000 Ελλήνων προς 100 Τούρκους έχει μεταβληθεί σήμερα σε 250 Έλληνες έναντι 7.500 Τούρκων. Η ελβετική εφημερίδα αναφέρεται στην έκθεση της Επιτροπής του Ελσίνκι για την τύχη του πληθυσμού των δύο νησιών στην οποία μνημονεύονται ως ημερομηνίες-σταθμοί το 1964, όταν έκλεισαν τα ελληνικά σχολεία, το 1965, όταν ιδρύθηκαν τουρκικές αγροτικές φυλακές με την αναγκαστική απαλλοτρίωση των πλέον ευφόρων εκτάσεων που ανήκαν στους Έλληνες. Τέλος, το δημοσίευμα επισημαίνει ότι από το 1960 έως το 1990 κατεστράφησαν 200 εκκλησίες και μοναστήρια. Μέχρι πότε οι διεθνείς Οργανισμοί θα ανέχονται τέτοιες προκλητικές παρανομίες και περιφρονήσεις των διεθνών κανόνων δικαίου από τον βάρβαρο Ασιάτη;

Πολλοί και εφέτος το '97 θα πάνε στην Ίμβρο σ' ένα ραντεβού Αυγουστιάτικο κι ανάμεσά τους ο Γιώργος Νταλάρας που πέρυσι ανέλαβε να δώσει πνοή στο νησί με εκδηλώσεις και τραγούδια... Το ΝΑΙ αναδημοσιεύει σχόλια στο ΒΗΜΑ από την περσινή εκδήλωση, θέλοντας να ενώσει το χθες και το σήμερα και να τονίσει ότι πρέπει να ενταθούν αυτές οι εκδηλώσεις και να γνωστοποιηθούν σε κάθε κατεύθυνση.

Για λίγες μόνο ημέρες στο καθιερωμένο αυγουστιάτικο ραντεβού των ξεριζωμένων του νησιού.

Ελληνικός αέρας στην Ίμβρο

«ΤΑ ΕΡΕΙΠΩΜΕΝΑ σπίτια με τα σπασμένα παράθυρα και τις γκρεμισμένες πόρτες, οι έρημες πλατείες, οι άδειοι χωματόδρομοι στο Σχοινούδι της Ίμβρου γέμισαν με ντόπιους και ομογενείς που τραγουδούσαν, έκλαιγαν και συζητούσαν. Έλεγαν για τις επιθέσεις και τις λεηλασίες κατά των εκκλησιών της Ίμβρου που καθημερινά πληθαίνουν, για τους βανδαλισμούς στα σπίτια, για τα κτήματα και τις περιουσίες τους, που οι Τούρκοι "έβαλαν στο χέρι". Το καθιερωμένο αυγουστιάτικο ραντεβού των ανά την υφήλιο Ιμβρίων πραγματοποιήθηκε σε αυτό το εγκαταλειμμένο από τους Έλληνες νησί.

Δίπλα στους 280 γέροντες του νησιού που ζουν στα χωριά - φαντάσματα βρέθηκαν εκατοντάδες Ίμβριοι από την Αμερική, τον Καναδά, τη Γερμανία, την Αυστραλία, την Ελλάδα και έδωσαν για λίγες ημέρες πνοή στο νησί. Όσο για το κέφι; Αυτό το ανέλαβαν ο Γιώργος Νταλάρας και η Αναστασία Μουτσάτσου με τη συναυλία τους στο Σχοινούδι - όπου η ερήμωση είναι ολοκληρωτική. Και βέβαια οι ντόπιοι με τα καθιερωμένα έθιμα της Παναγίας, στο Αρκάδι, ανήμερα τον Δεκαπενταύγουστο, και το αρχαίο τελετουργικό της θυσίας των ταύρων - προσφορά για να εξευμενίσουν τον Θεό.

Μέσα στο βαρύ κλίμα από τα δραματικά γεγονότα στην Κύπρο (όπως έλεγαν και οι ντόπιοι, "με τους Κυπρίους είμαστε αδέλφια στον πόνο"), στην Ίμβρο βρέθηκαν ο Μητροπολίτης Ίμβρου και Τενέδου κ. Φώτιος και αρκετοί βουλευτές. Ανάμεσά τους και ο βουλευτής του ΠΑΣΟΚ και πρώην υπουργός κ. Νίκος Σηφουνάκης, ο οποίος γνωρίζει καλά την περιοχή του Βορείου Αιγαίου από τα χρόνια της θητείας του ως νομάρχης Λέσβου. Συγγραφέας ενός βιβλίου για την Ίμβρο και την Τένεδο που ήδη κυκλοφορεί ("Ίμβρος-Τενεδος, οι τελευταίες ελληνικές ημέρες", εκδόσεις Νέα Σύνορα - Λιβάνη) ο βουλευτής δήλωσε: "Η σημερινή Ίμβρος είναι η αδιάψευστη μαρτυρία των τραγικών λαθών της ελληνικής πολιτικής των δεκαετιών του '60 και του '70. Και οι 280 Έλληνες γέροντες που απέμειναν θα βρίσκονται εκεί τα λίγα χρόνια που τους απομένουν να φυλούν τις Θερμοπύλες, αλλά πιο πολύ να μας θυμίζουν τα τραγικά μας λάθη μιας μη αναστρέψιμης κακής πολιτικής".»

Πηγή ΤΟ ΒΗΜΑ Αύγουστος '96



ΣΥΖΥΓΟΣ-ΝΟΣΟΚΟΜΟΣ ΕΠ' ΑΜΟΙΒΗ

Η ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ κατ' οίκον των ασθενών, θέμα που απασχολεί τα ασφαλιστικά ταμεία, αλλά και τους ίδιους τους ασφαλισμένους, έφθασε στο Ευρωπαϊκό Δικαστήριο. Η προσφυγή κατατέθηκε από Γερμανό υπήκοο, ο οποίος διεκδικούσε ασφαλιστική κάλυψη για την κατ' οίκον περίθαλψή του από τη σύζυγό του. Ο γενικός εισαγγελέας του Δικαστηρίου αναλύοντας τις διατάξεις της οδηγίας 79/7/ΕΟΚ του Συμβουλίου, πρότεινε ότι τα ασφαλιστικά ταμεία πρέπει να καλύπτουν τον χρόνο της κατ' οίκον περιθάλψεως των ασφαλισμένων μελών τους, πληρώνοντας τις δαπάνες για το άτομο που ο ασφαλισμένος προσλαμβάνει για την περίθαλψή του. Τι γίνεται όμως, όταν τις ανάγκες για την περίθαλψη του ασφαλισμένου καλύπτει ο σύζυγος ή η σύζυγος; Ο γενικός εισαγγελέας πρότεινε τα εξής: Ο σύζυγος ή η σύζυγος που έχει αναλάβει την περίθαλψη του ασφαλισμένου μπορεί να πληρώνεται μόνο στην περίπτωση όπου για τις ανάγκες της περιθάλψεως έχει εγκαταλείψει την επαγγελματική του απασχόληση, έχει σταματήσει να αναζητά εργασία και οι προσφερόμενες υπηρεσίες υπερβαίνουν κατά πολύ αυτές που συνήθως παρέχονται στο πλαίσιο του γάμου. Η κατ' οίκον νοσηλεία και οι προσφερόμενες υπηρεσίες από τους οικείους ασφαλώς δεν αποτιμώνται σε χρήμα ούτε γίνονται με αυτό το κίνητρο. Εδώ πρυτανεύει η αγάπη. Αυτό δεν σημαίνει πως το κράτος ή οι άλλοι ασφαλιστικοί φορείς δεν πρέπει να συμμετέχουν στις αυξημένες ανάγκες της οικογενείας.

Πηγή: περιοδικό "ΖΩΗ".

ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΘΗΚΕ Η ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ

Την Δευτέρα 30 Ιουνίου 1997 πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΑΝΝΙΑ η Γενική Συνέλευση των μετόχων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ. Σ' αυτήν παρέστησαν και εκπρόσωποι των θεσμικών επενδυτών του εξωτερικού, που έχουν επενδύσει σε μετοχές της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ.Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Παύλος Ψωμιάδης, ο οποίος προήδρευσε και στη Γενική Συνέλευση, ανακοίνωσε ότι τα αποτελέσματα του α' εξαμήνου του 1997 εμφανίζονται ιδιαίτερα θετικά και προέβλεψε ότι τα κέρδη του 1997 θα υπερβούν τα 750 εκατομμύρια δραχμές. Ο κ. Παύλος Ψωμιάδης ανέφερε επίσης ότι προχωρούν και βρίσκονται σε τελικό στάδιο οι διαδικασίες για την εξαγορά του χαρτοφυλακίου της ΛΑΪΚΗΣ ΖΩΗΣ από την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ. Επεσήμανε δε ότι έχουν εισέλθει στη φάση της υλοποίησης τα πορίσματα της DELOITTE & TOUCHE, η οποία έχει αναλάβει το Re-engineering των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ. Στα πλαίσια αυτά υλοποιείται η συγχώνευση των ασφαλιστικών εταιριών ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΗΜΙΩΝ (Γενικών Κλάδων) και ΗΝΙΟΧΟΣ (Εταιρία που ειδικεύεται στις ασφαλίσεις Αυτοκινήτων).

KOSMOS-SOGEN A.M.

Στα 69,7 δισ. δρχ. ανήλθε το συνολικό ενεργητικό των Αμοιβαίων Κεφαλαίων της KOSMOS - SOGEN A.M. παρουσιάζοντας αύξηση σε ποσοστό 59,13% το πρώτο εξάμηνο του 1997. Το KOSMOS INCOME A/K Ομολογιακό Εσωτερικού κατέχει το μεγαλύτερο ενεργητικό ύψους 28,5 δισ. δρχ., η δε τρέχουσα απόδοσή του στις 30/06/97 ήταν 7,52%, ενώ η ετησιοποιημένη 15,16%. Αξιοσημείωτη είναι η μεγάλη άνοδος που παρουσίασε το ενεργητικό του KOSMOS INVEST A/K Μετοχικό Εσωτερικού από την αρχή του χρόνου, με ποσοστό αύξησης που έφτασε το 103,37%, ενώ η τρέχουσα απόδοση στις 30/06/97 ήταν 54,9%. Η εταιρία KOSMOS-SOGEN A.M. πληροφορεί τους μεριδιούχους ότι από 23/6/97 τα νέα γραφεία βρίσκονται επί της Λεωφ. Κηφισίας 240-242 και μπορούν να επικοινωνούν στα τηλέφωνα 6179610-11 για οποιαδήποτε πληροφορία σχετικά με τα A/K που διαχειρίζεται η εταιρία.

ΘΕΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Από το γραφείο τύπου της ΘΕΜΙΣ ανακοινώθηκε το εξής: "Σε παταγώδη αποτυχία οδηγήθηκε ο όλος θόρυβος για την κατάσχεση ασφαλιστηρίων που αφορούσαν ένα και μόνο συνεργάτη της ΘΕΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ στο νησί Ίσκια της Ιταλίας, αφού η υπόθεση ξεκαθάρισε και με απόφαση των δικαστικών αρχών της Νεαπόλεως και συγκεκριμένα των κ.κ. Πολικάστρο και Καντόνε, οι οποίοι διέταξαν την επιστροφή των αρχείων και των ασφαλιστηρίων του συνεργάτη της ΘΕΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να σημειωθεί ότι η υπόθεση αυτή αφορούσε μόνο την τοπική αγορά της Ίσκια και σε καμία περίπτωση την όλη δραστηριότητα της ΘΕΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ στην Ιταλία. Ο πρόεδρος της εταιρίας Δικηγόρος Λούτσιο Βαρριάλε δήλωσε ότι από την αρχή της διαδικασίας ήταν σίγουρος ότι οι δικαστικές αρχές θα έπρατταν στο ακέραιο το καθήκον τους και θα απέδιδαν, όπως και έγινε άλλωστε, τα δίκαια στη ΘΕΜΙΔΑ.

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΔΥΝΑΜΙΚΗΣ ΕΠΕΚΤΑΣΗΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΣΤΑ ΒΑΛΚΑΝΙΑ

Στην αγορά των Σκοπίων μπαίνει η Interamerican

Συνεργασία με κορυφαίο όμιλο της γειτονικής χώρας

Τα πρώτα βήματά της στην ασφαλιστική αγορά των Σκοπίων αναμένεται να κάνει εντός του 1997 η Interamerican, στα πλαίσια της γενικότερης επέκτασής της στα Βαλκάνια, αλλά και στις παραευξείνιες χώρες.

Σύμφωνα με πληροφορίες στο τελευταίο στάδιο βρίσκονται οι σχετικές διαπραγματεύσεις της Interamerican με το χρηματοπιστωτικό όμιλο Meco Stud, ο οποίος διαθέτει τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία των Σκοπίων. Κύριο θέμα των διαπραγματεύσεων αποτελεί η μετοχική σύνθεση της εταιρίας που θα ιδρυθεί, καθώς και το ποιος θα ασκεί το management. Όμως, όπως επισημαίνεται, οι συζητήσεις θα έχουν ολοκληρωθεί πιθανότατα μέχρι τα τέλη του μήνα, κάτι που θα επιτρέψει στη νέα ασφαλιστική εταιρία να ξεκινήσει τις δραστηριότητές της από το Σεπτέμβρη.

Στόχος των υπευθύνων της Interamerican είναι να "παντρέψουν" τη γνώση που έχει η εταιρία πάνω στον τομέα των ασφαλειών με το ειδικό βάρος που κατέχει η Meco Stud στα Σκόπια.

Έμφαση θα δοθεί στις γενικές ασφάλειες, αφού οι ασφάλειες ζωής είναι σχεδόν κάτι άγνωστο για τους Σκοπιανούς.

Γενικότερα πάντως η είσοδος της Interamerican στην αγορά των Σκοπίων εντάσσεται στη στρατηγική της εταιρίας, που είναι η επέκτασή της στα Βαλκάνια αλλά και στα εδάφη της πρώην Σοβιετικής Ένωσης.

Αν και στις χώρες αυτές η ασφαλιστική αγορά δεν είναι ιδιαίτερα αναπτυγμένη, εντούτοις διαγράφονται ευοίωνες προοπτικές, που οι υπεύθυνοι της Interamerican θέλουν να εκμεταλλευθούν. Αξίζει να σημειωθεί πως ήδη η εταιρία δραστηριοποιείται στη Ρουμανία μέσω της εταιρίας Arinco, στην οποία κατέχει το 73%.

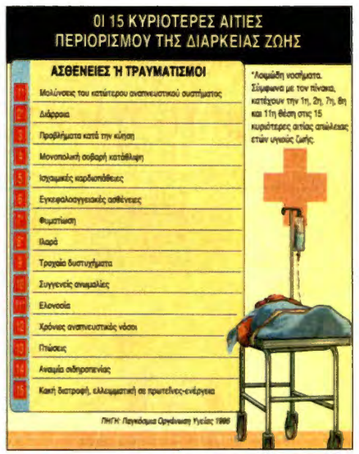
(Πηγή: ΕΞΟΥΣΙΑ 17-5-97 - Άρθρο του Μ. Ντόβολου)

ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΤΑ ΛΟΙΜΩΔΗ ΝΟΣΗΜΑΤΑ

Οι ασφάλειες θα κληθούν να πληρώσουν στο μέλλον για μεταδοτικές νόσους

Η αθρόα είσοδος λαθρομεταναστών στην Ελλάδα, από χώρες με μηδαμινή υποδομή εμβολιασμών ενάντια στα λοιμώδη νοσήματα, έχει προκαλέσει έξαρση παλιών ασθενειών όπως η φυματίωση και πολυομυελίτιδα.

Η Πολιτεία οφείλει να λάβει όσα μέτρα απαιτούνται για να προασπίσει την υγεία και τα συμφέροντα των πολιτών της, αλλά στην πράξη αυτό δεν γίνεται στο βαθμό που πρέπει και μαζί με τους λαθρομετανάστες έρχονται στην Ελλάδα και ασθένειες. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος έχουσα συμφέροντα ΠΡΙΝ τα οικονομικά προβλήματα που δημιουργεί το θέμα να στραφεί προς κάθε αρμόδιο φορέα και να υπενθμίσει τους κινδύνους, αλλά και να ενισχύσει προσπάθειες μέσω χορηγιών των μελών της. Το ΝΑΙ παραθέτει πίνακα της Παγκόσμιας Οργάνωσης Υγείας με τις 15 κυριότερες αιτίες περιορισμού της διάρκειας ζωής κάτι που ΑΜΕΣΑ ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ τις ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής.



Τι έγιναν τα χρήματα του ΣΕΠΤΑ;

Οι ασφαλισμένοι πλήρωσαν, οι ασφ. εταιρίες σχεδόν όλες (κάποιες δεν πλήρωσαν) απόδοσαν στο ΣΕΠΤΑ ό,τι όφειλαν, με απόφαση της Βουλής τα χρήματα δόθηκαν για κάποιους σκοπούς... Υπάρχει κάποιος αρμόδιος να δώσει εξηγήσεις πού και πώς χρησιμοποιήθηκαν αυτά τα χρήματα; Έτσι για την ιστορία τώρα, το επικουρικό ταμείο χρειάζεται κάποια άλλη απόφαση Βουλής να σωθεί;

TARGET MARKETING

Ο Κλάδος Βιομηχανία τροφίμων
με 1 τρισ. πωλήσεις ζητά ασφάλιση...

Είναι γνωστό ότι όπου υπάρχει ανάπτυξη και δυναμισμός εκεί ακολουθεί και η ασφάλιση. Αυτό το ξέρουν καλά οι καλοί ασφαλιστές γι' αυτό και κάνουν TARGET Marketing εκεί που κάποιος κλάδος οικονομίας πάει καλά. Αυτό είναι και ένα από τα ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ της εργασίας των ασφαλιστών, το να μπορούν δηλαδή να προσαρμόζονται εύκολα στις συνθήκες αγοράς, να μετατοπίζουν τα ενδιαφέροντά τους και να επιχειρούν πωλήσεις σε συνθήκες όπου επικρατεί καλό κλίμα και παραγωγικότητα. Ένας δυναμικός κλάδος για τον οποίο γράψαμε σε προηγούμενο ΝΑΙ είναι ο κλάδος κατασκευαστικών εταιριών που ανθεί αυτή την εποχή στην Ελλάδα και θα ευημερεί για πολλά χρόνια λόγω των έργων που προγραμματίζονται και όπου ένα καλό TARGET MARKETING από τους ασφαλιστές θα φέρει μεγάλη και καλή παραγωγή ασφαλίστρων. Με το παρόν σημείωμά μας επισημαίνουμε τις δυνατότητες που έχουν οι ασφαλιστές να διεισδύουν στον κλάδο τροφίμων που έχει μεγάλες προοπτικές στην περιοχή των Βαλκανίων και την Ευρώπη και μ' ένα καλό TARGET MARKETING να αναπτύξουν μεγάλες πωλήσεις στον κλάδο Μεταφορών, Πυρός και αστικής ευθύνης και επικουρικά στον κλάδο ζωής-υγείας. Στις 100 μεγαλύτερες βιομηχανίες της χώρας οι 28 είναι βιομηχανίες τροφίμων. Οι ασφαλιστές π.χ. μπορούν να αναπτύξουν τον κλάδο αστικής ευθύνης προϊόντος κάτι που όσο αναπτύσσεται ο κλάδος τροφίμων αλλά και οι οργανώσεις καταναλωτών θα γίνεται απαραίτητο και που ως τώρα γίνεται από ελάχιστες εταιρίες και ελάχιστους ασφαλιστές. Παραθέτουμε ένα πίνακα των 20 πρώτων εταιριών κλάδου τροφίμων βάσει των πωλήσεων 1996. Στον κλάδο περιλαμβάνονται περίπου 300 βιομηχανίες τροφίμων.

Οι 20 πρώτες εταιρίες του κλάδου ειδών διατροφής βάσει πωλήσεων 1996

Α/Α	ΕΠΩΝΥΜΙΑ	ΠΩΛΗΣΕΙΣ
1	ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΟΜ. ΖΑΧΑΡΗΣ Α.Ε.	84.013
2	ΦΑΓΕ Α.Ε.	73.072
3	ΔΕΛΤΑ ΠΡΟΤΥΠΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ Α.Ε.	72.245
4	ΛΟΥΜΙΔΗΣ Α.Ε.	66.880
5	ΣΟΓΙΑ ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.	66.445
6	ΕΛΑΪΣ Α.Ε. ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	63.148
7	ΜΕΒΓΑΛ ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗ ΒΙΟΜ. ΓΑΛΑΚΤΟΣ Α.Ε.	31.355
8	ΜΥΛΟΙ ΣΟΓΙΑΣ Α.Ε.	23.842
9	ΙΟΝ Α.Ε. ΚΑΚΑΟ - ΣΟΚΟΛΑΤΑΣ	22.530
10	ΘΡΑΚΗ Α.Ε.	22.030
11	CHIPITA INTERNATIONAL A.E.	21.807
12	ΑΓΝΟ ΕΝΩΣΗ ΑΓΕΛΑΔΟΤΡΟΦΩΝ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ	20.792
13	ΔΩΔΩΝΗ ΒΙΟΜ. ΓΑΛΑΚΤΟΣ Α.Ε.	19.998
14	ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΠΙΣΚΟΤΩΝ Α.Β.Ε.Ε.	19.866
15	ΜΙΝΕΡΒΑ Α.Ε. ΕΛΑΙΟΥΡΓΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	19.499
16	ΕΒΓΑ Α.Β.Ε.Ε.	18.544
17	ΠΙΝΔΟΣ ΠΤΗΝΟΤΡΟΦΙΚΟΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ	18.364
18	ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ NESTLE Α.Β.Ε.	18.309
19	TASTY FOODS Α.Β.Γ.Ε.	18.300
20	WARNER LAMBERT A.E.	17.217

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Πραγματική Ασφάλεια

ΠΡΩΤΗ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ



Πρωταγωνιστικό ρόλο έχει εξασφαλίσει η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ στον κλάδο των αεροπορικών ασφαλίσεων που, λόγω του μεγάλου φάσματος κινδύνων που καλύπτει, θεωρείται ίσως ένας από τους πιο δύσκολους και απαιτητικούς κλάδους της ασφαλιστικής αγοράς.
Συγκεκριμένα η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ασφαλίζει 150 από το σύνολο των 260 περίπου ιδιωτικών αεροσκαφών και ελικοπτέρων διαφόρων τύπων, που ασφαλίζονται στην ελληνική αγορά.
Οι πελάτες της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ είναι αεροπορικές εταιρίες μεταφοράς επιβατών και εμπορευμάτων, VIP αεροσκάφη ιδιωτικής χρήσεως, σχολές εκπαίδευσης χειριστών, εταιρίες αεροεφαρμογών (ψεκασμοί, αερολιπάνσεις, καταπολέμηση καταιγίδων κ.λπ.), εταιρίες αεροφωτογράφησης και το σύνολο σχεδόν των αερολεσχών.
Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ αποζημίωσε το σύνολο των αεροπορικών ατυχημάτων των ασφαλισμένων της αεροσκαφών, τα οποία ανέρχονται σε περίπου 50 και τα οποία αφορούν σκάφη, χειριστές, μηχανικούς, αστική ευθύνη τρίτων και κακόβουλες ενέργειες.
Οι αεροπορικοί κίνδυνοι που καλύπτονται είναι:

- Κίνδυνοι σκάφους (HULL RISKS)
- Αστική ευθύνη έναντι τρίτων και επιβατών
- Προσωπικό ατύχημα χειριστών, επιβατών, μηχανικών, διοικητικού προσωπικού
- Απώλειες πτυχίου χειριστών Πολιτικής Αεροπορίας και Ενόπλων Δυνάμεων
- Αστική Ευθύνη αεροδρομίων
- Αστική Ευθύνη σύμβασης αεροπορικού έργου - Μηχανικές βλάβες κινητήρων αεροσκαφών

Η κάλυψη όλων των αεροπορικών ασφαλίσεων γίνεται στους Lloyd's και στην ασφαλιστική αγορά του Λονδίνου.

"Μωρά συνταξιούχοι και ασφαλιστές"...

Στην Ιταλία, περίπου 250.000 δημόσιοι υπάλληλοι έχουν δικαίωμα συνταξιοδότησης έπειτα από εργασία και εισφορές στο σύστημα συνταξιοδότησης 19 ετών, έξι μηνών και μιας ημέρας αν και είναι αρκετά νέοι και αποκαλούνται "μωρά συνταξιούχοι"... Τους περασμένους μήνες η Ιταλική Κυβέρνηση είχε αλλεπάλληλες συνεργασίες με τα εργατικά συνδικάτα και αρκετές συναντήσεις με αυτό το θέμα προς συζήτηση και γενικότερα με το τι μέτρα θα πρέπει να πάρει σχετικά με μεταρρυθμίσεις του συστήματος κοινωνικής προνοίας ώστε να εναρμονισθεί με όσα συμβαίνουν στα κράτη της Ευρωπαϊκής Ένωσης και να μπορέσει να μπει το 1999 στην Ενωμένη Ευρώπη του EURO. Στην Ιταλία οι δαπάνες του κράτους πρόνοιας αναφέρονται περίπου στο 25% του ΑΕΠ της και ένα μεγάλο ποσοστό πάει στις συντάξεις απορροφώντας το 62% των κονδυλίων (μέσος όρος Ε.Ε. 45%). Το 1992 έγινε μια μεταρρύθμιση στο καθεστώς συντάξεων όπου οι συντάξεις υπολογίζονται πλέον βάσει εισφορών κάθε εργαζομένου στο σύστημα και όχι βάσει τελευταίων μισθών όπως ίσχυε μέχρι το 1993.
Ταυτόχρονα αυξήθηκαν τα χρόνια εργασίας για σύνταξη από τα 35 στα 40 χρόνια μέχρι το 2008 και μετά θα πρέπει οπωσδήποτε να έχει κλείσει και το 65ο έτος της ηλικίας του ή το 57ο για πρόωρη σύνταξη. Τώρα συζητείται η περικοπή των ποσών σύνταξης και η αύξηση προϋποθέσεων για δικαίωμα σύνταξης. Τα ίδια όμως γίνονται παντού στην Ευρώπη και στην Ελλάδα που έχει πολλά "μωρά" σε σύνταξη. Δέσμη μέτρων βασισμένη στις εισηγήσεις του Διοικητού του ΙΚΑ προς την κυβέρνηση εισηγείται και ο Έλληνας υπουργός Εργασίας στην οικονομική επιτροπή μεταξύ των οποίων μείωση συντάξεων κατά 20%, αύξηση του ασφαλίστρου, αύξηση μέσου όρου ηλικίας σύνταξης κ.ά.

ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ

Το Γενικό Συμβούλιο της ΟΑΣΕ καταγγέλλει την διοίκηση της Ασφαλιστικής Εταιρίας Le Mans Assurance για τις -άνευ λόγου- απολύσεις εργαζομένων στις οποίες προβαίνει. Η Εταιρία αυτή έχει για πολλά χρόνια διακριθεί για την αντεργατική συμπεριφορά της. Οι ανακατατάξεις που προτίθεται να προβεί με την πώληση των μετόχων της σε άλλους επιχειρηματίες δεν μπορούν να αποτελούν την πρόφαση για την δημιουργία ανεργίας. Θα πρέπει να γίνει σαφές ότι δεν θα είναι οι εργαζόμενοι που θα πληρώσουν τις διοικητικές και επιχειρηματικές ανεπάρκειες των εταιριών. Το μήνυμα αυτό στέλνεται σε κάθε κατεύθυνση και εν όψει ανακατατάξεων στην ασφαλιστική αγορά, έχει πολλούς αποδέκτες τόσο σε επίπεδο επιχειρήσεων όσο και σε επίπεδο πολιτείας.

Το Γενικό Συμβούλιο της ΟΑΣΕ

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

Το υπό διαχείριση ενεργητικό των Αμοιβαίων Κεφαλαίων (Α/Κ) της ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ ξεπέρασε τα 400 δισ. δρχ. σημειώνοντας αύξηση 28% από την αρχή του χρόνου, εξέλιξη η οποία επιβεβαιώνει το έντονο επενδυτικό ενδιαφέρον που παρουσιάζουν τα Α/Κ της ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ.

Το πρώτο πεντάμηνο του 1997 τα Α/Κ που διαχειρίζεται η ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ πραγματοποίησαν υψηλές αποδόσεις επιβεβαιώνοντας την ορθότητα της επενδυτικής πολιτικής που ακολουθείται. Ειδικότερα, από την αρχή του έτους, το Α/Κ ΑΤΕ ΑΞΙΩΝ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ κατόρθωσε να π ετύχει απόδοση 60% με ανάληψη περιορισμένου κινδύνου για την κατηγορία του, αφού οι μετοχές στο σύνολο του χαρτοφυλακίου του δεν ξεπερνούσαν κατά μέσο όρο το 73%. Ενώ το Α/Κ ΑΤΕ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΑΙ ΥΠΕΡΑΞΙΑΣ Ομολογιακού Τύπου Εσωτερικού επέτυχε απόδοση 10, 76%, η οποία το κατατάσσει στη δεύτερη θέση της κατηγορίας του μεταξύ 39 Α/Κ. Αξιοσημείωτη είναι και η απόδοση του Α/Κ ΑΤΕ ΑΞΙΩΝ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ, η οποία από την αρχή του έτους, έφθασε στο 5,79%.

Η επίτευξη σημαντικών αποδόσεων καθώς και η ποικιλία των Α/Κ που διαχειρίζεται η ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ αυξάνουν τις δυνατότητες της Αγροτικής Τράπεζας για προσφορά ολοκληρωμένων υπηρεσιών στην πελατεία της, αφού σήμερα σε οποιοδήποτε Κατάστημα της ΑΤΕ ο υποψήφιο ς επενδυτής έχει να επιλέξει μεταξύ 9 (εννέα) διαφορετικών Α/Κ, τα οποία ανταποκρίνονται με τον καλύτερο δυνατό τρόπο στις ανάγκες του και στις επιλογές του.

Επιπλέον, η ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ στα πλαίσια της αξιοποίησης του θεσμού των Α/Κ από το ευρύ επενδυτικό κοινό έχει καθιερώσει τη δυνατότητα της ελεύθερης μεταφοράς των μεριδιούχων των Αμοιβαίων Κεφαλαίων της από το ένα Α/Κ στο άλλο χωρίς επιβάρυνση, προκειμένου ο μεριδιούχος να μεγιστοποιεί την απόδοση του κεφαλαίου του μεταφερόμενος από Α/Κ μετοχικής σύνθεσης σε Α/Κ σταθερού εισοδήματος και αντίστροφα ανάλογα με την οικονομική συγκυρία.

Στόχος της Εταιρίας είναι η πραγματοποίηση αποδόσεων για τα Α/Κ που διαχειρίζεται και η περαιτέρω αύξηση του συνολικού υπό διαχείριση ενεργητικού της. Η Εταιρία, καταβάλλει προσπάθειες για την όσο το δυνατόν πληρέστερη ενημέρωση και καλύτερη εξυπηρέτ ηση των Επενδυτών.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΕΜΦΑΣΗ ΣΤΗΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΤΩΝ ΜΑΝΑΤΖΕΡΣ



Ιδιαίτερη σημασία στην συνεχή εκπαίδευση των Συντονιστών Υποκαταστημάτων (Agency Managers) και των Βοηθών Συντονιστών (Assistant Agency Managers) αποδίδει η Διοίκηση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Στα πλαίσια αυτά πραγματοποιήθηκε κατά την διάρκεια του Μαίου και του Ιουνίου σειρά εκπαιδευτικών συναντήσεων στα Εκπαιδευτικά Κέντρα της Εταιρίας στην Αθήνα (Αργυρούπολη), στην Θεσσαλονίκη και στο Ηράκλειο. Με την ευκαιρία μάλιστα αυτή εγκαινιάσθηκε και το νέο Εκπαιδευτικό Κέντρο Βορείου Ελλάδος στην Καλαμαριά Θε σσαλονίκης.

Στα σεμινάρια αυτά δόθηκε έμφαση στα θέματα Στρατολόγησης και Επιλογής Ασφαλιστών καθώς και στην σημασία του Ανθρωπίνου Παράγοντα για την επίτευξη των συνολικών στόχων του Υποκαταστήματος. Εισηγητές των θεμάτων ήσαν οι Σύμβουλοι Μάνατζμεντ Γιώργος Μπο ύας και Ακης Αγγελάκης, καθώς και ο Διευθυντής του Εκπαιδευτικού Κέντρου της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Κώστας Παπαϊωάννου, που έχει και την γενική φροντίδα για την οργάνωση και τον συντονισμό όλων των εκπαιδευτικών δραστηριοτήτων τη ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

Σημ. Στην φωτογραφία μία ομάδα Agency Managers της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ παρακολουθεί το Σεμινάριο στο Εκπαιδευτικό Κέντρο της Αργυρούπολης

ΕΓΚΑΙΝΙΑ ΓΡΑΦΕΙΟΥ ΤΗΣ Α.Α.Ε. "ΑΣΤΗΡ" ΣΤΗΝ ΙΘΑΚΗ

ΑΣΤΗΡ

Μία νέα μονάδα Ζωής της Ασφαλιστικής Εταιρίας "ΑΣΤΗΡ" εγκαινιάστηκε στις 8 Μαίου 1997 στην Ιθάκη. Στην αρχή της εκδήλωσης τελέστηκε ο καθιερωμένος αγιασμός και ακολούθως ο συντονιστής του Γραφείου κ. Σπύρος Μαρίνος απηύθυνε χαιρετισμό και αναφέρθηκε στην αύξηση παραγωγής που πέτυχε στην Ιθάκη η δραστήρια συνεργάτης Νίνα Σολδάτου, η οποία διακρίθη κε κατά το 1996 μεταξύ των πρώτων ασφαλιστών της Εταιρίας σε πανελλήνια κλίμακα.



Στη συνέχεια πήρε το λόγο ο Περιφερειακός Δ/ντής Δυτ. Ελλάδος κ. Γεώργιος Γκλαβάς, ο ο οποίος αναφέρθηκε στις προσπάθειες που καταβάλλονται από πλευράς ΑΣΤΕΡΑ, για την άρτια και ολοκληρωμένη παροχή υπηρεσιών και τόνισε τη σκοπιμότητα της δημιουργίας του νέου Γραφείου στο νησί.

Στην εκδήλωση παραβρέθησαν επίσης, ο Διευθυντής του καταστήματος της ΕΘΝΙΚΗΣ στην Ιθάκη, κ. Σπ. Πουρνάρας, ο Επιθεωρητής Πωλήσεων του ΑΣΤΕΡΑ κ. Σπ. Ντακόλιας, συνεργάτες της Εταιρίας, εκπρόσωποι των τοπικών αρχών, πελάτες, επιχειρηματίες και αρκετοί κάτοικοι του νησιού.

Για περισσότερες πληροφορίες
Κάτια Ηλιοπούλου, Υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων, Τηλ. 362.7841

Η ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ ανακοινώνει ότι από τη Δευτέρα 23 Ιουνίου 1997 λειτουργεί για λογαριασμό της και με ευθύνη της, Γραφείο Ιατρών στο Νοσοκομείο "ΥΓΕΙΑ" στο οποίο θα απευθύνονται οι ασφαλισμένοι των ασφαλιστικών εταιριών - μελών τη ς κατά την εισαγωγή τους στο νοσοκομείο.

Το Γραφείο αυτό έχει σκοπό την εξυπηρέτηση του ασφαλιζόμενου κοινού αλλά και τη διευκόλυνση των σχέσεών του με τις ασφαλιστικές εταιρίες που καλύπτουν τις δαπάνες νοσηλείας τους.

Η Ε.Α.Ε.Ε. θεωρεί ότι η πρωτοβουλία αυτή που για πρώτη φορά τίθεται σε εφαρμογή στο χώρο της υγείας αποτελεί μια ακόμη παροχή προς το ασφαλιζόμενο κοινό και δείχνει την ευαισθησία και το ενδιαφέρον για τη σωστή λειτουργία των ασφαλίσεων νοσοκομειακών καλύψεων.

Νέα αύξηση
Μετοχικού Κεφαλαίου της ΘΕΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Η ΘΕΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕΓΑ κατά την 27/6/97 Γενική Συνέλευση εξήγγειλε και νέα αύξηση Μ.Κ. της τάξεως των 629.000.000 δρχ.Η νέα αύξηση θα καταβληθεί εφάπαξ και θα επενδυθεί σε τίτλους του Ελληνικού Δημοσίου και σε προθεσμιακές καταθέσεις.Είναι σημαντικό ότι θα γίνει μείωση του μετοχικού κεφαλαίου κατά 500.000.000 για την κάλυψη ζημιών προηγούμενων χρήσεων και ταυτόχρονη αύξηση κατά 629.000.000 δρχ. που εξασφαλίζει προοπτικές και υγεία στην εταιρία.Αξίζει να σημειωθεί ότι η εταιρία θα υπερκαλύψει τις απαιτήσεις για την κάλυψη των τεχνικών αποθεμάτων με μετρητά, το δε συνολικό Μετοχικό Κεφάλαιο της ΘΕΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ θα ανέλθει σε 1.500.000.000 δρχ.

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΤΕ ΣΤΗΝ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΕΚΘΕΣΗ ΛΑΜΙΑΣ



Η Αγροτική Τράπεζα, η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωής συμμετείχαν και φέτος όπως κάθε χρόνο με κοινό περίπτερο στην Πανελλήνια Έκθεση Λαμίας.

Στα εγκαίνια της Έκθεσης που έγιναν το Σάββατο 24 Μαΐου παραβρέθηκαν ο εκπρόσωπος της Διοίκησης της ΑΤΕ κ. Γ. Ζωγόπουλος, ο Αναπληρωτής Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Β. Μιχαήλ, ο Δ/ντής Marketing κ. Γ. Δουκατάς, ο Δ/ντής της Διαμερισματικής Δ/νσης Αθήνας κ. Μ. Γρημάνης, ο εκπρόσωπος της Αγροτικής Ζωής κ. Γ. Πετριτσόπουλος - Προϊστάμενος του τμήματος Μελετών και Στατιστικής και συνεργάτες του Δικτύου της περιοχής.

Στο περίπτερο παρουσιάστηκαν και τα νέα χρηματοοικονομικά και ασφαλιστικά προϊόντα του Ομίλου, που καλύπτουν κάθε τομέα της προσωπικής και επαγγελματικής ζωής.

Η Αγροτική Ασφαλιστική παρουσίασε τα νέα προγράμματα Οδικής Βοήθειας, Νομικής Προστασίας, και το πολυασφαλιστήριο κατοικιών "Νέα Κατοικία" που παρέχουν ολοκληρωμένες καλύψεις για την περιουσία.

Η Αγροτική Ζωής παρουσίασε το νέο της συνταξιοδοτικό πρόγραμμα, πλαισιωμένο από τα επιτυχημένα προγράμματα, "Χρυσό Βιβλιάριο Σύνταξης", "Χρυσό Βιβλιάριο Υγείας", "Agrolife Assistance", "Άνοιξη" και το "Νέο Super Παιδικό".

Το περίπτερο του Ομίλου της ΑΤΕ τίμησαν με την παρουσία τους ο υφυπουργός Γεωργίας Δημήτρης Σωτηρλής και ο υφυπουργός Εσωτερικών Λάμπρος Παπαδήμας.

Στο πλαίσιο της Έκθεσης Λαμίας, πραγματοποιήθηκαν με επιτυχία από την ΑΤΕ διήμερες πολιτιστικές εκδηλώσεις στην πόλη της Λαμίας (συναυλία του Λουκιανού Κηλαηδόνη, θεατρική παράσταση με την Άννα Βαγενά και το Χρήστο Τσάγκα και συνάντηση με τους νέους σε κεντρικό μπαρ της πόλης με τη συμμετοχή της Άννας Βαγενά και του συγγραφέα Μάνου Κοντολέων).

SCOPLIFE



Την άνοιξη στην Πράγα έφεραν 34 στελέχη του ΑΙΘΡΙΟΥ που συμμετείχαν στο ταξίδι της SCOPLIFE μαζί με 150 Συνεργάτες της δύναμης πωλήσεων. Το ταξίδι που πραγματοποιήθηκε από 7-11 Μαρτίου '97 στη πρωτεύουσα των Καλλιτεχνών και του Πνεύματος χαρακτηρίσθηκε από τις εκδηλώσεις των Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών Συμβούλων του ΑΙΘΡΙΟΥ, με αποκορύφωμα το ξέφρενο Αποκριάτικο πάρτυ που παρέσυρε σε ολονύκτιο ξεφάντωμα (κάτι τελείως ασυνήθιστο για τους Τσέχους) το σύνολο των ενοίκων του ξενοδοχείου HILTON της Πράγας.

Μετά την τελετή των βραβεύσεων για τους διακριθέντες συμμετέχοντες του διαγωνισμού, ο Στέφανος Αλιμονάκης, Διευθυντής του Υποκαταστήματος ΑΙΘΡΙΟ, ανακοίνωσε την απόφαση των Managers του ΑΙΘΡΙΟΥ, Φ. ΖΑΧΟΥ, Ν. ΛΟΓΟΘΕΤΗ, Β. ΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΥ, Κ. ΠΑΡΑΣΚΕΥΑ, Π. ΠΕΡΡΩΤΗ για τη δημιουργία του ΑΙΘΡΙΟ TRAVEL.

Το ΑΙΘΡΙΟ TRAVEL αποτελεί την οργανωμένη μορφή δραστηριότητας του υποκαταστήματος ΑΙΘΡΙΟ της SCOPLIFE με κύριο γνώμονα τη συμβολή του στην Πολιτιστική - Πνευματική - Καλλιτεχνική - Ταξιδιωτική συμμετοχή, ενημέρωση και ανάπλαση των μελών του, θεωρώντας ότι μέσα από τον εργασιακό χώρο πρέπει να αναπτύσσονται συνθήκες πολύπλευρων και ποικιλόμορφων παροχών προς τους συνεργάτες και τα στελέχη πέρα από τη συνήθη εκπαιδευτική - οικονομική και επαγγελματική διάπλασή τους.

ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΕΛΛΑΣ-ARAG και η ΕΛΛΑΣ του συγκροτήματος Κανελλόπουλος-Αδαμαντιάδης συνεργάζεται στον κλάδο Νομικής Προστασίας με την ARAG. Ήδη οι εκπρόσωποι των δύο εταιριών, αφ' ενός οι κ.κ. Νίκος Αδαμαντιάδης και Νίκος Ναρδής της ΕΛΛΑΣ και αφ' ετέρου ο κ. Θεόδωρος Αποστολόπουλος της ARAG, υπέγραψαν την μεταξύ τους σύμβαση συνεργασίας.

Κριτήρια Προόδου Ελέγχου Ασφαλιστή

- Αριθμός νέων υποψηφίων πελατών
- Αριθμός συντάξεων
- Αριθμός τηλεφωνημάτων
- Αριθμός επισκέψεων
- Αριθμός συμπληρωμένων αιτήσεων
- Αριθμός λανθασμένων ή ελλιπών αιτήσεων
- Αριθμός κλεισιμάτων
- Αριθμός παραδοθέντων συμβολαίων
- Αριθμός πωλήσεων σε υπάρχοντες πελάτες
- Ποσόν προκαταβολών που εισπράχθηκαν με τις αιτήσεις
- Είδη ασφαλειών που κλείστηκαν
- Ύψος ασφαλίστρων νέας παραγωγής
- Ύψος καλυπτομένων κεφαλαίων
- Χαρτοφυλάκιο εργασιών (σύνθεση, είδος, καλύψεις)
- Διατηρησιμότητα των εργασιών
- Συχνότητα επικοινωνίας με ήδη υπάρχοντες πελάτες
- Χρόνος ανταπόκρισης σε αιτήματα πελατών (αλλαγές σε συμβόλαια, αποζημιώσεις κ.λπ.)
- Διαθέσιμος χρόνος για εκπαίδευση/επιμόρφωση/ενημέρωση

AIG:
ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΩΝ ΗΠΑ

Στις κορυφαίες θέσεις ανάμεσα στις 500 μεγαλύτερες εταιρίες των ΗΠΑ, από όλους τους τομείς επιχειρηματικής δραστηριότητας, βρίσκεται το American International Group, Inc. (AIG), μέλος του οποίου ως γνωστόν αποτελεί η ALICO.

Η σχετική κατάταξη δημοσιεύθηκε πρόσφατα στην έγκυρη έκδοση "Fortune", στην οποία καταγράφονται οι 500 μεγαλύτερες εταιρίες των ΗΠΑ. Ανάμεσα στα κριτήρια για την κατάταξη των εταιριών περιλαμβάνονται το Εισόδημα, τα Καθαρά Κέρδη, το Σύνολο Ενεργητικού, η Αξία Αγοράς, κ.ά. Στις τρεις πρώτες θέσεις του σχετικού πίνακα βρίσκονται οι εταιρίες General Motors, Ford Motor και Exxon.

Το AIG κατέχει την 23η θέση ανάμεσα στις 500 μεγαλύτερες εταιρίες, με Έσοδα που υπερβαίνουν τα 28,2 δισεκατομμύρια δολάρια, Κέρδη 2,9 δισεκατομμυρίων δολαρίων, Σύνολο Ενεργητικού που υπερβαίνει τα 148 δισεκατομμύρια δολάρια, ενώ η Αξία Αγοράς της εταιρίας πλησιάζει τα 60 δισεκατομμύρια δολάρια. Ειδικότερα, μάλιστα, όσον αφορά στην Αξία Αγοράς, το "Fortune" επισημαίνει ότι στην περίπτωση του AIG αυξήθηκε κατά 1527% στην διάρκεια των τελευταίων 15 ετών!

INTERAMERICAN



Την 26η Μαΐου 1997 στο υποκατάστημα της INTERAMERICAN που διευθύνει ο κ. Ν. Χαμουζάς έγινε εκδήλωση στην οποία ο αρχαιολόγος κ. Βίκτωρ Σαρηγιαννίδης μίλησε στους συνεργάτες του υποκαταστήματος με θέμα: "Ανασκαφές στο Τουρκμενιστάν και Ελληνισμός". Το υποκατάστημα του κ. Ν. Χαμουζά θα συμβάλει στη χρηματοδότηση των προσπαθειών του αρχαιολόγου κ. Β. Σαρηγιαννίδη. Ο Βίκτωρ Σαρηγιαννίδης γεννήθηκε στις 23/09/1929 στην Τασκένδη (Ουζμπεκιστάν). Το 1949 αποφοίτησε από το Πανεπιστήμιο με την ειδικότητα του αρχαιολόγου της Εγγύς και Μέσης Ανατολής. Από το 1955 μέχρι σήμερα εργάζεται στο Ινστιτούτο Αρχαιολογίας της Ρωσικής Ακαδημίας Επιστημών (Μόσχα). Το 1961 τελείωσε το Master και το 1975 ανακηρύχθηκε Δόκτωρ της Ιστορικής Επιστήμης. Είναι επίτιμο μέλος της Ελληνικής Ανθρωπολογικής Εταιρίας. Από το 1949 μέχρι σήμερα είχε ενεργό ρόλο στις αρχαιολογικές ανασκαφές στην Κεντρική Ασία και Αφγανιστάν. Στη διάρκεια των τελευταίων 25 χρόνων έκανε τις μεγαλύτερες αρχαιολογικές ανασκαφές στο Τουρκμενιστάν, στην έρημο Καρα-Κουμ. Εκεί ανακάλυψε την Μαργιανή, χώρα μέχρι τώρα τελείως άγνωστη στους επιστήμονες σ' όλο τον κόσμο. Στην Μαργιανή, ήδη στις αρχές της 2ης π.Χ. χιλιετίας, υπήρχε πολιτισμός αρχαίου Ανατολικού τύπου. Τα αποτελέσματα των ανασκαφών έδειξαν, ότι ίσως ο πολιτισμός των αρχαίων λαών που έζησαν εκεί συνδέεται με τους πολιτισμούς της Ανατολής και τον Κρητο-Μυκηναϊκό. Αν αυτή η υπόθεση αποδειχθεί, θα αποτελέσει επιστημονική ανακάλυψη παγκοσμίου κύρους. Έχει γράψει περισσότερα από 200 άρθρα και 15 βιβλία, τα οποία έχουν δημοσιευθεί σε διαφορετικές χώρες.

Τα σημαντικότερα βιβλία

1. Πίσω απ' τους αμμόλοφους βρίσκεται το παρελθόν. Μόσχα, 1966
2. Τα μυστικά της χαμένης τέχνης του Καρα-Κουμ. Μόσχα, 1967
3. Καρα-Κουμ - Η αυγή του πολιτισμού. Μόσχα, 1972
4. Οι αρχαίοι γεωργοί του Αφγανιστάν. Μόσχα, 1977
5. Βακτριανί μέσα από την ομίχλη των αιώνων. Μόσχα, 1984
6. Ο ναός και η νεκρόπολη του Τελλε-Τεπε. Μόσχα, 1989
7. Οι αρχαιότητες της χώρας Μαργγούς. Ασκχαμπαντ, 1990
8. Και εδώ μιλούσε ο Ζαρατούστρα. Μόσχα, 1991
9. Η πανάρχαια Μερβ. Μόσχα, 1992
10. Ψάχνοντας τη χώρα Μαργγούς. Μόσχα, 1993
11. Αφγανιστάν - ο θησαυρός των ανώνυμων Βασιλέων. Μόσχα, 1985
12. Central Asia: Turkmenia before Achaemenids. London, 1972
13. Bactraian Gold. Leningrad, 1986
14. Die Kunst des Alten Afghanistan. Leipzig, 1986
15. Afghanistan; The Secret Treasures of the Unknown Kings. Tokio, 1986

Στο περιοδικό της Ρωσικής Ακαδημίας Επιστημών "Βέστνικ Ντρέβνει Ιστόρι" N4, 1993, (Μόσχα) δημοσιεύθηκε ειδικό άρθρο "Η Αχαϊκή Ελλάδα και η Κεντρική Ασία", το οποίο προκάλεσε μεγάλο επιστημονικό ενδιαφέρον στην Ιστορική Επιστήμη. Ο κ. Σαρηγιαννίδης δήλωσε μεταξύ άλλων και το εξής: "Εδώ και 20 χρόνια πραγματοποιώ μια πολύ μεγάλη, συστηματική ανασκαφή στο ανατολικό Τουρκμενιστάν, κοντά στον ποταμό Αμμού Νταριά, τον γνωστό από την εκστρατεία του Μ. Αλεξάνδρου με το όνομα Ώξος. Τα αποτελέσματα αυτής της μακρόχρονης έρευνας μπορώ να πω ότι είναι πολύ σημαντικά, όπως τα έχουν χαρακτηρίσει πολλοί ειδικοί στην Ευρώπη και την Αμερική. Τα τελευταία χρόνια σκοπός της ανασκαφής είναι η αποκάλυψη ενός μεγάλου ανακτόρου που η χρονολόγησή του εντάσσεται στα πλαίσια της 2ης χιλιετίας π.Χ. και γι' αυτό ακριβώς το λόγο η σημασία του είναι μεγάλη και για την ελληνική αρχαιολογική έρευνα μια και η εποχή των ευρημάτων της δικής μας ανασκαφής συμπίπτει με εκείνη των κρητομυκηναϊκων πολιτισμών του Αιγαίου".

Το ΝΑΙ συγχαίρει τον Νίκο Χαμουζά για την εν γένει προσφορά του σαν ασφαλιστής και Manager ασφαλιστών, ως άνθρωπο που αγαπά "τα κοινά" και επί πολλά χρόνια ασχολείται με τα προβλήματα των ασφαλιστών ως αντιπρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών και ως στέλεχος της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς που γνωρίζει καλά ότι το κύρος του επαγγέλματος ανεβαίνει με προσφορά στο κοινωνικό σύνολο και τον πολιτισμό γι' αυτό και το παράδειγμά του αξίζει μιμήσεως από συναδέλφους του αλλά και εταιρίες... Τυχεροί και οι ασφαλιστές που έχουν προοδευτικούς Έλληνες managers.

ΦΟΙΝΙΞ

Συνεργασία ΦΟΙΝΙΞ Πιστώσεων και ΣΕΤΕ

Σε σημαντική συμφωνία κατέληξαν οι "ΦΟΙΝΙΞ Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Πιστώσεων και Εγγυήσεων" και ο "Σύνδεσμος Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων", προκειμένου να αντιμετωπίσουν από κοινού τον πιστωτικό κίνδυνο που προκύπτει από τυχόν αφερεγγυότητα ή καθυστέρηση πληρωμών Ταξιδιωτικών Πρακτόρων (ελληνικών και αλλοδαπών) που συνεργάζονται με ελληνικές τουριστικές επιχειρήσεις.

Ειδικότερα, η συνεργασία αυτή, η οποία υλοποιείται με το πρωτοποριακό πρόγραμμα ΑεΤΟs (Ασφάλιση έναντι Tour Operators) που προσφέρει η "ΦΟΙΝΙΞ Πιστώσεων" αποκλειστικά στα μέλη του ΣΕΤΕ, έχει σαν στόχο τη στήριξη των προσπαθειών ανάπτυξης των Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων σε οικονομικό περιβάλλον μειωμένου πιστωτικού κινδύνου. Η σύμβαση ασφάλισης καλύπτει κάθε επιχείρηση, εγκατεστημένη στην Ελλάδα, που ασχολείται με την Τουριστική βιομηχανία (Ξενοδοχεία, Πρακτορεία Ταξιδίων, Ενοικιάσεις αυτοκινήτων, θαλαμηγών κ.λπ.) και η οποία συνάπτει σύμβαση συνεργασίας με Ταξιδιωτικούς Πράκτορες (Τ.Π.) που έχουν έδρα την Ελλάδα ή και το εξωτερικό.

Η παροχή που προσφέρει ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ στα μέλη του ΣΕΤΕ είναι η κάλυψη της αφερεγγυότητας των Τ.Π., δηλαδή η μη εκπλήρωση των υποχρεώσεών τους λόγω οικονομικής τους αδυναμίας.

Η έννοια της αφερεγγυότητας, όπως αναφέρεται στη Σύμβαση Ασφάλισης, περιλαμβάνει την: α) Αποδεδειγμένη Αφερεγγυότητα (π.χ. πτώχευση) ή β) Καθυστέρηση Πληρωμής (των οφειλών). Η κάλυψη της "Καθυστέρησης Πληρωμής" ή/και "Αποδεδειγμένης Αφερεγγυότητας" προσφέρεται για Τ.Π. που έχουν έδρα σε: Ελλάδα, λοιπές χώρες Ευρωπαϊκής Ένωσης, Κύπρο, Ελβετία, Μάλτα, ΗΠΑ, Καναδά, Αυστραλία, Νέα Ζηλανδία και Ιαπωνία. Η κάλυψη της "Αποδεδειγμένης Αφερεγγυότητας" προσφέρεται για Τ.Π. που έχουν έδρα είτε σε μία από τις προαναφερόμενες χώρες, είτε και σε Ισραήλ, Ουγγαρία, Πολωνία, Σλοβακία και Τσεχία.

Με την πρωτοποριακή αυτή συμφωνία ο μεν "ΦΟΙΝΙΞ Πιστώσεων" αποσκοπεί στην πλήρωση του κενού που υπήρχε σε σχέση με την ασφαλιστική προστασία ολόκληρου του κλάδου και να καταστεί βασικός μοχλός στήριξης των προσπαθειών ανάπτυξης των ελληνικών τουριστικών επιχειρήσεων στη διεθνή αγορά, ο δε ΣΕΤΕ στο να προσφέρει στα μέλη του και στον κλάδο γενικότερα βελτιωμένες ασφαλιστικές καλύψεις, επίτευγμα της συλλογικής και της ομαδικής λειτουργίας του Συνδέσμου.

Αναμφισβήτητα και οι δύο συμβαλλόμενοι "ΦΟΙΝΙΞ Πιστώσεων" και ΣΕΤΕ συμβάλλουν στην ανάπτυξη της ελληνικής τουριστικής οικονομίας και αυτό είναι κοινή πεποίθηση των εκπροσώπων και των δύο αυτών φορέων.

ΓΡΑΨΟΥ
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ
ΤΩΡΑ!

Κάθε ασφαλιστής δικαιούται σε κάθε έκδοση το «ΝΑΙ» στο γραφείο ή στο σπίτι του



Στις σελίδες του:

- **Γνώσεις-εμπειρίες**
- **Αλήθεια για καλύτερη καριέρα**
- **Πληροφόρηση, ήθος, ειλικρίνεια**
- **ΤΡΟΠΟΙ και ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ**
- **ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

- ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΖΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!
- ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ, ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!
- ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΟΥΜΕ.

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

❑ Για ένα χρόνο ❑ Για δύο χρόνια

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: _____ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____

ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: _____ ΠΟΛΗ: _____

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: _____ FAX: _____

❑ Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή

❑ Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος

Προσοχή! Για να γίνει πίστωση, αναγράψτε στην κατάθεση τον αποστολέα και το περιοδικό και στείλτε το παραστατικό στο fax: 36.11.545

❑ Θα σταλεί εισπράκτορας (Μόνο στην ευρύτερη περιοχή του κέντρου της Αθήνας)

❑ Θα περάσω από τα γραφεία σας

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Τεύχος: 1.200 Δρχ. • Φοιτητές 6.000 Δρχ. • Ιδιώτες 10.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 30.000 Δρχ.

ΑΞΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Φοιτητές 10.000 Δρχ. • Ιδιώτες 15.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 50.000 Δρχ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ, Φιλικής Εταιρίας 19-20, Πλατεία Κολωνακίου, Τ.Κ. 106 73
Τηλ.: 36.09.071, 36.20.186, 36.17.810 Fax: 36.11.545 www.ethnodata.gr/AsfalistikoNAI, e-mail: bancvaso@compulink.gr

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Η ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ γνωστοποιεί ότι έχει καταγγείλει την πρακτορειακή σύμβαση που διατηρούσε με την ΑΛΜΠΑΤΡΟΣ Α.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΙΕΣ που εδρεύει στην Αθήνα οδός Λ. Συγγρού 189. Δηλώνει επίσης: α) ότι το Ομαδικό Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο Προσωπικών Ατυχημάτων με αριθμό 16422/96 και συμβαλλόμενο την ΑΛΜΠΑΤΡΟΣ Α.Ε. έληξε την 1/4/97 και δεν ανανεώθηκε έκτοτε και β) ότι από 1/4/97 ουδεμία σχέση έχει με το προϊόν το οποίο ονομάζεται HELPLINE και προωθείται από την DELTA GROUP ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.

HELVETIA
η ελβετική σιγουριά

Οι ασφαλιστικές εταιρίες Helvetia παρουσίασαν κατά το πρώτο εξάμηνο του 1997 μία σημαντική αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων που ανήλθε σε 23% για τις γενικές ασφαλίσεις και σε 24% για τις ασφαλίσεις ζωής σε σχέση με τον προηγούμενο χρόνο. Παράλληλα με την ιδιαιτέρως ικανοποιητική αυτή ανοδική πορεία, συνεχίζεται με ταχείς ρυθμούς η όλη προεργασία για την ολοκλήρωση της στρατηγικής συνένωσης των δυνάμεων των Εταιριών Allianz και Helvetia στη χώρα μας.

INTERLIFE

Εντυπωσιακή αύξηση παρουσίασε ο κύκλος εργασιών της INTERLIFE ΑΑΕΓΑ, σύμφωνα με τα αποτελέσματα του α' εξαμήνου 1997. Το γενικό ποσοστό αύξησης του τζίρου της Εταιρίας είναι 69% έναντι του α' εξαμήνου του προηγούμενου έτους, ενώ τα ποσοστά των επί μέρους κλάδων διαμορφώνονται ως εξής:

Κλάδος	Αύξηση
Προσωπικών Ατυχημάτων	40%
Αυτοκινήτου	55%
Πυρός	38%
Νομικής Προστασίας	120%

Αξίζει να σημειωθεί ότι οι προβλέψεις για το 1997 είναι διπλασιασμός του τζίρου και των κερδών.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Την Πέμπτη 19 Ιουνίου 1997, πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Μεγάλη Βρεταννία Ημερίδα για τις Ασφάλειες Ζωής που οργάνωσε η Επιτροπή Ζωής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Κατά τη διάρκεια της ημερίδας, της οποίας προήδρευσε ο Πρόεδρος της Επιτροπής Ζωής της Ε.Α.Ε.Ε. κ. Π. Καραλής, αναπτύχθηκαν επίκαιρα θέματα των ασφαλειών Ζωής, καθώς και οι σύγχρονες εξελίξεις και τάσεις για το μέλλον. Συγκεκριμένα, παρουσιάστηκε η ελληνική αγορά των νοσοκομειακών καλύψεων και τα κυριότερα χαρακτηριστικά της με εισηγήτρια την κα Μ. Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της Ε.Α.Ε.Ε. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στη σημασία που έχουν αποκτήσει οι νοσοκομειακές καλύψεις λόγω της αυξημένης ζήτησης των τελευταίων χρόνων εκ μέρους του κοινού και στις πρωτοβουλίες της Ένωσης για σύναψη συμφωνιών με τα μεγαλύτερα ιδιωτικά νοσοκομεία της χώρας για την καλύτερη λειτουργία του όλου συστήματος, τη συγκράτηση του κόστους των νοσοκομειακών καλύψεων και την κατ' αυτόν τον τρόπο προσφορά καλύψεων προσιτών στο ευρύτερο κοινό. Στα πλαίσια αυτά, διευκρινίστηκε ότι το σύστημα των καρτών νοσηλείας αποτελεί κατάκτηση για το ασφαλιζόμενο κοινό, απαιτείται όμως η περιφρούρησή του από τις καταχρηστικές περιπτώσεις και ο έλεγχος του κόστους προκειμένου να συνεχιστεί προς όφελος πάντοτε των ασφαλιζομένων πελατών. Στο ίδιο πνεύμα της αποτελεσματικότερης λειτουργίας του συστήματος των νοσοκομειακών καλύψεων, ο κ. Δ. Εμμανουήλ, Διευθυντής Ατομικών Ασφαλίσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, αναφέρθηκε στην πρωτοβουλία της Ε.Α.Ε.Ε., που για πρώτη φορά στην Ελλάδα αναλαμβάνεται στο χώρο της υγείας, να δημιουργήσει, αρχής γενομένης από το "ΥΓΕΙΑ", Γραφείο Ιατρών (Ιατρείο) στα μεγαλύτερα ιδιωτικά θεραπευτήρια. Το Ιατρείο αυτό θα λειτουργεί με ευθύνη της Ένωσης για λογαριασμό του συνόλου σχεδόν των ασφαλιστικών εταιριών της αγοράς και θα έχει σκοπό την καλύτερη εξυπηρέτηση των ασθενών ασφαλιζομένων και τη διευκόλυνση των σχέσεών τους με τις ασφαλιστικές εταιρίες. Τα υπόλοιπα θέματα τα οποία αναπτύχθηκαν αφορούσαν:

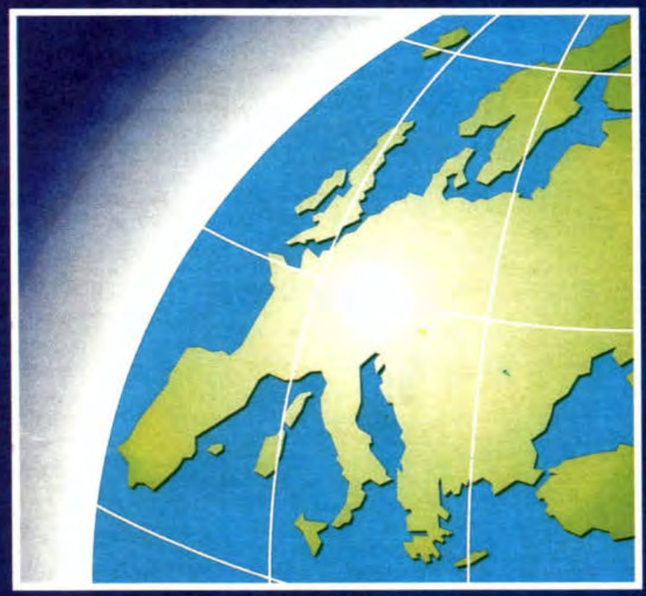
- Την σημασία της σωστής ανάληψης του κινδύνου για την ασφαλιστική εταιρία με εισηγήτρια την κα Α. Βασαγιώργη, Διευθύντρια Εκδόσεων και Αποζημιώσεων της εταιρίας "ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ".
- Τις επιπτώσεις που θα έχει για τους ασφαλιζομένους ζωής ο νέος νόμος για την ασφαλιστική σύμβαση με εισηγήτρια την κα Α. Κωνσταντίνου, Νομική Σύμβουλο της Ε.Α.Ε.Ε. Τονίστηκαν οι κυριότερες αλλαγές του νέου νόμου που ψηφίστηκε μόλις ένα μήνα πριν και με τον οποίο αλλάζουν οι όροι των ασφαλιστηρίων συμβολαίων υπέρ των ασφαλιζομένων καταναλωτών, ενώ συγχρόνως καθιερώνονται κανόνες διαφάνειας του προϊόντος που αγοράζεται στα πρότυπα των ξένων ευρωπαϊκών νομοθεσιών.
- Τις επιπτώσεις που θα έχει για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια Ζωής η εισαγωγή και καθιέρωση του ενιαίου νομίσματος, τις οποίες ανέπτυξε η κα Μ. Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της Ε.Α.Ε.Ε.
- Τη φιλοσοφία του Bancassurance και τις διάφορες μορφές συνεργασίας μεταξύ Τραπεζών - ασφαλιστικών εταιριών που ανέπτυξε ο κ. Κ. Γιόνης, Διευθυντής Κλάδου Ζωής της "NATIONALE NEDERLANDEN". Έμφαση δόθηκε στις ανάγκες του σύγχρονου πελάτη για προσφορά όλου του φάσματος των χρηματοοικονομικών προϊόντων (τραπεζικών-επενδυτικών-ασφαλιστικών) και του νέου ρόλου που πρέπει να διαδραματίσει ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος ως χρηματοοικονομικός πλέον σύμβουλος του πελάτη.
- Τέλος ο κ. Μωϋσής, Γενικός Διευθυντής της "ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΩΗΣ", αναφέρθηκε στο νέο ρόλο της Ιδιωτικής Ασφάλισης μέσα στο σύστημα της εξασφάλισης κοινωνικών παροχών προς τους πολίτες και στις προϋποθέσεις υπό τις οποίες μπορεί η Ιδιωτική Ασφάλιση να αναπτύξει συμπληρωματικό ή εναλλακτικό ρόλο έναντι της Κοινωνικής, προς όφελος του Κοινωνικού Συνόλου. Για το σκοπό αυτό, αφού αναφέρθηκε στα μεγάλα προβλήματα χρηματοδότησης της Κοινωνικής Ασφάλισης, παρουσίασε προτάσεις για τη θεσμοθέτηση του νέου ρόλου της Ιδιωτικής Ασφάλισης, μέσω εγκεκριμένων σχεδίων ασφάλισης, φορολογικών κινήτρων και αυστηρών διοικητικών-ελεγκτικών διαδικασιών από την Πολιτεία. Η εκδήλωση έκλεισε με συζήτηση που συντόνισε ο Πρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε. κ. Δ. Παλαιολόγος.

ΟΜΙΛΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΥ: *Δραστηριότητες και στον ασφαλιστικό τομέα*

Την εξαγορά μεγάλης και γνωστής ασφαλιστικής εταιρίας που εξειδικεύεται στον κλάδο της παροχής βοηθείας αναμένεται να ανακοινώσει σύντομα ο όμιλος Γ. Αποστολόπουλου. Μετά την τελευταία του επένδυση, την εξαγορά κατά 85% του Απολλώνειου Θεραπευτηρίου, ο πρόεδρος του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών και της Κλινικής Παλαιού Φαλήρου Γιώργος Αποστολόπουλος εισέρχεται και στον ασφαλιστικό τομέα, με την εξαγορά ξένων συμφερόντων ασφαλιστικής εταιρίας, η οποία εξειδικεύεται στον κλάδο της παροχής υγείας, ζωής και προσωπικών ατυχημάτων. Ο κ. Γ. Αποστολόπουλος μάλιστα, για τον λόγο αυτό, αγόρασε και ένα αεροσκάφος τύπου Falcon. Εν τω μεταξύ, χθες, εγκαταστάθηκε στο Απολλώνειο Θεραπευτήριο ο υιός του Γ. Αποστολόπουλου, ο 24χρονος Βασίλης Αποστολόπουλος, αναλαμβάνοντας χρέη διευθύνοντος συμβούλου. Το ύψος της εξαγοράς ανήλθε σε 3 δισ. δρχ. και το τίμημα κατεβλήθη αμέσως. Στα σχέδια του ομίλου Αποστολόπουλου περιλαμβάνεται η άμεση αναβάθμιση, επέκταση και περαιτέρω εκσυγχρονισμός του Θεραπευτηρίου, με τη δημιουργία νέων τμημάτων παροχής ιατρικών και νοσηλευτικών υπηρεσιών. Ο όμιλος επίσης σκέφτεται σοβαρά το ενδεχόμενο εισαγωγής μετοχών του Απολλώνειου στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, το 1998. Το Απολλώνειο Θεραπευτήριο το 1996 παρουσίασε κέρδη 500 εκατ. δρχ. και είχε πληρότητα κατά 50%. Παράλληλα με την εξαγορά του ο όμιλος προχώρησε στην εξαγορά νέας νοσηλευτικής μονάδας στη Δυτική Αττική (Κλινική Νικολάου) στο Περιστέρι. Η κλινική, προτού περάσει στα χέρια του ομίλου Αποστολόπουλου, ήταν μισθωμένη στο ΙΚΑ.

Gerling
Ο Ασφαλιστής της Βιομηχανίας και των Τεχνικών Έργων

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



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

Gerling - Konzern
Allgemeine Versicherungs - AG

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



SCOPLIFE

ΔΙΕΥΡΥΝΕΤΑΙ Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΗΣ SCOPLIFE ΣΤΗΝ ΚΡΗΤΗ

Η Ασφαλιστική Εταιρία SCOPLIFE ΑΕΑΕΖ έχει από την αρχή της χρονιάς ξεκινήσει την ευρύτερη δραστηριοποίηση του δικτύου Γραφείων Πωλήσεών της σε όλη την Ελλάδα. Στα πλαίσια αυτά διευρύνεται και η δύναμη πωλήσεων στην Κρήτη όπου το Γραφείο Ηρακλείου, του οποίου είναι επικεφαλής ο Συντονιστής Πωλήσεων κ. Γιώργος Στεφανάκης, πρόσφατα επέκτεινε τη δραστηριότητα της SCOPLIFE στην Κρήτη με ένα ακόμα Γραφείο SCOPLIFE στην Ιεράπετρα (Διεύθυνση Κ. Ανδριανού 16, 72 200 Ιεράπετρα. Τηλέφωνο 0842-27690 και Fax 27689). Επιπλέον, η ομάδα των εξειδικευμένων συνεργατών του Γιώργου Στεφανάκη πρόσφατα αναπτύχθηκε με την ένταξη συνεργατών με έδρα το Ρέθυμνο αλλά και τα Χανιά και το Ηράκλειο κι έτσι αποτελείται σήμερα συνολικά από 40 Ασφαλιστικούς και Χρηματοοικο-νομικούς Συμβούλους και Στελέχη Πωλήσεων που δραστηριοποιούνται σε ολόκληρη τη μεγαλόνησο και προσφέρουν αποκλειστικά τα ειδικά και μοναδικά ασφαλιστικά-επενδυτικά προγράμματα της SCOPLIFE. Η ασφαλιστική εταιρία SCOPLIFE ιδρύθηκε στην Ελλάδα το 1989 και ανήκει στον βρετανικό χρηματοοικονομικό Όμιλο Scotish Provident Group, που διαθέτει πάνω από 150 χρόνια εμπειρία. Η SCOPLIFE σήμερα προσφέρει εξειδικευμένα ασφαλιστικά προϊόντα, ευέλικτα ασφαλιστικά-επενδυτικά αλλά και πρωτοποριακά τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα με τη μοναδική τεχνογνωσία και εμπειρία και ποιότητα που αντλείται από τον Όμιλο της Scottish Provident και προσφέρεται από τους ανθρώπους της SCOPLIFE.

Ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ πραγματοποίησε το πρώτο Παγκρήτιο Σεμινάριο στο Τεχνικό Επιμελητήριο Ηρακλείου στις 17/5/1997.Οι εισηγητές του Σεμιναρίου και τα θέματα που ανέπτυξαν ήταν:

1. **ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΤΡΑΦΤΗΣ** Τα χαρακτηριστικά του Ασφαλιστικού Συμβούλου του 2000.
2. **ΜΙΧΑΛΗΣ ΠΥΡΟΥΝΑΚΗΣ** Ποιο μέλλον προβλέπεται για τις ασφαλιστικές εταιρίες του 2000.
3. **ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΙΝΤΕΡΗΣ** Οι συνήθειες των αποτελεσματικών Ασφαλιστικών Συμβούλων.
4. **ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΙΔΗΣ** Ο Ασφαλιστής στην αυγή της 3ης μ.Χ. χιλιετίας.
5. **ΑΚΗΣ ΑΓΓΕΛΑΚΗΣ** Management του εαυτού μας.

Οι συνάδελφοί μας μέλη και μη μέλη, Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι της Κρήτης αγκάλιασαν αυτή την προσπάθεια του Π.Σ.Α.Σ. και εξέφρασαν την ελπίδα να συνεχιστεί αυτή η πρωτοβουλία ώστε να αποδώσει καρπούς, και ζητούν το 2ο Παγκρήτιο σεμινάριο να γίνει πριν το τέλος του 1997.

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΙΒΗΡΙΚΗΣ, ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ & ΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Ολοκληρώθηκαν με επιτυχία οι εργασίες της εξαμηνιαίας Συνάντησης Περιφέρειας Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO. Στη συνάντηση, η οποία πραγματοποιήθηκε από 2 έως 4 Ιουνίου στην Αθήνα, συμμετείχαν οι Γενικοί Διευθυντές και τα κορυφαία στελέχη της Εταιρίας από την Ισπανία, την Πορτογαλία, την Ουγγαρία, την Πολωνία, την Τσεχία, τη Σλοβακία, τη Ρωσία, την Κύπρο και την Ελλάδα.

Οπως είναι γνωστό, η ALICO Ελλάδος έχει την διοικητική ευθύνη της Περιφέρειας Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, η οποία από το 1990 μέχρι σήμερα επεκτείνεται διαρκώς σε νέες αγορές. Κατά τη διάρκεια της τριήμερης συνάντησης, εξετάσθηκε η πορεία των εργασιών της εταιρίας στις χώρες της Περιφερειακής Διεύθυνσης. Ακόμη, έγινε ανάλυση των συνθηκών που επικρατούν σε κάθε χώρα, αλλά και των προοπτικών που διαγράφονται για τα επόμενα χρόνια. Είναι χαρακτηριστικό ότι οι εργασίες της ALICO σε όλες τις χώρες της Περιφερειακής Διεύθυνσης κινούνται σε εξαιρετικά επίπεδα και οι ρυθμοί ανάπτυξης, ιδιαίτερα σε ορισμένες από τις πρώην Ανατολικές χώρες, είναι εξαιρετικά ταχείς. Παράλληλα, οι συμμετέχοντες καλωσόρισαν τα στελέχη της εταιρίας στη Ρωσία, το νεώτερο μέλος της Περιφερειακής Διεύθυνσης, οι οποίοι συμμετείχαν για πρώτη φορά σε Περιφερειακή Συνάντηση της ALICO. Ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO κ. Α. Βασιλείου αναφέρθηκε εκτενώς στο σημερινό status της Περιφερειακής Διεύθυνσης, ενώ στη συνέχεια ανέλυσε τις κατευθύνσεις και τις προτεραιότητες της εταιρίας τόσο για το άμεσο μέλλον, όσο και σε μεσοπρόθεσμο και μακροπρόθεσμο επίπεδο. Ένα σημαντικό μέρος των εργασιών εστιάσθηκε σε θέματα που αφορούσαν στην ανάπτυξη του δικτύου, αλλά και στην περαιτέρω ενίσχυση των ιδιαίτερα σημαντικών ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων που απολαμβάνει η εταιρία, βασισμένη στην τεράστια διεθνή εμπειρία που έχει συσσωρεύσει εδώ και πολλές δεκαετίες. Παράλληλα, για μια ακόμη φορά έγιναν φανερά τα σημαντικά οφέλη που προκύπτουν μέσα από τις συνέργειες και από την ανταλλαγή εμπειριών μεταξύ των χωρών της Περιφερειακής Διεύθυνσης, που οδηγούν σε συνεχή αναβάθμιση του ήδη υψηλού επιπέδου λειτουργίας της.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Μεγάλη επιτυχία σημείωσαν οι ημερίδες που οργάνωσε η Επιτροπή Έρευνας, Πρόληψης και Ελέγχου Ατυχημάτων Αυτοκινήτων της ΕΝΩΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ στα νησιά Κω, Κάλυμνο και Λέρο. Στη διάρκεια των ημερίδων αυτών, που ήσαν ανοικτές στο ευρύ κοινό, αναπτύχθηκαν θέματα κυκλοφοριακής αγωγής και οργάνωσης της πρόληψης των τροχαίων ατυχημάτων (σήμανση, αναγκαιότητας ορθής χάραξης δρόμων, ζώνες ασφαλείας, κράνη κ.λπ.), από τον Πρόεδρο της Επιτροπής κ. Γ. Σκούρτη και τα μέλη της κ.κ. Δ. Καλατζή (Στρατηγό ε.α. και σύμβουλο Υ.ΠΕ.ΧΩ.ΔΕ.), Σ. Σαββανή (Διευθυντή Υπουργείου Συγκοινωνιών).

Παράλληλα έγινε εκπαίδευση των αξιωματικών Τροχαίας των νησιών στον χειρισμό 3 συσκευών αλοολομέτρων που δώρησαν η ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ και οι Εταιρίες - Μέλη της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑΖ και οι ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΕΕΓΑ - ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ & ΥΓΕΙΑΣ.Η δωρεά αυτών των συσκευών αποδεικνύει στην πράξη τη μέριμνα της Ασφαλιστικής Αγοράς για τον περιορισμό των Τροχαίων ατυχημάτων που αποτελούν μάστιγα για τη χώρα μας και ιδιαίτερα τη μείωση των ατυχημάτων που προκαλούνται από μεθυσμένους οδηγούς.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ

Σχεδόν στα "ψιλά γράμματα" πέρασε η είδηση ότι, πρώτη απ' όλες τις χώρες του κόσμου, η Πρώην Γιουγκοσλαβική Δημοκρατία της "Μακεδονίας" ίδρυσε πρεσβεία στο Βερολίνο, την πόλη όπου, το Μάιο του 1999, θα μεταφερθεί, από τη Βόννη, η έδρα της γερμανικής πρωτεύουσας. Άξια απορίας -ίσως και υποψίας- θα μπορούσε να χαρακτηρίσει κανείς αυτή τη μάλλον πρόωρη διπλωματική συνεργασία μεταξύ των δύο χωρών, αν σκεφτεί πως το μεγαλύτερο ευρωπαϊκό κράτος αναγνωρίζει, με επίσημη ίδρυση πρεσβείας, κρατίδιο που φέρει το κλεμμένο όνομα "Δημοκρατία της Μακεδονίας"! Παράλληλα, κατέφθασε στην Αθήνα Πρόεδρος της Ασφαλιστικής Εταιρίας, η οποία -σύμφωνα με προηγηθέντα δημοσιεύματα ενός από τα εγκυρότερα γερμανικά περιοδικά- υπήρξε οικονομική σύμμαχος του Χίτλερ και ουσιαστική αρωγός στο κατακτητικό έργο των Ναζί. Φέροντας, λοιπόν, τον -κατά τα άλλα τιμημένο- τίτλο Προέδρου Ασφαλιστικής Εταιρίας, ο κύριος αυτός προσπάθησε όχι μόνο να αποπροσανατολίσει την κοινή γνώμη, αλλά και να υποτιμήσει τη νοημοσύνη και το εθνικό συναίσθημα των Ελλήνων. Για μία ακόμη φορά αποδεικνύεται ότι τεράστια, όχι μόνο οικονομικά, αλλά και εθνικά συμφέροντα εξυπηρετούνται -ίσως και άγονται- μέσω των Ασφαλιστικών Εταιριών κάθε χώρας. Γι' αυτό η Ένωση Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος, με τους Μακεδόνες Ασφαλιστές της, αδιάβρωτη και ελεύθερη από ξένα συμφέροντα, επιμένει να αποτελεί το πρόφραγμα "της των Ελλήνων Ασφαλείας", είτε αυτή είναι οικονομική είτε εθνική.

INTERAMERICAN

ΒΡΑΒΕΙΟ ΜΟΥΣΙΚΗΣ ΑΠΟ ΤΟΝ ΟΜΕΠΟ

Πρόσφατα πραγματοποιήθηκε -για όγδοη συνεχή χρονιά- στο κτήριο Μελά η ετήσια εκδήλωση του ΟΜΕΠΟ με σκοπό τη βράβευση της ιδιωτικής πρωτοβουλίας για το πολιτιστικό και κοινωνικό της έργο. Ο Όμιλος INTERAMERICAN, πιστός στην παράδοση που τον θέλει να πρωταγωνιστεί σε πολύπλευρους κοινωνικούς ρόλους, πέραν των επιτυχών χρηματοασφαλιστικών του δραστηριοτήτων, βραβεύτηκε εφέτος, με το Βραβείο ΜΟΥΣΙΚΗΣ, για τη συμβολή του στην ανάπτυξη της μουσικής παιδείας και καλλιέργειας στον τόπο μας.Οπως χαρακτηριστικά δήλωσε ο πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δημήτρης Κοντομηνάς: "Μία τέτοια διάκριση αποτελεί τιμή και αναγνώριση του κοινωνικού ρόλου του Ομίλου, ταυτόχρονα όμως δημιουργεί μία βαριά ηθική υποχρέωση για συνέχιση και περαιτέρω δραστηριοποίηση του ρόλου αυτού που ξεκίνησε από την ίδρυση της INTERAMERICAN, εδώ και 27 χρόνια, με στόχο τον σεβασμό προς τον άνθρωπο και τις αξίες του". Το βραβείο δόθηκε από τον Γενικό Γραμματέα Πολιτισμού κ. Ευγένιο Γιαννακόπουλο προς τον Γενικό Διευθυντή Πωλήσεων του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Γιώργο Ψαρρά.



Στη φωτογραφία Ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Γιώργος Ψαρράς ενώ παραλαμβάνει το βραβείο από τον Γεν. Γραμματέα Πολιτισμού κ. Ευγένιο Γιαννακόπουλο.

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Από τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου του Συνδέσμου μας, ετέθη θέμα αξιοπιστίας στο πρόσωπο του Προέδρου κ. Δημ. Δήμου. Ο Πρόεδρος κ. Δημ. Δήμου δήλωσε κώλυμα ως προς την εκτέλεση των καθηκόντων του. Το Διοικητικό Συμβούλιο του Συνδέσμου, κατόπιν της ανωτέρω δηλώσεως του Προέδρου, αποφάσισε ομόφωνα, κατά την Σύνοδόν του της 30ης Ιουνίου 1997, την μεταβίβαση των αρμοδιοτήτων του Προέδρου στον Β' Αντιπρόεδρο κ. Σταύρο Παπαγιαννίδη, λόγω κωλύματος και του Α' Αντιπροέδρου, όπως ο ίδιος εδήλωσε στο Διοικητικό Συμβούλιο (κάτοικος Θεσσαλονίκης). Το Διοικητικό Συμβούλιο αποφάσισε ομόφωνα να ερευνήση το θέμα. Αποφάσισε επίσης ομόφωνα το πόρισμα της έρευνας να τεθεί υπ' όψιν της Γενικής Συνέλευσης του Συνδέσμου κατά την τακτική αυτής σύγκλιση τον μήνα Νοέμβριο 1997, επειδή έκρινε ασύμφορη για τον Σύνδεσμο την σύγκλιση έκτακτης Γενικής Συνέλευσης κατά τους θερινούς μήνες.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ ΕΠΙΣΤΡΕΦΕΙ ΤΟ 1997 ΣΤΗΝ ΥΨΗΛΗ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ

Έτος επιστροφής στην υψηλή κερδοφορία για την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ θα είναι το 1997, σύμφωνα με τις προβλέψεις της διοίκησης της εταιρίας. Κατά τον ισολογισμό της εταιρίας χρήσης 1996 που δημοσιεύθηκε σήμερα στις εφημερίδες, τα κέρδη από την εκμετάλλευση όλων των κλάδων διαμορφώθηκαν το 1996 στα 182,29 εκ. δρχ. έναντι 522,25 εκ. δρχ. το 1995. Την εξέλιξη αυτή είχε εγκαίρως προβλέψει η διοίκηση της εταιρίας κατά την υποβολή του Πληροφοριακού Δελτίου στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών τον Σεπτέμβριο 1996, με αφορμή την πραγματοποιηθείσα αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου. Η κάμψη των κερδών ήταν αποτέλεσμα της δύσκολης χρονιάς που πέρασε ο ασφαλιστικός κλάδος το 1996 εξαιτίας της εντεινόμενης περιοριστικής οικονομικής πολιτικής της κυβέρνησης αλλά και των προβλημάτων που συνεχίζει να αντιμετωπίζει ο κλάδος ασφάλισης αυτοκινήτων. Ειδικότερα, το 1996 η παραγωγή ασφαλίστρων σημείωσε αύξηση μεγαλύτερη από 12% και ανήλθε σε 14 δισ. δρχ. από 12,4 δισ. δρχ. που ήταν το 1995. Σε ό,τι αφορά τη συγκράτηση της κερδοφορίας, αυτή αποδίδεται στη μείωση των μικτών κερδών εκμεταλλεύσεως ειδικά από τον κλάδο αυτοκινήτου, όπου σημειώθηκαν ζημιές της τάξεως των 262,6 εκ. δρχ. Αντίθετα, στον κλάδο ζωής τα μικτά κέρδη εκμεταλλεύσεως διαμορφώθηκαν στο 1,2 δισ. δρχ. από 741,5 εκ. δρχ.Το 1996 αποτέλεσε για την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ έτος περαιτέρω τακτοποίησης λογιστικών εκκρεμοτήτων παρελθόντων ετών με τον περιορισμό των μεταφερόμενων ζημιών και διαγραφή ζημιών προηγούμενων χρήσεων. Ας σημειωθεί επίσης ότι το τελευταίο 3μηνο του 1996 δεν περιελήφθη στα αποτελέσματα της εταιρίας η παραγωγή του κλάδου ζωής του υποκαστήματος Κύπρου, διότι δημιουργήθηκε η ξεχωριστή κυπριακή ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΛΤΔ. Επισημαίνει ακόμη ότι το 1996 πραγματοποιήθηκε σημαντική αύξηση της κεφαλαιακής βάσης της εταιρίας. Τα ίδια κεφάλαια από 2,9 δισ. δρχ. το 1995 αυξήθηκαν σε 6,6 δισ. δρχ., ενώ το υπόλοιπο αντλήθέν ποσό μεταφέρθηκε σε λογαριασμό εκδόσεως μετοχών υπέρ το άρτιον. Οι προοπτικές τόσο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ, όσο και των άλλων εταιριών του Ομίλου, σύμφωνα με τον Πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Παύλο Ψωμιάδη, είναι για το 1997 εξαιρετικές, καθώς: Πρώτον, διαφαίνεται βελτίωση των συνθηκών της ασφαλιστικής αγοράς. Έγκυρες εκτιμήσεις τοποθετούν σε 14,5% την αύξηση της παραγωγής των πρωτοετών ασφαλίστρων κατά το 1997, ενώ προβλέπουν σταθερή άνοδο τα επόμενα χρόνια λόγω των μεγάλων περιθωρίων ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα. Ας σημειωθεί ότι η παραγωγή ασφαλίστρων της εταιρίας ενισχύεται φέτος με αυτή της ΛΑΪΚΗΣ ΖΩΗΣ, το χαρτοφυλάκιο της οποίας εξαγοράστηκε από την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ. Σημειωτέον ότι η παραγωγή της ΛΑΪΚΗΣ ΖΩΗΣ ανήλθε το 1996 σε 2,7 δισ. δρχ. Δεύτερον, καταγράφεται ήδη σημαντική άνοδος των αποτελεσμάτων των εταιριών του Ομίλου που δραστηριοποιούνται στις αγορές χρήματος και κεφαλαίου, όπως είναι η ΑΣΠΙΣ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, η ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ, η ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ (Αμοιβαία Κεφάλαια) και η ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ. Τρίτον, ολοκληρώνεται η μελέτη της Deloitte & Touche για την αναδιάρθρωση (re-engineering) της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ και τίθενται σε εφαρμογή οι προτάσεις της μελέτης, σύμφωνα με τις οποίες αναμένεται εξοικονόμηση λειτουργικών εξόδων της τάξεως των 400 εκ. δρχ. περίπου σε ετήσια βάση. Τέταρτον, προχωρεί με ταχύτατους ρυθμούς η συγχώνευση της ΗΝΙΟΧΟΣ ΑΕΑΖ και της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΗΜΙΩΝ ΑΕΑΖ, στις οποίες βασικός μέτοχος είναι η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ και η οποία θα επιφέρει σημαντικές οικονομίες κλίμακος και εξορθολογισμό της λειτουργίας του δικτύου πωλήσεων. Πέμπτον, αναμένεται να υλοποιηθεί εντός του 1997 η συμφωνία για την ίδρυση Εταιρίας Ασφαλειών Ζωής στην Ο.Δ. της Γιουγκοσλαβίας με τη μεγαλύτερη σερβική ασφαλιστική εταιρία την DUNAV, στην οποία η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ θα συμμετέχει με ποσοστό 49%.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΑ ΚΕΙΜΗΛΙΑ ΤΟΥ ΑΓΙΟΥ ΟΡΟΥΣ

Τα ιερά κειμήλια του Αγίου Όρους που θα εκτίθενται στο Βυζαντινό Μουσείο Θεσσαλονίκης έως τις 31.12.97 ασφάλισε η Εθνική Ασφαλιστική.Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο που απετέλεσε χορηγεία της Πρώτης Ασφαλιστικής κάλυψε τη μεταφορά των κειμηλίων από το Άγιο Όρος στο Βυζαντινό Μουσείο, ενώ καλύπτει την έκθεσή τους και την επαναφορά τους στο Άγιο Όρος. Η εκτίμηση ειδικά καταρτισμένων εμπειρογνωμόνων για τα ιερά κειμήλια ήταν 20 δισ. Δρχ. Τα εγκαίνια της έκθεσης πραγματοποίησε ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας κος Κωνσταντίνος Στεφανόπουλος παρουσία του Πρωθυπουργού κου Κωνσταντίνου Σημίτη, του Αγίου Πρώτου και αντιπροσωπείας των Αγίων Πατέρων του Αγίου Όρους και του Δημάρχου της πόλης κου Κωνσταντίνου Κοσμόπουλου. Στο λόγο του ο Δήμαρχος της πόλης κος Κοσμόπουλος έκανε ειδική μνεία στην Εθνική Ασφαλιστική, αναφέροντας ότι χωρίς την καθοριστική συνεισφορά της δεν θα ήταν δυνατή η πραγματοποίηση της πρωτόγνωρης αυτής έκθεσης που δίνει στο ευρύ κοινό την ευκαιρία να δει και να θαυμάσει από κοντά αυτούς τους θησαυρούς.

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΣΤΗΝ ΕΚΘΕΣΗ "ΑΡΓΟΛΙΔΑ '97"



Με κοινή παρουσία η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ και η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ εμφανίστηκαν στη 2η Έκθεση Τοπικής Παραγωγικής Φυσιογνωμίας με την επωνυμία "ΑΡΓΟΛΙΔΑ '97" που πραγματοποιήθηκε στο Άργος από 27/5 - 1/6/97. Στα εγκαίνια της Έκθεσης που έγιναν την Τρίτη 27/5 παραβρέθηκαν από την Αγροτική Ζωής ο Υποδ/ντής Πωλήσεων κ. Κυριάκος Τσιτσίας, η υπεύθυνη των Γραφείων Κορίνθου και Ναυπλίου Συντονίστρια Διευθύντρια κα Κέλυ Σοφού, από την Αγροτική Ασφαλιστική στελέχη της Διαμερισματικής Δ/νσης Πάτρας και συνεργάτες των εταιριών της περιοχής. Οι επισκέπτες της ευρύτερης περιοχής Αργολίδας είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για το νέο πρωτοποριακό ομολογιακό πρόγραμμα "Υπεραξία Ζωής" της Αγροτικής Ζωής, καθώς επίσης και για τα υπόλοιπα ασφαλιστικά προγράμματα και για το βελτιωμένο πρόγραμμα "Νέα Κατοικία" της Αγροτικής Ασφαλιστικής. Το περίπτερο των δύο εταιριών τίμησαν με την παρουσία τους ο Υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Μιχάλης Χρυσοχοΐδης, ο Νομάρχης Αργολίδας κ. Δημήτρης Σαραβάκος, καθώς επίσης και πολλοί εκπρόσωποι του πολιτικού και εμπορικού κόσμου της περιοχής.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΤΑΞΙΔΙ ΣΤΗ ΡΩΜΗ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΤΗΣ ΠΡΩΗΝ "ΛΑΪΚΗΣ ΖΩΗΣ"



Τη Ρώμη επισκέφθηκαν από τις 13 έως τις 16 Ιουνίου 1997 30 επίλεκτοι ασφαλιστές και Agency Managers της πρώην ΛΑΪΚΗΣ ΖΩΗΣ, οι οποίοι ανήκουν τώρα στο δίκτυο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Οι 30 αυτοί διακεκριμένοι πωλητές επέτυχαν τους στόχους τους σε σχετικό διαγωνισμό που είχε προκηρύξει η Διοίκηση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και έτσι είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν τα ιστορικά αξιοθέατα της "Αιωνίας Πόλεως". Το δίκτυο της ΛΑΪΚΗΣ ΖΩΗΣ έχει πλήρως ενσωματωθεί στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και προωθεί όλα τα προϊόντα του Ομίλου ΑΣΠΙΣ. Παράλληλα βρίσκονται στο τελικό στάδιο οι τυπικές διαδικασίες για την εξαγορά του χαρτοφυλακίου της ΛΑΙΚΗΣ ΖΩΗΣ από την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Τους 30 τυχερούς ασφαλιστές συνόδευσαν στη Ρώμη οι κ.κ. Ανδρέας Παπαδάτος, Γενικός Διευθυντής της ΛΑΪΚΗΣ ΖΩΗΣ, Θάνος Αθανασούλιας, Δ/ντής Πωλήσεων Βορείου Ελλάδος και Πελοποννήσου της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.
Στη φωτογραφία μία ομάδα συνεργατών της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ μπροστά από τον Άγιο Πέτρο στο Βατικανό.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ εταιρία του Ομίλου Α.Τ.Ε. ανακοινώνει ότι: Όσοι Μεσίτες Ασφαλίσεων - Ασφαλιστικοί Πράκτορες και Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι έχουν την έδρα τους στο Λεκανοπέδιο Αττικής, Ανατολική Στερεά Ελλάδα, Εύβοια και νησιά του Αιγαίου πλην Δωδεκανήσων και επιθυμούν να συνεργαστούν μαζί της, μπορούν να απευθυνθούν στη Διαμερισματική Διεύθυνση Αθήνας, Φιλελλήνων 1 Πλ. Συντάγματος Τ.Κ. 105 57 τηλ. 3244533 Fax 3248246, Τμήμα Ανάπτυξης Παραγωγής.

alico

Ο κ. Α. ΝΙΚΟΛΑΟΥ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ "CHAIRMAN'S COUNCIL" ΤΗΣ ALICO

Μέλος του "Chairman's Council" της ALICO για την τρίτη συνεχόμενη χρονιά ανακηρύχθηκε ο κ. Ανδρέας Νικολάου, διακεκριμένος συνεργάτης της ALICO Κύπρου. Η διάκριση αυτή απονέμεται κάθε χρόνο στους κορυφαίους συνεργάτες της ALICO από τον κόσμο, με βάση μια σειρά ποιοτικών και ποσοτικών κριτηρίων. Η επίσημη απονομή της τιμητικής αυτής διάκρισης που έγινε από τον Πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου της ALICO κ. R.K. Nottingham, σε ειδική τελετή που πραγματοποιήθηκε τον Αύγουστο στο Μόναχο. Ο κ. Α. Νικολάου ξεκίνησε την επιτυχημένη καριέρα του με την ALICO το 1991, ενώ το 1996 προήχθη σε PPGA. Κατά τη διάρκεια της σταδιοδρομίας του με την ALICO έχει τιμηθεί με πολλές διακρίσεις. Αξίζει να αναφερθεί ότι ο κ. Α. Νικολάου είναι μέλος του Million Dollars Round Table.

ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΣΤΟ INTERNET
www.ethnodata.gr/AsfalistikoNAI
e-mail: bancvaso@compulink.gr

INTERAMERICAN

ΜΕ ΠΡΩΤΟΒΟΥΛΙΑ ΤΗΣ INTERAMERICAN ΣΤΡΑΤΕΥΜΕΝΟΙ ΝΕΟΙ ΣΤΟ ΜΕΓΑΡΟ ΜΟΥΣΙΚΗΣ

Μία ξεχωριστή βραδιά έζησε πρόσφατα το Μέγαρο Μουσικής όταν, ανάμεσα στο Κοινό, παρευρίσκονταν δεκάδες θεατές ντυμένοι στο χακί. Με πρωτοβουλία και χορηγό την INTERAMERICAN, 150 στρατιώτες του ΚΕΔΒ Χαϊδαρίου παρακολούθησαν και χειροκρότησαν τους 36 ελληνικούς χορούς του Σκαλκώτα με την κρατική ορχήστρα. Ήταν η πρώτη φορά που οι περισσότεροι από τους 150 φαντάρους μας επισκέπτονταν το Ναό της Μουσικής όπου διεξάγονται οι κορυφαίες πολιτιστικές εκδηλώσεις της πρωτεύουσας. Σε ειδική τελετή στις εγκαταστάσεις του ΚΕΔΒ Χαϊδαρίου, ο διοικητής του Κέντρου, Ταξίαρχος Β. Μενούνος, δέχθηκε τον Γενικό Διευθυντή του Κλάδου Ζωής κ. Μ. Μωυσή και τον Διευθυντή Επικοινωνίας και Δημοσίων Σχέσεων του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Σ. Τζούμα, τους οποίους ευχαρίστησε για την πρωτοβουλία του Ομίλου και προσωπικά τον κ. Δ. Κοντομηνά, να φέρει πιο κοντά στον κόσμο της μουσικής τους στρατευμένους νέους. Η πρωτοβουλία αυτή του Ομίλου INTERAMERICAN, που είναι ιδιαίτερα ευαισθητοποιημένος σε θέματα πολιτισμού και παράδοσης, εντάσσεται στο πλαίσιο της καθημερινής μέριμνας για τη φροντίδα του ανθρώπου και ιδιαίτερα των νέων για δικαίωμα στη γνώση και τη μουσική καλλιέργεια.

Γνωρίστε τι γράφει ο Τύπος για σας

Υπηρεσία ηλεκτρονικής ενημέρωσης σχεδίασε η National Communications μέσω της θυγατρικής της N.C. Net

Μία νέα υπηρεσία ηλεκτρονικής ενημέρωσης σχεδίασε η National Communication μέσω της θυγατρικής της εταιρίας N.C. Net, που δημιουργήθηκε ειδικά γι' αυτό το σκοπό. Πρόκειται για ένα εργαλείο ενημέρωσης που αφορά τα στελέχη μιας εταιρίας. Τους δίνει τη δυνατότητα με το πάτημα ενός πλήκτρου στον Η/Υ να βλέπουν τι γράφει ο Τύπος για την εταιρία τους, τους ανταγωνιστές τους, όπως ακριβώς είναι δημοσιευμένο ή ακόμα να συγκρίνουν τη δημοσιότητα που έχει η εταιρία τους ή κάποιες άλλες σε σχέση με τη δική τους στο σύνολο του Τύπου ή εξειδικευμένα σε κάποιο συγκεκριμένο μέσο. "Η N.C. Net" τονίζει ο διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας κ. Σπύρος Κούφαλης, "δίνει πλέον τη δυνατότητα της άμεσης on line ηλεκτρονικής ενημέρωσης από τα αποκόμματα που υπάρχουν μέχρι σήμερα με όλα τα προβλήματα χρόνου κοπής, αρχειοθέτησης, αναζήτησης κ.λπ. που συνεπάγονται αυτά. Η NC Net τακτοποιεί κάθε μέρα -24 ώρες το 24ωρο- όλα τα άρθρα, δελτία Τύπου, συνεντεύξεις, ρεπορτάζ, με βάση τον τίτλο, την ημερομηνία, το έντυπο ή το περιεχόμενο του κειμένου, ώστε να είναι εύκολα αναζητήσιμα και αξιοποιήσιμα. Με νέα εξειδικευμένα εργαλεία πληροφορικής και αυτόνομη βάση δεδομένων, όχι μέσω Internet, η NC Net επεξεργάζεται όλα τα στατιστικά στοιχεία που αφορούν την προβολή από τον Τύπο συγκεκριμένων επιχειρήσεων ή προσώπων".
Το πρόβλημα που οδήγησε στη δημιουργία της συγκεκριμένης υπηρεσίας εντοπίζεται στο γεγονός ότι καθημερινά τα στελέχη των επιχειρήσεων και όχι μόνον ξεφυλλίζουν τις εφημερίδες και εντοπίζουν άρθρα που έχουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον για εκείνους ή για την καριέρα τους. Στην καλύτερη περίπτωση κόβουν τη σελίδα της εφημερίδας ή του περιοδικού και την καταχωνιάζουν σε κάποιο φάκελο, ελπίζοντας ότι θα βρουν κάποτε το χρόνο να ασχοληθούν. Όταν όμως βρεθεί ο χρόνος είναι αδύνατον να βρεθεί το άρθρο, αφού πάνω στον συγκεκριμένο φάκελο έχει τοποθετηθεί μια ντουζίνα από νέα δεδομένα, φάκελοι και στοιχεία. Επιπλέον, με τη σημερινή κοσμογονία στον χώρο των εντύπων είναι σχεδόν αδύνατον να παρακολουθεί κάποιος με αποτελεσματικότητα όλα τα δημοσιεύματα σε όλες τις εφημερίδες και τα περιοδικά που εμπίπτουν στον κύκλο των ενδιαφερόντων της δουλειάς τους. Το κόστος αγοράς όλων των εντύπων καθημερινά είναι δυσανάλογο της προσφοράς, αλλά και ο χρόνος που χρειάζεται για ένα απλό ξεφύλλισμα είναι δυστυχώς δυσεύρετος, εκτός του ότι κοστίζει ακόμη περισσότερο. Η NC Net, θυγατρική της National Communication, όπως επισημαίνεται από την ίδια την εταιρία, που δραστηριοποιείται στο χώρο της επικοινωνίας με την N.C. Σύμβουλοι επικοινωνίας και την N.C. Creative, αγοράζει κατ' αρχάς όλα τα έντυπα. Ξεχωρίζει τα άρθρα που ενδιαφέρουν τον πελάτη και τον ανταγωνισμό του, τα κωδικοποιεί ώστε να είναι εύκολα αναζητήσιμα και τέλος τα τακτοποιεί στην ηλεκτρονική βιβλιοθήκη της.

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

Σε όλα τα καταστήματα και τις θυρίδες της Αγροτικής Τράπεζας μπορεί πλέον να απευθύνεται το κοινό, καταθέτες και μη, προκειμένου να ενημερωθεί για τα τραπεζικά αλλά και για τα ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά προϊόντα του Ομίλου, όπως οι ασφάλειες ζωής, ομαδικές, αυτοκινήτου, κατοικίας, σκαφών, leasing, πιστωτικές κάρτες κ.λπ.
Η Τράπεζα, στο πλαίσιο υλοποίησης του θεσμού του Bancassurance στην πιο σύγχρονη μορφή του, έχει τη δυνατότητα να προσφέρει ενημέρωση και πλήρη εξυπηρέτηση στο κοινό για όλα τα προϊόντα του Ομίλου. Πρόσφατα (Κυριακή 8 Ιουνίου) πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα, με απόλυτη επιτυχία, Πανελλαδική σύσκεψη των διευθυντών των καταστημάτων της ΑΤΕ με θέμα το θεσμό του Bancassurance.
Ο διοικητής της ΑΤΕ κ. Χρήστος Παπαθανασίου, οι υποδιοικητές κ.κ. Θανάσης Παπαγεωργίου και Δημήτρης Σαντιξής, καθώς και ο Διευθύνων Σύμβουλος των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου - ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ - κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, αφού περιέγραψαν την υφιστάμενη και τη διαμορφούμενη νέα κατάσταση στον τραπεζικό και ασφαλιστικό χώρο, επεσήμαναν τα συγκριτικά πλεονεκτήματα που ο Όμιλος της ΑΤΕ διαθέτει, μέσω του τεράστιου δικτύου της, για την εφαρμογή του θεσμού, η οποία θα έχει ως αποτέλεσμα υψηλής ποιότητας παρεχόμενες υπηρεσίες προς το κοινό με μειωμένο κόστος.
Στη συνέχεια οι κ.κ. Άγγελος Παπαστερνός από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ και Νίκος Κλήμης από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ παρουσίασαν στους διευθυντές της Τράπεζας τις διαδικασίες, τα κίνητρα για το δίκτυο της ΑΤΕ και τα ειδικά προϊόντα που έχουν σχεδιασθεί για άμεση πώληση από το "γκισέ". Αξίζει να σημειωθεί ότι μόνο η ΑΤΕ διαθέτει ειδικά προϊόντα και κίνητρα για τους Τραπεζικούς, πέραν των προμηθειών.

ΜΙΔΑΣ

Κόντρα σε πιστωτικούς κινδύνους

Το νέο κλαδικό ασφαλιστικό πρόγραμμα πιστωτικών κινδύνων "ΜΙΔΑΣ" ανακοίνωσε το γραφείο ασφαλιστικών συμβούλων "ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΠΟΥΛΟΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ". Το πρόγραμμα αυτό αποτελεί σημαντική καινοτομία και υλοποιείται σε συνεργασία με τη γερμανική ασφαλιστική εταιρία Gerling-Konzern. Με ένα μοναδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο για κάθε διαφημιστική εταιρία, το πρόγραμμα "ΜΙΔΑΣ" εξασφαλίζει αποτελεσματική προστασία στις τιμολογήσεις με πίστωση όλου του χώρου της διαφημιστικής αγοράς από τους κινδύνους επισφαλειών των διαφημιζομένων πελατών. Αξιοποιώντας τη νομική δυνατότητα εκχώρησης του δικαιώματος αποζημίωσης της ασφαλισμένης διαφημιστικής εταιρίας, η κάλυψη επεκτείνεται απλά, ανέξοδα αλλά και ουσιαστικά σε όλους τους πιστωτές των διαφημιστικών (μέσα και προμηθευτές παραγωγής) καθώς και τις δανείστριες τράπεζες αυτών. Το αποτέλεσμα είναι ότι σε περίπτωση οικονομικού αδιεξόδου κάποιου διαφημιζομένου, τη ζημιά δεν θα επωμισθεί ο χώρος της διαφήμισης όπως γίνεται μέχρι σήμερα, αλλά η ασφαλιστική εταιρία. Επιπλέον, το πρόγραμμα "ΜΙΔΑΣ" περιλαμβάνει μία νέα σημαντική εναλλακτική δυνατότητα πρόσβασης των μέσων και των άλλων προμηθευτών των διαφημιστικών εταιριών σε χαμηλού κόστους τραπεζική χρηματοδότηση, χωρίς ενεχειρίαση επιταγών και συναλλαγματικών, που με την ύπαρξη ασφάλισης πιστώσεων δεν είναι πλέον απαραίτητες στις συναλλαγές της διαφημιστικής αγοράς, εξοικονομώντας σημαντικά έξοδα που σήμερα το επιβαρύνουν.

ALICO ΑΝΩΤΑΤΗ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΓΙΑ ΤΟΝ κ. ΖΑΚ ΣΟΥΣΗ ΤΗΣ ALICO

Στο κορυφαίο 0,7% ανάμεσα σε όλους τους ασφαλιστές Ζωής, από όλες τις εταιρίες στον κόσμο, βρίσκεται ο κ. Ζακ Σούσης της ALICO! Μέλος του Million Dollar Round Table (MDRT) για τρία χρόνια, ο κ. Σούσης τιμήθηκε πρόσφατα με μια ακόμη κορυφαία διάκριση, σε παγκόσμιο επίπεδο. Χάρις στις υψηλές του επιδόσεις, σε ποσοτικό και ποιοτικό επίπεδο, ο κ. Σούσης είναι πλέον και μέλος του Court of Table του MDRT. Συγκεκριμένα, σε συγχαρητήρια επιστολή του προς τον κ. Ζακ Σούση, ο κ. J. W. Cruikshank, Πρόεδρος του Million Dolar Round Table, αναφέρει μεταξύ άλλων τα εξής: "Αποτελεί τιμή για μένα να σας ενημερώσω ότι έχετε γίνει δεκτός ως Qualifying member του Million Dollar Round Table 1997 και ότι είστε επιτυχών στο "Court of Table". Το γεγονός ότι συμπεριλαμβάνεστε στο "Court of Table", σας τοποθετεί ανάμεσα στους καλύτερους των καλυτέρων, στο κορυφαίο 0,7% από όλους τους ασφαλιστές Ζωής στον κόσμο, μια επιτυχία για την οποία θα πρέπει να είστε υπερήφανος". Ο κ. Ζ. Σούσης είναι κάτοχος Diploma από το Institute of Marketing του City College of Management Studies του Λονδίνου. Ήρθε στην ALICO το 1987 και στα χρόνια που ακολούθησαν ανέβηκε σταθερά τα σκαλοπάτια της επιτυχίας. Κατά τη διάρκεια της μέχρι σήμερα σταδιοδρομίας του, ο κ. Σούσης έχει κερδίσει πολυάριθμες διακρίσεις, Ελληνικές και διεθνείς, και έχει συμμετάσχει σε όλα τα τοπικά, Ευρωπαϊκά και Παγκόσμια συνέδρια της ALICO. Το 1994, ο κ. Ζ. Σούσης ψηφίστηκε ως ο "Ασφαλιστής της Χρονιάς"



Στιγμιότυπο από την πρόσφατη Βραδιά Επιτυχιών της ALICO, όπου ο κ. Ζ. Σούσης βραβεύθηκε ως ο κορυφαίος ασφαλιστικός σύμβουλος της Εταιρίας για το 1996.

από τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων. Παράλληλα, εκτός από τον τίτλο του μέλους του Million Dollar Round Table, κατέχει έναν ακόμη επίζηλο τίτλο, ως μέλος του "Chariman's Council" της ALICO. Να προσθέσουμε και εμείς τα δικά μας συγχαρητήρια για τη μεγάλη αυτή επιτυχία η οποία, εκτός από τον ίδιο τον Ζακ Σούση, τιμά και την ALICO, αλλά βεβαίως και τη χώρα μας, και να του ευχηθούμε ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες στο μέλλον.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΔΙΕΘΝΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ

Σύμβαση συνεργασίας με την Γαλλική Εταιρία Ασφάλισης Πιστώσεων COFACE υπέγραψε η Εθνική Ασφαλιστική.

Με την κίνηση αυτή που πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο της ποιοτικής αναβάθμισης των υπηρεσιών που παρέχει στους πελάτες της, η Πρώτη Ασφαλιστική Εταιρία της χώρας, η Εθνική, γίνεται μέλος ενός παγκοσμίου δικτύου εταιριών ασφάλισης πιστώσεων (Credit Alliance) οι οποίες όμως δεν είναι ανταγωνιστικές μεταξύ τους, αλλά συμπληρώνουν η μία την άλλη σε τοπικό επίπεδο.

Τα πλεονεκτήματα της συνεργασίας είναι:

- On line σύνδεση με ένα από τα μεγαλύτερα δίκτυα πληροφοριών διεθνώς.
- Χρησιμοποίηση ενός πολύ προηγμένου συστήματος underwriting.
- Εξασφάλιση υπηρεσιών επανείσπραξης ζημιών διεθνώς.

Σε επόμενο στάδιο η σύμβαση προβλέπει:

- Κάλυψη εμπορικού-πολιτικού κινδύνου εκτός χωρών Ο.Ο.Σ.Α.
- Προσφορά νέων ευέλικτων προγραμμάτων ασφάλισης για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις
- Προσφορά νέων προϊόντων στην Ελληνική αγορά.

Η Εθνική Ασφαλιστική, η οποία πρώτη πάνω από 30 χρόνια ασφαλίζει τις απαιτήσεις των επιχειρήσεων, από τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας των πελατών τους, με τη σύμβαση αυτή προσβλέπει να συνεχίσει την παροχή καλύψεων υψηλού επιπέδου και συνεχώς βελτιούμενων προγραμμάτων.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ ΑΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΣ ΑΕ

Σε συμφωνία συνεργασίας κατέληξαν οι διοικήσεις των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής και της Γιουγκοσλαβικής ασφαλιστικής εταιρίας Beobanka Insurance, θυγατρικής του Τραπεζικού Ιδρύματος Beobanka, κατά τη διάρκεια κοινής σύσκεψης.

Η συμφωνία προβλέπει συνεργασία στους τομείς της εκπαίδευσης, του σχεδιασμού και της προώθησης των προϊόντων, καθώς και της ανάπτυξης μηχανογραφικών συστημάτων και περιλαμβάνεται στο πρωτόκολλο συνεργασίας που υπέγραψαν ο Διοικητής κ. Χρήστος Παπαθανασίου και ο Πρόεδρος της Beobanka κ. Περουτσίκ. Συμφώνησαν επίσης να αναθέσουν σε εταιρία συμβούλων τη μελέτη για τον τρόπο συμμετοχής των ασφαλιστικών εταιριών σε κοινή εταιρία.

Ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου δήλωσε ότι η συνεργασία με την Beobanka Insurance αποτελεί την πρώτη μιας σειράς στρατηγικών κινήσεων στο πλαίσιο υλοποίησης της απόφασης για επέκταση στα Βαλκάνια.

Η Beobanka Insurance, με ειδικά προϊόντα και υπηρεσίες, εξυπηρετεί το τεράστιο πελατολόγιο (500.000 πελάτες) της μητρικής Τράπεζας, εφαρμόζοντας με επιτυχία το θεσμό του Bancassurance.

Είναι ήδη, μετά από δύο μόλις χρόνια λειτουργίας, η τρίτη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία της Γιουγκοσλαβίας, απευθύνεται σε ένα ήδη αρκετά ώριμο καταναλωτικό κοινό και οι προοπτικές ανάπτυξής του είναι πολύ μεγάλες.

Στη σύσκεψη μετείχαν από την Αγροτική Ασφαλιστική και την Αγροτική Ζωής ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Λυσιμάχου, η Αναπληρώτρια Δ/ντρια Σύμβουλος της ΑΑΕΖΥ κα Νάσα Σαραντοπούλου, ο Αναπληρωτής Δ/νων Σύμβουλος της ΑΕΕΓΑ κ. Βασίλης Μιχαήλ και διευθυντικά στελέχη. Από την Beobanka Insurance μετείχαν ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της εταιρίας κ. Μιλουσίνοβιτς και ο Γενικός Δ/ντης κ. Σάκσιντα.

Η INTERAMERICAN χορηγός στο τουρνουά καλαθοσφαίρισης "ΑΚΑΔΗΜΙΑ ΠΛΑΤΩΝΟΣ '97"

Πρόσφατα πραγματοποιήθηκε το τουρνουά καλαθοσφαίρισης "ΑΚΑΔΗΜΙΑ ΠΛΑΤΩΝΟΣ '97", στο 3ο Αθλητικό Κέντρο Αγ. Γεωργίου, του οποίου επίσημος χορηγός ήταν ο Όμιλος INTERAMERICAN.

Η Ακαδημία Πλάτωνος είναι μια περιοχή στο κέντρο της Αθήνας με παρελθόν που παραπέμπει στην χρυσή εποχή της ελληνικής ιστορίας και του πολιτισμού μας. Αξίζει να σημειώσουμε ότι ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN κ. Δ. Κοντομηνάς είναι γέννημα θρέμμα αυτής της περιοχής, γεγονός που τον καθιστά ιδιαίτερα ευαίσθητο στο ν' ανταποκρίνεται σε κάθε κάλεσμα.

Το τουρνουά ήταν διοργάνωση των: Α.Ο. Γρανικός, 26ο Σύστημα Αεροπροσκόπων και του Πολιτιστικού Κέντρου Ακ. Πλάτωνος, στο οποίο συμμετείχαν ομάδες από διαφορετικές περιοχές της Αθήνας με τα παιδικά τους τμήματα.

Το τουρνουά έκλεισε με διαγωνισμούς τριπόντων, κουκλοθέατρο, έκθεση βιβλίου, με αποκορύφωμα την ημέρα των τελικών αγώνων όπου 3.000 φίλαθλοι παρακολούθησαν τον τελικό με νικητή τον Γ. Σ. ΠΑΤΗΣΙΩΝ, ενώ τις τρεις επόμενες θέσεις κατέκτησαν οι: Α.Ο. ΓΡΑΝΙΚΟΣ 2η θέση, ΘΡΙΑΜΒΟΣ ΠΑΟ 3η θέση, ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΜΟΣΧΑΤΟ 4η θέση.

Στόχος της εκδήλωσης -πέρα από το καθαρά αθλητικό γεγονός- ήταν να δοθεί η ευκαιρία σε όλους να διαπιστώσουν από κοντά τη χαρά και την ικανοποίηση που χαρίζει η προσπάθεια, η άμιλλα και η υγιής συνεργασία των ανθρωπίνων ομάδων.

Η INTERAMERICAN, πιστή στη φιλοσοφία της και θεωρώντας ότι ο αθλητισμός βοηθάει και εξυψώνει το σώμα και το πνεύμα, ενώ συγχρόνως είναι έ-



νας κυματοθραύστης για τα ναρκωτικά, είναι πάντα κοντά στους νέους ανθρώπους, την ελπίδα αυτού του τόπου, και προσφέρει την υποστήριξή της. Την INTERAMERICAN εκπροσώπησε ο Σύμβουλος Διοικήσεως και στενός συνεργάτης του Προέδρου, κ. Χ. Βατικιώτης.

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Η Ολοκληρωμένη Κάλυψη Είναι Θέμα Δύναμης...



NATIONAL COMMUNICATION CREATIVE

Όλο και περισσότερα παραδείγματα επιχειρήσεων διαφόρων μεγεθών, δείχνουν ότι τα στοιχεία που κάνουν όλη τη διαφορά μεταξύ 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 θλαβών 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

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Πραγματοποιήθηκαν τα εγκαίνια του νέου καταστήματος της Εθνικής Ασφαλιστικής στην Καλαμαριά Θεσσαλονίκης στην οδό Εθνικής Αντιστάσεως 10. Το νέο κατάστημα στεγάζεται σε έναν υπερσύγχρονο χώρο 500 τετραγωνικών μέτρων, είναι δε στελεχωμένο με εξειδικευμένο προσωπικό το οποίο προσφέρει στους πελάτες της εταιρίας όλες τις σύγχρονες ασφαλιστικές υπηρεσίες, με την εγγύηση που μπορεί να παρέχει μόνον η Πρώτη Ασφαλιστική Εταιρία της χώρας. Τα εγκαίνια του νέου καταστήματος πραγματοποιήθηκαν από τον Πρόεδρο της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Κωνσταντίνο Σταμούλη και τον Διευθύνοντα Σύμβουλο και Γενικό Διευθυντή της εταιρίας κ. Μιλτιάδη Νεκτάριο. Στις ομιλίες τους κατά τη διάρκεια της τελετής τόσο ο Πρόεδρος όσο και ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας τόνισαν τη σπουδαιότητα που αποδίδει η εταιρία στη Θεσσαλονίκη, η οποία εύλογα θα αποτελέσει το κέντρο της επεκτατικής στρατηγικής της Εθνικής Ασφαλιστικής στα Βαλκάνια.Τα εγκαίνια του νέου καταστήματος τίμησαν με την παρουσία τους Βουλευτές, εκπρόσωποι του επιχειρηματικού κόσμου της Θεσσαλονίκης, εκπρόσωποι του Δήμου, άνθρωποι της ασφαλιστικής αγοράς και φίλοι της εταιρίας. Μεταξύ άλλων στα εγκαίνια παρευρέθησαν οι κ.κ. Στέλιος Παπαθεμελής, Γιάννης Μαγκριώτης, Αλέξανδρος Δαμιανίδης, Γιώργος Κύρκος, Ψωμιάδης Παναγιώτης, Κώστας Λοΐζος, Σμέρνος Ζήσσης, Παύλος Λαζαρίδης, Θεολόγης Παπανικολάου. Τα τηλέφωνα του νέου καταστήματος στη Θεσσαλονίκη είναι: Διευθυντής 456-879, Τμήμα Ασφαλίσεων 459-743-4, Τμήμα Ζημιών 459-820-3, Τμήμα Υποστήριξης 459-970.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Τον θεμέλιο λίθο για την Αγροτική Ασφαλιστική της επόμενης δεκαετίας έθεσαν διοίκηση και εργαζόμενοι αναθεωρώντας ριζικά τον επιχειρηματικό προσανατολισμό της Εταιρίας, σε ημερίδα με θέμα την πορεία ανασυγκρότησής της, η οποία πραγματοποιήθηκε το Σάββατο 31 Μαΐου σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών. Κατά την διάρκεια της ημερίδας αναλύθηκε το πρόγραμμα ανασυγκρότησης της Εταιρίας το οποίο προβλέπει: Διατήρηση της ηγετικής θέσης της Εταιρίας στον αγροτικό χώρο. Κατάκτηση μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς στον αστικό χώρο. Δημιουργία νέων ευέλικτων, πρωτοποριακών και ανταγωνιστικών προϊόντων. Πλήρη αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού. Ο Διευθύνων Σύμβουλος των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας - Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, αφού ανέλυσε την υφιστάμενη κατάσταση και τις προοπτικές της ασφαλιστικής βιομηχανίας στην Ελλάδα, επεσήμανε ότι ο εκσυγχρονισμός και η ανασυγκρότηση της Εταιρίας αποτελούν βασική προϋπόθεση προκειμένου η Εταιρία να παίξει καθοριστικό ρόλο στις εξελίξεις οι οποίες διαμορφώνονται. Ο κ. Λυσιμάχου κάλεσε τους εργαζόμενους σε συσστράτευση για τη μεγάλη ΦΥΓΗ, όπως τόνισε, προς τα ΕΜΠΡΟΣ, για να γίνει το όραμα πραγματικότητα. Ο πρόεδρος του συλλόγου εργαζομένων της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Γεώργιος Συκαμιάς τόνισε ότι η ανασυγκρότηση είναι στόχος πολλών ετών και τώρα που ήρθε η στιγμή οι εργαζόμενοι θα συμβάλουν με όλες τις δυνάμεις στην υλοποίησή του. Για πρώτη φορά τα τελευταία χρόνια, πρόσθεσε ο κ. Συκαμιάς, διαπιστώνει κοινή πορεία διοίκησης και εργαζομένων στα πλαίσια εκσυγχρονισμού των εργασιακών σχέσεων, γεγονός το οποίο εγγυάται την αποτελεσματική υλοποίηση του στόχου τον οποίο έχουμε θέσει.







Η Κτηματική Τράπεζα

εγκαινιάζει συνεργασία με την Εθνική Ασφαλιστική για την προώθηση των τραπεζικών της προϊόντων και τη διάθεση στεγαστικών δανείων μέσω του δικτύου της τελευταίας. Με τη συμφωνία αυτή, η Κτηματική Τράπεζα προχωρεί σε μια νέα μορφή προώθησης πωλήσεων των τραπεζικών της προϊόντων. Η Τράπεζα επεκτείνει έτσι, εμμέσως, το δίκτυο πωλήσεων και εφαρμόζει ένα σύγχρονο marketing, που ανοίγει νέες προοπτικές στη διάθεση στεγαστικών δανείων. Με τη συμφωνία αυτή, η οποία αποτελεί την αρχή εφαρμογής μιας νέας στρατηγικής πωλήσεων, η Κτηματική Τράπεζα αποκτά πρόσβαση επικοινωνίας όχι μόνο στο εκτεταμένο δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής (διαθέτει 100 υποκαταστήματα και 190 γραφεία παραγωγής με 4.500 ασφαλιστικούς και χρηματοοικονομικούς συμβούλους), αλλά και στη μεγάλη πελατεία της εταιρίας, που καλύπτει ασφαλιστικά πάνω από ένα εκατομμύριο Έλληνες.

Η ΕΛΒΕΤΙΑ ΠΟΥΛΟΥΣΕ ΟΠΛΑ ΣΤΟΝ ΧΙΤΛΕΡ

ΒΟΝΗ

Νέες κατηγορίες για το ρόλο της κατά το Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο αντιμετωπίζει η Ελβετία, μετά τις αποκαλύψεις ότι η ελβετική βιομηχανία όπλων αποκόμισε σημαντικά κέρδη από τη συνεργασία της με τη χτιλερική Γερμανία. Η ύπαρξη συμφωνιών ανάμεσα στην Ελβετία και τη ναζιστική Γερμανία είναι γνωστές, όμως ο ιστορικός του Πανεπιστημίου της Γενεύης, Μάουρο Τσερούτι, έδωσε στη δημοσιότητα λεπτομερή στοιχεία, που αποκαλύπτουν το ύψος των δοσοληψιών, που φτάνουν τα 600 εκατομμύρια ελβετικά φράγκα, σε τιμές της εποχής εκείνης. "Είναι η πρώτη φορά που υπάρχει ένας κατάλογος και πρόκειται για έναν πολύ λεπτομερή κατάλογο", επισήμανε ο Τσερούτι. Οι Ελβετοί υποστηρίζουν ότι οι εμπορικές και οικονομικές σχέσεις τους με τη ναζιστική Γερμανία είναι φυσιολογικές για μια ουδέτερη χώρα που κρατούσε ίσες αποστάσεις από το Τρίτο Ράιχ και τους Συμμάχους. Σύμφωνα με τον Τσερούτι, από το 1940 ως το 1944, όταν οι ελβετικές πωλήσεις όπλων σταμάτησαν υπό την πίεση των Συμμάχων, η Ελβετία πούλησε όπλα συνολικής αξίας 900 εκατομμυρίων ελβετικών φράγκων στη Γερμανία και την Ιταλία. Το έγγραφο που καταγράφει τις πωλήσεις αυτές βρέθηκε από Ελβετούς ιστορικούς σε διπλωματικά αρχεία. Η νέα αποκάλυψη έρχεται μετά τη δημοσίευση μια αμερικανικής έκθεσης, που επικρίνει έντονα τις ελβετικές οικονομικές σχέσεις με τη χτιλερική Γερμανία. Οι ελβετικές αρχές παραδέχθηκαν ότι σε ορισμένες δοσοληψίες με τη ναζιστική Γερμανία και την Ιταλία "έγιναν μερικές φορές παραχωρήσεις προς τον Αξονα, οι οποίες είναι δύσκολο να γίνουν κατανοητές σήμερα".

(Πηγή: Ελευθεροτυπία)

Αν χτιζόταν σήμερα θα ασφαλιζόταν στην Allianz.



Allianz. Ασφαλίζει τα μεγάλα έργα.

Αττικό Μετρό
Αεροδρόμιο Σπάτων
Φυσικό Αέριο
Περιουσίες Χιλιάδων Ελλήνων

McCANN-ERICKSON

Allianz
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 124, ΑΘΗΝΑ 115 26, ΤΗΛ.: 6925201, FAX: 6926059





ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

Το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (Ε.Ι.Α.Σ.), στα πλαίσια του εκπαιδευτικού του προγράμματος, οργάνωσε τη Δευτέρα 2 Ιουνίου 1997 και ώρα 13.30, στην αίθουσα Συνεδρίων της Ενώσεως Συντακτών Ημερησίων Εφημερίδων Αθηνών (Ε.Σ.Η.Ε.Α.), Ακαδημίας 20, ειδική συνάντηση με την ευκαιρία του εορτασμού της συμπληρώσεως των εκατό χρόνων 1897 - 1997 από την ίδρυση του Chartered Insurance Institute (C.I.I.) της Αγγλίας και της εκπαιδευτικής προσφοράς του, στη διεθνή ασφαλιστική αγορά. Τη δραστηριότητα του Chartered Insurance Institute παρουσίασαν οι κ.κ .Καθηγητής Μάριος Ραφαήλ - Αντιπρόεδρος και Εντεταλμένος Σπουδών του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών, Δούκας Παλαιολόγος FCII (Fellow του CII) - Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος των Ασφαλιστικών Εταιριών (ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΓΑ & ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΖΩΗΣ και Πρόεδρος της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, Γιώργος Κώτσαλος ACII (Associate του CII) - Γενικός Διευθυντής της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΦΟΙΝΙΞΑγγελος Αγγελίδης (Associate του CII) - Υποδιευθυντής της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΕΜΠΟΡΙΚΗ. Ο Καθηγητής Μ. Ραφαήλ αναφέρθηκε στη στενή συνεργασία που υπάρχει μεταξύ του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ) και του Chartered Insurance Institute (CII), καθώς και την αναγνώριση από το CII του πτυχίου του Ετησίου Προγράμματος Ασφαλιστικών Σπουδών του ΕΙΑΣ ως ισότιμου με το πτυχίο Certificate of Insurance Practice του CII. Το ΕΙΑΣ, όπως είναι ήδη γνωστό, είναι το επίσημο εξεταστικό κέντρο του CII στην Ελλάδα. Ο κ. Δ. Παλαιολόγος αναφέρθηκε στα εκπαιδευτικά προγράμματα και στις υπηρεσίες που προσφέρει το CII στη διεθνή ασφαλιστική αγορά. Οι κ.κ. Γ. Κώτσαλος και Α. Αγγελίδης αναφέρθηκαν στις εμπειρίες τους πάνω σε ασφαλιστικά θέματα από τις σπουδές τους στο CII για την απόκτηση του πτυχίου Associateship. Ο Γενικός Διευθυντής του CII κ. David Bland με την ευκαιρία αυτής της εκδήλωσης που οργάνωσε το ΕΙΑΣ έστειλε τον ακόλουθο χαιρετισμό:

ΘΕΡΜΕΣ ΕΥΧΕΣ ΣΤΟΥΣ ΦΙΛΟΥΣ ΤΟΥ CHARTERED INSURANCE INSTITUTE ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΚΑΙ ΣΤΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ. Το CII με την ευκαιρία της εκατονταετηρίδας του θέλει να ευχαριστήσει όλους όσους συνεργάζονται με το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών σε θέματα που αφορούν το CII, καθώς και όλους όσους σχετίζονται με το CII και είναι εγκατεστημένοι στη χώρα μας. Θέλω να σας συγχαρώ για το νέο εκπαιδευτικό σας πρόγραμμα, το οποίο τυγχάνει διεθνούς αναγνωρίσεως μέσω της δυνατότητας των πτυχιούχων σας να είναι μέλη της Society of Technicians in Insurance του CII. Εύχομαι σε όλους τους σπουδαστές σας πρόοδο στις σπουδές τους.

Προσβλέπω σε μία συνεχή και αμοιβαία συνεργασία.
Συγχαρητήρια για τις επιτυχίες σας.

Λονδίνο, 29 Μαΐου 1997
Καθηγητής David Bland
Γενικός Διευθυντής The Chartered Insurance Institute

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΩΝ

Ένα νέο πρόγραμμα bancassurance από την Generali Life και την Alpha Τράπεζα Πίστεως



Μετά την μεγάλη επιτυχία που σημείωσαν τα προγράμματα Alpha Παιδικό, Alpha Συνταξιοδοτικό και Ασφάλιση Ζωής για Δάνεια Κατοικίας Alpha 800 στον τομέα του bancassurance, η Generali Llfe και η Alpha Τράπεζα Πίστεως, σε συνεργασία με την Alpha Πίστεως Πρακτοριακή, δημιούργησαν το πρόγραμμα Alpha Ασφάλιση Επιχειρηματιών.

Έτσι, παράλληλα με την ευνοϊκή χρηματοδότηση της επιχείρησής του από την Alpha Τράπεζα Πίστεως, ο επιχειρηματίας έχει επιπλέον την ευκαιρία να εξασφαλισθεί έναντι απρόβλεπτων γεγονότων, που θα επηρέαζαν δυσμενώς τα επαγγελματικά του σχέδια.

Ποιοι μπορούν να επωφεληθούν από το πρόγραμμα

Η Alpha Ασφάλιση Επιχειρηματιών απευθύνεται αποκλειστικά στους πελάτες της Alpha Τραπέζης Πίστεως (επαγγελματίες, εμπόρους, βιοτέχνες και βιομηχάνους), που χρηματοδοτούνται σε διάφορες κατηγορίες χορηγήσεων, αρκεί η ηλικία τους στην έναρξη του προγράμματος να είναι έως εξήντα (60) ετών.

Πώς επιτυγχάνεται η εξασφάλιση

Το πρόγραμμα εγγυάται στον επιχειρηματία ότι σε περίπτωση μονίμου ολικής ανικανότητός του προς εργασία, από ατύχημα ή ασθένεια, ή ακόμα και απώλειας της ζωής του, η αποπληρωμή της οφειλής του προς την Τράπεζα αναλαμβάνεται άμεσα από την Generali Life μέχρι του ασφαλισμένου κεφαλαίου του προγράμματος. Εάν το ασφαλισμένο κεφάλαιο υπερβαίνει το ποσό της οφειλής, το υπόλοιπο ποσό καταβάλλεται στον πελάτη ή στους δικαιούχους που έχει ορίσει.

Τα πλεονεκτήματα του προγράμματος

Η Alpha Ασφάλιση Επιχειρηματιών

- εξασφαλίζει τον επιχειρηματία και την επένδυσή του
- του δίνει τη δυνατότητα να προγραμματίσει με σιγουριά τα επαγγελματικά του σχέδια
- εγγυάται την εξέλιξη της δραστηριότητος για την επιχείρηση
- εξασφαλίζει την απόκτηση ή την επέκταση του επαγγελματικού χώρου
- απαλλάσσει την επιχείρηση ή την οικογένεια του επιχειρηματία από την εξόφληση της οφειλής προς την Τράπεζα
- κατοχυρώνει την παραμονή των περιουσιακών στοιχείων στον ίδιο και τους δικούς του ανθρώπους

Η Alpha Ασφάλιση Επιχειρηματιών, εφόσον το θελήσει ο πελάτης, μπορεί να προσαρμοσθεί ακριβώς στο ύψος και τη διάρκεια της χρηματοδοτήσεώς του. Η ευελιξία του προγράμματος του δίνει τη δυνατότητα να ασφαλισθεί οποιαδήποτε στιγμή κατά την ισχύ της χρηματοδοτήσεως. Μπορεί να επιλέξει τη διάρκεια της ασφαλίσεώς του από ένα (1) έως είκοσι (20) έτη και για κεφάλαιο καλύψεως έως Δρχ. 200.000.000. Επιπλέον, έχει την ευχέρεια να αναπροσαρμόζει το κεφάλαιο του προγράμματος σε τακτά χρονικά διαστήματα της περιόδου ασφαλίσεως, έτσι ώστε να ανταποκρίνεται στο ύψος της εκάστοτε οφειλής του προς την Τράπεζα.

Χαμηλό κόστος και σημαντικές διευκολύνσεις στην πληρωμή των ασφαλίστρων

Το χαμηλό κόστος του προγράμματος κάνει προσπά τα οφέλη του σε κάθε σύγχρονο επιχειρηματία. Η Generali Life παρέχει τη δυνατότητα καταβολής των ασφαλίστρων σε μηνιαίες, τρίμηνες, εξάμηνες ή ετήσιες δόσεις και επιπλέον, διευκολύνει την πληρωμή με την αυτόματη χρέωση του λογαριασμού καταθέσεων του πελάτη στην Alpha Τράπεζα Πίστεως.

ΕΝΔΕΙΚΤΙΚΑ ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ ΜΗΝΙΑΙΑΣ ΧΡΕΩΣΕΩΣ ΤΟΥ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΚΑΤΑΘΕΣΕΩΝ (ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ)			
	ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ (σε Δρχ.)		
ΗΛΙΚΙΑ	10.000.000	20.000.000	30.000.000
30	3.050	6.100	9.150
35	4.130	8.260	12.390
40	5.810	11.620	17.430
45	8.420	16.840	25.260

Τα ασφάλιστρα έχουν υπολογισθεί για διάρκεια ασφαλίσεως 6 έτη, δεν επιβαρύνονται με επιπλέον κόστος και εκπίπτουν από το φορολογητέο εισόδημα, σύμφωνα με την ισχύουσα Νομοθεσία.

Η Alpha Ασφάλιση Επιχειρηματιών παρέχεται αποκλειστικά από τα Καταστήματα της Alpha Τραπέζης Πίστεως σε on line εφαρμογή.



1996

105ος ετήσιος ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ ΤΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Μέρισμα και διανομή δωρεάν μετοχών

Από την ετήσια Τακτική Συνέλευση των Μετόχων της Εθνικής Ασφαλιστικής, που πραγματοποιήθηκε στις 27/6/97, αποφασίστηκε να διανεμηθεί μέρισμα 60 δραχμών ανά μετοχή για τη χρήση του 1996. Επισημαίνεται ότι η διαφορά του μειωμένου μερίσματος, σε σχέση με τη χρήση του 1995, υπερκαλύπτεται από τη δωρεάν διανομή μετοχών σε αναλογία 1 νέα μετοχή ανά 10 παλαιές. Η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου προέκυψε από την κεφαλαιοποίηση μέρους των αποθεματικών, ύψους 1,2 δισεκατ. δραχμών, λόγω της αναπροσαρμογής της αξίας των παγίων στοιχείων.

Η παραγωγή των ασφαλίστρων της Εθνικής Ασφαλιστικής διαμορφώθηκε το 1996 σε 77 δισεκατ. δραχμές έναντι 64 δισεκατ. το 1995, παρουσιάζοντας αύξηση της τάξης του 20%. Τα έσοδα επενδύσεων έφτασαν σε 13,3 δισεκατ. δραχμές, έναντι 11,6 δισεκατ. το προηγούμενο έτος. Στην ομιλία του ο Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής και Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος κ. Κωνσταντίνος Σταμούλης τόνισε ότι το 1996 αποτελεί έτος-σταθμό για τις ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας, αφού ξεκίνησε η διαδικασία συγχώνευσής τους. Από τη συγχώνευση αυτή θα προκύψει ένας ασφαλιστικός κολοσσός με εκτεταμένο δίκτυο και αναβαθμισμένη επιχειρησιακή στρατηγική. Σημειώνεται ότι με τα δεδομένα του 1997 η παραγωγή των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου της ΕΤΕ θα ξεπεράσει τα 110 δισεκατ. δραχμές. Η Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Εθνικής Ασφαλιστικής ενέκρινε τη συγχώνευση της "Πανελληνίου Ασφαλιστικής", γεγονός που αποτελεί το δεύτερο βήμα για τη συγχώνευση των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου της ΕΤΕ, μετά την απορρόφηση της "ΕΤΕΒΑ Ασφαλιστικής", που έχει ήδη πραγματοποιηθεί. Θα ακολουθήσει η συγχώνευση της "ΑΣΤΗΡ Ασφαλιστικής", για την οποία οι σχετικές νομικές διαδικασίες θα ολοκληρωθούν μέχρι το τέλος του θέρους.


Κωνσταντίνος Σταμούλης


Μιλτιάδης Νεκτάριος

Είπε...


Χρήστος Παπαθανασίου

Η δραστηριότητα και η οικονομική κατάσταση της τράπεζας πόσο έχει επηρεασθεί θετικά ή αρνητικά από άλλες εταιρίες του Ομίλου και τι σκοπεύετε να κάνετε για την αποτελεσματικότερη και αποδοτικότερη λειτουργία του;

Απ. Στον Όμιλο της Αγροτικής Τράπεζας συμπεριλαμβάνονται επτά εταιρίες που με τις δραστηριότητές τους καλύπτουν συγκεκριμένα τμήματα της χρηματοπιστωτικής αγοράς (Αγροτική Ασφαλιστική, Αγροτική Ζωής, Αγροτική Τεχνική, ATE Leasing, ATE ΑΕΔΑΚ, ATE Κάρτα, ATE Χρηματιστηριακή). Ο Όμιλος αυτός δημιουργήθηκε για να επεκτείνει τις δραστηριότητες της τράπεζας πέραν εκείνων που παραδοσιακά ανέπτυξε.

Αναφέρομαι στη δανειοδότηση και τα εξ αυτής απορρέοντα κέρδη. Η δραστηριότητα, επομένως, της Αγροτικής Τράπεζας έχει αναμφίβολα θετικά επηρεασθεί από τη δραστηριοποίηση των εταιριών του Ομίλου της, στον οποίο σύντομα θα προστεθεί μια νέα εταιρία, η ATE Finance. Στα σχέδιά μας είναι να αξιοποιήσουμε στα πλαίσια του Ομίλου και τις δραστηριότητες Factoring που ήδη αναπτύσσουμε επιτυχώς μέσω της αρμόδιας Διεύθυνσής μας. Η οικονομική κατάσταση της Αγροτικής Τράπεζας είναι συνάρτηση και της αντίστοιχης των εταιριών του Ομίλου της. Γνωρίζετε ότι είμαστε υποχρεωμένοι ως Α.Ε. να δημοσιεύσουμε και τον ενοποιημένο ισολογισμό μας, όπου στα αποτελέσματά του ενσωματώνονται και εκείνα του Ομίλου μας. Όλες οι εταιρίες είναι κερδοφόρες, με εξαίρεση την Αγροτική Τεχνική για την οποία καταβάλλουμε κάθε προσπάθεια ώστε να ανακάμψει μέσα στο 1997. Κατά τη διάρκεια του περασμένου έτους, ο κύκλος εργασιών των εταιριών του Ομίλου μας αυξήθηκε κατά 23% (38 δισ. δρχ.). Τα κέρδη τους το 1996 ανήλθαν στο συνολικό ποσό των 3,9 δισ. δρχ. Τα οικονομικά αποτελέσματα της Αγροτικής Τράπεζας επηρεάζονται, όπως θα γνωρίζετε, και από τις συμμετοχές μας σε συγκεκριμένες μεγάλες γεωργικές-κτηνοτροφικές βιομηχανίες. Οι δραστηριότητες της Δωδώνης, της Ελληνικής Βιομηχανίας Ζάχαρης, της ΣΕΚΑΠ και της Συνεδία οδήγησαν σε αύξηση του συνολικού κύκλου εργασιών κατά 5% το περασμένο έτος. Τα κέρδη των εταιριών αυτών μετοχικού μας ενδιαφέροντος σταθεροποιήθηκαν στα 10,7 δισ. δραχμές. Ήταν στις προθέσεις μας η ενθάρρυνση των διοικήσεων των εταιριών μετοχικού ενδιαφέροντος για ανάληψη των πλέον ενδεδειγμένων επενδυτικών πρωτοβουλιών και ο αντίστοιχος αποτελεσματικότερος συντονισμός των εταιριών του Ομίλου. Γνωρίζετε την απόφασή μας για τη σύμπλευση των δύο ασφαλιστικών εταιριών, δηλαδή της Αγροτικής Ασφαλιστικής και της Αγροτικής Ζωής. Η ενοποίηση των δικτύων, το ενιαίο μάρκετινγκ, η κοινή επενδυτική πολιτική, η υιοθέτηση και λειτουργία ενιαίων μηχανογραφικών συστημάτων αποτελούν το αντικείμενο της υπό συγκρότηση θυγατρικής Εταιρίας Management. Στις αρμοδιότητες της εταιρίας αυτής θα ανήκουν ο αποτελεσματικότερος συντονισμός, ο προγραμματισμός, ο έλεγχος δράσης και ανάπτυξης μέσω της παρακολούθησης εκ των προτέρων γνωστών δεικτών παραγωγής, κόστους, εξόδων διαχείρισης, διαφημιστικής δαπάνης, κ.ά σε τακτή μηνιαία ή δημηνιαία βάση. Η αποτελεσματικότητα του management της κάθε εταιρίας θα συγκρίνεται πάντα με τους αντίστοιχους δείκτες της αγοράς για τον κάθε κλάδο χωριστά.

ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ
Διοικητής Αγροτ. Τράπεζας
3-7-97 ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ Ταχυδρόμος

Proad-O & M Direct

Από την 1η Ιουλίου η Ogilvy One ανοίγει μια νέα εποχή στη διαπροσωπική επικοινωνία

Ogilvy One θα ονομάζοναι από σήμερα όλες οι τοπικές εταιρίες του διεθνούς δικτύου direct marketing Ogilvy & Mather Direct, που ιδρύθηκε το 1972 και τώρα λειτουργεί σε 39 χώρες στον κόσμο με κύκλο εργασιών το 1997 άνω του 1,5 δισ. δολαρίων. Στην Ελλάδα, το δίκτυο εκπροσωπείται από την Proad-O & M Direct που ξεκίνησε πρώτη στο direct marketing το 1987. Είναι μέλος του group εταιριών Bold Ogilvy & Mather. Διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας είναι ο Δημήτρης Παξιμάδης και κυριότεροι πελάτες της οι Επιχειρήσεις Αττικής με τα SuperFast Ferries, η εταιρία TITAN, η Κάρτα AMERICAN EXPRESS που εκδίδει η ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ, η ΦΑΓΕ, η ΕΒΓΑ, η IBM, η INTERAMERICAN, η NESTLE/ΛΟΥΜΙΔΗΣ, η ZENECA HELLAS, η ΕΛΑΪΣ, το ΞΥΣΤΟ, ο ΑΝΤ1, το KFC, η ADT κ.ά. "Πελάτες για μια ζωή" είναι η βασική υποχρέωση του νέου δικτύου, που θα προσφέρει βελτιωμένες και ευρύτερες υπηρεσίες στους κρίσιμους τομείς της απόκτησης, διατήρησης και επικερδούς διαχείρισης των πελατών μέσα από τη διαδικασία του πρωτοποριακού προγράμματος Customer Ownership. Χάρη στη νέα εσωτερική αναδιοργάνωση του δικτύου θα επιτευχθεί η καθιέρωση για κάθε πελάτη ομάδων πολλαπλών ειδικοτήτων, που θα μπορούν να συνδυάζουν αρμονικά την έμπνευση, τη φαντασία και την πρακτική εφαρμογή. Από σήμερα, λοιπόν, με την Ogilvy One ξεκινάει παγκοσμίως μια νέα εποχή στο direct marketing.

SCOPLIFE

Τα ασφαλιστικά - επενδυτικά προϊόντα Unit Linked και η προοπτική τους στην Ελλάδα



Του Γιώργου Βαρσαμή,
Agency Manager Χρηματοοικονομικών
Προϊόντων της Scoplife

Στις 4 Αυγούστου του 1994, το πρώτο U/L προϊόν εμφανίστηκε στην ελληνική αγορά.

Ο όρος Unit Linked, στην ακριβή του μετάφραση, σημαίνει "μονάδες συνδεδεμένες" με επενδυτικά κεφάλαια δηλαδή απευθείας σύνδεση των χρημάτων των πελατών ακόμη και με ξένες κεφαλαιαγορές.

Ιστορικά τα προϊόντα αυτά ξεκίνησαν από την Αγγλία εδώ και 25-30 χρόνια, βρίσκοντας πολλούς υποστηρικτές και καταφέρνοντας να κερδίσουν ένα 40% της αγγλικής ασφαλιστικής αγοράς. Η εξάπλωσή τους έγινε και σε άλλες χώρες, όπως στην Ιταλία που καταλαμβάνουν ποσοστό 20%, στη Γερμανία 10% και στη Γαλλία 11%. Στην Ισπανία επίσης κατέχουν ένα 15% με την ονομασία Universal Life. Λόγοι για τους οποίους σε όλες τις χώρες **δεν** βρήκαν την ανάλογη απήχηση ήταν φορολογικά ή νομοθετικά εμπόδια, κόστος μηχανογραφικής υποστήριξης αλλά και φτωχές επενδυτικές δυνατότητες.

Τα U/L, τα επονομαζόμενα και προϊόντα **νέας γενιάς,** χωρίζονται σε 2 μορφές. Στα προϊόντα εφάπαξ καταβολής όπου η λειτουργία τους προσομοιάζει με αυτή των A/K και σε αυτά περιοδικής καταβολής όπου ο πελάτης επιλέγει ένα ποσό που μπορεί να καταβάλλει περιοδικά δηλαδή ετησίως. Και στις δύο πάντως περιπτώσεις η εταιρία αγοράζει απευθείας με τα εκάστοτε χρήματα του πελάτη - μετά την αφαίρεση φόρων και εξόδων - μονάδες επενδυτικών κεφαλαίων και επίσης ο πελάτης μπορεί **αν** το επιθυμεί να έχει στο συμβόλαιό του συμπληρωματικές καλύψεις ανάλογα με τις ανάγκες του. Το κόστος αυτών των καλύψεων, και αυτό είναι **άλλη μία διαφορά,** πληρώνεται όχι επιπροσθέτως αλλά από το ίδιο το συμβόλαιο, από τις επενδυτικές δηλαδή μονάδες που περιέχει.

Τα U/L επίσης μπορούν να είναι ισόβιας διάρκειας, κάτι που σημαίνει ότι διακόπτονται από τον πελάτη **όποτε** αυτός το κρίνει αναγκαίο με βάση την αποτίμηση συμβολαίου που έχει στα χέρια του. Η κάθε εταιρία που διαθέτει επενδυτικά κεφάλαια είναι υποχρεωμένη να δημοσιοποιεί τις καθημερινές τιμές τους ή να αποστέλλει βεβαιώσεις στους πελάτες, κάτι που εξασφαλίζει τη διαφάνεια της νέας γενιάς προϊόντων. Βεβαίως ανάλογα με την εταιρία, ενδέχεται να προσφέρονται παραπάνω από 1 επενδυτικά κεφάλαια και μάλιστα διαφόρων κινδύνων - νομισμάτων - κεφαλαιαγορών, κάτι που βοηθάει τον κάθε επενδυτή να συνθέσει το δικό τους χαρτοφυλάκιο χαράσσοντας **τη δική του επενδυτική στρατηγική.**

Ο ρόλος που οι ασφαλιστικές εταιρίες θα παίξουν στην καταξίωση των νέων προϊόντων θα είναι καταλυτικός. Με την έλευση των U/L προϊόντων στην Ελλάδα εμφανίστηκαν δύο τάσεις: Εταιρίες που προσπαθούσαν να δημιουργήσουν ή ν' αντιγράψουν τα νέα προϊόντα - και αρκετές τα κατάφεραν - και Εταιρίες που έμειναν να κοιτάζουν αν αυτό το νέο είδος θα ευοδωθεί.

Η αλήθεια είναι ότι τα U/L απαιτούν μια τεράστια τεχνογνωσία και μια εκπληκτική μηχανογραφική υποστήριξη, και τα 2 άγνωστες λέξεις στην ελληνική αγορά - και οι οποίες ούτως ή άλλως έχουν υψηλό κόστος. Μοιραία λοιπόν οι εταιρίες που κατάφεραν τελικά να δημιουργήσουν τα νέα προϊόντα ήταν πρώτα αυτές που οι μητρικές τους εταιρίες του εξωτερικού είχαν την απαραίτητη τεχνογνωσία την οποία μετέφεραν αυτούσια στην Ελλάδα για την δημιουργία των U/L, αλλά και κάποιες άλλες που αντέγραψαν απλώς το προϊόν, μη μπορώντας όμως να το διαθέσουν τελικά στην αγορά. Διότι στα νέας γενιάς προϊόντα δυστυχώς δεν έφθανε μόνον η αντιγραφή αλλά απαιτείτο και τρομακτική υποστήριξη, αφού αυτά τα προϊόντα ουσιαστικά έχουν καθημερινή αποτίμηση της αξίας τους σαν συμβόλαια ανάλογα με την αξία των μεριδίων που επενδύουν. Εδώ ακριβώς εμφανίστηκε ένα νέο πρόβλημα στις εταιρίες που ξεκίνησαν τα U/L.

Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι έπρεπε

ξαφνικά να συμφιλιωθούν με έννοιες όπως επενδυτικά κεφάλαια - τιμή διάθεσης - εξαγοράς - αποτίμηση συμβολαίου - ελαστικότητα στις πληρωμές - αμοιβαία κεφάλαια και πολλές άλλες μέχρι σήμερα άγνωστες σ' όσους πουλούσαν **ΜΟΝΟ** παραδοσιακά ασφαλιστικά προϊόντα.

Ακόμα, η φιλοσοφία της προσέγγισης της πώλησης ήταν τώρα διαφορετική. Απαιτήθηκε λοιπόν νέας γενιάς εκπαίδευση από πλευράς εταιριών για τα νέα προϊόντα. Όμως, δεν υπήρχαν εκπαιδευτές.

Έτσι αναγκαστικά οι πρώτες εταιρίες που δημιούργησαν U/L προϊόντα είχαν και το ρόλο εκπαιδευτή των δικτύων τους, κάτι που εισέπραξαν τελικά με την αύξηση ή και μείωση των πωλήσεών τους. Φυσικά, όπως κάθε τι καινούριο, έτσι και τα U/L έκαναν επιφυλακτικούς τους ασφαλιστές για το αν αξίζει τον κόπο να εμπλακούν στις πωλήσεις τους ή να παραμείνουν πιστοί σε ό,τι μέχρι σήμερα είχαν μάθει να πουλάνε - τα παραδοσιακά ασφαλιστήρια. Έπαθαν δηλαδή με τη σειρά τους ό,τι ακριβώς οι ασφαλιστικές εταιρίες, μπαίνοντας στο δίλημμα αν πρέπει ή όχι να ασχοληθούν με τα νέα προϊόντα. Το πιο δύσκολο σημείο απόφασης δε ήταν αυτό όπου οι ίδιοι έβλεπαν να βρίσκουν ευρεία απήχηση τα νέα προϊόντα στην αγορά από τους λίγους συναδέλφους που ξεκίνησαν τις πωλήσεις.

Η πραγματικότητα είναι ότι αυτής της μορφής τα επενδυτικά προϊόντα έλειπαν από την αγορά. Σκεφτείτε, τι πραγματικά μπορεί να πετύχει ένας μικροαποταμιευτής των 200.000 δρχ. το χρόνο. Στην τράπεζα πλέον τα καθαρά επιτόκια είναι μονοψήφια και όσον αφορά τις παραδοσιακές μορφές των ασφαλιστικών προϊόντων μοιάζει ο αποταμιευτής να μην συμμετέχει στη διαχείριση των χρημάτων του και επίσης να αισθάνεται δυσβάσταχτα τα χρονικά όρια των 25 -30 ετών για να φθάσει στη λήξη του το συμβόλαιο και να εισπράξει το τελικό ποσό που εκ των προτέρων δεν γνωρίζει. Από τη σκοπιά των πελατών δηλαδή τα U/L ήρθαν να καλύψουν αυτό ακριβώς το κενό που αφήνει η επιλογή ή ενός ασφαλιστικού προγράμματος ή ενός αποταμιευτικού λογαριασμού με τον χαμηλό τόκο.

Δηλαδή μία μορφή επένδυσης **την οποία ο ίδιος επιλέγει με το μικρό ποσό που διαθέτει, με την ελαστικότητα μετατροπής του ποσού ανά έτος, με τη διαφάνεια να γνωρίζει κάθε μέρα πού βρίσκεται η αξία του συμβολαίου του αλλά και με τη δική του επιλογή να εξαγοράσει όποτε θέλει το συμβόλαιο γνωρίζοντας επακριβώς τα χρήματα που θα πάρει.** Τα προϊόντα λοιπόν σταδιακά βρήκαν τη θέση τους στην αγορά βάζοντας σε ακόμη μεγαλύτερη σκέψη όσους απλώς τα παρακολουθούσαν.

Και ίσως για πρώτη φορά φάνηκε ξεκάθαρα ότι με την αλλαγή των νομοθετικών πλαισίων, που πρέπει πλέον να συμβαδίζουν με τα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Ένωσης, συντελείται μια στροφή στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά με πολλαπλές και αλυσιδωτές αντιδράσεις για όλα τα εμπλεκόμενα μέρη. Οι πελάτες θα ωφεληθούν τα μέγιστα αφού έννοιες όπως διαφάνεια και αποτίμηση συμβολαίου εισάγονται στην ασφαλιστική αγορά για πρώτη φορά και τους βοηθούν να στραφούν σε μορφές επένδυσης που ούτε είχαν διανοηθεί με το τόσο μικρό ποσό που διαθέτουν αφού οι τράπεζες πλέον προσφέρουν πολύ χαμηλά επιτόκια. Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι θα πρέπει σταδιακά να μετεξελιχθούν σε χρηματοοικονομικούς συμβούλους, αφού τα νέα προϊόντα απαιτούν γνώση πολύπλευρη - οικονομική και τεχνική, αλλά και υποστήριξη από τις εταιρίες τους και εκπαίδευση. Είναι σχεδόν αναγκαστικό αρκετοί από αυτούς να μην αφομοιώσουν τις αλλαγές και να τεθούν εκτός συστήματος ίσως προς όφελος των όσων μείνουν και καταφέρουν να βιώσουν τις αλλαγές και να προσαρμοστούν σε αυτές.

Τέλος, όσον αφορά τις ασφαλιστικές εταιρίες, τα νέας γενιάς προϊόντα θα αλλάξουν τον καταστατικό χάρτη των μεριδίων της αγοράς, αφού είναι σχεδόν αδύνατο όλες οι εταιρίες να καταφέρουν με επιτυχία να υποστηρίξουν και να προβούν σε επιτυχείς πωλήσεις στα U/L.

Γρήγορες αποφάσεις - τεχνογνωσία - μηχανογράφηση - εκπαίδευση και σωστή εκτίμηση του κόστους αυτών των ενεργειών θα είναι οι οδηγοί της κούρσας των νέων προϊόντων, με έπαθλο αυξημένες πωλήσεις - εδραίωση στην ελληνική αγορά.

Τα U/L είναι η εξέλιξη στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά. Κι όπως είναι γνωστό 2 μόνο θέσεις μπορούμε να έχουμε απέναντι στην εξέλιξη. Να μείνουμε θεατές ή να συμμετάσχουμε. Αν μάλιστα στη δεύτερη περίπτωση μπορούμε εμείς να οδηγούμε την κούρσα της εξέλιξης, τότε πραγματικά βρισκόμαστε μπροστά από τις εξελίξεις.

Στις 4 Αυγούστου του 1994 η Scoplife εμφάνισε το πρώτο U/L προϊόν με το όνομα Bonus Portfolio.



ΚΥΠΡΟΣ

ΤΟ ΠΟΛΙΤΙΚΟ ΖΗΤΗΜΑ ΚΑΙ Ο ΕΠΟΙΚΙΣΜΟΣ ΤΗΣ

Η Κύπρος είναι το τρίτο σε μέγεθος νησί της Μεσογείου, με ιστορία και πολιτισμό 9.000 χρόνων. Λόγω της γεωγραφικής θέσης και του φυσικού της πλούτου υπήρξε συνεχώς στόχος επιβουλών και κατακτητών. Φοίνικες, Ασσύριοι, Αιγύπτιοι, Πέρσες, Ρωμαίοι, Άραβες, η φραγκική δυναστεία των Λουζινιανών, Ενετοί, οθωμανοί Τούρκοι και Άγγλοι την κυριάρχησαν διαδοχικά. Η εγκατάσταση Μυκηναίων στο νησί κατά το 12ο αιώνα π.Χ. καθόρισε τον κατά κύριο λόγο ελληνικό χαρακτήρα του, που διατηρήθηκε παρ' όλες τις καταπιέσεις και επιδράσεις κατά τη διάρκεια της πολυτάραχης κυπριακής ιστορίας. Με την επικράτηση των φιλελεύθερων ιδεών στην Ευρώπη και τη δημιουργία των εθνικών κρατών κατά το 19ο αιώνα, στην Κύπρο διαμορφώθηκε το αίτημα για ελευθερία, αυτοδιάθεση και ενσωμάτωση στο ελληνικό κράτος. Το κυπριακό ζήτημα, απλό στην ουσία του, έχει περιπλακεί στην προεία του λόγω της αλλαγής των δεδομένων και συνθηκών, των διεθνών εξελίξεων, των εξωτερικών αναμίξεων και επεμβάσεων.

Η μετάβαση το 1878 από την Τουρκοκρατία στην Αγγλοκρατία έφερε την ενδυνάμωση του εθνικού κινήματος, που κορυφώθηκε με την εξέγερση του 1931 και τον απελευθερωτικό αγώνα του 1955-59. Το 1960 η Κύπρος ανακηρύχθηκε ανεξάρτητη Δημοκρατία με τις συμφωνίες Ζυρίχης-Λονδίνου.

Ωστόσο το σύνταγμα που επιβλήθηκε στον κυπριακό λαό περιείχε διαιρετικές πρόνοιες που ενθάρρυναν την αντιπαράθεση και το διχασμό μεταξύ Ελληνοκυπρίων και Τουρκοκυπρίων (80% και 18% του πληθυσμού αντιστοίχως). Επίσης τα διακιώματα που εκχωρήθηκαν στη Βρετανία, Ελλάδα και Τουρκία ενέπλεκαν το νεαρό κράτος στους ανταγωνισμούς των μεγάλων δυνάμεων και στις συγκρούσεις των ποικίλων οικονομικών και στρατηγικών συμφερόντων στην περιοχή.

Η Τουρκία, αποβλέποντας στην προώθηση των επεκτατικών και διχοτομικών της σχεδίων, μεθόδευσε την κινητοποίηση Τουρκοκυπρίων εξτρεμιστών που παρεμπόδιζαν με κάθε τρόπο τη λειτουργία του κράτους και οδήγησαν στις διακοινοτικές συγκρούσεις του 1963-64 και του 1967.

Οι διακοινοτικές συνομιλίες, που άρχισαν το 1968 υπό την αιγίδα του ΟΗΕ και συνεχίστηκαν κατά τα επόμενα οκτώ χρόνια, σημείωναν αργή αλλά σταθερή πρόοδο και έδιναν ελπίδες για τελική ειρηνική ρύθμιση των ουσιωδών διαφορών.

Το πραξικόπημα της 15ης Ιουλίου 1974 εναντίον της νόμιμης κυπριακής κυβέρνησης, το οποίο οργάνωσε η τότε στρατιωτή χούντα των Αθηνών, έδωσε το πολυπόθητο πρόσχημα στην Τουρκία να εισβάλει στις 20 Ιουλίου 1974 στην Κυπριακή Δημοκρατία κατά παράβαση του καταστατικού χάρτη του ΟΗΕ και όλων των αρχών που διέπουν τις διεθνείς σχέσεις.

Οι συνέπειες της τουρκικής εισβολής και κατοχής

- 37% του εδάφους της Κυπριακής Δημοκρατίας - το βόρειο τμήμα του νησιού που συγκέντρωνε το 70% των πλουτοπαραγωγικών πόρων - βρίσκεται υπό τουρκική κατοχή.
- 200.000 Ελληνοκύπριοι - το ένα τρίτο του συνολικού πληθυσμού - έχουν εκτοπισθεί από το κατεχόμενο βόρειο τμήμα, όπου αποτελούσαν το 80% των κατοίκων. Παράλληλα, οι Τουρκοκύπριοι που ζούσαν στις ελεύθερες περιοχές εξαναγκάστηκαν από την ηγεσία τους να μετακινηθούν στις κατεχόμενες περιοχές.
- Εκκρεμεί ακόμη η διακρίβωση της τύχης των αγνοουμένων προσώπων.
- Μόνο 665 εγκλωβισμένοι απέμειναν το Γενάρη του 1996 στα κατεχόμενα χωριά τους από 12.300 στα τέλη του 1974 και ζουν κάτω από συνθήκες καταπίεσης, εκφοβισμού και στερήσεων.
- 35.000 Τούρκοι στρατιώτες, εφοδιασμένοι με όλο το σύγχρονο οπλισμό και υποστηριζόμενοι από αεροπορία και ναυτικό, βρίσκονται στο κατεχόμενο τμήμα, καθιστώντας το σύμφωνα με τον Γ.Γ. του ΟΗΕ μία από τις πιο στρατικοποιημένες περιοχές στον κόσμο.
- 85.000 έποικοι έχουν μεταφερθεί από την Τουρκία και εγκατασταθεί στο κατεχόμενο τμήμα, με στόχο την αλλοίωση της δημογραφικής δομής και τον έλεγχο της πολιτικής κατάστασης.
- Η ερμητικά κλειστή "Γραμμή Αττίλα" ("Επιχείρηση Αττίλα" ήταν η κωδική ονομασία που έδωσε η Τουρκία στη στρατιωτική εισβολή της στην Κύπρο) διαμελίζει τεχνητά το νησί και το λαό του και εμποδίζει τη διακίνηση των Κυπρίων στην ίδια τους τη χώρα.
- Στην προσπάθεια για εδραίωση των τετελεσμένων γεγονότων ανακηρύχθηκε μονομερώς το 1983 στο κατεχόμενο τμήμα η "Τουρκική Δημοκρατία της Βόρειας Κύπρου", το ψευδοκράτος που αναγνωρίζεται μόνο από την Τουρκία και εξαρτάται πλήρως απ' αυτήν.
- Σύμφωνα με τουρκοκυπριακές εφημερίδες, περίπου 50.000 Τουρκοκύπριοι έχουν μεταναστεύσει κατά την περίοδο 1974-1995 από το κατεχόμενο τμήμα λόγω της οικονομικής, κοινωνικής και ηθικής εξαθλίωσης που επικρατεί εκεί. Ως αποτέλεσμα ο συνολικός πληθυσμός των Τούρκων στρατιωτών και των εποίκων ξεπερνά σήμερα εκείνον των Τουρκοκυπρίων.
- Το παράνομο καθεστώς στο κατεχόμενο τμήμα προσπαθεί μεθοδικά να εξαλείψει κάθε ίχνος της πολιτιστικής και ιστορικής κληρονομιάς 9.000 χρόνων: Τα ελληνικά τοπωνύμια αντικαταστάθηκαν με τουρκικά. Εκκλησίες, μνημεία, κοιμητήρια και αρχαιολογικοί χώροι καταστράφηκαν, βεβηλώθηκαν ή λεηλατήθηκαν. Ανεκτίμητοι εκκλησιαστικοί και αρχαιολογικοί θησαυροί κλέβονται και φυγαδεύονται στο εξωτερικό, ενώ διεξάγονται παράνομες ανασκαφές και αρχαιοκαπηλία.

Στόχος ο τερματισμός της κατοχής

Το κυπριακό πρόβλημα δεν αποτελεί διακοινοτική διένεξη, είναι θέμα εισβολής και συνεχιζόμενης κατοχής. Η Τουρκία εξακολουθεί να περιφρονεί ατιμώρητα τη θέληση της διεθνούς κοινότητας, όπως αυτή εκφράζεται σε δεκάδες ψηφίσματα του ΟΗΕ, και να διατηρεί την κατοχή και τον τεχνητό διαμελισμό του νησιού. Ποτέ μέχρι τώρα δεν επέδειξε την αναγκαία πολιτική βούληση για επίλυση του προβλήματος. Σταθερός στόχος της κυπριακής κυβέρνησης είναι η εξεύρεση, μέσω διαπραγματεύσεων, μιας δίκαιης και βιώσιμης λύσης με βάση τα ψηφίσματα του ΟΗΕ για την Κύπρο· μιας λύσης που να διασφαλίζει την ανεξαρτησία, κυριαρχία και εδαφική ακεραιότητα της Κυπριακής Δημοκρατίας, να την απαλλάσσει από την παρουσία των τουρκικών στρατευμάτων και των εποίκων, να κατοχυρώνει τα ανθρώπινα δικαιώματα και τις βασικές ελευθερίες όλων των Κυπρίων, να προσφέρει ασφάλεια στο εσωτερικό αλλά και ασφάλεια από εξωτερικούς κινδύνους και να διασφαλίζει μέσα σε συνθήκες ειρήνης, ευημερίας και προόδου το μέλλον του συνόλου του κυπριακού λαού σε ένα ενιαίο, ομόσπονδο και αποστρατικοποιημένο κράτος, ενταγμένο στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

ΕΠΟΙΚΙΣΜΟΣ

Από της τουρκικής εισβολής του 1974 και της κατοχής του 37% του εδάφους της Κυπριακής Δημοκρατίας, η Τουρκία εφαρμόζει την πολιτική εισαγωγής και εγκατάστασης χιλιάδων εποίκων από την Ανατολία στις κατεχόμενες περιοχές, αλλοιώνοντας τη δημογραφική δομή του νησιού. Η κατοχή, ο συστηματικός εποικισμός, ο ξεριζωμός του αυτόχθονα ελληνοκυπριακού πληθυσμού, καθώς και η βίαιη μετακίνηση των Τουρκοκυπρίων στα κατεχόμενα αποτελούν μέρος της επεκτατικής πολιτικής της Τουρκίας, την οποία εφαρμόζει επί σειρά ετών. Απώτερος στόχος της η απόσχιση, η αφομοίωση του κατεχομένου τμήματος της Κύπρου, με τελικό στόχο την προσάρτησή του στην Τουρκία.

Οι Τουρκοκύπριοι καθίστανται μειονότητα

Δημογραφικές αναλύσεις, καθώς και μελέτες στατιστικών στοιχείων με τις αναχωρήσεις και αφίξεις Τουρκοκυπρίων, καθώς και Τούρκων της Τουρκίας δείχνουν σαφώς μεγάλο κύμα μετανάστευσης Τουρκοκυπρίων. Σε αντικατάσταση των Τουρκοκυπρίων που μεταναστεύουν, γίνεται συστηματική εισαγωγή εποίκων από την Ανατολία.

Σύμφωνα με στατιστικές, δημοσιεύματα τουρκοκυπρικών εφημερίδων και δηλώσεις Τουρκοκυπρίων πολιτικών, οι Τουρκοκύπριοι εξαναγκάζονται να μεταναστεύουν ένεκα της ανεργίας, της οικονομικής, κοινωνικής και ηθικής εξαθλίωσης που επικρατούν στα κατεχόμενα και της καταπίεσης που μεθοδικά εξασκείται από τους Τούρκους εποίκους, οι οποίοι τυγχάνουν προνομιακής μεταχείρισης από το κατοχικό καθεστώς. Υπολογίζεται ότι μεταξύ 1974-1995 μετανάστευσαν γύρω στις 50.000 Τουρκοκύπριοι, αριθμός που ισοδυναμεί περίπου με το ένα τρίτο του συνολικού αριθμού τους. Οι ίδιοι οι Τουρκοκύπριοι έχουν καταστεί μειονότητα στα κατεχόμενα, θύματα της πολιτικής του εποικισμού που εφαρμόζει η ηγεσία τους.

Δεδομένης της συνεχιζόμενης μετανάστευσης Τουρκοκυπρίων και του γεγονότος ότι το ποσοστό αύξησης του πληθυσμού στις κατεχόμενες περιοχές είναι μεγαλύτερο από το ποσοστό των γεννήσεων, είναι προφανές ότι μεγάλος αριθμός εποίκων από την Ανατολία μεταφέρονται και εγκαθίστανται παράνομα στην Κύπρο στα πλαίσια ενός καλομελετημένου σχεδίου που έχει ως στόχο τη δημογραφική αλλαγή των κατεχομένων.

Ανησυχητικός ο αριθμός των εποίκων

Σύμφωνα με δηλώσεις Τουρκοκυπρίων πολιτικών και δημοσιεύματα τουρκοκυπριακών εφημερίδων, ο αριθμός των εποίκων από την Τουρκία υπολογίζεται στις 85.000. Οι έποικοι μαζί με τις 35.000 άντρες των τουρκικών στρατευμάτων κατοχής ξεπερνούν ήδη κατά πολύ τον αριθμό των Τουρκοκυπρίων.

Η πολιτική του συστηματικού εποικισμού των κατεχομένων που εφαρμόζει η Τουρκία έχει ως στόχους:

- Την αλλοίωση της δημογραφικής δομής της Κύπρου έτσι, ώστε ο αριθμός των Τουρκόφωνων να ξεπεράσει εκείνον των Ελληνοκυπρίων. (Οι Τουρκοκύπριοι αποτελούσαν πριν την τουρκική εισβολή μόνο το 18% του πληθυσμού.) Μακροπρόθεσμα αυτό θα "δικαιολογεί", σε διαπραγματεύσεις για τελική διευθέτηση του Κυπριακού, δυσανάλογα μεγάλες απαιτήσεις της τουρκικής πλευράς αναφορικά με το εδαφικό και την πολιτική εξουσία.
- Την άσκηση ελέγχου στην πολιτική ζωή στο κατεχόμενο τμήμα. Για το σκοπό αυτό έχουν δοθεί στους εποίκους "υπηκοότητα", "δικαίωμα ψήφου", ελληνοκυπριακές περιουσίες, άδειες εργασίας με χαμηλούς μισθούς, προξενώντας έτσι ανεργία στους Τουρκοκυπρίους και συνεχή μετανάστευση. Οι έποικοι έχουν επίσης οργανωθεί σε πολιτικό κόμμα, το "Κόμμα της Αναγέννησης", που βρίσκεται υπό τον έλεγχο της Τουρκίας, υποστηρίζει το παράνομο κατοχικό καθεστώς και το διατηρεί στην εξουσία.

Διεθνής καταδίκη της πολιτικής του εποικισμού

Η πολιτική του εποικισμού που εφαρμόζει η Τουρκία στην Κύπρο είναι αντίθετη με τη Συνθήκη Εγκαθίδρυσης της Κυπριακής Δημοκρατίας και το Πρωτόκολλο της Συνθήκης της Γενεύης του 1977, που θεωρεί παρόμοια παραβίαση της Συνθήκης "έγκλημα πολέμου". Το γεγονός αυτό εξηγεί την απροθυμία της τουρκοκυπριακής ηγεσίας να παραδεχτεί την ύπαρξη εποίκων, τους οποίους επιχειρεί να παρουσιάσει ως "εποχιακούς εργάτες" ή Τουρκοκύπριους μετανάστες που έχουν επαναπατριστεί.

Η παρουσία των εποίκων στις κατεχόμενες περιοχές της Κυπριακής Δημοκρατίας αποτελεί κατάφωρη παραβίαση της Ευρωπαϊκής Σύμβασης Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων. Την πολιτική του εποικισμού καταδίκασαν με διάφορα ψηφίσματά τους τα Ηνωμένα Έθνη, το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο, το Συμβούλιο της Ευρώπης και άλλοι διεθνείς οργανισμοί. Η πολιτική αυτή είναι επίσης αντίθετη προς τη βούληση των ιδίων των Τουρκοκυπρίων.



Γύρω στις 85.000 Τούρκοι από την Ανατολία έχουν μεταφερθεί και εγκατασταθεί στο κατεχόμενο τμήμα της Κύπρου με στόχο την αλλοίωση της δημογραφικής δομής του νησιού.

Μετά από διαβήματα της κυπριακής κυβέρνησης και της τουρκοκυπριακής αντιπολίτευσης, η Επιτροπή Μετανάστευσης, Προσφύγων και Δημογραφίας της Κοινοβουλευτικής Συνέλευσης του Συμβουλίου της Ευρώπης ανέθεσε το 1991 στον Ισπανό Γερουσιαστή Αλφόνς Κουκό να διερευνήσει το πρόβλημα των εποίκων. Στην έκθεσή του προς την Επιτροπή ο Γερουσιαστής Κουκό ανέφερε ότι, ως αποτέλεσμα της εγκατάστασης χιλιάδων ξένων που έχουν μεταφερθεί από την Τουρκία, η δημογραφική σύνθεση της Κύπρου έχει αλλάξει ριζικά.

Ο κ. Κουκό χαρακτηρίζει την εγκατάσταση Τούρκων εποίκων ως αδιαμφισβήτητο γεγονός και δηλώνει σαφώς ότι η παρουσία τους συνιστά ένα επιπλέον εμπόδιο στην εξεύρεση ειρηνικής και συμφωνημένης λύσης στο κυπριακό πρόβλημα.

Ο κ. Κουκό αναφέρεται επίσης στο σοβαρό θέμα της "πολιτογράφησης" των εποίκων και επισημαίνει ότι "αυτή αποτελεί προμελετημένη πολιτική των τουρκοκυπριακών αρχών να παραχωρούν κυπριακή υπηκοότητα σε Τούρκους πολίτες". Προσθέτει ότι "οι ισχυρισμοί αρκετών ηγετών της τουρκοκυπριακής αντιπολίτευσης για μαζικές πολιτογραφήσεις πριν από εκλογές πιθανόν να είναι βάσιμοι" και ότι τα στοιχεία για τους εποίκους δικαιολογούν την ανησυχία τους ότι η κοινότητά τους χάνει την ταυτότητά της και μετατρέπεται σε μειοψηφία στην κατεχόμενη περιοχή.

ΜΙΚΡΟ ΕΛΕΓΕΙΟ
ΣΤΗΝ ΠΑΝΑΓΙΑ ΤΗ ΧΡΥΣΟΤΡΙΜΙΘΙΩΤΙΣΣΑ

Η σύντομη είδηση στάθηκε αρκετή να με γυρίσει πίσω δεκαετίες. Τι σου είναι η ανθρώπινη μνήμη! Μυστήριο!...

Αστραπιαία βρέθηκα στην Κύπρο· στην όμορφη στενή πεδιάδα, ανάμεσα παραλίας Αγίου Γεωργίου Κυρηνείας και Πενταδάκτυλου. Απ' τη μια το πανύψηλο κακοτράχαλο βουνό με το κάστρο - τα "εκατό σπίτια της Ρήγαινα" - να το στεφανώνουν. Από την άλλη, η παραλία του Αη-Γιώργη, η θαλασσοφίλητη από τα κύματα του πελάγους της Κιλικίας. Η πεδιάδα, ένα ήρεμο λιοστάσι, απέχει ενάμισυ χιλιόμετρο από το ημιορεινό Τριμίθι, που κρέμεται στη βορεινή πλαγιά του Πενταδάκτυλου. Εκεί που τη χαράσσει ένα ξεροπόταμο, βρίσκεται το μικρό εκκλησάκι της Παναγίας της Χρυσοτριμιθιώτισσας. Κτίσμα του 12ου αιώνα με ίχνη τοιχογραφιών, κρίθηκε, εδώ και χρόνια, από την Αρχαιολογική Υπηρεσία της Κύπρου "διατηρητέο μνημείο".

Ποτέ δεν έμαθα από πού πήρε το όνομά της η εκκλησία. Μου αρκεί ότι της το' δωσε ο λαός μας. Κι ο λαός μας είναι πνευματώδης. Έχει μια ποιητική αντίληψη, ξένη προς εκείνη της φαντασμένης κουλτούρας, ουράνια, μυστική, πνευματική. Το φανερώνουν οι αμέτρητες ονομασίες των θεομητορικών εικόνων, που τόσο τιμάει: Χρυσοτριμιθιώτισσα, Χρυσοπολίτισσα, Χρυσοκαστριώτισσα, Γλυκιώτισσα... Μόνο η Ορθόδοξη ψυχή του λαού μας μπορεί να εκφρασθεί μ' αυτόν τον τρόπο.

Δευτέρα του Πάσχα. Το μεγάλο πανηγύρι του χωριού στη Χρυσοτριμιθιώτισσα, 19... Ο παπα-Νικόλας του Τριμιθιού (σ' αυτό το χωριό υπάγεται η Χρυσοτριμιθιώτισσα), ασπρογένης, με πρόσωπο έντονα ροδαλό, ντυμένος στην απλή, αλλά ολοκάθαρη ιερατική του στολή, αφού τέλεσε τη θεία Λειτουργία στο κατάμεστο εκκλησάκι, αρχίζει τη λιτανεία. Ο λαός ακολουθεί κρατώντας αναμμένες λαμπάδες, ο θείος Γιαννάκος ψάλλει με ιερό πάθος το "Πάσχα ιερόν..." με την ένρινη φωνή του, το 7χρονο αγόρι της Αγάθης προπορεύεται με άλλους τέσσερις κρατώντας εξαπτέρυγα.

Η ανάσταση στην Κύπρο τούτα τα δίσεκτα χρόνια της Αγγλοκρατίας (είχε προηγηθεί η επανάσταση του 1931 και οι Άγγλοι έγιναν όσο ποτέ ως τότε στυγνοί και βίαιοι) ήταν ένα ξέσπασμα ελευθερίας και γλυκιάς προσμονής. Μια ανάσταση του λαού.


Η Παναγία η Χρυσοτριμιθιώτισσα

Και τι υπέροχος που είναι, καθώς λιτανεύει ο βασανισμένος λαός της Κύπρου, που στερήθηκε εδώ και δύο χρόνια όλους σχεδόν τους Επισκόπους του. Τους έστειλαν στην εξορία οι "ευγενείς Βρεταννοί". Τον Μητροπολίτη Κυρηνείας Μακάριο Β', ένα γενναίο ιεράρχη, οι Βρεταννοί τον εξόρισαν γιατί πρωτοστάτησε στο κίνημα του 1931 για την Ένωση με την Ελλάδα...

Ο κυπριακός λαός της δεκαετίας του 1930-40 λιτανεύει και ψάλλει το "Χριστός Ανέστη". Τα πρόσωπα είναι φωτεινά - λαμποκοπούν από το φως του Κυρίου. Γεμάτα ζωή και προσμονή λιτανεύουν και σήμερα, Δευτέρα του Πάσχα, γύρω από το εκκλησάκι της Παναγίας· αυτής που είναι "ο αδαπάνητος θησαυρός της ζωής", η ελπίδα των απηλπισμένων.

Δέεται ο παπα-Νικόλας έξω από το μικρό ναΐσκο, ενώ ο Απρίλης περπατάει ανάλαφρα πάνω στο πράσινο χορτάρι, με τις ολόδροσες παπαρούνες να ρίχνουν έντονες κόκκινες πινελιές στο πράσινο φόντο.

Ψάλλει ο παπα-Νικόλας και το θυμιατό το κρατάει το 7χρονο αγόρι ντυμένο στα λευκά... Λευκά παπούτσια - με σόλες από καουτσούκ (όχι από αμίαντο, έτσι τα απαιτούσε πεισματικά), άσπρο πουκάμισο, άσπρο παντελόνι, ραμμένα με γούστο και κέφι από τον ράφτη πατέρα του, το ύφασμα δώρο πασχαλιάτικο του θείου Παναγιώτη. Πολύ του άρεσε το Πάσχα να ντύνεται στα λευκά. Η μάνα του το κρυφοκοιτάζει - μοναχοπαίδι είναι, με κόπο πολύ το έφερε στον κόσμο. Το μεταξωτό πουκαμισάκι είναι υφασμένο απ' τα άξια χέρια της - υφάντρα ήταν, τεχνίτρα στη δουλειά της. Το μετάξι φυσικό από το μεταξοσκώληκα, που έτρεφαν κάθε χρόνο στο σπίτι τους. Είχε και το αγόρι διακιώματα, αφού μάζευε από τις πλατύφυλλες μουριές τα φύλλα και τ' άπλωνε με κέφι και χαρά στην απλωταριά, όπου αργοσάλευε η αχόρταγη μεταξόκαμπια, ώσπου να κλειστεί στο κουκούλι της.

Δέεται, ψάλλει, ικετεύει ο παπα-Νικόλας κυκλωμένος απ' τους χωριανούς· το λιβάνι δίνει ιδιαίτερο άρωμα στον μυρωμένο αγέρα, που φυσάει απαλά μέσα απ' το λιοστάσι, κατεβαίνοντας απ' τον Πενταδάκτυλο.

Περπατάει ο Απρίλης μέσα απ' τα ζουμπούλια, τις παπαρούνες, τα σχίνα, τις μυρτιές, τ' αγριολούλουδα, τις κόνυζες (αγριοθρούμπια), τους πυκνούς θάμνους... Από πάνω του σπαθίζουν τον αγέρα τα χελιδόνια και τα πετροχελίδονα. Πίσω του χοροπηδάνε και φτερουγίζουν τα σπουργίτια! Αχ, αυτά τα φλύαρα σπουργίτια! Τι χαριτωμένα που είναι! Πώς χοροπηδάνε πλάι, μπρος... Και οι μικρούτσικες χάντρες των ματιών τους φωτογραφίζουν με ταχύτητα αστραπής την κάθε κίνηση! Σε γεμίζουν μ' ευθυμία η ευφρόσυνη ζωηράδα τους, τα καμώματά τους, η λαίμαργη ικανοποίησή τους...

Μετά το "Χριστός Ανέστη", που σμίγει με των πουλιών τα τιτιβίσματα, ο παπα-Νικόλας κάνει "απόλυση". Οι πιστοί, ντυμένοι λαμπριάτικα, παίρνουν αντίδωρο, του φιλούν το χέρι, απαντούν "αληθώς ανέστη, Δάσκαλε" και σκορπίζονται στον πλατύ περίβολο της Χρυσοτριμιθιώτισσας για το γιορτινό πανηγύρι. Κάποιοι δεν παραλείπουν να σταθούν για λίγο στο μπροστινό μέρος το ναού, όπου το κοιμητήρι του χωριού, να χαιρετίσουν τους νεκρούς τους, που προσδοκούν ανάσταση νεκρών, αφού ο Κύριος επάτησε το θάνατο με το θάνατό του...

Καθώς η Άνοιξη κεντάει την καινούργια νυφιάτικη φορεσιά της γης με τα πολύχρωμα λουλούδια, τα ποικιλόσχημα φύλλα, μέσα στη θεσπέσια ευωδιά της γης του Θεού και τη μυρωδιά του φρέσκου χορταριού, οι κάτοικοι του Τριμιθιού και των γύρω χωριών ανταλλάσσουν τον αναστάσιμο χαιρετισμό ή ασπασμό, ξεσπούν σε κλάματα χαράς. Γελούν χαρούμενα, δίνουν και παίρνουν ευχές...

Τον Αύγουστο του 1971 πήγα στη Χρυσοτριμιθιώτισσα. Ειδοποίησα τον παπα-Γιαννούλη (ο παπα-Νικόλας μας άφησε χρόνους από καιρό) για ένα τρισάγιο στο κοιμητήριο έξω από το μικρό ναό. Εκεί έθαψα, οχτάχρονος σχεδόν, τη μητέρα, και το 1959 τον πατέρα. Στον ίδιο τάφο. Όπου αναπαύονταν ο παππούς ο Κωστής και η γιαγιά η Μαρία.

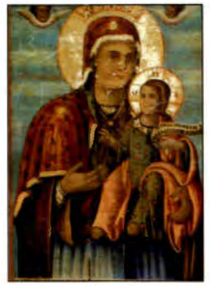
Ψάλαμε το "μετά πνευμάτων δικαίων" με τον παπά, με κόπο πολύ και λιγμό βαθύ είπα το "αιωνία η μνήμη", άφησα τα δάκρυα να κυλήσουν... Έφερα άθελά μου στη μνήμη το πανηγύρι της Χρυσοτριμιθιώτισσας, αλλά και τη νεκρώσιμη ακολουθία των δύο γονιών και του παπού του Κωστή, όπως την έζησα παιδί μικρό. Ανέβηκα με τ' αυτοκίνητο στο χωριό από τον φιδωτό ανηφορικό χωματόδρομο - κάποτε τον ανέβαινα με τα πόδια χοροπηδώντας. Μπήκα στο πατρικό σπίτι. Κάθισα στο μεγάλο λιακωτό ατενίζοντας στ' ανατολικά μέσα στη γλύκα του δειλινού την πανέμορφη Κερύνεια.

Το μάτι μου έπεσε και στην κορφή του Πενταδάκτυλου, κρεμόταν σχεδόν πάνω απ' το κεφάλι μου. Μ' έπιασε σύγκρυο! Σφίχτηκε η καρδιά μου. Στην κορυφή κυμάτιζε το βδέλυγμα της ερημώσεως - η κόκκινη σημαία με το μισοφέγγαρο. Την είχαν στήσει οι Τούρκοι που ταμπουρώθηκαν εκεί από το 1963, με τις ευχές και τη βοήθεια των "φιλελεύθερων" Άγγλων!...

Έφυγα από την Κύπρο με πίκρα, θλίψη, ανησυχία, ένα βάρος στο στήθος. Διαισθανόμουν πως κάτι απειλητικό απλωνόταν στο νησί μου, στο νησί των αγίων". Το βράδυ πριν την αναχώρηση για την Αθήνα είπα τους φόβους μου στους δικούς μου. Κοίταξαν να με καθησυχάσουν... Μάταια...

Σε τρία χρόνια η γη της Κύπρου ταράχτηκε. Στο βόρειο τμήμα συμφορά. Οι Τούρκοι "παλληκαράδες" του σοσιαλιστή Ετζεβίτ διαφέντευαν, αντιστάσεως μη ούσης, την Κερύνεια, του Μόρφου, τη Λάπηθο, τον Καραβά, την Ακανθού, τον απόστολο Ανδρέα, την Αμμόχωστο...

Αυτόπτης μάρτυρας μου είπε πως η εικόνα της Παναγίας της Γλυκιώτισσας, λίγα χιλιόμετρα μακριά από τη Χρυσοτριμιθιώτισσα, είχε σκοτεινιάσει δύο μήνες πριν από την εισβολή. Οι γεροντότεροι λένε πως οι εικόνες σκοτεινιάζουν πάντα πριν από τις μεγάλες συμφορές. Το διάβασα και στα παλιά βιβλία.



Μάιος 1996. Η είδηση έγραφε:

"Ο Ντενκτάς πωλεί εκκλησίας εις Κύπρον. Δημοσιεύει αγγελίας. Συνεχίζων την λεηλασίαν και καταστροφήν της πολιτιστικής μας κληρονομίας εις την κατεχομένην Κύπρον, το παράνομον καθεστώς Ντενκτάς προσφέρει μέσω κτηματομεσιτικών γραφείων, προς πώλησιν, ακόμη και εκκλησίας!

Ως ανεκοινώθη από την Κυπριακήν Πρεσβείαν, εις διαφήμισιν, η οποία δημοσιεύεται εις την αγγλόφωνον Τουρκοκυπριακήν εφημερίδα "Σάυπρους Τουνταίη", η εταιρία "Κεσκίν αντ Σμιθ Εσταίητ Αίητζεντς", προσφέρει προς πώλησιν, αντί 32.500 λιρών Αγγλίας, την εκκλησίαν της Παναγίας Χρυσοτριμιθιώτισσας, η οποία ανήκει εις την εκκλησίαν του αγίου Χαραλάμπους εις το χωρίον Τριμίθι, της επαρχίας Κυρήνειας.

Η εκκλησία είναι της μέσης Βυζαντινής περιόδου και κρίνεται ως αρχαίον μνημείον". Είναι η είδηση, που στάθηκε αρκετή να με γυρίσει πίσω δεκαετίες. Τι σου είναι η ανθρώπινη μνήμη. Μυστήριο!...

ν.π.β.

25η Ετήσια Γενική Συνέλευση
του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου

Η 25η Ετήσια Γενική Συνέλευση του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου πραγματοποιήθηκε στις 23 Ιουνίου 1997 στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο. Τη Γενική Συνέλευση χαιρέτισαν η βοηθός Έφορος Ασφαλειών κ. Χρυστάλλα Γιωρκάτζη και ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιριών κ. Κωνσταντίνος Δεκατρής. Τους χαιρετισμούς ακολούθησαν οι λογοδοσίες των κ.κ. Στέλιου Τραχωνίτη - Προέδρου της Εκπαιδευτικής Επιτροπής, Ιωάννη Πουλλή - Προέδρου της Επιτροπής Εκδόσεων και Βιβλιοθήκης, Ηλία Πετρίδη - Προέδρου της Επιτροπής Εκδηλώσεων και του Προέδρου του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου κ. Παντελή Παντελή.

Στη συνέχεια ακολούθησαν οι απονομές των Διπλωμάτων στους νέους κατόχους του Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών, ως ακολούθως:

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

Αλεξόπουλος Χαράλαμπος - εξ Ελλάδος
Βασιλείου Λουκία, Γιάγκου Χρίστος, Ιωαννίδης Μανώλης, Καλαντζής Βασίλειος - εξ Ελλάδος, Καρίβαλη Ιφιγένεια - εξ Ελλάδος, Νικολάου Νίκος, Ολύμπιος Κυριάκος, Χριστίδου Μαρία

ΑΝΩΤΕΡΟ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

Γεωργάκη Μαρία, Κουμούσιη Μαρία, Κουπέπιας Σπύρος, Κόνιζου Λοϊζιά Δέσπω, Νταής Κωνσταντίνος - εξ Ελλάδος, Πολυχρονιάδης Νικόλαος - εξ Ελλάδος, Τριανταφύλλου Ευαγγελία - εξ Ελλάδος, Χασαποπούλου Άννα, Χριστοφής Νίκος

ΑΝΩΤΑΤΟ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

Καζής Μιχάλης

Ακολούθως απονεμήθηκαν τα βραβεία "Άλκη Ιακωβίδη" για την καλύτερη επίδοση/διάκριση στις εξετάσεις του Πιστοποιητικού Βασικής Ασφαλιστικής Κατάρτισης (Π.Β.Α.Κ.) στην κ. Δημητριάδου Έλενα και καλύτερης επίδοσης στα θέματα του Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών στον Ιεροκηπιώτη Αλέξη.



Μετά το τέλος του τελετουργικού μέρους ακολούθησαν αρχαιρεσίες για την ανάδειξη Προέδρου και Μελών του νέου Διοικητικού Συμβουλίου του Α.Ι.Κ., τα οποία καταρτίστηκαν σε Σώμα ως εξής:

Παντελής Παντελής, *Πρόεδρος* - **Χαραλαμπίδης Ανδρέας,** *Αντιπρόεδρος* - **Ιερωνυμίδης Χρήστος,** *Γραμματέας* - **Χαμπουρής Χαράλαμπος,** *Ταμίας & Αναπ. Πρόεδρος Εκπ. Επιτροπής* - **Τραχωνίτης Στέλιος,** *Πρόεδρος Εκπ. Επιτροπής* - **Προεστός Χριστόδουλος,** *Πρόεδ. Επιτρ. L.U.T.C.* - **Πουλλής Ιωάννης,** *Πρόεδ. Επιτρ. Εκδόσεων & Βιβλιοθήκης* - **Σταύρου Μαρία,** *Αναπλ. Πρόεδ. Επιτ. Εκδόσεων & Βιβλιοθήκης* - **Πετρίδης Ηλίας,** *Πρόεδ. Επιτ. Εκδηλώσεων* - **Ανδρέου Μιχάλης,** *Αναπ. Πρόεδ. Επιτροπής Εκδηλώσεων.*

EuroLife

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑ ΤΗΣ EUROLIFE



Η Ασφαλιστική Εταιρία EuroLife, μέλος του Συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου, ανανεωμένη με καινούργιες ιδέες και υπηρεσίες, διοργάνωσε δημοσιογραφική διάσκεψη, στην οποία ανακοίνωσε τις νέες υπηρεσίες της εταιρίας.

Στη διάσκεψη ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας, Δρ Ανδρέας Κρητιώτης, ανέφερε στην εισαγωγή του ανάμεσα σ' άλλα τα ακόλουθα:

"...Η EuroLife δημιουργήθηκε για να καταστεί η πιο ισχυρή, αξιόπιστη, δυναμική και ηγετική ασφαλιστική εταιρία της Κύπρου. Κύριος στόχος της είναι η υπεροχή και τελειότητα στον τομέα των Ασφαλειών Ζωής. Για να πετύχει τους στόχους αυτούς, οι οποίοι καθορίζονται και από τη φιλοσοφία της εταιρίας, η EuroLife έχει επικεντρώσει τις προσπάθειές της:

- Στη δημιουργία ευέλικτων, ανταγωνιστικών και πελατοκεντρικών προϊόντων
- Στην επίτευξη ψηλών αποδόσεων του επενδυτικού ταμείου των πελατών της
- Στη δημιουργία ψηλού επαγγελματικού επιπέδου των ανθρώπων της και
- Στην επίτευξη της καλύτερης δυνατής εξυπηρέτησης προς τον πελάτη.

Για εμάς στην EuroLife, η εξυπηρέτηση του πελάτη είναι η συνεχής ανεύρεση νέων μεθόδων για να μπορούμε να ξεπερνούμε τις προσδοκίες των πελατών μας. Οι προσδοκίες βέβαια αλλάζουν συνεχώς, όπως αλλάζει η τεχνολογία, τα προϊόντα και ο ανταγωνισμός. Η EuroLife αισιοδοξεί να είναι και να παραμείνει η εταιρία που θα βρίσκεται πάντοτε τόσο μπροστά, ώστε οι ανταγωνιστές της να την αντιγράφουν και οι πελάτες της να είναι μόνιμα ικανοποιημένοι..."

Στη συνέχεια ο Διευθυντής Πωλήσεων & Μάρκετινγκ, κ. Γιάννης Βιολάρης, ανακοίνωσε την καινούργια υπηρεσία και τις σημαντικές εξελίξεις στην τεχνολογία εξυπηρέτησης. Ο κ. Βιολάρης ανέφερε:

" ...Η EuroLife πρωτοπορεί, έχει πιστέψει στις δυνάμεις της και έχει πετύχει να έχει σήμερα μια καινούργια και μοναδική υπηρεσία για τους πελάτες της. Η EuroLife έχει δημιουργήσει τη **"Γραμμή Επικοινωνίας EuroLine"** για καλύτερη και αποτελεσματικότερη εξυπηρέτηση των πελατών της.

Κάτω από την ομπρέλα της EuroLine, εντάσσονται τέσσερις βασικές υπηρεσίες:

- Οι άρτια εκπαιδευμένοι και επαγγελματίες Ασφαλιστικοί Αντιπρόσωποι, οι οποίοι εργάζονται για τη συνεχή και προσωπική εξυπηρέτηση των πελατών τους
- Η Οικοσελίδα στο Διαδίκτυο (Internet), η οποία δίνει τη δυνατότητα στον καταναλωτή να γνωρίσει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της εταιρίας, έχοντας ταυτόχρονα την ευκαιρία να εκφράσει τις δικές του απόψεις και εισηγήσεις μέσω του Διαδικτύου. Στην Οικοσελίδα ο χρήστης μπορεί επίσης να ενημερώνεται για την τιμή της μετοχικής μονάδας, όπως και να υπολογίζει μέσω του προγράμματος της EuroLife το φόρο εισοδήματός του. Η διεύθυνση της EuroLife στο Διαδίκτυο είναι: http://www.bankofcyprus.com/eurolife
- Η Ανοικτή Τηλεφωνική Γραμμή 080-21033 παρέχει ταχεία και άρτια εξυπηρέτηση. Οι πελάτες μπορούν να έχουν γρήγορη ενημέρωση στις ερωτήσεις και τους προβληματισμούς τους, καλώντας τον αριθμό 080-21033. (Το κόστος της τηλεφωνικής κλήσης επιβαρύνεται η EuroLife.)
- Και τέλος, και πολύ σημαντικό, την πρωτοποριακή κάρτα EuroLine, η οποία είναι μοναδική όχι μόνο για την Κυπριακή, αλλά και για τη διεθνή αγορά. Η κάρτα, που προσφέρει τις υπηρεσίες της 24 ώρες το εικοσιτετράωρο, μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε οποιαδήποτε Αυτόματη Ταμειακή Μηχανή (από τις 40 και πλέον που υπάρχουν σήμερα στην Κύπρο), στο Drive-in και στο ηλεκτρονικό κατάστημα της Τράπεζας Κύπρου. **Η υπηρεσία αυτή καθιστά την EuroLife την Πρώτη Ασφαλιστική Εταιρία Παγκοσμίως στην εξυπηρέτηση πελατών μέσω των Αυτόματων Ταμειακών Μηχανών.** Μετά από έρευνα της EuroLife μέσω των Γερμανών Αντασφαλιστών (Munich-Re), έχει αποδειχθεί ότι μόνο μια ιαπωνική εταιρία σ' όλο τον κόσμο ευρισκόμενη σε πειραματικό στάδιο χρησιμοποιεί σήμερα μόνο μία Αυτόματη Ταμειακή Μηχανή. Με τη χρήση της κάρτας EuroLine ανά πάσα στιγμή ο χρήστης μπορεί να πάρει πληροφορίες για την αξία εξαγοράς και την αναμενόμενη αξία στη λήξη του συμβολαίου, τον αριθμό μετοχικών μονάδων, την αξία της μετοχικής μονάδας την κατάσταση του συμβολαίου και πολλά άλλα. Οι ίδιες πληροφορίες θα μπορούν να δοθούν σε σύντομο χρονικό διάστημα και μέσω του Internet.

Η EuroLife είναι και παραμένει η εταιρία που θα βρίσκεται πάντοτε μπροστά στις προκλήσεις του απαιτητικού πελάτη, με μέλημα την άρτια εξυπηρέτησή του. Η EuroLife έχει καθιερωθεί για το Μέλλον και βρίσκεται ήδη στο αύριο..."

Η Δημοσιογραφική Διάσκεψη έκλεισε με την παρουσίαση της Τηλεοπτικής Διαφήμισης που θα προβάλλεται από τα τηλεοπτικά κανάλια, ενημερώνοντας το κοινό για τις νέες υπηρεσίες της EuroLife.



ΣΤΑΘΜΟΣ ΣΤΗΝ ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ UNIVERSAL LIFE ΤΟ 1996

Πραγματοποιήθηκε την Τετάρτη 18 Ιουνίου 1997 η 27η Ετήσια Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Universal Life, την οποία τίμησαν με την παρουσία τους παράγοντες της Κυβέρνησης, του ασφαλιστικού και οικονομικού κόσμου.



Στην ομιλία του ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου, κ. Ιωάννης Κλ. Χριστοφίδης, ανέφερε ότι για τη Universal Life το 1996 ήταν ακόμη μία χρονιά προόδου και επιτυχιών, παρά το οξύτατο κλίμα ανταγωνισμού και τις δυσκολίες της κυπριακής οικονομίας.

Μέσα στο χρόνο που πέρασε τα κέρδη του Συγκροτήματος παρουσίασαν αύξηση 33,7% σε σύγκριση με τον προηγούμενο χρόνο και ανήλθαν σε £2,0 εκατ. πριν την καταβολή της φορολογίας. Τα καθαρά κέρδη που αναλογούν στους μετόχους αυξήθηκαν κατά 42,2% και έφθασαν τα £1,5 εκατ. μετά την καταβολή της φορολογίας, ποσό που αντιστοιχεί με 22,0 σεντ ανά μετοχή.

Τα κέρδη ανά μετοχή της Universal Life, τόνισε ο κ. Χριστοφίδης, είναι τα ψηλότερα απ' όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες στην Κύπρο, γεγονός που αντικατοπτρίζει την ικανότητα της εταιρίας να μεγιστοποιεί τα κέρδη προς όφελος των μετόχων. Με βάση τα πιο πάνω η Γενική Συνέλευση ενέκρινε τη διανομή μερίσματος 20%, δηλαδή 10,0 σεντ ανά μετοχή, με συμμετοχή για πρώτη φορά των δωρεάν μετοχών που εκδόθηκαν το 1995.

Αναφερόμενος στο συνολικό κύκλο εργασιών του Συγκροτήματος, ο κ. Χριστοφίδης σημείωσε ότι τα πραγματοποιηθέντα ασφάλιστρα ανήλθαν σε £28,5 εκατ. ποσοστό 17% ψηλότερο από τον προηγούμενο χρόνο. Επιβεβαιώνοντας την υπεροχή της στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά, η Universal Life εξασφάλισε νέα ατομικά ασφάλιστρα ζωής ύψους £6,3 εκατ. πετυχαίνοντας σημαντική διαφορά από τους ανταγωνιστές της. Τα συνολικά ασφάλιστρα ζωής της εταιρίας έφθασαν τα £24,4 εκατ. και ήταν κατά 10,0% ψηλότερα από το 1995.

Αναφερόμενος στον κλάδο ατυχημάτων και υγείας, ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου χαρακτήρισε αρκετά ικανοποιητική την αύξηση του 12,4% με συνολική παραγωγή που ανήλθε σε £1,7 εκατ. λίρες.

Έντονες υπήρξαν επίσης οι κτηματικές δραστηριότητες του Συγκροτήματος με νέες αγορές γης προς αξιοποίηση.

Στον επενδυτικό τομέα το 1996 ήταν εξίσου μια καλή χρονιά. Το εισόδημα από επενδύσεις σημείωσε σημαντική αύξηση 43,9% και έφθασε τα £7,0 εκατ. σε σχέση με £4,8 το 1995. Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός, επεσήμανε ο κ. Χριστοφίδης, ότι παρά την αρνητική εικόνα που παρουσίασε το Κυπριακό Χρηματιστήριο, οι αποδόσεις των εσωτερικών επενδυτικών ταμείων της εταιρίας ήταν εντυπωσιακές.

Συγκεκριμένα, η ετήσια απόδοση της μετοχικής μονάδας του Universal Growth Fund ανήλθε σε 8,6%, ενώ η αντίστοιχη άνοδος στην αξία της μονάδας του Universal Property Fund ήταν 7,1%, αποδόσεις που ήταν πολύ καλύτερες σε σύγκριση με τις άλλες ασφαλιστικές εταιρίες, αποδεικνύοντας την πάγια πολιτική της εταιρίας για σωστή και αμερόληπτη διαχείριση των επενδύσεων προς όφελος των πελατών της.

Στη συνέχεια ο κ. Χριστοφίδης αναφέρθηκε στην επέκταση της Universal Life στον τραπεζικό τομέα με τη δημιουργία της Universal Savings Bank, που ήδη επέδειξε πρωτοποριακό πνεύμα εισάγοντας δύο μοναδικά τραπεζικά προϊόντα στην κυπριακή αγορά, διανοίγοντας ταυτόχρονα νέους ορίζοντες στις εργασίες της.

Η απόφαση του Υπουργού Οικονομικών να εγκρίνει τις μετοχές της Universal Savings Bank σαν εγκεκριμένη τοποθέτηση για σκοπούς του άρθρου 20, των Περί Ασφαλιστικών Εταιριών Νόμο, ανέφερε ο κ. Χριστοφίδης, αποτελεί επιβράβευση της προόδου που έχει επιτελεστεί. Επιπλέον, η προβλεπόμενη εξασφάλιση άδειας από την Κεντρική Τράπεζα για διεξαγωγή πλήρων τραπεζικών εργασιών θα επισφραγίσει την πρόοδο αυτή.

Ένα εξίσου σημαντικό άλμα που σημειώθηκε το 1996, ήταν η εξαγορά από τη Universal Life Ελλάς της ασφαλιστικής εταιρίας CIGNA Ελλάς, μέλος του Συγκροτήματος Εταιριών CIGNA, ενός από τους κορυφαίους ασφαλιστικούς οργανισμούς της Αμερικής που αναμφίβολα αποτελεί απόδειξη της εμπιστοσύνης που επιδεικνύουν διεθνείς οργανισμοί προς το Συγκρότημα της Universal Life.

Η κίνηση αυτή εδραίωσε ακόμα περισσότερο την παρουσία της Universal Life στην Ελλάδα με στόχο την προσαρμογή των εταιριών αυτών στα καταξιωμένα πρότυπα της Universal Life που υποστηρίζει δυναμικά την ανάπτυξη των θυγατρικών εταιριών.

Ο κ. Χριστοφίδης αναφέρθηκε στη συνέχεια σε διάφορα ζωτικά θέματα που απασχολούν τον ασφαλιστικό τομέα, όπως το πολυσυζητημένο θέμα των Συνταξιοδοτικών Σχεδίων και της διαχείρισης Ταμείων Προνοίας από ασφαλιστικές εταιρίες, που εκκρεμεί και που θα πρέπει να εξευρεθούν οι τρόποι εκείνοι για ανάπτυξη του κλάδου αυτού που διεθνώς αποτελεί ίσως το μεγαλύτερο μέρος των εργασιών του Κλάδου Ζωής.

Αναφερόμενος στην επιτακτική ανάγκη της ενίσχυσης του Γραφείου Εφόρου Ασφαλειών, ο κ. Χριστοφίδης επισήμανε την ανάγκη αναβάθμισης της Υπηρεσίας με τη μορφή μιας ανεξάρτητης και ενδυναμωμένης υπηρεσίας με κατάλληλα καταρτισμένο προσωπικό, που θα έχει την ευθύνη της εποπτείας και ρύθμισης της ασφαλιστικής αγοράς, διασφαλίζοντας έτσι την εύρυθμη λειτουργία του τομέα και την ενίσχυση του νομοθετικού υπόβαθρου στο οποίο στηρίζεται η ασφαλιστική βιομηχανία.

Τελειώνοντας, ο κ. Χριστοφίδης ανέφερε ότι οι προοπτικές του Συγκροτήματος για το 1997 διαγράφονται αρκετά ενθαρρυντικές.

Η αναμενόμενη βελτίωση του οικονομικού κλίματος, σε συνδυασμό με τις πρόσφατες βελτιώσεις στα σχέδια της εταιρίας και τις συγκριτικά καλύτερες αποδόσεις τους, υπολογίζεται ότι θα επιταχύνουν τους ρυθμούς ανάπτυξης των εργασιών της Universal Life στην Κύπρο. Παράλληλα, με τη δημιουργία της Unversal Savings Bank προσφέρονται ολοκληρωμένες χρηματοοικονομικές λύσεις προς τους πελάτες.

Για τις εργασίες στην Ελλάδα, το 1997 προβλέπεται κερδοφόρο εν όψει και της βελτίωσης της ελληνικής οικονομίας και του εκσυγχρονισμού του νομοθετικού πλαισίου,



που θα επιτρέψουν στην Universal Life Ελλάς να εισάξει νέα ευέλικτα ασφαλιστικά προϊόντα που αναμένεται, κατέληξε ο κ. Χριστοφίδης, να δώσουν νέα διάσταση στις εργασίες της.

CYPRIALIFE

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΔΙΕΥΘΥΝΤΙΚΩΝ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΤΗΣ CYPRIALIFE ΜΕ ΘΕΜΑ:

Διεκδικώντας την τελειότητα στις προσφερόμενες υπηρεσίες

Πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο ξενοδοχείο Forest Park στις Πλάτρες τριήμερη εκπαιδευτική συνάντηση της Cyprialife, με κεντρικό θέμα τη βελτίωση της επίδοσης, μέσω στρατηγικού προγραμματισμού και αλλαγής στην εταιρική κουλτούρα. Στο πρόγραμμα συμμετείχαν η διεύθυνση και τα ανώτερα στελέχη της διοίκησης και του δυναμικού πωλήσεων της εταιρίας.

Σε σύντομη εισαγωγή του ο Διευθύνων Σύμβουλος της Cyprialife, Ανδρέας Αλωνεύτης, ο οποίος και συμμετέσχε στις εργασίες του εκ-



παιδευτικού προγράμματος, ανέφερε χαρακτηριστικά: "Με πνεύμα και αποφασιστικότητα για εδραίωση της ηγετικής μας παρουσίας στην κυπριακή ασφαλιστική βιομηχανία και εισαγωγή πρωτοποριακών αλλαγών στο χώρο, είμαστε σήμερα εδώ. Είμαστε τα στελέχη ενός δυναμικού οργανισμού που συνεχώς διεκδικεί τη γνώση και την πρόοδο. Λειτουργούμε σ' ένα έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον με συνεχείς προκλήσεις. Δεν επιδιώκουμε απλώς ν' ανταποκριθούμε στις ραγδαίες αλλαγές της εποχής μας, αλλά φιλοδοξούμε να τις προκαλέσουμε".

Τα θέματα που αναπτύχθηκαν στη συνάντηση περιλάμβαναν σύγχρονες στρατηγικές για διασφάλιση της πρωτοπορίας, όπως η δυνατότητα να προκαταλαμβάνει κανείς το μέλλον, να καταπολεμά τον εφησυχασμό, την αδιαφορία και την απάθεια. Τονίστηκε επίσης η σημασία της ευελιξίας, ταχύτητας και ετοιμότητας για τους οργανισμούς που αλλάζουν τους κανόνες της βιομηχανίας και διεκδικούν την τελειότητα.

Εισηγητής του σεμιναρίου ήταν ο Δρ Πάρης Ανδρέου, ο οποίος κατάφερε να καθοδηγήσει την ομάδα διευθυντικών στελεχών σε συλλογικό επαναπροσδιορισμό του οράματος και της αποστολής της Cyprialife και ετοιμασία σχεδίου δράσης για το μέλλον. Κλείνοντας τις εργασίες του τριημέρου ο Δρ Ανδρέου συγχάρηκε τους συμμετέχοντες για τον ενθουσιασμό και την ομαδικότητά τους, καθώς και την ετοιμότητα να επανασχεδιάσουν τα στρατηγικά τους σχέδια, εγκαταλείποντας μάλιστα στρατηγικές που τους οδήγησαν μόλις πρόσφατα σε θεαματικά αποτελέσματα για να διεκδικήσουν ακόμη πιο δυναμικές τεχνικές για το μέλλον. Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από τη συνάντηση.

EuroLife
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

ΔΙΗΜΕΡΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ

Η εκπαιδευτική σχολή EuroLife και η G. Makris Sales Solutions Ltd συνδιοργάνωσαν, με τεράστια επιτυχία, το σεμινάριο "Σύγχρονες Τεχνικές Πωλήσεων για τον Επαγγελματία Πωλητή".



Στο σεμινάριο που διεξήχθει στο ξενοδοχείο "Ρόδον" στον Αγρό, μεταξύ 5ης και 6ης Ιουνίου 1997, έλαβαν μέρος οι Κορυφαίοι Ασφαλιστικοί Αντιπρόσωποι της εταιρίας κατά τα τελευταία τρία χρόνια.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

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 Χίλτον στη Λευκωσία, παρουσία στελεχών και ασφαλιτών 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, κ. Αλεξία Καφετζή και ο Αναλογιστής κ. Νικ. Χαλκιόπουλος που ήρθε γι' αυτό τον σκοπό από την Αθήνα.

Η **ΧΡΥΣΗ ΑΣΠΙΔΑ** είναι ένα σύγχρονο επενδυτικό ασφαλιστικό πρόγραμμα, ειδικά σχεδιασμένο ώστε να παρέχει μέγιστη ευελιξία και προσαρμοστικότητα στις συνεχώς μεταβαλλόμενες χρηματοοικονομικές ανάγκες του σήμερα και του αύριο.

Η UNIVERSAL LIFE ΤΙΜΗΣΕ ΤΟΥΣ ΠΡΩΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΤΗΣ

Η Universal Life πραγματοποίησε στο ξενοδοχείο Χίλτον, στη Λευκωσία, την ετήσια καθιερωμένη τελετή βράβευσης των διακριθέντων ασφαλιστών της, παρουσία των Διοικητικών Συμβουλίων της Universal Life και Universal Savings Bank.

Σε ομιλία του προς τις εκατοντάδες των παρευρισκομένων μελών του Προσωπικού και του Δυναμικού Πωλήσεων, ο Διευθύνων Σύμβουλος, κ. Ανδρέας Γεωργίου, ανέφερε ότι η Universal Life δεν είναι απλά ένας μεγάλος ασφαλιστικός οργανισμός, αλλά ένα συγκρότημα εταιριών, ένα **συγκρότημα επιτυχιών,** ο πρώτος ασαφλιστικός οργανισμός που επεκτάθηκε στον τραπεζικό τομέα με τη δημιουργία της Universal Savings Bank.

Αναφερόμενος στην πορεία της εταιρίας, ο κ. Γεωργίου τόνισε ότι παρά τον οξύ ανταγωνισμό και τα νέα δεδομένα, που δημιουργήθηκαν από διάφορες συγχωνεύσεις εταιριών και τη διείσδυση τραπεζών στον ασφαλιστικό χώρο, η Universal Life διατηρεί την πρωτοπορία στον Κλάδο Ζωής με σημαντική μάλιστα αύξηση των εργασιών της στο χρόνο που πέρασε.

Ο Διευθυντής Μάρκετινγκ και Πωλήσεων, κ. Πέτρος Γαλίδης, υπογράμμισε στην ομιλία του τη σπουδαιότητα της ανεκτίμητης συμβολής του Δυναμικού Πωλήσεων στις επιτυχίες της εταιρίας. Τόνισε ότι η ποιότητα της δουλειάς τους και η επιμονή τους συνέβαλαν καθοριστικά στην επίτευξη των ασύγκριτα ψηλών αποτελεσμάτων, ενώ με το ψηλό επίπεδο του επαγγελματισμού τους διατηρούν την Universal Life στην πρωτιά.

Στη συνέχεια, ο Διευθύνων Σύμβουλος απένειμε σ' ένα μεγάλο αριθμό ασφαλιστών βραβεία και τιμητικές διακρίσεις συμπεριλαμβανομένων διεθνών διακρίσεων, όπως το Βραβείο Ποιότητας (IQA) της LIMRA και το Million Dollar Round Table (MDRT) Αμερικής.



Στη φωτογραφία οι βραβευθέντες του Δυναμικού Πωλήσεων.

EuroLife
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

ΓΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ ΜΟΝΟ

Πραγματοποιήθηκε με ιδιαίτερη επιτυχία, στις 3 και 4 Ιουνίου 1997, το διήμερο σεμινάριο των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Αντιπροσώπων της EuroLife για το 1996, το οποίο είχε τον χαρακτηριστικό τίτλο **"ΓΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ ΜΟΝΟ".**



Το σεμινάριο, το οποίο οργανώθηκε από την εκπαιδευτική σχολή EuroLife και διεξήχθει από την Insuplus Ltd, με εισηγητή τον Ορκωτό Ασφαλιστή Μανώλη Κυριάκου, ασχολήθηκε με θέματα που αφορούσαν τον επαγγελματισμό των ασφαλιστικών αντιπροσώπων, την οικονομική εκτίμηση της ανθρώπινης ζωής, καθώς και τον οικονομικό προγραμματισμό των νοικοκυριών και των επιχειρήσεων.

CYPRIALIFE

Ο Α. ΑΛΩΝΕΥΤΗΣ ΣΤΟ 21ο ΕΤΗΣΙΟ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ LIMRA

Το θέμα "Ανταποκρινόμενοι στο νέο προφίλ των σύγχρονων καταναλωτών" ανέπτυξε ο Διευθύνων Σύμβουλος της Cyprialife, Ανδρέας Π. Αλωνεύτης, στο πλαίσιο του 21ου Ευρωπαϊκού Συνεδρίου της LIMRA, που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Όσλο. Κεντρικό θέμα του συνεδρίου ήταν οι νέες τάσεις και νέες προοπτικές στην ασφαλιστική βιομηχανία και ομιλητές κορυφαία διευθυντικά στελέχη από ανεπτυγμένες και αναπτυσσόμενες ασφαλιστικές και χρηματοοικονομικές αγορές.



Στην παρουσίασή του ο κύριος Αλωνεύτης προσέγγισε ερωτήματα που αφορούν τις αλλαγές που συντελούνται από πλευράς πελατών, καθώς και τις ταυτόχρονες αλλαγές στο χρηματοοικονομικό χώρο. Η παρουσίαση του κ. Αλωνεύτη βασίστηκε σε στοιχεία από τη Διεθνή Τράπεζα, την Ευρωπαϊκή Επιτροπή "Comite Europeen des Assurances" και την οικονομική ερευνητική ομάδα (EIU-Economist), καθώς και στην πολύχρονη εμπειρία του από το χώρο της διεύθυνσης επενδύσεων και της ασφαλιστικής βιομηχανίας.

Ο κ. Αλωνεύτης τόνισε χαρακτηριστικά ότι οι σύγχρονες τάσεις δείχνουν ότι ο σημερινός πελάτης ζει κατά μέσο όρο περισσότερο, είναι συστηματικός χρήστης της τεχνολογίας και συνειδητοποιεί ολοένα και πιο πολύ τους κινδύνους. Επιπρόσθετα, σε πολλές χώρες του κόσμου ο σύγχρονος πελάτης αναλαμβάνει ο ίδιος την οικονομική ευθύνη των γηρατειών και της υγείας του. Στις ανεπτυγμένες οικονομίες, παρατηρείται επίσης η τάση οι αγορές ασφαλειών, επενδύσεων και τραπεζικών υπηρεσιών να κινούνται προς μία ενοποιημένη ελεύθερη αγορά. Αυξημένη διεθνοποίηση και ιδιωτικοποίηση, καθώς και εμφάνιση τεράστιων χρηματοοικονομικών οργανισμών με διεθνή παρουσία ολοκληρώνουν την εικόνα του σύγχρονου χρηματοοικονομικού σκηνικού. Στο συμπερασματικό μέρος της παρουσίασης ο κ. Αλωνεύτης υπογράμμισε ότι οι σύγχρονες πρακτικές προκλήσεις περιλαμβάνουν τον προσανατολισμό με επίκεντρο τον πελάτη αντί τον οργανισμό, καθώς και την ένονη ανάγκη για διαφάνεια σε ό,τι αφορά προϊόντα και υπηρεσίες.

Ο κ. Αλωνεύτης διαβίβασε τις ευχαριστίες του προς τη LIMRA για την ξεχωριστή τιμή που του έγινε με την επιλογή του ως ομιλητή σ' ένα τόσο σημαντικό συνέδριο. Διαβεβαίωσε ότι η Cyprialife θα εξακολουθήσει να επιφέρει τομές στην κυπριακή ασφαλιστική βιομηχανία, εισάγοντας νέες καινοτομίες από το χώρο των τραπεζασφαλειών, με τον άνθρωπο πάντα στο επίκεντρο των δραστηριοτήτων της.

EuroLife
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Έληξε στις 30 Ιουνίου 1997 η διορία υποβολής στο γραφείο εφόρου ασφαλειών αναλυτικών στοιχείων για τις εργασίες των ασφαλιστικών εταιριών.

Η EuroLife, μέλος του Συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου, παρουσίασε σημαντική ανάπτυξη σε όλους τους δείκτες επίδοσης. Συγκεκριμένα, τα ετησιοποιημένα ασφάλιστρα για Νέα Εργασία σε ατομικά συμβόλαια το 1996 ανήλθαν σε £4,26 εκατ., επίπεδο που αντιστοιχεί με αύξηση 14% σε σύγκριση με τον προηγούμενο χρόνο. Το συνολικό εισόδημα από ασφάλιστρα ανήλθε σε £18,8 εκατ., σημειώνοντας αύξηση 11%. Ο αριθμός των συμβολαίων σε ισχύ στο τέλος του 1996 ήταν 48.500, 10% μεγαλύτερος από το 1995, ενώ τα ασφαλισμένα ποσά αυξήθηκαν κατά 13,5% και έφτασαν τα £1,678 εκατ. Το εισόδημα από ασφάλιστρα ομαδικών ασφαλειών ανήλθε σε £560.000.

Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας, Δρ Ανδρέας Κρητιώτης, εξέφρασε την ικανοποίησή του για τις επιδόσεις της εταιρίας το 1996, επισημαίνοντας ταυτόχρονα πως το 1997 η επίδοση της EuroLife θα είναι ακόμα θεαματικότερη. Τα μέχρι τώρα αποτελέσματα της χρονιάς δείχνουν αύξηση της τάξης του 40% σε σχέση με το 1996, γεγονός που προδιαγράφει εξαιρετικές προοπτικές για τη συνέχιση του ηγετικού ρόλου της EuroLife στον ασφαλιστικό τομέα.

alico

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΤΗΣ ALICO ΚΥΠΡΟΥ

Μέλη του "Gallery of States" της ALICO έγιναν πρόσφατα ο κ. Ανδρέας Μισιαλή και η κ. Άννα Παπανικολάου, Διευθυντές Υποκαταστήματος της ALICO Κύπρου.

Πρόκειται για ανώτατη παγκόσμια διάκριση, η οποία απονέμεται σε στελέχη της ALICO που διακρίνονται με τις επιδόσεις τους, τόσο σε ποσοτικό όσο και σε ποιοτικό επίπεδο, για ένα διάστημα τουλάχιστον 20 ετών!

Η διάκριση αυτή τιμά όχι μόνο τους ίδιους και την ALICO Κύπρου, αλλά ολόκληρη την ασφαλιστική βιομηχανία του νησιού. Αξίζει, μάλιστα, να σημειωθεί ότι στην 75χρονη ιστορία της ALICO σε παγκόσμιο επίπεδο, η διάκριση αυτή έχει απονεμηθεί μόνο σε 51 συνεργάτες της εταιρίας από όλο τον κόσμο.

Ο κ. Α. Μισιαλή γεννήθηκε στην κατεχόμενη Αμμόχωστο το 1949 και είναι απόφοιτος του Οικονομικού Γυμνασίου Αμμοχώστου. Είναι κάτοχος Higher Diploma του London Chamber of Commerce και έχει εργασθεί στην Κύπρο και στο εξωτερικό. Το 1976 ξεκίνησε την καριέρα του στην ALICO σαν ασφαλιστής και το 1981 προήχθη σε Διευθυντή Ομάδας. Ένα χρόνο αργότερα έγινε Διευθυντής Υποκαταστήματος, το οποίο σήμερα διευθύνει από κοινού με την κ. Α. Παπανικολάου.

Η κ. Α. Παπανικολάου γεννήθηκε στη Λευκωσία το 1942 και είναι απόφοιτος της Παιδαγωγικής Ακαδημίας. Μέχρι το 1974 ζούσε και εργαζόταν στο εξωτερικό, ενώ από τον Οκτώβριο του 1975 ξεκίνησε την καριέρα της στην ALICO. Το 1981 ανέλαβε τη Διεύθυνση Ομάδας και το 1986 τη Διεύθυνση Υποκαταστήματος, διατηρώντας, όπως και ο κ. Α. Μισιαλή, γραφεία σε όλη την Κύπρο.

Τόσο ο κ. Α. Μισιαλή, όσο και η κ. Α. Παπανικολάου έχουν πολυάριθμες διεθνείς διακρίσεις και έχουν συμμετάσχει ως εισηγητές σε πολλά παγκόσμια, ευρωπαϊκά και τοπικά συνέδρια.

Το υποκατάστημα το οποίο διευθύνουν από κοινού ο κ. Α. Μισιαλή και η κ. Α. Παπανικολάου είναι το μεγαλύτερο της ALICO στην Κύπρο και ένα από τα μεγαλύτερα στην Ευρώπη.

ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΑ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ UNIVERSAL LIFE

ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΑΠΟ ΤΟΝ ΔΙΕΥΘ. ΣΥΜΒΟΥΛΟ

Πραγματοποιήθηκε την Τετάρτη, 4 Ιουνίου 1997, στα Κεντρικά Γραφεία της Universal Life, συνάντηση του Διευθύνοντος Συμβούλου της εταιρίας, κ. Ανδρέα Γεωργίου, μαζί με τους χρηματιστές και τους οικονομικούς συντάκτες των εφημερίδων.

Στη συνάντηση ο Διευθύνων Σύμβουλος ανέλυσε τα αποτελέσματα του συγκροτήματος για το 1996, δίνοντας ιδιαίτερη σημασία στην ανάπτυξη των εργασιών της Universal Life, καθώς και στην επέκτασή της στον τραπεζικό τομέα. Αναφορικά με τα καθαρά κέρδη προς όφελος των μετόχων, ο κ. Γεωργίου ανέφερε ότι αυτά παρουσίασαν αύξηση 42,2% από τον προηγούμενο χρόνο και έφθασαν τα £1,5 εκατ., ποσό που αντιστοιχεί σε 22,0 σεντ ανά μετοχή. Το συγκρότημα, συνέχισε ο κ. Γεωργίου, πέτυχε για το 1996 συνολικά ασφάλιστρα ύψους £28,5 εκατ., ενώ τα συνολικά ασφαλιστικά αποθεματικά έφθασαν τα £125,9 εκατ.

Σχετικά με τις ασφαλιστικές εργασίες της εταιρίας στην Κύπρο, ο Διευθύνων Σύμβουλος ανέφερε ότι τα αποτελέσματα του 1996 ήταν ιδιαίτερα ικανοποιητικά, παρά τις σχετικές αντιξοότητες, λόγω του αυξημένου ανταγωνισμού και της επιβράδυνσης που παρουσίασε η Κυπριακή Οικονομία. Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι το 1996 η νέα εργασία της εταιρίας σε ασφάλιστρα ζωής έ-

φθασε τα £6,3 εκατ., σημειώνοντας για ακόμη μία φορά νέο ρεκόρ παραγωγής στην κυπριακή αγορά.

Ιδιαίτερη αναφορά έγινε και στις ασφαλιστικές εργασίες του συγκροτήματος στην Ελλάδα. Ο κ. Γεωργίου τόνισε ότι η παρουσία της Universal Life στην Ελλάδα έχει εδραιωθεί μετά την εξαγορά της CIGNA (Ελλάς), κίνηση που έχει ενδυναμώσει τόσο τη διοίκηση όσο και την οικονομική θέση της εκεί εξαρτημένης εταιρίας. Συνεχίζοντας, ο κ. Γεωργίου εξέφρασε την ελπίδα ότι μέσα στο 1997 η Universal Life (Ελλάς) θα καταστεί κερδοφόρα, εκμεταλλευόμενη τις οικονομίες κλίμακας που έχουν προκύψει και το μεταβαλλόμενο σκηνικό στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Ιδιαίτερη μνεία έγινε και στην επέκταση του συγκροτήματος στον τραπεζικό τομέα και τη δημιουργία της Universal Savings Bank. Ο Διευθύνων Σύμβουλος ανέφερε ότι η αναβάθμιση της Τράπεζας προχωρεί με εντατικούς ρυθμούς και τόνισε ότι η Universal Life με την ισχυρή οικονομική της βάση, το κύρος και την τεχνογνωσία που διαθέτει υποστηρίζει δυναμικά την ανάπτυξη της Universal Savings Bank.

Τελειώνοντας, ο κ. Γεωργίου ανέφερε ότι οι προοπτικές της Universal Life για το 1997 διαγράφονται αρκετά ικανοποιητικές, σύμφωνα με τις μέχρι σήμερα ενδείξεις, και εξέφρασε την πεποίθηση ότι το συγκρότημα θα συνεχίσει και φέτος την ανοδική του πορεία.

ALICO ΚΥΠΡΟΥ

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΟΝ κ. ΓΙΩΡΓΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ

Μέλος του Million Dollar Round Table (MDTR) για 20η χρονιά ανακηρύχθηκε ο κ. Γιώργος Βασιλείου της ALICO Κύπρου.

Συγκεκριμένα, σε επιστολή του προς τον κ. Γ. Βασιλείου, ο κ. J.W. Cruikshank, Πρόεδρος του MDRT, αναφέρει μεταξύ των άλλων τα εξής:



"Έχω την τιμή να σας ενημερώσω ότι έχετε γίνει δεκτός σαν Qualifying & Life member του MDRT για το 1997. Συγχαρητήρια! Τα αρχεία μας δείχνουν ότι αποτελείτε μέλος του MDRT επί 20 χρόνια.

Το γεγονός αυτό σας κατατάσσει ανάμεσα στους καλύτερους των καλύτερων, στο κορυφαίο 6% μεταξύ όλων των ασφαλιστών Ζωής στον κόσμο. Μία επιτυχία για την οποία θα πρέπει να αισθάνεστε υπερήφανος".

Ο κ. Γ. Βασιλείου άρχισε την επιτυχημένη σταδιοδρομία του με την ALICO το 1961. Στη διάρκεια της μακρόχρονης καριέρας του με την εταιρία έχει τιμηθεί με πολλές διακρίσεις, όπως:

- President's Inner Circle 1976-1981 και 1984
- VIP Agent Award (Europe) 1976-1980
- Million Dollar Producer 1976-1996
- International Quality Award 1976-1996
- P.A. Top Producer (Europe) 1977-1980
- Gallery of Stars 1988
- Chairman's Counicl 1995-1997

Ακόμη, ο κ. Γ. Βασιλείου έχει συμμετάσχει σε πολλά παγκόσμια, περιφερειακά και τοπικά συνέδρια της εταιρίας, στο Λας Πάλμας, το Λονδίνο, το Γουίλμινγκτον, τη Μαγιόρκα, το Παρίσι, τη Ρώμη, το Μόντρεαλ, το Σορρέντο, την Μπανγκόκ, το Ρίο Ιανέιρο, το Φοίνιξ της Αριζόνα, τη Βιέννη, την Καραΐβική, τη Βαρκελώνη, την Κοπεγχάγη, τη Χαβάη, το Λας Βέγκας, την Ασφαλιστική Ολυμπιάδα του 1996 στην Ελλάδα κ. ά.

Αξίζει να αναφερθεί στο σημείο αυτό ότι εφέτος ο κ. Γ. Βασιλείου έτυχε της ανώτατης παγκόσμιας τιμητικής διάκρισης "EAGLE AWARD" της ALICO. Η διάκριση αυτή απονέμεται σε συνεργάτες της εταιρίας που διακρίνονται για την αφοσίωση και την επιτυχημένη ποσοτική και ποιοτική τους εργασία για 35 τουλάχιστον χρόνια.

Η επίσημη απονομή της διάκρισης αυτής, που τιμά όχι μόνο τον ίδιο και την ALICO Κύπρου, αλλά και ολόκληρη την ασφαλιστική βιομηχανία της Κύπρου στο σύνολό της, θα γίνει από τον Πρόεδρο του Δ.Σ. της ALICO, κ. R. K. Nottingham στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας στις ΗΠΑ.

ΕΛΕΝΗ ΦΩΚΑ: ΖΩ ΣΤΗ ΣΚΛΑΒΙΑ ΚΙ ΑΥΤΟ ΘΑ ΠΕΙ ΘΑΝΑΤΟΣ

"Ζω σκλάβα και σκλάβα θα πει θάνατος, έτσι κι αλλιώς. Δεν υπάρχουν ανθρώπινα δικαιώματα. Δεν υπάρχει ζωή και άνθρωποι..."

Οι τραγικές αυτές διαπιστώσεις περιλαμβάνονται σε επιστολή της ηρωϊκής Ελληνοκύπριας δασκάλας, Ελένης Φωκά, που απέστειλε στην Εθνική Επιτροπή Αλληλεγγύης προς τους Εγκλωβισμένους και απευθύνει δραματική έκκληση να τη βοηθήσουν. Η Ελένη Φωκά είχε τον τελευταίο καιρό σοβαρό κλονισμό της υγείας της, όμως οι κατοχικές αρχές της αρνούντο να έλθει στις ελεύθερες περιοχές για ιατρικές εξετάσεις.

Αναφέρει μεταξύ άλλων στη δραματική επιστολή της η Ελένη Φωκά:

"...Γνωρίζετε ότι είμαι εντελώς μόνη και θεωρούμαι και πρόβλημα απ' όλους σε κάθε μου επαφή. Και παρά να έχουν πρόβλημα δεν με ακούει κανείς. Ταλαιπωρούμαι εδώ και πολύ καιρό. Γι' αυτό ζητώ τη βοήθειά σας και τις προσπάθειες, αν έχετε τώρα τη δυνατότητα, από τον υψηλό επισκέπτη σας τον κ. Αντρας Μπαρσόνι, να του ζητήσετε να βοηθήσει να μεταβώ στις ελεύθερες περιοχές της πατρίδας μας για ιατρικές εξετάσεις για σοβαρούς λόγους υγείας.

Πήγα τον τελευταίο καιρό δύο φορές στην Αμμόχωστο. Δεν έχει αλλάξει η κατάστασή μου και η θεραπεία που μου όρισαν είναι για 1½ μήνα και μου δημιουργήθηκαν και παρενέργειες. Έτσι το καταλαβαίνω. Όμως, ό,τι και να μου συμβεί, δεν θέλω να ενοχληθείτε, γιατί είναι επιλογή μου. Βλέπετε, διάλεξα να ζω σκλάβα και σκλάβα θα πει θάνατος έτσι ή αλλιώς. Δεν υπάρχουν ανθρώπινα δικαιώματα. Δεν υπάρχει ζωή και άνθρωποι. Πρέπει να το έχετε διαπιστώσει και απ' ό,τι έχετε ακούσει από το ραδιόφωνο παρά τις προσπάθειες των Ην. Εθνών, τον πρέσβη Αγγλίας και Αμερικής, όπου τους ευχαριστώ. Όμως, ενόσω ζω θα καταβάλλω κάθε δυνατή προσπάθεια για μένα κάθε φορά. Το ίδιο και τώρα και από την Κυβέρνησή μας και από τα Ην. Έθνη και διεθνείς οργανισμούς...

Μετά την ανακοίνωση του ραδιοφώνου και η ώρα μισή μετά τα μεσάνυκτα, ήρθε σπίτι μου η Τούρκος γιατρός στη Γιαλούσα να με εξετάσει. Την έστειλαν τα Ην. Έθνη, μου είπε. Ήρθε με το ασθενοφόρο να μου πάρουν στη Λευκωσία για να με κάνουν τομογραφία, καθώς είπε. Εγώ της ζήτησα να με βοηθήσει να πάω στην ελεύθερη Κύπρο. Εκείνη μου ανέφερε ότι δεν είναι δουλειά της, μόνο αν βγάλω φωτογραφίες θα μπορέσω να πάω, μου είπε. Αυτή μόνο να με εξετάσει μπορεί, είπε, και να με πάρει στη Λευκωσία για τομογραφίες, όπου με προβληματίζει και δεν έχω και εμπιστοσύνη. Φυσικά, για μένα αυτή δεν είναι πραγματική βοήθεια από τα Ην. Έθνη. Δεν θέλω πλέον να κάνουν τον εαυτό μου ζωντανό πείραμα εξευτελισμού, γιατί έχω πικράν πείραν από τις τουρκικές κατοχικές δυνάμεις, όπου δε σεβάστηκαν για 23 χρόνια τίποτε στην κατεχόμενη Κύπρο μας..."

Για την ηρωική δασκάλα Ελένη Φωκά, ο Κυβερνητικός Εκπρόσωπος Μανώλης Χριστοφίδης δήλωσε στις 23/5/1997:

"Το θέμα της Ελένης Φωκά είναι απόλυτα ανθρωπιστικό θέμα. Είναι απάνθρωπη η μεταχείριση της οποίας τυγχάνει. Το "όχι" της Φωκά προς το ψευδοκράτος είναι το ίδιο το "όχι" του ΟΗΕ προς το ψευδοκράτος. Η Ελένη Φωκά τιμωρείται για την πίστη της στα Η.Ε. και στις παγκόσμιες διακηρύξεις".

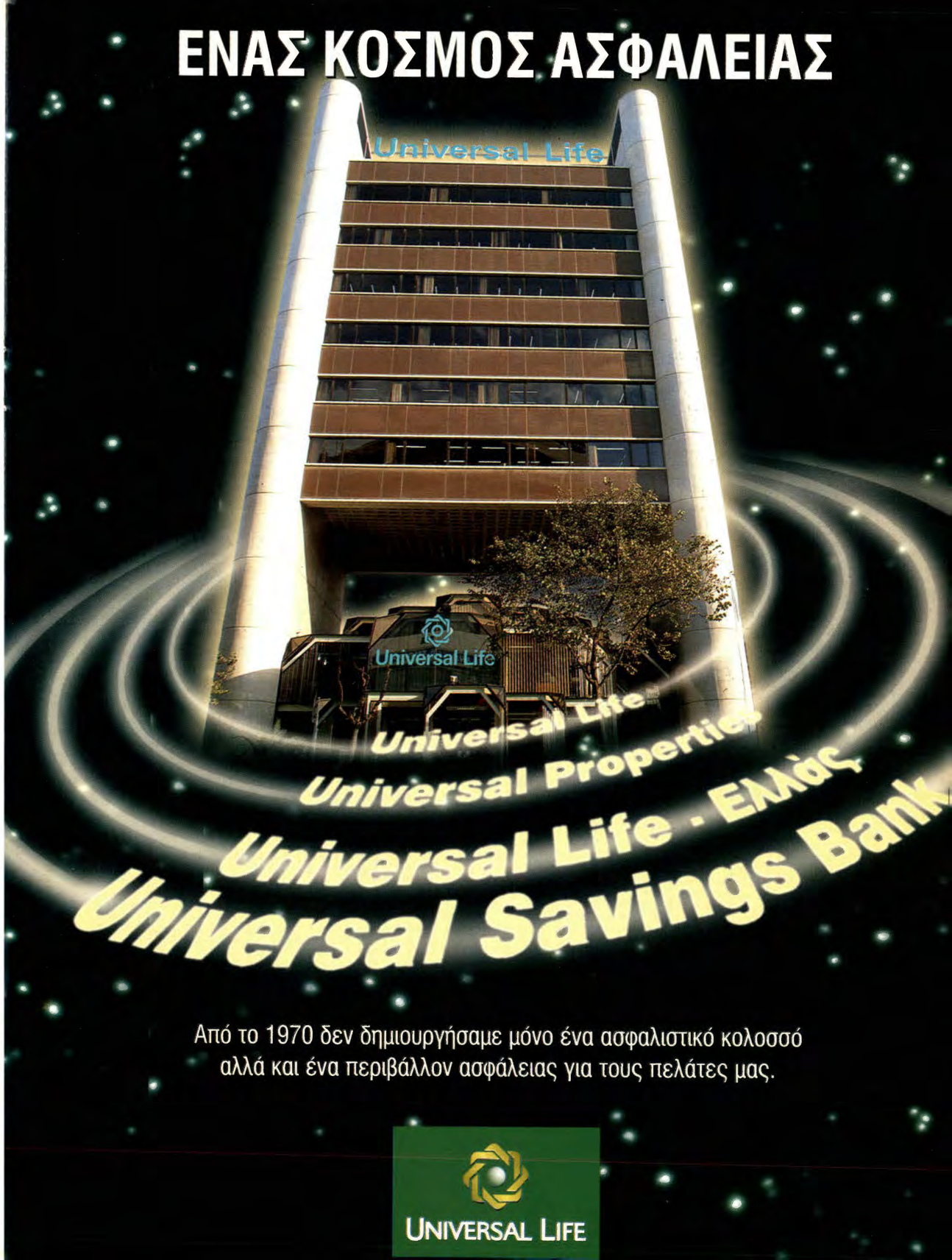
Ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας, ο Πρόεδρος της Βουλής των Αντιπροσώπων, ο Υπουργός Εξωτερικών, ο Επίτροπος για Ανθρωπιστικά θέματα, γενικά η Κυβέρνηση και η Βουλή των Αντιπροσώπων προέβησαν σε διάφορες παραστάσεις, μεταξύ των οποίων και σε παραστάσεις προς τον Επίτροπο του Συμβουλίου της Ευρώπης τον κ. Μπαρσόνι.

LIBERTY LIFE



Μέσα στα πλαίσια "Εβδομάδας Αιμοδοσίας", στις 5/6/97, οι συνεργάτες του υποκαταστήματος της LIBERTY LIFE στη Λεμεσό, με Διευθυντή τον κ. Στ. Ζήνωνος, έδωσαν εθελοντικά αίμα για τις ανάγκες του Νοσοκομείου Λεμεσού.

Στη φωτογραφία ο κ. Στ. Ζήνωνος με τους συνεργάτες του.





ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΣΗΜΑΙΕΣ

100 Χρόνια Ηλίας Κοκκώνης

Ηλίας Κοκκώνης Διάδοχοι Ε.Π.Ε.
Έτος ιδρύσεως 1897

Ο Ηλίας Κοκκώνης γεννήθηκε στη Σμύρνη το 1874. Το 1897 ιδρύει κατάστημα και εργοστάσιο ομβρελλών και γρήγορα γίνεται πασίγνωστος στη Σμύρνη και αγαπητός σε όλους. Το 1919 η Σμύρνη ολόκληρη περιμένει τον ελληνικό στρατό. Μυστικά, ο Ηλίας Κοκκώνης αρχίζει να ράβει ελληνικές σημαίες για την πολυπόθητη στιγμή της απελευθέρωσης. Και πράγματι, στις 2 Μαΐου 1919 όλη η Σμύρνη υποδέχεται τον ελληνικό στρατό ντυμένη στα γαλανόλευκα.

Έρχεται όμως η καταστροφή του 1922. Η οικογένεια Κοκκώνη ξεριζώνεται από την Ιωνική γη και καταφεύγει στην Αθήνα. Εκεί ο Ηλίας Κοκκώνης, ξεκινώντας από το μηδέν, στήνει πάλι την επιχείρησή του "Πρότυπον εργοστάσιον ομβρελλών - Ειδικόν τμήμα σημαιών και λαβάρων", πρώτα στην οδό Σταδίου και αργότερα στη Στοά Αρσακείου, εκεί όπου μέχρι σήμερα στεγάζεται η έδρα της εταιρίας.

Η δράση της εταιρίας δεν είναι μόνο εμπορική. Για χρόνια, με επίκεντρο τον Ηλία Κοκκώνη, το κατάστημα γίνεται κέντρο Σμυρναίων λογίων, πολιτευτών και φίλων και ονομάζεται "προξενείο Σμύρνης". Αργότερα ο Ηλίας Κοκκώνης φροντίζει με προσωπικό κόπο και δαπάνες τη μεταφορά και τοποθέτηση του τέμπλου στην Αγία Φωτεινή Νέας Σμύρνης από τον ναό Αγ. Ιωάννου Θεολόγου Σμύρνης, έργου ξυλόγλυπτου μεγάλης καλλιτεχνικής αξίας και διδύμου του αυθεντικού τέμπλου της Αγίας Φωτεινής Σμύρνης. Επίσης ασχολείται δραστήρια με τη διάδοση της καλλιέργειας του ελαιόδενδρου σε μία Αθήνα που μόλις έβγαινε από την πείνα της Κατοχής.

Το 1946 ο Ηλίας Κοκκώνης πεθαίνει και τη διαχείριση της εταιρίας αναλαμβάνει ο μεγαλύτερος υιός του Βασίλης. Ποδηλάτης Πανελληνιονίκης ο ίδιος, επεκτείνει τις εμπορικές δραστηριότητες της εταιρίας στα είδη σπορ, τα έπαθλα και τα μετάλλια.

Μεγάλη είναι και η συμβολή της εταιρίας στον προσκοπισμό και στον οδηγισμό. Το κατάστημα, σε συνεργασία με το Σώμα Ελλήνων Προσκόπων και το Σώμα Ελληνίδων Οδηγών, αποτελεί κέντρο εξοπλισμού όλων των προσκόπων και οδηγών για πολλές δεκαετίες. Για τον λόγο αυτό η εταιρία έχει τιμηθεί με το Δίπλωμα και το Μετάλλιο Ελληνικού Προσκοπισμού.

Τον Βασίλη Κοκκώνη διαδέχθηκε στην διαχείριση της εταιρίας ο αδελφός του Πάνος. Τα τελευταία χρόνια η εταιρία πρωτοστάτησε στην καθιέρωση της "σημαίας της Βεργίνας" με τον ήλιο της Βεργίνας, όταν οι Σκοπιανοί αποφάσισαν να χρησιμοποιήσουν το ελληνικότατο αυτό σύμβολο στη δική τους σημαία.

Από το 1992 ο τομέας παραγωγής έχει ενισχυθεί με ένα άρτια εξοπλισμένο σχεδιαστικό τμήμα. Τα λογότυπα και τα σχέδια αναπαράγονται με ακρίβεια σε ηλεκτρονικούς υπολογιστές και μετά προωθούνται στο τμήμα μεταξοτυπίας. Ωστόσο οι παλιές μέθοδοι κατασκευής σημαιών με ζωγραφική στο χέρι, χρυσοτυπία και κέντημα δεν έχουν καταργηθεί για ειδικές παραγγελίες.

Εφέτος η εταιρία συμπληρώνει 100 χρόνια ζωής.

Με την ευκαιρία αυτή αποφασίσαμε να δημοσιεύσουμε το αρχείο της εταιρίας από ελληνικές ιστορικές και σύγχρονες σημαίες. Ένα αρχείο που έχει συσσωρευθεί κατά τη διάρκεια ενός αιώνα ενασχόλησης με τη σημαία και τα εθνικά σύμβολα. Η πανηγυρική αυτή έκδοση σφραγίζει 100 χρόνια εμπορικής και κοινωνικής προσφοράς και αποτελεί υπόσχεση για τη συνέχιση αυτής της προσπάθειας στο μέλλον από την τρίτη γενιά της οικογένειας.



Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΛΟΓΑΡΙΑΖΕΙ ΚΑΙ ΤΟΝ... ΞΕΝΟΔΟΧΟ!

Κάθε στιγμή είστε υπεύθυνος για ό,τι κι αν τύχει στο ξενοδοχείο ή την τουριστική σας επιχείρηση.
Και βέβαια μπορεί να τύχουν πολλά, όπως:
Σωματικές βλάβες :
Ενοίκων, επισκεπτών, περαστικών
• κατά τη χρήση των διαφόρων χώρων του ξενοδοχείου,
• από τις προσφερόμενες υπηρεσίες του προσωπικού σας, ή
• κατά την πτώση αντικειμένων από το ξενοδοχείο σας.
Ιδιοκτητών, ενοικιαστών ή επισκεπτών γειτονικών κτηρίων από πυρκαγιά που μπορεί να μεταδοθεί από το ξενοδοχείο σας.
Υλικές ζημιές:
• σε αντικείμενα ή προσωπικά είδη ενοίκων ή επισκεπτών του ξενοδοχείου σας.
• στις φυλασσόμενες αποσκευές των πελατών του ξενοδοχείου σας.
• σε γειτονικά κτήρια από πυρκαγιά που θα προέλθει από το ξενοδοχείο σας.
Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ αναλαμβάνει να καλύψει την αστική ευθύνη σας, με το ολοκληρωμένο ασφαλιστικό πρόγραμμα **ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΩΝ ΚΑΙ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**, ό,τι κι αν τύχει.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
κοντά σας ό,τι κι αν τύχει

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.

Λ.ΣΥΓΓΡΟΥ 163, 171 21 Ν.ΣΜΥΡΝΗ, ΤΗΛ.: 01-93.58.613, 93.58.712, 93.58.902 - FAX: 01-93.58.924



3 τρόποι για να αξιοποιήσετε το χρόνο σας!

1. **Δημιουργήστε μία λίστα και καταγράψτε αναλυτικά όλες τις δραστηριότητές σας σαν ασφαλιστής.**

2. **Αξιολογήστε κάθε σας δραστηριότητα σε μία από τις παρακάτω τέσσερις κατηγορίες:**
α) επείγον και σημαντικό
π.χ. τα τηλέφωνα για κλείσιμο ραντεβού και για πώληση.
β) σημαντικό αλλά όχι επείγον
π.χ. προετοιμασία για παρουσίαση ενός προγράμματος
γ) επείγον αλλά όχι σημαντικό
π.χ. φροντίδα για έγκαιρη αποζημίωση ενός πελάτη
δ) δουλειά ρουτίνας
π.χ. οτιδήποτε άλλο που θα μπορούσε να κάνει κάποιος άλλος για σας.

3. **Θέσατε τους Στόχους σας και Φροντίστε να τους πιάσετε!**
Για να επιτύχετε πρέπει να δουλεύετε μέσα από καθημερινά πλάνα, έτσι δεν θα σπαταλάτε άσκοπα τον πολύτιμο χρόνο σας.
Βάζοντας σε εφαρμογή τα παραπάνω, θα μάθετε σε ποιές δραστηριότητες τα καταφέρνετε καλύτερα και σε ποιές έχετε κάποιο πρόβλημα.
Με αυτόν τον τρόπο θα εργάζεστε σαν ένας επιτυχημένος ελεύθερος επαγγελματίας και θα πουλάτε τα προϊόντα σας κερδίζοντας ένα σταθερά καλό εισόδημα για εσάς και την οικογένειά σας.

Περιοδικό: Life & Health Insurance Sales
Από τον: Price Gaines, CLU, RHU

ΑΠΟΣΥΜΠΙΕΣΗ

Είμαστε άνθρωποι δεν είμαστε μηχανές!



Ν. Νόμπελη
Ασφαλιστικός Σύμβουλος International life



CESAR: Συμπίεση. Συμπιεσμένα ποδήλατα, 1995.

Θα ήθελα σήμερα να απευθυνθώ στους managers. Εμείς οι Ασφαλιστές όλη τη χρονιά ακούμε από εσάς τους Managers τι θέλετε να κάνουμε κάθε μέρα.
Μας ζητάτε 2 νέα ραντεβού, μας ζητάτε να παίρνουμε συστάσεις, να κάνουμε τακτικό service στους πελάτες, μας ζητάτε υψηλούς στόχους, μας ελέγχετε γι' αυτούς και πολλές φορές μας κάνετε παρατηρήσεις, όταν δεν έχουμε την απόδοση που περιμένετε. Ε, λοιπόν σήμερα, θα σας πω τι ζητάμε εμείς οι Ασφαλιστές από εσάς τους Managers, ελπίζοντας ότι εκφράζω το σύνολο των Ασφαλιστών. Ζητάμε να μας στηρίζετε ηθικά, με την αξιοπρεπή σας συμπεριφορά, και οικονομικά, δείχνοντάς μας τα πλεονεκτήματα του κανονισμού και δίνοντάς μας κίνητρα. Ζητάμε να νιώθουμε ασφαλείς.
Ότι αυτό που δείχνετε, αυτό είσθε και στην πραγματικότητα, ακόμα και τους μήνες που είμαστε πεσμένοι παραγωγικά. Είμαστε άνθρωποι. Δεν είμαστε μηχανές. Να μας έχετε εμπιστοσύνη.
Να πιστεύετε ότι έχουμε ικανότητες και να μας βοηθάτε να τις αναπτύσσουμε. Να είστε εργατικοί, τουλάχιστον όσο ζητάτε από εμάς να είμαστε. Το να υπογράφετε απλώς μια Αίτηση Ζωής χωρίς καν να την ελέγχετε δεν είναι το καλύτερο που θα περιμέναμε από εσάς. Ζητήστε να μάθετε κάτω από ποιες συνθήκες πάρθηκε αυτή η Αίτηση. Ζητήστε να μάθετε για τις τεχνικές μας, ακόμα και στην επιτυχία μας.
Ρωτήστε μας τι κάναμε σωστά, όχι μόνο να μας επισημαίνετε τα λάθη μας. Να είστε δίκαιοι. Έχετε να κάνετε με πολλούς ανθρώπους και πολλές αντιλήψεις. Να είστε ισορροπιστές και όχι ακροβάτες. Να είστε σοβαροί και όχι σοβαροφανείς. Και αυτό να το γνωρίζουν όλοι στον επαγγελματικό και κοινωνικό σας περίγυρο. Όχι μόνο εσείς. Ζητάμε να είστε φίλοι μας. Αγνοί, χωρίς σκοπιμότητες. Οι φίλοι συγχωρούν και διορθώνουν, ακόμα και στις πιο δύσκολες στιγμές. Να είστε μεγαλόψυχοι. Να μην κρατάτε κακίες. Να ενδιαφέρεστε για το σύνολο της ζωής μας και το σχέδιό της. Όχι μόνο για τα νούμερα που γράφουμε στα δελτία. Εξάλλου, η δουλειά μας είναι το μέσον για μία καλύτερη ζωή.
Ενδιαφερθείτε γι' αυτή. Να έχετε φιλοδοξίες. Αν δεν έχετε εσείς φιλοδοξίες για οικονομική και επαγγελματική άνοδο, δεν θα μπορέσουμε να έχουμε και εμείς. Και μην ξεχνάτε ότι ως ένα βαθμό είμαστε αντίγραφά σας.
Να αναγνωρίζετε τα λάθη σας. Να αναλαμβάνετε τις ευθύνες σας και να βελτιώνεστε συνεχώς.
Μας έχετε πάρει από τα πρώτα μας επαγγελματικά βήματα. Μας πλάθετε. Μας διαμορφώνετε επαγγελματικά. Είτε το θέλετε είτε όχι είστε τα πρότυπά μας. Οι ήρωές μας. Τα σύμβολα στα οποία θέλουμε να μοιάσουμε.
Μη μας απογοητεύετε. Να μην είστε ζηλόφθονοι, αλλά αντίθετα να είστε ανταγωνιστικοί. Να χαίρεστε με τις επιτυχίες μας.
Πρώτα γιατί είναι δική μας επιτυχία και ύστερα δική σας. Μου έχουν πει ότι αυτό είναι το κυριότερο χαρακτηριστικό ενός επιτυχημένου Manager.
Και το πιστεύω. Εξάλλου πίσω από κάθε επιτυχημένο Ασφαλιστή βρίσκεται πάντα ένας επιτυχημένος Manager.
Προσπαθήστε ακόμα περισσότερο. Κάντε μας να προσπαθούμε και εμείς το ίδιο. Και να είστε σίγουροι ότι θα εξακολουθούμε να ανταποδίδουμε το ενδιαφέρον σας με τον καλύτερο τρόπο. Με συνεχή άνοδο της Παραγωγής μας, με ακόμα μεγαλύτερες επιτυχίες. Είμαστε η πρώτη γραμμή.
Μαζί έχουμε πετύχει. Μου δίνεται σήμερα η ευκαιρία να εκφράσω τα συναισθήματα που χωρίς καμία υπερβολή μου δημιουργούνται καθημερινά εδώ και 7 χρόνια. Θεωρώ υποχρέωσή μου να πω δημόσια ότι όλες οι επαγγελματικές μου επιτυχίες και διακρίσεις οφείλονται στον δικό μου manager.

Από ομιλία στο 27ο Συνέδριο INTERNATIONAL LIFE

Η καταγραφή των τηλεφωνικών συνδιαλέξεων, ένα σημαντικό εργαλείο για τις επιχειρήσεις.

Στις εργασίες που βασίζονται στο τηλέφωνο, το κυρίαρχο μέσο ανταλλαγής πληροφοριών είναι ο προφορικός λόγος. Η προστασία αυτών των πολύτιμων πληροφοριών αποτελεί προτεραιότητα για τις επιχειρήσεις, τις οποίες ενδιαφέρει η αποδοτικότερη λειτουργία τους.

Η προστασία αυτή του προφορικού λόγου γίνεται με την εγγραφή του σε μαγνητικά μέσα, τα οποία αρχειοθετούνται για όσο διάστημα είναι αναγκαίο και αποτελούν αδιαμφισβήτητα πειστήρια περί του περιεχομένου των τηλεφωνικών πληροφοριών που ανταλλάσσονται.

Τα συστήματα εγγραφής του προφορικού λόγου έχουν τις ρίζες τους στην καταγραφή των τηλεπικοινωνιών σε πύργους ελέγχου αεροδρομίων, σε υπηρεσίες άμεσης βοήθειας και άμεσης δράσης και στους οργανισμούς παροχής ενέργειας. Αυτοί οι τομείς είναι και σήμερα από τους κυριότερους χρήστες τέτοιων ειδικών μαγνητοφώνων.

Στις ιδιωτικές επιχειρήσεις ένας σημαντικός τομέας εφαρμογής της καταγραφής των τηλεφωνικών συνομιλιών είναι ο χρηματοοικονομικός. Σε αυτόν ανήκουν οι τράπεζες και ειδικά τα τμήματά τους που κάνουν διαπραγματεύσεις από τηλεφώνου, όπως είναι τα Dealing Rooms, τα χρηματιστήρια, οι χρηματιστηριακές εταιρίες, οι εταιρίες αμοιβαίων κεφαλαίων. Η προστασία του προφορικού λόγου, κατά τις εργασίες των τμημάτων αυτών, έγινε αναγκαία όταν προστέθηκαν νέα προϊόντα και ο όγκος των εργασιών, όπως και τα διακινούμενα ποσά, μεγάλωσαν πολύ. Έτσι, η διασφάλιση των λεχθέντων ήταν πλέον αναγκαία, αφού και το μικρότερο λάθος ή διαφορά μπορούσε να σημαίνει πολύ μεγάλη ζημιά, τόσο οικονομική όσο και αξιοπιστίας.

Αργότερα, με την ανάπτυξη των τμημάτων εξυπηρέτησης πελατών μέσω τηλεφώνου, ο ρόλος των συστημάτων καταγραφής του προφορικού λόγου εμπλουτίσηκε. Έτσι τα μαγνητόφωνα αυτά από συστήματα με αποκλειστικό σκοπό τη διασφάλιση των ανταλλασσόμενων πληροφοριών έγιναν επίσης βασικά εργαλεία για την αύξηση της παραγωγικότητας των τμημάτων εξυπηρέτησης πελατών και τη βελτίωση της ποιότητας των προσφερομένων υπηρεσιών των τμημάτων αυτών. Τέτοια τμήματα εξυπηρέτησης πελατών μέσω τηλεφώνου είναι τα τμήματα τραπεζικών εργασιών μέσω τηλεφώνου, τμήματα καρτών, τμήματα Telemarketing, τμήματα ασφαλιστικών εταιριών κ.λπ.

Οι νέες αυτές υπηρεσίες απαιτούσαν πρόσθετες λειτουργίες από τα σύγχρονα μαγνητόφωνα, οι οποίες δεν ήταν τόσο αναγκαίες όσο αυτά τα συστήματα χρησιμοποιούνταν αποκλειστικά ως συστήματα ασφαλείας. Αυτές οι λειτουργίες έγιναν δυνατές με τη χρήση της ψηφιακής τεχνολογίας στην καταγραφή των τηλεφωνικών συνδιαλέξεων.

Η ATIS UHER GmbH, μία από τις παλαιότερες και σοβαρότερες εταιρίες κατασκευής ειδικών πολυκάναλων μαγνητοφώνων για την εγγραφή των επικοινωνιών, έχει εφαρμόσει την πείρα της στον τομέα αυτό στα νέα ψηφιακά μαγνητόφωνα, συνδυάζοντας έτσι την αξιοπιστία με την πλέον σύγχρονη τεχνολογία.

Η εταιρία TELEHERMES ειδικεύεται από το 1989 στην παροχή λύσεων καταγραφής των τηλεφωνικών συνδιαλέξεων, αλλά και των επικοινωνιών fax, στον ελληνικό χώρο, προμηθεύοντας τα προϊόντα της ATIS UHER, την οποία αντιπροσωπεύει. Η συνεργασία της αυτή με την ATIS UHER και η αφοσίωση της TELEHERMES στην ποιότητα της υποστήριξης των πελατών της είχε σαν αποτέλεσμα να την προτιμήσουν μέχρι σήμερα 23 επιχειρήσεις (τράπεζες, χρηματιστηριακές ετιαρίες, εταιρίες αμοιβαίων κεφαλαίων, βιομηχανίες) για την καταγραφή των τηλεφωνικών επικοινωνιών τους.

TELEHERMES Δ. Ποτουρίδης & ΣΙΑ Ε.Ε.
Βύρωνος 2, Άνω Δάφνη - 172 35 Αθήνα
Τηλ.: 97.64.843, 97.65.226, Fax: 97.01.962

Συστήματα διαχείρισης εγγράφων σε ασφαλιστικές εταιρίες

Θα ήταν δυνατόν οποιοσδήποτε υπάλληλος μιας ασφαλιστική εταιρίας, ο οποίος ασχολείται με μία υπόθεση αποζημίωσης, να έχει ανά πάσα στιγμή στην οθόνη του τα συμβόλαια, τις πληρωμές, τις υπογραφές, τις γνωματεύσεις των γιατρών, ακτινογραφίες, φωτογραφίες των ζημιών, ακόμη και ένα video που τραβήχθηκε την ώρα του συμβάντος; Τα συστήματα διαχείρισης εγγράφων αναλαμβάνουν το καθήκον να συντηρούν συγκεντρωμένες πληροφορίες οποιασδήποτε μορφής, ώστε ο χρόνος των εργαζομένων να δαπανάται στην καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών και τη βελτίωση της εικόνας της εταιρίας.

Ο τρόπος λειτουργίας μιας ασφαλιστικής εταιρίας οδηγεί στη διαχείριση τεράστιων ποσοτήτων εγγράφων (συμβόλαια, ιατρικές γνωματεύσεις, βεβαιώσεις, φωτογραφίες κ.λπ.), των οποίων η προσπέλαση είναι δύσχρηστη.

Σε πολλές ασφαλιστικές εταιρίες αναφέρονται αποθηκευτικοί χώροι για τα έντυπα σε αποθήκες μακριά από τα γραφεία τους, όπως επίσης και σημαντικός αριθμός εργαζομένων που ασχολείται αποκλειστικά με την αναζήτηση φακέλων των ασφαλισμένων. Πολλοί είναι οι χώροι στους οποίους ένα σύστημα Ηλεκτρονικής Διαχείρισης Εγγράφων μπορεί να αποδώσει οφέλη.

Χαρακτηριστικά αναφέρουμε τους παρακάτω:

Φάκελοι Πελατών: Ηλεκτρονική διαχείριση όλων των παραγόμενων ή εισερχόμενων εγγράφων που διαχειρίζεται το μητρώο πελατών. Τα στοιχεία που θα τηρούνται στο μητρώο θα είναι προσπελάσιμα από όλα τα αρμόδια στελέχη της εταιρίας που διαχειρίζονται υποθέσεις πελατών.

Ένας ενδεικτικός τρόπος οργάνωσης είναι ο παρακάτω:

- Φάκελος ασφαλειών οχημάτων, με στοιχεία όπως κλίμακα ασφαλιστηρίου, φωτογραφίες κατάστασης οχήματος μετά από ατύχημα, έκθεση πραγματογνώμονα, παραστατικά στοιχεία επισκευών κ.λπ.
- Φάκελος ασφαλειών υγείας, με στοιχεία όπως παροχές ασφαλιστηρίου, συνταγές γιατρών, ακτινογραφίες, παραστατικά στοιχεία νοσοκομείων και ιατρικών κέντρων κ.λπ.
- Φάκελος ασφαλειών κλοπής, με στοιχεία όπως παροχές ασφαλιστηρίου, έκθεση σήμανσης, έκθεση πραγματογνώμονα, φωτογραφίες ασφαλισμένων ειδών κ.λπ.

Νομικό Τμήμα: Ηλεκτρονική διαχείριση όλων των παραγόμενων ή εισερχόμενων εγγράφων που διαχειρίζεται το νομικό τμήμα. Ενδεικτικά αναφέρονται οι παρακάτω φάκελοι:

- Φάκελος συμβάσεων συνεργασιών της επιχείρησης με άλλες εταιρίες.
- Φάκελος δικαστικών θεμάτων.
- Φάκελος Νομολογίας - Νομοθεσίας για το χώρο των ασφαλειών.

Οικονομικό Τμήμα: Το μεγαλύτερο πρόβλημα στα λογιστήρια των εταιριών είναι η τήρηση των παραστατικών στοιχείων με χρήση δομημένης αρχειοθέτησης και δυνατότητα εύκολης αναπαραγωγής.

Τα συστήματα διαχείρισης και διακίνησης εγγράφων και πληροφοριών μπορούν να συνδυάσουν τόσο την τήρηση των πληροφοριών στην πρωτότυπη μορφή τους (scanned παραστατικό στοιχείο) όσο και ηλεκτρονική διαχείριση των πρωτογενών δεδομένων.

Τα παραγόμενα παραστατικά στοιχεία της επιχείρησης από πακέτα λογιστικής διαχείρισης μπορούν επίσης να ενσωματωθούν στο περιβάλλον του συστήματος ηλεκτρονικής διαχείρισης εγγράφων μέσω διαδικασιών COLD (Computer Output to Laser Disk) και η αναπαράστασή τους στην παραγόμενη μορφή εκτύπωσης.

Γραφείο Πρωτοκόλλου: Αυτοματοποίηση της διαχείρισης των εξερχόμενων εγγράφων. Τα έγγραφα (από επεξεργαστές κειμένων ή χειρόγραφα) αρχειοθετούνται και αποστέλλονται στον ή στους παραλήπτες μέσω fax/modem λειτουργιών. Είναι δυνατή η άμεση παρακολούθηση των εξερχόμενων εγγράφων και η εύκολη ανάκλησή τους μέσω της θεματικής κατηγοριοποίησής τους.

Αυτοματοποίηση των εισερχόμενων εγγράφων. Έγγραφα τα οποία παραλαμβάνονται σε μορφή χαρτιού, ψηφιοποιούνται (scanning), αρχειοθετούνται και διανέμονται αυτόματα.

Τα έγγραφα σε μορφή fax, τα οποία εισέρχονται στην εταιρία, αποθηκεύονται αυτόματα, αρχειοθετούνται ομαδοποιημένα σε θεματικές ενότητες και αποστέλλονται μέσω τοπικού δικτύου στους αποδέκτες τους.

Σημαντικό όφελος για την εταιρία είναι η μείωση του απαιτούμενου αποθηκευτικού χώρου (25.000 σελίδες μπορούν να αποθηκευθούν σε ένα μόνο οπτικό δίσκο διάστασης 5.25"), η τήρηση δομημένου ηλεκτρονικού πρωτοκόλλου και η εύχρηστη διαχείρισή του.

Τμήμα marketing: Ηλεκτρονική διαχείριση των εγγράφων που έχουν σχέση με την προώθηση των ασφαλιστικών προϊόντων της εταιρίας και του ανταγωνισμού. Ενδεικτικά αναφέρονται οι παρακάτω φάκελοι:

- Φάκελος διαφημίσεων των προϊόντων της εταιρίας, καθώς και των ανταγωνιστικών προϊόντων, στον οποίο τηρούνται οι μακέτες και οι φωτογραφίες των καταχωρήσεων, τα video των τηλεοπτικών διαφημίσεων, οι ηχογραφήσεις διαφημίσεων σε ραδιοφωνικούς σταθμούς κ.λπ.
- Στατιστικές αναλύσεις προώθησης των προϊόντων (αρχεία spreadsheet, ιστογράμματα κ.λπ.).

Διοίκηση: Η Διοίκηση της εταιρίας, πέρα από την αρχειοθέτηση και εύχρηστη διαχείριση των πληροφοριών που την αφορούν, με την εισαγωγή συστήματος διαχείρισης και διακίνησης πληροφοριών εξασφαλίζει σαφώς τα παρακάτω:

- Αύξηση του επιπέδου πληροφόρησης της διοίκησης.
- Μείωση των λειτουργικών εξόδων με αποτελεσματικότερο προγραμματισμό εργασιών και ορθότερες διαδικασίες εσωτερικής διακίνησης πληροφοριών.
- Εισαγωγή διαδικασιών εσωτερικής επιθεώρησης (Internal Audit).

MODUS A.E.
Κηφισίας 108 - 115 26 Αθήνα
Τηλ.: 69.14.339, Fax: 64.98.892
E-mail: modus@otenet.gr

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Οδηγός καλού ακροατή



1. ΠΕΡΙΟΡΙΣΤΕ ΤΗΝ ΟΜΙΛΙΑ ΣΑΣ

Δεν μπορείτε να μιλάτε και να ακούτε ταυτόχρονα.

2. ΣΚΕΦΘΕΙΤΕ ΟΠΩΣ Ο ΠΕΛΑΤΗΣ

Τα προβλήματα και οι ανάγκες του είναι σημαντικά... και θα τα καταλάβετε και θα τα συγκρατήσετε καλύτερα αν έχετε υπόψη σας τον τρόπο σκέψης του.

3. ΚΑΝΤΕ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

Αν δεν καταλαβαίνετε κάτι... ή νομίζετε ότι χάσατε κάποιο σημείο της συζητήσεως... διευκρινίστε το τώρα, πριν αυτό σας φέρει σε αμηχανία αργότερα.

4. ΜΗ ΔΙΑΚΟΠΤΕΤΕ... ΙΣΩΣ ΠΕΙ ΚΑΤΙ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟ

Έστω κι αν είναι μακροσκελής η απάντησή του, ή κι αν ακόμη κάνει μια παύση, μην τον διακόψετε. Αφήστε τον να ολοκληρώσει μέχρι να πάρετε τις απαραίτητες ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ.

5. ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΘΕΙΤΕ:

Να ακούτε τον πελάτη προσεκτικά και υπομονετικά. Ασκηθείτε στο να μην περισπάσθε από εξωτερικούς παράγοντες.

6. ΝΑ ΑΚΟΥΤΕ ΤΙΣ ΙΔΕΕΣ... ΟΧΙ ΑΠΛΩΣ ΤΙΣ ΛΕΞΕΙΣ

Θέλετε να πάρετε την πλήρη εικόνα... και όχι μεμονωμένα κομμάτια.

7. ΠΑΡΕΜΒΟΛΕΣ (ΕΠΙΦΩΝΗΜΑΤΑ)

Με ένα "Ναι"... "Κατάλαβα" κ.λπ... δείχνετε στον πελάτη ότι είσθε ακόμη μαζί του... αλλά μην το παρακάνετε, ώστε να γίνει αυτό σαν παρατήρηση χωρίς σημασία.

8. ΑΠΟΜΑΚΡΥΝΕΤΕ ΤΙΣ ΣΚΟΤΟΥΡΕΣ ΣΑΣ

Αυτό δεν είναι πάντα εύκολο... αλλά προσωπικοί φόβοι, ανησυχίες, προβλήματα που δεν έχουν σχέση με την επαφή, δημιουργούν ένα είδος φραγμού που εξουδετερώνει το μήνυμα του πελάτη.

9. ΕΤΟΙΜΑΣΘΕΙΤΕ ΑΠΟ ΠΡΙΝ

Παρατηρήσεις και ερωτήσεις εκ των προτέρων προετοιμασμένες συνήθως ελευθερώνουν το μυαλό σας για να μπορέσει να ακούσει.

10. ΜΗ ΣΠΕΥΔΕΤΕ ΝΑ ΣΥΜΠΕΡΑΝΕΤΕ

Αποφεύγετε να προεξοφλείτε αβάσιμα τι θα πει ο πελάτης... ή να προσπαθείτε διανοητικά να του συμπληρώσετε τις προτάσεις του.

11. ΠΡΟΣΕΧΕΤΕ ΤΙΣ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΕΣ ΛΕΞΕΙΣ ΤΟΥ

Σημαδιακές ή συναισθηματικές λέξεις ή ορισμένα επιχειρήματα του πελάτη σας οδηγούν στον εντοπισμό των ΑΝΑΓΚΩΝ του, πράγμα που μας ενδιαφέρει.

12. ΣΤΙΣ ΔΙΑΚΟΠΕΣ ΚΡΑΤΑΤΕ ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

Αν η συζήτηση διακοπεί από κάποια παρέμβαση να θυμάστε την τελευταία του φράση. Εσείς κι όχι εκείνος είστε υποχρεωμένος να θυμάστε πού είχε μείνει η συζήτηση. Γι' αυτό κρατάτε σημειώσεις. Να μην σας λείπει ποτέ το μπλοκ και το μολύβι.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ



για εκπαιδευτήρια, σχολές, παιδικούς σταθμούς

Οι κίνδυνοι παραμονεύουν και στο σχολείο... Μία εκδρομή, μια "αθώα" κούνια, ένα σπασμένο τζάμι, μια ψωτιά ή μια πλημμύρα αρκούν για να θέσουν σε κίνδυνο τη ζωή ή τη σωματική ακεραιότητα ενός μαθητή, ενός επισκέπτη ή εργαζόμενου στο σχολείο σας. Και τότε... η αστική ευθύνη είναι αυστηρά δική σας!



Η ιδιότητά σας

- του ιδιοκτήτη εκπαιδευτηρίου, της σχολής, του παιδικού σταθμού, καθώς και
- του προϊστάμενου του δημόσιου σχολείου ή
- του δημόσιου παιδικού σταθμού,

σας καθιστά υπεύθυνο για οποιοδήποτε ατύχημα συμβεί σε τρίτους, στους χώρους δραστηριότητάς σας.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, με το πρόγραμμα ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ εκπαιδευτηρίων, σχολών, παιδικών σταθμών, σας καλύπτει για σωματικές βλάβες και υλικές ζημίες, που μπορεί να συμβούν

- στους μαθητές
- στους γονείς τους
- στους συγγενείς τους
- στο διδακτικό και μη προσωπικό, καθώς και
- στους επισκέπτες

και που θα είναι αποτέλεσμα ατυχήματος, για το οποίο θα θεωρηθείτε υπεύθυνοι.

Συγκεκριμένα, καλύπτεστε για ατυχήματα που μπορεί να συμβούν

- κατά τη διάρκεια της λειτουργίας των κτηριακών εγκαταστάσεων (αίθουσες διδασκαλίας, αθλητικές εγκαταστάσεις κ.λπ.)
- κατά τη διάρκεια εκδρομών και άλλων σχολικών εκδηλώσεων
- κατά τη μεταφορά των μαθητών με μεταφορικά μέσα του εκπαιδευτηρίου σας.



ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΕΞ-ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Είναι ετήσια ή μικρότερη, ανάλογα με το χρόνο λειτουργίας του εκπαιδευτηρίου, της σχολής, του παιδικού σταθμού. Εσείς γνωρίζετε καλύτερα από τον καθένα τους πολλούς καθημερινούς κινδύνους, που η ίδια η φύση του λειτουργήματός σας περικλείει.

Τα ασφαλιστικά προγράμματα της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ σάς απαλλάσσουν από το άγχος, προσφέροντάς σας τη σιγουριά της ολοκληρωμένης κάλυψης,

ό,τι κι αν τύχει.

Μανταρίνι

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο και Βρεφονηπιακό Κέντρο

(ΠΡΩΗΝ ΑΝΤΙΓΟΝΗ ΜΕΤΑΞΑ-Θεία Λένα)







Σταθμός για τα παιδιά!

ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ: ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ, ΚΗΦΙΣΙΑ ΤΗΛ.: 80.12.761 - 62.33.243 FAX: 62.33.243

στο επόμενο

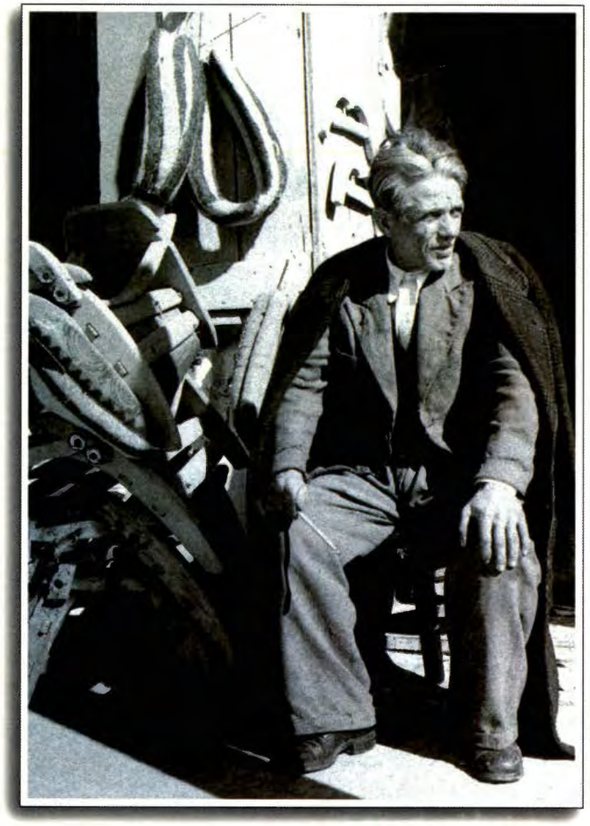


PHOTO: HARISSIADIS

Ένα ενδιαφέρον θέμα για όλους!

Ο κόσμος άλλαξε, αλλά ακόμα κάποιοι δεν το πήραν είδηση! Εσείς;

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 - 3617810 FAX: 3611545
e-mail: bancvaso@compulink.gr
www.ethnodata.gr/AsfalistikoNAI

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
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ
ΒΑΣΩ ΚΟΛΤΟΥΚΗ
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, 3617810
FAX: 3611545
ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 1.200 ΔΡΧ.
ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 10.000 ΔΡΧ.
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 6.000 ΔΡΧ.
ΕΤΑΙΡΙΕΣ-ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 30.000 ΔΡΧ.
ΑΤΟΜ. ΣΥΝΔΡΟΜΗ ΚΥΠΡΟΥ: 15 ΛΙΡΕΣ ΚΥΠΡΟΥ
ΔΙΕΤΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 15.000 ΔΡΧ.
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 10.000 ΔΡΧ.
ΕΤΑΙΡΙΕΣ-ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 50.000 ΔΡΧ.
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ: ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ
Ω 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.

ΔΙΝΟΥΜΕ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ

Ν 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

Ο Χωρος Συναντησης Των Ηγετων!





Το πολυτελές RODOS PALACE, στο πανέμορφο νησί της Ρόδου, είναι απλά ο αρμονικότερος συνδυασμός ξενοδοχείου διακοπών και συνεδριακού κέντρου στην Ελλάδα.

Το νέο **Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο**, κατασκευασμένο σύμφωνα με τις πιό αυστηρές προδιαγραφές της ΕΕ, έχει συνολική χωρητικότητα 3700 ατόμων σε 17 αίθουσες πολλαπλών χρήσεων 120-1200 ατόμων, χώρο VIP, Αίθουσα Τύπου, 3 αυτόματα συστήματα μετάφρασης για 8 γλώσσες και φυσικά ότι πιό σύγχρονο στον χώρο των οπτικοακουστικών μέσων. Αλλωστε δεν είναι τυχαίο ότι το RODOS PALACE φιλοξένησε τους Ευρωπαίους Αρχηγούς Κρατών κατά την διάρκεια της **Συνδιάσκεψης Κορυφής της ΕΟΚ** στη Ρόδο, και συχνά φιλοξενεί το Συμβούλιο της Ευρώπης.

Αν σ' όλα αυτά προσθέσει κανείς την μοναδική του θέση μόλις 50μ από την παραλία, την νέα **Executive VIP Πτέρυγα**, ειδικά αφιερωμένη σε συνέδρους, επιχειρηματίες και VIPs, τις αθλητικές εγκαταστάσεις, τα γευστικά εστιατόρια αλλά και την πολύχρονη πείρα του προσωπικού σε μεγάλα παγκόσμια συνέδρια τότε εύκολα καταλαβαίνει κανείς γιατί οι καλύτερα πληροφορημένοι οργανωτές συνεδρίων του κόσμου διαλέγουν το RODOS PALACE!

Η Κορυφαία Επιλογή!

★★★★★

RODOS PALACE

Resort Hotel • Convention Center

Λεωφ. Ιαλυσού, Ιξιά, Ταχ. Θυρ. 121, 851 00 Ρόδος, Τηλ. (0241) 25222, 26222-Fax: (0241) 25350
INTERNET: http//:www.rodos-palace.gr e-mail: info@rodos-palace.gr

Tsirigas



ΡΟΔΟΣ