ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 49 • ΣΕΠ. - ΟΚΤ. '97 - ΔΡΧ. 1.200



Hellas n Greece;

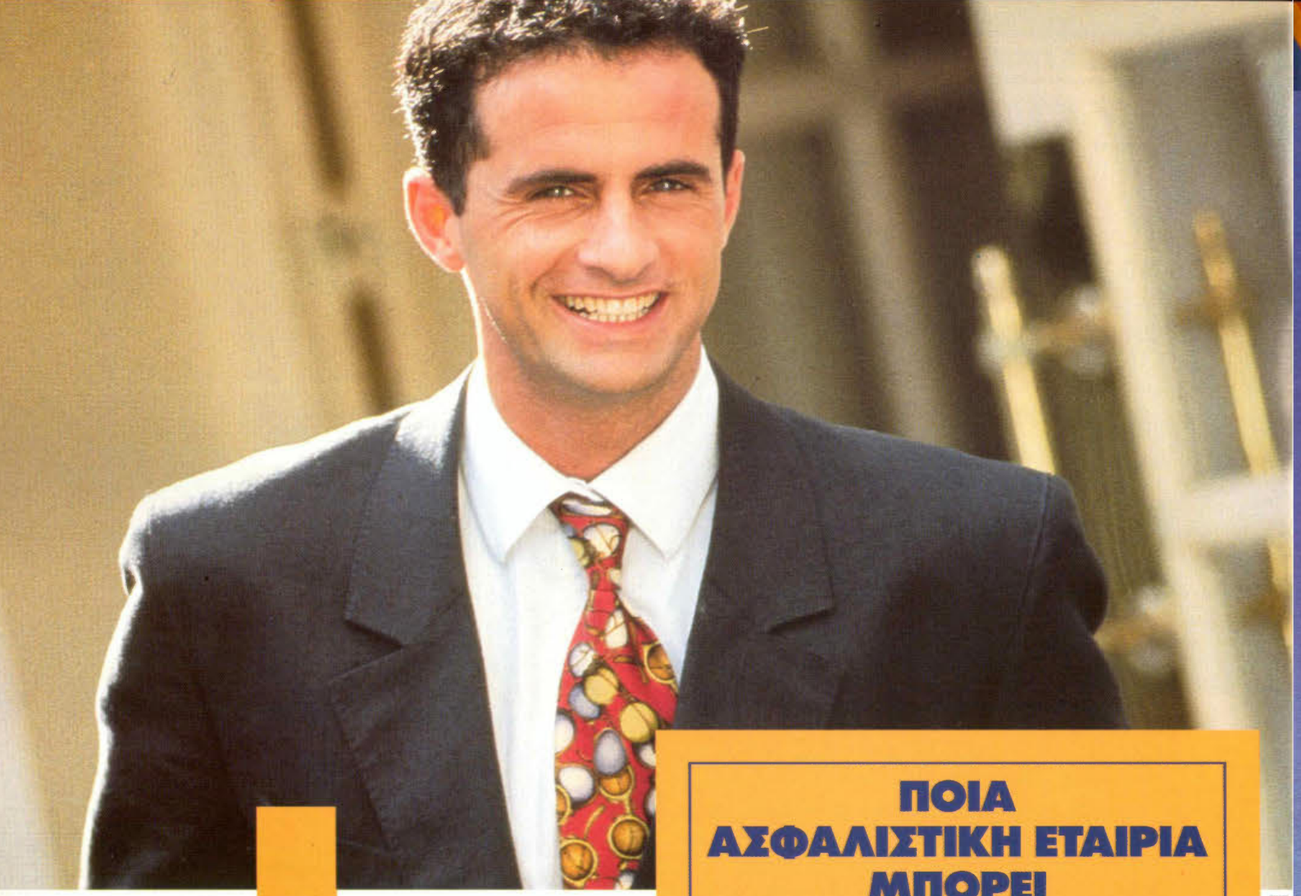
Ο Πιέρ Πάολο Παζολίνι, ο καταναλωτισμός και οι ασφαλιστές

Οι εξελίξεις του ιδιωτικού τομέα υγείας στην Ελλάδα

Βούλα Κασφίκη

Σύντομα θα είμαι πρώτη στον κόσμο!

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



ΠΟΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΣΑΣ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΕΙ ΜΙΑ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΚΑΡΙΕΡΑ;

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

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

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

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

ALICO

ΠΟΙΑ ΑΛΛΗ;

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

ΔΙΝΟΥΜΕ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ

Νέες διαστάσεις

Με 3.000 επενδυτικούς συμβούλους



Με την παγκόσμια δύναμή μας

Ασφαλιστική αλλά και οικονομική και επενδυτική

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

Οι φίλοι μας λένε Εν-Εν

Ακόμα μεγαλύτερη εγγύηση για το παρόν και το μέλλον

Nationale-Nederlanden

Μέλος του ING Group

Hellas ή Greece;

Όπως το όνομα Έλλην, έτσι και το Γραικός προέρχεται από την πρώτη κοιτίδα των Ελλήνων στην Ήπειρο, την Ελλοπία, κοντά στη Δωδώνη. Το Πάριο γνωμικό βεβαιώνει ότι «Έλληνες ονομάσθησαν, το πρότερον, Γραικοί καλούμενοι». Στα συναισθηματικά αυτού του τεύχους υπάρχουν πληροφορίες για την εξέλιξη του Γραικός σε Έλλην και για το Greece ή Hellas.





ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ



Δ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ

Συνέδριο INTERAMERICAN. Για τους Έλληνες "Εθνικό Κεφάλαιο" είναι η εταιρία μας, δήλωσε στους 1.632 συνέδρους ο Δ. Κοντομηνάς. Αναλυτική παρουσίαση.

42



ΥΓΕΙΑ - Ο ΙΔΙΩΤΙΚΟΣ ΡΟΛΟΣ

Μία προσέγγιση στον τομέα της ιδιωτικής υγείας, λίγο πριν οι ασφαλιστικές εταιρίες "κατακτήσουν" και αυτόν τον χώρο!

28



ΑΓΡΟΤΙΚΗ - ΥΔΑΤΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΕΣ

Ένα σύγχρονο ασφαλιστικό πρόγραμμα, προσαρμοσμένο στις συνθήκες της ελληνικής υδατοκαλλιέργειας, προστίθεται στη σειρά εξειδικευμένων ασφαλιστικών καλύψεων του αγροτικού τομέα.

139



ΠΙΕΡ ΠΑΟΛΟ ΠΑΖΟΛΙΝΙ

Τον Ιούνιο του 1975, ο Πιέρ Πάολο Παζολίνι μιλούσε στους φοιτητές του εναντίον του καταναλωτισμού του καιρού μας, που "είναι μία νέα μορφή ολοκληρωτισμού"...

67



ΦΟΙΝΙΞ - ΙΣΧΥΣ

Το νέο πρόγραμμα για την κάλυψη της παραγωγικής και εμπορικής δραστηριότητας μικρομεσαίων επιχειρήσεων, έναντι πιθανών ή και απρόβλεπτων κινδύνων.

136



ΚΕΡΥΝΕΙΑ

6 Συναισθηματικά
13 Γράμμα του εκδότη
14 Ασφαλιστικό Underwriting
22 Οικονομία - ΕΥΡΩ
24 Βούλα Κασφίκη
28 Ο ιδιωτικός τομέας υγείας στην Ελλάδα
42 INTERAMERICAN Συνέδριο
50 Αμοιβαία Κεφάλαια
51 Χρηματιστήριο
52 Ο εσωτερικός έλεγχος στην ασφαλιστική βιομηχανία
60 Νομοθεσία
64 Φθινοπωρινές σημειώσεις
65 Nationale-Nederlanden
66 Ο νέος κόσμος της εργασίας
67 Πιέρ Πάολο Παζολίνι
68 Δεκάλογος για την επιτυχία
72 Βοηθήστε!
73 Η ασφάλεια ζωής είναι προπληρωμένο αύριο
76 Επιχειρηματικό Δώρο
86 Υγεία - Κοιτάζοντας το χθες, εκτιμάμε το σήμερα
89 Ειδήσεις
118 Σελίδες Κύπρου
134 Να πάρετε υπάλληλο
136 Προϊόντα
142 10 χαρίσματα του Manager
144 Αν είσαι Manager



Hellas ή Greece;

Το ΕΟΤ, ο Ελληνικός Οργανισμός Τουρισμού, σε πρόσφατη διαφημιστική του προσπάθεια για τη χώρα μας στο εξωτερικό διέθεσε κάποια δισεκατομμύρια - και καλά έκανε - κάτω από τον τίτλο Hellas. Κάποιοι είπαν ότι δεν ήταν σωστή κίνηση, κάποιοι είπαν ότι χάσαμε τουρίστες, αφού μας ήξεραν με το Greece και όχι Hellas, και κάποιοι άρχισαν να συμφωνούν ή να διαφωνούν με το ένα ή το άλλο όνομα. Υπάρχει σωστό ή λάθος και πώς πρέπει να ονομαζόμαστε;

Πήραμε τα βιβλία και τα λεξικά, τις εγκυκλοπαίδειες, το βιβλίο του Κώστα Χολέβα "Ελληνισμού ενόρασις" και ένα σχετικό άρθρο του Δαμιανού Στρουμπούλη, που ίδρυσε το 1990 στον Πειραιά την εφημερίδα "η Γλώσσα μας", προς διάδοσιν της ελληνικής γλώσσας (Αγ. Κων/νου 5, Πειραιάς 185 31, τηλ.: 4610016, 4116226) και προσπαθήσαμε να ρίξουμε λίγο φως... "έτσι, για την ιστορία"!

Δεν είμαστε η μόνη χώρα με δύο ονόματα. Υπάρχουν France και Galia, Alemagne και Germany, Suisse και Helvetia, Espana και Iberia, Holland και Nederland κ.λπ. Την Αίγυπτο οι αρχαίοι μας την έλεγαν και "Χημεία", επειδή η ταριχευτική τέχνη είχε φθάσει σε "βιομηχανικά" όρια.

Τα δύο ονόματα, Hellas και Greece, που βρίσκουμε είναι αποτέλεσμα ιστορικών αλλαγών, που γίνονται στις περιοχές κάποιων λαών και επηρεάζουν τους ίδιους αλλά και τους γύρω γειτόνους τους, οι οποίοι τους ονόμαζαν με τον ένα ή τον άλλο τρόπο και που νόμιζαν ότι εκφράζει καλύτερα την πραγματικότητα.

Είμαστε μάρτυρες αυτού του ιστορικού φαινομένου δίπλα μας, που εμείς ένα νέο κρατίδιο το λέμε ΣΚΟΠΙΑ και αυτοί θέλουν να λέγονται ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ. Πολλοί λαοί αλλάζουν την ονομασία τους τελευταία.

Οι δυο ονομασίες Γραικός και Έλλην είναι ιστορικές και πανάρχαιες. Γραικός σημαίνει ελεύθερος ή φρόνιμος ή σοφός. Παράγεται από την αρχαία ονομασία Γράες που θα πει σοφοί, σεβαστοί, όπως Γέρων ΔΕΝ είναι ο ηλικιωμένος αλλά ο σοφός, γεραιός, ο άξιος, ο σεβαστός, γερήνιος είναι ο σοφός και γέρας ο σεβασμός (τον Κολοκοτρώνη τον επωνόμαζαν Γέρο από τα δεκαέξι του χρόνια). Στο έργο του "Η αρχαία ελληνική κοινωνία, το προϊστορικό Αιγαίο", ο George Thomson γράφει ότι οι περί τον συνοικισμό





Γραία της Δωδώνης της Ηπείρου ονομάζονταν Γραικοί, ονομασία που πέρασε μέσω της θαλάσσιας οδού στους Λατίνους, οι οποίοι ονόμαζαν τους κατοίκους της Ελλάδας Γραικούς. Με το όνομα Γραικοί είναι γνωστοί οι Έλληνες στη Λατινική Γραμματεία (Graeci και Grai). Όπως το όνομα Έλλην, και το Γραικός προέρχεται από την πρώτη κοιτίδα των Ελλήνων στην Ήπειρο, την Ελλοπία, κοντά στη Δωδώνη. Για πρώτη φορά αναφέρει το όνομα Γραικός ο Αριστοτέλης. Προσπαθώντας να προσδιορίσει πού έγινε ο κατακλυσμός του Δευκαλίωνα, βρίσκει πως πρέπει να έγινε "περί την Ελλάδα την Αρχαίαν. Αύτη δ' έστιν η περί Δωδώνην και του Αχελώου· ούτος γαρ πολλαχού το ρεύμα μεταβέβληκεν· ώκουν γαρ οι Σελλοί εντεύθα και οι καλούμενοι τότε Γραικοί" (Αριστ. Μετεωρ. 1,14).

Αργότερα, ο Απολλόδωρος λέγει, "αυτός (Έλλην) μεν ουν απ' αυτού τους καλούμενους Γραικούς προσηγόρευσεν Έλληνας". Το ίδιο βεβαιώνει και το Πάριο Χρονικό: και "Έλληνες ωνομάσθησαν το πρότερον Γραικοί καλούμενοι".

Ο Ρόμπερτ Γκρέιβς, στο έργο του "ΕΛΛΗΝΙΚΟΙ ΜΥΘΟΙ", γράφει ότι Έλλην λεγόταν ο γιος του Δευκαλίωνα και ήταν βασιλικός αναπληρωτής της ιέρειας της θεάς Γραίας - ονομασία της θεάς Γης.

Κάποια εποχή εκτοπίστηκε η λατρεία της θεάς Γης από τη λατρεία του Ήλιου (ενδιάμεσος ο Έλλην από το Έλιος - Σέλιος - Ήλιος) και της φωτεινής θεάς Έλλης ή Σελήνης, εξ ης οι Έλληνες.

Τότε Γραικοί ήσαν οι αρχαιότεροι λάτρεις της Γης, σεβαστοί και σοφοί γέροντες, ενώ Έλληνες ήταν οι εκπολιτιζόμενοι λάτρεις του φωτός, του Ήλιου.





Hellas ή Greece;



Γραίκος ή Γραικός ήταν πάντως ο Μυθικός γενάρχης των Γραικών. Κατά τον Ησίοδο, ήταν γιος του Δία και της Πανδώρας, κόρης του Δευκαλίωνα.[1]

Σήμερα υπάρχει Γραικός - πεδινός οικισμός στην επαρχία Θυάμιδος του νομού Θεσπρωτίας και μικρός ορεινός οικισμός στη Μεγαλόπολη Αρκαδίας - και Γρα-Κερά στην επαρχία Κισσάμου του νομού Χανίων.

Η λέξη Ελλάς έχει ρίζα Ελ-Ήλιος, έλα η υψηλή, ορεινή, ψωτεινή ή λευκοχιονισμένη χώρα, διάσελο το ψωτεινό πέρασμα ανάμεσα σε δυο βουνά, ηλίβατος ο υψηλότερος τόπος, Έλλα (και όταν η δασεία γίνεται Σ-Έλλα) η ορεινή έδρα του υψίστου Θεού (έζομαι, κάθημαι), Ελλανία η γύρω περιοχή, Ελλοπία, Ελλοί, Σελλοί, Έλληνες και Βελλάδαι, οι ένδοξοι ιθαγενείς πρόγονοι. Αλφός θα πει λευκός...

Για τους άλλους λαούς είμαστε Γράες, Γραικοί, δηλαδή ελεύθεροι άνθρωποι, σεβαστοί, για μας είμαστε Έλληνες, δηλαδή άνθρωποι του ψωτός και του πολιτισμού. Σε όλους τους λαούς υπάρχει αυτή η διπλή ονομασία. Για τους Τούρκους είμαστε κράτος των Ιώνων, Γιουνανιστάν, για μας Έλληνες. Τους λαούς γύρω απ' τον Βόρειο Πόλο εμείς τους λέμε Εσκιμώους (αυτοί που τρώνε ωμό κρέας), αυτοί αποκαλούν τον εαυτό τους Ινουίτ, δηλαδή άνθρωποι...

Υπάρχει και μια άποψη του Γ. Χατζηδάκη, ότι το Grai και Graeci προέρχεται "από μικράς τινός ομάδος Ελλήνων Γραίων και Γραικών καλούμενων από της εν Βοιωτία Τανάγρας (εν. την Κύμην) απώκησαν πάλαι εις την Ιταλίαν..."

Το όνομα Έλληνες συνδέεται με τους Δωριείς, στην αρχική τους κοιτίδα, την Ήπειρο, και ειδικά με τον κλάδο Σελλοί: "Έλλοί· Έλληνες οι εν Δωδώνη και ιερείς" (Ησύχιος). Το Έλληνες προήλθε αργότερα από το σύνθετο Πανέλληνες, ενώ ο αρχικός τύπος ήταν Ελλάνες (αιολ. Έλλανες), όπως δηλ. Ακαρνάνες, Ευρυτάνες κ.λπ. Από την Ήπειρο προήλθε το εθνικό όνομα Έλληνες και στη διάδοσή του βοήθησε το ιερό του Δία στη Δωδώνη. Ότι με τη διάδοση της λατρείας του Δία απλώνεται και κυριαρχεί το κοινό αυτό όνομα, φαίνεται και από την ύπαρξη στη Σπάρτη ιερού του ΔΙΟΣ ΕΛΛΑΝΙΟΥ.

Βοήθησε ακόμα στην εξάπλωσή του και η Δωρική τάση δημιουργίας αμφικτυονικών ενώσεων. Επομένως το ιερό και η λατρεία του Δωδωναίου Δία στην αρχή, οι αμφικτυονίες και ειδικά η Δελφική αργότερα διέδωσαν το όνομα Έλληνες, που παραμέρισε τα γνωστά στον Όμηρο ονόματα Αχαιοί, Δαναοί, Αργείοι κ.λπ.

Το όνομα Γραικοί γενικεύτηκε στους Βυζαντινούς Χρόνους, όταν καθιερώθηκε για να ξεχωρίσει τους Έλληνες από τους "Ρωμαίους" που κάλυπτε σαν όνομα όλους τους υπηκόους του Βυζαντίου. Με το όνομα Γραικοί ξεχώριζαν οι καθ' αυτό Έλληνες και οι Γραικοί - Ορθόδοξοι, σε σχέση με τους Λατίνους - Καθολικούς.

Το όνομα "Ρωμιός" είναι μια άλλη ονομασία που συχνά χρησιμοποιείται από πολλούς, έχει την τιμητική θέση του στην ελληνική ιστορία και συνδέει την αρχαία με τη νέα Ελλάδα.

Το όνομα Έλληνες για λόγους θρησκευτικούς είχε παραγκωνισθεί τότε που η νέα θρησκεία του Χριστιανισμού εξαπλωνόταν και είχε πάρει την έννοια (σε εποχές συγκρούσεων και φανατισμών) αυτών που θέλουν να ανήκουν σε παλιές θρησκείες και όχι στη νέα θρησκεία, έστω κι αν είναι Πέρσες, Άραβες, Έλληνες κ.λπ. Και καθώς είχαν εκλείψει προ πολλού ως έθνος - κράτος οι Έλληνες, προσωνυμία που εσήμαινε για τους κρατούντες ηγέτες της εποχής ειδωλολάτρες, μισητούς ανθρώπους για τη νέα θρησκεία, οι Αυτοκράτορες ονόμασαν όλους τους υπηκόους λαούς και τους Έλληνες Ρωμαίους, αδιακρίτως εθνικών ονομασιών, οι Έλληνες όμως το απορρόψησαν και το ελληνοποίησαν. Πολύ νωρίς η ελληνική, ζωντανή ανά τους αιώνες, γλώσσα εξετόπισε τη Λατινική Ρωμαϊκή και τα πάντα μεταγράφονταν στα Ελληνικά, ένα δείγμα και για σήμερα ότι η γλώσσα απεργάζεται την εθνική ταυτότητα. Σ' αυτή την ελληνοποίηση του ανατολικού κράτους, στη διάδοση της ελληνικής γλώσσας και παιδείας και, κυρίως, στην ελληνική έκφραση και διατύπωση της νέας χριστιανικής θρησκείας συνέβαλαν αποφασιστικά και οι Έλληνες πατέρες της Εκκλησίας, επώνυμοι και χιλιάδες ανώνυμοι, που αντέγραψαν σε "ρυθμό τυπογραφείου" τους αρχαίους Έλληνες συγγραφείς (Τρεις Ιεράρχες, προστάτες παιδείας κ.λπ.). Ο διαχωρισμός με τους Δυτικούς ήταν πλήρης και οι Ρωμαίοι Έλληνες ταυτίστηκαν με το νέο βυζαντινό κράτος, τη Ρωμανία.

Ένας κορυφαίος οραματιστής, ο Γεώργιος Γεμιστός, που άλλαξε το όνομά του σε Πλήθων, πρώτος διατύπωσε την ιδέα συγκροτήσεως ενός νέου κράτους Ελλήνων - Ελληνισμού, που στο ξέσπασμα του 1821, μετά από πολλές και πολλών προσπάθειες, δημιουργήθηκε τελικά, ξεκινώντας μια νέα εποχή για τους Έλληνες, που εγκατέλειψαν για πάντα το Γραικοί και φέρουν πια το όνομα Έλληνες - και Ελλάδα ως σήμερα.

Για τον κατακτητή Τούρκο, μετά το Βυζάντιο, οι κατακτηθέντες ήταν ραγιάδες ή γκιαούρηδες, δηλαδή δούλοι ή άπιστοι. Οι καλύτεροι των ραγιάδων ήσαν για τον Τούρκο Ρουμ, δηλαδή Ρωμαίοι, Ρωμιοί. Απόγονοι της Ρωμανίας του Βυζαντίου είναι και οι "Ρουμ Ορτοντόξ" σήμερα. "Ρουμ Ορτοντόξ" αποκαλούνται στα αραβικά περίπου 1,5 εκατ. αραβόφωνοι του Πατριαρχείου Ιεροσολύμων, δηλαδή Ρωμιοί Ορθόδοξοι, γράφει ο Κώστας Χολέβας.

Γι' αυτό και πολλοί εκ των κατακτηθέντων προτιμούσαν το Ρωμιοί αντί του ραγιά ή γκιαούρη.

Οι Τούρκοι αποκαλούσαν τους Έλληνες Ρωμιούς, που βέβαια δεν είχε καμία σχέση με την εθνότητά μας των πρώτων χρόνων. Και σήμερα το Οικουμενικό Πατριαρχείο





αποκαλείται απ' τους Τούρκους "Ρουμ Πατρικανέσι", με την έννοια ότι εκπροσωπεί τη Νέα Ρώμη, τη Ρωμανία.

Ούτως ή άλλως το Ρωμιοί ήταν πιο αποδεκτό, γι' αυτό και οι Μικρασιάτες πρόσφυγες εξακολούθησαν να λένε συχνά το Ρωμιός, κάτι που θυμίζει δυστυχώς δύσκολες εποχές για τον Ελληνισμό, αλλά διαφορετικότητα, διάκριση σε σχέση με τους Ανατολίτες και, ψυσικά, άλλη καταγωγή.

Ο Κοραής έλεγε πολλά εναντίον αυτής της ονομασίας, επειδή, όπως έγραφε, "Οι Ρωμαίοι πρώτοι μας εστέρησαν από ελευθερίαν και το να φέρουμε το όνομά τους είναι το ίδιο σαν να έχουμε τυπωμένο το στίγμα της δουλείας στο μέτωπό μας".

Ο Κοραής χρησιμοποιούσε τον όρο Γραικοί... Όμως στους βυζαντινούς χρόνους το όνομα Ρωμαίος-Ρωμιός ταυτίστηκε με τη Νέα Ρώμη, τη Νέα Αυτοκρατορία του Βυζαντίου, την έδρα του Νέου Ρωμαϊκού Κράτους, που ελέγετο και

---

[1] *Ο Δευκαλίων είναι ο Μυθικός γενάρχης των Ελλήνων, πατέρας του Έλληνα, γιος του Προμηθέα και εγγονός του Ιαπετού, μυθικός βασιλιάς της Θεσσαλικής Φθίας και σύζυγος της Πυρράς, θυγατέρας του Επιμηθέα. Σύμφωνα με πανάρχαιο Μύθο, ο Δίας, θέλοντας να τιμωρήσει τον Προμηθέα, έκανε κατακλυσμό πάνω στη γη, για να τιμωρήσει τους ανθρώπους που πήραν τη φωτιά απ' τον Προμηθέα. Σώθηκαν μόνο ο Δευκαλίων και η Πυρρά, όταν τελείωσε ο κατακλυσμός. Από αυτούς γεννήθηκαν οι άνθρωποι...*

συΝΑΙσθηματικά ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Hellas ή Greece;

Ρωμανία, σε αντίθεση με την Παλαιά Ρώμη των Λατίνων και της λατινικής κυριαρχίας... Τη Νέα Ρώμη εξέφραζε η νέα ελληνοχριστιανική εξουσία, που στηριζόταν στην ελληνική διαφορετικότητα, σε σχέση με τη λατινική και των άλλων λαών. Έτσι οι Ρωμιοί-Έλληνες έγιναν οι συνεχιστές της ελληνικής ιστορίας στα χρόνια του Βυζαντίου μέχρι το 1821, μέσα από πολλές δοκιμασίες. Από τον 11ο αιώνα αρχίζει το όνομα Έλληνες να αποκτά το παλιό του εθνικό περιεχόμενο.

Ο Κων/νος Παλαιολόγος, όπως γράφει ο Φραντζής, ονόμασε την Κωνσταντινούπολη ΕΛΠΙΔΑ ΚΑΙ ΧΑΡΑ ΠΑΝΤΩΝ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ. Είμαστε σίγουροι πως σοφοί διανοούμενοι και μελλοντολόγοι βλέπουν ότι η Ελλάδα είναι ΕΛΠΙΔΑ και χαρά ΠΑΝΤΩΝ των ανθρώπων κι ας μη το λένε ανοιχτά...

Οι Έλληνες, με την ελληνική γλώσσα τους και την πνευματική τους ελευθερία, κατέκτησαν τους Ρωμαίους κατακτητές, το Ρωμαϊκό Βυζάντιο και τους Τούρκους, μέσω των "φωτισμένων" τους παιδιών.

Στη μεγάλη μάχη των λαών και εθνών, οι Λατίνοι - η Δυτική εκκλησία, σε συμμαχία με τη Δυτική διπλωματία αλλά και με άλλες εθνοθρησκευτικές ανατολικομεσογειακές ιδεολογίες - συνεχίζουν να μη θέλουν το όνομα Ελλάς και Έλληνες, που κυριάρχησε και κυριαρχεί, αλλά κάποιο άλλο. Η κίνηση του ΕΟΤ να επικρατεί το HELLAS είναι σε σωστό δρόμο, επειδή οι Έλληνες είναι οι λάτρεις του φωτός και του πολιτισμού και η Ελλάδα η χώρα του Ήλιου, του φωτός, με τους σοφούς και σεβαστούς και ελεύθερους κατοίκους, τους Γραικούς, που μπροστά τους τίποτε δεν παραβγαίνει.

Greece ή Hellas είναι δύο αρχαίες εθνικές και τιμημένες ονομασίες, ιστορικές και πανάρχαιες, που σημαίνουν ότι οι κάτοικοί της, από τα πανάρχαια χρόνια, ήξεραν να διακρίνονται απ' τους άλλους λαούς για τον Πολιτισμό τους, που όλοι αναγνώριζαν και σέβονταν.

"Ράχος ή Γράχος ο Έλλην, δηλοί δε παρά τοις βαρβάροις τον Ελεύθερον", έγραφε κάποιος.

"Έλληνες ονομάσθηκαν το πρότερον Γραικοί καλούμενοι", βεβαιώνει το Πάριο Χρονικό. Η μεγάλη δόξα του ανθρωπίνου γένους ήρθε από τους Έλληνες, όνομα που με υπερηφάνεια φέρουμε και εμείς σήμερα και που ο εκδότης του ΝΑΙ πιστεύει απόλυτα ότι αυτό που αντιπροσωπεύουν οι λέξεις Ελλάς και Έλληνες, από τα αρχαία χρόνια μέχρι τη σημερινή τους μορφή, θα είναι η σωτηρία του σύγχρονου ανθρώπου, στην 3η μ.Χ. χιλιετηρίδα. Μέσα του κρύβει τους καρπούς του Πνεύματος που κάρπισαν σ' αυτόν τον τόπο που λέγεται Ελλάς και υπηρέτησαν φιλόσοφοι, επιστήμονες, αγωνιστές, μαχητές, στοχαστές. Κάθε λαός που θέλει να επιβιώσει, οφείλει να ξέρει τις ρίζες του και να σέβεται την εθνικοθρησκευτική του παράδοση. Πάνω στη σύζευξη ελληνισμού και χριστιανισμού θεμελιώθηκε ο σύγχρονος ευρωπαϊκός πολιτισμός, που έχει τις ρίζες του σ' αυτό που λέγεται ΕΛΛΑΣ, δια μέσου των αιώνων.

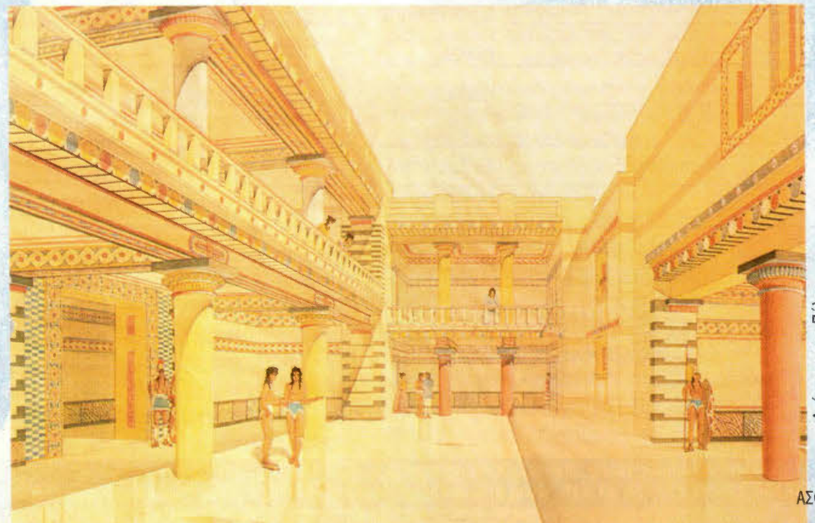
Δεν είναι μακράν της αλήθειας αυτό που ο σοφός Βιλαμόβιτς έγραψε ότι "όποιος θέλει να γίνει άνθρωπος πρέπει πρώτα να γίνει Έλληνας".

Η περιπλάνηση του ανθρωπίνου γένους σε δρόμους μακριά απ' τις ιδέες και αρχές του Ελληνισμού κράτησε πολύ... Η ανθρωπότητα θα επιστρέψει σύντομα στην "Ελλάδα" και τις ιδέες της. Είναι τιμή μας το όνομα Hellas - ΕΛΛΑΣ.

Ευαγ. Γ. Σπύρου







Ανάκτορα της Πύλου

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!
ΜΕ ΕΚΠΤΩΣΗ 30% ΜΕΧΡΙ ΤΕΛΟΣ 1997

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: _____ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____

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

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: _____ ΠΟΛΗ: _____

ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ: _____ ΟΙΚΙΑΣ: _____

Ταχ. επιταγή απεστάλη αρ. _____ ❑

Εσωκλείεται επιταγή αρ. _____ ❑

Αποστείλατε εισπράκτορα _____ ❑

Μέσω fax 36.11.545 στέλνω τα στοιχεία μου _____ ❑

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ
Τεύχος: 1.000 Δρχ. • Φοιτητές 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

Ποιες ασφαλιστικές εταιρίες μπαίνουν στη μετασυναισθηματική εποχή;

Από το 1821 μέχρι τη σύνδεσή μας με την Ευρωπαϊκή Ένωση, η ασφαλιστική μας αγορά βασίσθηκε σε συναισθηματικούς κανόνες συμπεριφοράς, όπου οι προσωπικές, συναισθηματικές, δηλαδή υποκειμενικές απόψεις είχαν τον πρωτεύοντα ρόλο. Το συναίσθημα όμως πολλές φορές οδηγεί στο λάθος, αφού πρόσωπα και εταιρίες ακολουθούν τις μεταπτώσεις των συναισθημάτων στο "άσπρο-μαύρο", στο εμείς και οι άλλοι, στη φιλία και στο μίσος, στην ελπίδα και την απελπισία, στην ηρεμία και το άγχος, στη γαλήνη και το φόβο, στην εργασία και την ανεργία, στο φανατισμό και την κομματική αντιπαράθεση ή την αξιοκρατία...

Από τις 60 εταιρίες που έκαναν δουλειές στην Ελλάδα τον 19ο αιώνα, έκλεισαν όλες πλην μιας, της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, που μεγαλούργησε τον 20ο αιώνα και περνά "πρόσω ολοταχώς" στον 21ο.

Από τις 130 του 20ου αιώνα, κάπου 50 θα περάσουν την πόρτα του 21ου, άγνωστο όμως αν θα ζήσουν πολύ και ποιες θα ζήσουν περισσότερο.

Στον 19ο και 20ο αιώνα ο βαθμός συναισθηματισμού του εργοδότη προκαθόριζε και την ημερομηνία λήξης της ασφαλιστικής εταιρίας. Δεν ήταν οι δείκτες αξιολόγησης που προσδιόριζαν την αντοχή της εταιρίας, αλλά η ζωή ή ο θάνατος του ιδιοκτήτη, η μετάθεση, η κυβερνητική αλλαγή, το κόμμα, ο Διοικητής της τράπεζας και οι κομματικές επιλογές του στις δημόσιες ή τραπεζικές εταιρίες, με τεράστιες συνέπειες στην ανάπτυξη αυτού του τόπου. Με αυτά τα προβλήματα ελάχιστες εταιρίες έχουν υποδομές ν' αντέξουν στη Μετασυναισθηματική Εποχή. Και λέμε έτσι την εποχή αυτή επειδή, όπως και σε άλλους τομείς, έτσι και στον ασφαλιστικό κλάδο, είναι από όλους παραδεκτό ότι χρειάζονται νόμοι, κανόνες, ισονομία και ισοπολιτεία, ίσες ευκαιρίες, μακριά από συναισθηματικούς πειραματισμούς του ύψους ή του βάθους, και όλα πρέπει να έχουν το "παν μέτρον άνθρωπος", με σύνεση, με μέτρο, με δικαιοσύνη για



όλους και όχι ανάλογα με τα "προσωπικά" του καθενός.

Μέσα στις εταιρίες ζουν ακόμα πολλοί από αυτούς που καταταλαιπωρήθηκαν και "εξευτελίσθηκαν" από την υπερβολική "συναισθηματικότητα" που οδηγούσε σε συγκρούσεις του τύπου "εμείς και οι άλλοι". Χιλιάδες ένιωσαν στο "πετσί τους" τα κακά του κομματικού συναισθηματισμού, αλλά και του προσωπικού συναισθηματισμού του εργοδότη - αφεντικού.

Έριδες και μικρότητες, άδικες μεταθέσεις, παύσεις, πρόστιμα, διορισμοί, προαγωγές ανικάνων, προσβολές προσωπικότητας, τρικλοποδιές, αχαριστίες, "στιμμένες λεμονόκουπες", αρρώστιες, νευρώσεις, κομπλεξικές συμπεριφορές, μίση, αγωνίες, αβεβαιότητες, δυσμένειες και τόσα άλλα υπέστησαν άνθρωποι με φόντο τάχα τις δημοκρατικές διαδικασίες ή την αξιοκρατία, που αληθινά όμως έκρυβαν "προσωπικά απωθημένα"...

Μετά από πολύ προσπάθεια, η ελληνική ασφαλιστική αγορά μπήκε στη Μετασυναισθηματική Εποχή, όπου θεσμοί και κανόνες δικαίου αποτελούν τη βάση για οποιαδήποτε ενέργεια προσώπων και εταιριών. Στο κατώφλι του 21ου αιώνα, που η ιδιωτική ασφάλιση καλείται να είναι μια από τις τρεις κολώνες πάνω στις οποίες θα στηριχθεί η ευρωπαϊκή πολιτική για τα ασφαλιστικά ταμεία - υγεία, συντάξεις - (οι άλλες είναι το Κράτος και τα Αμοιβαία Κεφάλαια).

Τα στοιχεία που αποτελούν το διαβατήριο για επιβίωση κάθε εταιρίας δεν είναι προσωπικοί συναισθηματισμοί αλλά δείκτες αξιολογήσεως, παγκόσμια δεκτοί, που βασίζονται στο ιστορικό των εταιριών, στη χρηματοοικονομική διαχείριση που κάνουν, στην επιχειρησιακή στρατηγική και φιλοσοφία, στη λειτουργική θέση όσον αφορά τον μηχανολογικό εξοπλισμό, το σύστημα διανομής, το δίκτυο προώθησης προϊόντων, το οικονομικό ευρύτερο περιβάλλον, στα ίδια κεφάλαια, στην ταμειακή ρευστότητα, στον δείκτη κερδοφορίας κ.λπ., και όλα αυτά τεκμηριωμένα και όχι αναμενόμενα και με μια κάποια επιφύλαξη, λόγω των συχνών αλλαγών και του μέτρου αλληλοεπηρεασμού των πάντων στο "παγκόσμιο χωριό" που ζούμε...

Το ΝΑΙ βλέπει με αισιοδοξία το μέλλον για την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, που πάει "πρόσω ολοταχώς" με μια ομάδα εταιριών ισάξιων της ΕΘΝΙΚΗΣ, που περνά στον 21ο αιώνα με πείρα και γεύση από δύο άλλους αιώνες, άλλων "εποχών".

Το ΝΑΙ πιστεύει στην "προσαρμοστικότητα" και δύναμη των ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών, τους εύχεται καλό ταξίδι στη μετασυναισθηματική εποχή και τους κανόνες της, που όταν εφαρμοσθούν θα προσθέσουν ακόμα μερικές διακρίσεις στους Έλληνες. Βασιζόμαστε στην προϊστορία όλων των Ελλήνων που διαπρέπουν διεθνώς, όταν γνωρίζουν τους κανόνες του παιγνιδιού.

Ευάγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης του ΝΑΙ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ Underwriting

Στο δεύτερο 6μηνο του 1998 θα γίνει το 3ο Πανελλήνιο Συνέδριο LIMRA στην Κύπρο, εταιριών LIMRA Ελλάδος - Κύπρου. Θα συμμετάσχουν ασφαλιστές με παραγωγή Ζωής 18.000.000 δρχ. στην περίοδο 1996-97. Λαμβάνονται υπόψη και ασφάλιστρα Ομαδικών που δεν ξεπερνούν το 20% του συνόλου. Προϋπόθεση οι παραδόσεις του 1966 να είναι τουλάχιστον το 40% του στόχου. Σκοπός του συνεδρίου η προώθηση της ασφαλιστικής ιδέας και η καλύτερη εξυπηρέτηση πελατών μέσα από μία πανελλήνια συνεργασία. Μερικοί Δ/ντές Πωλήσεων και Marketing έχουν όμως ερωτηματικά αν οι συμμετέχοντες έχουν πράγματι την παραγωγή και κάποιοι αμφισβητούσαν πέρυσι κάποια νούμερα...

Κάποιους άλλους τους νοιάζει ο αριθμός της εταιρίας τους να είναι μεγαλύτερος από κάποιους άλλους και το τι θα πούνε εκεί δεν πειράζει (καλύτερα, αν ήταν δυνατόν, να μη πήγαινε κανένας, για τον φόβο των στρατολογήσεων). Μια έντονη συζήτηση κάποιων, στο περιθώριο του Ασφαλιστικού Forum, την άκουσαν κάποιοι Δ/ντές Πωλήσεων και νομίζω ήταν εκεί, μεταξύ των άλλων, ο Βαγγέλης Βλαβιανός της NN, ο Αντώνης Κατσαράς, νομίζω ο Λάμπρος Τζόλδος ή ο Δ/ντής Γ. Φουφόπουλος, πιο πέρα ο Γ. Ψαρράς κ.λπ. Όλοι έλαβαν γνώση ότι στο μέλλον ο ανταγωνισμός σκληραίνει κι άλλο... και στα θέματα συναντήσεων διαφόρων ασφαλιστών... και στις υπόγειες προτάσεις μεταγραφών με αφορμές τη LIMRA... Ευχόμεθα να ξεπερασθούν οι εμφύλιοι πόλεμοι, ο εχθρός είναι έξω, προ των πυλών...

Έργο του Κυπρίου εργολήπτη Γιώργου Παρασκευαΐδη είναι το καλύτερο ξενοδοχείο του κόσμου στο OMAN, σύμφωνα με το αμερικανικό περιοδικό "Leaders Magazine". Το "Μπουστάν Παλάς" θεωρείται το καλύτερο, όχι ένα απ' τα καλύτερα, λέει ο Γιώργος Παρασκευαΐδης, που για να το κτίσει έκανε 23 (είκοσι τρεις!) μήνες! Έφτιαξε το αεροδρόμιο Άμπου Ντάμπι, το Tahran Airport στη Σαουδική Αραβία, το καλύτερο και πολυτελέστερο του κόσμου, και άλλα σπουδαία έργα στον Περσικό Κόλπο. Η Ελλάδα το δικό της το έδωσε σε Γερμανούς(!;). Η κατασκευαστική εταιρία "Ιωάννου και Παρασκευαΐδης η "J&P" είναι η 9η κατασκευαστική εταιρία στον κόσμο. "Για να γίνεις μεγάλος, η συνταγή είναι να έχεις βάση την αγάπη, τη βοήθεια και υποστήριξη στον συνάνθρωπο, να μη σκέφτεσαι μόνο τον εαυτού σου... Μεγάλοι είναι όσοι συντρέχουν το συνάνθρωπό τους"... Για τις εταιρίες η συνταγή επιτυχίας είναι η καλή συνεργασία σ' όλα τα επίπεδα κι ένας καλός προγραμματισμός. Εάν οι Πανέλληνες είχαμε την ευχή του Θεού να συνεργασθούμε, δεν θα είχαμε κανένα πρόβλημα οικονομικό ή Εθνικό. Αν...



Γ. Παρασκευαΐδης



Η αμερικανική διαφήμιση της Mercedes

Σαν τμήμα της καμπάνιας της με τον τίτλο "Σύμβολα", για την αυτοκινητοβιομηχανία Mercedes-Benz της Βορείου Αμερικής, η διαφημιστική Lowe & Partners/SMS, Νέας Υόρκης, αποφάσισε να "μακιγιάρει" το πρόσωπο της διάσημης Μαίριλυν Μονρόε και η ελιά στο πρόσωπό της γίνεται το σήμα της Mercedes! Η καμπάνια περιλάμβανε έντυπες καταχωρήσεις στα περιοδικά του Ιουλίου, καθώς και υπαίθρια διαφήμιση.

Στις 25 Σεπτεμβρίου '97 ο Οικονομικός Ταχυδρόμος έκανε μια τολμηρή παρέμβαση στο αδιέξοδο της ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ, προτείνοντας να μπει λουκέτο για ένα διάστημα με οργανόγραμμα και να ξεκινήσει από μηδενική βάση, και μετά να ξανάνοιγε με νέα φτερά, καθαρή από το παρελθόν, χωρίς υπεράριθμο και άχρηστο προσωπικό, χωρίς συνδικαλιστές που ακόμα και



"Ασφάλεια Γάμου - το όνειρον της κόρης", έλεγε κάποια διαφήμιση της ασφαλιστικής εταιρίας "ΑΣΤΗΡ", εποχής γύρω στο 1940, απευθυνόμενη σε τρίτους, σε πελάτες... Ήταν όμως κι αυτή μια κορή που την πάντρεψαν στα 67 της χρόνια, για το καλό της.

ζωή, αγώνες, προσπάθειες ν' ανεβούμε ακόμα λίγο, ακόμα λίγο ψηλότερα... Τέλη Οκτωβρίου, στις 28 Οκτωβρίου, που θα γιορτάζει η Ελλάδα την επέτειο του ΟΧΙ του 1940, ας θυμηθούμε ότι για την Ελλάδα και τη γαλανόλευκη σημαία της και ό,τι αυτή συμβολίζει έχυσαν το αίμα τους πατεράδες και συγγενείς μας - πολλοί ζουν ακόμα.. Ο πατέρας μου, ο παππούς ο Γιώργος... θυμάται και δακρίζει αυτές τις μέρες για όσα πέρασε η γενιά του και αυτός εκεί πάνω, στης Πίνδου μας τις κορυφές. Για όλους αυτούς που ζουν ακόμα με τραύματα στο σώμα και την καρδιά, για όλους αυτούς που πολέμησαν στο ΕΠΟΣ του '40, ας βγάλουμε Ελληνικές Σημαίες στα γραφεία, τις εταιρίες και στα σπίτια στις 28 Οκτωβρίου 1997. Είναι ξεφτίλα να έχουμε σημαίες της ΑΕΚ, του Ολυμπιακού, του Παναθηναϊκού, του ΠΑΣΟΚ, της ΝΔ, του ΚΚΕ και να μην έχουμε σημαίες της Ελλάδος. Ο Ηλίας Κοκκώνης φέτος συμπλήρωσε 100 χρόνια με μαγαζί που πουλάει σημαίες. *Κηφισίας 246, Τηλ.:6891491*

Πάρτε μια σημαία ελληνική απ' αυτόν.



Ο τρόπος συσπείρωσης των εμπλεκόμενων στην υπόθεση ΑΘΗΝΑ 2004 γύρω από την Ελληνική Σημαία μας έδωσε αφορμή να συγκρίνουμε αυτό με τις εικόνες κάποιου περασμένου Νοέμβρη στο Πολυτεχνείο. Η Ελληνική Σημαία αγκαλιάζει και ενώνει πρόσωπα διαφορετικών αφετηριών και αντιλήψεων σ' ένα κοινό αισιόδοξο χαμόγελο, για ένα καλύτερο ελληνικό μέλλον. Αυτό το ιερό πανί μπόρεσε να πει προς τον έξω κόσμο τόσα πολλά ΧΩΡΙΣ ΛΟΓΙΑ αυτών που το κρατούσαν με ενθουσιασμό... Πίσω απ' την Ελληνική Σημαία είναι ο Γ. Παπανδρέου, Υπουργός Εξωτερικών (ΠΑΣΟΚ), ο Θόδωρος Αγγελόπουλος, ιδιώτης, βιομήχανος, η γυναίκα Γιάννα Δασκαλάκη, ο Κώστας Λιάσκας, εκπρόσωπος του κόσμου των κατασκευών και της οικοδομικής δημιουργίας (αρχιτέκτονες, πολιτικοί μηχανικοί, τεχνικά επιμελητήρια κ.λπ.) και άνθρωποι της αριστεράς, ο Λουκάς Παπαδήμος της Τράπεζας της Ελλάδος, ο Υπουργός του Αθλητισμού κ. Φούρλας (με μουστάκι) και άλλοι πολλοί, επώνυμοι και ανώνυμοι... Άνθρωποι και λαοί χρειάζονται τα σύμβολα στη ζωή τους και κάτι περισσότερο από τις σημαίες των εταιριών και τα λογότυπά τους, τις αθλητικές σημαίες και φανέλες και τις μάρκες και φίρμες μόδας στα ρούχα και τα περιουσιακά στοιχεία. Χρειάζονται σημαίες που κρύβουν ιδανικά, φιλοσοφίες για τη



Ο κ. Αθ. Παπανδρόπουλος, που μετέχει στην έρευνα του Ο.Τ. μαζί με ομάδα δημοσιογράφων.

τώρα, στο χείλος του γκρεμού, προτιμούν τις απεργίες αντί τη δουλειά κ.λπ.

Ο αξιόλογος δημοσιογράφος Αθ. Παπανδρόπουλος θυμίζει ότι η EL-AL του Ισραήλ το τόλμησε πριν 10 χρόνια. Έκλεισε για 10 μήνες, απέλυσε όλο το προσωπικό, αναδιοργάνωσε το προσωπικό και ξεκίνησε με νέα μυαλά.

Το ίδιο έκανε και η IBERIA της Ισπανίας. Η Βρετανική British Airways ήταν η πρώτη που ιδιωτικοποιήθηκε, περνώντας από τις πολλές ζημιές στα πολλά κέρδη. Η Γερμανική Luftansa ολοκληρώνει σιγά - σιγά αυτή την εποχή την πλήρη ιδιωτικοποίηση της... Η Air France το συζητά για ιδιοτικοποίηση και στην 3ετία μείωσε κατά 30% το προσωπικό της (6.000 απολύσεις).

Το περιοδικό μας αναδημοσιεύει την πρόταση του "Οικονομικού Ταχυδρόμου", ώστε να λάβουν γνώση περισσότεροι πολίτες και να μετάσχουν στο δημόσιο διάλογο του προτείνει το περιοδικό "Ο.Τ.". Η πικρία μας στις αναμονές, καθυστερήσεις και απεργίες των "ασυνείδητων" συνδικαλιστών της Ο.Α., που καθημερινά πολιτεύονται εις βάρος του ελληνικού λαού με τις αψυχολόγητες συμπεριφορές τους, μετατρέπεται σε ένα ΝΑΙ και σύντομα λουκέτο στην Ο.Α. και νέο ξεκίνημα με προδιαγραφές σύγχρονες. Ναι, πρέπει να σταματήσει ο εξευτελισμός των πολιτών που επιλέγουν να ταξιδέψουν με την Ο.Α. Πού ακούσθηκε και σε ποιο "μαγαζί" οι πελάτες να περιμένουν, να ζητάνε υπηρεσίες - προϊόν, να είναι "έτοιμο" και "πλήρες" το πελατολόγιο και το μαγαζί να "μπαίνει μέσα"; MONO ΑΝΙΚΑΝΟΙ το καταφέρνουν αυτό. Να ανανεωθεί το ταχύτερο. Ίσως στην ασφαλιστική αγορά να πάρουμε και κάποιες ιδέες του πώς ανανεώνονται οι εταιρίες, αντί να συγχωνεύονται με κόστος...

Ο ανταγωνισμός και τα κέρδη

Η έκθεση McKinsey ενισχύει τη διαπίστωσή της για την εξαιρετικά ασθενή θέση της Ολυμπιακής Αεροπορίας έναντι του ανταγωνισμού με το διάγραμμα αυτό, το οποίο αντικατοπτρίζει το μεγάλο χάσμα που τη χωρίζει από τις ανταγωνίστριες εταιρίες με βάση τα λειτουργικά κέρδη της ανά διαθέσιμη χιλιομετρική θέση (ASK). Έτσι, συγκρινόμενη με μια ομάδα δέκα άλλων ευρωπαϊκών αερογραμμών, η Ολυμπιακή Αεροπορία έχει έσοδα 0,3 σεντς ανά ASK, έναντι 1,19 σεντς ανά ASK, που είναι ο μέσος όρος των άλλων εταιριών.



Ο Χρήστος Δημόπουλος, Δ/νων Σύμβουλος της Advertising Prospect του Ομίλου Ασπίς, κατόρθωσε να εδραιώσει στη δύσκολη διαφημιστική αγορά την εταιρία αυτή, με κύκλο πελατών εντός και εκτός του Ομίλου και προπάντων με αισιόδοξο χαμόγελο για το μέλλον, χωρίς τυμπανοκρουσίες, αθόρυβα και σιωπηλά.



Ο Δ/νων Σύμβουλος της PROSPECT κ. Χρ. Δημόπουλος, του Ομίλου "ΑΣΠΙΣ" με τον κ. Ψωμιάδη.

Συνήθως τα φώτα πέφτουν στο κεντρικό πρόσωπο (εδώ στον Π. Ψωμιάδη), που ηγείται μιας εργασίας, εταιρίας ή μάχης, και οι άλλοι, οι πολλοί, οι επιτελείς και στρατιώτες, δεν πολυακούγονται ούτε φαίνονται...

Στην εποχή της εικονολατρείας, οι ματιές είναι στο κεντρικό θέμα φευγαλέες και ανύπαρκτες για τα "γύρω απ' το θέμα". Οι ειδικοί όμως ξέρουν να βλέπουν τις λεπτομέρειες και τις σκιές που κάνουν τον πίνακα, την εικόνα όμορφη.

Ο Χρήστος Δημόπουλος, άνθρωπος με περιεχόμενο και ιδέες (άρα σεμνός), συνέβαλε τα μέγιστα στην πρόοδο του Ομίλου Ασπίς και στην προβολή του Π. Ψωμιάδη, με εκδηλώσεις, συνέδρια συνεντεύξεις τύπου, τραπέζια, χορηγίες, έντυπα, προσπέκτους, κείμενα, ομιλίες και δημόσιες σχέσεις προς κάθε κατεύθυνση...

Με την εργατικότητά του κατάφερε να ελέγξει "πολλές προβληματικές ταμπέλες" εδώ κι εκεί του Ομίλου και σήμερα η κεντρική "ταμπέλα" είναι ψηλά και σε καλή θέση...

Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων (ΠΣΑΣ) ξεκίνησε διάφορες πρωτοβουλίες και εκστρατείες για προβολή του Συλλόγου, για εκπαίδευση κ.λπ. Μπράβο του για τη νέα κινητικότητα, αλλά να προσέχει λίγο και τις δικές του δημόσιες σχέσεις και τις επιλογές προσώπων και φορέων με τους οποίους συνεργάζεται. Και να είναι όσο μπορεί Ανεξάρτητος από πρόσωπα και καταστάσεις... Του υπενθυμίζουμε, του ΠΣΑΣ, ότι συνεχίζει επιλεκτικά να συνεργάζεται με τα κλαδικά έντυπα και αυτό δεν είναι σωστό... Γιατί δεν στέλνει σ' όλα τα κλαδικά έντυπα... τις σκέψεις και τη γνώμη του;



"Πάνω από δέκα χρόνια έχω να υπογράψω επιταγή στην εταιρία μου. Όλα γίνονται από τα στελέχη μου και αυτό δείχνει ότι είμαστε μια ευρωπαϊκού διαμετρήματος εταιρία, που μετά από σκληρή δουλειά κατάφερε να κτίσει μια εταιρία που είναι για μεγαλύτερο απ' τον ελληνικό χώρο...", είπε ο Δημ. Κοντομηνάς στους συνεργάτες του. Είπε πολλά ο Δ. Κοντομηνάς και προανήγγειλε πολλές εκπλήξεις. Πράγματι, απ' το μεγάλο σχολείο της Interamerican βγήκαν στελέχη που θα υπηρετούν το πνεύμα δημιουργίας αυτής της εταιρίας και του δημιουργού της για πολλά - πολλά χρόνια... Μακάρι να είχαμε ακόμα ένα Δ. Κοντομηνά. Θα άλλαζαν πολλά στην οικονομία μας και στο ελληνικό Management.

Ακόμα θέλουμε να τονίσουμε κι άλλη φορά ότι ο μεγάλος ηγέτης είναι αυτός που αναπτύσσει ανθρώπους. Και στο ερώτημα "πόσους ανθρώπους ανέπτυξες;", ο Δ. Κοντομηνάς άφοβα μπορεί να πει: "τους περισσότερους στην ασφαλιστική αγορά και όχι μόνον..."

Θέμης Αναστασιάδης στη Μαύρη Τρύπα του ρωτά μήπως η Βάσω Αναστασοπούλου μπορεί να μας βρει και το εμβόλιο κατά του κρετίνου, γιατί αυτός είναι ο καρκίνος του Ελληνισμού.

Αυτοί οι απίστευτοι κρετίνοι - καρεκλάνθρωποι του Δημοσίου Φορέα, με τέτοια αντισώματα βλακείας... για μια τέτοια ανοσία στη στοιχειώδη λογική που σε κάνει ν' αφρίζεις... Τζάμπα παν οι κόποι σου Βάσω Αποστολοπούλου, μονολογεί ο δημοσιογράφος. Και το εμβόλιο του καρκίνου να μας φέρετε... όλο και κάποια υπηρεσία θα βρεθεί... να το απαγορεύσει ή κάποιοι δυοτρεις "συναρμόδιοι" θα διαπληκτίζονται ποιος να το δώσει, άλλος θα λέει δεν έχουμε κονδύλια και ίσως το ξεχάσουμε σε καμιά αποθήκη... Φαίνονται τρελά αλλά είναι η σκληρή Ελληνική Πραγματικότητα. Είναι τέτοια η σαπίλα των δημοσίων υπαλλήλων που ξεπερνά κάθε όριο λογικής... Διαβάστε στις εφημερίδες τη στάση των δημοσίων υπαλλήλων και θα φρίξετε. Θυμηθείτε τις πυρκαϊές, τις πλημμύρες, τις βροχές, το ΙΚΑ, τα νοσοκομεία και ό,τι γίνεται στον δημόσιο χώρο και... κλάψετε για την κατάντια αυτών που λένε ότι είναι δημόσιοι υπάλληλοι... Φρίκη!

Τον Ιούνιο έγιναν 2.407 τροχαία σε όλη τη χώρα. Τα 180 ήταν θανατηφόρα, τα 396 σοβαρά και 1831 ελαφρά.

• • •

Ανάμεσα στις άλλες αλλαγές στην ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική, έχουμε και μετακίνηση του κ. Ευαγ. Τριαντάφυλλου στη Δ/νση Ανθρώπινου Δυναμικού και του κ. Σοφού στη Δ/νση Marketing.

• • •

Ο Φίλιππος Μωράκης έκλεισε συμφωνία με τον ΟΤΕ για σεμινάρια... Μπράβο Φίλιππε, "ο αγώνας δικαιώνεται"...



Οι U2 στη Θεσσαλονίκη είναι ένα φαινόμενο που μας έκανε εντύπωση για πολλούς λόγους. Δεν κάνουμε κακή ή καλή κριτική. Η ανθρώπινη συμπεριφορά, σήμερα, θέλει πολύ ψάξιμο. Έχει υλικό για μελλοντολόγους, κοινωνιολόγους, αναλυτές, ψυχολόγους, πολιτικούς, παιδαγωγούς.
Ήχος και εικόνα, ατμόσφαιρα, γιορτή. Τι ψάχνουν σήμερα οι άνθρωποι;
Αυτό μας έκανε εντύπωση.

Ρεμπέτισσα στη ζωή. Η Σωτηρία Μπέλλου έζησε και τραγούδησε με πάθος.



Μόνη, απογοητευμένη, κυρίως από τους καλλιτέχνες, αλλά αγέρωχη, έφυγε από το ελληνικό τραγούδι, στο οποίο κυριάρχησε μισό αιώνα. Όπως τότε, τον Οκτώβριο του 1940, 19 μόλις χρόνων, όταν εγκατέλειψε σπίτι, οικογένεια και το κοινωνικό κατεστημένο, για να έρθει στην Αθήνα. Η τελευταία κουβέντα στον πατέρα της ήταν σαφής: "Θα γυρίσω στη Χαλκίδα μεγάλη και τρανή!"

Ο Άγγελος Παπαστερνός ανέλαβε την υπόθεση του Bancassurance στην Αγροτική Ζωής, επικεφαλής των προσπαθειών και επικεφαλής στην ιεραρχία όσων εμπλέκονται στα σχετικά θέματα. Έτσι στο νέο σχήμα της Αγροτικής τοποθετείται Δ/ντής στη νέα Δ/νση Bancassurance.
Καλή επιτυχία, Άγγελε.

Κατά 400.000.000 δρχ. ετησίως εκτιμάται ότι θα μειώσει τα λειτουργικά του έξοδα ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ, μετά το πρόγραμμα Re-engineering που υλοποιεί αυτή την εποχή η εταιρία και θα ολοκληρωθεί αρχές του 1998, όπως δήλωσε ο Γενικός Δ/ντής κ. Κων/νος Β. Καρατζάς. Το έτος 1997 θα είναι και έτος υψηλής κερδοφορίας, δήλωσε ο κ. Καρατζάς, που πολλά προσφέρει με τη θετική παρουσία του στον Όμιλο.


Κ. Καρατζάς

Δεν είναι εποχή να πούμε "τι άλλαξε η εμφάνιση και παρουσία του Ασφαλιστικού ΝΑΙ" στην ελληνική ασφαλιστική κοινωνία, οφείλουμε όμως να πούμε κάτι που είδαμε εφέτος στη συνάντηση της ΕΘΝΙΚΗΣ-ΑΣΤΕΡΑ, στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών. Ίσως είναι σύμπτωση, ίσως όχι. Σημασία έχει ότι στο πνεύμα του εκδότη του ΝΑΙ είναι η συνεχής προσφορά ιδεών από τον κλαδικό τύπο (κάτι που έκαναν για χρόνια πολλά οι συνάδελφοι των κλαδικών περιοδικών και συνεχίζει το ΝΑΙ) προς τις εταιρίες και τους ασφαλιστές. Αρχές του 1990-92 ο εκδότης του ΝΑΙ έστειλε στο τμήμα Δημοσίων Σχέσεων της ΕΘΝΙΚΗΣ επιστολή με σκέψεις και προτάσεις για ένα καλό συνέδριο της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής. Ανάμεσα στα άλλα, για να τονισθεί η παρουσία των 100 χρόνων στην Ελλάδα της Εθνικής, στην επιστολή προτείναμε να εμφανισθεί ένα παιδί απ' την οικογένεια Βενιζέλου, με συμβόλαιο της Εθνικής, και να λέει ότι είναι η ζωντανή συνέχεια μιας ιστορικής οικογένειας, που στα 100 χρόνια είχε κάποιο συμβόλαιο με την Εθνική, με μνεία στο συμβόλαιο του Ελευθ. Βενιζέλου κ.λπ. Κάτι παρόμοιο έγινε στο Μέγαρο Μουσικής. Η επιστολή του ΝΑΙ προς την ΕΘΝΙΚΗ κάπου θα υπάρχει στα αρχεία, αλλά και τα πρόσωπα της Διοίκησης της εποχής εκείνης μπορούν να επιβεβαιώσουν... Το ΝΑΙ συνεχίζει με ιδέες και τώρα.



Γύρω από τα θέματα Ασφαλειών Ζωής παρατηρούμε μια σύμπνοια των προσώπων που εκπροσωπούν τις εταιρίες, παρά τα ακανθώδη θέματα ανταγωνισμού που υπάρχουν χρόνια. Η προς τα έξω παρουσία των ασφασφαλιστικών εταιριών στα θέματα αφορολογήτου, ομαδικών, δικαστικών προστιβών με καταναλωτικές ομάδες (ΕΚΠΟΙΖΩ, απόφαση ΑΣΤΗΡ κ.λπ.) ήταν νηφάλια, σαφής και ενημερωτική για το κοινό και τα ΜΜΕ.


Τ. Καραλής

Η παρουσία του Τάκη Καραλή είναι καταλυτική και είναι αυτό που χρειάζεται ο κλάδος μας. Έμπειρος, ευγενής, άρχοντας, σεμνός και με παρεμβάσεις ουσίας, στο μέτρο που πρέπει, χωρίς άστοχες τηλεοπτικές παρουσίες ή βερμπαλισμούς.
Ο ασφαλιστικός κλάδος έχει ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΥΣ να τον εκπροσωπήσουν και ΑΥΤΟ είναι το ΚΛΕΙΔΙ. Ας μην πούμε περισσότερα. Οι εκπρόσωποι πρέπει να έχουν ΑΝΤΙΚΡΙΣΜΑ ΕΡΓΟΥ. Και έχει ο κλάδος μας και έργο και ανθρώπους. Ο κ. Καραλής ας είναι παράδειγμα για όλους, επειδή αποδεδειγμένα τιμά τον ασφαλιστικό κλάδο.



Μια ιστορική φωτογραφία του υπ/τος κ. Μάνου Μάρκογλου, του μεγάλου αυτού Manager της ALICO, στις 12-11-1968, τότε που τα πρώτα "φυτώρια" ασφαλιστών έβγαζαν τα σημερινά μεγάλα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς. Μεταξύ των άλλων, ο πρώτος αριστερά, όπως κοιτάμε τη φωτογραφία, με το τσιγάρο στο χέρι, ο χαμογελαστός κύριος είναι ο ασφαλιστής Παύλος Ψωμιάδης, στο μέσον ακριβώς ο Unit Manager κ. Γεράσιμος Καζανάς μετά της συζύγου του, τρίτος δεξιά ο Agency Manager κ. Μάνος Μάρκογλου, ο πρώτος Agency Manager του Παύλου Ψωμιάδη. Ο Μάνος Μάρκογλου από το 1956 ως το 1964 διετέλεσε ασφαλιστής στην Provident Mutual στην Αμερική, δίδαξε σε αμερικανικά πανεπιστήμια, στην Πάντειο και το Deree College. Από τον Ιούνιο 1965 ως σήμερα είναι Δ/ντής υπ/τος στην ALICO.
Όπως γράφτηκε στο περιοδικό ΑΣΠΙΔΑ, ο κ. Μάρκογλου θυμάται ότι, τέλη 1967, στο υπ/μά του πήγε ο Παύλος Ψωμιάδης, που "έδειξε δυναμισμό, πείσμα, εργατικότητα και πρόοδο...". Ήταν σκληρός δουλευτής, εύστροφος και είχε μπέσα... Ο Μάνος Μάρκογλου έβγαλε πολλούς εκλεκτούς στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και είναι ο πρώτος Έλληνας του οποίου πορτρέτο αναρτήθηκε στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας του, στο Wilmington, Delaware.

Αυτό το έργο "Η Φωνή του Κυρίου Τους" του Michal Sowa, από τη μεγάλη έκθεση "Documenta", στο Κάσελ της Γερμανίας, ίσως έχει να πει πολλά ΧΩΡΙΣ ΛΟΓΙΑ σε όλους όσους δεν έχουν δική τους φωνή και είναι απ' την πλευρά των καθισμάτων, αλλά και σε όσους πνίγουν τις ξεχωριστές φωνές και ισοπεδώνουν τους ανθρώπους τους, φιμώνοντάς τους και μαζοποιώντας τους, και είναι απ' την πλευρά της ΜΙΑΣ ΦΩΝΗΣ. Αυτά και αφιερώστε λίγο χρόνο και σκεφθείτε αν στη δική σας περίπτωση ΑΚΟΥΓΕΤΑΙ Η ΜΕΛΩΔΙΚΗ ΦΩΝΗ ΤΗΣ ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑΣ, που συνήθως είναι και ΦΩΝΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ.




Χρ. Καζαντζής, Γεν. Δ/ντής ΟΤΕ - Δ. Σύμβουλος COSMOTE

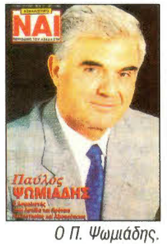
Με καθυστέρηση τριών ετών από την είσοδο στην αγορά των εταιριών PANAFON και TELESTET χορηγήθηκε το Δεκέμβριο του 1995 στον ΟΤΕ η τρίτη άδεια κινητών επικοινωνιών. Από το Σεπτέμβριο του 1996 λειτουργεί η θυγατρική εταιρία του ΟΤΕ, Cosmote, στην οποία έχει μεταβιβαστεί η άδεια για την ανάπτυξη ενός προηγμένου συστήματος κινητής τηλεφωνίας τεχνολογίας DCS 1800. Το σύστημα αυτό αποτελεί μετεξέλιξη του στους 1800 MHz. Σε συνδυασμό με τη χαμηλότερη χρησιμοποιούμενη ισχύ των σταθμών βάσης και των κινητών συσκευών του, δίδει στην Cosmote τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της μεγαλύτερης χωρητικότητας χρηστών και της καλύτερης ποιότητας επικοινωνίας σε πυκνοκατοικημένες περιοχές και εντός κτηρίων.
Η COSMOTE, με αρχικό μετοχικό κεφάλαιο 50 δισ. δρχ., θα πραγματοποιήσει επενδύσεις της τάξης των 100 δισ. δρχ. περίπου μέχρι το 2000. Μέτοχοι της εταιρίας είναι ο ΟΤΕ, με ποσοστό 70%, και ο Εθνικός Φορέας Τηλεπικοινωνιών της Νορβηγίας Telenor, με ποσοστό 30%. Η τεχνογνωσία της Telenor στο χώρο των κινητών επικοινωνιών (κατέχει το 70% της εγχώριας αγοράς της και σημαντικά μερίδια στις αγορές τεσσάρων ακόμη κρατών) και η πανίσχυρη παρουσία του ΟΤΕ στην ελληνική αγορά (5 εκατ. συνδρομητές, 400 καταστήματα πώλησης) αποτελούν δύο στοιχεία που μπορούν και πρέπει να αξιοποιηθούν από τη νέα εταιρία. Δεν θα πρέπει να αγνοηθεί βέβαια και η ισχυρή παρουσία των δύο ανταγωνιστών, οι συνδρομητές των οποίων έχουν φθάσει τις 600.000 και η κερδοφορία τους σε υψηλά επίπεδα. Η πιλοτική λειτουργία του δικτύου έχει αφετηρία το Σεπτέμβριο στη Θεσσαλονίκη και το Δεκέμβριο θα δοθεί σε εμπορική εκμετάλλευση στις ευρύτερες περιοχές Αθηνών - Θεσσαλονίκης - Πάτρας, με σταδιακή επέκτασή του στις άλλες πόλεις, εθνικούς δρόμους και νησιά.


Στη φωτογραφία μας ποζάρουν με φανερή ικανοποίηση οι κ.κ. Ν. Νιργιανάκης, Κ. Ανδρεόπουλος, Κ. Τσίρος (όρθιοι) και οι κ.κ. Η. Ζαράνης και Γ. Αντωνιάδης (καθιστοί).

1981:
Η ομάδα μπάσκετ INTERAMERICAN

Σήμερα που ο χορός των δισεκατομμυρίων στο Μπάσκετ είναι καθημερινή πράξη και οι ξένοι Μαύροι ή Λευκοί παίκτες άλλαξαν όλα τα δεδομένα στις ελληνικές ομάδες, κάνοντας το Μπάσκετ και προσιτό σε όλους και με οπαδούς φανατικούς, θυμήθηκα εκεί κάπου στο 1980-81 την προσπάθεια κάποιων φίλων του αθλήματος στην INTERAMERICAN, που είχαν δημιουργήσει μια καλή από κάθε ΑΠΟΨΗ ομάδα. ΟΛΟΙ ΤΟΥΣ ΕΙΝΑΙ ΥΠΕΡΟΧΟΙ και "στα σαλόνια και τα αλώνια" και στο γήπεδο και στη δουλειά. Στη φωτογραφία, για την ιστορία: ο Ν. Νιργιανάκης είναι σήμερα Δ/νων Σύμβουλος INTERTECH, ο Κώστας Ανδρεόπουλος Δ/νων Σύμβουλος MOBITEL. Ο κ. Τσίρος Δ/νση Στήριξης Δικτύου Πωλήσεων INTERAMERICAN. Ο Ηλίας Ζαράνης προϊστάμενος στον κλάδο πληρωμάτων πλοίων και ο Γαβριήλ Αντωνιάδης Γεν. Δ/ντής ALLIANZ Γενικών Ασφαλίσεων. Μπράβο τους!

Τη βραδιά συνάντησης των ασφαλιστών ΕΘΝΙΚΗΣ - ΑΣΤΕΡΑ, κατεβαίνοντας την οδό Κηφισίας να πάω στο Μέγαρο Μουσικής, είδα τον κ. Παύλο Ψωμιάδη παρέα με τον Γενικό Διευθυντή της ΑΣΠΙΣ κ. Κων/νο Καρατζά, μέσα σε μία αστραφτερή μαύρη Μερσεντές, που κυριαρχούσε ανάμεσα στα πολλά αυτοκίνητα που έπιασε το φανάρι κάπου εκεί στο "ΑΒ-Βασιλόπουλος". Κατέβαιναν κι αυτοί για την ιστορικής σημασίας συνάντηση - συγχώνευση ΕΘΝΙΚΗΣ-ΑΣΤΕΡΑ, απ' ό,τι διαπίστωσα λίγο αργότερα. Χάρηκα πάρα πολύ που τον είδα στο τιμόνι της ακριβής Μερσεντές. Ένιωσα μεγάλη ικανοποίηση, έτσι που μου ερχόταν να φωνάξω στους διπλανούς ότι αυτός προόδευσε, αγωνίσθηκε, πάλαιψε πολύ να φτάσει στην επιτυχία. Πουλούσε τσιγάρα, μικρός, πούλησε ασφάλειες με την τσάντα στο χέρι, τον έβλεπα με τα μάτια μου να φεύγει δώδεκα και μία τη νύχτα και επι



Ο Π. Ψωμιάδης.

Ο Γιώργος Φουφόπουλος, ένας από τους καλύτερους Managers ασφαλιστών, 7ος στην Ελλάδα ανάμεσα σ' όλες τις εταιρίες, 1ος στην εταιρία του μέσα σε μια επταετία (το 1990 έγινε ομαδάρχης), κατάφερε να φθάσει στην κορυφή εργαζόμενος με οργανωτικό μυαλό - και όχι με τα πόδια της τύχης. Σε πολλές ιδιαίτερες μεταξύ μας συζητήσεις θαύμασα τη συνεχή επεκτατική τάση του για την κορυφή, για τη γνώση, για τις καλές δημόσιες σχέσεις, για την ταύτισή του με το όνειρο της εταιρίας του για συνεχή πρωτοπορία. Είναι ένα καλό παράδειγμα προς μίμηση για όσα κάνει εκτός και εντός του γραφείου του, που αξίζει να γνωρίσουν οι συνάδελφοί του εντός και εκτός εταιρίας του. Σύντομα θα έχουμε τη χαρά να παρουσιάσουμε το έργο του.

47	7.114.680	9,41	
80	3.121.242	8,85	
98	2.221.922	7,34	
62	2.027.174	32,29	
60	1.420.428	4,79	
12	1.329.726	13,57	
25	902.863	18,72	
58	109.632	-55,02	16

Ο Γ. Φουφόπουλος.

μιά ναι δουλειά... Η χρυσή 20ετία 1977-1997 δεν είχε ροδοπέταλα στο δρόμο της, είχε πολύ ποδαρόδρομο μέχρι να πάει στη Μερσεντές και το "κάτω να έρθει πάνω"... Ακόμα και τώρα είναι πολλά τα αγκάθια και τα χτυπήματα "στα ίσα και στα ύπουλα" από επωνύμους και ανωνύμους... Οι ψηλές κορυφές έχουν χιόνια και αέρηδες και κεραυνούς.
Όμως τα γερά δέντρα αντέχουν... και ο Παύλος έχει γερές ρίζες μεσ' στην αγάπη των ανθρώπων του και των φίλων του... Σύντομα θα δούμε να απλώνεται ακόμα πιο πολύ, γιατί μπορεί και το αξίζει.

Στο προηγούμενο τεύχος μας, σελ. 14..., στο σχόλιό μας για τους 10 πρώτους Δ/ντές της χώρας, αδίκησε "ο δαίμων του τυπογραφείου" τον κ. Δημ. Καφετζόπουλο και έγραψε αντ' αυτού το όνομα Δημ. Κανελλόπουλος. Το σωστό λοιπόν να λέγεται: 9ος Δ/ντής της χώρας ο κ. Δ. Καφετζόπουλος της ΝΝ, ένα από τα πιο αξιόλογα στελέχη - Manager της ελληνικής αγοράς.

Αιφνιδιαστικοί έλεγχοι του ΙΚΑ σε Περιστέρι και Έδεσσα έδειξαν "μαύρη εργασία" για τους 413 από τους 751 εργάτες, εκ των οποίων μόνο 171 ήταν αλλοδαποί. 413 λοιπόν βρέθηκαν ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΤΟΙ!
Δηλαδή το 55%! Ήθελα να' ξερα ΠΟΤΕ επιτέλους θα νιώσουν οι ασφαλιστές καλές μέρες για να κάνουν μεγάλες παραγωγές.
Ανασφάλιστοι εργαζόμενοι, υπασφάλιση στους ασφαλισμένους, ελλιπείς υπηρεσίες από δημόσιους οργανισμούς, έργα ΑΘΗΝΑ 2004, όλα είναι υπέρ των ασφαλιστών. ΜΗΠΩΣ η ασφαλιστική αγορά δεν είναι του ΥΨΟΥΣ που θάπρεπε να είναι;

Το 2010 θα είναι ο χρόνος που θα κορυφωθούν όλα τα θέματα και προβλήματα που αφορούν τις συντάξεις και τα ταμεία στην Ελλάδα, που αυτή την εποχή δίνει συντάξεις αναπηρίας στο 35% του πληθυσμού(!!!) και οι ειδικές ρυθμίσεις και τα προνόμια είναι τέτοια και τόσα που κάνουν όλο το σύστημα διάτρητο και τόσο περίπλοκο που μόνο η... κατάρρευσή του ίσως είναι η καλύτερη λύση...

Σύμφωνα με τον καθηγητή Καρδιολογίας κ. Στεφανίδη Χριστ., στην Ελλάδα τουλάχιστον ένα εκατομμύριο Έλληνες ακολουθούν θεραπευτική αγωγή για την υπέρταση. Κάθε χρόνο 40.000 άτομα εκδηλώνουν στεφανιαία νόσο και 10.000 καταλήγουν σε έμφραγμα. Οι καρδιοπάθειες είναι το πρώτο πρόβλημα υγείας στην Ελλάδα.

Η 27χρονη Ελληνοαυστραλέζα Βάσω Αποστολοπούλου, που το εμβόλιό της έδωσε νέες ελπίδες σε εκατομμύρια καρκινοπαθείς ανά τον κόσμο, συμπεριλήφθηκε στην κατάσταση των "2000 προσωπικοτή-



των του 20ου αιώνα" (έκδοση του Oxford University Press), που θα κυκλοφορήσει στο τέλος του χρόνου. Στο εργαστήριό της πειραματίζεται 18 ώρες το 24ωρο! Θέλουμε να πάμε στο 10ο σκαλοπάτι για να πούμε ότι νικήσαμε τον καρκίνο. Είμαστε αυτή τη στιγμή στο 8ο, δήλωσε σε συνέντευξή της στην ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ. Μεταξύ των άλλων είπε και τα εξής: "Όλοι οι άνθρωποι φοβούνται τον καρκίνο. Ακόμα φοβίζει και η ιδέα, και η λέξη. Τα δεδομένα όμως έχουν αλλάξει. Η ιατρική έχει κάνει τεράστια άλματα προόδου και αν κάποιος προσβληθεί από μια μορφή καρκίνου δεν θεωρείται πλέον καταδικασμένος σε θάνατο. Εμένα με φοβίζει ο πόλεμος και η ανθρώπινη δυστυχία... Αισθάνομαι Ελληνίδα όσο και Αυστραλέζα... Λατρεύω την Ελλάδα και ακούω Θεοδωράκη, Καζαντζίδη... Καρρά. Είμαι Παναθηναϊκός"...
Μπράβο σε όλα της!

Η διαδικασία του ιατρείου ελέγχου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος στο ΥΓΕΙΑ μήπως παραβαίνει ιατρικούς κανόνες και πρακτικές με τον τρόπο που γίνεται; Ο γιατρός της ΕΑΕΕ που λαμβάνει το ιατρικό ιστορικό του ασθενούς μήπως παραβαίνει κανόνες ιατρικού απορρήτου; Μήπως γίνεται το ίδιο και με τις "υπαλλήλους υπηρεσίας" των ασφαλιστικών εταιριών στις πληροφορίες; Ρωτάμε... μήπως οι ασφαλιστικές εταιρίες, στην προσπάθειά τους να λιγοστέψουν τα γενικά τους έξοδα, υπερβαίνουν κάποια όρια δεοντολόγιας; Και ακόμα ρωτάμε πόσο καλή είναι η σχέση εταιριών με τους γιατρούς; Γιατί άλλο "γιατροί" άλλο "νοσοκομείο"...

Πολλά τα θεμιτά και αθέμιτα γύρω από τη... ΘΕΜΙΔΑ

Ο μέσος όρος παραμονής ασθενών στο Υγεία ήταν 3,95 μέρες το 1996, με προσέλευση 20.688 εσωτερικών ασθενών. Ο κύκλος εργασιών το 1996 ανήλθε σε 13 δισ. (αύξηση 20,5%) και τα κέρδη ήταν 1.134 εκ. δρχ. Πρόεδρος του Επιστημονικού Συμβουλίου υγείας είναι ο καθηγητής Πλάτων Κεχαγιάς και πρόεδρος του Δ.Σ. του Υγεία ο καθηγητής Ε. Βορίδης. Το ΝΑΙ φιλοξενεί κατά καιρούς άρθρα του καθηγητή Δημ. Λινού, Δ/ντή χειρουργικής κλινικής στο Υγεία (στην εφημερίδα "ΤΑ ΝΕΑ" δημοσιεύθηκε πρόσφατα οικογενειακό πορτρέτο), ο οποίος με ποικίλους τρόπους συνέβαλε και συμβάλλει σε γενικότερους προβληματισμούς γύρω από τα θέματα υγείας και ίσως μια πρόσκλησή του για κάποια ομιλία από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών - κυρίως η Επιτροπή Ζωής - πολύ θα ωφελούσε τον κλάδο. Ο Δημ. Λινός είναι υπεύθυνος και ενός προγράμματος μετεκπαιδευτικών μαθημάτων χειρουργικών κλινικών - χειρουργικές βραδιές - με πολύ δημιουργικό έργο επ' ωφελεία γιατρών και ασθενών. Τώρα που τα θέματα υγείας και κυρίως το κόστος της υγείας παίρνουν δραματικές διαστάσεις, οι ασφαλιστές χρειάζονται εκτός των άλλων και καλές δημόσιες σχέσεις και συνεργασία με τους γιατρούς. Κύριε Καραλή, Κύριε Καπουράνη, κύριοι του ΕΙΑΣ, της ΕΑΕΕ, ξεκινήστε την προσπάθεια ΤΩΡΑ... Ο κλάδος ζωής ίσως είναι ο κλάδος που αδικείτε περισσότερο σε σχέση με το έργο που προσφέρει, εξαιτίας του αυτοκινήτου. Γι' αυτό και επείγει να "βγει" έξω, κοντά στους πελάτες και το κοινό.

Πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Marketing (Ε.Ι.Μ.) είναι ο Μιχάλης Μαυροβουνιώτης, Δ/ντής Marketing του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE, και πρόεδρος του συνεδρίου "2ο Ασφαλιστικό Forum", που θα γίνει με συνδιοργάνωση της LIMRA και του Ε.Ι.Μ., 6-7 Απρ. 1998.
Συγχαρητήρια και καλή επιτυχία σε όλα ευχόμαστε στον φίλο Μιχάλη, που τόσα προσφέρει άμεσα και έμμεσα στον ασφαλιστικό κλάδο.



Μεταξύ των άλλων Ελλήνων που γεννήθηκαν στη χώρα της Αιγύπτου και διαπρέπουν στην Ελλάδα και το εξωτερικό, η Εφημερίδα των Αιγυπτιωτών, που εκδίδει ο Γιώργος Ξενουδάκης, όργανο των επαναπατρισμένων Ελλήνων της Αφρικής, παρουσιάζει στο φύλλο 23, 5/9/97 και τον μεγάλο ασφαλιστή μας Παλαιολόγο Ιωάννη, του Δούκα. Ο αγαπητός σε όλους Γιάννης Παλαιολόγος γεννήθηκε στην Αλεξάνδρεια της Αιγύπτου το 1914. Έγγαμος, έχει ένα γιο, τον Δούκα, που με τόση επιτυχία πολιτεύεται περί τα ασφαλιστικά, και μια κόρη. Από το 1934 έως το 1963 ήταν αντιπρόσωπος αλλοδαπών ασφαλιστικών εταιριών της Αιγύπτου. Από το 1963 είναι στην Ελλάδα, ιδρυτής της Ελληνοβρεταννικής. Μιλά αγγλικά, γαλλικά, ιταλικά, αραβικά, ελληνικά. Στο ίδιο φύλλο της εφημερίδας παρουσιάζεται και ο γιος του, Παλαιολόγος Δούκας-Παύλος, που γεννήθηκε στην Αλεξάνδρεια και αυτός, το 1952, και διαπρέπει σήμερα στα ασφαλιστικά δρώμενα της Ελλάδας.
Πατέρας και γιος Παλαιολόγος είναι καλοί πρεσβευτές της Αλεξάνδρειας αλλά και του ασφαλιστικού κόσμου, άνθρωποι με έργο. Πατέρας και γιος Παλαιολόγος είναι για μας στο ΝΑΙ σημαντικοί και τους ταιριάζει μια αφιέρωση ποιήματος του Αλεξανδρινού Καβάφη, με τίτλο "Βυζαντινός άρχων, εξόριστος, στιχουργών":

Οι ελαφροί ας με λέγουν ελαφρόν.
Στα σοβαρά πράγματα ήμουν πάντοτε επιμελέστατος. Και θα επιμείνω, ότι κάνεις καλλίτερά μου δεν γνωρίζει
Πατέρας ή Γράψας ή τους Κανόνας των Συνόδων, εις κάθε αμφιβολίαν του ο Βοτανειάτης, εις κάθε δυσκολίαν στα εκκλησιαστικά εμένα συμβουλεύονταν, εμένα πρώτον.
Αλλά εξόριστος εδώ (να όψεται η κακεντρεχής Ειρήνη Δούκαινα), και δεινώς ανιών, ουδόλως άτοπον είναι να διασκεδάξω εξάστιχα και οκτάστιχα ποιών - να διασκεδάζω με μυθολογήματα Ερμού και Απόλλωνος και Διονύσου ή Ηρώων της Θεσσαλίας και της Πελοποννήσου και να συνθέτω ιάμβους ορθότατους, όπως - θα μ' επιτρέψετε να πω - οι λόγιοι της Κωνσταντινουπόλεως δεν ξέρουν να συνθέσουν.
Αυτή η ορθότης, πιθανόν, είν' η αιτία της μομφής.
Υπάρχουν ωραίοι άνθρωποι γύρω μας, αλλά λίγοι έχουν μάτια να δουν και να χαρούν την παρουσία τους...



Ο πρόεδρος του Δ.Σ. Καθ. Ε. Βορίδης.

Ο πρόεδρος του Επιστ. Συμβουλίου Π. Κεχαγιάς.

Στην ομιλία της στο Μέγαρο Μουσικής, στη συνάντηση συγχώνευσης ΕΘΝΙΚΗΣ - ΑΣΤΕΡΑ, η Βάσω Παπανδρέου, Υπουργός Ανάπτυξης, όταν έφτασε να μιλήσει για το Bancassurance, πήγε να βάλει άλλη λέξη αλλά δεν της βγήκε ελληνικά να πει Τραπεζασφάλιση και ανέφερε Bancassurance. Όπως και να έχει το πράγμα, γεγονός είναι ότι το Bancassurance μπήκε στη ζωή των τραπεζικών και ασφαλιστικών εταιριών και θα ταλαιπωρήσει πολλούς μέχρι να βρουν το δρόμο τους. Στην ίδια συνάντηση είδα τους Αιτωλοακαρνάνες Βουλευτές Χρ. Ροκόφυλλο και Μπαλτά... Ήταν από τιμή για τον Αγρινιώτη Κώστα Σταμούλη, από υπηρεσιακή ανάγκη ή από φόβο καθόδου στην πολιτική του υποδιοικητή Σταμούλη, που τόσο δημιουργικά πολιτεύεται περί τα οικονομικά της ΕΤΕ;
Κανείς δεν θα μάθει... Η Εθνική Ασφαλιστική ιδρύει πάντως Δ/νση Bancassurance και σύντομα θα έχουμε τις απόψεις του κ. Σταμούλη για το Bancassurance αλλά και για πολλούς, ενδιαφέροντες νέους στόχους της Εθνικής.





Κ. Σταμούλης

Παίνει και στην κινητή τηλεφωνία με τον ΟΤΕ η ΕΘΝΙΚΗ... Όταν πριν μια πενταετία και πλέον έμπαινε ο Κοντομηνάς στα κινητά με την STET, κάποιοι "μουρμούριζαν" για τα ανοίγματά του... Τώρα τι θα πούνε;

Μεγαλύτερη Τράπεζα είναι η Bank Of Tokyo (Ιαπωνία). Δεύτερη η Deutsche Bank, 3η η Sumitomo Bank. Στις 50 πρώτες: 21 είναι ιαπωνικές, 14 γερμανικές, 11 γαλλικές, 10 των ΗΠΑ, 7 ιταλικές, 7 βρετανικές, 5 ισπανικές, 4 καναδικές, 4 κινεζικές, 3 αυστραλικές, 3 βελγικές, 3 ελβετικές, 3 ολλανδικές, 2 σουηδικές, 1 βραζιλιανή.

"Σήμερα που οι κλασικές μορφές επένδυσης δεν αποδίδουν σημαντικά κέρδη, η Scoplife έχει προϊόντα που εγγυώνται υψηλές αποδόσεις και ασφαλιστικές καλύψεις", δήλωσε ο Δ/νων Σύμβουλος και Γενικός Δ/ντής της κ. Τσούνης. Η Scoplife δραστηριοποιείται στον τομέα του Bancassurance με καλά αποτελέσματα, σε συνεργασία με την Εγνατία Τράπεζα. Η ωρίμανση των καταναλωτών και ο ανταγωνισμός που εντείνεται συνεχώς υποχρεώνουν τις εταιρίες να βελτιώσουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους. Είναι γεγονός ότι η Scoplife ξεκίνησε πρώτη τα Unit Linked συμβόλαια και ότι έκανε και κάνει σημαντικές προσπάθειες να κρατιέται ψηλά στην ποιότητα των υπηρεσιών της προς τους πελάτες και ασφαλιστές της. Ο κ. Τσούνης συνδυάζει μακρόχρονη εμπειρία στον ασφαλιστικό χώρο και ακαδημαϊκές γνώσεις που ταιριάζουν στις σημερινές υψηλές απαιτήσεις των καθηκόντων του, που τα ασκεί με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Πέρυσι η Scoplife αύξησε περίπου 90% την παραγωγή της και το μερίδιό της στην αγορά.



Ο κ. Τσούνης.

Τώρα είναι στιγμή να βγει μια ασφαλιστική εταιρία μ' ένα φυλλάδιο ενημερωτικό για τον αλκοολισμό και να μοιράζει... Και μάλιστα να ενημερώνει τι γίνεται στις άλλες χώρες... Υπάρχουν πολλές προτάσεις... Ενδεικτικά αναφέρουμε ότι στην Αυστρία αφαιρείται η άδεια ένα διάστημα για συμμόρφωση και επιβάλλεται εκμάθηση εκ νέου οδήγησης, στη Δανία κατάσχεται το αυτοκίνητο αν ο οδηγός υποπέσει πολλές φορές στο παραστράτημα, ενώ του αφαιρείται και το δίπλωμα δια παντός, στη Σουηδία μεγάλα πρόστιμα και αφαίρεση άδειας, στη Μ. Βρετανία αφαιρείται άδεια και φυλάκιση, στην Ολλανδία όταν γίνει θανατηφόρο δυστύχημα κατάσχεση κ.λπ.

Παράνομες και καταχρηστικές έκρινε το Πρωτοδικείο τις αυξήσεις στα ασφάλιστρα νοσοκομειακής περίθαλψης και καταδίκασε την "ΑΣΤΗΡ" με 20 εκ. πρόστιμο... Μήπως είναι καιρός η ένωση ασφαλιστικών εταιριών να καταθέσει συγκριτικά τιμολόγια προ και μετά την εμφάνιση καρτών νοσηλείας, όπου φαίνονται οι αυξήσεις τιμών των νοσοκομείων, κλινικών και χειρουργικών επεμβάσεων;

Σημαντικά χαρακτήρισε τα αποτελέσματα του πιλοτικού προγράμματος της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ ο γενικός δ/ντής της Εμπορικής τράπεζας κ. Γ. Μιχελής, σύμφωνα με το οποίο μπήκαν και κάνουν δουλειές ασφαλιστικές σε 70 υπ/τα της Εμπορικής Τράπεζας.
Το επόμενο βήμα είναι να δουλέψουν πάνω στο πελατολόγιο κάθε υπ/τος. Όσον αφορά κάτι που γράφτηκε, ότι στα άμεσα σχέδια του Ομίλου είναι η συγχώνευση της METROLIFE με τον Φοίνικα, είναι λάθος... δεν υπάρχει τώρα τέτοια σκέψη...

Γλυκειά και χαμογελαστή θα μείνει στη μνήμη εκατομμυρίων ανθρώπων η Πριγκίπισσα Νταϊάνα... Έφυγε πάνω στα νιάτα της, αρνούμενη τον γερασμένο κόσμο, την ψευτιά του και τα "δήθεν" του. Έμεινε ο κόσμος να ζει στα "παραμύθια" του, στην υποκρισία, στη διχασμένη συμπεριφορά... στη "διπλή ζωή", στη μιζέρια των ΜΜΕ... Είναι τόσο ψεύτης ο κόσμος μας που καμιά φορά και το ατύχημα αλλάζει νοήμα...

Σε δύσκολες στιγμές εξισώνονται όλοι. Πλούσιοι και φτωχοί, διάσημοι και αφανείς... Κάποτε, όταν ήμουν πωλητής ασφαλειών κι αργότερα Manager Ασφ/τών ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΣ Α, όπως λάθος έγραφαν οι νομικοί στη σύμβασή μου, τότε



Τώρα που το Bancassurance μπαίνει και δίνει και παίρνει στην ασφαλιστική αγορά, είναι χρήσιμο να γνωρίζουν οι ασφαλιστές την οικονομική κατάσταση των ελληνικών τραπεζών. Ο πίνακας έχει αρκετά στοιχεία που πρέπει να μάθουν οι ασφαλιστές:

Οικονομική κατάσταση ελληνικών τραπεζών το 1996

ΤΡΑΠΕΖΕΣ	ΕΝΕΡΓ. ΣΕ ΕΚΑΤ. ΔΡΧ.	ΚΑΤΑΘ.-REPOS ΣΕ ΕΚ. ΔΡΧ.	% ΜΕΤΑΒ. ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟ '95	ΣΕΙΡΑ ΚΑΤΑΤΑΞΗΣ '96	ΧΟΡΗΓ. ΣΕ ΕΚΑΤ. ΔΡΧ.	% ΜΕΤΑΒ. ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟ '95	ΚΑΘ. ΚΕΡΔΗ ΣΕ ΕΚΑΤ. ΔΡΧ.	% ΜΕΤΑΒ. ΣΕ ΣΧΕΣΗ ΜΕ ΤΟ '95	ΣΕΙΡΑ ΚΑΤΑΤΑΞΗΣ '96	% ΑΠΟΔΟΤ. ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ
ΕΘΝΙΚΗ	8.357.347	7.114.680	9,41	1	1.916.303	11,66	0	-100,00	21	0,00
ΑΓΡΟΤΙΚΗ	3.779.280	3.121.242	8,85	2	2.222.385	7,27	13.263	-16,07	4	6,55
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	2.961.698	2.221.922	7,34	3	1.094.309	22,48	12.071	-53,98	5	6,65
ΑΛΦΑ ΠΙΣΤΕΩΣ	2.741.062	2.027.174	32,29	4	884.669	25,16	60.396	18,90	1	46,71
ΚΤΗΜΑΤΙΚΗ	2.280.560	1.420.428	4,79	5	866.032	7,62	36.083	79,83	3	54,37
ΙΟΝΙΚΗ	1.797.012	1.329.726	13,57	6	453.071	15,44	2.164	-84,15	10	2,48
ΕΡΓΑΣΙΑΣ	1.111.825	902.863	18,72	7	411.553	33,40	44.834	19,72	2	67,15
ΕΤΒΑ	740.358	109.632	-55,02	16	490.739	-19,57	-91.380	49,65	25	-81,41
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ - ΘΡΑΚΗΣ	420.502	340.291	30,94	8	175.877	25,01	0	-100,00	22	0,00
ΓΕΝΙΚΗ	375.904	303.244	15,46	10	162.761	11,60	42	-99,37	19	0,29
ΚΡΗΤΗΣ	370.691	317.508	-	9	192.950	-	-221	-	23	-0,53
ΕΥΡΩΠΕΝΔΥΤΙΚΗ	304.564	161.981	31,93	13	85.940	34,34	4.712	22,61	7	14,41
ΧΙΟΥ	236.392	185.366	11,54	11	102.543	26,15	2.106	20,00	11	25,48
INTERBANK	196.487	174.488	22,97	12	86.459	25,94	1.728	68,91	12	18,27
ΠΕΙΡΑΙΩΣ	188.295	141.880	51,52	14	93.244	38,71	3.203	39,02	9	19,96
ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ	139.608	113.385	15,04	15	65.440	22,71	959	-48,13	14	6,64
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΛΑΪΚΗ	130.426	93.470	52,23	19	36.659	112,90	768	14,46	15	10,45
ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ	123.756	107.744	25,97	17	87.466	23,42	3.550	25,80	8	52,32
ΕΓΝΑΤΙΑ	114.391	92.234	13,49	20	67.866	62,91	334	-	16	5,58
CREDIT LYONAIS	112.812	29.342	-26,00	23	37.884	36,48	936	-	13	56,93
ΑΘΗΝΩΝ	109.996	98.084	5,77	18	51.487	12,58	-8.78	-	24	-13,84
ΑΤΤΙΚΗΣ	109.891	85.393	14,33	21	58.728	13,13	177	-86,60	18	2,17
ΕΤΕΒΑ	105.136	2.288	-51,06	25	41.077	15,57	6.665	14,53	6	21,05
ΔΩΡΙΚΗ	54.851	36.919	48,68	22	30.347	70,27	333	156,15	17	6,14
ΑΣΠΙΣ	38.983	27.515	14,51	24	21.975	46,52	28	-67,06	20	0,45
ΣΥΝΟΛΟ ΤΡΑΠΕΖΩΝ	26.901.927	20.558.699	11,63		9.757.744	13,05	102.100	-38,96		8,24

Πηγή: ICAP



λοιπόν συνεχώς υπενθύμιζα αυτή την απλή αλήθεια. Μπροστά στην αρρώστια, στο ατύχημα, στο θάνατο, όλοι είναι ίσοι. Σε στιγμές οδύνης, Βαρδινογιάννηδες και φτωχοί εργάτες είναι ίδιοι. Οι πελάτες αγόραζαν εύκολα ασφάλειες ζωής μ' αυτό το επιχείρημα.

Ο Γιάννης Βαρδινογιάννης (Τζίγγερ) είχε μια περιπέτεια μετά την κατάδυσή του στην Ανάφη, όπου κινδύνεψε. Στον αποστειρωμένο θάλαμο του νοσοκομείου, δίπλα του, γεμάτη πόνο, η Μαριάννα, η μάνα του, η Μελίσσα, η γυναίκα του, τ' αδέλφια του, ο πατέρας του και απλοί άνθρωποι που αγάπησαν το παιδί του Βαρδή απ' την Επισκοπή Ρεθύμνου. Τον Τζίγγερ τον απλό, τον καταδεκτικό, που ποτέ δεν το 'παιξε μεγάλος ή πλούσιος ή πλεϋμπόι, αλλά είχε τα δικά του όνειρα, με αγώνες, γυμναστήρια, ράλλυ και καταδύσεις. Η μάνα του πήγε στην Τήνο να ευχαριστήσει την Παναγία... Η Ελλάδα έπρεπε να καμαρώνει για τα επιτεύγματα των Βαρδινογιάννηδων αλλά, δυστυχώς... ζηλεύει τα παιδιά της και εν ζωή ένα καλό λόγο δεν λέει ποτέ... Δεν πειράζει...

Σύμφωνα με πίνακα που δημοσίευσε η "The Wall Street Journal", πρώτη ασφαλιστική εταιρία του κόσμου είναι η Nippon Life (Ιαπωνία). Στον πίνακα των 50 πρώτων, 22 εταιρίες είναι των ΗΠΑ, 9 Ιαπωνίας, 7 Βρετανίας, 4 Γαλλίας, 3 Ολλανδίας, 2 Γερμανίας, 1 Ιταλίας, 1 Ελβετίας, 1 Καναδά.
Η AXA είναι 4η, η Allianz 5η, το ING 9ο, το AIG 11ο, η Zurich 17η, η Commercial Union 22η, η Generali 25η, η Aahener & Munchener 44η.

Με απόφαση της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς ορίζεται ότι αποκλειστικά υπεύθυνες για την επιλογή προσώπων που πωλούν μερίδια Α/Κ για το ήθος και τις πράξεις τους θα είναι οι εταιρίες διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Εάν, δηλαδή, ο πωλητής - συνεργάτης αντιπρόσωπος "ρίξει" τον πελάτη, τα σπασμένα θα πληρώσει η ΑΕΔΑΚ... Λέτε η εξυγίανση στην ασφαλιστική αγορά να ξεκινήσει από κει; Αχ, μωρέ, αυτό το Bancassurance, μπελάδες που έβαλε σε μερικούς μ' αυτά τα ανακατέματα των τραπεζασφαλιστικών δικτύων και προϊόντων! Θυμάστε κάποιες εποχές που κάποιοι ασφαλιστές έταζαν (με υπογραφή) 90% κέρδος στα Αμοιβαία; Θυμάστε που κάποιοι έκαναν στραβά μάτια; Τώρα νέοι μπελάδες μπήκαν στους Δ/ντές Πωλήσεων. Άντε να τους μαζέψεις τόσες χιλιάδες εδώ κι εκεί... Και μ' αυτούς που συνεργάζονται με γραφεία έξω, δικά τους ή χρηματιστών;

Πάνω από 1000 αυτοκίνητα πουλιούνται τον μήνα με καταναλωτικό δάνειο και αφορούν 3 δισ. περίπου εκταμιεύσεις απ' τις τράπεζες, που βάζουν τους όρους τους. Μήπως οι ασφαλιστές πρέπει να κάνουν "πακετάκια" ασφάλισης Ζωής γι' αυτά τα δάνεια που αν συμβεί το μοιραίο κάποιοι κληρονόμοι θα τρέχουν με τα πόδια και όχι με το αυτοκίνητο, που δεν τους ανήκει - να ξεμπερδέψουν;

"Αγανακτισμένοι Ασφ. Σύμβουλοι" της ΑΣΤΗΡ, με ανώνυμη ανοιχτή επιστολή προς τον ασφαλιστικό τύπο και κοινοποίηση στους συνδικαλιστικούς φορείς και το Υπουργείο Εμπορίου, εκθέτουν τα σημαντικά κατ' αυτούς προβλήματα με τη συγχώνευση ΑΣΤΕΡΑ-ΕΘΝΙΚΗΣ. Μεταξύ των άλλων ρωτάνε τι θα γίνει το χαρτοφυλάκιό τους και με τι καθεστώς σύμβασης θα συνεχίζει, το παλιό ή το νέο; Τι θα γίνει με τις προμήθειες συμπληρωματικών κινδύνων, τι θα γίνει αν η νέα εταιρία διαφοροποιεί τα ποσοστά προμηθειών όταν το θελήσει κ.ά. Πολλοί ασφαλιστές, λένε στην επιστολή τους, αισθάνονται ότι οι κάποιοι επικεφαλής τεχνοκράτες στο βωμό της καρέκλας τους είναι έτοιμοι να τους "πουλήσουν" και κρύβονται αυτή τη δύσκολη στιγμή που έπρεπε να είναι κοντά τους... Το θέμα είναι μεγάλο και λένε ότι θα επανέλθουν και θα αντισταθούν ακόμα και με νομικά μέσα... Συνιστούμε ψυχραιμία και νηφαλιότητα...

Ο φοιτητής στο Πανεπιστήμιο CITY του Λονδίνου, στον Τομέα Ασφαλίσεων και Επενδύσεων, Κώστας Γιαννιώτης, ο διάδοχος, είναι πλέον επί πτυχίω φοιτητής, όχι μόνον των Ασφαλίσεων και Επενδύσεων, αλλά και της Ακαδημίας Ασφαλιστών του Λονδίνου, το γνωστό και επιθυμητό C.I.I. των Επιστημόνων Ασφαλιστών! Του ευχόμαστε "να κόψει το νήμα" λήψης των Πτυχίων του επιτυχώς και ταχέως! Εν τω μεταξύ, ο Αθαν. Καράμπελας, Δ/ντής Μηχανοργάφησης και Ηλεκτρονικών Μέσων, εξελέγη Αντιπρόεδρος Δ.Σ. της Εταιρίας Ζωής και Βοηθός Γενικού Δ/ντού. Καλή επιτυχία στο έργο του.

Νέο τηλεφωνικό κέντρο - ΖΗΜΕΝΣ - απέκτησε η INTERNATIONAL LIFE, το 7206100. Νέες εποχές, νέες τεχνολογίες, νέες μορφές εξυπηρέτησης πελατών.

Άποψη του Επιτρόπου αγροτικής πολιτικής, Αυστριακού κ. Φραντς Φίσλερ, είναι ότι οι Ευρωπαίοι αγρότες είναι επιτακτική ανάγκη να γίνουν ανταγωνιστικοί, να συνηθίσουν να σκέφτονται σαν επιχειρηματίες και να προσφέρουν προϊόντα άριστης ποιότητας, να ενδιαφέρονται για το περιβάλλον. Με τις συνθήκες τις σημερινές, οι Έλληνες αγρότες, που περιμένουν τις απεργίες για επιδοτήσεις, που ρίχνουν με τον τενεκέ τα φάρμακα στα κηπευτικά να μεγαλώσουν γρήγορα, που περιμένουν υψηλές τιμές για όλα, μάλλον είναι ΕΚΤΟΣ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΠΟΥ ΕΡΧΕΤΑΙ. Όταν όλα εξαρτώνται απ' τον ΘΕΟ και από τους συνδικαλιστές, το μέλλον προδιαγράφεται δύσκολο. Φέτος στην Κρήτη φάγαμε ντομάτες Φινλανδίας και όλοι "μουγγάθηκαν" στο να το πούνε. Πεπόνια Ισπανίας και Τουρκίας είναι γεμάτα τα μανάβικα. Μέχρι και λάδι (δικό μας) εξάγεται χύμα και επιστρέφει συσκευασμένο από Ιταλία και Ισπανία... Η ασφάλιση σαν πράξη οικονομικής ανεξαρτησίας είναι και βοήθεια για ατομική ανεξαρτησία και αξιοπρέπεια, μαζί με τη μετάβαση στο "επιχειρηματικό πνεύμα" του αγρότη. Κύριε Λυσιμάχου και κύριε Παπαγεωργίου, που έχετε στα χέρια σας την τύχη του Ομίλου ΑΤΕ και των ασφαλιστικών του εταιριών, κάντε ένα μεγάλο βήμα προόδου, ενημερώνοντας τον αγροτόκοσμο με κάθε τρόπο τι σημαίνουν όλα αυτά που υπαινίσσεται ο κ. Φίσλερ, για αλλαγή λόγω πλαισίου GATT. Και κυρίως ΔΕΙΞΤΕ ΟΤΙ ΧΩΡΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗ δεν μπορεί να γίνει τίποτα στο μέλλον. Θα είναι μεγάλη η προσφορά σας, αν τουλάχιστον ΕΝΗΜΕΡΩΘΕΙ ο αγρότης τώρα για το ΤΙ, ΠΟΙΟΣ και ΠΩΣ θα τον προστατεύσει τα επόμενα χρόνια. Οι ασφαλιστικές εταιρίες της ΑΤΕ έχουν και γνώση και εμπειρία και ανθρώπους και πόρους να αναλάβουν αυτό το έργο... Ανασφάλιστοι αγρότες είναι καταδικασμένοι στην αφάνεια αγρότες. Κύριε Λυσσιμάχου, το θέμα ΕΠΕΙΓΕΙ. Ελπίζουμε και περιμένουμε πολλά από σας.



Ο κ. Λυσιμάχου.

Μπήκα στο Νοσοκομείο στις 9/7/97 για 2 μέρες, για πρόβλημα με "πέτρες" στα νεφρά. Εκτός των προσωπικών μου ασφαλειών, που με κάλυψαν 100% και ΑΜΕΣΑ, ΑΥΘΗΜΕΡΟΝ, έκανα και δήλωση στο ΤΕΒΕ, που ήθελε δήλωση εντός 48 ωρών, μαζί με το βιβλιάριο και σημείωμα με σφραγίδα και υπογραφή ιατρού. Αρχές Οκτωβρίου δεν είχα είδηση ούτε λεφτά απ' το ΤΕΒΕ... Αλλά και στο ΙΚΑ, που ο πατέρας μου έκανε μια εγχείρηση κοίλης την ίδια εποχή και απευθύνθηκε με βιβλιάρια και δηλώσεις, του είπαν τον Ιούλιο να περάσει Σεπτέμβριο λόγω αδειών προσωπικού... Ούτε και το ΙΚΑ πλήρωσε ακόμα...
ΚΑΙ ΟΛΑ ΑΥΤΑ ΔΕΝ ΜΕ ΠΕΙΡΑΖΟΥΝ. ΜΕ ΠΕΙΡΑΖΕΙ ΠΟΥ ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΒΡΙΣΚΟΥΝ ΠΕΛΑΤΕΣ ΜΕ ΤΕΤΟΙΕΣ ΣΥΝΘΗΚΕΣ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΥΓΕΙΑΣ.

Σημειώστε παρακαλώ το όνομα του νέου Γενικού Δ/ντού της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, κ. Ι. Γαλανόπουλου, ανώτατου διοικητικού στελέχους της ALPHA ΤΡΑΠΕΖΗΣ ΠΙΣΤΕΩΣ. Η τοποθέτησή του είναι το ξεκίνημα πολλών αλλαγών στην ασφαλιστική αγορά. Είναι το ΑΦΕΝΤΙΚΟ του νέου Ομίλου, μήπως;

Να συγχαρούμε ακόμα μια φορά τον κ. Μελά Γιαννιώτη, τον Έλληνα Μακεδόνα που τιμά τον κλάδο και την Ηρωική Ελληνική Γη με την παρουσία του και τις συνεχείς προσπάθειές του στον επαγγελματικό και εθνικό χώρο για κάτι καλύτερο. Έμπρακτα συνεχίζει να υπερασπίζεται την πατρίδα μας με κάθε τρόπο και με τη δύναμη του ονόματος της εταιρίας του. Μερικοί μείνανε στη συγκέντρωση διαμαρτυρίας για το όνομα και μετά "βολεύτηκαν" στα πλαστικά συνθήματα. Θέλει αρετή και τόλμη να υπερασπίζεσαι την Ελλάδα όπου και όπως μπορείς. Παρακολουθούμε την προσπάθειά του με την ασφαλιστική εταιρία της Ελβετίας "WINTERTHUR" και τον αντιπρόσωπό της Avus Hellas, Δ. Παρασκεύοπουλος Ε.Ε., Πανεπιστημίου 56, τηλ.: 01-3822562, Αθήνα, για να σταματήσει η κυκλοφορία προπαγανδιστικού φυλλαδίου εναντίον της Μακεδονίας... Περιμένουμε να δούμε τι θα κάνουν οι Έλληνες αντιπρόσωποι και θα επανέλθουμε στο θέμα που έθιξε και το ΝΑΙ, τεύχος 47 σελ. 98. Περιμένουμε και την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, να δούμε τι μπορεί να δηλώσει. Όχι μόνο καταγγελίες για τα ασφαλιστήρια, κύριοι... Στην Ελλάδα ζείτε.

Η Μαρίλντα Κουβοπούλου και η Λουκία Ζαχάρωφ της Scoplife (Δ/νση Marketing) επιμελούνται και εκδίδουν ένα απ' τα καλύτερα περιοδικά επικοινωνίας του ασφαλιστικού χώρου. Έχει απ' όλα στην ύλη του. Σε κάθε τεύχος υπάρχουν ΟΛΑ όσα χρειάζεται να δει και να πληροφορηθεί κάποιος. Μιλάμε για τα περιεχόμενα και ΔΕΝ ΜΑΣ ΝΟΙΑΖΟΥΝ τα ιλουστρασιόν χαρτιά και το ακριβό εξώφυλλο. Εντάξει; Μπράβο τους! Έχουμε ανάγκη το ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ και τα καταφέρνουν πάντα να έχουν περιεχόμενο στα Περιεχόμενα!

Είναι αξιοπρόσεκτο και το εξής σημαντικό στις πρώτες εταιρίες της αγοράς. Οι INTERAMERICAN και NN, η 1η και η 2η εταιρία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, εισπράττουν κανονικά τα ασφάλιστρα με μία απόκλιση κάτω από το 10%. Η NN εισπράττει το 92,6% των οφειλόμενων και η INTERAMERICAN το 91,6%, δηλαδή έχουν γνήσιο ρευστό χρήμα στα ταμεία τους για τις υποχρεώσεις τους. Η ALICO το 82,6% και η ΕΘΝΙΚΗ το 63,7%. Έχουν μεγάλη σημασία αυτά τα νούμερα, αν σκεφθούμε ότι υπάρχουν εταιρίες που με το ζόρι μαζεύουν το 50% αυτών που τους οφείλουν... Ακόμα έχει διαφορά να εισπράττεις πάνω από 90% των 70 δισ. και άλλο το 70% του ίδιου ποσού... Μιλάμε για πολλά δισ. που θα άλλαζαν πολλά αν υπήρχαν στο ταμείο. Λίγοι πρόχειροι λογαριασμοί βγάζουν πολλά στη φόρα.

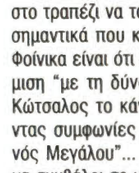
Κάποιοι οργανισμοί δημόσιοι οφείλουν στις εταιρίες δημόσιου τομέα κάποια ποσά που δυσκολεύουν τις διοικήσεις και καλόν είναι να τακτοποιήσουν τις οφειλές, για να μην βλάπτουν σοβαρά τα ταμεία και το κύρος αυτών που δεν... φταίνε.

Σε περιόδους δυσκολιών λόγω συγχωνεύσεων, ΑΣΤΗΡ και ΕΘΝΙΚΗ μεγάλωσαν το ποσοστό που κατέχουν στην αγορά κατά 1,2%, δείγμα ότι η νέα κατάσταση που δημιουργήθηκε θα φέρει μεγαλύτερα αποτελέσματα με τη... φόρα που έχουν. "Πρόσω ολοταχώς" λοιπόν και ο κ. Νεκτάριος θα έχει πολλά να πει στους φοιτητές του για την πορεία της Πρώτης Ασφαλιστικής.



Ο κ. Νεκτάριος.

Δυο - δυο ανεβαίνουν, στο 1996, τα σκαλιά της παραγωγής και θεσεώς τους στην αγορά ALLIANZ και HELVETIA. Ο κ. Πολίτης Γιάννης, με την πείρα του και τον αθόρυβο τρόπο του να εργάζεται μεθοδικά, μέχρι να έρθουν τα αποτελέσματα των 2 δισ. 963 εκατομμυρίων 138 χιλιάδων, ανέβασε την Helvetia σε καλό σημείο, ώστε άξια να μπει στο χώρο της ALLIANZ Ζωής, όπου ο αγαπητός Δημήτρης Έξαρχος έκλεισε το '96 με 6 δισ. 334 εκατ. 327 χιλιάδες παραγωγή. Η υπερδύναμη έρχεται...



Ο κ. Έξαρχος.



Ο κ. Πολίτης με τον κ. Δελένδα.

Ο Γιώργος Κώτσαλος, που μέσω της Ασφάλισης Πιστώσεων παίρνει αφορμή να συνεργασθεί με μεγάλη ελληνική ασφαλιστική εταιρία - μη Τραπεζική, μη κρατική - αποδεικνύει ότι ξέρει καλά να οδηγεί τα συμφέροντα του Φοίνικα...
Η μακρόχρονη εμπειρία και οι καλές σχέσεις είναι μεγάλο κεφάλαιο για τον ίδιο και την ασφαλιστική αγορά, που μπορεί να κάνει πολλά αν οι ηγέτες της καθίσουν στο τραπέζι να τα βρούνε... Και ένα από τα σημαντικά που κάνει και προσέφερε στον Φοίνικα είναι ότι από τους έγραφε η διαφήμιση "με τη δύναμη ενός Μεγάλου", ο κ. Κώτσαλος το κάνει πραγματικότητα, κάνοντας συμφωνίες κύρους με τη "δύναμη ενός Μεγάλου"... Μπράβο του, γιατί μπορεί να συμβάλει σε μια νέα εποχή στις σχέσεις των ηγετών της αγοράς, μεταφέροντας αυτές από το προσωπικό στο επαγγελματικό επίπεδο που πρέπει...



Ο κ. Κώτσαλος.

...και μέσω του θεσμού των Brokers θα έρχονται δουλειές στην INTERAMERICAN χωρίς να θιγεί το Agency system. Πώς; Όταν πραγματικά θέλεις να προστατέψεις τους ανθρώπους σου και αυτό γίνεται. Οι πρώτες συζητήσεις έγιναν και οι ίδιοι οι Δ/ντές υπ/των θα βρουν τον τρόπο, τη λύση και τη στιγμή...

Ελλάς-Πολυνησία!

Ήρθε από την Πολυνησία ο καθηγητής του Πανεπιστημίου Κολούμπια κ. Νορς Γιάζεφσον και ανακοίνωσε στην Αθήνα το αποτέλεσμα μιας εικοσαετούς έρευνας που ενισχύει την άποψη ότι υπήρξε μια απευθείας επαφή και επίδραση του μεσογειακού χώρου στην περιοχή αυτή. Ανάμεσα στα άλλα αρχαιολογικά, θρησκειολογικά και εθνολογικά στοιχεία, ο κ. Γιάζεφσον παρουσίασε και μια συγκριτική γλωσσολογική μελέτη των πολυνησιακών διαλέκτων και των μεταμυκηναϊκών διαλέκτων της Ελληνικής και κατέληξε ότι 1.200 λέξεις είναι ελληνικές! Ακόμη, ο καθηγητής, που είναι παράλληλα και μουσικολόγος, πιστοποίησε ότι η μουσική της Πολυνησίας φέρει επιδράσεις της αρχαίας ελληνικής μουσικής. Δεν μένει, λοιπόν, παρά να δούμε το βιβλίο του, που θα κυκλοφορήσει στα Ελληνικά.

(ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ)



EURO ΕΥΡΩ

ΠΙΘΑΝΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΣΤΗΝ ΠΟΡΕΙΑ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΝΟΜΙΣΜΑΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Πόσο σημαντικό είναι να τηρηθεί το χρονοδιάγραμμα μεταβάσεως προς το ενιαίο νόμισμα;

Είναι πολύ σημαντικό στο βαθμό που μία αναβολή της ενάρξεως της Νομισματικής Ενώσεως και η επιμήκυνση της μεταβατικής περιόδου εγκυμονούν σημαντικούς κινδύνους που μπορεί να φθάσουν έως και τη ματαίωση της ΟΝΕ.

Οποιαδήποτε αναβολή μπορεί να οδηγήσει σε συναλλαγματικές και νομισματικές αναστατώσεις, που θα ανακόψουν την ήδη επιτευχθείσα σύγκλιση, με αποτέλεσμα η ικανοποίηση των προϋποθέσεων για τη Νομισματική Ένωση να γίνει περισσότερο δύσκολη. Ασφαλώς, αυτό σε καμία περίπτωση δεν σημαίνει ότι θα πρέπει να λάβει χώρα παραβίαση των κριτηρίων συγκλίσεως ή εσπευσμένη μετάβαση στο ενιαίο νόμισμα. Κάτι τέτοιο, όπως προαναφέρθηκε, θα οδηγήσει τελικά σε εκτροχιασμό του όλου σχεδίου. Ήδη, πάντως, οι αγορές προεξοφλούν την έγκαιρη έναρξη της ΟΝΕ, γεγονός που εκδηλώνεται με μετατοπίσεις κεφαλαίων από το μάρκο σε άλλα ασθενέστερα νομίσματα με υψηλότερη απόδοση, για την εξασφάλιση υψηλότερων αποδόσεων εν όψει της συγκλίσεως των αποδόσεων προς ένα ενιαίο (αλλά χαμηλότερο λόγω ΟΝΕ ευρωπαϊκό επίπεδο). Βεβαίως, προεξοφλώντας την ΟΝΕ οι αγορές βοηθούν και την έλευσή της, αφού οι μετατοπίσεις κεφαλαίων τείνουν να εξαλείφουν τις διαφορές επιτοκίων που επικρατούν.

Ποιοι είναι οι βασικοί κίνδυνοι που μπορεί να εμφανισθούν;

Αν και η διαδικασία εισαγωγής του ενιαίου νομίσματος έχει ανακοινωθεί με σαφήνεια, υπάρχουν ορισμένα χρονικά σημεία στα οποία πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή, διότι εγκυμονούν κινδύνους χρηματοπιστωτικής αστάθειας. Αν και το χρονοδιάγραμμα του τρίτου σταδίου περιλαμβάνει ασφαλιστικές δικλείδες που θα λειτουργήσουν αποτρεπτικά στην ανάπτυξη κερδοσκοπικών τάσεων, υπάρχουν ορισμένα μεταβατικά διαστήματα που ευνοούν τη διαμόρφωση τέτοιων φαινομένων, όπως το διάστημα από τις αρχές του 1998 (όταν θα αποφασισθεί ποιες χώρες θα προχωρήσουν στο τρίτο στάδιο) έως την 1η Ιανουαρίου 1999 (όταν θα ανακοινωθούν οι σταθερές ισοτιμίες των νομισμάτων που θα συμμετάσχουν στο σύστημα). Αν οι αγορές θεωρήσουν ότι οι ισοτιμίες που θα ισχύουν στα μέσα του 1998 θα είναι διαφορετικές από εκείνες που θα ισχύουν στις αρχές του 1999, τότε θα προβούν σε αναπροσαρμογές χαρτοφυλακίων, με προφανείς συνέπειες για τη νομισματική σταθερότητα.

Ποιοι κίνδυνοι προκύπτουν για την ελληνική οικονομία από τη μη ικανοποίηση των κριτηρίων συγκλίσεως;

Η χώρα μας, μη ικανοποιώντας εγκαίρως τα κριτήραι του Μάαστριχτ, είναι σχεδόν βέβαιο ότι δεν θα συμμετάσχει από την αρχή στην ΟΝΕ. Λόγω, όμως, προόδου στον τομέα της συγκλίσεως και λόγω συμμετοχής της στον αναθεωρημένο Μηχανισμό Συναλλαγματικών Ισοτιμιών (ΜΣΙ2), είναι δυνατόν να θεωρηθεί από τις αγορές ως οιονεί συμμετέχουσα, προεξοφλώντας, δηλαδή τη συμμετοχή της σε μεταγενέστερο στάδιο. Τότε, με την έναρξη της Νομισματικής Ενώσεως την 1.1.1999 μπορεί να δημιουργηθούν συνθήκες περαιτέρω συμπιέσεως της διαφοράς επιτοκίων υπέρ της δραχμής, πράγμα που θα έχει ευνοϊκά αποτελέσματα για την ελληνική οικονομία.

Απεναντίας, εάν κατά τη διάρκεια του 1998 η σύγκλιση της ελληνικής οικονομίας θεωρηθεί από τις αγορές ανεπαρκής και εκτιμηθεί ότι η χώρα μας δεν έχει πιθανότητες να συμμετάσχει στο ενιαίο νόμισμα και μετά το 2002, τότε, με την επιλογή των κρατών - μελών που θα συμμετάσχουν στον αρχικό πυρήνα της Νομισματικής Ενώσεως, είναι πιθανόν να σημειωθεί απότομο άλμα στα ελληνικά επιτόκια, με αποτέλεσμα να επιδεινωθούν τα δημόσια ελλείμματα και να απομακρυνθεί έτσι περαιτέρω η οικονομία μας από τη διαδικασία συγκλίσεως.

Επιπλέον, εάν η Ελλάς δεν συμμετάσχει εξ αρχής στη Νομισματική Ένωση, δεν θα αντιπροσωπεύεται στην Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα και συνεπώς δεν θα έχει λόγο στις αποφάσεις της.

Έτσι, δεν θα μπορεί να συμμετέχει στη χάραξη της νομισματικής πολιτικής και να επηρεάζει ουσιαστικά τους ευρωπαϊκούς προσανατολισμούς της οικονομικής πολιτικής, με ενδεχόμενο το σχηματισμό ενός πλέγματος αποφάσεων και δεδομένων που πιθανόν να μη συμβαδίζουν με τα ειδικότερα εθνικά της συμφέροντα.

Η πρόοδος που έχει σημειωθεί τα τελευταία χρόνια στην ελληνική οικονομία σε ορισμένους δείκτες της ονομαστικής συγκλίσεως δεν επιτρέπουν εφησυχασμό, εφόσον οι αποκλίσεις παραμένουν μεγάλες. Κατά συνέπεια η χώρα μας οφείλει να εντείνει τις προσπάθειες προς την κατεύθυνση της περαιτέρω μειώσεως των μακροοικονομικών ανισορροπιών αλλά και προς τη δημιουργία των κατάλληλων προϋποθέσεων για οικονομική ανάπτυξη.



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 στη 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.

INTERNATIONALE NEDERLANDEN GROUP

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΩΤΟΥ ΕΞΑΜΗΝΟΥ 1997

ΜΕΓΑΛΗ ΑΥΞΗΣΗ ΚΕΡΔΩΝ ΚΑΤΑ 28%

Ο Όμιλος ING πέτυχε εξαιρετικά αποτελέσματα το πρώτο εξάμηνο του 1997, σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 1996.

Τα καθαρά κέρδη αυξήθηκαν κατά 28%, σε 1,94 δισ. φιορίνια (272 δισ. δρχ.).

Κατά 28% επίσης αυξήθηκαν και τα ίδια κεφάλαια, σε 45,5 δισ. φιορίνια (6,4 τρισ. δρχ.)



Ο Πρόεδρος του Συμβουλίου Διοίκησης του ING κ. A. G. Jacobs.

Ο Πρόεδρος του Ομίλου, κ. Aad Jacobs, σε συνέντευξη τύπου παρουσίασε τα εξαιρετικά οικονομικά αποτελέσματα. Επίσης ανήγγειλε ότι ο Όμιλος ING ήλθε σε συμφωνία πλήρους εξαγοράς της αμερικανικής επενδυτικής τράπεζας Furman Selz. Το τίμημα της εξαγοράς ανέρχεται σε 425 εκατ. δολάρια και θα έχει άμεση θετική επίδραση στα κέρδη του Όμιλου. Η εξαγορά αυτή, σε συνδυασμό με την πρόσφατη των ασφαλιστικών εταιριών Equitable of Iowa, διπλασιάζει τον κύκλο εργασιών από ασφαλιστικές εργασίες του Ομίλου ING στις Ηνωμένες Πολιτείες.

Αναλύοντας τα αποτελέσματα, ανέφερε ότι:

- Τα καθαρά κέρδη κατά μετοχή διαμορφώνονται σε 2,55 φιορίνια.
- Το σύνολο του ενεργητικού σημείωσε σημαντική αύξηση κατά 16,6% και έφθασε τα 567 δισ. φιορίνια (79,3 τρισ. δρχ.).
- Ειδικότερα τα αποτελέσματα από ασφαλιστικές δραστηριότητες παρουσίασαν αύξηση κατά 19,8% και έφθασαν τα 1,4 δισ. φιορίνια (196 δισ. δρχ.). Τα αποτελέσματα των τραπεζικών εργασιών παρουσίασαν αύξηση 36,8% και έφθασαν τα 1,4 δισ. φιορίνια (196 δισ. δρχ.).
- Τα υπό διαχείριση κεφάλαια αυξήθηκαν την ίδια περίοδο κατά 11,8% σε 275 δισ. φιορίνια (38,5 τρισ. δρχ.) και έχουν επιτευχθεί πολύ καλές αποδόσεις.

Το Συμβούλιο Διοικήσεως της εταιρίας προβλέπει για όλο το 1997 ικανοποιητική αύξηση των κερδών.



- Τι σημαίνει για την οικονομία μας, κ. Καραντζά, μια πιθανή αδυναμία μας να ενταχθούμε στην ΟΝΕ;

Η προσπάθεια που καταβάλλουμε για να ικανοποιήσουμε τα κριτήρια της ΟΝΕ είναι χαρακτηριστική περίπτωση, όπου το ταξίδι, δηλαδή τα οφέλη που προανέφερα και που θα προκύψουν από τη μεθοδευμένη αυτή προσπάθεια, είναι το ίδιο σημαντικό με τον προορισμό, την ένταξή μας στην ΟΝΕ. Και παράλληλα επιτρέψτε μου να επισημάνω ότι ο προορισμός αυτός δεν είναι η αιτία για την ανάγκη της εφαρμογής της όποιας οικονομικής πολιτικής, αφορμή είναι. Αιτία είναι τα δομικά προβλήματα που ενυπάρχουν στην ελληνική οικονομία και τα οποία θα πρέπει ούτως ή άλλως να επιλύσουμε, αν επιθυμούμε να παίξουμε κάποιο ρόλο είτε σε επίπεδο Ευρώπης είτε στην άμεση περιφέρειά μας.

- Έχει γίνει κατανοητό όμως αυτό από τις κοινωνικές ομάδες, κ. Διοικητά;

Η στιγμή είναι κρίσιμη και το έργο που καλούμαστε να φέρουμε σε πέρας δύσκολο. Οι θυσίες αρκετές. Αλλά αυτό που δεν φαίνεται να έχει γίνει κατανοητό είναι ότι η τυχόν αποτυχία μας να εισέλθουμε στην ΟΝΕ θα σημάνει την απαρχή σειράς αρνητικών επιπτώσεων, όπως τη διακοπή των κοινοτικών ενισχύσεων και την άνοδο των επιτοκίων και του πληθωρισμού, με άμεσο αποτέλεσμα τη δραματική μείωση του βιοτικού επιπέδου.

Και βέβαια αυτή η μείωση θα πλήξει ιδιαίτερα τις ασθενέστερες τάξεις, όπως άλλωστε συμβαίνει σε όλες τις αρνητικές εξελίξεις στην οικονομία.

Θεόδωρος Καρατζάς, Διοικητής Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος - ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1/97

Βούλα ΚΑΣΦΙΚΗ

Μια συνέντευξη στη γλώσσα του Ασφαλιστή, με τον Βαγγέλη Σπύρου

Στοχεύει «χρυσό μετάλλιο» με παγκόσμια πρωτιά ως το 2004!



Πριν μπει στο επάγγελμα του Ασφαλιστή, η Βούλα Κασφίκη - Μαμώλη ήταν υπάλληλος σε μια εξαγωγική εταιρία, με 24.000 το μήνα, το 1982. Δεκαπέντε χρόνια μετά, στο πρώτο 6μηνο του 1997, η Νέα Παραγωγή της ήταν περίπου τρία δισεκατομμύρια προς τον Όμιλο Interamerican, εκ των οποίων τα 700.000.000 ήταν Νέα Παραγωγή Ζωής, όλα πληρωμένα - εξοφλημένα. Δηλαδή μιας ολόκληρης ελληνικής εταιρίας παραγωγή που έγινε από ένα άτομο και, φυσικά, τα εισοδήματά της είναι πολύ ψηλά και πολύ μακριά από εκείνα της υπαλλήλου εξαγωγικής εταιρίας.
"Μόνη" της, πολλές φορές, μπήκε στο Γραφείο του Δημ. Κοντομηνά, να "αυτοδεσμευθεί" ότι μόνη της μπορεί να καλύψει "αυτό" που χρειάζεται η εταιρία "αυτή" τη στιγμή για το νέο επενδυτικό της στρατήγημα...
Κατάγεται από πλούσιο σόι, αλλά η ζωή τα 'φερε και η οικογένειά της μεγάλωσε στη φτώχεια... Ο πατέρας της ήρθε απ' τη Μικρά Ασία, πέρασε στη Μυτιλήνη και από κει στην Καλαμάτα.
"Με μια ποδιά έβγαλα όλο το σχολείο", μου είπε κάποια στιγμή, "αλλά το ψωμί μας το βγάζαμε με τιμιότητα και περηφάνεια όλοι μας. Ο πατέρας μου, λεβεντάνθρωπος και αγωνιστής Έλληνας για την πατρίδα, μας έλεγε να θυμάμαι πάντα πως λεφτά που δεν είναι τίμια είναι ανεμοσκορπίσματα", λέει η Βούλα,

που θέλει τα παιδιά της να έχουν αρχές, ο Χρήστος που σπουδάζει Αεροναυπηγός στην Αμερική, η Ελευθερία που θέλει να γίνει παιδίατρος και ο Αλέξανδρος. "Του πατέρα μου του είπαν να προδώσει κάποιους Έλληνες κι αν το έκανε θα γλύτωνε τον τουφεκισμό του αδελφού του που πήγαινε για εκτέλεση, και δεν το 'κανε, μάλιστα είπε: προτιμώ να τουφεκίσω τον αδελφό μου, παρά να προδώσω τ' άλλα αδέλφια μου, τους Έλληνες συντρόφους...", θυμάται η Βούλα και ξεσπαθώνει λέγοντας:
"Αυτό που καλούμαι να κάνω σήμερα εγώ είναι να είμαι αξιοπρεπής, να εκπροσωπώ επάξια τ' όνομά μου ή της εταιρίας μου και να αγαπάω με κάθε τρόπο τους πελάτες που με εμπιστεύονται...
Φροντίζω να επιστρέφω τις 2 δραχμές απ' τις δέκα δραχμές που μου δίνει ο πελάτης", βεβαιώνει η Βούλα και το πρόσωπό της λάμπει χαρούμενο, καθώς θυμάται ότι "με όλη της την καρδιά" συνεισέφερε ό,τι μπορούσε σε προσπάθειες, σε εράνους, σε κτίσιμο εκκλησιών και ιδρυμάτων, πάντα με απλοχεριά, χωρίς γογγυσμό, όταν γνωστοί και πελάτες της το ζητούσαν, και πάντα λέγοντας... "αυτό το δίνει η εταιρία μου, η INTERAMERICAN", ποτέ ότι το κάνει η Βούλα... Ναι, πιστεύει ότι οι ασφαλιστές οφείλουν να πονάνε και να προβάλλουν συνέχεια την εταιρία και το έργο τους.
Οφείλουν να πονάνε το καθετί της εταιρίας τους και να "αρρωσταίνουν" αν η εταιρία τους έχει κάποιο πρόβλημα... σαν να είναι προσωπικό τους περιουσιακό στοιχείο... Μόνο έτσι μπορείς να εκπροσωπείς κάτι και να το εμπιστεύονται οι πελάτες σου.
"Ο Κοντομηνάς ήξερε και ξέρει ποιες κινήσεις να κάνει για την INTERAMERICAN, αλλά όταν έμαθα ότι η INTERBANK του Ομίλου αλλάζει χέρια, ήμουν τρεις μέρες άρρωστη, επειδή ταυτίζομαι μ' αυτά που εκπροσωπώ, τα νιώθω δικά μου "πρόσωπα και πράγματα" και θέλω να μην πάθουν τίποτα... Όταν πρωτογνώρισα τον Δημ. Κοντομηνά, στο ασανσέρ του 10ου ορόφου, στον Πύργο της Λεωφόρου Συγγρού, το 1982, και με ρώτησε αν εγώ είμαι η Βούλα Πετροπούλου (του πρώην συζύγου μου το όνομα), του είπα ότι σύντομα θα με μάθεις καλά και από τώρα σου υπόσχομαι ότι θα είμαι η πρώτη σ' όλη την Ελλάδα"...



1991: Η Βούλα Κασφίκη βραβεύεται από τον Πανελλήνιο Σύλλογο Ασφαλιστών Ελλάδος, πρώτη των πρώτων σε ειδική τελετή.

Πήρε σύντομα το Πανελλήνιο Πρωτάθλημα Ασφαλιστών η Βούλα, που άκουσε καλά όσα της δίδαξε ο πρώτος δάσκαλός της στο επάγγελμα, ο κ. Μανωλάκης (που ο ίδιος δεν είναι πια στον ασφαλιστικό χώρο!), και μπήκε θα λέγαμε στους Πανευρωπαϊκούς Αγώνες και την Ολυμπιάδα του 2004, όπου περιμένει - στοχεύει να έχει στο στήθος της το μετάλλιο του Παγκόσμιου Πρωταθλήματος Ασφαλιστών, προσφέροντας στην Ελλάδα την πρωτιά και την τιμή ο καλύτερος ασφαλιστής του κόσμου να είναι μια Ελληνίδα!
Της έκαναν πρόταση να μεταγραφεί σε άλλη εταιρία κι απάντησε πως αν ήταν ποδοσφαιριστής ή μπασκετμπολίστας ίσως το σκεφτότανε. Είναι γεμάτη ευγνωμοσύνη για όλους όσους την βοήθησαν στην INTERAMERICAN και της έδωσαν ένα "όνομα" να βγει να δείξει τις δυνάμεις της.
Οι Έλληνες ασφαλιστές μπορούν να κάνουν πολλά και είναι καιρός να αλλάξουν λίγο την εικόνα τους προς τα έξω, εσωτερική και εξωτερική μαζί, με αλλαγή σ' αυτό που ζητάνε απ' τους πελάτες τους. Ας ζητήσουν ασφάλιση με υψηλότερες προδιαγραφές και ασφάλιστρα με μεγαλύτερο μέσο όρο ασφαλίστρου.
"Δεν υπάρχει πελάτης μου με συμβόλαιο κάτω του 1.000.000. Αυτή την εποχή τα νέα συμβόλαια που κλείνω ξεκινούν από 10.000.000 και πάνω", λέει η Βούλα. Αυτούς τους πελάτες πρέπει να τους ψάξεις και να πας εκεί που υπάρχουν τα λεφτά... Τα πολλά λεφτά είναι σε πολλές περιοχές. Πάω εκεί που είναι τα λεφτά και ποτέ δεν μου είπαν όχι"...
Η επιτυχία είναι αποτέλεσμα σωστών κινήσεων.
Είναι μεγάλη είδηση η απόφαση-στόχος για κατάκτηση της πρώτης θέσης παγκοσμίως μιας - αποδεδειγμένα - μεγάλης ασφαλίστριας της Ελλάδας, γι' αυτό και το ΝΑΙ παρουσιάζει στο εξώφυλλο αυτού του τεύχους την πρώτη ασφαλίστρια της Ελλάδας, που είναι και ΙΣΟΒΙΟ ΜΕΛΟΣ στο "Top of the Million Dollar Table", με αφορμή τη βράβευσή της στο συνέδριο της INTERAMERICAN, με στόχο να τιμηθεί η μεγάλη πρωταγωνίστρια και ταυτόχρονα να δημιουργήσει παρακινητική ατμόσφαιρα στο χώρο του ασφαλιστικού πρωταθλήματος.
Είμαστε σίγουροι στο ΝΑΙ ότι η Βούλα Κασφίκη με την... "Βούλα" της INTERAMERICAN σύντομα θα γράψει ιστορία σε παγκόσμιο επίπεδο με τις επιτυχίες της, αποδεικνύοντας ότι και στο χώρο μας οι Έλληνες μπορούν πιο πολλά.
Ας διαβάσουμε όμως όσα είπε στον Βαγγέλη Σπύρου, εκδότη του ΝΑΙ, η μεγάλη ασφαλίστρια που μακριά απ' τα φώτα της δημοσιότητας είναι μια σοφή και συνεσταλμένη γυναίκα, γεμάτη συναίσθημα και πρακτική φιλοσοφία για τη ζωή, που τη βλέπει λίγο αμήχανα, όπως είδε τα λουλούδια που της χάρισαν τη βραδιά βράβευσής της και είπε... "Για



1997: Βραβεύεται ως πρώτη των πρώτων.

μένα είναι αυτό το ξεχωριστό μπουκέτο; Ωχ, δεν νιώθω καλά... έχω τρακ... μπροστά στον κόσμο..."

ΝΑΙ: Έμαθα ότι μιλάς εκτός της ελληνικής και της γαλλικής κι άλλες γλώσσες, μέσω των οποίων συνεννοείσαι στα πολλά ταξίδια σου. Σήμερα θα ήθελα να μιλήσουμε λίγο και στη γλώσσα των μεγάλων ασφαλιστών. Τι είναι αυτό που κάνει έναν ασφαλιστή μεγάλο;

Βούλα Κασφίκη: Η σωστή δουλειά, η φιλοδοξία και κυρίως η συνεχής διάθεση να πρωταγωνιστείς διαχρονικά.

ΝΑΙ: Η εταιρία που εκπροσωπείς πόσο βοηθά κάποιον να γίνει "Μεγάλος";

Β.Κ.: Κάθε εταιρία πιστεύω ότι βοηθάει τους ανθρώπους της με όλα τα μέσα που διαθέτει, το ίδιο και η εταιρία η δική μου. Πιστεύω, όμως, ότι αν εμείς οι ίδιοι δεν γεννηθούμε για να γίνουμε μεγάλοι, κανένας και τίποτα δεν μπορεί να μας βοηθήσει, εάν δεν προσπαθήσουμε σκληρά γι' αυτό.

ΝΑΙ: Από "νωρίς" στη ζωή σου είχες μια τάση να βγαίνεις από τα "σύνορα" του περιβάλλοντος που ζούσες, λες και "κάτι σε εμπόδιζε", "σε έπνιγε" και ήθελες "να πετάξεις" πιο ψηλά, πιο μακρυά. Από την όμορφη πόλη της Καλαμάτας στην Αθήνα και από την Αθήνα στο εξωτερικό. Από την πρωτιά στην INTERAMERICAN στην πρωτιά της Ελλάδας κι από κει στο Παγκόσμιο Πρωτάθλημα των ασφαλιστικών διακρίσεων. Είσαι "Μέγας Αλέξανδρος" μέσα σου ή "Οδυσσέας" που θέλει να περιπλανηθεί και να μαζευτεί πάλι "σπίτι του";

Β.Κ.: Ναι, από μαθήτρια ονειρευόμουν και πίστευα ότι θα κάνω κάτι μεγάλο, ότι θα φτάσω κάπου ψηλά. Ήμουν ανήσυχο άτομο και ψαχνόμουν συνέχεια. Θα πω χαρακτηριστικά κάτι που το έχω πει και άλλες φορές. Το 1982, όταν άρχισα στην εταιρία μου και για πρώτη φορά γνώρισα τον Πρόεδρο, κ. Κοντομηνά, του είπα το εξής: Εγώ μια μέρα θα γίνω πρώτη σε όλη την Ελλάδα. Όλοι θα με γνωρίζουν. Όχι μόνο γιατί είμαι πρώτη αλλά γιατί θα παραμένω πρώτη. Γνωρίζετε άλλωστε ότι είμαι πρώτη σε όλη την Ελλαδα, μέσα στους πέντε πρώτους της Ευρώπης και, το πιο σημαντικό, ανήκω στο Top of The Million Dollar Round Table 10 συνεχή χρονιά, έχοντας την ανώτερη διάκριση του ισόβιου μέλους στο Top Of The Million Dollar Round Table και που κανείς άλλος δεν έχει επιτύχει μέχρι σήμερα στην Ελλάδα.

Θεωρώ πολύ μεγάλο επίτευγμα να είσαι 10 χρόνια συνέχεια σε αυτό τον οργανισμό που απαρτίζεται από 2.000 άτομα σε όλο τον κόσμο. Όλοι οι άνθρωποι που έχουν όνειρα, που έχουν φιλοδοξίες, που έχουν οράματα, που θέλουν να φτάσουν ψηλά, που θέλουν να κάνουν κάτι μεγάλο, ανάλογα με τη δουλειά που κάνουν, πνίγονται και εμποδίζονται όταν υπάρχουν σύνορα.

Έτσι, για να χρησιμοποιήσω τη δική σας έκφραση, έχω πάντα στη δουλειά μου την ανησυχία του Μ. Αλεξάνδρου, όσον αφορά την επέκταση και "εξερεύνηση" νέων αγορών, νέων ανθρώπων, οπουδήποτε και αν βρίσκομαι, και αυτό που είναι σκοπός ζωής για μένα θα συνεχίσω να το κάνω όσο ο Θεός με έχει καλά. Πιστεύω ότι μια δουλειά σαν τη δική μας δεν μπορεί να εγκλωβιστεί σε συγκεκριμένο χώρο.

Καθένας από εμάς και πάντα σύμφωνα με τις δυνατότητές του και τις φιλοδοξίες του οριοθετεί τους δικούς του χώρους δράσης και επεκτείνεται, κάνοντας τον δικό του ειρηνικό πόλεμο.

ΝΑΙ: Σε πληγώνει η Ελλάδα όπου κι αν πας ή σε ανασταίνει; Τι θέλεις να κάνεις εσύ για την Ελλάδα;

Β.Κ.: Πιστεύω ακράδαντα και μετά από επισκέψεις μου σε πολλές χώρες του εξωτερικού ότι η Ελλάδα είναι η ωραιότερη χώρα του κόσμου. Είμαι υπερήφανη γι' αυτήν και δεν διστάζω ποτέ να το λέω παντού. Θεωρώ ότι διακρινόμενη στο χώρο της δουλειάς μου και βγαίνοντας έξω από τα σύνορα της χώρας μου, κάτι μικρό προσφέρω για το όνομά της.

ΝΑΙ: Υπάρχει μια μαζοποίηση στους καιρούς που ζούμε. Το κράτος ομαδοποίησε τον κόσμο, τις συνήθειές του, τη γνώση, τις συμπεριφορές, τη γέννηση, το θάνατο, τα σπίτια, την υγεία... Πόσο αντιστέκεσαι στην ισοπέδωση και πόσο βοηθάει τους ανθρώπους να ανεξαρτητοποιηθούν το επάγγελμα που κάνεις, η ασφάλιση;

Β.Κ.: Το επάγγελμά μας είναι από τα καλύτερα επαγγέλματα, γιατί έχει ανθρώπινη μορφή. Εμείς μέσω της ιδιωτικής ασφάλειας και όλων των άλλων προγραμμάτων και προϊόντων που προσφέρουμε τους βοηθάμε πραγματικά να ανεξαρτητοποιηθούν.

Αν κάτι χαρακτηρίζει αυτό το επάγγελμα είναι ότι δεν σε ισοπεδώνει, δεν σε εξισώνει και δεν σε ομαδοποιεί. Αντίθετα, σου παρέχει τις δυνατότητες και τις ευκαιρίες να ξεφύγεις από τη μάζα και να διακριθείς στο επίπεδο που μπορείς και επιθυμείς.

Είμαι πραγματικά τυχερή που διάλεξα αυτό το επάγγελμα. Το επάγγελμα του ασφαλιστή δίνει αξιοπρέπεια και ανεξαρτησία και στον ασφαλιστή που ασφαλίζει και στον πελάτη που ασφαλίζεται. Αυτό είναι μεγάλη υπόθεση για όσους το αντιλαμβάνονται.

ΝΑΙ: Πόσο σκέπτεσαι τα σημερινά παιδιά, με τα προβλήματά τους, τις νέες απειλές της ζωής τους, με τα ναρκωτικά, το AIDS, το μολυσμένο περιβάλλον, την ανεργία και την ανηλεή ισοπέδωση που κάνει πάνω τους η μόδα, στα ρούχα, στη διασκέδαση, στη γλώσσα κ.λπ.; Σαν ασφαλίστρια, τι μπορείς να κάνεις για έναν καλύτερο κόσμο των παιδιών του αύριο;

Β.Κ.: Αγαπώ πολύ τα παιδιά, άλλωστε όπως ξέρετε είμαι μητέρα και έχω και εγώ 3 παιδιά. Στενοχωριέμαι και υποφέρω πάρα πολύ όταν βλέπω ή μαθαίνω για παιδιά με προβλήματα. Είμαι ευαίσθητη σε αυτό τον τομέα, γι' αυτό και είμαι παρούσα, βοηθώντας και εγώ και ο σύζυγός μου πάρα πολλές φορές. Τα παιδιά είναι το μέλλον του κόσμου και πρέπει να συμβάλουμε όλοι στο να φτιάξουμε έναν κόσμο καλύτερο γι' αυτά τα παιδιά. Τα δικά μας παιδιά. Όσον αφορά δε την από πλευράς μου επαγγελματική αντιμετώπιση του θέματος, φροντίζω πάντα σε όλους τους πελάτες μου, και αν θέλετε αρκετά επιτακτικά, να προσφέρω μεγαλύτερη εξασφάλιση στα παιδιά τους, πιστεύοντας ότι αυτό θα τους βοηθήσει να καθορίσουν το δικό τους ξεχωριστό, ανεξάρτητο και αξιοπρεπές αύριο.

Πιστεύω ότι εξασφαλίζοντας στα παιδιά οικονομική ανεξαρτησία για σπουδές αλλά και για να ζήσουν οικονομικά ανεξάρτητα, τους προσφέρεται βάση για όλες τις ανεξαρτησίες που χρειάζεται ένας σύγχρονος άνθρωπος. Ανεξαρτησία κοινωνική, ψυχολογική, εθνική και ατομική.

ΝΑΙ: Είναι και ο φόβος των γηρατειών. Η τρίτη ηλικία, η αρρώστια, ο θάνατος, οι συντάξεις που δεν φτάνουν. Σαν ασφαλίστρια μπαίνεις "μέσα" στα σπίτια, στα ιδιαίτερα του καθ' ενός, και βλέπεις και ακούς περισσότερα από τον "μέσο" επαγγελματία. Είσαι μια νέα και όμορφη γυναίκα. Και όμως καθημερινά μιλάς για θέματα σκληρά, δύσκολα, σε "τεντωμένο σχοινί". Τα φοβάσαι αυτά τα θέματα; Φοβάσαι την αρρώστια; Συμπονάς αυτό τον κόσμο που ζει τέτοια προβλήματα ή είσαι ένας "επαγγελματίας" που απλώς κάνει τη δουλειά του; Τα συνήθισες όλα αυτά;

Β.Κ.: Αυτό ακριβώς είναι η πεμπτουσία της δουλειάς μας. Αυτό ακριβώς αντιμετωπίζουμε κάθε μέρα. Παράλληλα αυτό είναι και η ομορφιά της. Όχι, δεν φοβάμαι τον θάνατο, φοβάμαι τις αρρώστιες, αγαπώ τους ανθρώπους και προσπαθώ να τους βοηθώ πάντα. Το 90% των πελατών μου είναι και φίλοι μου. Γι' αυτό και είμαι στο πλευρό τους ό,τι και να χρειαστούν και στην ιδιωτική τους ζωή. Είμαι ένα άτομο πολύ συναισθηματικό και συμπάσχω μαζί τους όταν έχουν προβλήματα.

Δεν συνηθίζεται ποτέ αυτή η δουλειά μας, κ. Σπύρου. Έχουμε να κάνουμε με ανθρώπους και οι άνθρωποι είναι μοναδικοί κάθε φορά, και κάθε μέρα αλλάζουν.

ΝΑΙ: Ονειρεύεσαι;

Β.Κ.: Δεν πιστεύω ότι υπάρχει άτομο που διακρίνεται σε οποιοδήποτε χώρο που να μην έχει όνειρα και οράματα. Προσωπικά έχω πια την πολυτέλεια - όχι όπως όταν ήμουν μικρή - να ονειρεύομαι και για μένα και για την οικογένειά μου και για την χώρα μου και, γιατί όχι, για τον κόσμο ολόκληρο; «Ό,τι μπορείς να ονειρευτείς μπορείς και να το αποκτήσεις!»

ΝΑΙ: Τι γνώμη έχεις για τον Δημήτρη Κοντομηνά;

Β.Κ.: Για μένα είναι ο καλύτερος άνθρωπος του κόσμου, ένας πολύ μεγάλος οραματιστής, ένας πολύ μεγάλος επιχειρηματίας. Είναι ο άνθρωπος που αποτελεί πρότυπο για όλους εμάς που εργαζόμαστε γύρω του. Είναι ο άνθρωπος που με βοήθησε να γίνω αυτή που είμαι σήμερα. Τον ευχαριστώ πολύ και θα τον ευχαριστώ πάντα, γιατί έφτιαξε την INTERAMERICAN και μου έδωσε την ευκαιρία να εργάζομαι σε αυτήν. Ευχαριστώ.

ΝΑΙ: Σήμερα έφτασες ψηλά, σύμφωνα με τα κριτήρια των άλλων για τους πρώτους ασφαλιστές στην Ελλάδα. Με τα δικά σου κριτήρια που είσαι;

Β.Κ.: Είμαι ψηλά, δεν είμαι όμως στην κορυφή, θα είμαι στην κορυφή όταν θα είμαι πρώτη σε όλο τον κόσμο και θα είμαι, σας το υπόσχομαι, σύντομα. Αυτός είναι ο επόμενος στόχος μου και εσείς ξέρετε πόσο δύσκολο είναι.

ΝΑΙ: Υπάρχει κάποια γυναίκα που θαυμάζεις ή θαύμαζες και θα ήθελες να κάνεις κάτι σαν κι αυτήν; Η ιστορία μας έχει αρκετές ή μήπως έχεις κάποιον άνδρα πρότυπο επιτυχίας;

Β.Κ.: Κάθε άνθρωπος που έχει όνειρα και οράματα έχει πρότυπα και εκφράζει τον θαυμασμό του για τα επιτεύγματα κάποιων άλλων. Ο δικός μου θαυμασμός σε μερικούς ανθρώπους δεν είναι θέμα φύλου. Υπάρχουν πολλοί άνδρες και γυναίκες που θαυμάζω και χωρίς προϋποθέσεις ηλικίας ή επιτευγμάτων. Θαυμάζω πιο πολύ την επιμονή και την προσπάθεια. Να, μόλις χθες είδα στην τηλεόραση μια νεαρή Ελληνίδα ερευνήτρια που έχει αφιερώσει όλη της τη ζωή και όλη της την προσπάθεια στο εμβόλιο κατά του καρκίνου. Ναι, αυτή τη θαυμάζω.

ΝΑΙ: Το 2005 (μετά τους Ολυμπιακούς) πώς φαντάζεσαι την Ελλάδα;

Β.Κ.: Όπως όλοι οι Έλληνες, ένιωσα εθνικά υπερήφανη με την ανάθεση των Ολυμπιακών Αγώνων στην πατρίδα μας. Είμαι βέβαιη ότι οι Ολυμπιακοί Αγώνες θα πρέπει να μείνουν για πάντα στην Ελλάδα, τη χώρα που τους γέννησε. Πιστεύω ότι η ανάθεση των αγώνων του 2004 θα μας βοηθήσει να φτιάξουμε μια καλύτερη Ελλάδα και κυρίως μια καλύτερη και πιο ανθρώπινη Αθήνα. Το 2005 η Ελλάδα σίγουρα θα είναι σε καλύτερη εποχή απ' ό,τι σήμερα, για όλους...

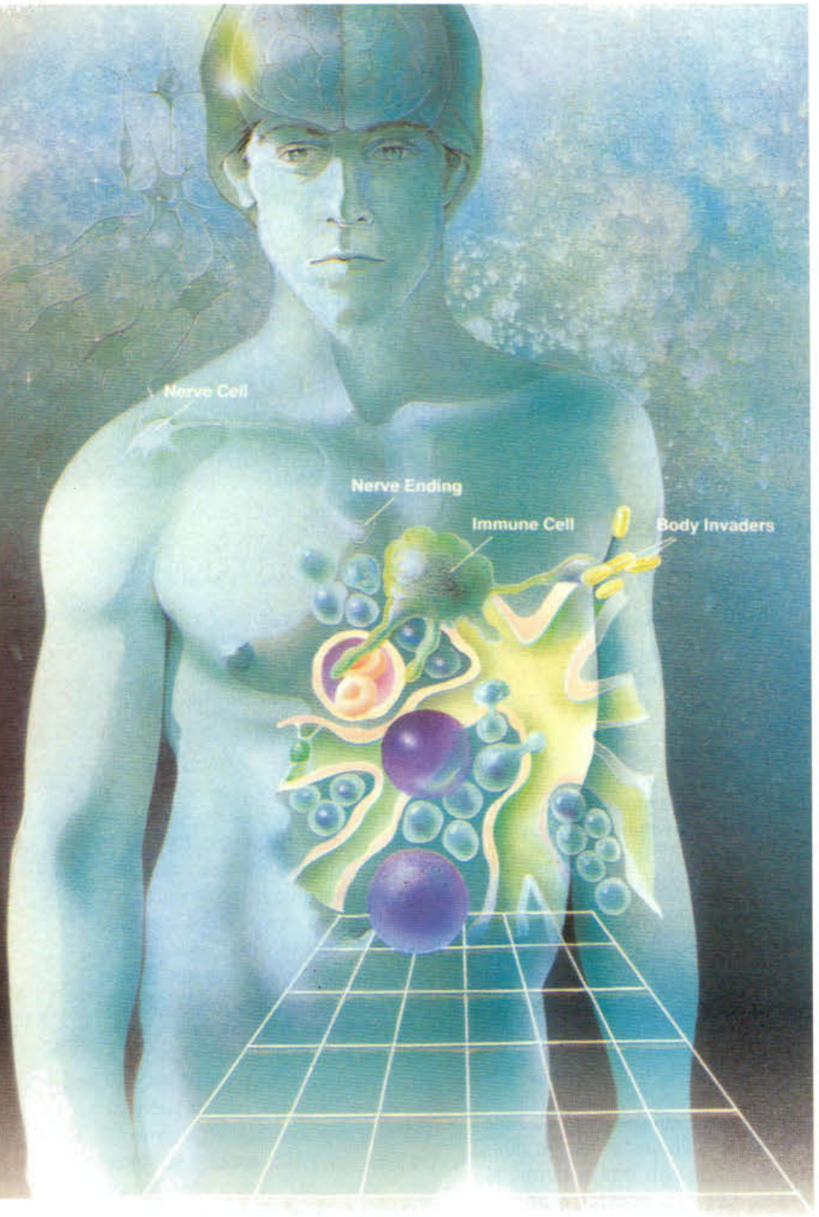
ΝΑΙ: Εσύ τι στοχεύεις ως το 2004;

Β.Κ.: Το Παγκόσμιο Μετάλλιο της Πρώτης σε όλο τον κόσμο.

ΝΑΙ: Καλή επιτυχία, Βούλα, και να 'σαι καλά!

Ο ιδιωτικός τομέας υγείας στην Ελλάδα:

Εξελίξεις και προοπτικές*



Ο τομέας της υγείας, τα τελευταία έτη, λόγω της μεγέθυνσης που παρουσιάζει, παράλληλα με τη διερεύνηση της κοινωνικής πολιτικής, έχει σαν αποτέλεσμα να προσελκύει το επενδυτικό ενδιαφέρον και να εντείνει την αναγκαιότητα ανάλυσης.

Ειδικότερα, ο ιδιωτικός τομέας υγείας δραστηριοποιείται σε ένα σημαντικό κομμάτι του συστήματος υγείας σε πολλές οικονομίες. Οι ιδιωτικές υπηρεσίες υγείας δεν περιορίζονται κατ' ανάγκη στην παροχή θεραπευτικής αγωγής, αλλά εμφανίζουν σημαντικές τάσεις ανόδου και διαφοροποιήσεις. Σκοπός του παρόντος άρθρου είναι να αποτυπώσει και ερευνήσει την υπάρχουσα δραστηριότητα του ιδιωτικού τομέα στο χώρο της υγείας και τις προοπτικές ανάπτυξής του. Μετά από μια συνοπτική εξέταση του τομέα υγείας στη χώρα μας και διεθνώς, έμφαση δίνεται στον κλάδο των Διαγνωστικών Κέντρων, που τα τελευταία χρόνια παρουσιάζει σημαντική ανάπτυξη, και των Ιδιωτικών Κλινικών, με κύρια κατεύθυνση την επενδυτική δραστηριότητα.

1. Εισαγωγή

Οι δαπάνες για την υγεία και γενικότερα οι πόροι που κατευθύνονται προς τον υγειονομικό τομέα τα τελευταία χρόνια αυξάνονται με ρυθμούς κατά πολύ μεγαλύτερους σε σχέση με τους άλλους κοινωνικοοικονομικούς τομείς[1]. Η οικονομική κρίση της δεκαετίας του '70 και η οικονομική στασιμότητα που επέφερε στις διάφορες κοινωνίες άρχισαν να προβληματίζουν σοβαρά τους ιθύνοντες της οικονομικής πολιτικής για την όσο το δυνατό συγκράτηση του κόστους της παροχής υγειονομικών υπηρεσιών.

Στη χώρα μας, η διαρκής επέκταση του κράτους μετέβαλε σημαντικά τη σχέση δημόσιου και ιδιωτικού τομέα στο χώρο της υγείας. Η νομοθετική απαγόρευση για μια σειρά ετών είτε της δημιουργίας νέων ιδιωτικών κλινικών είτε της δυνατότητας για εκσυγχρονισμό τους, καθώς και η πολιτική που ακολουθήθηκε στο χώρο της υγείας με την καθήλωση των τιμών των νοσηλίων, δεν άφηναν περιθώρια είτε για ποιοτική είτε για ποσοτική αναβάθμιση των ιδιωτικών κλινικών, αφού οι περισσότερες από αυτές αναγκάσθηκαν είτε να διακόψουν τη λειτουργία τους είτε να κατευθυνθούν σε άλλα πεδία οικονομικής δραστηριότητας. Η αλματώδης όμως αύξηση του κόστους παροχής των υπηρεσιών είχε σαν αποτέλεσμα την εμφάνιση σοβαρών αδυναμιών του δημόσιου τομέα να καλύψει τις υγειονομικές ανάγκες του πληθυσμού.

Ο ιδιωτικός τομέας, λόγω της ευελιξίας και της δυνατότητας που διαθέτει για γρήγορη αντικατάσταση και εισαγωγή νέων ιατρικών τεχνολογιών, άρχισε να κατευθύνεται προς την ανοικτή περίθαλψη και τη διαγνωστική τεχνολογία. Έτσι, η εμφάνιση Κέντρων Υψηλής Τεχνολογίας ήταν αξιοσημείωτη, ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια, είτε σαν αυτόνομες μονάδες είτε σαν τμήματα των ήδη διατηρηθέντων και λειτουργούντων ιδιωτικών θεραπευτηρίων.

Η αλλαγή όμως του νομικού πλαισίου τα τελευταία χρόνια που διέπει τη λειτουργία στο χώρο της υγείας άνοιξε το δρόμο στην ιδιωτική πρωτοβουλία για να εισέλθει σε χώρους που είτε κατέχει το κράτος (νοσοκομεία) είτε αδυνατεί να ανταποκριθεί (διαγνωστικά κέντρα, κέντρα αποκατάστασης).

2. Η αγορά υγείας

Η παραδοσιακή οικονομική θεωρία υποθέτει ότι ο καταναλωτής είναι εκείνος ο οποίος αποφασίζει για την κατανάλωση των αγαθών/υπηρεσιών. Όμως, η περίπτωση της αγοράς υπηρεσιών υγείας χαρακτηρίζεται από το γεγονός της δύναμης που κατέχουν οι επαγγελματικές ομάδες των ιατρών στην απόφαση της κατανάλωσης υπηρεσιών υγείας, με σημαντικές επιπτώσεις στην ανάλυση της αγοράς. Εμπειρικές μελέτες που βασίζονταν στη θεωρία επικεντρώνονταν κύρια στις πηγές που καθορίζουν τη ζήτηση και δεν εξέταζαν τα αποτελέσματα του ρόλου των ιατρών ή τα πιθανά εμπόδια που θέτονται στη συμπεριφορά χρησιμότητας. Ένας από τους βασικούς λόγους που είναι αναγκαία η εξέταση της επίδρασης του ρόλου των ιατρών προέρχεται από το γεγονός της ποσότητας και ποιότητας της πληροφορίας που κατέχουν οι καταναλωτές (ασθενείς) και οι προμηθευτές των ιατρικών υπηρεσιών. Αντίθετα με την οικονομική θεωρία, στην περίπτωση της αγοράς υγείας μόνο η μια πλευρά, οι ιατροί, είναι εκείνοι οι οποίοι παίρνουν αποφάσεις όσον αφορά την προσφορά, αλλά και τη ζήτηση των υπηρεσιών υγείας[2].

3. Οι υπηρεσίες υγείας στην Ελλάδα

3.1 Ο τομέας υγείας στην Ελλάδα

Ο τομέας υγείας στη χώρα μας[3] (Διάγραμμα 1) έχει οργανωθεί σε τρία βασικά επίπεδα παροχής υγειονομικών υπηρεσιών:

α) Πρωτοβάθμιο επίπεδο: Αφορά κύρια την εξωνοσοκομειακή περίθαλψη, η οποία παρέχεται από:

- Το Κράτος μέσω:
  - Ασφαλιστικών Οργανισμών.
  - Εξωτερικών ιατρείων νοσοκομείων.
  - Υγειονομικών σταθμών.
  - Κέντρων υγείας.
  - Την τοπική αυτοδιοίκηση.
  - Τον ιδιωτικό τομέα (ιδιωτικά ιατρεία, διαγνωστικά κέντρα).

β) Δευτεροβάθμιο επίπεδο: Αφορά κύρια τη νοσοκομειακή περίθαλψη, η οποία παρέχεται από:

- Τα δημόσια νοσοκομεία.
- Τα Νομικά Πρόσωπα Ιδιωτικού Δικαίου (φιλανθρωπικά ιδρύματα) τα οποία λαμβάνουν επιχορήγηση από το κράτος.
- Τα ιδιωτικά νοσοκομεία/κλινικές.

γ) Τριτοβάθμια περίθαλψη: Αφορά κύρια τη νοσοκομειακή περίθαλψη, η οποία παρέχεται από:

- Τα Περιφερειακά Γενικά Νοσοκομεία καθώς και
- Τα Πανεπιστημιακά Νοσοκομεία, τα οποία είναι μεγαλύτερα σε μέγεθος, ενώ παράλληλα διαθέτουν πιο εξειδικευμένο προσωπικό και τεχνολογικό εξοπλισμό.

Τα παραπάνω επίπεδα αποβλέπουν στην προσφορά ορισμένων και συγκεκριμένων υπηρεσιών υγείας, όμως δεν είναι και δεν λειτουργούν ανεξάρτητα το ένα από το άλλο (οικονομικά και κοινωνικά), με αποτέλεσμα για τη συνολικότερη αποδοτικότερη λειτουργία του υγειονομικού συστήματος να είναι απαραίτητη η συνεχής επικοινωνία και ο συντονισμός τους[4].

3.2 Η εξέλιξη των δαπανών υγείας

Η περίοδος της πετρελαϊκής κρίσης στα μέσα της δεκαετίας του '70 χαρακτηρίστηκε ως η περίοδος όπου αρκετές χώρες ξεκίνησαν να λαμβάνουν μέτρα για τον περιορισμό των δαπανών υγείας μέσω του σταδιακού περιορισμού της επέκτασης του κράτους στο χώρο της υγείας. Η περίοδος αυτή μέχρι σήμερα χαρακτηρίζεται από τις πολιτικές ελέγχου του κόστους των υπηρεσιών υγείας (containment cost)[5] με τη μέγιστη δυνατή αξιοποίηση των πόρων που απορροφά ο τομέας της υγείας. Οι δαπάνες για την υγεία στις χώρες του ΟΟΣΑ αποτελούσαν κατά μέσο όρο το 8,1% του ΑΕΠ (Πίνακας 2). Οι δαπάνες υγείας στις χώρες του ΟΟΣΑ στη διάρκεια της τελευταίας εικοσαετίας παρουσίασαν εντυπωσιακή άνοδο και διαμορφώθηκαν από 5,7% του ΑΕΠ το 1972 σε 7,2% του ΑΕΠ το 1982, για να φθάσουν το 1992 στο επίπεδο του 8,1%[6]. Στο σύνολο σχεδόν των χωρών του ΟΟΣΑ το μεγαλύτερο μέρος των δαπανών υγείας προέρχεται από τις δημόσιες πηγές, δεικνύοντας τη μορφή του συστήματος που επικρατεί[7] (Διάγραμμα 2).

Είναι αξιοσημείωτο να παρατηρήσουμε ότι στη χώρα μας την ίδια περίοδο οι δαπάνες υγείας (ως ποσοστό του ΑΕΠ) ακολούθησαν αυξητική τάση ιδιαίτερα την περίοδο 1982-1992, φθάνοντας το 5,4% του ΑΕΠ, ποσοστό μικρότερο του μέσου όρου



των χωρών του ΟΟΣΑ, όμως η μεταβολή ήταν της τάξης του 23%, σημαντικά υψηλότερη του μέσου όρου των χωρών του ΟΟΣΑ. Την ίδια περίοδο οι δημόσιες δαπάνες για την υγεία (ως ποσοστό του ΑΕΠ) στη χώρα μας παρουσίασαν παρόμοια εξέλιξη. Είναι πάντως σημαντικό να τονισθεί ότι το μεγαλύτερο τμήμα αυτών των δαπανών αποτελούν οι δαπάνες για νοσοκομειακή περίθαλψη, αποτέλεσμα της ανάπτυξης του συστήματος πάνω στη λογική του νοσοκομείου[8].

Ο ρυθμός αύξησης των δαπανών για την υγεία είναι υψηλότερος από τον αντίστοιχο του ΑΕΠ. Αυτό συμβαίνει διότι, σύμφωνα με τη θεωρία, η αύξηση του εισοδήματος μιας χώρας έχει αποτέλεσμα τα άτομα της κοινωνίας να αυξάνουν τη ζήτηση για υπηρεσίες υγείας καλύτερης ποιότητας (υψηλότερης τεχνολογικής υποδομής υπηρεσίες, μικρότερο αριθμό κλινών κ.λπ.). Έτσι, η εισοδηματική ελαστικότητα των δαπανών υγείας εκτιμάται μεγαλύτερη της μονάδος και σύμφωνα με εκτιμήσεις στο ύψος του 1,48 9. Την περίοδο κατά την οποία η ελληνική οικονομία παρουσίαζε υψηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες του ΟΟΣΑ (1950-1970), οι δαπάνες για την υγεία διατηρούνταν σε χαμηλά επίπεδα, για να αντιστραφεί η εικόνα κύρια από το 1975 και μετά, όπου ο ρυθμός ανάπτυξης των δαπανών για την υγεία είναι σημαντικά υψηλότερος του ρυθμού αύξησης του ΑΕΠ. Το παραπάνω φαινόμενο οφείλεται κύρια στους παρακάτω παράγοντες.

- Στις δημογραφικές αλλαγές που συνέβησαν στη χώρα μας, με κύριο φαινόμενο τη γήρανση του πληθυσμού[10].

- Στην ανάπτυξη της τεχνολογίας και τις εφαρμογές της στην ιατρική επιστήμη, με άμεσο αποτέλεσμα την αύξηση των επενδύσεων και των λειτουργικών δαπανών.
- Στην αύξηση του ιατρικού δυναμικού, με αποτέλεσμα την αύξηση των διαφόρων μορφών υπηρεσιών υγείας (φάρμακα, ακτινολογικές εξετάσεις, εργαστηριακές εξετάσεις)[11].
- Στην επικρατούσα λογική επέκτασης της ασφαλιστικής κάλυψης σε όσο το δυνατόν μεγαλύτερο τμήμα του πληθυσμού.
- Στη σημαντική επέκταση του δημόσιου τομέα στο χώρο της υγείας.

4. Η χρηματοδότηση του τομέα υγείας

4.1 Τρόποι χρηματοδότησης του τομέα υγείας[12]

Ο βασικός τρόπος ταξινόμησης της χρηματοδότησης των συστημάτων υγείας γίνεται με βάση τους παρακάτω τύπους (Πίνακας 3):

α) Μοντέλο Εθνικής Υπηρεσίας Υγείας (Beveridge model)

β) Μοντέλο Κοινωνικής Ασφάλισης (Bismarck model) και

γ) Μοντέλο Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Τα παραπάνω μοντέλα είναι ενδεικτικά, ενώ υπάρχουν δυνατότητες εφαρμογής συνδυασμού αυτών ή κατάταξης ανάλογα με τα διάφορα χαρακτηριστικά τα οποία παρουσιάζουν[13] αναφορικά με τη μορφή της συνολικής χρηματοδότησης, τη χρηματοδότηση του νοσοκομειακού τομέα, τη χρηματοδότηση της πρωτοβάθμιας περίθαλψης, του ποσοστού κάλυψης του πληθυσμού κ.λπ.

4.2 Η χρηματοδότηση των υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα

Οι διάφοροι φορείς που συμβάλλουν στη χρηματοδότηση των υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα είναι οι εξής (Πίνακας 4):

1. Ασφαλιστικά ταμεία.
2. Κρατικός Προϋπολογισμός.
3. Ιδιωτικές Δαπάνες.

Τα ασφαλιστικά ταμεία, τα οποία παράγουν υπηρεσίες υγείας (π.χ., του νοσοκομειακού τομέα), είναι ικανά να προσφέρουν στους ασφαλισμένους τους, είτε τα ίδια είτε μέσω συμβάσεων με εξωτερικούς ιατρούς, πρωτοβάθμια φροντίδα. Οι ασφαλισμένοι των ταμείων, τα οποία δεν παράγουν καθόλου τέτοιου είδους υπηρεσίες, μπορούν να επισκέπτονται ιατρούς οι οποίοι είναι συμβεβλημένοι με αυτά.

Όσον αφορά την κατάσταση στο νοσοκομειακό τομέα, εκεί παρατηρείται η πολιτική του κλειστού νοσηλίου, όπου ανεξάρτητα από την ασθένεια και τη σοβαρότητά της οι ασφαλιστικοί οργανισμοί πληρώνουν μόνο ένα συγκεκριμένο προκαθορισμένο ποσό, άσχετα από τις υπηρεσίες που προσφέρονται, το οποίο σύμφωνα με εκτιμήσεις δεν ξεπερνά το 20% του πραγματικού κόστους[14].

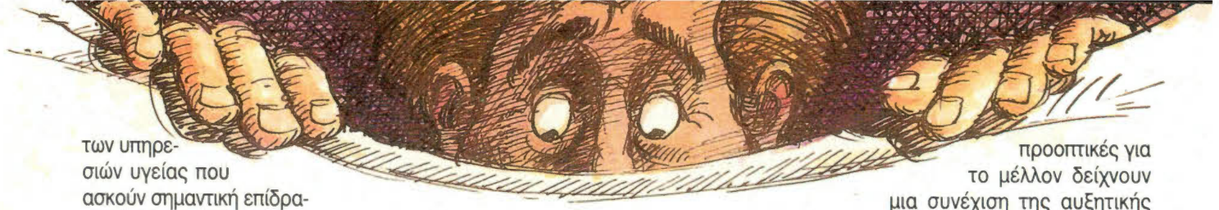
Η πολιτική του κλειστού νοσηλίου είχε σαν αποτέλεσμα τη μείωση των ιδιωτικών κλινικών, ιδιαίτερα των μικρών, από άποψη μεγέθους κλινών, ενώ κάποιες μεγάλες ιδιωτικές μονάδες, προσφέροντας ακριβή ξενοδοχειακή διαμονή, κύρια σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, έχουν συγκεντρώσει ιατρούς οι οποίοι θέλουν να εργάζονται εκτός συστήματος υγείας. Επίσης, εκεί κατευθύνονται οι ασθενείς οι οποίοι έχουν τη δυνατότητα να πληρώνουν, αποφεύγοντας έτσι τα προβλήματα που εμφανίζονται από την προσέγγιση στα δημόσια νοσοκομεία[15].

Η χρηματοδότηση του τομέα υγείας μέσω του κρατικού προϋπολογισμού άρχισε να αποκτά βαρύνουσα σημασία στις δύο προηγούμενες δεκαετίες και ιδιαίτερα όταν άρχισε να εφαρμόζεται η πολιτική του κλειστού νοσηλίου, με άμεσο αποτέλεσμα την εμφάνιση ελλειμμάτων που ολοένα και αυξάνονταν στα δημόσια νοσοκομεία. Σε αντιστάθμισμα της παραπάνω πολιτικής, οι κυβερνητικές αρχές αποφάσισαν τη χρηματοδότηση των νοσοκομείων μέσω του κρατικού προϋπολογισμού.

4.3 Εναλλακτικά συστήματα χρηματοδότησης και αποτελεσματικότητα αυτών[16]

Η λειτουργία των νοσοκομείων αντιπροσωπεύει στις περισσότερες χώρες πλέον το 50% των χρημάτων που ξοδεύονται για την υγεία[17]. Αποτέλεσμα αυτού είναι, με δεδομένο τη γενικότερη κατεύθυνση των συστημάτων υγείας προς τη δευτεροβάθμια περίθαλψη, ότι το ζήτημα της συγκράτησης του κόστους της παροχής των υπηρεσιών υγείας είναι πρωτεύουσας σημασίας. Στις ΗΠΑ, αλλά και στην Ευρωπαϊκή Ένωση, έχουν αναπτυχθεί συστήματα διαχείρισης της παροχής





των υπηρεσιών υγείας που ασκούν σημαντική επίδραση στο κόστος, αλλά και στην παρεχόμενη ποιότητα αυτών των υπηρεσιών.

4.3.1 Συστήματα Διαγνωσμένων Κατηγοριών Ασθενειών (DRGs)[18]

Το σύστημα Διαγνωσμένων Κατηγοριών Ασθενειών αναπτύχθηκε στο Πανεπιστήμιο του Yale, προκειμένου να μπορεί να διαπιστώσει κατηγορίες περιπτώσεων, αντιπροσωπεύοντας η καθεμία ασθενείς με παρόμοιες διαδικασίες θεραπείας και να λαμβάνει ένα διαγνωσμένο πακέτο υπηρεσιών από το νοσοκομείο. Αν και αρχικά ανεπτύχθηκαν για να βοηθούν τα νοσοκομεία στο management των θεραπειών των ασθενών, τα DRGs έγιναν γνωστά σαν μέθοδος αποζημίωσης των νοσοκομείων.

Η εμπειρία στις ΗΠΑ με προπληρωμή των νοσοκομείων ανάλογα με τη διάγνωση είχε σαν αποτέλεσμα τη μείωση της τάσης αύξησης των νοσοκομειακών δαπανών, με παράλληλα αποτελέσματα στην πτώση της τάσης της διάρκειας νοσηλείας με την εισαγωγή νέων τεχνολογιών, που δίνουν τη δυνατότητα για εξωνοσοκομειακή περίθαλψη και την περίθαλψη κατ' οίκον. Ομως, τα παραπάνω θετικά αποτελέσματα συνδέθηκαν με την αύξηση των εισαγωγών ασθενών και έτσι το τελικό αποτέλεσμα ως προς τη μείωση του κόστους δεν ήταν τόσο καλό όσο αρχικά αναμενόταν.

Ένα από τα σημαντικά πλεονεκτήματα στις εφαρμογές των DRGs είναι ότι κατορθώνουν να εντάξουν σε ομάδες την απεριόριστη σχεδόν κατηγορία ασθενειών, έτσι ώστε να επιτευχθεί η όσο το δυνατόν καλύτερη αποτελεσματικότητα των νοσοκομείων, αφού εκ των προτέρων είναι προσδιορισμένα τα χαρακτηριστικά αυτών των ασθενειών σε αντίθεση με παραδοσιακά μέτρα που χρησιμοποιούνταν στο παρελθόν, τα οποία δεν ήταν σε θέση να αποτυπώσουν πληροφορίες για αποτελεσματική διοίκηση.

4.3.2 Οργανισμοί Διατήρησης της Υγείας (Η.Μ.Ο.)[19]

Τα ΗΜΟ αναπτύχθηκαν στις ΗΠΑ στη δεκαετία του '60 σαν οργανισμοί που ταυτόχρονα προσφέρουν και υπηρεσίες ασφάλισης (χρηματοδότηση), αλλά και υπηρεσίες υγείας στους κόλπους της ίδιας οργάνωσης κερδοσκοπικού χαρακτήρα. Η βασική υπόθεση συνίσταται στο ότι οι οργανισμοί αυτοί, οι οποίοι είναι οι χρηματοδότες αλλά και οι παραγωγοί υπηρεσιών υγείας, προκειμένου να μπορούν να ανταγωνισθούν επιτυχώς, είναι υποχρεωμένοι να εισάγουν νέες μορφές υπηρεσιών, έτσι ώστε και το κόστος να μειωθεί, αλλά ταυτόχρονα να διατηρείται ένα ικανοποιητικό επίπεδο ποιότητας υπηρεσιών.

Η βασική αλλαγή που επέρχεται με τη δημιουργία των HMOs είναι ότι καταργείται ο ενδιάμεσος μεταξύ ιατρού και ασθενή. Έτσι, εμφανίζεται το κίνητρο της μείωσης του κόστους και της αύξησης της αποδοτικότητας μέσω μιας ορθολογικής κατανομής των πόρων από τη στιγμή που οι παραγωγοί των υπηρεσιών υγείας είναι ταυτόχρονα και εκείνοι οι οποίοι παίζουν το ρόλο του τρίτου.

Είναι σημαντικό να τονισθεί η σημαντική ανάπτυξη, σε αριθμό αλλά και σε κάλυψη ασθενών, που έχουν παρουσιάσει κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών[20].

5. Ο ιδιωτικός τομέας της υγείας στην Ελλάδα

Ο ιδιωτικός τομέας της υγείας συνιστά ένα σημαντικό κομμάτι του συστήματος υγείας σε πολλές ανεπτυγμένες και αναπτυσσόμενες οικονομίες. Δεν περιορίζεται μόνο στη θεραπευτική αγωγή, αλλά και σε χώρους εκτός αυτής, όπως παραγωγή και εμπόριο ιατρικών και φαρμακευτικών προϊόντων[21].

Ο ρυθμός μεταβολής των ιδιωτικών δαπανών υγείας στη χώρα μας είναι υψηλότερος αυτού του συνόλου της ιδιωτικής κατανάλωσης, ενώ οι προοπτικές για το μέλλον δείχνουν μια συνέχιση της αυξητικής τους πορείας. Επιπλέον, η προοδευτική μείωση των δαπανών για νοσοκομειακή περίθαλψη στο σύνολο των δαπανών των ασφαλιστικών οργανισμών δείχνει την κατεύθυνση προς την πρωτοβάθμια φροντίδα υγείας. Στο σημείο αυτό είναι απαραίτητο να τονισθεί ότι οι τιμές των νοσηλίων που πληρώνουν οι ασφαλιστικοί οργανισμοί, προσδιοριζόμενες όχι από τα πραγματικά στοιχεία κόστους των νοσοκομείων, παραμένουν σε χαμηλά επίπεδα, ακολουθώντας την πολιτική του κλειστού νοσηλίου.

Οσον αφορά την επενδυτική δραστηριότητα του ιδιωτικού τομέα, η περιοριστική πολιτική που ασκήθηκε στο χώρο των ιδιωτικών κλινικών είχε σαν αποτέλεσμα ο ιδιωτικός τομέας να στραφεί μέσω των επενδύσεων σε τεχνολογικό εξοπλισμό στη διαγνωστική τεχνολογία, ενώ οι επενδύσεις σε κατασκευές να αποτελούν ένα μικρό μόνο τμήμα των ιδιωτικών επενδύσεων. Ομως η συνεχής αύξηση του ιατρικού εξοπλισμού στη χώρα μας, ιδιαίτερα σαν αποτέλεσμα της ανάπτυξης των διαγνωστικών κέντρων, χωρίς μεγάλη δυνατότητα επέμβασης από μέρους της Πολιτείας, μπορεί να οδηγεί σε υπερκατανάλωση των υπηρεσιών υγείας, με περαιτέρω επιπτώσεις και στον τομέα της υγείας, αλλά και της οικονομίας γενικότερα[22].

5.1 Παράγοντες ώθησης προς τον ιδιωτικό τομέα υγείας[23]

Οι κυριότεροι παράγοντες που επιδρούν στην απόφαση των καταναλωτών / ασθενών προκειμένου να στραφούν προς τον ιδιωτικό τομέα της υγείας είναι οι εξής:

- Η αδυναμία των ασφαλιστικών ταμείων να ανταποκριθούν στην αυξανόμενη ζήτηση για υπηρεσίες υγείας, με αποτέλεσμα η ζήτηση να καλύπτεται από τον ιδιωτικό τομέα. Ένδειξη αυτής της αδυναμίας του δημόσιου αλλά και του ιδιωτικού τομέα είναι το

*

Νικολάου Μπέση,
M.Sc. in Industrial Economics (Lancaster University), Τράπεζα Μεγάλων Επιχειρήσεων και Οργανισμών (ΤΜΕΟ), Διεύθυνση Μεγάλων Επιχειρήσεων (ΔΜΕ). Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος.*

** Πηγή: ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ - Οικονομική Επιθεώρηση 1997, Τεύχος 9 - Έγκριση Δ/νσης Οικονομικών Μελετών, επιστολή 637/202, 17-9-1997 για το "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ".*

ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΖΩΗΣ



ΥΠΕΡΑΞΙΑ ζωής

Έχει και η ζωή την υπεραξία της

Οι καιροί απαιτούν μεγαλύτερη εξασφάλιση στα γηρατειά, περισσότερη οικονομική ενίσχυση παιδιών ή αγαπημένων ανθρώπων... Γι' αυτό κάντε ένα ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΖΩΗΣ, ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ. Χαρίστε στον εαυτό σας, στην οικογένειά σας, στα παιδιά ή στους αγαπημένους σας, ένα πρόγραμμα που συνδυάζει μοναδικά την αποταμίευση - επένδυση με την ασφαλιστική κάλυψη ενός Συμβολαίου Ζωής ! Με το Ομολογιακό Συμβόλαιο Ζωής ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ, και με μια - μόνο - πληρωμή ασφαλίστρων, έχετε 3 επιλογές :

- *Μικτή εξασφάλιση. Ασφαλιστική κάλυψη και σύνταξη σε όποια ηλικία επιλέξετε.*
- *Ισόβια προστασία και σίγουρη απόδοση για το ποσό των χρημάτων σας που επενδύθηκε.*
- *Σίγουρη και αποδοτική επένδυση.*

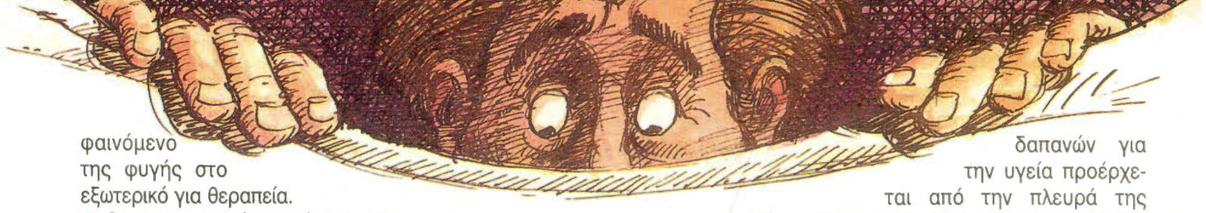
Με τη σιγουριά των επενδύσεων της Αγροτικής Ζωής. Η Νέα Γενιά Συμβολαίων ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ της Αγροτικής Ζωής, με ενιαίο Ασφάλιστρο και ενιαία Απόδοση, συμφέρει περισσότερο γιατί εξαγοράζεται, διατίθεται άμεσα, χωρίς περιορισμό στον αριθμό και το ύψος επένδυσης, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες. Αγοράστε λοιπόν σήμερα ένα Ομολογιακό Συμβόλαιο Ζωής! Γιατί ΥΠΕΡ- ΑΞΙΖΕΙ...

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

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

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

SYNEDIA S.A.



φαινόμενο της φυγής στο εξωτερικό για θεραπεία.

- Οι περιφερειακές ανισότητες και η αδυναμία προσπέλασης στις δημόσιες υπηρεσίες υγείας, με αποτέλεσμα την προσφυγή στον ιδιωτικό τομέα.
- Η αύξηση της φαρμακευτικής κατανάλωσης, σαν απόρροια της υπερβολικής πολυφαρμακίας.
- Η μη ελκυστική εικόνα που παρουσιάζουν τα δημόσια νοσοκομεία εξαιτίας μιας σειράς προβλημάτων, κυριότερα από τα οποία είναι:
- Η δημιουργία σειράς αναμονής.
- Η σημαντική έλλειψη νοσοκομειακών κλινών και υποβαθμισμένες νοσοκομειακές υπηρεσίες.
- Η μακρά αναμονή στα εξωτερικά ιατρεία έχει σαν αποτέλεσμα τη στροφή των ασφαλισμένων στον ιδιωτικό τομέα.
- Η μη ικανοποίηση από τον ιατρό των ασφαλιστικών ταμείων, με αποτέλεσμα την επίσκεψη και σε άλλους ιατρούς, προκειμένου οι ασθενείς να αποκτήσουν μια καλύτερη ή πιο σίγουρη άποψη.
- Η έλλειψη γενικών ιατρών και πρωτοβάθμιας φροντίδας έχει σαν αποτέλεσμα να γίνεται σημαντικός (και πολλές φορές αλόγιστος) αριθμός εργαστηριακών, παρακλινικών εξετάσεων, καθώς ακόμη επεμβάσεις και επανεξετάσεις χωρίς λόγο ή το είδος της θεραπείας μπορεί να μην είναι το πλέον κατάλληλο (προκλητή κατανάλωση)[24].

5.2 Η εξέλιξη των ιδιωτικών δαπανών υγείας

Η αλματώδης αύξηση του κόστους παροχής υπηρεσιών υγείας έχει σαν αποτέλεσμα την εμφάνιση σοβαρών αδυναμιών του δημόσιου τομέα να καλύψει τις υγειονομικές ανάγκες του πληθυσμού.

Μια από τις σοβαρότερες αιτίες της αύξησης του κόστους είναι η συνεχής και αλματώδης πρόοδος της ιατρικής τεχνολογίας, με άμεση συνέπεια την εμφάνιση νέων και καλύτερων μηχανημάτων. Η γρήγορη τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού των κρατικών νοσοκομείων, η έλλειψη διαδικασιών για την προμήθεια των μηχανημάτων, αλλά ταυτόχρονα το υπέρογκο σε αρκετές περιπτώσεις κόστος αγοράς αυτών έδωσαν σιγά - σιγά τη δυνατότητα στον ιδιωτικό τομέα να εισέλθει στην αγορά της υγείας. Ταυτόχρονα, η αλλαγή του νομικού πλαισίου που διέπει τη λειτουργία ή ίδρυση των ιδιωτικών κλινικών[25] έχει ανοίξει το δρόμο στην ιδιωτική πρωτοβουλία.

Οι κυριότερες πηγές των ιδιωτικών δαπανών για την υγεία είναι οι εξής:

- Οι δαπάνες που καταβάλλουν οι ανασφάλιστοι.
- Δαπάνες για υπηρεσίες οι οποίες δεν καλύπτονται από τους διάφορους ασφαλιστικούς οργανισμούς.
- Οι δαπάνες για διαφορά θέσης στα νοσοκομεία των ασφαλισμένων (Α', Β' κατηγορίας).

Η συμμετοχή των ασφαλισμένων σε δαπάνες για αξονικές τομογραφίες ή άλλα διαγνωστικά κέντρα.

- Οι παράτυπες, πρόσθετες αμοιβές των ιατρών για έξοδα εγχειρήσεως κ.λπ.
- Η διαφορά ανάμεσα στην πραγματική αμοιβή του ιατρού και της κάλυψης των ασφαλιστικών φορέων.
- Οι δαπάνες που καταβάλλονται στο εξωτερικό.

Όπως έχει αναφερθεί και προηγουμένως, οι ιδιωτικές δαπάνες για την υγεία εξαρτώνται από μια σειρά παραγόντων, που άλλοι ασκούν σημαντική και άλλοι λιγότερο σημαντική επίδραση (ποιότητα των προσφερομένων υπηρεσιών, εισόδημα κ.λπ.). Η ποιότητα και η ποσότητα των προσφερομένων υπηρεσιών βρίσκονται σε αρνητική συνάρτηση με την τάση για την κατανάλωση των ασφαλιστικών φορέων των υπηρεσιών των υπηρεσιών υγείας εκτός φορέα. Οι διάφοροι ασφαλιστικοί οργανισμοί παρέχουν ένα αρκετά ευρύ φάσμα υπηρεσιών υγείας, υστερώντας όμως σημαντικά στην ποιότητα αυτών των υπηρεσιών, με αποτέλεσμα ένας αρκετά σημαντικός αριθμός ασφαλισμένων να προσφεύγει στον ιδιωτικό τομέα για την κατανάλωση αυτών των υπηρεσιών. Ένας επίσης σημαντικός παράγοντας που συμβάλλει στην αύξηση των ιδιωτικών δαπανών για την υγεία προέρχεται από την πλευρά της προσφοράς. Η ροπή για κατανάλωση αυτών των υπηρεσιών είναι θετικά συσχετισμένη με την προσφορά των υπηρεσιών υγείας (η προσφορά "δημιουργεί και ελέγχει" την αντίστοιχη ζήτηση).

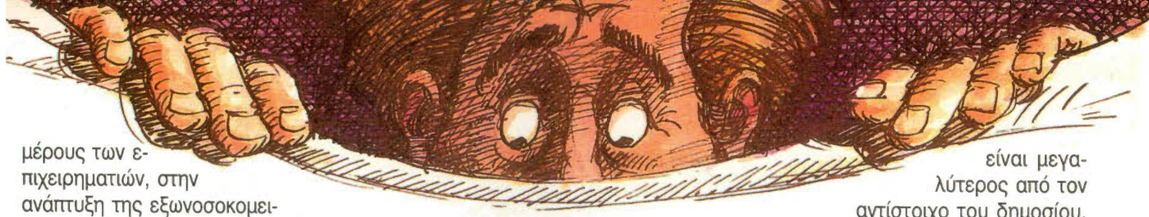
Οι ιδιωτικές δαπάνες για την υγεία ακολούθησαν αυξητικό ρυθμό καθ' όλη τη διάρκεια των τελευταίων ετών. Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία, οι ιδιωτικές δαπάνες για την υγεία ακολούθησαν αυξητικό ρυθμό της τάξης του 201% μεταξύ των ετών 1989-1994, ενώ το 1994 ανήλθαν στο ύψος των 652 δισ. δρχ. (Διάγραμμα 4).

Αναφορικά με τη διάρθρωση των ιδιωτικών δαπανών υγείας και χρησιμοποιώντας τα τελευταία δεδομένα της Έρευνας Οικογενειακών Προϋπολογισμών παρατηρούμε τα εξής (Πίνακας 5):

- Αύξηση του ποσοστού για αγορές υπηρεσιών υγείας στο σύνολο των μηνιαίων αγορών των νοικοκυριών (από 4,8% το 1982 σε 5,7% το 1994).
- Η συνεχιζόμενη αύξηση των δαπανών για υπηρεσίες πρωτοβάθμιας περίθαλψης δεικνύει την ανεπάρκεια που παρατηρείται στον τομέα της πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας (εξωνοσοκομειακή περίθαλψη), ενώ αντίθετη είναι η εξέλιξη που παρατηρείται στον τομέα της δευτεροβάθμιας περίθαλψης.
- Επίσης σημαντικό είναι να αναφέρουμε την αύξηση του ποσοστού για δαπάνες φαρμακευτικών υπηρεσιών, αποτέλεσμα εν μέρει της αύξησης της συμμετοχής των ασφαλισμένων στις αγορές φαρμάκων.

6. Ο κλάδος των ιδιωτικών διαγνωστικών κέντρων

Οι σημαντικές τεχνολογικές εξελίξεις στον τομέα της υγείας, που είχαν σαν αποτέλεσμα τη σοβαρή αύξηση των δαπανών και κατ' επέκταση του κόστους των προσφερομένων υπηρεσιών, επέφεραν σημαντικές αλλαγές. Επίσης η πολιτική του κράτους, ιδιαίτερα την τελευταία δεκαετία, προς τον ιδιωτικό τομέα, περιόρισε σημαντικά την ανάπτυξη των ιδιωτικών κλινικών και η έμφαση δόθηκε πλέον, από



μέρους των επιχειρηματιών, στην ανάπτυξη της εξωνοσοκομειακής περίθαλψης και της διαγνωστικής τεχνολογίας. Η ταχύτατη τεχνολογική απαξίωση των μηχανημάτων και η μη δυνατότητα γρήγορης αντικατάστασής τους από το δημόσιο τομέα έδωσαν τη δυνατότητα στον ιδιωτικό να εισέλθει σε αυτές τις αγορές. Έτσι, ιδιαίτερα, την τελευταία 5ετία, η εμφάνιση ιδιωτικών διαγνωστικών κέντρων ήταν σημαντική, προσφέροντας τις υπηρεσίες τους είτε στον ιδιωτικό είτε στο δημόσιο τομέα (Διάγραμμα 5). Είναι σημαντικό να τονισθεί πως βασικά χαρακτηριστικά των διαγνωστικών κέντρων είναι ότι:

- Το μεγαλύτερο μέρος από αυτά διοικούνται από ιατρούς.
- Ο εξοπλισμός των διαγνωστικών κέντρων αφορά όλες σχεδόν τις κατηγορίες μηχανημάτων, με κύρια κατεύθυνση αυτή των σύγχρονων μηχανημάτων λιθοτριψίας, αξονικοί τομογράφοι, μαγνητικοί τομογράφοι, συστήματα αγγειογραφιών κ.λπ., ενώ παράλληλα καλύπτουν όλες σχεδόν τις ανάγκες του ελληνικού πληθυσμού, πραγματοποιώντας και τις πιο σπάνιες εξετάσεις.
- Οι υψηλές κεφαλαιακές απαιτήσεις αυτών.
- Η χρηματοδότηση του εξοπλισμού των διαγνωστικών κέντρων γίνεται κύρια μέσω της χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing).

6.1 Η ανάπτυξη των διαγνωστικών κέντρων

Η σημαντική ανάπτυξη των διαγνωστικών κέντρων στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια, κύρια από το 1985 και μετά, παράλληλα με τη σημαντική μείωση των κλινών στα ιδιωτικά θεραπευτήρια δεικνύει την κατεύθυνση του ιδιωτικού τομέα στον ευαίσθητο χώρο της υγείας.

Η ανάπτυξη των διαγνωστικών κέντρων ήταν ραγδαία, έτσι ώστε από 192 το 1992 να φθάσουν τα 319 το 1996.

Ο αριθμός των διαγνωστικών κέντρων στην Ελλάδα ανέρχεται σε 319 μονάδες, απασχολώντας 2.500 περίπου εργαζόμενους, με μέσο μέγεθος απασχόλησης 7,2 άτομα.

Η περιοχή της Αθήνας συγκεντρώνει το μεγαλύτερο ποσοστό των διαγνωστικών κέντρων στη χώρα μας. Αντιπροσωπεύει το 65% των ιδρύσεων και ακολουθεί η περιοχή της Θεσσαλονίκης με 15%, ενώ οι δύο περιοχές μαζί αντιπροσωπεύουν το 80% των διαγνωστικών κέντρων στη χώρα μας (Πίνακας 6).

7. Ο κλάδος των ιδιωτικών θεραπευτηρίων

7.1 Η εξέλιξη της νοσοκομειακής υποδομής στη χώρα μας

Κατά τη διάρκεια της τελευταίας δεκαετίας υπήρξε μια σημαντική μετατόπιση των υπηρεσιών υγείας προς το δημόσιο τομέα, με αποτέλεσμα τη σημαντική μεταβολή της σύνθεσης των μονάδων και ιδιαίτερα αυτών του ιδιωτικού τομέα. Έτσι, από 468 ιδιωτικές κλινικές που λειτουργούσαν το 1980, η κατάσταση επιδεινώθηκε, έτσι ώστε μόνο 209 λειτουργούσαν το 1993 (Πίνακας 7).

Εξετάζοντας όμως κανείς την κατάστση ανάμεσα στον ιδιωτικό και δημόσιο τομέα, στο χώρο των νοσοκομειακών μονάδων παρατηρούνται τα εξής:

- Η ποσοστιαία γεωγραφική κατανομή των ιδιωτικών και δημόσιων νοσοκομείων μας δείχνει ότι σε αρκετές από τις περιφέρειες της χώρας μας η παρουσία των ιδιωτικών κλινικών είναι μεγαλύτερη.
- Στην Περιφέρεια Πρωτευούσης, όσον αφορά το δημόσιο τομέα, υπήρξε μια σημαντική αύξηση των μονάδων (26% το 1993, ενώ το 1990 κατείχε το 18,8%).
- Ο ιδιωτικός τομέας αύξησε ελαφρώς τη συγκέντρωση των μονάδων του στην Περιοχή της Πρωτεύουσας (26,1% το 1980 και 31% το 1993). Είναι ιδιαίτερα σημαντικό να τονίσουμε στο σημείο αυτό ότι όσον αφορά τη συγκέντρωση των κλινικών στην Περιφέρεια Πρωτευούσης και Θεσσαλονίκης παρουσιάζεται σχετική αύξηση (το 1980 κατείχαν το 48% των ιδιωτικών μονάδων, ενώ το 1993 το 52%).
- Ο αριθμός των ιδιωτικών κλινικών είναι μεγαλύτερος από τον αντίστοιχο του δημοσίου, παρ' όλη τη μείωση που υπέστη ο ιδιωτικός τομέας.

7.2 Διάρθρωση νοσοκομειακών κλινών - Μέση δυναμικότητα

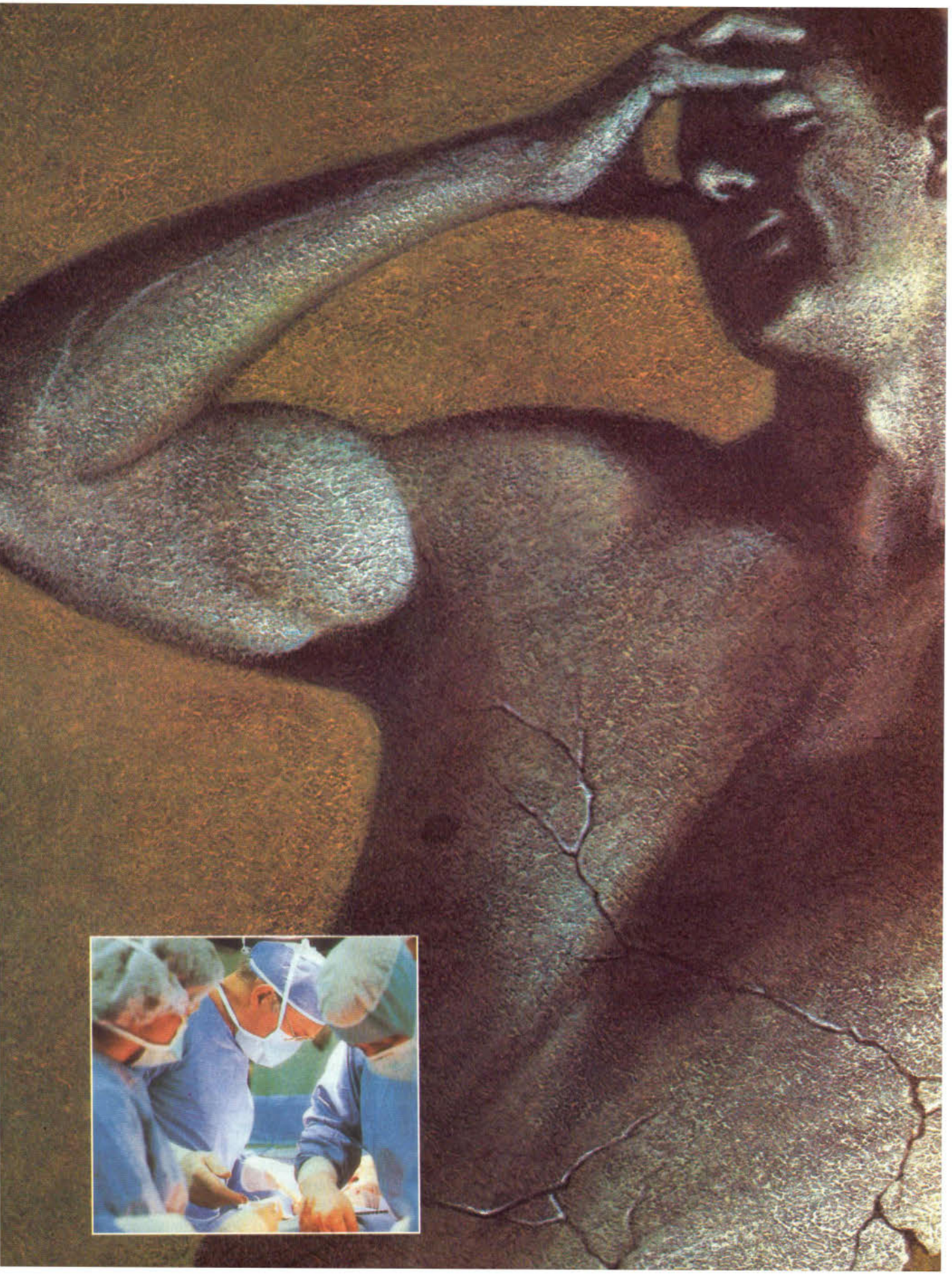
Το 1980, το μεγαλύτερο μέρος των νοσοκομειακών κλινών (44% περίπου) ανήκαν στο δημόσιο τομέα, ενώ το 1993 το ποσοστό αυτό ανήλθε σε 72%, δεικνύοντας μια σημαντική επέκταση του δημόσιου τομέα στο χώρο της υγείας. Η μη δυνατότητα επέκτασης του ιδιωτικού τομέα παράλληλα με την απορρόφηση αρκετών νοσηλευτικών ιδρυμάτων από το Δημόσιο είχε σαν αποτέλεσμα τη σημαντική προβολή της σύνθεσης των κλινών που κατείχε ο δημόσιος και ο ιδιωτικός τομέας.

Την ίδια περίοδο ο ιδιωτικός τομέας συρρικνώθηκε σημαντικά και από 42,3% περίπου που κατείχε το 1980, μετά από μια δεκαετία συνεχούς τάσης αύξησης της μέσης δυναμικότητας σε κλίνες, παρ' όλη τη συγκράτηση που παρατηρείται την τελευταία τριετία, αποτέλεσμα της αντικατάστασης μικρότερης δυναμικότητας ιδιωτικών κλινικών από άλλες μεγαλύτερες, έφθασε το 28% περίπου το 1993. Παράλληλα η μέση δυναμικότητα των ιδιωτικών κλινικών παρουσιάζει μείωση και διαμορφώνει στις 53 κλίνες ανά μονάδα, σε αντίθεση με το δημόσιο τομέα που η μέση δυναμικότητα είναι τουλάχιστον 4 φορές μεγαλύτερη.

7.3 Κόστος και διάρθρωση δαπανών στα ιδιωτικά θεραπευτήρια

Όσον αφορά τη διάρθρωση κόστους στα ιδιωτικιά θεραπευτήρια, παρατηρούνται σημαντικές διαφοροποιήσεις (Πίνακας 8):

- Το μερίδιο των δαπανών για μισθοδοσία αντιπροσωπεύει το 50-52% περίπου. Αυτή η διαφοροποίηση σε σχέση με την κατάσταση που επικρατεί στα δημόσια νοσοκομεία εξηγείται κύρια από το γεγονός ότι οι ιατροί εργάζονται ως επισκέπτες στα ιδιωτικά θεραπευτήρια (Ιατρικό Αθηνών, Υγεία κ.λπ.) και δεν επιβαρύνουν σε μόνιμη βάση το νοσοκομειακό κόστος. Είναι ιδιαίτερα σημαντικό να τονίσουμε σ' αυτό το σημείο τη δυνα-



τότητα που παρέχεται στις ιδιωτικές κλινικές να προσκαλούν ιατρούς από το εξωτερικό, με αποτέλεσμα και τη μείωση της διαρροής συναλλάγματος στο εξωτερικό, αλλά και της μείωσης της κούρασης των ασθενών.

- Οι δαπάνες φαρμάκων μαζί με τις δαπάνες για τρόφιμα αντιπροσωπεύουν ένα ποσοστό της τάξης του 10,3% (2,3% τρόφιμα, 8,0% φάρμακα).
- Οι δαπάνες για υγειονομικό υλικό και αναλώσιμα είναι της τάξης του 15,8%, ενώ οι δαπάνες για τις εργαστηριακές εξετάσεις της τάξης του 7,0%.

8. Ο ιδιωτικός νοσηλευτικός τομέας στην Ευρωπαϊκή Ένωση

Ο ιδιωτικός νοσηλευτικός τομέας στις χώρες της Ε.Ε. βρίσκεται κάτω από καθεστώς σημαντικών μεταβολών, που συνδέονται με τρία κυρίως φαινόμενα.

- Την αύξηση της μέσης ηλικίας του πληθυσμού (γήρανση), προκαλώντας μεταβολές στο επίπεδο και τη φύση της παρεχόμενης φροντίδας.
- Τη μείωση της επέμβασης του κράτους.
- Την απαίτηση για αύξηση του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού, έτσι ώστε να αντιμετωπισθεί η αυξανόμενη τάση χρησιμοποίησης της ιατρικής τεχνολογίας.

Η κυριότερη πηγή εσόδων του κλάδου είναι το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης της κάθε χώρας ή οι αρχές υγείας, πληρώνοντας είτε το κόστος θεραπείας απευθείας στις κλινικές και/ή στον προμηθευτή αυτών των υπηρεσιών είτε πληρώνοντας εξ ολοκλήρου ή μέρος αυτής από τους ίδιους τους ασθενείς.

Η μείωση των επιχορηγήσεων του τομέα Κοινωνικής Ασφάλισης έχει σαν αποτέλεσμα μια μείωση στην προσφορά των υπηρεσιών του νοσοκομειακού τομέα και την προώθηση εναλλακτικών μορφών περίθαλψης μη νοσοκομειακού χαρακτήρα. Η μέθοδος πληρωμής του ιδιωτικού τομέα διαφέρει από χώρα σε χώρα, καθώς επίσης και το ποσοστό του πληθυσμού που καλύπτεται από την κοινωνική ασφάλιση[26].

8.1 Η δομή/δραστηριότητα του ιδιωτικού τομέα υγείας στην Ευρωπαϊκή Ένωση

Η δομή του ιδιωτικού νοσοκομειακού τομέα στην Ε.Ε. έχει αλλάξει σημαντικά τα τελευταία χρόνια. Ενώ αρχικά η ίδρυση και λειτουργία των ιδιωτικών κλινικών ήταν στα χέρια ομάδων ιατρών, προοδευτικά και με τη σημαντική ανάπτυξη της ιατρικής τεχνολογίας και των επενδύσεων που χρειάζονται, είχε σαν αποτέλεσμα η ιδιοκτησία να περάσει στα χέρια είτε μεγάλων χρηματοδοτικών οργανισμών είτε ασφαλιστικών εταιριών. Έτσι, στο χώρο της Ε.Ε. έχει αρχίσει μια σημαντική δραστηριότητα εξαγορών νοσοκομειακών μονάδων.

Οι αλλαγές αυτές έχουν σαν αποτέλεσμα να αρχίσει να κυριαρχεί ένα νέο πνεύμα στις επιχειρήσεις αυτές, με την προσπάθεια αύξησης της παραγωγικότητας των νοσοκομειακών εκροών ταυτόχρονα με την προσπάθεια αναδιάρθρωσης των νοσοκομειακών δαπανών. Έτσι, οι αρχές του marketing και της ποιοτικής αναβάθμισης της παρεχόμενης περίθαλψης είναι στενά συνδεδεμένες με τη λειτουργία των ιδιωτικών κλινικών, με άμεσο αποτέλεσμα την προσπάθεια προσαρμογής του δημόσιου τομέα σε αυτές και την εμφάνιση ανταγωνιστικών συνθηκών στην αγορά της υγείας.

Επίσης, σε μερικές χώρες, όπου άτομα με εισόδημα πάνω από κάποιο όριο δεν καλύπτονται από τα προγράμματα Κοινωνικής Ασφάλισης (Ολλανδία, Γερμανία), οι ασθενείς αυτοί καλύπτουν τις νοσοκομειακές τους δαπάνες είτε μέσω των ασφαλιστικών εταιριών είτε απευθείας. Έτσι, οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν αρχίσει να γίνονται σημαντικοί πελάτες των ιδιωτικών κλινικών ή ακόμη και επενδύουν σε αυτές για τους πελάτες τους.

Η ταχεία τεχνολογική ανάπτυξη έχει σαν αποτέλεσμα την αύξηση της ποσότητας αλλά και των επιλογών των προσφερομένων ιατρικών υπηρεσιών. Έτσι, οι ιατρικές και διαγνωστικές υπηρεσίες έχουν αποκτήσει σημαντική βαρύτητα, ενώ υπηρεσίες όπως η ξενοδοχειακή βρίσκονται σε μείωση. Η τάση των αλλαγών αυτών εκφράζονται με την αύξηση των εισαγωγών βραχείας νοσηλείας. Επίσης, η γενική μείωση που παρατηρείται στη διάρκεια νοσηλείας στα νοσοκομεία σε αρκετές περιπτώσεις επιβάλλεται από τις εκάστοτε αρχές. Οι δομές που επιβάλλονται από τις εκάστοτε ηγεσίες έχουν οδηγήσει στο κλείσιμο είτε δημόσιων είτε ιδιωτικών κλινικών, οι οποίες δεν κατέχουν έναν ελάχιστο αριθμό κλινών (Βέλγιο, Ιταλία, Γερμανία), με αποτέλεσμα την αύξηση της μέσης δυναμικότητας των υπαρχουσών μονάδων. Γενικά, στο χώρο της Ε.Ε. οι εκάστοτε εθνικές αρχές ασκούν πίεση για μια μείωση και στον αριθμό των υπαρχουσών κλινικών, αλλά και των ημερών νοσηλείας.

9. Εναλλακτικά συστήματα στρατηγικής ανάπτυξης του ιδιωτικού τομέα υγείας στην Ελλάδα

Οι ιδιωτικές υπηρεσίες υγείας στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια είχαν ως κινητήριο μοχλό ανάπτυξης το χώρο της εξωνοσοκομειακής περίθαλψης, με αποτέλεσμα τη ραγδαία ανάπτυξη των διαγνωστικών κέντρων παράλληλα με τη σταδιακή μείωση της δραστηριότητάς του στη δευτεροβάθμια περίθαλψη.

Ο χώρος όμως της δευτεροβάθμιας περίθαλψης, ιδιαίτερα μετά από την αλλαγή του νομοθετικού πλαισίου (Ν. 2071/93), φαίνεται να αποτελεί ένα πολύ καλό πεδίο επιχειρηματικής δραστηριότητας, αλλά παράλληλα και εκείνη τη δύναμη που θα μπορεί να θέτει σε κίνηση τους μηχανισμούς για την καλύτερη αξιοποίηση των παραγωγικών πόρων στην υγεία μέσω της εισαγωγής ανταγωνιστικών συνθηκών[27].

Έτσι το μοντέλο που προτείνεται και φαίνεται ήδη να έχει τεθεί σε λειτουργία έχει ως εξής:

Ο ασθενής, μέσω της κάλυψης των ασφαλιστικών εταιριών, είναι σε θέση να έχει και καλύτερη πρόσβαση στις υγειονομικές υπηρεσίες, αλλά και βελτίωση στην παροχή των υπηρεσιών. Ασφαλιστικές εταιρίες είναι εκείνες που και ασφαλίζουν τα άτομα

(χρηματοδότες), αλλά ταυτόχρονα είναι και παραγωγοί υπηρεσιών υγείας. Έτσι, προκειμένου να ανταγωνισθούν επιτυχώς, είναι υποχρεωμένοι να εισάγουν νέες μορφές υπηρεσιών, προκειμένου να επιτύχουν μείωση του κόστους, αλλά και ταυτόχρονα το επίπεδο παροχής υπηρεσιών να διατηρείται σε υψηλά επίπεδα. Στις περιπτώσεις εισαγωγής ασθενών στα νοσοκομεία θα έχουν κάθε συμφέρον να μην προκαλείται υπερκατανάλωση υπηρεσιών υγείας, που πιθανώς μερικές φορές να έχει αρνητικά αποτελέσματα στην υγεία του ασθενούς, αλλά ταυτόχρονα είναι προς το συμφέρον των εταιριών το όσο το δυνατόν καλύτερο επίπεδο υγείας του ασθενούς/συνδρομητού. Ένα από τα προβλήματα που προκύπτει όσον αφορά την οικονομική διαχείριση των μονάδων παροχής υπηρεσιών υγείας είναι και το πρόβλημα της αποζημίωσης αυτών των μονάδων. Έτσι, η καθιέρωση συστημάτων ταξινόμησης ασθενειών (DRGs) συμβάλλει προς την κατεύθυνση του ελέγχου του κόστους των υπηρεσιών νοσηλείας.

Λαμβανομένων υπόψη των διεθνών τάσεων που επικρατούν, χρηματοδοτικοί οργανισμοί και ασφαλιστικές εταιρίες έχουν εκφράσει το ενδιαφέρον τους για είσοδο στο χώρο της δευτεροβάθμιας περίθαλψης είτε μέσω εξαγορών είτε μέσω της δημιουργίας ιδιόκτητων κλινικών.

10. Συμπεράσματα

Η περίοδος μετά την πετρελαϊκή κρίση χαρακτηρίζεται σε διεθνές επίπεδο ως περίοδος όπου οι οικονομικές εξελίξεις επιβάλλουν την προώθηση ελέγχου του κόστους των υπηρεσιών υγείας με την όσο το δυνατόν μεγαλύτερη αξιοποίηση των πόρων που απορρόφά ο υγειονομικός τομέας. Στην Ελλάδα την ίδια περίοδο οι δαπάνες υγείας ακολούθησαν αυξητική τάση και ο ρυθμός ανόδου των δαπανών για την υγεία κινήθηκε σε υψηλότερα επίπεδα από την αντίστοιχη αύξηση του ΑΕΠ.

Ο ρυθμός μεταβοής των ιδιωτικών δαπανών υγείας στη χώρα μας την ίδια περίοδο είναι υψηλότερος αυτού του συνόλου της ιδιωτικής κατανάλωσης, ενώ οι προοπτικές για το μέλλον δείχνουν μια συνέχιση της αυξητικής τους πορείας.

Η περιοριστική πολιτική που ασκήθηκε στο χώρο των ιδιωτικών κλινικών είχε σαν αποτέλεσμα ο ιδιωτικός τομέας να στραφεί μέσω των επενδύσεών του στην εγκατάσταση και διαχείριση της διαγνωστικής τεχνολογίας.

Η κατεύθυνση των ιδιωτικών δαπανών υγείας προς την εξωνοσοκομειακή περίθαλψη παράλληλα με τα σημαντικά προβλήματα χρηματοδότησης του δημόσιου τομέα έδωσαν τη δυνατότητα στον ιδιωτικό τομέα να εισέλθει στο χώρο της υγείας σε τομείς όπως αυτών των διαγνωστικών κέντρων, όπου η ανάπτυξή τους ήταν σημαντική. Τα διαγνωστικά κέντρα λειτουργούν είτε σαν αυτόνομες μονάδες είτε σαν τμήματα ιδιωτικών θεραπευτηρίων, ενώ η περιοχή της Αθήνας συγκεντρώνει το μεγαλύτερο ποσοστό αυτών.

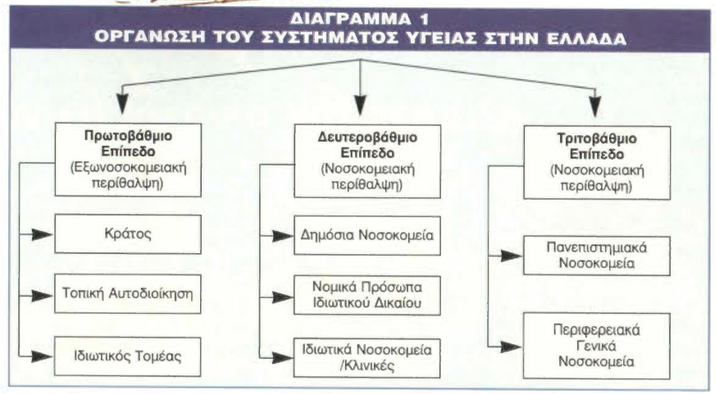
Επίσης, η σημαντική επέκταση του Δημοσίου στο χώρο της υγείας στη διάρκεια της περασμένης δεκαετίας έχει προκαλέσει μεταβολές στη σύνθεση και των νοσοκομειακών μονάδων αλλά και των κλινών. Άμεσο αποτέλεσμα αυτού ήταν η συρρίκνωση του ιδιωτικού τομέα όσον αφορά τις νοσοκομειακές μονάδες και τον αριθμό των κλινών που κατείχε.

Όσον αφορά τις προοπτικές του κλάδου, είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι το μοντέλο που προτείνεται είναι εκείνο όπου οι ασφαλιστικές εταιρίες ασφαλίζουν και τα άτομα (χρηματοδότες) αλλά ταυτόχρονα είναι και παραγωγοί υπηρεσιών υγείας[28]. Ένα από τα προβλήματα που προκύπτουν όσον αφορά την οικονομική διαχείριση των μονάδων παροχής υπηρεσιών υγείας είναι και το πρόβλημα της αποζημίωσης αυτών των μονάδων. Έτσι, η καθιέρωση συστημάτων ταξινόμησης ασθενειών (DRGs)[29] συμβάλλει προς την κατεύθυνση του ελέγχου του κόστους των υπηρεσιών νοσηλείας.

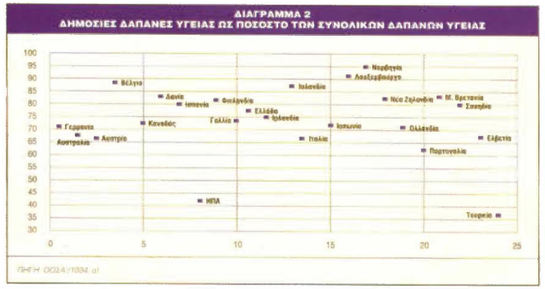
Βιβλιογραφία

1. Arrau P., Schmidt - Hebbel K., Pension Systems and Reform, Policy Research Working Paper, World Bank, no 1470, 1995.
2. Abel Smith B., Cost Containment and New Priorities in health care, Abedury, London, 1992.
3. Donalson, C., Gerand K. (1992). Health Care Financing, McGraw-Hill, 1992.
4. European Economy, Ageing and pension expenditure prospects in the Western World, No3, 1996.
5. Hammer J., Economic Analysis for Health Projects, The World Bank, May 1996.
6. Θεοδώρου Μ., Σαρρής Μ., Σούλης Σ., Συστήματα Υγείας και Ελληνική πραγματικότητα, Αθήνα, 1995.
7. Little J., Hellerstein R., The ongoing Revolution in health care, Federal Reserve Bank of Boston, 1995.
8. ΚΕΠΕ, Κοινωνική Ασφάλιση, Αθήνα, 1990.
9. Κυριόπουλος Γ. Και Νιάκας Δ., Η χρηματοδότηση των υπηρεσιών υγείας στην Ελλάδα, Αθήνα, 1991.
10. Little J., Jud M., The Regional impact of health care reform, New England Economic Review, Federal Reserve Bank of Boston, July - August, 1994.
11. Μπέσης Ν., Η Ζήτηση Υπηρεσιών Υγείας, Οικονομική Επιθεώρηση Τεύχος 8, Εμπορική Τράπεζα, 1996.
12. Μπέσης, Ν., "Η Χρηματοδότηση του τομέα Υγείας" παρουσιάστηκε στο 5ο Ετήσιο Συνέδριο της Ελληνικής Οικονομικής Εταιρίας με θέμα Προβλήματα και Προοπτικές της Κοινωνικής Ασφάλισης στην Ελλάδα, 1992.
13. Μπέσης Ν., Ιδιωτικές Υπηρεσίες Υγείας, ΙΟΒΕ, Αθήνα, 1993.
14. Μπουρζανίδης Χ. Ο ενιαίος φορέας υγείας ως ζήτημα κοινωνικοοικονομικής δόμησης του συστήματος υγείας, Πρακτικά Ημερίδας με θέμα "Η υγειονομική Μεταρρύθμιση στην Ελλάδα", Θεσσαλονίκη, 1996.
15. OECD, Health Care Systems in Transition; The Search for Efficiency, 1990.
16. OECD (a), The Reform of health care systems: A Review of Seventeen OECD countries, 1994.
17. OECD (β), Health care Reform controlling spending and increasing efficiency, 1994.
18. PasifiCare Health Systems, Facts and Information, Annual Report, 1997.
19. Πολύζος Ν., Δευτεροβάθμια - Τριτοβάθμια Περίθαλψη, Μελέτη για το σχεδιασμό και την οργάνωση των υπηρεσιών υγείας, Υπουργείο Υγείας και Πρόνοιας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων, 1994.
20. Rosko M. and Broyles R., The Economics of Health Care: A Refence Handbook. Greenwood Press, London, 1988.
21. Roth C., The Private Provision of Public Services in Developing Countries, World Bank, Economic Development Institute, 1987.
22. Wilensky G. and Rossiter L., "Patient self-selection in HMO's". Health Affairs 5 (1), pp. 66-80, 1986.
23. World Health Organization, "Drug Utilization Studies" Geneva, 1992.
24. World Health Organization (W.H.O.), Evaluation of recent changes in the financing of Health Services, Geneva, 1993.
25. World Bank, World Development Report, 1993.

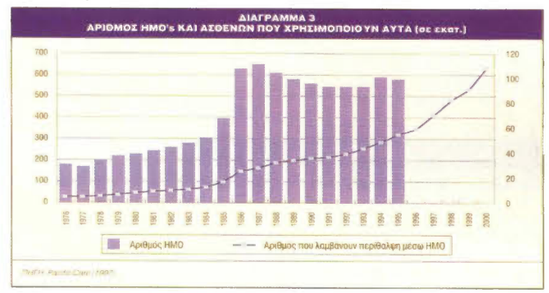
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1
ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΥΓΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



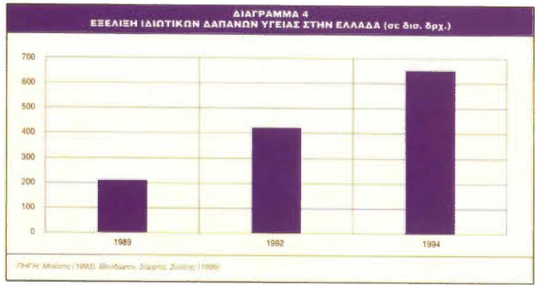
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2
ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ ΥΓΕΙΑΣ ΩΣ ΠΟΣΟΣΤΟ ΤΩΝ ΣΥΝΟΛΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ ΥΓΕΙΑΣ



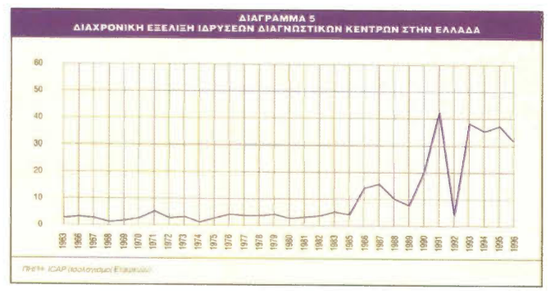
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3
ΑΡΙΘΜΟΣ ΗΜΟ's ΚΑΙ ΑΣΘΕΝΩΝ ΠΟΥ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΟΥΝ ΑΥΤΑ (σε εκατ.)



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4
ΕΞΕΛΙΞΗ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ ΥΓΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ (σε δισ. δρχ.)



ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 5
ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΙΔΡΥΣΕΩΝ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΩΝ ΚΕΝΤΡΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Σημειώσεις

[1] WHO (1993).
[2] Για μεγαλύτερη ανάλυση βλέπε Μπέσης (1996).
[3] Στον πίνακα 1 παρουσιάζεται μια συνοπτική περιγραφή της θέσης του τομέα υγείας στην οικονομία.
[4] Θεοδώρου, Σαρρής, Σούλης (1995).
[5] Abel-Smith (1992).
[6] Θα πρέπει να σημειώσουμε ότι η κατάσταση στις αναπτυσσόμενες χώρες είναι εξαιρετικά δραματική αναφορικά με το ποσοστό των δαπανών που κατευθύνονται στο χώρο της υγείας. World Bank (1993), Roth (1987).
[7] Στα παραπάνω εξαίρεση πλέον αποτελούν οι ΗΠΑ, Αυστρία, Τουρκία. Εδώ θα πρέπει να αναφερθεί ότι σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία και αναφορικά με την κατάσταση που επικρατεί στις αναπτυσσόμενες χώρες το ποσοστό των ιδιωτικών δαπανών για την υγεία είναι μεγαλύτερο όσο φτωχότερη είναι η χώρα (βλέπε Hammer, 1996).
[8] Για εκτενέστερη ανάλυση βλέπε Μπέσης (1992), ΟΟΣΑ (1994, α).
[9] Κυριόπουλος, Νιάκας (1991).
[10] European Economy (1996), Arrau, Schmidt (1995). Σύμφωνα με τα στοιχεία του ΟΟΣΑ (1994, β) η μέση ετήσια αύξηση των δαπανών για την υγεία στη χώρα μας ως αποτέλεσμα της γήρανσης του πληθυσμού για τις παρακάτω περιόδους έχει ως εξής:
1990-2000 2001-2020 2021-2040ΕΛΛΑΔΑ 0,83 0,41 0,46
[11] Abel-Smith (1992), Donaison (1992).
[12] Μπουρσανίδης (1996).
[13] ΟΟΣΑ (1990).
[14] Κυριόπουλος, Νιάκας (1991).
[15] ΚΕΠΕ (1990).
[16] WHO (1993).
[17] OECD (1994), β).
[18] Rosko and Broyles (1988), Little, Hellerstein (1995).
[19] Little, Hellenstein R., (1995), Little, Jud (1994), Wilensky, Rossiter (1986).
[20] Βλέπε Διάγραμμα 3. Επίσης για τα εναλλακτικά μοντέλα ανάπτυξης των HMO βλέπε PasifiCare, 1997.
[21] WHO (1993).
[22] Χαρακτηριστικό παράδειγμα η αύξηση των μηχανημάτων αξονικής τομογραφίας, με αποτέλεσμα να αντιστοιχούν στη χώρα μας 12,5 αξονικοί τομογράφοι ανά ένα εκατομμύριο κατοίκους, ενώ στις χώρες της Ε.Ε. να αντιστοιχούν μόλις 5.
[23] Μπέσης Ν. (1993).
[24] Πολύζος (1994).
[25] Ν. 2071/93.
[26] European Economy, 1996.
[27] Για μεγαλύτερη ανάλυση βλέπε Μπέσης (1993).
[28] Βλέπε 4.3.2.
[29] Βλέπε 4.3.1.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1
Η ΘΕΣΗ ΤΟΥ ΤΟΜΕΑ ΥΓΕΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

ΔΑΠΑΝΕΣ		
Δαπάνες υγείας % ΑΕΠ	5,4% (1992)	
Δημόσιες δαπάνες υγείας % ΑΕΠ	4,32%	
Ιδιωτικές δαπάνες υγείας % ΑΕΠ	1,1%	
ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ		
Ιδιωτική κατανάλωση υπηρεσιών υγείας	652 δισ. Δρχ. (1994)	
ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ (1992)		
Απασχολούμενοι στο χώρο της υγείας	126.000	
Δομή απασχόλησης		
Απασχολούμενες γυναίκες (%) (1992)	56,9%	
Εργαζόμενοι μισθωτοί (%) (1992)	85,8%	
Εργαζόμενοι μερικής απασχόλησης (%) (1992)	3,5%	
Ειδικότητες (%) (1992)		
Ιατροί	28,9%	
Νοσοκόμοι	33,7%	
Φαρμακοποιοί	7,0%	
Οδοντίατροι	1,5%	
Λοιποί	28,9%	
Πηγές χρηματοδότησης τομέα υγείας (1993)		
Κρατικός προϋπολογισμός	40,2%	
Κοινωνική ασφάλιση	25,8%	
Ιδιωτικές πληρωμές	34%	
Τιμές	**1992-1995**	**1988-1995**
ΔΤΚ Γενικός	+38,68	+137,67
ΔΤΚ Νοσοκομειακών υπηρεσιών	+107,54	+276,04
ΔΤΚ Ιατρικών υπηρεσιών	+31,83	+127,67

ΠΗΓΗ: ΟΟΣΑ (1994), ΕΣΥΕ

ΠΙΝΑΚΑΣ 2
ΔΑΠΑΝΕΣ ΥΓΕΙΑΣ ΩΣ ΠΟΣΟΣΤΟ ΤΟΥ ΑΕΠ

	1972	1982	1992	%'82-'72	%'92-'82
Αυστραλία	5,8	7,7	8,8	33%	14%
Αυστρία	5,4	8	8,8	48%	10%
Καναδάς	7,2	8,4	10,1	17%	20%
Δανία	6,3	6,8	6,5	8%	-4%
Φινλανδία	6,0	6,8	9,4	13%	38%
Ελλάδα	3,9	4,4	5,4	13%	23%
Ισλανδία	5,7	6,9	8,5	21%	23%
Ιταλία	5,9	6,9	8,5	17%	23%
Ιαπωνία	4,8	6,8	6,9	42%	1%
Λουξεμβούργο	4,6	6,9	7,4	50%	7%
Νέα Ζηλανδία	5,3	6,9	7,7	30%	12%
Νορβηγία	5,9	6,8	8,3	15%	22%
Πορτογαλία	4,1	6,3	6	54%	-5%
Σουηδία	7,5	9,6	7,9	28%	-18%
Ελβετία	5,5	7,5	9,3	36%	24%
Τουρκία	Μ.Δ.	3,6	4,1		14%
ΗΠΑ	7,6	10,3	14	36%	36%
Βέλγιο	4,3	7,4	8,2	72%	11%
Γαλλία	6,2	8	9,4	29%	18%
Γερμανία	6,5	8,6	8,7	32%	1%
Ιρλανδία	6,7	8,4	7,1	25%	-15%
Ολλανδία	6,7	8,4	8,6	25%	2%
Ισπανία	4,4	6	7	36%	17%
Μ. Βρετανία	4,7	5,9	7,1	26%	20%
ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ	5,7	7,2	8,1	26%	13%

Μ.Δ.=Μη διαθέσιμα στοιχεία *ΠΗΓΗ: ΟΟΣΑ, 1994*

ΠΙΝΑΚΑΣ 3
ΤΑΞΙΝΟΜΗΣΗ ΤΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΤΟΥ ΤΟΜΕΑ ΥΓΕΙΑΣ

ΜΟΝΤΕΛΟ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	ΚΥΡΙΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ
Beveridge Model (μοντέλο Εθνικής Υπηρεσίας Υγείας)	- Καθολική κάλυψη πληθυσμού.- Χρηματοδότηση μέσω της γενικής φορολογίας, εθνικής ιδιοκτησίας ή έλεγχο των συντελεστών παραγωγής.
Bismarck Model (μοντέλο Κοινωνικής Ασφάλισης)	- Υποχρεωτική κάλυψη πληθυσμού μέσω της κοινωνικής ασφάλισης.- Χρηματοδότηση: 1. Εισφορές εργοδοτών. 2. Εισφορές εργαζομένων. 3. Κυβέρνηση.- Η ιδιοκτησία των μέσων παραγωγής μπορεί να είναι δημόσια ή ιδιωτική.
Ιδιωτική Ασφάλιση	- Η αγορά των υπηρεσιών υγείας γίνεται από τις ασφαλιστικές εταιρίες.- Η ιδιοκτησία των μέσων παραγωγής είναι ιδιωτική.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΥΓΕΙΑΣ

ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ
Όλα τα ασφαλιστικά ταμεία δεν παράγουν τέτοιου είδους υπηρεσίες αλλά τις αγοράζουν είτε από το δημόσιο είτε από τον ιδιωτικό τομέα.

ΠΡΩΤΟΒΑΘΜΙΑ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ
Οι υπηρεσίες οι οποίες δεν παράγονται μπορούν να αγορασθούν από τους ασφαλισμένους. Η επιβάρυνση είναι του ασφαλιστικού φορέα.

ΑΣΤΙΚΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ
Υπάρχουν ταμεία τα οποία είτε έχουν είτε παράγουν υπηρεσίες πρωτοβάθμιας φροντίδας. Αμοιβή ιατρών:- Σχέση εξαρτημένης εργασίας - Αμοιβή με μισθό. - Ασφαλιστικά ταμεία τα οποία δεν παράγουν καθόλου τέτοιου είδους υπηρεσίες συμβάλλονται με ιατρούς διαφόρων ειδικοτήτων οι οποίοι αμείβονται κατά πράξη.

ΑΛΛΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ
Οικογενειακοί ιατροί οι οποίοι προσφέρουν φροντίδα στα άτομα εγγεγραμμένα στον κατάλογό τους. Αμοιβή ιατρών: - Κατέχουν ιδιωτικά ιατρεία.- Αμοιβή με μισθό ή άλλες συμβάσεις.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ ΥΓΕΙΑΣ (%)

	1982	1987	1994
Σύνολο αγορών για υπηρεσίες υγείας ως προς το σύνολο των αγορών (%)	4,8	5,2	5,7
Διάρθρωση των αγορών για υπηρεσίες υγείας			
Πρωτοβάθμια περίθαλψη (%)	65,5	67,3	68,8
Δευτεροβάθμια περίθαλψη (%)	16,8	14,8	12,5
Φαρμακευτική περίθαλψη (%)	19,1	16,9	18,7

ΠΗΓΗ: ΕΣΥΕ. Έρευνα Οικογενειακών Προϋπολογισμών (διάφορα έτη)

ΠΙΝΑΚΑΣ 6
ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΩΝ ΚΕΝΤΡΩΝ

	1992	1992 (%)	1996	1996(%)
ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ	6	3,13%	15	4,70%
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ	28	14,58%	57	17,87%
ΛΟΙΠΗ ΣΤΕΡΕΑ/ΕΥΒΟΙΑ	6	3,13%	8	2,51%
ΚΡΗΤΗ	5	2,60%	12	3,76%
ΙΟΝΙΟΙ ΝΗΣΟΙ	4	2,08%	6	1,88%
ΘΡΑΚΗ	1	0,52%	1	0,31%
ΘΕΣΣΑΛΙΑ	6	3,13%	10	3,13%
ΗΠΕΙΡΟΣ	0	0,00%	2	0,63%
ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΑ	0	0%	2	0,63%
ΑΘΗΝΑ	136	70,83%	206	64,58%
ΣΥΝΟΛΟ	192	100,00%	319	100,00%

ΠΗΓΗ: ICAP (Ισολογισμοί Εταιριών)

ΠΙΝΑΚΑΣ 7
ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ ΑΝΑ ΥΓΕΙΟΝΟΜΙΚΗ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ

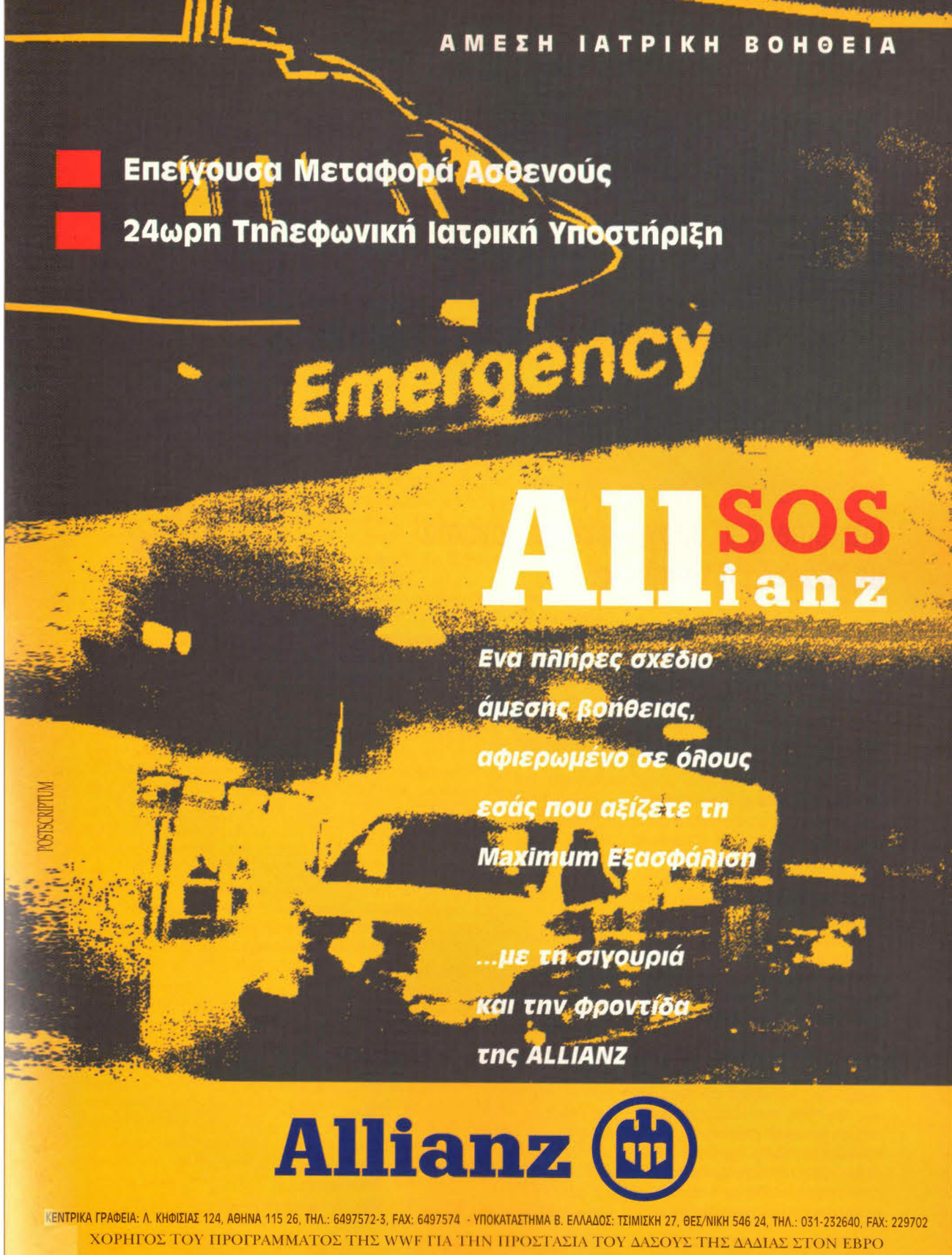
	Νοσοκομεία ΕΣΥ				Δημόσια Νοσοκομεία εκτός ΕΣΥ				Ιδιωτικά Γενικά Νοσοκομεία			
	Αριθμ.	Κλίνες	Μ.Δ.Ν.	Κάλυψη Κλινών	Αριθμ.	Κλίνες	Μ.Δ.Ν.	Κάλυψη Κλινών	Αριθμ.	Κλίνες	Μ.Δ.Ν.	Κάλυψη Κλινών
ΑΝΑΤ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ & ΘΡΑΚΗ	6	1.418	5,4	65%	2	114	4,7	69%	11	256	8,6	41%
ΚΕΝΤΡ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ	18	5.290	5,6	70%	2	539	7,5	76%	32	2.066	7,7	47%
ΔΥΤ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ	5	600	5,3	59%	1	30	6,2	67%	8	311	7,2	33%
ΗΠΕΙΡΟΣ	6	1.003	5,2	73%	1	21	5,9	74%	7	154	4,8	15%
ΘΕΣΣΑΛΙΑ	4	1.037	3,6	73%	1	120	6,2	70%	26	771	10,4	41%
ΙΟΝΙΟΙ ΝΗΣΟΙ	5	542	4,7	50%	-	-	-	-	3	80	4,1	32%
ΔΥΤΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	11	1.508	4,9	51%	-	-	-	-	13	449	7,5	42%
ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ	8	803	5,9	57%	-	-	-	-	12	318	9,5	17%
ΑΤΤΙΚΗ	30	11.683	7,2	76%	12	2.716	10,1	66%	61	5.763	8	54%
ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ	9	1.179	3,9	58%	1	25	3,3	68%	15	209	5,9	14%
ΒΟΡΕΙΟ ΑΙΓΑΙΟ	5	491	5,7	62%	-	-	-	-	4	90	8	38%
ΝΟΤΙΟ ΑΙΓΑΙΟ	4	519	5	55%	-	0	-	-	2	40	7,5	25%
ΚΡΗΤΗ	8	1.775	5,4	68%	1	104	3,9	17%	15	553	8,9	43%
ΣΥΝΟΛΟ	119	27.848	5,9	69%	21	3.669	-	-	209	11.060	8	47%

Μ.Δ.Ν.= Μέση Διάρκεια Νοσηλείας *ΠΗΓΗ: Υπουργείο Υγείας, ΕΣΥΕ*

ΠΙΝΑΚΑΣ 8
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΣΤΑ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑ

ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΣΤΑ ΝΠΔΔ (%)	
Μισθοδοσία	60
Τρόφιμα	2
Υγειονομικό υλικό	11
Δαπάνες εξετάσεων	6
Φαρμακευτικό υλικό	9
Λοιπά	12
ΣΥΝΟΛΟ	**100**
ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ ΣΤΑ ΙΔΙΩΤΙΚΑ ΘΕΡΑΠΕΥΤΗΡΙΑ	
Μισθοδοσία	52,0
Τρόφιμα	2,3
Κόστος υλικών	15,8
Δαπάνες εργαστηρίων	7,0
Φαρμακευτικό υλικό	8,0
Λοιπά	16,0
ΣΥΝΟΛΟ	**100,0**

ΠΗΓΗ: Μπέσης (1993)



INTERAMERICAN

ΕΤΗΣΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ - ΡΟΔΟΣ '97

Πάντα πρώτη, επενδύει δυναμικά στο μέλλον!

Μέχρι τέλους 1997, ο Όμιλος Interamerican υπογράφει συνεργασία με τράπεζα ή τράπεζες;



Ο Δημ. Κοντομηνάς, Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN.

"Όταν έχει κανείς το προνόμιο να είναι περήφανος για τα επιτεύγματα της δουλειάς του και όταν μπορεί να αντικρύσει τον κόσμο με βλέμμα ειλικρίνειας και εμπιστοσύνης, τότε το μέλλον του ανήκει. Και το μέλλον ανήκει στην INTERAMERICAN".

Με αυτά τα λόγια καλωσόρισε τους 1.632 ανθρώπους του στο ετήσιο συνέδριο της INTERAMERICAN ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN, Δημ. Κοντομηνάς.

Είπε ακόμα τα εξής στους φίλους και συνεργάτες του:

"Ένα συνέδριο είναι πάντα ένα γεγονός-σταθμός. Ένα γεγονός που γεννά αναμνήσεις αλλά και προσδοκίες.

Αναμνήσεις ευχάριστες ή δυσάρεστες, ανάλογα με τις εμπειρίες του παρελθόντος, και προσδοκίες γεμάτες ελπίδες για ένα πολλά υποσχόμενο μέλλον.

Το Συνέδριο αυτό, που γίνεται στο πλαίσιο μιας ανάπαυλας των διακοπών μας στη Ρόδο, είναι ιδιαίτερης σημασίας. Κι αυτό γιατί σηματοδοτεί το νέο πρόσωπο του Ομίλου μας, τη νέα μας φυσιογνωμία, η οποία αναμένεται να φέρει βαθιές, ριζικές και καθοριστικές αλλαγές στο χώρο μας. Για να πετύχουμε, όμως, τους νέους και φιλόδοξους στόχους μας, χρειαζόμαστε την ευρεία υποστήριξη του κοινωνικού συνόλου. Και γι' αυτό προετοιμάζουμε την κοινωνική βάση της INTERAMERICAN με σταθερά βήματα. Επιπλέον, το έτος που ήδη διανύουμε είναι καθοριστικό και για κάτι ακόμα. Για την εισαγωγή μας στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, ένα εγχείρημα το οποίο είμαστε βέβαιοι ότι θα στεφθεί με πλήρη επιτυχία.

Η είσοδός μας, εξάλλου, στο χώρο της Υγείας και η δημιουργία του δικού μας προτύπου νοσοκομείου δεν είναι για μας μια απλή εμπορική-επιχειρηματική πράξη συναλλαγής, με μοναδικό κίνητρο το οικονομικό όφελος. Είναι, κατά βάση, μια κίνηση προσέγγισης του πλησίον μας, μια κίνηση μετάδοσης δύναμης και ελπίδας προς αυτό. Αυτή είναι, άλλωστε, και η διάσταση του έργου μας που μας γεμίζει με αισιοδοξία και μας προκαλεί να ανανεώνουμε αδιάκοπα τους στόχους μας, για να είναι η παρουσία μας στον 21ο αιώνα πιο δυναμική και πιο αποτελεσματική".

Πρόγραμμα Συνεδρίου

ΚΥΡΙΑΚΗ, 24 ΑΥΓΟΥΣΤΟΥ

17:30-18:00	**Προσέλευση**
18:00-18:15	**Έναρξη**
18:15-19:00	**Ομιλία:** "Οι εξελίξεις στην κοινωνική ασφάλιση και ο νέος ρόλος της Ιδιωτικής Ασφάλισης" ***Π. Ζαμπέλης*** *(Εντεταλμένος Σύμβουλος Πειραιώς Finance, Εκπρόσωπος ΣΕΒ στον Κοινωνικό Διάλογο)*
19:00-19:40	**Ομιλία:** "Το ασφαλιστικό επάγγελμα προς το 2000" ***H. Hoopis*** *(General Agent Northwestern Mutual)*
19:40-20:00	**Διάλειμμα**
20:00-21:30	**Ομιλίες:** "Οι εξελίξεις στις εταιρίες του Ομίλου" • Ζωής ***Μ. Μωϋσής*** • Ζημιών - Οδικής ***Κ. Μπερτσιάς*** • Αμοιβαίων Κεφαλαίων ***Θ. Μπουντουράκης*** • VISA ***Ι. Ρόρρης***
21:30-22:00	**1ο Μέρος Βραβεύσεων**

ΔΕΥΤΕΡΑ, 25 ΑΥΓΟΥΣΤΟΥ

09:00-11:00	**Workshops**
11:00-12:00	**Διάλειμμα**
12:00-14:00	**Workshops**
14:00-18:00	**Ελεύθερος χρόνος**
18:00-18:45	**Ομιλία:** "Ο Όμιλος στο Χρηματιστήριο" ***Κ. Σταματελάτος***
18:45-19:30	**Ομιλία:** "Οι εξελίξεις στο Δίκτυο Πωλήσεων" ***Γ. Ψαρράς***
19:30-20:00	**Διάλειμμα**
20:00-21:00	**Κλείσιμο Συνεδρίου** ***Δ. Κοντομηνάς***
22:00	**Gala - 2ο Μέρος Βραβεύσεων**

Ο σύγχρονος ΜΙΔΑΣ-INTERAMERICAN ό,τι έπιανε γινόταν επιτυχία όλα αυτά τα χρόνια! Άνθρωποι, θεσμοί, προϊόντα, εταιρίες, κλάδοι, χορηγίες πολιτισμού, θυγατρικές εταιρίες, κτήρια, κεντρικά γραφεία, δρόμοι, ακίνητα...

Ό,τι "βαφτιζόταν" INTERAMERICAN όλα αυτά τα χρόνια γινόταν πολύτιμο χρυσάφι για τους γύρω του και την εταιρία! Όλοι και όλα ετοιμάζονταν να πρωταγωνιστήσουν. Η σχέση Κοντομηνά-συνεργάτη του θύμιζε λίγο μια ιστορία ενός στρατιώτη στο στρατό του Μεγάλου Αλεξάνδρου... Ήταν, λέει το ανέκδοτο, κάποια μέρα που ο Μέγας Αλέξανδρος επιθεωρούσε τους στρατιώτες του και βλέπει έναν σε κακά χάλια, με κακή εμφάνιση... Σταματά μπροστά του και τον ρωτά πώς τον λένε. "Αλέξανδρο με λένε", είπε ο στρατιώτης. Τότε ο μεγάλος Έλληνας Μέγας Αλέξανδρος του λέει: "Κοίταξε να μου μοιάσεις ή ν' αλλάξεις όνομα".

Είναι χιλιάδες οι "ανώνυμοι" που μπήκαν στον όμιλο INTERAMERICAN και έγιναν "επώνυμοι"...

Και φυσικά δεν μιλάμε μόνο για τους ασφαλιστές, μιλάμε για μεγάλο αριθμό επαγγελματιών, όπως δημοσιογράφοι, δικηγόροι, managers, τεχνικοί, προμηθευτές, καθηγητές, φωτογράφοι, αρχιτέκτονες, τραπεζικοί, χρηματιστές, λογιστές κ.λπ., κ.λπ.

Ευτυχώς ξέρουν καλά όλοι τι σημαίνει Κοντομηνάς, INTERAMERICAN και συνεργάτες της.

Η είσοδος στο Χρηματιστήριο και η εμπιστοσύνη και αγάπη των ανθρώπων που τόσα χρόνια συνεργάζονται με τον Όμιλο θα θυμίσει άλλη μια φορά το θαύμα που έγινε, και ότι δεν χρειάζονται δηλώσεις για να πάρεις στα σοβαρά ένα τόσο μεγάλο έργο που μιλά με τόσες φωνές μέσα απ' τα έργα του καθημερινά.

Το γεγονός ότι πάνω από 1.000.000 πελάτες του Ομίλου πληρώνουν ΚΑΝΟΝΙΚΑ και ΜΕΤΡΗΤΟΙΣ ΕΝΤΟΣ ΤΩΝ ΠΡΟΘΕΣΜΙΩΝ ΤΙΣ ΟΦΕΙΛΕΣ ΤΟΥΣ των 70 δισ. περίπου ασφαλίστρων Ζωής και Γενικών ΔΕΙΧΝΕΙ ότι η σχέση INTERAMERICAN - πελατών είναι σχέση ζωντανή, πραγματική και αξιοπρεπής. Και ακόμα ότι ο Όμιλος έχει χρήματα πραγματικά για όλες τις υποχρεώσεις του και ότι αυτά που γράφονται στους ισολογισμούς της είναι τακτοποιημένα και δεν είναι... λογιστικές εγγραφές.

Και κάτι ακόμα: Η INTERAMERICAN δείχνει την ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑ και Αρχοντιά της με αριθμούς συγκεκριμένους και όχι με ποσοστά επί τοις εκατό.

Συνεργάτες και πελάτες του Ομίλου απολαμβάνουν υπηρεσίες από μια εταιρία που δείχνει τον πλούτο της και την ευημερία της στα όμορφα κτήρια και γραφεία της, στον τελευταίου τύπου μηχανογραφικό εξοπλισμό της, στην εκπαίδευση και συμπεριφορά του ανθρώπινου δυναμικού της, στα πτυχία τους, στα ρούχα τους, στα αυτοκίνητά τους, στα σπίτια τους... Κάντε μια επίσκεψη στο Parking κοιτώντας τους τύπους αυτοκινήτων ή ζητήστε τα βιογραφικά των στελεχών της και θα δείτε ένα δείγμα για το πώς φτιάχνεται η επιτυχία...

Εκατό (100) εκατομμύρια έδωσε αποζημίωση στο κοριτσάκι που κάποιο φορτηγό της προξένησε βαρείς και σοβαρούς τραυματισμούς για να γίνει καλά και οι άνθρωποι της INTERAMERICAN από διακριτικότητα δεν είπαν διαφημιστική λέξη... αλλά και κάποιοι που το έμαθαν δεν θυμήθηκαν να πουν ένα καλό λόγο για τη μεγάλη εταιρία που δείχνει το μεγαλείο της όταν καλείται να πράξει το καθήκον της.

Είπε στο συνέδριο της Ρόδου ο Δ. Κοντομηνάς:



Από το PANEL Διευθυντικών Στελεχών Ομίλου: κκ. Ι. Ρόρης, Κ. Μπερτσιάς, Μ. Μωϋσής, Θ. Μπουντουράκης.



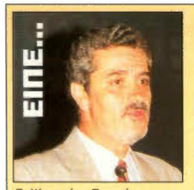
Ενός λεπτού σιγή στη μνήμη του αλησμόνητου Διευθυντή υποκαταστήματος, Γ. Πάντικ.

"Σήμερα τα αποθέματα της INTERAMERICAN ανέρχονται σε 167 δισ. και η περιουσία σε 180 δισ., ενώ έχουμε υπερκαλύψει τα απαιτούμενα από το νόμο περιθώρια φερεγγυότητας. Την πρώτη μας θέση θα τη διατηρήσουμε για πάντα. Δεν έχουμε πάρει τίποτα από κανέναν, αντίθετα έχουμε δώσει πολλά.

Αμφιβάλλω αν στην ελληνική αγορά θα υπάρχουν πάνω από 50 εταιρίες μετά από τρία χρόνια. Και πιστεύω ότι δεν θα κλείσουν μόνον οι μικρές. Θα χαθούν και πολλές από τις "μεγάλες", γιατί δεν έχουν ακόμη αντιληφθεί ότι το μέγεθος δεν μπορεί πάντα να τις σώζει. Όταν το κράτος δεν θα έχει λεφτά για συντάξεις, γιατί θα τα δώσει για να σώσει μια κρατική ασφαλιστική; Άλλωστε οι γενικοί διευθυντές των κρατικών είναι περαστικοί. Ποιος θα είναι στη θέση του μετά από 5 χρόνια; Ούτε οι συγχωνεύσεις τους σώζουν ούτε τίποτα, γιατί στο μέλλον η Πολιτεία δεν θα μπορεί να παίρνει αποφάσεις στα μέτρα των κρατικών ασφαλιστικών. Το δικό τους 1+1+1+1 δεν κάνει ούτε 2,5. Εμείς με την εταιρία μας, εσάς και τους πελάτες τότε έχουμε 1+1+1=6.

Όταν βάζουμε στον ισολογισμό μας 70 δισ. εισπραχθέντα έχουμε εισπράξει το 95%. Όταν οι άλλοι εμφανίζουν στον ισολογισμό τους 70 δισ. εισπραχθέντα έχουν εισπράξει το 55%. Ανάλογα ψευ-

δής είναι και η εικόνα πολλών εταιριών όσον αφορά στα αποθέματα.
Η INTERAMERICAN είναι μια επιχείρηση ευρωπαϊκού διαμετρήματος.
Το Α' εξάμηνο του 1997 η νέα μας παραγωγή στη Ζωή αυξήθηκε κατά 61% και κάναμε 6 δισεκατομμύρια νέα ασφάλιστρα.
Οι Γενικές ασφάλειες αυξήθηκαν κατά 20% με εισπραχθέντα συνολικά 10 δισεκατομμύρια δραχμές.
Τα Αμοιβαία Κεφάλαια είχαν αυτή τη φοβερή ανάπτυξη του 200% έναντι του Α' εξαμήνου του 1996, με πωλήσεις 170 δισεκατομμυρίων δραχμών, τα οποία αντιστοιχούσαν για κάθε εργάσιμη ημέρα σε 1 δισεκατομμύριο δραχμές.
Η άνοδος αυτή είναι φοβερή, αν σκεφθεί κανείς πως όταν είχαμε ξεκινήσει τα αμοιβαία κεφάλαια σε ένα χρόνο κάναμε πωλήσεις 5 δισεκατομμύρια δραχμές.
Το μέλλον μας είναι τόσο πολύ δυνατό σ' αυτό το ανταγωνιστικό περιβάλλον και σ' αυτό πρωταγωνιστές είσθε εσείς, γιατί εσείς δουλέψατε σκληρά και έντιμα, με στόχο την ικανοποίηση του πελάτη.
Είναι φοβερό το επίτευγμα της διατηρησιμότητας, που φθάνει το 90%, και αυτό οφείλεται σ' εσάς.
Η εταιρία μας, με το κλείσιμο του έτους του Ισολογισμού του '96, έχει υπερκαλύψει τα αποθεματικά της, τα οποία ανέρχονται στα 167 δισεκατομμύρια δραχμές.



Γ. Ψαρράς, Γενικός Δ/ντής Πωλήσεων Ομίλου INTERAMERICAN.

ΛΟΓΟΙ ΥΠΕΡΟΧΗΣ INTERAMERICAN

- Διαθέτουμε ένα μοναδικό σε ικανότητες, αποτελεσματικότητα και μέγεθος Δίκτυο Πωλήσεων, που αποτελεί την αιχμή του δόρατος σε κάθε αναπτυξιακή μας προσπάθεια.
- Η αναγνωρισιμότητα του Ομίλου, σύμφωνα με όλες τις μετρήσεις, υπερβαίνει το 100%.
- Το πελατολόγιό μας, που ξεπερνά το 1 εκ. (1.350.000 συμβόλαια εν ισχύι).
- Το στελεχιακό δυναμικό του Ομίλου, που είναι ανωτάτου επιπέδου.
- Τα προϊόντα μας, που μερικά από αυτά είναι αποκλειστικά και μη επιδεχόμενα αντιγραφές και, τέλος,
- Το management του Ομίλου, με επικεφαλής έναν ηγέτη διεθνούς εμβέλειας, τον οραματιστή Πρόεδρό μας, κ. Δημήτρη Κοντομηνά.

ΠΡΟΣΦΑΤΑ ΜΕΤΡΑ ΒΕΛΤΙΩΣΕΩΣ ΤΗΣ ΑΠΟΔΟΣΕΩΣ ΤΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ INTERAMERICAN

(1) ΑΝΑΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ ΔΙΚΤΥΟΥ

Δώσαμε μεγάλη έμφαση και κάναμε μερικά πολύ σοβαρά βήματα, που είχαν σαν στόχο, και εν πολλοίς τον πέτυχαν, να μειώσουν τους υπερβολικούς αριθμούς και να αυξήσουν την παραγωγικότητα.
Η αρχή "μικρότερο αριθμητικά Δίκτυο, αυστηρά επιλεγμένο, με υψηλό βαθμό εκπαίδευσης και εξειδίκευσης, με συνεχώς αυξανόμενη παραγωγικότητα και καλύτερα αμειβόμενο", άρχισε να γίνεται πράξη και να φέρνει πολύ θετικά αποτελέσματα.

(2) ΣΥΣΤΗΜΑ ΑΜΟΙΒΩΝ

- Το σύστημα αυτό έχει μια βασική απλή αρχή: "Αμείβεται καλύτερα εκείνος που έχει σταθερή μηνιαία παραγωγικότητα και καλή ποιότητα στη δουλειά του".
- Σήμερα, το σύνολο του Δικτύου των Ασφαλιστών έχει ασπασθεί το νέο σύστημα και απολαμβάνει των θετικών στοιχείων και αποτελεσμάτων.
- Οι άνθρωποι, όμως, του Δικτύου Πωλήσεων της INTERAMERICAN είναι οι καλύτεροι της αγοράς και ξέρουν να κάνουν τις επιλογές τους.
- Εμείς τους προσφέρουμε αυτά που μπορεί να προσφέρει ο "πρώτος", δηλαδή τα καλύτερα, και επίσης τους προσφέρουμε ανθρωπιά, ζεστασιά, αγάπη και σε κάθε επαγγελματική και ανθρώπινη στιγμή τους.

(3) ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΜΑΣ - ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

- Ξεκινήσαμε πριν 15 και πλέον χρόνια, φέρνοντας στην Ελλάδα για πρώτη φορά τη LIMRA, και μέσω αυτής εκπαιδεύτηκε το σύνολο των Διευθυντών μας.
- Στη συνέχεια προχωρήσαμε στη συνεργασία μας με το LUTC, με αποτέλεσμα πάνω από 1.200 Ασφαλιστές μας να γευθούν τις μοναδικές γνώσεις που προσφέρουν τα ετήσια σεμινάριά τους.
- Το 1994 ξεκινήσαμε και ολοκληρώσαμε, μέσω του Ι.Χ.Ο.Σ., το πρώτο σεμινάριο του διεθνούς οργανισμού L.U.T.C. (Life Underwriter Training Council), το οποίο αναφερόταν στις ασφάλειες Ζωής και το οποίο παρακολούθησαν 450 Ασφαλιστές. Το 1995 έγινε με ίδιο περίπου αριθμό συμμετεχόντων το 2ο Σεμινάριο του L.U.T.C., με θέμα το Business Insurance, και ήδη βρισκόμαστε στην τρίτη σειρά σεμιναρίων του L.U.T.C., που τα παρακολουθούν περίπου 600 ασφαλιστές.
- Παράλληλα, για δύο συνεχόμενες χρονιές πραγματοποιήσαμε, σε συνεργασία με το ΠΑΝΤΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ, τα πρώτα πανεπιστημιακού επιπέδου σεμινάρια για Διευθυντές Υποκ/των και Ασφαλιστές, πράγμα που θα συνεχίσουμε και το τρέχον έτος.
- Το 1996 ένας νέος σταθμός δημιουργήθηκε - με το "άνοιγμα" του Million Dollar Round Table - στους Ασφαλιστές μας, με συνέπεια 37 από αυτούς να κατέχουν ήδη την ανώτατη διάκριση στον κόσμο, όντας μέλη του M.D.R.T.
- Τέλος, στην αρχή του 1997, άνοιξε η πόρτα της GAMA, μέσω του κ. Hary Hoopis, και σήμερα 150 Διευθυντές Υποκ/των μας είναι ήδη ενεργά μέλη της μεγαλύτερης οργάνωσης Διευθυντών Υποκ/των στις Ηνωμένες Πολιτείες με περισσότερα από 10.000 μέλη, απολαμβάνοντας των σημαντικών προνομίων και ευκαιριών ενημερώσεως και εκπαιδεύσεως που παρέχει η GAMA.

(4) ΝΕΟΙ ΤΡΟΠΟΙ - ΜΕΘΟΔΟΙ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

- Ενδεικτικά, αναφέρονται τα Seminar selling's, το Telemarketing - που ήδη χρησιμοποιείται ευρύτατα, η εξειδικευμένη στρατολόγηση κ.ά. Θα ήθελα, όμως, να μείνω λίγο περισσότερο στο FINANCIAL PLANNING, που εξελίσσεται σε μεγάλη "ανακάλυψη".
- Το Financial Planning αποτελεί την πλέον σύγχρονη μορφή επαγγελματισμού στον ευρύτερο χώρο, προϋποθέτει σκληρή εκπαίδευση και καθημερινή δουλειά, απαιτεί συνεχή παρακολούθηση και εποπτεία· τα αποτελέσματά του δε είναι εντυπωσιακά. Έτσι, σαν απλό δείγμα, σας αναφέρω ότι οι 200 περίπου Financial Planners κατετάγησαν κατά 90% στις κατηγορίες διακρίσεων, οι δε μέσοι όροι ασφαλίστρων τους είναι τριπλάσιοι και πλέον των πραγματικών...


***Πάνω:** Ο Ν. Βασιλάτος, επιτυχημένος πτυχιούχος της ΑΣΟΕΕ, επιτυχημένος Δ/ντής πωλήσεων εμπορικής εταιρίας, 25 χρόνια επιτυχημένος, καταξιωμένος άνθρωπος της INTERAMERICAN, βραβεύθηκε για την πολυετή προσφορά του. Στα 72 του χρόνια, ικανός για όλα, είναι στην πρώτη γραμμή, μάχιμος, μ' ένα μεγάλο χαμόγελο για τη ζωή, για τη νέα γενιά, για την εταιρία του. 25 χρόνια γεμάτα προσφορά, όπως έκανε και ο Λεωνίδας Τσιφτσής, ο Αχ. Νίνος, ο Π. Γεωργόπουλος, ο Ε. Ζερμπίνης, ο Κ. Κουβελιώτης, ο Γ. Σφακιανός, ο Κ. Λυγίζος, ο Α. Παγκράτης, ο Μ. Βασιλάκης, ο Χ. Καραγιαννίδης, ο Β. Καραζάχος, ο Μ. Σείταρίδης, ο Γ. Τσομπόπουλος, ο Θ. Καπουτσής. Το ΝΑΙ, στο πρόσωπο του Ν. Βασιλάτου, συγχαίρει όλους αυτούς που για πολλά χρόνια υπηρέτησαν το θεσμό και την εταιρία τους σε δύσκολους καιρούς...*
***Κάτω:** Ιδιαίτερη η συγκίνηση στη βράβευση του Διομήδη Αυγίκου, ανάμεσα στους 10 πρώτους Δ/ντές. Ο γιος του αξέχαστου Στέλιου Αυγίκου, που τόση χαρά και βοήθεια έδινε και στα συνέδρια της INTERAMERICAN, φεύγοντας από κοντά μας, το 1996, άφησε άξιο διάδοχο. Η νέα γενιά έχει πολλά αξιόλογα παιδιά - και είναι πολλά - που συνεχίζουν την παράδοση. Στο πρόσωπο του επιτυχημένου Δ/ντή Διομήδη Αυγίκου το ΝΑΙ συγχαίρει όλους τους συνεχιστές, τα νέα παιδιά.*



τομμύρια δραχμές.
Ο κ. Σταματελάτος σας είπε ότι καλέσαμε τους πιο αξιόλογους, αξιόπιστους και μεγαλύτερους οίκους του εξωτερικού, για να κάνουν την εκτίμησή τους για το Χρηματιστήριο.
Να είσθε υπερήφανοι, διότι είμαστε η μόνη εταιρία που έχει υπερκαλύψει τις ζημιές και τα αποθεματικά της, ενώ θα σας θυμίσω αυτό που είπε ο κ. Μπερτσιάς, ότι για κάθε εκκρεμή ζημιά της αγοράς αντιστοιχεί απόθεμα 600.000 δρχ.
Αν και περάσαμε δύσκολες στιγμές με τον κλάδο Αυτοκινήτου, το ποσοστό ικανοποίησης του πελάτη έφθασε πάνω από 90%.
Ποια είναι η αγορά μας σήμερα; Υπάρχουν συνολικά 150 εταιρίες που εργάζονται στην Ελλάδα, άλλες σημαντικές και άλλες όχι.
Είμαι πεπεισμένος ότι σε 4 χρόνια από σήμερα δε θα υπάρχουν παραπάνω από 50 εταιρίες - και ειδικότερα στο χώρο του αυτοκινήτου.
Είναι γεγονός ότι αυτές δε θα προλάβουν τον 21ο αιώνα, διότι δε διαθέτουν καλό προϊόν, αξιόλογο ανθρώπινο δυναμικό, στόχο την ικανοποίηση του πελάτη και φυσικά δεν έχουν εκσυγχρονιστεί. Διότι δεν έχουν αντιληφθεί ότι ο χώρος των ασφαλειών είναι μία δουλειά που παρέχει εξασφάλιση και υπηρεσίες οικονομικού περιεχομένου.
Όλα τα άσχημα κι όλα τα δύσκολα είναι πίσω μας. Η υπεραισιοδοξία μου εδράζεται στα θεμέλια που χτίσαμε χθες για το αύριο. Η είσοδός μας εξάλλου στο χώρο της Υγείας και η δημιουργία του δικού μας πρότυπου νοσοκομείου δεν είναι για μας μια απλή εμπορική πράξη συναλλαγής για οικονομικό όφελος. Είναι, κατά βάση, μια κίνηση προσέγγισης του πλησίον μας, μια κίνηση μετάδοσης δύναμης και ελπίδας προς αυτόν. Πάντα πρωτοπόροι φέρνουμε στην Ελλάδα το Memorial, το πλέον εξειδικευμένο αντικαρκινικό νοσοκομείο του κόσμου, και δίνουμε τη δυνατότητα στους Έλληνες ασθενείς είτε να περιθάλπονται εδώ με ηλεκτρονική παρακολούθηση από τους γιατρούς του Memorial είτε να μεταβαίνουν για θεραπεία στη Νέα Υόρκη. Ανάλογες ευκαιρίες περαιτέρω εξειδίκευσης στον συγκεκριμένο τομέα θα έχουν και οι γιατροί που θα εργάζονται στο EUROCLINIC, το νέο μας νοσοκομείο.
Ευτυχώς για όλους μας η Ελλάδα είναι μικρή για την INTERAMERICAN. Αυτή τη στιγμή 50 εταιρίες είναι νεκρές και το υπουργείο αρνείται να τις κλείσει. Το άσπλαχνο και μη σκεπτόμενο κράτος κράταγε χαμηλά τα ασφάλιστρα του αυτοκινήτου και ανάγκασε πολλές εταιρίες να κλείσουν. Εμείς παρόλα αυτά προχωρήσαμε τόσο δυναμικά, ώστε να είμαστε αυτή τη στιγμή έτοιμοι για την πιο δυναμική μέχρι σήμερα είσοδο εταιρίας στο Χρηματιστήριο. Και δεν μπαίνουμε στο Χ.Α.Α. για να αντλήσουμε απλώς ένα ποσό. Τα χρόνια της μικρής κερδοφορίας επενδύαμε στο μέλλον, επενδύαμε με γνώμονα το 1,5 εκατ. πελάτες της INTERAMERICAN. Η εταιρία πρέπει να μπει στο Χρηματιστήριο για να είναι πάντα Έλληνας ο Πρόεδρός της. Δεν θέλω να ανησυχείτε για το αύριο. Το αύριο θα το κατακτήσουμε μέσα από ανθρώπους σαν εσάς και μέσα από υψηλή τεχνολογία στην οποία επενδύαμε, επενδύουμε και θα συνεχίσουμε να επενδύουμε.

ΕΙΠΕ...

"... ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ INTERAMERICAN:
Όλοι έχετε ακούσει μερικά πράγματα, κάποιες σκόρπιες πληροφορίες, αλλά επιτρέψτε μου να πω ότι κανείς δεν μπορεί να φανταστεί στην πληρότητά της αυτή τη νέα εξέλιξη και ταυτόχρονα στρατηγική στροφή του Ομίλου μας. Δεν πρόκειται σε καμία περίπτωση για άλλο ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα.
Μετά από ένα μεγάλο διάστημα μελέτης, συνεργασίας με ειδικούς από το εξωτερικό και προγραμματισμού, πλησιάζουμε στην ώρα της εφαρμογής. Ένα πλήρες σύστημα υγείας που θα καλύπτει τους πελάτες μας σε όλα τα επίπεδα, από την πρωτοβάθμια μέχρι την τριτοβάθμια φροντίδα υγείας.
- Με πλήρεις παροχές που θα καλύπτουν τις ιατρικές επισκέψεις,
- τις διαγνωστικές εξετάσεις,
- τη νοσοκομειακή περίθαλψη,
- τις επείγουσες ιατρικές υπηρεσίες,
- με εξειδικευμένα προγράμματα πρόληψης και διάγνωσης για τη γυναίκα και το παιδί,
- 24 ώρες το 24ωρο,
- μέσα από ένα δικό μας δίκτυο ιατρών όλων των ειδικοτήτων, συνδεδεμένο ηλεκτρονικά με την εταιρία και διεσπαρμένο έτσι ώστε να διευκολύνεται η πρόσβαση του πελάτη μας,
- με πλήρη υποστήριξη ιατρικών συμβούλων από εξειδικευμένα άτομα που θα έχουν στη διάθεσή τους επαναστατικές τεχνολογικές λύσεις διάγνωσης,
- με τις μοναδικές και ανεκτίμητες υπηρεσίες της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ να ολοκληρώνονται μέσα στο ίδιο πλαίσιο υπηρεσιών προς τους πελάτες μας και, τέλος,
- με τη σοβαρή παρουσία του Ομίλου μας στην αγορά των υπηρεσιών υγείας με το νοσοκομείο μας, που σύντομα θα είναι έτοιμο να προσφέρει σε όλους τους Έλληνες και πολύ περισσότερο στους πελάτες μας, ένα "αχτύπητο" σύνολο, κτισμένο γύρω από το τρίπτυχο:
- Υψηλή ποιότητα των υπηρεσιών.
- Εύκολη πρόσβαση στα σημεία παροχής.
- Ελεγχόμενο κόστος υπηρεσιών σε όλα τα επίπεδα..."

Μίνως Μωυσής,
Γενικός Δ/ντής
INTERAMERICAN Ζωής



Ο Βαγγέλης Θωμόπουλος, Δ/ντής Marketing, καλωσορίζει στο βήμα τον H. Hoopis (General Agent Northwestern Mutual). Ο Βαγγέλης Θωμόπουλος ήταν ένας από τους βασικούς συντελεστές επιτυχίας αυτού του συνεδρίου, ένας ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ καλών νέων για τους 1.632 συνέδρους. Τα Workshops και οι ελληνικές ταινίες άνοιξαν νέα εποχή στα συνέδρια. Η άριστη συνεργασία του με τον Γιώργο Ψαρρά και οι ιδέες τους έφεραν κάτι σημαντικό και νέο!

Μέσα στη χρονιά αυτή επενδύσαμε 1 δισ. για την εγκατάσταση του πλέον σύγχρονου ηλεκτρονικού υπολογιστή". Αυτά έλεγε ο Δ. Κοντομηνάς και η αίσθησή μας από όσα ακούσαμε και όσα είδαμε στη Ρόδο μας κάνει να πούμε με σιγουριά ότι η είσοδος της INTERAMERICAN στο Χρηματιστήριο δεν θα έχει προηγούμενο στην ελληνική αγορά και ότι αυτή η εποχή είναι απ' τις καλύτερες για τους ανθρώπους που εργάζονται στον Όμιλο.

Είχαμε ακόμη την ευκαιρία, εκεί, στο Ξενοδοχείο Ρόδος Παλάς, να μιλήσουμε με πολλά διοικητικά στελέχη, μάνατζερς και ασφαλιστές και να διαπιστώσουμε το υψηλό επίπεδο και φρόνημα αυτών των ανθρώπων που αποτελούν το πρώτο δίκτυο σε αποτελέσματα μακράς διάρκειας και σε πολλούς τομείς και σε αντίξοες γι' αυτούς συνθήκες... Και ίσως η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος θα έπρεπε να του αποδώσει κάποτε μια συμβολική τιμητική διάκριση για όσα προσέφερε στον κλάδο από το 1970 και εδώ συνεχώς...

Κανένα άλλο κριτήριο να μην υπήρχε, παρά μόνο αυτοί οι υπέροχοι, αισθηματίες Διευθυντές υπ/των και ασφαλιστές, έφθανε και περίσσευε σε κάποιον για να αγοράσει μετοχές INTERAMERICAN, σίγουρος ότι τα λεφτά μπήκαν "σε καλή μεριά".

Η INTERAMERICAN, τέλος, μπορούμε ανεπιφύλακτα να πούμε ότι, όπως αποτέλεσε τη ΜΕΓΑΛΗ ΕΓΓΥΗΣΗ να λύσει το "κομπόδεμά" του ο απλός Έλληνας αποταμιευτής και να "σηκώσει" τις λίγες οικονομίες του απ' την κατάθεση και να τις βάλει στα ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, με την παρουσία της στο χρηματιστήριο θα αποτελέσει την ΑΦΟΡΜΗ, ΣΙΓΟΥΡΙΑ ΚΑΙ ΓΕΦΥΡΑ να μεταφερθεί στις πλάτες της ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ένα μέρος από την κρατική δημόσια πρόνοια για υγεία και συντάξεις...

Η συμφωνία συνεργασίας της μάλιστα με τράπεζα (έχουμε πληροφορίες ότι ίσως να συνεργάζεται με 2 ή περισσότερες), που μέχρι τα Χριστούγεννα αναμένεται να κλείσει, όπως δήλωσε στο ΝΑΙ ο Δημ. Κοντομηνάς αποκλειστικά, είναι ένα ακόμη προμήνυμα των νέων ρόλων του Ομίλου για την Ελλάδα και την οικονομία της.

Το ΝΑΙ συγχαίρει ακόμα μια φορά την INTERAMERICAN και τους ανθρώπους της και όλους όσους εργάσθηκαν για την οργάνωση και την επιτυχία του συνεδρίου.

" Τώρα που θα εκλείψουν οι καταστάσεις διακριτικής μεταχείρισης από το Δημόσιο προς τις κρατικές ασφαλιστικές, μπορούμε να πάρουμε την πρωτιά και στις γενικές ασφάλειες.

- Μέσα στον Σεπτέμβριο θα ξεκινήσει το Auto System, ένα πλήρες, αυτοματοποιημένο και αποκεντρωμένο σύστημα διαχείρισης του κλάδου αυτοκινήτων.
- Ένα νέο πρόγραμμα επιτόπιας ανάληψης κινδύνων στον κλάδο αυτοκινήτων, κατάλληλο για φορητό υπολογιστή, θα είναι στις αρχές του 1998 στη διάθεση του δυναμικού των πωλήσεων.
- Σύντομα εγκαινιάζεται η νέα υπηρεσία Auto Help.
- Δημιουργείται Σχολή Ασφαλούς Οδήγησης INTERAMERICAN.
- Η οδική βοήθεια επεκτείνεται για τα φορτηγά και τα μεγάλα αυτοκίνητα. Τα νέα ειδικά γερανοφόρα μπορούν να ρυμουλκύσουν ακόμη και νταλίκες 20 μέτρων.
- Το νέο ανταγωνιστικό τιμολόγιο αυτοκινήτων βασίζεται στην οδική συμπεριφορά, στις συνήθειες του οδηγού και στα μέτρα ασφαλείας που λαμβάνει ο ίδιος κατά τη διάρκεια της οδήγησης ή/και στις προδιαγραφές ασφάλειας του οχήματος.
- Μόνον το 4% των υποθέσεων του κλάδου αστικής ευθύνης οχημάτων καταλήγει στα δικαστήρια.
- Το απόθεμα των εκκρεμών ζημιών του κλάδου αστικής ευθύνης οχημάτων υπολογίζεται στο 1.100.000 για κάθε αυτοκίνητο.
- Σημαντικό προβάδισμα επέτυχε η εταιρία σε ό,τι αφορά στους εμπορικούς κινδύνους στον κλάδο Πυρός, ενώ μέχρι τα τέλη Σεπτεμβρίου θα έχουν ξεπεραστεί όλα τα μηχανογραφικά προβλήματα που αντιμετώπιζε ο κλάδος.

Κώστας Μπερτσιάς,
Γενικός Δ/ντής
INTERAMERICAN Ζημιών.

ΕΙΠΕ...

"Τα κεφάλαια που θα συγκεντρωθούν στο Χ.Α.Α. θα διατεθούν αποκλειστικά σε νέες επενδύσεις. Σε μια εποχή που τα αποθέματα αποτελούν αγκάθι για τις περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες, τα μέχρι τώρα αποτελέσματα της μελέτης αποτίμησης που διενεργείται από τους πλέον ειδικούς συμβούλους δείχνουν ότι η εταιρία έχει πλήρη επάρκεια αποθεμάτων.

Όποια κι αν είναι η τιμή εισόδου που θα ορίσει η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς, εμείς θα τη μειώσουμε κατά 20%.

Κώστας Σταματελάτος,
Γενικός Δ/ντής Υπηρεσιών
Ομίλου INTERAMERICAN

"... το μισό τρισεκατομμύριο δραχμές στο οποίο ανέρχεται σήμερα το ενεργητικό της Α.Ε.Δ.Α.Κ. κατατάσει την εταιρία στο επίπεδο μιας μεγάλης τράπεζας και μεγιστοποιεί την ευθύνη και των διαχειριστών, αλλά και όσων διεκπεραιώνουν καθημερινά συναλλαγές με καταναλωτές..."

Θεοδόσης Μπουντουράκης,
Γενικός Δ/ντής Intertrust A.E.Δ.Α.Κ.

Ο Γενικός Διευθυντής της INTERAMERICAN VISA κ. Γιάννης Ρόρης ανακοίνωσε μια νέα σειρά κινήτρων που στόχο έχουν να αυξήσουν τις πωλήσεις πιστωτικών καρτών.

Μεταξύ αυτών συγκαταλέγονται:

- η μείωση των επιτοκίων κατά 3 έως 4 μονάδες για την εξόφληση προϊόντων INTERAMERICAN,
- η δυνατότητα μηνιαίας χρέωσης ασφαλίστρων και
- η δυνατότητα καταβολής μηνιαίου ασφαλίστρου ΑΞΙΑ ΖΩΗΣ μέσω της κάρτας.

Βραβεύσεις 1996

Διευθυντές

ΝΕΑ ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ

Θωμόπουλος Θ., Παπαδοπούλου Μ., Μπουζίκας Χ., Δοκούζης Α., Χαμουζάς Ν., Υποκ/μα Χίου, Τοζακίδης Ι., Γραμματικός Ι., Κουβελιώτης Κ., Βαδρατσίκας Γ. - Καλύβας Μ. - Σαμαλέκης Μ., Λάμπρου Κ., Ανδρέου Δ., Ζερβός Ι., Τερζιόγλου Β., Παναγόπουλος Κ., Γιαννουδάκος Δ., Παναγόπουλος Τ., Σιώρης Π., Χατζηευθυμιάδης Κ., Νικολόπουλος Π.

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΠΟ ΔΟΚΙΜΟΥΣ ΑΣΦ. ΣΥΜΒΟΥΛΟΥΣ

Γιαννουδάκος Δ., Θωμόπουλος Θ., Δοκούζης Α., Χαμουζάς Ν., Παναγόπουλος Κ., Νικολόπουλος Π., Τσιρίκου Λ., Κατσίκας Α., Παπαδοπούλου Μ., Σιώρης Π.

ΑΥΞΗΣΗ ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΛΑΔΟΥ ΠΥΡΟΣ

Βαρδατσίκας Γ. - Καλύβας Μ. - Σαμαλέκης Μ., Ζερβός Ι., Μαρκουλιδάκης Κ.

ΑΥΞΗΣΗ ΕΙΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΚΛΑΔΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Φαραντούρης Δ., Γραμματικός Ι., Τσιφτσής Λ., Παναγόπουλος Κ., Χαλικιάς Δ.

ΑΥΞΗΣΗ ΕΙΣΠΑΧΘΕΝΤΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Φαραντούρης Δ., Χαλικιάς Δ., Παναγόπουλος Κ., Ζερβός Ι., Γραμματικός Ι.

ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Χαμουζάς Ν., Θωμόπουλος Θ., Νίνος Α., Γεωργουλέας Π., Ζερμπίνης Ε., Τσιφτσής Λ., Ανδρουλιδάκης Μ., Τοζακίδης Ι., Καντιώτης Δ., Ζερβός Ι.

ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Παπαδοπούλου Μ., Γεωργουλέας Π., Βαδράτσικας Γ. - Καλύβας Μ. - Σαμαλέκης Μ., Γουδίνου Β., Μουρτιάδης Σ.

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Τερζιόγλου Β., Μαρκόπουλος Κ.

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

ΠΡΩΤΗ ΤΩΝ ΠΡΩΤΩΝ

Κασφίκη Μαμώλη Β.- Κεντρικό

ΝΕΑ ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ

Νούνος Χ.-Μπουζίκα, Επιτροπάκη Σ.-Μπάχα, Καφετζής Σ.-Δημάκη, Σχιστοχείλης Γ.-Λάμπρου, Χρόνης Ι.-Κεντρικό, Καραζάχος Β.-Παναγοπούλου Τ., Δενδρινός Μ.-Ζερμπίνη, Φενέκος Α.-Χαμουζά, Παρασκευόπουλος Γ.-Κοντογιάννη, Αμβροσιάδου Ε.-Νικολοπούλου, Παναγιωτόπουλος Ν.-Σπύρου, Παπανδρέου Ζ.-Ρέλλια, Λιάτος Ι.-Παπαδοπούλου Μ., Εμμανουήλ Δ.-Παναγοπούλου Κ., Τσιαβίκος Γ.-Μαχαιρίδη, Γερογιάννη Σ.-Παπαδοπούλου Μ., Μανίδου Μ.-Β.Κ.Σ., Σφακιανός Ι.-Γεωργουλέα, Σταυριανός Γ.-Σταυροπούλου, Μαντζιάρας Ε.-Παπαδοπούλου Μ.

ΔΟΚΙΜΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Παλιούρας Γ.-Γιαννουδάκου, Βαϊζόγλου Δ.-Χαμουζά, Κιντζονίδου Α.-Νικολοπούλου, Καλαντζής Κ.-Αντωνίου, Καμαρίδη Ε.-Τσιρίκου, Πετεινάρη Ε.-Τσιρίκου, Σαραντοπούλου Α.-Πάχη, Παπαδόπουλος Γ.-Τικοπούλου, Βαβάκη Φ.-Θωμοπούλου, Δουλή Δ.-Νικολοπούλου

ΑΥΞΗΣΗ ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΛΑΔΟΥ ΠΥΡΟΣ

Γιαρλέλης Ε.-Β.Κ.Σ., Γούναρης Π.-Παπαδοπούλου Μ., Λιατάκης Ε.-Κρέστου, Τούντας Γ.-Ζερβού, Ματσιούλα Κ.-Δημάκη, Γιακουμάκης Ι.-Σαραντέα, Τσακίρης Π.-Παπαδημητράκη, Σχιστοχείλης Γ.-Λάμπρου

ΑΥΞΗΣΗ ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΛΑΔΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Κοζής Σ.-Νίνου, Δελέτης Λ.-Αναγνόπουλου, Κονταξής Ν.-Γραμματικού, Εμμανουηλίδου Ε.-Σταυροπούλου, Κοντοκώστας Κ.-Ζωγοπούλου, Καρναχωρίτης Φ.-Κατσανού Γ., Βραχλιώτης Κ.-Στεφανίδη, Αναγνωστόπουλος Γ.-Σαραντέα.

ΑΥΞΗΣΗ ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Σακελλαρίου Ε.-Χαμουζά, Κογεβίνα Μ.-Κασκαμπά, Κόζης Σ.-Νίνου, Κανάκης Α.-Χαλικιά, Γούναρης Π.-Παπαδοπούλου Μ., Δελέτης Λ.-Αναγνόπουλου, Γιαρλελής Ε.-Β.Κ.Σ., Κονταξής Ν.-Γραμματικού.

ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Μαρασλής Α.-Ζερμπίνη, Πάτσης Ε.-Τερζιόγλου, Λιατάκης Ε.-Κρέστου, Χάμψας Π.-Καντιώτη, Κανάκης Α.-Χαλικιά, Βραχλιώτης Κ.-Στεφανίδη, Κογεβίνα Μ.-Κασκαμπά, Σχιστοχείλης Γ.-Λάμπρου.

ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Γεωργουλέας Η.-Γεωργουλέα, Ποντικάκης Κ.-Β.Κ.Σ., Αδαμόπουλος Ν.-Γεωργουλέα, Κάλαρης Π.-Παπαδοπούλου Μ., Κορωναίος Π.-Ζαχαρέα, Γούναρης Π.-Παπαδοπούλου Μ., Μιντζιράκης Α.-Γουδίνου, Βούκα Σ.-Παπαδοπούλου Μ., Στεργίου Η.-Παπαδοπούλου Μ, Ψιμόπουλος Α.-Παπαδοπούλου Μ.

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Παχτσεβάνογλου Κ.-Τερζιόγλου, Δαρβεντζή Δ.-Μαρκόπουλου, Νυδρώπης Ι.-Φραντζή.

ΒΡΑΒΕΥΣΗ I.Q.A.

Λιάκου Σ. 10η συνεχόμενη χρονιά-Κεντρικό, Ρούσσος Ι. 9η συνεχόμενη χρονιά-Σύρος, Κασφίκη Μαμώλη Β. 8η συνεχόμενη χρονιά-Κεντρικό, Σπανοπούλου Γ. 5η συνεχόμενη χρονιά-Πάρος, Πιτσιόρλα Μ. 3η συνεχόμενη χρονιά-Τσαμπαρλή, Σχιστοχείλης Γ. 3η συνεχόμενη χρονιά-Λάμπρου, Καραζάχος Β. 2η συνεχόμενη χρονιά-Παναγοπούλου, Λιάτος Σ. 2η συνεχόμενη χρονιά-Τσακίρη, Πίττας Ε. 2η συνεχόμενη χρονιά-Θωμόπουλου, Σάντας Χ. 2η συνεχόμενη χρονιά-Γιαννουδάκου, Σταυριανός Γ. 2η συνεχόμενη χρονιά-Σταυροπούλου, Τσούγιαννη Α. 2η συνεχόμενη χρονιά-Τσιώλη

Workshops Διευθυντών Υποκαταστημάτων

1. Θέμα

"Αποτελεσματικές μέθοδοι στρατολόγησης και βιωσιμότητα νέων Συνεργατών"

Brian Early *(Υπεύθυνος Στρατολόγησης Υποκ/τος Hoopis, Northwestern Mutual),* ***Α. Γεωργιάδης***

2. Θέμα

"Το Υποκατάστημα του 2000"

Ι. Τοζακίδης, Η. Hoopis

Workshops Ασφαλιστικών Συμβούλων

1. ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ

Θέμα: *"Τι αλλάζει στη... ζωή μας"*

Μ. Μωυσής, Ε. Θωμόπουλος

2. ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Θέμα: *"Κερδίζω περισσότερα χρήματα με... το Α-ΖΗΜΙΩ(Ν)ΤΟ"*

Κ. Μπερτσιάς

3. ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Θέμα: *"Το μέλλον μας είναι... Αμοιβαίο"*

Μ. Φραγκουλόπουλος, Γ. Καφίρης

4. ΝΕΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

Θέμα: *"Τα καλά και... συμφέροντα της καριέρας στην Interamerican"*

P. Divack, K. Αναγνόπουλος

Πολυετίες

25ΕΤΙΑ

Βασιλάτος Ν., Γεωργόπουλος Π., Ζερμπίνης Ε, Κουβελιώτης Κ., Λυγίζος Κ., Νίνος Α., Παγκράτης Α., Τσιφτσής Λ., Βασιλάκης Μ.-Κεντρικό, Καπούτσης Θ.-Κοντογιάννη, Καραγιαννίδης Χ.-Κεντρικό, Καραζάχος Β.-Παναγοπούλου Τ., Κιτσίλης Δ.-Νίνου, Σεϊταρίδης Μ.-Τσίφτση, Σφακιανός Ι.-Γεωργουλέα, Τσομπόπουλος Γ.-Αναγνόπουλου

20ΕΤΙΑ

Κυπαρίσσης Η., Τερζιόγλου Β., Τσουκάτος Κ., Χατζηγιάννης Π., Χριστόπουλος Σ., Βαγιάνος Γ.-Θωμόπουλου, Βασιλακόπουλος Σ.-Αυγίκου, Βασιλείου Π.-Βασιλάτου, Ζολώτας Γ.-Κουβελιώτη, Κλάρας Ι.-Παγκράτη, Κομνηνός Β.-Βάχλα, Κόντζος Λ.-Νίνου, Σταυρίδης Κ.-Παγκράτη.

15ΕΤΙΑ

Αγγελόπουλος Ν., Καλύβας Μ., Κλωναράκης Σ., Κοκκόλης Γ., Κοκκολιός Ν., Λάμπρου Κ., Μαχαιρίδης Χ., Νονογιός Ε., Ράπτης Δ., Αθανασόπουλος Θ.-Κόρινθος, Ακτύπης Σ.-Βασιλόπουλου, Ανδρέου Μ.-Ανδρέου, Ανδριτσόγιαννος Γ.-Κουβελιώτη, Αραπόγιαννος Κ.-Νίνου, Ασημακόπουλος Α.-Χαμουζά, Ασλάνης Α.-Βαρκάρη, Βαρελάς Κ.-Κλωναράκη, Βλάχος Κ.-Αλεξιάδη, Γκούτρας Γ.-Τερζιόγλου, Γλεντής Χ.-Κοντογιάννη, Δημητριόγλου Σ.-Τερζιόγλου, Διαμανδής Γ.-Βαρκάρη, Δρίζος Ζ.-Πάντικ, Ελεφαντής Γ.-Πύργος Αθηνών, Ζάππας Γ.-Καντερέ, Ζαχαροπούλου Α.-Κόκκα, Θωμαΐδης Ι.-Παπαδοπούλου Ι., Καπέλης Α.-Μαχαιρίδη, Κάπικος Σ.-Αναγνόπουλου, Καψάλης Α.-Τερζιόγλου, Κίτσος Γ.-Καντιώτου, Κοζής Σ.-Νίνου, Κολλυρόπουλου Χ.-Τσούδη, Κουκουζέλης Χ.-Κοντογιάννη, Λάππας Θ.-Κυπαρίσση, Λεκατσά Ε.-Τοζακίδη, Λιάκου Σ.-Κεντρικό, Λούκος Σ.-Τσίφτση, Μπάκαρης Μ.-Τσιφτσή, Μάραθος Χ.-Δημάκη, Μαστοράκη Χ.-Παναγοπούλου Τ., Ματσάγγας Μ.-Δημητροπούλου, Μαυροειδή Α.-Κουβελιώτη, Μελιτζανής Π.-Τσιφτσή, Μπακάλης Δ.-Τσιφτσή, Μπάμπης Χ.-Θωμοπούλου, Νομικός Θ.-Πάντικ, Οικονόμου Η.-Ζερβού, Παπανδρέου Δ.-Δημητροπούλου, Ροζάκης Β.-Κοντογιάννη, Ρούσσης Π.-Καντιώτη, Σοπίδης Χ.-Κοντογιάννη, Στασινού Μ.-Αλεξιάδη, Στεργίου Ι.-Κουβελιώτη, Σώκαρης Σ.-Γουδινού, Ταγκαλάκης Χ.-Δημητροπούλου, Τοσούλης Α.-Κόρινθος, Τσαμαδός Γ.-Κοκκόλη, Τσόλη Α.-Αντωνάκου, Τσούκα Σαρδελή Ε.-Πριγκοπούλου, Τσουμαράκη Α.-Γαλάνη, Φασόη Α.-Πάντικ, Φλώρος Κ.-Τσίφτση, Φραγκούλης Γ.-Γουδίνου, Χριστοδούλου Γ.-Καντερέ, Ψειράκης Β.-Β.Κ.Σ.,

Εξάμηνο 1997

Διευθυντές

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ

Παπαδοπούλου Μ, Θωμόπουλος Θ., Τοζακίδης Ι., Δοκούζης Α., Χαμουζάς Ν., Μπουζίκας Χ., Πανα-γόπουλος Κ., Νικολόπουλος Π., Λάμπρου Κ., Γραμματικός Ι., Σιώρης Π., Τερζιόγλου Β., Τσακίρης Γ., Τσαπαδίκος Π., Παπαδόπουλος Ι., Γιαννουδάκος Δ., Βαρδατσίκας Γ.-Καλύβας Μ.-Σαμαλέκης Μ., Υπ/μα Χίου, Τσακρίλης Η., Παναγόπουλος Τ.

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΠΟ ΔΟΚΙΜΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥΣ

Θωμόπουλος Θ., Λάμπρου Κ., Φαραντούρης Δ., Χαμουζάς Ν., Νικολόπουλος Π.

ΑΥΞΗΣΗ ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΛΑΔΟΥ ΠΥΡΟΣ

Τσαμπαρλής Π., Μαρκόπουλος Κ., Τσιφτσής Λ.

ΑΥΞΗΣΗ ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΛΑΔΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

Φαραντούρης Δ., Παναγόπουλος Κ., Βαρδατσίκας Γ.-Καλύβας Μ.-Σαμαλέκης Μ.

ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Χαμουζάς Ν., Νίνος Α., Θωμόπουλος Θ., Γεωργουλέας Π., Ζερμπίνης Ε., Τσιφτσής Λ., Καντιώτης Δ., Ανδρουλιδάκης Μ., Γραμματικός Ι., Ζερβός Ι.

ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Παπαδοπούλου Μ., Γεωργουλέας Π., Τσακίρης Γ., Χαμουζάς Ν., Καντιώτης Δ., Μουρτιάδης Σ., Γουδίνου Β., Βαρδάτσικας Γ.-Καλύβας Μ.-Σαμαλέκης Μ., Νίνος Α., Αυγικός Δ.

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Παπαδοπούλου Μ., Ζωγόπουλος Α., Σταυρόπουλος Σ., Ζερμπίνης Ε., Σουβατζόγλου Γ.

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

ΠΡΩΤΟΙ ΤΩΝ ΠΡΩΤΩΝ

Κασφίκη Μαμώλη-Κεντρικό

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ

Νούνος Χ.-Μπουζίκα, Παρασκευόπουλος Γ.-Κοντογιάννη, Καφετζής Σ.-Δημάκη, Μουρελάτος Θ.-Κοντογιάννη, Δερέκη Χ.-Θωμοπούλου, Μαχαίρας Α.-Τοζακίδη, Αμβροσιάδου Ε.-Νικολοπούλου, Μαγγίνας Ι.-Σιώρη, Ζορμπάς Π.-Τσακρίλη, Γαλάνης Χ.-Γαλάνη, Δάγγα Ε.-Παπαδοπούλου Μ.-Εμμανουήλ Δ.-Παναγοπούλου Κ.-Μαλλιαρός Ε.-Παπαδοπούλου Ι., Μάρη Μ.-Γεροδήμου, Στροβολίδης Α.-Δοκούζη, Πάγκαλος Α.-Τσαπακίδου, Σταυριανός Γ.-Σταυροπούλου, Καραζάχος Β.-Παναγοπούλου Τ., Ραυτόπουλος Δ.-Μπουζίκα, Σαμούρης Η.-Κατσίκα, Καλαντζής Κ.-Αντωνίου, Τσιαβίκος Γ.-Μαχαιρίδη, Λέλης Κ.-Πάχη, Μαρκεσίνης Ε.-Τοζακίδη, Νανίδου Μ.-Β.Κ.Σ., Περνιετάκη Α.-Τσαπαδίκου, Δενδρινός Μ.-Ζερμπίνη, Σωτηροπούλου Ζ.-Κουκουτσέλου, Κουφάκης Ε.-Τικοπούλου, Κιντζονίδου Α.-Νικολοπούλου.

ΔΟΚΙΜΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Καραμπέρης Κ.-Λάμπρου, Βασιλείου Θ.-Χαμουζά, Γιαννούλη Φ.-Δανέζη, Δούμπου Δ.-Δούμπου, Λάγιος Α.-Πύργος, Χρονόπουλος Α.-Μεσσήνη, Κοσμίδου Α.-Γιουβρή, Λάμπρος Α.-Τσαμπαρλή, Χρηστάκης Α.-Παπαδημητράκη, Μαστρογιάννη Μ.-Θωμοπούλου.

ΑΥΞΗΣΗ ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΛΑΔΟΥ ΠΥΡΟΣ

Γούναρης Π.-Παπαδοπούλου Μ., Χαμουζάς Μ.-Χαμουζά, Παρμάκης Θ.-Τσαμπαρλή, Χάμψας Π.-Καντιώτη, Πατρίκιος Δ.-Ανδρουλιδάκη, Σαμπάνη Ε.-Μαρκόπουλου, Λιάκου Σ.-Στεφανίδη, Μουρλάς Ε.-Μίχα.

ΑΥΞΗΣΗ ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΛΑΔΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Σακελλαρίου Ε.-Χαμουζά, Γαλανόπουλος Δ.-Καντιώτη, Γιαλουμής Σ.-Μονογιού, Τζαλακώστα Θ.-Γεροδήμου, Πιερρουτσάκος Θ.-Γραμματικού, Σαραντίδης Λ.-Χρυσανθακοπούλου, Ευκολίδης Ι.-Στεφανίδη, Πάτσης Ε.-Τερζιόγλου

ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Μαρασλής Α.-Ζερμπίνη, Πάτσης Ε.-Τερζιόγλου, Χάμψας Π.-Καντιώτη, Ρεκαντζής Δ.-Κεντρικό, Κανάκης Α.-Χαλικιά, Σχιστοχείλης Γ.-Λάμπρου, Πιερρουτσάκος Θ.-Γραμματικού, Σακελλαρίου Ε.-Χαμουζά, Ταμβάκος Γ.-Γραμματικού, Φλώρος Κ.-Τσιφτσή.

ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Γεωργουλέας Η.-Γεωργουλέα, Καλάρης Πέτρος-Παπαδοπούλου Μ., Ευαγγελίου Α.-Αυγίκου, Μαντζιάρας Ε.-Παπαδοπούλου Μ., Ζωγόπουλος Μ.-Ζωγοπούλου, Πανάγου Ε.-Παπαδοπούλου Μ., Μιντζιρίκης Α.-Γουδίνου, Γούναρης Π.-Παπαδοπούλου Μ., Κάλαρης Παν.-Παπαδοπούλου Μ., Παρλέλης Ε.-Β.Κ.Σ.

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Γούναρης Π.-Παπαδοπούλου Μ., Ζωγόπουλος Μ.-Ζωγοπούλου, Μαρασλής Α.-Ζερμπίνη

INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ ΣΕ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ

Γαλάνης Χ.-Γαλάνη

INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ ΣΕ ΟΜΑΔΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ

Δενδρινός Μ.-Ζερμπίνη

ΡΟΔΟΣ - INTERAMERICAN ΣΥΝΕΔΡΙΟ 1997



ΦΩΤΟΡΕΠΟΡΤΑΖ στην... τύχη, από στιγμές γεμάτες συγκίνηση, περηφάνεια, χαρά, τιμή, αγωνιστικότητα και συλλογικότητα, εταιρικές και οικογενειακές, έτσι, για την ιστορία από το συνέδριο INTERAMERICAN 1997.

Η ΚΙΝΗΣΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ - 30/09/97

Α/Κ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ	Ενεργητικό 1/1/97	Σύνολο απόδοσης 1993	1994	1995	1996	Απόδοση από 1/1/97
ΔΗΛΟΣ Εισοδήματος	366.576.837.047	23,8	24,5	15,3	13,7	7,86
Interamerican Σταθερό	351.733.577.453	24,3	19,1	16,3	15,2	9,14
ΑΤΕ Ομολογιών Εσωτερικού	201.116.247.779	-	-	-	3,06	8,31
Nationale Nenderlanden Εισοδ.	110.705.291.830	24,5	20,4	17,5	15,1	8,64
Αγροτική Αξιών Εισοδ.	84.131.135.152	-	-	-	3,4	9,62

Α/Κ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ	Ενεργητικό 1/1/97	Σύνολο απόδοσης 1993	1994	1995	1996	Απόδοση από 1/1/97
Alico-Eurobank Διεθνές Ομολ.	16.683.285.440	-	-2	15,5	6,8	8,41
Alpha Διεθνές Ομολ.	11.672.349.217	28,9	-6,9	13,8	9,03	13,81
Alico-Eurobank Δολαριακό	5.484.767.551	-	-	6,9	7,7	15,03
ΔΗΛΟΣ Διεθνές Ομολ.	3.429.399.028	-	-3,6	15,9	14,4	9,85
Alpha Money Market (USD)	2.182.739.671	-	-	4,6	8,5	16,60

Α/Κ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΔΙΕΘΝΗ	Ενεργητικό 1/1/97	Σύνολο απόδοσης 1993	1994	1995	1996	Απόδοση από 1/1/97
Midland Ελληνοβρεταννική Ομολ.	2.613.235.201	18,7	-4,5	12,7	4,6	10,56
ΔΩΡΙΚΗ Διεθνές Ομολ.	912.467.580	-	-8,6	13,3	0,6	13,74
Allianz Διεθνές Ομολ.	1.262.125.566	-	-	7,3	4,9	15,13
Αλκυών Διεθνές Ομολ.	675.185.414	-	-	-	4,6	5,21
HELVETIA Διεθνές Εισοδήματος	304.126.061	-	-	9,6	6,5	10,21

Α/Κ ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΑΣΦ. ΕΤΑΙΡΙΩΝ	Ενεργητικό 1/1/97	Σύνολο απόδοσης 1993	1994	1995	1996	Απόδοση από 1/1/97
Interamerican Σταθερό	351.733.577.453	24,3	19,1	16,3	15,2	9,14
Nationale Nederlanden Εισοδ.	110.705.291.830	24,5	20,4	17,5	15,1	8,64
Alico-Eurobank Σταθερό	71.806.314.745	-	-	16,4	14,3	8,80
Κόσμος Εσωτερικού	27.402.399.745	-	22,5	17,7	15,2	9,48
Ασπίς Εισοδήματος	30.192.314.127	24,2	20,3	16,7	15,2	15,65

Α/Κ ΜΕΤΟΧΙΚΑ	Ενεργητικό 1/1/97	Σύνολο απόδοσης 1993	1994	1995	1996	Απόδοση από 1/1/97
Interamerican Δυναμικό	48.202.224.684	56,8	2,6	16,1	-0,6	77,70
Ερμής Δυναμικό	26.754.694.160	54,1	-6,2	10,5	-7,4	60,54
Alpha Αναπτυξιακό	27.739.206.949	52,9	3,4	6,3	0,9	79,91
ΔΗΛΟΣ Blue Chips	21.180.785.119	64,8	-5,7	4,3	1,01	83,27
Nat. Nederlanden Αναπτυξιακό	21.040.825.924	59,9	-13,1	3,5	0,8	86,07

Α/Κ ΜΕΤΟΧΙΚΑ ΑΣΦ. ΕΤΑΙΡΙΩΝ	Ενεργητικό 1/1/97	Σύνολο απόδοσης 1993	1994	1995	1996	Απόδοση από 1/1/97
Interamerican Δυναμικό	48.202.224.684	56,8	2,6	16,1	-0,6	77,70
Nat. Nederlanden Αναπτυξιακό	21.040.825.924	59,9	-13,1	3,5	0,8	86,07
Alico-Eurobank Αναπτυξιακό	20.121.574.187	-	-2,06	8,9	0,29	77,16
Kosmos Invest	4.258.653.128	34,5	1,8	8,7	-4,7	76,66
Ασπίς Πρόνοια Εισ. & Υπεραξίας	2.177.747.017	43,2	0,4	11,25	-3,8	49,66

Α/Κ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ	Ενεργητικό 1/1/97	Σύνολο απόδοσης 1993	1994	1995	1996	Απόδοση από 1/1/97
Alpha Διαχειρ. Διαθεσίμων	1.097.818.368.182	24,4	21,1	17	13,9	8,39
Εργασίας Διαχειρ. Διαθεσίμων	497.508.278.015	-	-	16,5	14,03	8,17
ΔΗΛΟΣ Διαχειρ. Διαθεσίμων	480.118.889.295	-	19,7	17,7	13,7	8,28
Ερμής Διαχειρ. Διαθεσίμων	293.654.624.793	-	-	-	9,3	8,68
Ιονική Διαχειρ. Διαθεσίμων	279.162.547.525	-	22,9	16,3	13,6	8,18

Α/Κ ΔΙΑΧ. ΔΙΑΘ. ΑΣΦ. ΕΤΑΙΡΙΩΝ	Ενεργητικό 1/1/97	Σύνολο απόδοσης 1993	1994	1995	1996	Απόδοση από 1/1/97
Alico-Eurobank Βραχ. Τοποθ.	142.223.007.805	-	-	-	4,3	8,53
Alico-Eurobank Διαχ. Διαθεσίμων	79.111.235.061	24,4	21,1	17	13,9	8,17
Ασπίς Πρόνοια Διαχ. Διαθεσίμων	35.112.324.327	-	-	-	6,7	9,04
Kosmos Money Market	37.713.034.661	-	-	-	10,8	8,57
Allianz Βραχ. Τοποθετήσεων	7.474.561.988	-	-	17,3	14,1	8,90

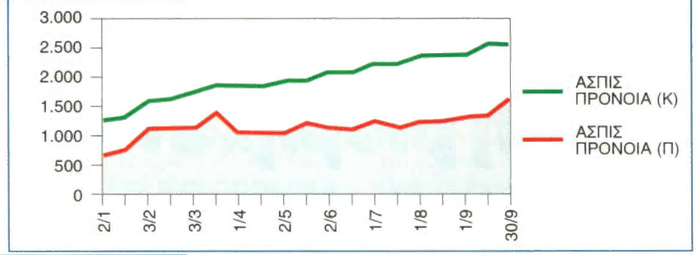
Α/Κ ΜΙΚΤΑ	Ενεργητικό 1/1/97	Σύνολο απόδοσης 1993	1994	1995	1996	Απόδοση από 1/1/97
ΔΗΛΟΣ Μικτό	33.027.459.484	48,1	-4,5	6,2	12,1	84,11
Alico-Eurobank Ευρ. Μικτό	14.616.349.510	34,6	3,1	13,1	9,6	32,39
Interamerican Ελληνικό	13.886.956.275	40,7	-1,2	3,1	0,7	44,69
Δελφοί Μικτό	6.902.730.843	40,1	7,5	3,06	9,6	58,10
Interamerican Europe	4.344.868.043	24,7	2,01	21,6	10,6	8,04

Α/Κ ΜΙΚΤΑ ΑΣΦ. ΕΤΑΙΡΙΩΝ	Ενεργητικό 1/1/97	Σύνολο απόδοσης 1993	1994	1995	1996	Απόδοση από 1/1/97
Alico-Eurobank Ευρ. Μικτό	14.616.349.510	34,6	3,1	13,1	9,6	32,39
Interamerican Ελληνικό	13.886.956.275	40,7	-1,2	3,1	0,7	44,69
Interamerican Europe	4.344.868.043	24,7	2,01	21,6	10,6	8,04
Allianz Μικτό	5.620.584.469	-	10,4	13,5	5,6	58,03
Interamerican Dollar	3.088.121.382	-	-	10,25	12,35	20,15

ECOINVEST FINANCIAL SERVICES S.A.

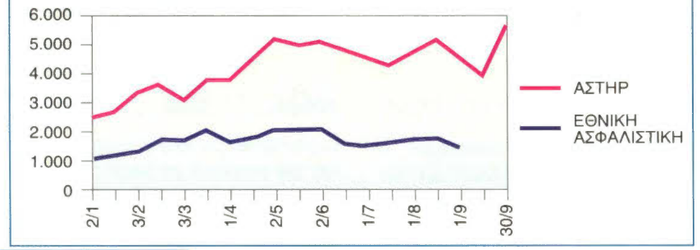
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ στήλης:
ECOINVEST FINANCIAL SERVICES S.A.
ΑΙΟΛΟΥ 68, ΑΘΗΝΑ 105 59
ΤΗΛ.: 33 .13. 288-90
FAX: 33. 13. 291

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ



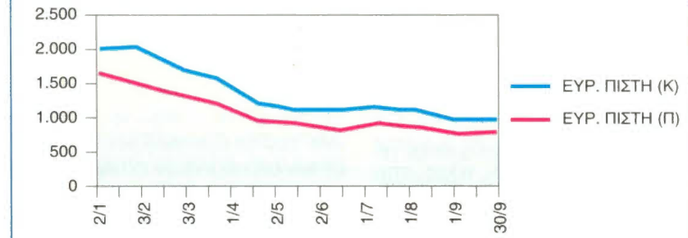
Σταθερά ανοδική πορεία της μετοχής από την αρχή του έτους. Χαμηλότερο 1.270 και υψηλότερο 2.595

ΑΣΤΗΡ - ΕΘΝΙΚΗ



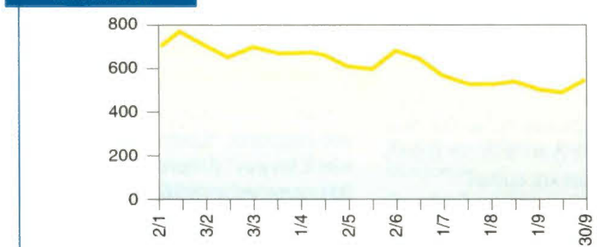
Η μετοχή του Αστέρα κινήθηκε με έντονες διακυμάνσεις της τιμής της. Σε αρκετούς επενδυτές "έδωσε" λεφτά αλλά και αρκετές ζημιές δημιούργησε σε άλλα χαρτοφυλάκια. Αντίθετα η μετοχή της Εθνικής Ασφαλιστικής έβγαλε ασπροπρόσωπους αυτούς που την εμπιστεύθηκαν.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ



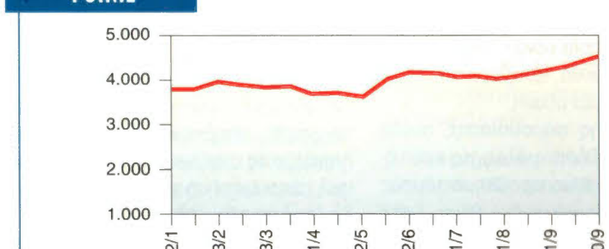
Από την εισαγωγή της στο Χ.Α.Α. και μετέπειτα κινήθηκε σταθερά πτωτικά.

METROLIFE



Μετοχή που είχε εγκλωβίσει πολλούς επενδυτές. Κινήθηκε σε χαμηλά επίπεδα. Αναμένεται σταδιακή άνοδος της τιμής της.
Στην προηγούμενη έκδοση είχε γραφτεί ότι η Metrolife θα συγχωνευθεί με τον Φοίνικα, ενώ στην πραγματικότητα η συγχώνευση είναι με την Metrolife Γεν. Ασφαλειών.

ΦΟΙΝΙΞ



Σταθεροποιητική η πορεία της όλο το 1997. Κινήθηκε από 3.635 έως 4.450

Ο εσωτερικός έλεγχος στην ασφαλιστική βιομηχανία

Ο αγαπητός Μανώλης Βαμβακάρης παρουσίασε στο ΕΙΑΣ ένα ενδιαφέρον θέμα για την ασφαλιστική μας αγορά. Το ΝΑΙ θεωρεί σημαντικά τα όσα ελέχθησαν εκεί και δημοσιεύει όλο το κείμενο της ομιλίας, ώστε οι αναγνώστες του να λάβουν γνώση της σημασίας του εσωτερικού ελέγχου.



Μ. Βαμβακάρης

Κύριε Πρόεδρε, Κυρίες και Κύριοι, Αγαπητοί Συνάδελφοι, καλή σας μέρα. Θέλω να ευχαριστήσω ιδιαιτέρως το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών αφ' ενός για την τιμή που μου έκανε να παρουσιάσω ένα τόσο σημαντικό θέμα στα Στελέχη της Ασφαλιστικής Αγοράς και αφ' ετέρου που μου δίνει την ευκαιρία να εκθέσω τις απόψεις μου όσον αφορά μία από τις βασικότερες λειτουργίες κάθε ασφαλιστικής εταιρίας ή ομίλου, αλλά και κάθε γενικά εταιρίας και οργανισμού, του Εσωτερικού Ελέγχου.

Θα προσπαθήσω να σας μεταφέρω τις εκτιμήσεις, απόψεις και σκέψεις μου για το συγκεκριμένο θέμα τόσο με την ιδιότητα ενός στελέχους της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας, όσο και με αυτή του Προέδρου του Ελληνικού Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών (ΕΙΕΕ).

Η σημερινή μου παρουσίαση χωρίζεται σε τρία σκέλη.

Στο πρώτο σκέλος θα αναφερθώ γενικά στον Εσωτερικό Έλεγχο και θα προσπαθήσω να σας αναλύσω και να σας παρουσιάσω όσο πιο απλά μπορώ:

- την έννοια του εσωτερικού ελέγχου,
- την έννοια του εσωτερικού ελεγκτή,
- τον σκοπό του εσωτερικού ελέγχου,
- την προσφορά του εσωτερικού ελέγχου,
- τα αποτελέσματα του εσωτερικού ελέγχου,
- τα είδη του εσωτερικού ελέγχου,
- τα βασικά σημεία ελέγχου σε κάθε μία ασφαλιστική επιχείρηση,
- τις διαφορές εσωτερικού - εξωτερικού ελεγκτή.

Στο δεύτερο σκέλος της παρουσίασής μου θα αναφερθώ στην οργάνωση των διαδικασιών που είναι απαραίτητες σε όλες τις Διευθύνσεις, Τμήματα και Υποκαταστήματα κάθε επιχείρησης, ώστε να μπορεί να λειτουργήσει ο Εσωτερικός Έλεγχος, καθώς επίσης και στα βασικά σημεία ελέγχου κάθε τμήματος και υποκαταστήματος και, τέλος, στην προσφορά του Εσωτερικού Ελέγχου στη Διοίκηση της επιχείρησης.

Τέλος, στο τρίτο σκέλος θα αναφερθώ στη σημερινή εικόνα του Εσωτερικού Ελέγχου στην Ασφαλιστική Βιομηχανία, όσον αφορά τη δημιουργία επαρκών ελεγκτικών κοντρόλς (Internal Controls) καθώς και στη Λειτουργία Τμημάτων, Υπηρεσιών ή Διευθύνσεων Εσωτερικού Ελέγχου από τις Διοικήσεις των εταιριών και ομίλων.

Παράλληλα με την παρουσίασή μου, θα σας προβάλλω και ορισμένες διαφάνειες με τα κυριότερα σημεία και μηνύματα της ομιλίας μου. Πολλοί υποστηρίζουν - και συμφωνώ και εγώ - ότι αυτά τα οποία μένουν στον ακροατή, σε κάθε ομιλία, είναι όσα παράλληλα βλέπει σε μία οθόνη.

Στο τέλος της παρουσίασης αυτής μπορείτε να θέσετε όλες τις ερωτήσεις σας και τους προβληματισμούς σας για το συγκεκριμένο θέμα, ώστε να έχω την ευκαιρία αλλά και τη χαρά να απαντήσω σε αυτές.

1ο ΣΚΕΛΟΣ

Τι είναι ο Εσωτερικός Έλεγχος, λοιπόν;

Θα σας δώσω τον ορισμό του μέσω ενός κειμένου το οποίο επεξεργαστήκαμε μαζί με άλλους συναδέλφους του Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών.

"Σε κάθε οργανισμό - επιχείρηση, τα διάφορα επίπεδα της Διοίκησης έχουν την ευθύνη για τη δημιουργία "συνθηκών" που θα εξασφαλίζουν την επίτευξη των αντικειμενικών σκοπών και στόχων της.

Για να βελτιώσει την απόδοση του οργανισμού / της επιχείρησης και να διασφαλίσει την επιβίωσή τους σε ένα ανταγωνιστικό και πολυσύνθετο περιβάλλον, η Διοίκηση αναλαμβάνει σημαντικούς επιχειρηματικούς κινδύνους. Η ανάληψη τέτοιων κινδύνων επιβάλλει την ύπαρξη και λειτουργία ενός επαρκούς "Συστήματος Εσωτερικών Ελέγχων" (Internal Controls), που θα αποσκοπεί στην εξάλειψη των πιθανών αρνητικών επιπτώσεων των αναληφθέντων κινδύνων.

Η αξιολόγηση της επάρκειας και της λειτουργίας του "Συστήματος Εσωτερικών Ελέγχων" είναι έργο της Διεύθυνσης Εσωτερικού Ελέγχου (Internal Audit Department).

Οι εσωτερικοί ελεγκτές προσφέρουν πολύτιμες υπηρεσίες στη Διοίκηση, παρέχοντας ανεξάρτητη και αντικειμενική πληροφόρηση για τη σχέση μεταξύ "κινδύνων" - "ελέγχων" (controls), βοηθώντας τη κατ' αυτόν τον τρόπο:

- να διαφυλάττει τα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης,
- να αξιολογεί την αποτελεσματικότητα των υφισταμένων διαδικασιών,
- να αξιολογεί τη συμμόρφωση, αφ' ενός με τις διαδικασίες και τους εσωτερικούς κανονισμούς που έχουν θεσπιστεί από την επιχείρηση και αφ' ετέρου με τους νόμους του κράτους,
- να εκτιμά την αξιοπιστία και την ακρίβεια του Συστήματος Πληροφόρησης της Διοίκησης (M.I.S.),
- να εκτιμά τις επιπτώσεις εφαρμογής νέων συστημάτων και επιχειρηματικών δραστηριοτήτων,
- να αξιολογεί τις σημαντικότερες οργανωτικές εξελίξεις και
- να χρησιμοποιεί αποτελεσματικά τους πόρους της.

Οι Εσωτερικοί Ελεγκτές υποβάλλουν προτάσεις προς τη Διοίκηση για την αντιμετώπιση αδυναμιών του Συστήματος Εσωτερικών Ελέγχων και τη βελτίωση της αποτελεσματικότητας της επιχείρησης".

Τι είναι ο Εσωτερικός Ελεγκτής;

Ο Εσωτερικός Ελεγκτής είναι εκείνος ο οποίος φροντίζει να παρακολουθεί, να εξετάζει, να αξιολογεί, να καταγράφει και να παρουσιάζει όλα αυτά τα οποία συμβαίνουν σε κάθε επιχείρηση με τον πλέον σωστό και αντικειμενικό τρόπο, καθώς επίσης να προτείνει λύσεις σε όσα σημεία δεν υπάρχουν τα αναμενόμενα αποτελέσματα και δεν τηρούνται οι απαιτούμενες διαδικασίες που έχουν ορίσει η Διοίκηση της εταιρίας και οι νόμοι του κράτους.

Ποιος ο σκοπός του Εσωτερικού Ελέγχου;

Είναι να βοηθάει όλα τα μέλη της επιχείρησης στην αποτελεσματική διεκπεραίωση των καθηκόντων τους. Με ποιο τρόπο;

- με αναλύσεις,
- με εκτιμήσεις,
- με προτάσεις,
- με συμβουλές,
- με πληροφορίες.

Ποια η έκταση του Εσωτερικού Ελέγχου;

Η έκταση του Εσωτερικού Ελέγχου θα πρέπει να περικλείει την εξέταση και αξιολόγηση της πληρότητας και αποτελεσματικότητας του συστήματος Εσωτερικού Ελέγχου της επιχείρησης και την ποιότητα εκτέλεσης των εκχωρηθεισών υπευθυνοτήτων.

Ποια τα αποτελέσματα του Εσωτερικού Ελέγχου;

Είναι η προστασία των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης, των υπαλλήλων της επιχείρησης, των συναλλασσόμενων με την επιχείρηση και του κοινωνικού συνόλου.

Ποιες οι βασικές αρχές του Εσωτερικού Ελέγχου;

Ένα καλό "σύστημα" Εσωτερικών και Διοικητικών Ελέγχων μίας επιχείρησης πρέπει στο μέτρο που είναι πρακτικά δυνατό, να βασίζεται στις πιο κάτω επτά (7) αρχές:

- Αποκέντρωση της Διοίκησης.
- Διαχωρισμός Καθηκόντων και Ευθυνών.
- Τεκμηρίωση Διαδικασιών, Γεγονότων και Συναλλαγών.
- Επιτήρηση και Επισκόπηση Εργασίας.
- Έγκαιρη και Τακτική Ενημέρωση.
- Έκταση ελέγχων, ανάλογη με τον Κίνδυνο.
- Ελάχιστη αλληλεξάρτηση Ελέγχων.

Αναλυτικότερα, οι παραπάνω αρχές έχουν ως εξής:

1. Αποκέντρωση της Διοίκησης

Λαμβάνοντας υπόψη τον βαθμό της οργάνωσης και της σχετικής στελέχωσης, κάθε Τμήμα της επιχείρησης θα πρέπει:

α. Να ασκεί στην περιοχή της λειτουργίας του όσο το δυνατόν περισσότερες ευθύνες και εξουσίες.

β. Να είναι πλήρως υπεύθυνο για τα αποτελέσματα.

2. Διαχωρισμός καθηκόντων και ευθυνών

Οι υπευθυνότητες για τη φύλαξη και για την παρακολούθηση των φυσικών και χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων πρέπει να είναι χωριστές. Καμία Μονάδα, Τμήμα ή Άτομο δεν πρέπει να έχει την αποκλειστική γνώση, εξουσία και έλεγχο για οποιαδήποτε σημαντική συναλλαγή ή ομάδα συναλλαγών.

3. Τεκμηρίωση διαδικασιών, γεγονότων και συναλλαγών

Η τεκμηρίωση των λειτουργικών διαδικασιών, των γεγονότων και των συναλλαγών της επιχειρηματικής δραστηριότητας (περιλαμβάνοντας έντυπα στοιχεία, αλλά και μηχανογραφικές πληροφορίες, οι οποίες μπορούν να διαβαστούν ή να τυπωθούν), πρέπει να σχεδιάζεται έτσι ώστε:

α. Να καθορίζονται οι ευθύνες για εγκρίσεις και έλεγχο.

β. Να υποβοηθείται η σωστή λογιστική απόδοση και η πληροφόρηση της Διεύθυνσης.

γ. Να διευκολύνεται η διαδικασία ανάλυσης και ακύρωσης.

δ. Να ελαχιστοποιείται η πιθανότητα λαθών.

4. Επιτήρηση και Επισκόπηση της Εργασίας

Η συστηματική και προσεκτική επιτήρηση και επιθεώρηση της εργασίας των Διευθυντών και των άλλων υπαλλήλων βοηθά να διασφαλιστούν η κατανόηση και η τήρηση των διαδικασιών ελέγχου.

5. Έγκαιρη και τακτική ενημέρωση

Οι καταχωρήσεις, οι εκθέσεις, τα πληροφοριακά στοιχεία και οι έλεγχοι που αποτελούν μέρος της διαδικασίας για την αξιολόγηση της απόδοσης των δραστηριοτήτων πρέπει να ετοιμάζονται ή να διενεργούνται έγκαιρα, τακτικά και προγραμματισμένα.

6. Έκταση ελέγχων ανάλογη με τον κίνδυνο

Ο σχεδιασμός και η έκταση των μέτρων και των διαδικασιών ελέγχου πρέπει να ανταποκρίνονται στη φύση και το μέγεθος του κινδύνου και στο βαθμό που η επιχείρηση "ή δραστηριότητα αυτής" είναι εκτεθειμένη στο σχετικό κίνδυνο. Κατά συνέπεια, το κόστος του ελέγχου πρέπει να είναι ανάλογο με τα οφέλη του απορρέουν από τον έλεγχο.

7. Ελάχιστη αλληλεξάρτηση ελέγχων

Οι διάφοροι επιμέρους έλεγχοι του συστήματος εσωτερικών και διοικητικών ελέγχων πρέπει να είναι διαρθρωμένοι έτσι ώστε τυχόν σημαντική ανεπάρκεια σε κάποιο έλεγχο να μην εξασθενεί σοβαρά την αποτελεσματικότητα άλλων ελέγχων του όλου συστήματος.

Στη συνέχεια θα ήθελα να αναφερθώ με λίγα λόγια στα καθήκοντα, στα ό-

ρια δικαιοδοσίας και στην ευθύνη κάθε Εσωτερικού Ελεγκτή προς τη Διοίκηση μίας ασφαλιστικής εταιρίας.
Ο Εσωτερικός Ελεγκτής ασχολείται με οποιαδήποτε φάση της επιχειρηματικής δραστηριότητας, που μπορεί να βοηθήσει τη Διοίκηση. Αυτό προϋποθέτει διείσδυση πέρα από τα λογιστικά και οικονομικά στοιχεία, για να φτάσει στην πλήρη κατανόηση των λειτουργιών που ελέγχει.
Η επίτευξη του γενικού αυτού στόχου περιλαμβάνει δραστηριότητες όπως:

- Ο έλεγχος και η εκτίμηση της ορθότητας, της επάρκειας και της εφαρμογής των λογιστικών οικονομικών και άλλων λειτουργικών ελέγχων και η προώθηση αποτελεσματικού ελέγχου με λογικό κόστος.
- Η πιστοποίηση του βαθμού συμμόρφωσης με τις καθιερωμένες πολιτικές, τα σχέδια και τις διαδικασίες.
- Η πιστοποίηση του βαθμού στον οποίο παρακολουθούνται τα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης ή του οργανισμού και προστατεύονται από κάθε είδους απώλειες.
- Η εκτίμηση της ποιότητας απόδοσης στην εκτέλεση καθηκόντων που έχουν ανατεθεί.
- Η υποβολή προτάσεων για λειτουργικές βελτιώσεις.

Οι ευθύνες του Εσωτερικού Ελέγχου στον οργανισμό πρέπει να τεθούν σαφώς με πολιτική της Διοίκησης. Η σχετική δικαιοδοσία πρέπει να παρέχει στον Εσωτερικό Ελεγκτή πλήρη πρόσβαση σε όλα τα έγγραφα, την περιουσία και το προσωπικό του οργανισμού που σχετίζονται με το θέμα που ελέγχεται.
Ο Εσωτερικός Ελεγκτής πρέπει να είναι ελεύθερος να ελέγχει και να εκτιμά πολιτικές, σχέδια, διαδικασίες και έγγραφα.
Τα καθήκοντα του Εσωτερικού Ελεγκτή είναι:

- Να πληροφορεί και να συμβουλεύει τη Διοίκηση και να εκτελεί το καθήκον αυτό με τρόπο σύμφωνο με τον "ΚΩΔΙΚΑ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑΣ" (Code of Ethics) του "ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ ΕΣΩΤΕΡΙΚΩΝ ΕΛΕΓΚΤΩΝ".
- Να συντονίζει τις δραστηριότητές του με τους άλλους, ώστε να επιτυγχάνονται οι στόχοι του ελέγχου, αλλά και οι στόχοι του οργανισμού γενικότερα.

Όταν εκτελεί την εργασία του, ο Εσωτερικός Ελεγκτής είναι ανεξάρτητος λειτουργικά από τις δραστηριότητες που ελέγχει. Επομένως, οι επισκοπήσεις και οι εκτιμήσεις του Εσωτερικού Ελέγχου με κανένα τρόπο δεν απαλλάσσουν άλλα άτομα του οργανισμού από τις ευθύνες που τους έχουν ανατεθεί.

ΑΝΕΞΑΡΤΗΣΙΑ

Η ανεξαρτησία είναι ουσιώδης για την αποτελεσματικότητα του Εσωτερικού Ελέγχου. Αυτή η ανεξαρτησία κατά κύριο λόγο αποκτάται μέσα από τη θέση του στον οργανισμό και από την αντικειμενικότητά του.

- Η θέση του Εσωτερικού Ελέγχου μέσα στον οργανισμό και η υποστήριξη που του παρέχεται από τη Διοίκηση είναι κύριοι καθοριστικοί παράγοντες της έκτασης και της αξίας του. Επομένως, ο επικεφαλής του Εσωτερικού Ελέγχου πρέπει να υπάγεται σε διοικητικό στέλεχος του οποίου η εξουσία είναι αρκετή για να εξασφαλίσει πλατιά όρια ελέγχου, να δώσει επαρκές βάρος και να κάνει αποτελεσματικές ενέργειες επί των ευρυμάτων του ελέγχου και των προτάσεων.
- Η αντικειμενικότητα είναι ουσιαστική για τη λειτουργία του Εσωτερικού Ελέγχου. Επομένως, ο Εσωτερικός Ελεγκτής δεν πρέπει να αναπτύσσει και να καθιερώνει διαδικασίες, να ετοιμάζει έγγραφα ή να ασχολείται με άλλη δραστηριότητα που κανονικά θα πρέπει να ελέγχει και να εκτιμά και που μπορεί λογικά να θεωρηθεί ότι απειλεί την ανεξαρτησία του.

Όμως η αντικειμενικότητά του δεν πρέπει να επηρεάζεται αρνητικά, όταν καθορίζει και προτείνει πρότυπα ελέγχου για να εφαρμοστούν στην ανάπτυξη των συστημάτων και των διαδικασιών που ελέγχει.

ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ - ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ ΕΛΕΓΚΤΗ

Οι διαφορές στις προσφερόμενες υπηρεσίες ενός Εσωτερικού και ενός Εξωτερικού Ελεγκτή είναι σημαντικές. Θα σας αναφέρω ορισμένες από αυτές:

ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ

- Ο έλεγχος γίνεται από υπάλληλο της εταιρίας
- Το κύριο μέλημα του ελεγκτή είναι η εξυπηρέτηση των αναγκών της Διοίκησης.
- Η επιθεώρηση των λειτουργιών και του εσωτερικού ελέγχου γίνονται κυρίως για να αναπτυχθούν βελτιώσεις κια να προκαλέσουν συμμόρφωση με τις υπάρχουσες πολιτικές και διαδικασίες, χωρίς περιορισμό σε οικονομικά θέματα.
- Η εργασία γίνεται κυρίως σύμφωνα με τις λειτουργίες και την οργανωτική δομή της εταιρίας.
- Ο ελεγκτής ενδιαφέρεται για την αποκάλυψη και πρόληψη κάθε απάτης.
- Ο ελεγκτής θα πρέπει να είναι ανεξάρτητος από τον διαχειριστή αξιών και μετρητών και τον προϊστάμενο λογιστηρίου αλλά να εξυπηρετεί τις ανάγκες και επιθυμίες της Διοίκησης.
- Η επιθεώρηση των λειτουργιών της εταιρίας είναι συνεχής.

Πηγή: "Systems Based Independent Audits" by Howard Stelter.

ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ

- Ο έλεγχος γίνεται από ελεύθερο επαγγελματία ελεγκτή, ο οποίος απασχολείται εργολαβικά.
- Το κύριο μέλημα του ελεγκτή είναι η εκπλήρωση της ανάγκης των τρίτων για αξιόπιστες οικονομικές καταστάσεις.
- Η επιθεώρηση των λειτουργιών και του εσωτερικού ελέγχου γίνονται κυρίως για να προσδιοριστεί η έκταση της εξέτασης και της αξιοπιστίας των οικονομικών στοιχείων.
- Η εργασία γίνεται κυρίως ανάλογα με τον ισολογισμό και τα αποτελέσματα χρήσεως.
- Ο ελεγκτής δεν ενδιαφέρεται για την αποκάλυψη και πρόληψη κάθε απάτης, εκτός και εάν επηρεάζονται σημαντικά οι οικονομικές καταστάσεις.
- Ο ελεγκτής θα πρέπει να είναι ανεξάρτητος και ανεπηρέαστος από γεγονότα και τη συμπεριφορά της Διοίκησης.
- Η εξέταση των στοιχείων των οικονομικών καταστάσεων είναι περιοδική (ετήσια).

METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ



10 ΓΟΝΙΜΑ ΧΡΟΝΙΑ

Γεμάτα Πρωτοβουλίες, Καινοτομίες, Ιδέες, Νέα Προγράμματα.
10 Χρόνια Εξασφάλιση και Σιγουριά.

Από την ίδρυσή μας το 1987, κάθε χρόνος απέφερε και μια επιτυχημένη συγκομιδή. Το 1988, ήταν η δημιουργία του πρωτοποριακού ασφαλιστικού προγράμματος "ΠΡΙΝ". Το 1989, το πρόγραμμα "Χρυσή Σύνταξη METROLIFE". Το 1992 εισαγάγαμε την πρώτη κάρτα Υγείας. Το 1994 πετύχαμε δυναμική είσοδο στο Χρηματιστήριο. Και το 1995 εγκατασταθήκαμε στο ιδιόκτητο δεκαώροφο κτίριό μας. Κάθε χρονιά και μια επιτυχία. Με αποκορύφωμα το 1996 και τη συνεργασία μας με την ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ.

Σήμερα, γιορτάζουμε 10 χρόνια δημιουργικής πορείας βλέποντας τις επιλογές μας να δικαιώνονται. Με εδραιωμένη τη θέση μας στην ασφαλιστική αγορά, συνεχίζουμε στοχεύοντας σε πολλά ακόμη γόνιμα χρόνια.

METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ 10 γονιμα χρονια

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

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

ΕΙΔΗ ΕΣΩΤΕΡΙΚΩΝ ΕΛΕΓΧΩΝ

Τα κυριότερα είδη εσωτερικών ελέγχων είναι τρία:

- Οικονομικοί Έλεγχοι
- Λειτουργικοί Έλεγχοι
- Διοικητικοί Έλεγχοι

1. Ο πρωταρχικός σκοπός των Οικονομικών Ελέγχων (Financial Auditing) είναι να υπάρξει επαλήθευση ως προς την ειλικρίνεια και την ακρίβεια της εικόνας που παρουσιάζει η υπάρχουσα οικονομική κατάσταση της επιχείρησης σε μία δεδομένη χρονική στιγμή. Ο έλεγχος αυτός διεξάγεται με τις αναλύσεις των λογαριασμών οι οποίες επηρεάζουν τις οικονομικές εκθέσεις / καταστάσεις.
2. Ο βασικός σκοπός του Λειτουργικού Ελέγχου (Operational Auditing) είναι να αξιολογεί και να προσδιορίζει εάν οι λειτουργίες έχουν κατάλληλους ελέγχους, ώστε τα στοιχεία τα οποία δίδονται να είναι ακριβή και αξιόπιστα.
3. Ο βασικός σκοπός του Διοικητικού Ελέγχου (Management Auditing) είναι να παρατηρεί πόσο καλά διοικείται το κάθε τμήμα ή η κάθε παραγωγική μονάδα, με βάση τους κανόνες της Διοίκησης και της Επιστήμης του Management.

Προϋποθέσεις για θετικά αποτελέσματα

Για να υπάρχουν θετικά αποτελέσματα από τις υπηρεσίες του Τμήματος Εσωτερικού Ελέγχου, θα πρέπει:

α. Να έχει την πλήρη υποστήριξη της Διοίκησης.
β. Να έχει γίνει απολύτως κατανοητή προς όλα τα επίπεδα της επιχείρησης η ύπαρξή της και ο ρόλος της.
γ. Να υπάρχει πολύ καλή επικοινωνία μεταξύ ελεγκτή και ελεγχομένων καθώς και άριστη συνεργασία για την επίλυση των προβλημάτων.
δ. Να έχει πολύ καλή γνώση του αντικειμένου του ο Εσωτερικός Ελεγκτής, ώστε να είναι αποδεκτός από όλους τους συνεργάτες της επιχείρησης.
ε. Να υλοποιούνται οι προτάσεις του.

Ο Εσωτερικός Ελεγκτής, λόγω της ιδιαιτερότητας που παρουσιάζει το αντικείμενό του, πρέπει να είναι προικισμένος αλλά και εφοδιασμένος με ορισμένα βασικά προσόντα. Μερικά εξ αυτών είναι:

- Εξειδικευμένες γνώσεις Ελεγκτικής.
- Γνώσεις Λογιστικής.
- Γνώσεις Διοίκησης Επιχειρήσεων και Προσωπικού.
- Να φροντίζει για τη συνεχή επιμόρφωσή του προς όλες τις κατευθύνσεις (αναλόγως του αντικειμένου της επιχείρησης).
- Να διαθέτει ανεπτυγμένη διορατικότητα, ώστε να προλαμβάνει τυχόν ατασθαλίες.
- Να είναι καλός διπλωμάτης όπου χρειάζεται, να χειρίζεται τα θέματα με αντικειμενικότητα, λεπτότητα και διαφάνεια. Όταν και όπου όμως χρειαστεί πρέπει να είναι επίμονος, για να υπάρξουν και τα ανάλογα αποτελέσματα.
- Να είναι ανεξάρτητος, να υποστηρίζει τις θέσεις του με στοιχεία και να φροντίζει για την υλοποίησή τους.
- Να χρησιμοποιεί σωστά το follow-up, διότι αυτό είναι το εργαλείο μέσω του οποίου βεβαιώνεται η Διοίκηση της επιχείρησης ότι πράγματι έχουν υλοποιηθεί οι αποφάσεις που ελήφθησαν από τους γενομένους ελέγχους.

2ο ΣΚΕΛΟΣ

Για να λειτουργήσει εντός μίας ασφαλιστικής επιχείρησης ο Εσωτερικός Έλεγχος είναι απαραίτητη προϋπόθεση και η ύπαρξη ή δημιουργία διαδικασιών σε όλα τα Τμήματα και Διευθύνσεις.

Χωρίς διαδικασίες δεν μπορούν να τεθούν "Ελεγκτικά Controls" και να πραγματοποιηθούν Εσωτερικοί Έλεγχοι.

Σε ορισμένες περιπτώσεις, κυρίως σε ελληνικές επιχειρήσεις, το τμήμα Εσωτερικού Ελέγχου "αναγκάζεται" να δημιουργήσει, σε συνεργασία με τους εργαζόμενους στα Τμήματα, Διαδικασίες και Ελεγκτικά Controls, ώστε να μπορεί στη συνέχεια να ελέγχει την τήρηση αυτών.

Οι Έλεγχοι που διενεργεί το Τμήμα Εσωτερικού Ελέγχου μίας ασφαλιστικής εταιρίας καλύπτουν όλα τα Τμήματα και Διευθύνσεις καθώς και όλα τα Υποκαταστήματα. Εάν πρόκειται για ασφαλιστικό όμιλο, καλύπτει και όλες τις θυγατρικές εταιρίες αυτού, π.χ. Ζωής - Γενικών Κλάδων - Αμοιβαίων Κεφαλαίων - Χρηματοοικονομικών Προϊόντων - Χρηματιστηριακών Προϊόντων - Διαχείρισης Κεφαλαίου κ.λπ.

Κάθε έλεγχος χωρίζεται σε τρία στάδια:

Το αρχικό, το ενδιάμεσο, το τελικό.

ΑΡΧΙΚΟ

Σχεδιασμός του ελέγχου.

ΕΝΔΙΑΜΕΣΟ

- Διενέργεια ελεγκτικών διαδικασιών
- Αξιολόγηση αποτελεσμάτων διαδικασιών.

ΤΕΛΙΚΟ

Σύνταξη έκθεσης ελέγχου.

Κατά το αρχικό στάδιο, ο Ελεγκτής δημιουργεί το Σχεδιασμό του Ελέγχου στο ελεγχόμενο τμήμα ή Υποκ/μα.

Κατά το ενδιάμεσο στάδιο, ο Ελεγκτής διενεργεί όλες τις ελεγκτικές διαδικασίες και αξιολογεί τα αποτελέσματα των διαδικασιών αυτών, ώστε να καταλήξει στα τελικά συμπεράσματά του βάσει των στοιχείων και των ντοκουμέντων που έχει συγκεντρώσει κατά τη διάρκεια του διενεργηθέντος ελέγχου.

Τέλος, κατά το τελικό στάδιο ο Ελεγκτής έχει να επιτελέσει το σπουδαιότερο έργο του ελέγχου, που είναι η Σύνταξη της Έκθεσης Ελέγχου.

Η έκθεση πρέπει να είναι πλήρης, απλή, να περιγράφει τα αποτελέσματα του ελέγχου όσο πιο αναλυτικά γίνεται και να τα υποστηρίζει πάντα με τα ανάλογα στοιχεία και ντοκουμέντα. Επίσης πρέπει να προτείνει και λύσεις στα τυχόν προβλήματα που εντοπίζει.

Ο Ελεγκτής πρέπει πριν την καταγραφή της έκθεσής του να ενημερώνει τον επικεφαλής του ελεγχόμενου Τμήματος για το τι θα αναφέρει σε αυτή και στη συνέχεια, μετά τη σύνταξή της, να την υποβάλει στη Διοίκηση της εταιρίας.

Είναι σημαντικό και επιβεβλημένο, για να έχει αποτέλεσμα ο Εσωτερικός Ελεγκτής, να αναφέρεται πάντα στη Διοίκηση της εταιρίας ή οργανισμού και συγκεκριμένα στο Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρίας ή στον Πρόεδρο αυτής και, εφόσον είναι εταιρία που δεν έχει Δ.Σ. ή Πρόεδρο, στο Γενικό Διευθυντή αυτής. Αυτό συμβαίνει κυρίως σε εταιρίες που είναι υποκαταστήματα πολυεθνικών εταιριών στην Ελλάδα.

Με την έναρξη της λειτουργίας ενός τμήματος Εσωτερικού Ελέγχου, πρέπει ο επικεφαλής να ζητήσει εφόσον υπάρχουν ή να βοηθήσει εάν δεν υπάρχουν στη δημιουργία των πιο κάτω βασικών διαδικασιών/σημείων:

- Ύπαρξη και εφαρμογή οργανογράμματος της εταιρίας ή του ομίλου.
- Ύπαρξη φύλλων περιγραφής των καθηκόντων του διοικητικού προσωπικού της εταιρίας.
- Ύπαρξη διοικητικών εγχειριδίων των τμημάτων και των υποκαταστημάτων.
- Ύπαρξη Budget της εταιρίας ή του ομίλου και παρακολούθηση για τυχόν αποκλίσεις.
- Σωστή τήρηση των παραπάνω διαδικασιών από το διοικητικό προσωπικό.

Επίσης, οι εργαζόμενοι στη Διεύθυνση Εσωτερικού Ελέγχου μίας ασφαλιστικής εταιρίας πρέπει:

1. Να γνωρίζουν τις νομοθετικές διατάξεις που διέπουν μια ασφαλιστική εταιρία.
2. Να γνωρίζουν τις βασικές αρχές μιας ασφαλιστικής εταιρίας.
3. Να γνωρίζουν το αντικείμενο μιας ασφαλιστικής εταιρίας.
4. Να ασκούν με τιμιότητα, επιμέλεια και αντικειμενικότητα τα καθήκοντά τους.
5. Να επιδεικνύουν αφοσίωση σε όλα τα θέματα που αφορούν τις υποθέσεις της επιχείρισης ή οποιουδήποτε άλλου στον οποίο παρέχουν τις υπηρεσίες τους, επομένως, δεν συμμετέχουν ποτέ εν γνώσει των σε παράνομη ή ανάρμοστη δραστηριότητα.
6. Να μην προβαίνουν συνειδητά σε δραστηριότητες δυσφημιστικές για το επάγγελμα του Εσωτερικού Ελεγκτή ή για την επιχείρησή τους.
7. Να μην συμμετέχουν σε οποιαδήποτε δραστηριότητα αντίθετη με τα συμφέροντα της επιχείρησής τους ή που θα επηρεάσει την ικανότητά τους να φέρουν εις πέρας το έργο που τους ανατίθεται.
8. Να μην δέχονται από υπάλληλο, πελάτη ή επαγγελματικό συνεργάτη της επιχείρησης οτιδήποτε θα μπορούσε να επηρεάσει την επαγγελματική τους κρίση.
9. Να αναλαμβάνουν τις εντολές εκείνες που μπορούν να εκτελέσουν με επαγγελματικό τρόπο μόνο, δηλαδή με τους κανόνες της ελεγκτικής επιστήμης.
10. Κατά την εκτέλεση των καθηκόντων τους, να συμμορφώνονται με τα πρότυπα και την επαγγελματική πρακτική του εσωτερικού ελέγχου.
11. Να δείχνουν σύνεση στη χρήση πληροφοριών που απέκτησαν κατά την εκτέλεση των καθηκόντων τους. Δεν χρησιμοποιούν εμπιστευτικές πληροφορίες για προσωπικό όφελος ή με τρόπο που μπορεί να είναι παράνομος ή να βλάψει το συμφέρον της επιχείρησής τους.
12. Όταν αναφέρουν στη διοίκηση προφορικά ή γραπτά τα αποτελέσματα της εργασίας τους, αποκαλύπτουν όλα τα σημαντικά στοιχεία που γνωρίζουν, τα οποία, αν δεν αποκαλυφθούν, θα μπορούσαν να διαστρεβλώσουν το περιεχόμενο της αναφοράς για τη λειτουργία της δραστηριότητας που ελέγχεται ή να αποκρύψουν παράνομες τακτικές.
13. Να προσπαθούν συνεχώς να βελτιώνουν την επαγγελματικότητα, την ποιότητα και την αποτελεσματικότητα των υπηρεσιών που παρέχουν.
14. Κατά την άσκηση του επαγγέλματός τους, είναι πάντα προσεκτικοί ως προς την υποχρέωσή τους να διατηρούν υψηλά πρότυπα ικανότητας, ηθικής και αξιοπρέπειας που διακηρύσσονται από το Ινστιτούτο.

Στη συνέχεια θα σας παρουσιάσω τα Τμήματα/Διευθύνσεις στις οποίες διενεργούνται οι Εσωτερικοί Έλεγχοι καθώς επίσης θα σας αναλύσω και τα βασικά σημεία ελέγχου σε ένα συγκεκριμένο τμήμα (Τμήμα Αποζημιώσεων), ώστε να έχετε μία πιο συγκεκριμένη εικόνα των σημείων ελέγχου.

Τμήματα στα οποία διενεργούνται έλεγχοι:

ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΖΩΗΣ

- Τμήμα Εκδόσεων και Underwriting
- Τμήμα Αποζημιώσεων
- Λογιστήριο - Οικονομικές Υπηρεσίες
- Διεύθυνση Προσωπικού
- Τμήμα Προμηθειών (Υλικών)
- Τμήμα Συμβάσεων Ασφαλιστών
- Διεύθυνση Μηχανογράφησης
- Διεύθυνση Αναλογιστικής Υπηρεσίας
- Διεύθυνση Αντασφαλειών
- Διεύθυνση Πωλήσεων
- Διεύθυνση Marketing
- Τμήμα Εισπράξεων Ασφαλίστρων
- Ταμείο
- Διεύθυνση επενδύσεων
- Υποκαταστήματα

ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

- Ταμείο
- Τμήμα έκδοσης συμβολαίων αυτοκινήτων
- Τμήμα έκδοσης συμβολαίων πυρός
- Τμήμα έκδοσης συμβολαίων προσωπικών ατυχημάτων
- Τμήμα έκδοσης συμβολαίων λοιπών κλάδων
- Τμήμα αποζημιώσεων αυτοκινήτων
- Τμήμα αποζημιώσεων πυρός
- Τμήμα αποζημιώσεων προσωπικών ατυχημάτων
- Τμήμα αποζημιώσεων λοιπών κλάδων
- Οικονομικές υπηρεσίες - Επενδύσεις
- Τμήμα προμηθειών υλικών
- Τμήμα προμηθειών δικτύου
- Τμήμα συμβάσεων ασφαλιστών
- Διεύθυνση μηχανογράφησης
- Διεύθυνση αναλογιστικής υπηρεσίας
- Διεύθυνση αντασφαλειών
- Διεύθυνση πωλήσεων - marketing
- Υποκαταστήματα

ΕΛΕΓΧΟΣ ΣΤΟ ΤΜΗΜΑ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ

Στο τμήμα αυτό ελέγχονται τα εξής:

- Η ύπαρξη στο φάκελο της αποζημίωσης όλων των απαραίτητων δικαιολογητικών (ιατρικών - τιμολόγια - γνωματεύσεις - δήλωση κ.λπ.).
- Η σωστή εκτίμηση του ποσού της αποζημίωσης βάσει των καλύψεων και των καλυπτόμενων ποσών.
- Η εγκυρότητα του συμβολαίου κατά την ημερομηνία που συνέβη το ατύχημα ή και ο θάνατος του ασφαλισμένου.
- Η έγγραφη σύμφωνη γνώμη του ιατρού της εταιρίας, εφόσον κρίνεται απαραίτητη για την έκδοση της αποζημίωσης.
- Η έκδοση της επιταγής στο ονοματεπώνυμο του ίδιου του ασφαλισμένου.
- Η έκδοση επιταγής με το ίδιο ποσό της εγκεκριμένης και τιμολογημένης αποζημίωσης.
- Η πιστοποίηση της παραλαβής της επιταγής αποζημίωσης από τον ασφαλισμένο.
- Η σωστή ενημέρωση του βιβλίου των εκκρεμών ζημιών.
- Η σωστή συμμετοχή της αντασφαλιστικής εταιρίας στα ποσά των απο-

ζημιώσεων βάσει των υπαρχουσών συμβάσεων.

- Η έκδοση των επιταγών αποζημίωσης στους δικαιούχους, όπως αναφέρει το συμβόλαιο (ονόματα-ποσοστά κ.λπ.) σε περίπτωση θανάτου ή άλλης αιτίας.
- Ο σωστός υπολογισμός αποθέματος των εκκρεμών ζημιών.
- Η σωστή καταβολή αποζημίωσης εφόσον αυτή γίνεται περιοδικώς και με σταθερά ή μεταβαλλόμενα ποσά (απώλεια εισοδήματος, ανικανότητα κ.λπ.).
- Οι πληρωμές ζημιών οι οποίες έχουν απορριφθεί (λόγω καθυστερημένης καταβολής ασφαλίστρων - λόγω μη κάλυψης του ασφαλισμένου - λόγω προϋπάρχουσας ασθένειας).
- Η διπλή πληρωμή εκδοθεισών αποζημιώσεων με τα ίδια δικαιολογητικά.
- Η σωστή καταβολή συντάξεων ή εφάπαξ συνταξιοδοτικών συμβολαίων.

3ο ΣΚΕΛΟΣ

Όπως σας ανέφερα στην αρχή, στο 3ο σκέλος της ομιλίας μου θα αναφερθώ στη σημερινή εικόνα του Εσωτερικού Ελέγχου στην Ελλάδα και στην ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία και στις προβλέψεις για το 2000 όσον αφορά την εξέλιξή του στην Ελλάδα αλλά και στην Ευρώπη, με βάση το Position Paper που καταρτίστηκε από την Ευρωπαϊκή Ομοσπονδία Ινστιτούτων Εσωτερικών Ελεγκτών (ECIIA) όσον αφορά τον Εσωτερικό Έλεγχο.

Τη δεκαετία 1980-1990 ελάχιστες ήταν οι επιχειρήσεις οι οποίες εφάρμοσαν και ανέπτυξαν ολοκληρωμένα Συστήματα Εσωτερικού Ελέγχου, δημιουργώντας Διευθύνσεις ή Υπηρεσίες Εσωτερικού Ελέγχου, στελεχωμένες με έμπειρους και ικανούς Εσωτερικούς Ελεγκτές.

Το φαινόμενο αυτό οφειλόταν αφ' ενός στην έλλειψη ικανών και πεπειραμένων Εσωτερικών Ελεγκτών και αφ' ετέρου στο ότι δεν ήταν γνωστός ο ρόλος του Εσωτερικού Ελέγχου στις ελληνικές επιχερήσεις και στις Διοικήσεις τους. Έτσι ήταν φυσικό επακόλουθο να υπάρχουν υπηρεσίες εσωτερικού ελέγχου μόνο στις μεγάλες πολυεθνικές εταιρίες.

Ξαφνικά, όμως, στην αρχή της τρέχουσας δεκαετίας (1991-2000), σχεδόν όλες οι πολυεθνικές επιχειρήσεις, αλλά και αρκετές ελληνικές επιχειρήσεις και μεγάλες τράπεζες αποφάσισαν να εφαρμόσουν Συστήματα Εσωτερικού Ελέγχου και να δημιουργήσουν Διευθύνσεις Εσωτερικού Ελέγχου.

Οι βασικές αιτίες της ραγδαίας αυτής εξέλιξης στις επιχειρήσεις, όσον αφορά τη δημιουργία Συστημάτων Εσωτερικού Ελέγχου, ήταν:

1. Ίδρυση του Ελληνικού Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών το 1984 από στελέχη του εσωτερικού ελέγχου πολυεθνικών και ελληνικών επιχειρήσεων και η διάδοση του αντικειμένου και των πλεονεκτημάτων του Εσωτερικού Ελέγχου τόσο σε στελέχη οικονομικών υπηρεσιών όσο και στις Διοικήσεις των επιχειρήσεων μέσω του Ινστιτούτου.
2. Η εύρεση στελεχών εσωτερικού ελέγχου με εμπειρία και γνώση του αντικειμένου.
3. Η πολυπλοκότητα των λειτουργιών κάθε σύγχρονης επιχείρησης καθώς και των ομίλων εταιριών που αναπτύχθηκαν στα τελευταία 4-5 χρόνια.
4. Η απόφαση των Διοικήσεων των επιχειρήσεων και των ομίλων για βελτίωση των διαδικασιών, των δεικτών παραγωγικότητας και των γενικών εξόδων.
5. Η εμπιστοσύνη προς τους Εσωτερικούς Ελεγκτές, η οποία προήλθε από τα εμφανιζόμενα θετικά αποτελέσματα και από τα πλεονεκτήματα που είχαν όσες επιχειρήσεις δημιουργούσαν υπηρεσίες και συστήματα εσωτερικού ελέγχου.

Ας δούμε όμως τι συμβαίνει και στην ελληνική ασφαλιστική αγορά όσον αφορά τον εσωτερικό έλεγχο.

Στην ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία, δυστυχώς ελάχιστες ελληνικές ή πολυεθνικές εταιρίες έχουν δημιουργήσει και λειτουργούν Τμήματα Εσωτερικού Ελέγχου.

Οι εταιρίες που λειτουργούν και διατηρούν Τμήματα Εσωτερικού Ελέγχου, βάσει των προδιαγραφών και των κανόνων που διέπεται ο Εσωτερικός Έλεγχος στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, δεν ξεπερνούν τις 5-6. Αυτή η πληροφορία προέρχεται από την ενημέρωση που έχουμε από τις εταιρίες αλλά και από τα στελέχη των ασφαλιστικών εταιριών που είναι μέλη του Ελληνικού Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών.

Οι αιτίες για την έλλειψη Τμημάτων / Διευθύνσεων Εσωτερικού Ελέγχου στις ασφαλιστικές εταιρίες και ομίλους σήμερα είναι:

1. Η μικρή καθυστέρηση του Ελληνικού Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών ως προς την ενημέρωση των Διοικήσεων της ασφαλιστικής αγοράς, για το έργο και την προσφορά του Εσωτερικού Ελέγχου.
2. Η εκτίμηση των επικεφαλής των ασφαλιστικών εταιριών ότι ο Εσωτερικός Έλεγχος δεν προσφέρει έργο ανάλογο του κόστους που δημιουργεί σε κάθε ασφαλιστική μονάδα.
3. Η άρνηση των επικεφαλής Διοικήσεων, που είναι παράλληλα και μεγαλομέτοχοι ή ιδιοκτήτες ασφαλιστικών εταιριών, στην εφαρμογή ελεγκτικών διαδικασιών και στη δημιουργία Τμημάτων Εσωτερικού Ελέγχου.

Η εικόνα αυτή, κατά την άποψή μου, είναι ιδιαίτερως ανησυχητική, εάν αναλογιστούμε τα τεκταινόμενα τελευταία στην ασφαλιστική αγορά, με το κλείσιμο εταιριών και με το μέγεθος των ζημιών που πληρώνουν οι ασφαλιστικές εταιρίες καθώς και με τη δημιουργία πλέον μεγάλων ομίλων ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων.

Και αυτή η εικόνα παρατηρείται στην Ελλάδα τη στιγμή που σε ολόκληρη την Ευρώπη, την Αμερική και σε πολλές χώρες της Μεσογείου το επάγγελμα του Εσωτερικού Ελεγκτή κατέχει πλέον "θέση κλειδί" στο οργανόγραμμα αρκετών μεγάλων εταιριών - επιχειρήσεων και οργανισμών.

Η αναβάθμιση αυτή του ρόλου του Εσωτερικού Ελεγκτή οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στις νέες αντιλήψεις που επικρατούν στη διεθνή αγορά, σύμφωνα με τις οποίες ο συνεχής έλεγχος της ποιότητας της απόδοσης και της παραγωγικότητας θεωρείται περισσότερο από απαραίτητος για την ανάπτυξη της επιχείρησης ή του οργανισμού.

Μέσα σε αυτό το πλαίσιο, ο Εσωτερικός Ελεγκτής διαδραματίζει σήμερα ουσιαστικό ρόλο στο περιβάλλον της κάθε επιχείρησης που εργάζεται, αφού πρέπει να εντοπίζει τις δυσλειτουργίες στα Τμήματα και Υποκ/τα και να προτείνει λύσεις, μεθόδους και τακτικές για τη βελτίωση αυτών προς τις Διοικήσεις των εταιριών και οργανισμών.

Επιπλέον, στις αρμοδιότητες των νέων καθηκόντων του υπάγεται και η έμμεση ή άμεση συμμετοχή του στη διαμόρφωση Πολιτικής και Στρατηγικής της Επιχείρησης, διότι πολλές φορές καλείται να βοηθήσει τη Διοίκηση προς την κατεύθυνση της χάραξης της καλύτερης και αποδοτικότερης Στρατηγικής.

Η τελευταία αυτή εξέλιξη, όσον αφορά τον Εσωτερικό Έλεγχο, οφείλεται στο ότι ο Εσωτερικός Ελεγκτής δεν περιορίζεται μόνο, όπως συνέβαινε στην προηγούμενη δεκαετία, σε ελέγχους οικονομικών δεδομένων και λειτουργιών, αλλά έχει επεκτείνει τις δραστηριότητές του και σε άλλους νευραλγικούς τομείς, όπως η ανάλυση της δομής της εταιρίας, ο έλεγχος της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών (total quality) σε όλα τα επίπεδα της Διοίκησης.

Τα νέα δεδομένα θα οδηγήσουν αναπόφευκτα τους Εσωτερικούς Ελεγκτές σε βελτίωση της ΔΗΜΟΣΙΑΣ ΕΙΚΟΝΑΣ ΤΟΥΣ, διότι για μεγάλο αριθμό στελεχών επιχειρήσεων υπάρχει ασάφεια στα νέα τους καθήκοντα.

Έτσι, σήμερα, για να δικαιολογήσει κάθε Εσωτερικός Ελεγκτής την αξία του και το κόστος εργασίας του, οφείλει να είναι σε θέση να παράγει και να προσφέρει αναφορές, οι οποίες θα υπογραμμίζουν το επιχειρηματικό ρίσκο των διαφόρων στρατηγικών αποφάσεων και θα επισημαίνουν τις τυχόν δυσλειτουργίες στους τομείς της επιχείρησης, προτείνοντας παράλληλα τρόπους επίλυσής τους.

Όμως, για να είναι σε θέση να δημιουργεί ολοκληρωμένες αναφορές και να προτείνει λύσεις, πρέπει προηγουμένως να έχει οπωσδήποτε καταστήσει σαφές το τι αναζητά στους δύο βασικούς συνεργάτες του: τη Διοίκηση ή τη Γενική Διεύθυνση και τους ελεγχόμενους.

Χωρίς τη βοήθεια και τη συμμετοχή των ελεγχομένων, ο Εσωτερικός Ελεγκτής είναι δύσκολο να συλλέξει τις πληροφορίες που θέλει καθώς και τα δεδομένα που είναι απαραίτητα, ώστε να παρουσιάσει τα τυχόν προβλήματα και να προτείνει τις λύσεις τους.

Τέλος, για να πραγματοποιηθούν όλα αυτά, είναι απαραίτητη η στήριξη της Διοίκησης στο έργο του καθώς και η αναφορά της σημασίας του έργου που επιτελεί κάθε Τμήμα Εσωτερικού Ελέγχου.

Διότι εάν οι εκθέσεις που προκύπτουν από τους γενόμενους ελέγχους παραμένουν στα συρτάρια της κάθε Διοίκησης, χάνει την αξιοπιστία του ο Ελεγκτής και επιπλέον μένει εκτεθειμένος απέναντι σε όλους αυτούς με τους οποίους συνεργάστηκε για να λύσει το υπάρχον πρόβλημα.

Πριν κλείσω τη σημερινή μου παρουσίαση, θα ήθελα να αναφερθώ με δύο μόνο λόγια στο EIEE και στην 52η Πανευρωπαϊκή Συνδιάσκεψη της ECIIA στην Αθήνα, στις 7-10 Μαΐου 1998.

Ευχαριστώ πολύ για την προσοχή σας και είμαι στη διάθεσή σας για οποιαδήποτε ερώτηση ή διευκρίνιση.



SCOPLIFE

on Line

Γνωμοδοτήσεις

του Νομικού Συμβούλου της Scoplife κ. Βασίλη Αποστολόπουλου

Οι κυριότερες αλλαγές στην ασφαλιστική νομοθεσία με το Νόμο 2496/1997, που αφορούν τις ασφαλίσεις ζωής

Με το Νόμο 2496/1997, που θα ισχύει από 17 Νοεμβρίου 1997, επέρχονται σημαντικές αλλαγές στην ασφαλιστική νομοθεσία και οι κυριότερες που αφορούν τις ασφαλίσεις ζωής είναι:

1. Ορισμός ασφάλισης (Ασφαλιστική σύμβαση)

Με το νέο ενιαίο ορισμό της ασφάλισης το "ασφάλισμα" μπορεί να είναι και σε είδος (π.χ. νοσοκομειακή κάλυψη) και ο συμβαλλόμενος ονομάζεται "λήπτης της ασφάλισης".

2. Στοιχεία ασφαλιστικής σύμβασης

Τα ελάχιστα ουσιώδη στοιχεία της ασφαλιστικής σύμβασης πρέπει να είναι:
α) Τα στοιχεία των συμβαλλομένων και δικαιούχων.
β) Η διάρκεια της ασφαλιστικής κάλυψης.
γ) Το ασφαλιζόμενο πρόσωπο.
δ) Το είδος των καλυπτόμενων κινδύνων (ασφαλιστικοί κίνδυνοι).
ε) Το ασφαλιζόμενο ποσό.
στ) Οι εξαιρέσεις της κάλυψης.
ζ) Το ασφάλιστρο.

3. Προσωρινή ασφαλιστική κάλυψη

Προβλέπεται ρητά η δυνατότητα παροχής προσωρινής ασφαλιστικής κάλυψης για τις περιπτώσεις που ζητείται άμεσα ασφάλιση.
Η κάλυψη αυτή μετατρέπεται σε οριστική αν κατά το χρόνο που ισχύει συναφθεί η ασφαλιστική σύμβαση.

4. Ασφαλιστήριο - Γενικοί ή ειδικοί ασφαλιστικοί όροι

Το ασφαλιστήριο (είναι αυτό που ονομάζαμε μέχρι τώρα πρώτη σελίδα) πρέπει να έχει όλα τα στοιχεία της ασφαλιστικής σύμβασης, να αναγράφει τα εξατομικευμένα στοιχεία της σύμβασης (συμβολαίου) και ρητά να αναφέρει ότι οι γενικοί ή ειδικοί όροι αποτελούν αναπόσπαστο μέρος του.
Τους όρους αυτούς υποχρεούται ο ασφαλιστής (ασφαλιστική εταιρία) να παραδώσει στον ασφαλιζόμενο μαζί με το ασφαλιστήριο.
Τώρα αρκεί η με μηχανικό μόνο μέσο (σφραγίδα ή τυπωμένη) υπογραφή του εκπροσώπου της ασφαλιστικής εταιρίας και δεν απαιτείται ιδιόγραφη.

5. Διαφορές (παρεκκλίσεις) αίτησης και ασφαλιστηρίου

Αν υπάρξουν αλλαγές, διαφορές - τροποποιήσεις - παρεκκλίσεις ανάμεσα σ' αυτά που ζήτησε με την αίτησή του ο λήπτης της ασφάλισης (συμβαλλόμενος - ασφαλιζόμενος) και το ασφαλιστήριο, τότε:
α) Εφ' όσον η ασφαλιστική εταιρία τον έχει ενημερώσει για τα παραπάνω και ότι έχει δικαίωμα εναντίωσης (η ενημέρωση πρέπει να γίνει με καταχώρηση στην πρώτη σελίδα του ασφαλιστηρίου και να του έχει χορηγήσει σχετικό έντυπο δήλωσης εναντίωσης), δικαιούται ο λήπτης μέσα σ' ένα (1) μήνα από την παραλαβή του ασφαλιστηρίου να εναντιώνεται και να ακυρώνει το ασφαλιστήριο.
β) Αν η ασφαλιστική εταιρία παραλείψει να ενημερώσει τον λήπτη, όπως στην προηγούμενη παράγραφο αναφέρεται, τότε θεωρείται ότι η ασφάλιση έγινε όπως είναι το περιεχόμενο της αίτησης και δεν ισχύουν οι αλλαγές, τροποποιήσεις κ.λπ. που έκανε η ασφαλιστική εταιρία.

6. Αν δεν δοθούν οι πληροφορίες που προβλέπονται από το νόμο ή δεν του παραδοθούν οι γενικοί ή, οι ειδικοί όροι της ασφάλισης, ο λήπτης έχει άλλο δικαίωμα εναντίωσης (ακύρωσης)

Η ασφαλιστική εταιρία έχει υποχρέωση να ενημερώνει τον λήπτη για τα δικαιώματά του και τους όρους της ασφαλιστικής σύμβασης (βλέπετε γνωμοδότησή μου 1934/2-10-1996) και να του παραδίδει τους γενικούς ή ειδικούς όρους.
Αν δεν τηρήσει τα παραπάνω, ο λήπτης έχει δικαίωμα εναντίωσης μέσα σε δεκατέσσερις (14) ημέρες από την παραλαβή του ασφαλιστηρίου.
Η παραπάνω όμως προθεσμία δεν αρχίζει, αν δεν έχει ενημερωθεί ο λήπτης για το δικαίωμά του αυτό, με σημείωση στην πρώτη σελίδα του ασφαλιστηρίου, και δε του έχει χορηγηθεί σχετικό έντυπο δήλωσης εναντίωσης.
Το δικαίωμα εναντίωσης χάνεται μετά από δέκα (10) μήνες από την πληρωμή του πρώτου ασφαλίστρου.
Το βάρος της απόδειξης παράδοσης των εγγράφων φέρει η ασφαλιστική εταιρία.

Σε περίπτωση προσωρινής κάλυψης, μπορεί να συμφωνηθεί ότι οι παραπάνω πληροφορίες θα δοθούν μέχρι την παράδοση του ασφαλιστηρίου.

7. Περιγραφή του κινδύνου - Προσυμβατικές δηλώσεις

Τώρα δεν ισχύει πλέον ότι κάθε αποσιώπηση γνωστών περιστατικών ή ανακριβής δήλωση ή και πεπλανημένη αποτελεί λόγο ακυρότητας του ασφαλιστηρίου, που έδιδε το δικαίωμα στην ασφαλιστική εταιρία να μην καταβάλλει τα ασφάλιστρα (αποζημίωση).
Με το νέο νόμο ο λήπτης υποχρεούται να δηλώσει κάθε στοιχείο ή περιστατικό που γνωρίζει και είναι αντικειμενικά ουσιώδες για την εκτίμηση του κινδύνου και να απαντήσει στις ερωτήσεις της ασφαλιστικής εταιρίας.
Όταν χρησιμοποιείται γραπτό ερωτηματολόγιο (στην αίτηση ασφάλισης ή χωριστό) εισάγεται τεκμήριο ότι τα στοιχεία και περιστατικά για τα οποία έθεσε ερωτήσεις η ασφαλιστική εταιρία είναι τα μόνα ουσιώδη για την εκτίμηση του κινδύνου.
Αν η ασφαλιστική εταιρία συνάψει το ασφαλιστήριο με βάση τις απαντήσεις του λήπτη στο ερωτηματολόγιο, δεν μπορεί να επικαλεσθεί αργότερα ατέλειες ή πλημμέλειες των απαντήσεων ή ότι μερικές έμειναν αναπάντητες ή δεν δηλώθηκαν περιστατικά που δεν περιλαμβάνονταν στις ερωτήσεις ή δόθηκαν ελλιπείς απαντήσεις, εκτός αν ο λήπτης ενήργησε κατά τον τρόπο αυτό με πρόθεση να εξαπατήσει την εταιρία.

8. Μεταγενέστερη γνώση περιστατικών

Αν ο λήπτης μόνο από δόλο (πρόθεση) (άρα αποκλείεται η αμέλεια) δεν δήλωσε ή απέκρυψε στοιχεία ή περιστατικά που είναι αντικειμενικά ουσιώδη για την εκτίμηση του κινδύνου, η ασφαλιστική εταιρία έχει το δικαίωμα να καταγγείλει το ασφαλιστήριο μέσα σ' ένα (1) μήνα από τότε που έλαβε γνώση της παράβασης. Στην περίπτωση αυτή ο λήπτης δικαιούται μόνο την αξία εξαγοράς του ασφαλιστηρίου.

9. Χρόνος αποτελέσματος καταγγελίας

Η καταγγελία του ασφαλιστηρίου εκ μέρους της εταιρίας, όταν γίνεται για δόλο του λήπτη, επιφέρει άμεσα αποτελέσματα (δηλαδή από την ημέρα που θα τη λάβει ο λήπτης).

10. Επίταση του κινδύνου

Στις ασφαλίσεις ζωής και ασθενειών, οποιαδήποτε μεταβολή σε σχέση με τον κίνδυνο, μετά την υπογραφή του ασφαλιστηρίου, δεν έχει πλέον καμία επίπτωση στην ασφάλιση.
Κατά συνέπεια δεν δικαιούται η εταιρία σε περίπτωση επίτασης του κινδύνου να καταγγείλει ή να τροποποιήσει το ασφαλιστήριο και βέβαια ούτε ο λήπτης να δηλώσει οποιοδήποτε περιστατικό ή στοιχείο.

11. Μείωση του κινδύνου

Στις ασφαλίσεις ζωής και ασθενειών δεν δικαιούται ο λήπτης να ζητήσει μείωση του ασφαλιστηρίου όταν μειωθεί ο ασφαλιστικός κίνδυνος.

12. Έλλειψη κινδύνου

Αν η εταιρία κατά την υπογραφή του ασφαλιστηρίου γνώριζε ότι αποκλειόταν η δυνατότητα επέλευσης της ασφαλιστικής περίπτωσης, ο λήπτης δεν υποχρεούται σε καταβολή ασφαλιστηρίου.
Αντίθετα, αν ο λήπτης ή ο δικαιούχος του ασφαλίσματος κατά την υπογραφή του ασφαλιστηρίου γνώριζε ότι είχε ήδη επέλθει η ασφαλιστική περίπτωση, η εταιρία αφού δεν το γνώριζε δεν υποχρεούται να αποζημιώσει και δικαιούται το ασφάλιστρο μέχρι το τέλος της ασφαλιστικής περιόδου.

13. Καταβολή του ασφαλίστρου

Το ασφάλιστρο καταβάλλεται σε μετρητά, είτε εφάπαξ είτε σε τμηματικές καταβολές.
Η ασφαλιστική κάλυψη δεν αρχίζει πριν την καταβολή του εφάπαξ ασφαλίστρου ή της πρώτης δόσης των τμηματικών καταβολών, εκτός αν υπάρχει άλλη ρύθμιση στο ασφάλιστρο.

14. Καθυστέρηση καταβολής ασφαλίστρου - Καταγγελία

Σε περίπτωση καθυστέρησης καταβολής ληξιπρόθεσμης δόσης ασφαλίστρου, η εταιρία δικαιούται να καταγγείλει το ασφαλιστήριο.
Η καταγγελία γίνεται με γραπτή δήλωση, με την οποία γνωστοποιείται στον λήπτη ότι η παραπέρα καθυστέρηση καταβολής ασφαλίστρου θα επιφέρει, μετά πάροδο ενός (1) μηνός από την κοινοποίηση της δήλωσης, την ακύρωση του ασφαλιστηρίου.

15. Πραγματοποίηση κινδύνου - Ειδοποίηση

Ο λήπτης της ασφάλισης υποχρεούται μεν μέσα σε οκτώ (8) μέρες από την επέλευση της ασφαλιστικής περίπτωσης να ειδοποιήσει την εταιρία, δεν υπάρχουν όμως συνέπειες της παράβασης αυτής για τις ασφαλίσεις προσώπων.

16. Χρόνος καταβολής ασφαλίσματος

Το ασφάλισμα πρέπει να καταβάλλεται χωρίς υπαίτια καθυστέρηση.
Αν για τη διάγνωση της υπόθεσης απαιτείται μεγάλο χρονικό διάστημα, η εταιρία πρέπει να καταβάλλει άμεσα τα ποσά για τα οποία δεν υπάρχει αμφισβήτηση.

17. Διάρκεια και λύση του ασφαλιστηρίου

α) Τα ασφαλιστήρια ορισμένου χρόνου λύονται με την παρόδο του χρόνου, εκτός αν συμφωνήθηκε σιωπηρά παράταση που δεν μπορεί να είναι μεγαλύτερη από ένα χρόνο.
β) Τα ασφαλιστήρια αορίστου χρόνου λύονται με καταγγελία στο τέλος της ασφαλιστικής περιόδου.
Η προθεσμία καταγγελίας δεν μπορεί να είναι μικρότερη του ενός (1) μηνός ούτε μεγαλύτερη των τριών (3) μηνών.

18. Δικαίωμα υπαναχώρησης

Ο λήπτης δικαιούται να υπαναχωρήση από το ασφαλιστήριο, μέσα σε δεκατέσσερις (14) μέρες από την παραλαβή του.
Η προθεσμία δεν αρχίζει αν ο λήπτης δεν έχει ενημερωθεί για το δικαίωμά του αυτό από την εταιρία και δεν βεβαιώνεται αυτό με έγγραφό του.
Σε περίπτωση μη ενημέρωσης του λήπτη το δικαίωμα υπαναχώρησης αναστέλλεται όσο διάστημα ο λήπτης έχει δικαίωμα εναντίωσης γιατί δεν του δόθηκαν οι πληροφορίες που προβλέπονται από το νόμο (βλέπετε παραπάνω παράγραφο 6).

19. Παραγραφή αξιώσεων (αποζημιώσεων)

Αξιώσεις που πηγάζουν από το ασφαλιστήριο στις ασφαλίσεις προσώπων παραγράφονται μετά από πέντε (5)

Φθινοπωρινές σημειώσεις

για έναν πιο ξεκούραστο χειμώνα



Γράφει η ψυχολόγος και επιχειρησιακή σύμβουλος Δρ Σμαρούλα Παντελή.

Πρωτοβρόχια, συνάχια, κάλτσες, λεπτές κουβέρτες, σχολικά, τετράδια, πρωινά σάντουιτς, μποτιλιαρίσματα και πολλή-πολλή τρεχάλα!

Οι φωτογραφίες του καλοκαιριού έχουν ήδη ξεχαστεί και η κούραση επιστρέφει όπως-όπως, σα να μη σταματήσαμε παρά μόνο για ένα μοναδικό καλοκαιριάτικο μπάνιο!

Αυτά συμβαίνουν σε μας τους κατοίκους των μεγαλουπόλεων αλλά και σε όσους τρέχουν, τρέχουν χωρίς όραμα, χωρίς πρόγραμμα και χωρίς να αναγνωρίζουν τη σπουδαιότητα του να βιώνει κανείς την αξία του "εδώ και τώρα". Είναι αλήθεια πως είμαστε ένας λαός που μεγάλωσε με παροιμίες όπως "των φρονίμων τα παιδιά πριν πεινάσουν μαγειρεύουν" ή "φύλαγε τα ρούχα σου να' χεις τα μισά" ή "το καλό το πράγμα αργεί" κ.λπ. Η ισορροπία ανάμεσα στην ενέργεια που πρέπει να ξοδέψει κανείς για να δημιουργήσει την κατάλληλη υποδομή για το μέλλον του και στην ενέργεια που οφείλει να ξοδέψει για ν' απολαύσει το παρόν είναι πολύ λεπτή. Χρειάζονται και τα δύο για να μπορέσει ο άνθρωπος να είναι χαρούμενος και υγιής σε όλες τις φάσεις της ζωής του.

Στα χρόνια του σχολείου χρειάζεται τόσο η οργανωμένη μελέτη, όσο και το ξένοιαστο παιχνίδι. Στα πρώτα χρόνια της εργασίας χρειάζεται τόσο η υπομονή και η θέληση, μαζί με τη διάθεση να διδαχθούμε απ' τους παλιότερους, όσο η ανεξαρτησία και οι πρωτοβουλίες. Έτσι και στην ασφαλιστική ζωή μας, χρειάζεται το καλό και συστηματικό service στους παλιούς μας πελάτες, όσο και η ακατάπαυστη προσπάθειά μας να κάνουμε καινούργιους.

Εκείνη όμως η κινητήρια δύναμη για να μπορέσουμε να περνάμε από το καθήκον στη δημιουργικότητα και το αντίστροφο, χωρίς να βιώνουμε το φαινόμενο της "επαγγελματικής εξουθένωσης" (burn-out), είναι η δυνατότητα που έχουμε εμείς οι άνθρωποι να αντλούμε ευχαρίστηση.

Χρησιμοποιώντας τον φλοιό του εγκεφάλου μας (φαιά ουσία), κάτι που λείπει από τους άλλους ζωντανούς συγκατοίκους του πλανήτη μας, μπορούμε να αξιολογούμε, να μετατρέπουμε, να αποθηκεύουμε και να ανασύρουμε από τη μνήμη μας τις εμπειρίες μας.

Ο στόχος μας πρέπει να είναι ένας. Πώς θα καταφέρουμε να ευχαριστηθούμε μέσα στην κάθε μας δραστηριότητα. Ξεκινώντας από τα "υποχρεωτικά" και τελειώνοντας με τα "χαλαρά". Να θυμόμαστε πως κανείς δεν πρόκειται και δεν μπορεί να μας σώσει. Πως η ευθύνη της προσωπικής μας ευχαρίστησης βρίσκεται στα δικά μας χέρια.

Να θυμόμαστε πως η ζωή δεν θα είναι ποτέ μια ευθεία χωρίς λακούβες, χωρίς απότομες στροφές, χωρίς δυσάρεστες εκπλήξεις. Έτσι, δεν θάρθει ποτέ η κατάλληλη στιγμή για χαλάρωση και απόλαυση. Αυτά πρέπει να τα επιτρέπουμε σε κάθε μας βήμα.

Προσέξτε! Χρησιμοποιώ τη λέξη "επιτρέπουμε", γιατί η χαλάρωση και η απόλαυση είναι συνέπεια της δικής μας απόφασης να περάσουμε καλά. Φανταστείτε τον εαυτό σας μπροστά σ' ένα δύσκολο πελάτη. Δοκιμάστε αντί να είστε σκυμένοι μπροστά και να εξηγείτε και να εξηγείτε και να εξηγείτε, να χαλαρώσετε λίγο στη θέση σας. Ασχοληθείτε με τη μέση σας και αφήστε το κορμί σας να βολευτεί. Ούτως ή άλλως, έχετε μπροστά σας ένα δύσκολο πελάτη. Αυτό σημαίνει πως το μυαλό σας θα χρειαστεί να λειτουργήσει πιο έντονα από το συνηθισμένο. Αφήστε τουλάχιστον το σώμα σας ν' απολαύσει. Τολμήστε να ζητήσετε ένα καφέ ή ένα αναψυκτικό. Κάντε τον εαυτό σας πρώτα να αισθανθεί άνετα και μετά ασχοληθείτε με την αντίσταση του πελάτη σας. Ακριβώς επειδή η μη λεκτική συμπεριφορά (γλώσσα του σώματος) καθορίζει το κλίμα μιας επικοινωνίας και επειδή η μη λεκτική συμπεριφορά ελέγχεται δύσκολα, χρειάζεται να πάρετε το θέμα της προσωπικής σας ευχαρίστησης στα σοβαρά.

Ένας πελάτης που αρχικά αντιστέκεται θα συνεργαστεί πιο γρήγορα, αν έχει μπροστά του ένα χαλαρό, ήρεμο και ευχαριστημένο συνομιλητή παρά ένα αγχωμένο, νευρικό, πολυλογά και βιαστικό ασφαλιστή.

Ένας ασφαλιστής που ξεκινάει με χαμόγελο, προετοιμασμένος για τη σκληρή πραγματικότητα, είναι αυτός που θα κερδίσει τη μάχη.

Αν βρεθείτε σε μποτιλιάρισμα, πιάστε κουβέντα με το διπλανό σας. Δώστε του την κάρτα σας. Διαβάστε ένα άρθρο απ' το περιοδικό που ποτέ δεν έχετε το χρόνο να το κάνετε. Γράψτε ένα γραμματάκι στη γυναίκα σας που έχετε να της γράψετε από τότε που ήσασταν φαντάρος!

Αν σας ακυρώσουν ξαφνικά ένα ραντεβού, ανοίξτε το καταλογάκι σας και δείτε με ποιους φίλους έχετε να τα πείτε καιρό. Μήπως βρίσκεστε κοντά σε κάποιον και μπορείτε να πάτε για καφέ;

Οπωσδήποτε η ζωή πάνω στον αγαπημένο μας πλανήτη αρχίζει να ζορίζει. Εκτός από τα δεκαχίλιαρα που ξοδεύετε κάθε χρόνο για να υποστηρίξετε τις διάφορες μη κερδοσκοπικές οργανώσεις για τη σωτηρία τμημάτων της χλωρίδας και της πανίδας της γης, ασχοληθείτε λιγάκι και με τη σωτηρία της δικής σας ψυχής. Δικαιούστε μια πιο ευχάριστη καθημερινότητα, οι πελάτες σας δικαιούνται ένα χαμογελαστό, ήρεμο και πρόθυμο ασφαλιστή και τα παιδιά σας δικαιούνται ένα χαρούμενο και τρυφερό γονιό.

Αυτά τα λίγα, μέχρι να γίνουμε όλοι εκατομμυριούχοι. Μετά τα ξαναλέμε.

Να έχετε ένα ευχάριστο και δημιουργικό χειμώνα και αν συναντηθούμε σε κάποιο μποτιλιάρισμα και σας δώσω τη κάρτα μου, μη φοβηθείτε πως τρελαθήκατε, γιατί ένας ψυχολόγος μπορεί να σας βοηθήσει όσο έχετε ακόμα αντοχές και περιθώρια για ν' αντιμετωπίσετε τις δυσκολίες με ψυχραιμία και αποφασιστικότητα. Μη διστάζετε να επιτρέπετε στον εαυτό σας να βελτιώνεται μέσα από καινούριες τεχνικές αντιμετώπισης της καθημερινότητας, αφού η επιβίωση και καλή ζωή στον πλανήτη μας απαιτούν προσαρμογή.

Σεμινάρια για Διευθυντές υποκ/των με τη Σμαρούλα Παντελή

- Οργάνωση Αποτελεσματικών Συγκεντρώσεων Υπ/ματος. *Δήμερο σεμινάριο*
- Συντελεστές Παραγωγικότητας στο Υπ/μα *Δήμερο σεμινάριο*
- Η Εφαρμογή της Θετικής Δημιουργικής Σκέψης και πώς Επηρεάζει το Κλίμα και την Παραγωγικότητα *Δήμερο σεμινάριο*
- ΔΕΛΦΟΙ 2000: ΕΥΕΛΙΞΙΑ - ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ - ΑΝΑΖΩΟΓΟΝΗΣΗ στο MANAGEMENT - Μια νέα Πνοή σ' ένα Παλιό Ρολόι. *Εκπαιδευτικό αναζωογονητικό τριήμερο εκτός έδρας.*
- Ομάδα Αυτογνωσίας και Αυτοβελτίωσης *Δώρεες εβδομαδιαίες συναντήσεις.*

Πληροφορίες: Κ. Παντελή, τηλ.: 72 25 538, κινητό: 094-533 209

Nationale-Nederlanden

Σύνολο Μερισμάτων υπέρ των Ασφαλισμένων 14,7 δισ. δραχμές

Εγγύηση για το παρόν και το μέλλον

Η **Nationale - Nederlanden** ξεκίνησε τις εργασίες της στην Ελλάδα το 1980 και μέσα σε λίγα χρόνια κατόρθωσε να ανέβει στην κορυφή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Η άνοδος αυτή στηρίχθηκε στην πείρα και τον επαγγελματισμό των ανθρώπων που την περιβάλλουν, αλλά και τη φιλοσοφία της εταιρίας που είναι η διαρκής βελτίωση των προσφερόμενων υπηρεσιών. Σήμερα απασχολεί 4.000 εργαζόμενους και έχει 90 υποκαταστήματα και γραφεία σε όλη την Ελλάδα. Το 1996 είχε 40 δισεκατομμύρια δραχμές εισπραχθέντα ασφάλιστρα και περίπου 90 δισεκατομμύρια δραχμές επενδεδυμένα σε Αμοιβαία Κεφάλαια.

Η Nationale - Nederlanden είναι μέλος του ING GROUP, ενός από τους μεγαλύτερους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς στον κόσμο. Ο όμιλος δραστηριοποιείται σήμερα σε 55 χώρες του κόσμου, με μόνιμο προσωπικό που υπερβαίνει τα 52.000 άτομα και πολλαπλάσιο αριθμό συνεργατών. Με σύνολο ενεργητικού 60 τρισεκατομμύρια δραχμές το 1996, το ING GROUP προσφέρει ένα ευρύ φάσμα υψηλής ποιότητας τραπεζικών υπηρεσιών μέσω της ING BANK και ασφαλιστικών υπηρεσιών μέσω της Nationale - Nederlanden σε άτομα, εταιρίες, επενδυτές μεμονωμένους και θεσμικούς.

ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ

Η ανοδική πορεία της Nationale - Nederlanden βασίζεται στον επαγγελματισμό, την υψηλή κατάρτιση και ποιότητα των στελεχών της.

Το πλήθος των προσφερόμενων υπηρεσιών της καθώς και η φιλοσοφία "κοντά στον πελάτη - κοντά στον συνεργάτη", που εφαρμόζει, είναι η κινητήριος δύναμη για την πρωτοποριακή της εξέλιξη.

ΤΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

- Η Υπερκάρτα Υγείας Plus σας εξασφαλίζει νοσοκομειακή περίθαλψη χωρίς χρήματα, χωρίς ταλαιπωρία, στα καλύτερα νοσηλευτήρια στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- Τα Συνταξιοδοτικά Προγράμματα συνδυάζουν σίγουρη επένδυση και κατοχυρωμένη εξασφάλιση για σας και τους αγαπημένους σας.
- Τα Αμοιβαία Κεφάλαια Εισοδήματος, Αναπτυξιακό, Διεθνές Ομολόγων και Διαχείρισης Διαθεσίμων προσφέρουν επενδυτικές επιλογές που εξυπηρετούν με τον καλύτερο τρόπο τις ανάγκες κάθε προοδευτικού ή συντηρητικού επενδυτή.
- Τα προγράμματα Γενικών Ασφαλειών, κατοικίας, επαγγελματικής στέγης, σκαφών αναψυχής, μεταφορών, αυτοκινήτου και νομικής προστασίας, προστατεύουν την περιουσία σας και εσάς από κάθε δυσάρεστο απρόοπτο.
- Η ING Bank, η τράπεζα του ομίλου μας, σας προσφέρει συμφέρουσες επενδυτικές επιλογές με λογαριασμούς ταμιευτηρίου και προθεσμίας σε δραχμές ή ξένο συνάλλαγμα, άλλους τίτλους, πιστωτικές κάρτες για ευκολία στις συναλλαγές σας και καταναλωτικά δάνεια.

ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Πάνω από 10 συνεχή χρόνια η Nationale - Nederlanden επιτυγχάνει για τους ασφαλισμένους της υψηλό ποσοστό απόδοσης από την επένδυση των μαθηματικών αποθεμάτων των ασφαλιστηρίων συμβολαίων. Το 1996 το ποσοστό αυτό ανήλθε σε 12,8%. Με τον τρόπο αυτόν επιβραβεύεται η σωστή επενδυτική πολιτική της εταιρίας και επιβεβαιώνεται ότι μια ασφάλεια στη Nationale - Nederlanden είναι η πιο αποδοτική επένδυση.

32% ΑΥΞΗΣΗ ΣΕ ΣΙΓΟΥΡΙΑ

Το σύνολο των αποθεμάτων υπέρ των ασφαλισμένων ανήλθε το 1996 σε 68.416.000.000 δραχμές, παρουσιάζοντας αύξηση 31,7%, σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Τα μερίσματα που δικαιούνται οι ασφαλισμένοι της αυξήθηκαν κατά 26,5%, δηλαδή κατά 3.076.000.000 δραχμές. Η Nationale - Nederlanden καταθέτει έμπρακτα τη φροντίδα της για τους πελάτες της, με το συνολικό ποσό των μερισμάτων, που για το 1996 ήταν 14.688.000.000 δραχμές.

Τα παραπάνω είναι αποτέλεσμα της αύξησης του αριθμού των ανθρώπων που εμπιστεύονται τη ζωή και τα κεφάλαιά τους στη Nationale - Nederlanden και στην αποτελεσματική επενδυτική τακτική της εταιρίας σε σίγουρες και αποδοτικές αξίες.





Ο ΝΕΟΣ ΚΟΣΜΟΣ της ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Οι μονάδες εργασίας αλλάζουν - από λειτουργικά συστήματα σε ομάδες διαδικασίας

Οι επιχειρήσεις που ανασχεδιάζονται, ανασυνθέτουν, στην πραγματικότητα, την εργασία που ο Άνταμ Σμιθ και ο Χένρι Φορντ διέσπασαν σε μικρά κομμάτια πριν πολλά χρόνια. Με το τέλος του ανασχεδιασμού, οι ομάδες διαδικασίας - ομάδες ατόμων που συνεργάζονται για να εκτελέσουν μια ολόκληρη διαδικασία - αποδεικνύονται ότι είναι ο πιο λογικός τρόπος οργάνωσης για την εκτέλεση της εργασίας. Οι ομάδες διαδικασίας δεν αποτελούνται από αντιπροσώπους από όλα τα λειτουργικά τμήματα που συμμετέχουν στη διαδικασία.

Οι ομάδες διαδικασίας μάλλον αντικαθιστούν την παλιά οργανωτική δομή των τμημάτων. Παρόλο που υπάρχουν πολλά διαφορετικά είδη ομάδων διαδικασίας, εννούμε κάτι ιδιαίτερο όταν χρησιμοποιούμε τη λέξη "ομάδα".

Σκεφτείτε τη διαδρομή μιας παραγγελίας μέσα σε μια επιχείρηση (ή μιας νέας ιδέας για προϊόν ή μιας αγωγής αποζημίωσης). Καθένα από αυτά τα θέματα τα χειρίζονται πολλοί και διάφοροι, αλλά αυτοί δεν αποτελούν ένα ενιαίο οργανικό σύνολο. Είναι διασκορπισμένοι σε ολόκληρη την επιχείρηση σε λειτουργικά "κουτάκια" ή "αποθήκες" (κρυψώνες;) - ξεχωριστά τμήματα, ομάδες, τομείς κ.λπ.

Αυτή η πολυδιάσπαση δημιουργεί πολλά προβλήματα, αλλά ιδίως συμβάλλει στην προώθηση ασύμβατων στόχων ανάμεσα στους συμμετέχοντες. Κάποιος μπορεί να ενδιαφέρεται για τις μεταβολές στην παρακαταθήκη, ενώ ένας άλλος για τον χρόνο παράδοσης.

Μια διαφορετική προσέγγιση είναι η διατήρηση του ίδιου συνόλου προσώπων που διαχειρίζονται την παραγγελία ή το νέο προϊόν ή την αγωγή, αλλά, αντί να διαχωρίζονται σε τμήματα, να τοποθετηθούν σε μία ομάδα. Δεν αλλάζουμε κατ' ανάγκη αυτό που κάνουν, αλλά κανονίζουμε να το κάνουν μαζί, αντί ξεχωριστά, δηλαδή σκόρπιοι σε όλον τον οργανισμό. Κατά μίαν έννοια, επανασυγκολλούμε μόνο μια ομάδα, η οποία είχε διασπαστεί εξαιτίας της οργάνωσης. Όταν επανασυνδεθούν, τους αποκαλούμε ομάδα διαδικασίας. Μια ομάδα διαδικασίας είναι, δηλαδή, μια μονάδα, που συγκροτείται με φυσικό τρόπο, για να ολοκληρώσει ένα ενιαίο τμήμα της εργασίας - μία διαδικασία.

Ομάδες διαδικασίας υπάρχουν πολλών ειδών και η επιλογή της κατάλληλης εξαρτάται από τη φύση του έργου που εκτελείται. Ένα είδος το ονομάζουμε "ομάδα υπόθεσης". Εδώ, όπως στην περίπτωση της "Μπελ Ατλάντικ", ένας αριθμός εργαζομένων με διαφορετικές ειδικότητες συνεργάζονται για να εκτελέσουν έργο ρουτίνας, όπως η επεξεργασία μιας ασφαλιστικής αγωγής ή η σύνδεση ενός συνδρομητή τηλεφώνου με έναν υπεραστικό φορέα. Στο παρελθόν, όταν οι επιχειρήσεις - πελάτες της "Μπελ Ατλάντικ" ζητούσαν να συνδεθούν, π.χ., με έναν υπεραστικό φορέα ηλεκτρονικών δεδομένων, η αίτηση πήγαινε από τμήμα σε τμήμα της "Μπελ Ατλάντικ" και έπαιρνε από δύο εβδομάδες έως ένα μήνα για να τελειώσει τη διαδρομή της. Ανασχεδιάζοντας αυτή τη διαδικασία, η "Μπελ Ατλάντικ" επέλεξε υπαλλήλους από πολλά λειτουργικά τμήματα και τους συγκέντρωσε σε ομάδες υπόθεσης, που χειρίζονται τώρα τις περισσότερες αιτήσεις των πελατών μέσα σε διάστημα λίγων ημερών ή και ωρών, αντί εβδομάδων. Επειδή οι ομάδες υπόθεσης εκτελούν το ίδιο έργο συνέχεια, δηλαδή διαχειρίζονται παρόμοιες αιτήσεις πελατών κάθε μέρα, συνήθως τα μέλη της ομάδας μένουν για πάντα μαζί.

Ένα άλλο είδος ομάδας διαδικασίας έχει μικρότερη διάρκεια ζωής, γιατί παραμένει και ενεργεί μόνο όσο χρειάζεται για την ολοκλήρωση μιας ειδικής και ιδιαίτερης αποστολής. Αυτού του είδους τις ομάδες τις ονομάζουμε πλασματικές. Η νέα διαδικασία σχεδίασης προϊόντων της "Κόντακ", π.χ., απαιτεί τη συνεργασία πολλών εργαζομένων με διαφορετικά ταλέντα - σχεδιαστές διαφράγματος, ειδικοί στους φακούς, ειδικοί παραγωγής και άλλοι - για να σχεδιάσουν μια νέα φωτογραφική μηχανή. Όμως, μετά τη σχεδίαση της φωτογραφικής μηχανής και την παραγωγή της, το έργο έχει ολοκληρωθεί, η πλασματική ομάδα διαλύεται και τα μέλη της προχωρούν σε άλλα προγράμματα και άλλες ομάδες. Μερικοί μπορούν να είναι μέλη πολλών πλασματικών ομάδων και να μοιράζουν τον χρόνο τους σε πολλά προγράμματα.

Η "IBM Πιστωτική" χρησιμοποιεί ένα τρίτο είδος ομάδας διαδικασίας. Μοιάζει με ομάδα υπόθεσης, αλλά αποτελείται από ένα μόνο μέλος. Πριν τον ανασχεδιασμό, όταν η "IBM Πιστωτική" συνέθετε ένα χρηματοδοτικό πακέτο για κάποιον πιθανό πελάτη, ο έλεγχος αξιοπιστίας του τελευταίου γινόταν στο τμήμα πιστώσεων, η αποτίμηση του πακέτου στο τμήμα κοστολογήσεων, άλλοι όροι και συνθήκες καθορίζονταν από το τμήμα επιχειρησιακών πρακτικών και η τελική προσφορά προετοιμαζόταν από κάποιον στο τμήμα προετοιμασίας προσφορών. Οι εργαζόμενοι σε αυτά τα τμήματα διακινούσαν τη δουλειά μεταξύ τους πίσω-μπρος, με όλα τα συνηθισμένα λάθη και τις καθυστερήσεις.

Όταν όμως η εταιρία ανασχεδίασε τη διαδικασία διαμόρφωσης συμφωνίας, ενοποίησε αυτές τις τέσσερις λειτουργίες, αντικαθιστώντας τέσσερα τμήματα με ένα. Πολλοί από αυτούς, τους ονομαζόμενους "διαμορφωτές συμφωνίας", που στελεχώνουν αυτό το νέο τμήμα, είναι οι ίδιοι που έκαναν παλιά τους ειδικούς.

Η "IBM Πιστωτική" προχώρησε περισσότερο από την ενοποίηση τεσσάρων ειδικών σε μία ομάδα. Τώρα, ο καθένας μπορεί να οδηγήσει μια ολόκληρη συμφωνία, δια μέσου της διαδικασίας, από την αρχή ως το τέλος. Η "IBM Πιστωτική" συνειδητοποίησε ότι ένα εκπαιδευμένο άτομο, με πρόσβαση απ' ευθείας σε δεδομένα, μπορεί να χειρισθεί το 90% της δουλειάς που παλιότερα μεταβιβαζόταν στους ειδικούς. Μερικοί ειδικοί σύμβουλοι, με αντικείμενο εργασίας τη βοήθεια στους διαμορφωτές συμφωνιών, θα μπορούσαν να τους βοηθήσουν να διεκπεραιώσουν το υπόλοιπο 10%. Στην "IBM Πιστωτική", η ομάδα διαδικασίας είναι μονομελής, είναι αυτός που ονομάσαμε "υπεύθυνο ζητήματος".

Από το βιβλίο: "Ανασχεδιάζοντας τις λειτουργίες της επιχείρησης", εκδόσεις ΓΑΛΑΙΟΣ.

Ο Πιέρ Πάολο Παζολίνι

ο καταναλωτισμός και οι ασφαλιστές...

Σε μια συζήτησή του με τους φοιτητές στο Πανεπιστήμιο της Μπολώνια, τον Ιούνιο 1975, ο Πιέρ Πάολο Παζολίνι, Ιταλός ποιητής, συγγραφέας και σκηνοθέτης του κινηματογράφου (Μπολόνια 1922 - Ρώμη 1975), μίλησε εναντίον του καταναλωτισμού του καιρού μας που "είναι μια νέα μορφή ολοκληρωτισμού, στο βαθμό που αλλοτριώνει και εμπορευματοποιεί τα πάντα".

"Στο χωνευτήρι του μαζικού ηδονισμού και του καταναλωτισμού, οι διαφορές χάνονται και όλοι οι άνθρωποι γίνονται πανομοιότυποι μικροαστοί".

"Οι νέοι των λαϊκών συνοικιών προσπαθούν να προσαρμοστούν σε νέα μοντέλα νέας κουλτούρας και να εφαρμόσουν αυτά που έμαθαν συνοπτικά στο υποχρεωτικό σχολείο, στην τηλεόραση, στον τύπο, στα περιοδικά, στη μόδα και κυρίως στα εμπορεύματα των οποίων είναι καταναλωτές. Τώρα έχουν γνωρίσει κάτι που πριν αγνοούσαν: τη νεύρωση. Μια νεύρωση από σύμπλεγμα κατωτερότητος. Δεν μπορούν να υλοποιήσουν τα μικροαστικά μοντέλα που τους επιβάλλονται. Επομένως γίνονται νευρωτικοί. Η νεύρωση βάζει τη σφραγίδα της στη φυσιογνωμία τους, γίνονται χλωμοί, αδύναμοι, άφωνοι, σαν φαντάσματα, αφασικοί. Έχουν, τέλος, χάσει τη φυσική επιθετικότητα και την αντικατέστησαν με επιθετικότητα νευρωτικού τύπου. Οι ίδιες φυσιογνωμίες έχασαν τα φυσιολογικά χαρακτηριστικά και είναι σαν να στρογγύλεψαν, σαν να μεταμφιέστηκαν..."

"Οι διανοούμενοι οφείλουν να το καταγγείλουν αυτό, να το πουν, χωρίς διπλωματίες, χωρίς φόβο..."

"Το κεφάλαιο προωθεί την ολική αστικοποίηση της κοινωνίας, δημιουργώντας ένα άπειρο πλήθος μικροαστών και εξαλείφοντας τη ριζική διαφορετικότητα".

"Η πελώρια ποσότητα περιττών αγαθών παίζει ένα θεμελιώδη ρόλο στους "ανθρωπολογικούς μετασχηματισμούς" και τίθεται ένα ερώτημα: οι νέοι εργάτες θα ήταν διατεθμένοι να αντιταχθούν στην καπιταλιστική κατεύθυνση παραγωγής των περιττών αγαθών;"

"Άλλαξε η ποσότητα παραγωγής, άλλαγε ο τρόπος παραγωγής, άλλαξε το εμπόρευμα, άλλαξε η εμπορευματοποίηση του ανθρώπου".

"Έγινε ολική αστικοποίηση της κοινωνίας σε σχέση με το παρελθόν, όπου οι αγρότες ήταν στα χωράφια, οι εργάτες στα εργοστάσια, οι αστοί στα γραφεία. Σήμερα, το κεφάλαιο παράγει συνέχεια μικροαστούς...".

"Γεννιέται μια πρωτόγνωρη ανθρωπολογική μεταβολή, μια διαταξική πνευματική ομοιομορφία που αγκαλιάζει όλους, εργάτες και αστούς, λαό και υποπρολετάριους. Όλοι γίνονται πανομοιότυποι μικροαστοί..."

Παλαιότερα οι άνθρωποι είχαν μια διαφορετική κουλτούρα, που κουβαλούσαν μαζί τους και που παραμορφώθηκε (αγροτική κληρονομιά και συμπεριφορά, ήθη, έθιμα, μετανάστες, κουλτούρα υπαίθρου, γλώσσα κ.λπ.).

Αυτά για τα οποία μιλά ο Πιέρ Πάολο Παζολίνι στους φοιτητές της Ιταλίας και είδε να γίνονται στη ζωή της πόλης της Ρώμης γίνονται παντού σχεδόν, και στην Αθήνα...

Οι ασφαλιστές μας έχουν δύσκολο έργο στη σημερινή κοινωνία και είναι δύσκολο γι' αυτούς να μιλήσουν για ΔΙ-



ΑΦΟΡΕΤΙΚΟΤΗΤΑ... Η ασφάλιση είναι μια προστασία ανεξαρτησίας και η ανεξαρτησία φέρνει το διαφορετικό. Η ασφάλιση είναι μια κίνηση που απαιτεί πνεύμα που διαφοροποιείται απ' τα μαζικά συνηθισμένα. Άνθρωποι εξαρτημένοι δεν μπορούν εύκολα να είναι ξεχωριστές προσωπικότητες.

Η ασφάλεια σπουδών, η εξασφάλιση παιδιών είναι πράξεις ανεξαρτησίας και οι ασφαλιστές το γνωρίζουν. Οικογένειες εξαρτημένες θα βγάζουν μαζανθρώπους για το μέλλον...

Άποψή μας είναι ότι για πολύ καιρό οι ασφαλιστές μπορούν να παίξουν σημαντικό ρόλο στην υπηρεσία της διαφορετικότητας και ανεξαρτησίας των ανθρώπων. Έστω και μεταβατικά...

Ευαγ. Γ. Σπύρου

Πηγή - αφορμή άρθρου: "Το σημειωματάριο Ιδεών" του Θανάση Γιαλκέτση στην Κυριακάτικη Ελευθεροτυπία.

ΕΝΑΣ ΔΕΚΑΛΟΓΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΣΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑ

του Γεωργίου Πάντικ, ILU*



"Η επιτυχία - είπε κάποτε γι' αυτήν, δίνοντας έναν πρωτότυπο αλλ' απόλυτα πραγματικό χαρακτηρισμό, κάποιος επιτυχημένος ασφαλιστής - είναι μια γλυκιά ερωμένη, όμορφη, δυναμική αλλ' απαιτητική και γεμάτη καπρίτσια, γι' αυτό άλλωστε και πάντα επιθυμητή".

Πιστεύω πως ο χαρακτηρισμός αυτός ταιριάζει σαν γάντι στην ευρύτερη έννοια της λέξης, ειδικότερα όμως στο επάγγελμά μας αποτελεί μια αναμφισβήτητη αλήθεια, που καθημερινά αντιμετωπίζουμε.

Με τις προσωπικές εμπειρίες μιας εξαετίας αλλά και τη μελέτη των εμπειριών άλλων συναδέλφων, πολύτιμο οδηγό και κεφάλαιο γνώσεων, θα προσπαθήσω να δώσω μια σειρά παραγόντων, θα έλεγα, που συνιστούν στην επιτυχία του ασφαλιστή στο επάγγελμα. Ένα ΔΕΚΑΛΟΓΟ - τον βάφτισα - ελπίζοντας πως κάτι θα προσέφερε σε νεώτερους συνεδέλφους που πιθανόν προβληματίζονται και προσπαθούν να βρουν σωστούς προσανατολισμούς στη δουλειά μας στοχεύοντας - τι άλλο... - την ΕΠΙΤΥΧΙΑ.

• Μεθοδευμένη εργασία - Οργάνωση - Αξιοπρέπεια.

Τρία θαυμάσια συστατικά που ίσως είναι βασικά για την επιτυχημένη πορεία ενός ασφαλιστού.

Η συνεχής και μεθοδική εργασία, η τακτή και καθημερινή επαφή με το επάγγελμα, δηλαδή τους συνανθρώπους μας, αποτελεί τον βασικότερο παράγοντα στην επιτυχία μας. Είναι η λεγόμενη τιμιότητα του επαγγελματία με τη δουλειά του. Η καλά οργανωμένη ενασχόληση, ο συνεχής προβληματισμός για την καλύτερη αξιοποίηση του χρόνου και των εμπειριών μας τόσο για το κλείσιμο πωλήσεων όσο και για την ανεύρεση νέων υποψηφίων πελατών ασφαλώς είναι η καθημερινή "κατάσταση" κάθε επαγγελματία. Δεν νοείται ασφαλιστής που καθημερινά δεν κάνει παρά να στοχεύει κλείσιμο ασφαλειών κι ανεύρεση νέων πελατών, αξιοποιώντας καλύτερα τον χρόνο του, ένα από τα... κεφάλαια της Α.Ε. ΑΤΟΜΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΟΥ.

Τέλος, ένα καλό και απαραίτητο συστατικό είναι η αξιοπρέπεια του ασφαλιστή. "Η Αυτού Μεγαλειότης ο Πελάτης", συμφωνούμε, όχι όμως σε υποδεέστερο σκαλοπάτι ο Ασφαλιστής, ούτε ζητιάνος μιας κάποιας δουλειάς. Ασφάλειες που κλείνονται με το "σας παρακαλώ, βοηθήστε με", "τα παιδάκια μου περιμένουν να τους πω πως σας πούλησα μια ασφάλεια", ή "κάντε το για μένα" κι άλλα παρεμφερή είναι απαράδεκτα.

Κερδίστε τον πελάτη σας γιατί το αξίζετε, γιατί τον πείσατε για τα συμφέροντά του (κι όχι τα δικά μας), γιατί τον κατακτήσατε με τη φωτεινότητα του χαρακτήρα και της προσωπικότητάς σας. Έτσι βοηθάτε και στην ανοδική και ποιοτική βελτίωση του επαγγέλματός μας αλλά και στην προσωπική σας προβολή και άνοδο.

• Τεχνικές γνώσεις του αντικειμένου ασχολίας μας.

Βασικό στοιχείο επιτυχίας μια κι έτσι γίνομαι, χάρις στις ασφαλιστικές μου γνώσεις, πολύτιμος σύμβουλος του πελάτη μου, λύνοντάς του οποιαδήποτε απορία τους σ' οποιοδήποτε θέμα άπτεται ασφαλιστικών υποθέσεων και σε κάθε κλάδο. Περιττό που το τονίζομε, αλλά χρήσιμο να λεχθεί πως σαν τον πληρέστερα καταρτισμένο επιστήμονα στην ειδικότητά του έτσι κι ο ασφαλιστής που κατέχει την επιστήμη του γίνεται EXPERT στο είδος του, με αποτέλεσμα, τι άλλο: την πραγματοποίηση πωλήσεων που ερμηνεύονται σε εισόδημα.

• Συνεχής προσπάθεια επιμορφώσεως.

Η φυσική, θα έλεγα, συνέχεια του προηγούμενου παράγοντα, μια και το επάγγελμα, έχοντας σαν αντικείμενο τον άνθρωπο, μας υποχρεώνει σε συνεχή παρακολούθηση των διαφοροποιήσεων στις αντιλήψεις, στην οικονομική πορεία της κοινωνίας που ζούμε κι αναπνέουμε, στις νέες ιδέες κ.λπ. κ.λπ. Πάντα λοιπόν στις επάλξεις της αναζήτησης κι ο επιτυχημένος ασφαλιστής, γιατί αλλιώς μάλλον θα χάνει το... τρένο. Καλοί τροφοδότες της επιμόρφωσής μας είναι οι συγκεντρώσεις στα υποκ/τα, τα σεμινάρια που τακτικά πλέον διοργανώνει η εταιρία, τα ετήσια συνέδριά της, βιβλία, μελέτες, σημειώσεις και παρακολούθηση των νέων τυχόν ασφαλιστικών ιδεών και προγραμμάτων, καθώς και της ανταγωνιστικής αγοράς.

** Απόφοιτος της Οικονομικής Σχολής Παρισίων. Συνεργαζόταν με την INTERAMERICAN σαν ασφαλιστής από το 1972. Τον Φεβρουάριο του 1976 έλαβε το Πιστοποιητικόν Ασφαλιστικού Συμβούλου - ILU*, υπεύθυνος του Υποκαταστήματος της Καλλιθέας. Έφυγε από κοντά μας το καλοκαίρι 1997. Στη μνήμη του δημοσιεύουμε αυτό το θέμα που έγραψε τέλη 1978. Πολλά από αυτά που ονειρευόταν και αγωνίσθηκε με κάθε τρόπο ως συνδικαλιστής και ασφαλιστής να πραγματοποιήσει, δεν έγιναν. Ήταν πικραμένος, αλλά σιωπούσε. Γεμάτος ευγένεια και σεβασμό στους άλλους, έδειξε με τη στάση του ότι οι γενναίοι μαχητές μάχονται στην πρώτη γραμμή και δεν κρύβονται... Έδωσε το παρόν μέσα στο υποκατάστημα ως την τελευταία στιγμή, ελπίζοντας ένα καλύτερο αύριο για όλους. Όλη του η ασφαλιστική καριέρα ήταν μία διαρκής προσφορά στο συνάδελφο, στους ανταγωνιστές, στον ασφαλιστή, στον κλάδο... Όσοι συνεργάσθηκαν μαζί του θα θυμούνται τις ιδέες του, τον τρόπο που εκπαίδευε νέους, την ευγένεια στην ιεραρχία, το πάθος του για ένα αύριο καλύτερο, τη φιλία του... Οι δικοί του ας παρηγορούνται, σκεπτόμενοι ότι υπήρξε αγαπητός και εκλεκτός για όλους... Στέλλα κουράγιο!*

• Πίστη κι αγάπη στη δουλειά μας.

Απαραίτητο εφόδιο στην επιτυχία μας, η πίστη στο αντικείμενο ασχολίας μας, η πίστη στην ιδέα ότι εκτός από βιοποριστικό επάγγελμα εκτελώ και ένα λειτούργημα, μια και στόχος μου είναι η εξυπηρέτηση συνανθρώπων μου και μάλιστα σε δύσκολες στιγμές της ζωής τους, σε στιγμές που κατά κανόνα - ανθρώπινο αξίωμα κι αυτό - πολλοί, ίσως οι περισσότεροι, τους εγκαταλείπουν. Πρέπει να πιστέψω στο ασφαλιστικό επάγγελμα, διαφορετικά μάλλον δεν θα πετύχω πολλά πράγματα.

Κι η αγάπη όμως στη δουλειά μου με βοηθά να πετύχω. Ας είμαι ένας καλός υπηρέτης του επαγγέλματος, ας εφαρμόζω στη δουλειά μου το λεγόμενο "τίμημα της ισορροπίας", δηλαδή να μάθω να δίνω στη δουλειά μου για να έχω και τις αντίστοιχες απαιτήσεις να παίρνω απ' αυτήν. Τότε μόνο υλοποιώ τους στόχους και τα όνειρά μου.

• Έφεση για ψηλά εισοδήματα και προσωπική διάκριση.

Ο στόχος ψηλού εισοδήματος είναι απαραίτητο στοιχείο για την επιτυχία. Το ίδιο το επάγγελμα, θα έλεγα, ζητά ανθρώπους με σοβαρούς στόχους για καλό εισόδημα και με συνεχή βελτίωσή του. Στους άλλους, δυστυχώς τους πολλούς, δεν τους χαμογελά, μια και οι ίδιοι, υποτιμώντας το, κατεβάζουν τις απολαυές του σε χαμηλά επίπεδα τελείως απαράδεκτα για την αξιοκρατία που διακρίνει τον επαγγελματία ασφαλιστή. Αλλοίμονο σε κείνον τον ασφαλιστή που περιορίζεται στα ψίχουλα. Γρήγορα τελειώνουν αυτά.

Το δεύτερο στοιχείο του 5ου παράγοντα, η προσωπική δηλαδή διάκριση, είναι και αυτό απαραίτητο σαν έφεση στον ασφαλιστή. Οι ευκαιρίες που η εταιρία μάς προσφέρει για την καλλιέργεια κι ανάπτυξη του πνεύματος της διάκρισης, με τη μορφή των διαφόρων εκδηλώσεων (ταξίδια, βραβεύσεις κ.λπ.), στόχο έχουν ακριβώς, με την άμιλλα και τον συναγωνισμό, την ατομική διάκριση του ασφαλιστή μέσα στο υποκ/μά του, μέσα στην εταιρία και γενικότερα στον ασφαλιστικό κόσμο της χώρας μας κι αύριο πιστεύουμε σε διεθνή επίπεδα. Η διάθεση δηλαδή διακρίσεως κι επιτυχίας μου είναι στοιχείο απαραίτητο μιας καλής σταδιοδρομίας. Η ηθική - με την υλική - επιβράβευση των προσπαθειών μου και της επιθυμίας μου για διάκριση και προβολή αποτελούν σημαντικό παράγοντα επιτυχίας στο ασφαλιστικό επιτίδευμα.

• Κοινωνικότητα - Εξωστρέφεια - Προσαρμογή.

Στοιχεία απαραίτητα επίσης για την επιτυχία μας. Η κοινωνικότητα με βοηθά στο σκέλος της εργασίας μου, μια και με βοηθά να γνωρίζω νέους ανθρώπους, νέα προβλήματα και συνεπώς νέες λύσεις, με βοηθά στο ν' ανανεώσω το stock των υποψηφίων πελατών μου, καθώς και τις γνώσεις μου και τις ιδέες μου.

Η εξωστρέφεια με τονώνει μια και επικοινωνώ καλύτερα με τους γύρω μου: πελάτες, υποψήφιους, συναδέλφους, συνεργάτες. Με βοηθά στην ανταλλαγή ιδεών και γνώσεων και στην απαλλαγή μου από τυχόν κακά συμπλέγματα, μια κι αναφέροντας, αν θέλετε εξομολογούμενος, τόσο τις επιτυχίες όσο και τις αποτυχίες μου στους συναδέλφους και τον διευθυντή μου ανακουφίζομαι, ανανεώνομαι, αναβαφτίζομαι, αν θέλετε, δυναμώνω.

Η προσαρμογή με βοηθά στο να μπορώ επί ίσοις όροις να συναναστρέφομαι ανθρώπους οποιουδήποτε επαγγέλματος, μόρφωσης, κοινωνικού επιπέδου κι εισοδηματικής τάξεως. Είναι πράγματι ένα χάρισμα στον άνθρωπο η ικανότητα προσαρμογής σ' οποιοδήποτε περιβάλλον, αποτέλεσμα πιστεύω της διαμόρφωσης μέσα του ενός απλού χαρακτήρα, ήπιου και καθαρού στο μυαλό.

• Εμπιστοσύνη απ' τον πελάτη, απ' τον άνθρωπο.

Η τίμια μεταχείριση του πελάτη μου, πάντα με αξιοπρέπεια, η καλή του ενημέρωση και μάλιστα σε μερικές λεπτομέρειες και όρους του συμβολαίου του, η καλή μου διάθεση απέναντί του, η υπομονή μου όπου αυτή επιβάλλεται απ' τα πράγματα, η ευγένειά μου κι η κατανόησή μου στις απόψεις του, η αντιμετώπιση των αντιρρήσεών του με κατάλληλα, εύστοχα και προ πάντων ανθρώπινα επιχειρήματα, αληθινά και πραγματικά, η απλότητα της ομιλίας και της σχέσης μου μαζί τους χτίζουν το 80%, κατά την ταπεινή μου γνώμη, της επιτυχίας μου, μια και μου δημιουργούν το απόθεμα απ' το οποίο αντλώ και την πώληση και τη διατηρησιμότητα του συμβολαίου του και τη βάση επεκτάσεως των εργασιών μου. Αυτό το 80% δεν είναι παρά η εμπιστοσύνη που απλά και αθόρυβα κέρδισα και που σοφά και τίμια διατηρώ κι επαυξάνω.

• Τίμια συμπεριφορά στον πελάτη. Σεβασμός στο πορτοφόλι του.

Η συνέχεια του προηγούμενου παράγοντα, μια και μετά την εμπιστοσύνη του, που όπως περιγράφηκε κέρδισα, αναλαμβάνω υπεύθυνα την εκπόνιση ασφαλιστικών λύσεων, σεβόμενος τις ανάγκες του πελάτη μου, μια και σε μένα πλέον εμπιστεύεται τα πάντα. Εδώ ας ξεχάσω αμέσως τόσα ασφάλιστρα μου λείπουν για τον δείνα ή τον τάδε διαγωνισμό, ή για τη συμπλήρωση των οικονομικών μου αναγκών, μια κι ό,τι εκείνη τη στιγμή κάνω το κάνω για τις οικονομικές ανάγκες της αυτού μεγαλειότητος του πελάτη μου κι όχι τις δικές μου. Σεβόμενος το πορτοφόλι του αλλά και τις προδιαγραφές της εταιρίας, ας προσπαθήσω να του φτιάξω εκείνο που εκείνος χρειάζεται, εκείνο που θα κάλυπτε σε σωστά επίπεδα τις ανάγκες τόσο τις δικές του όσο και της οικογένειάς του. Σαν συνέχεια δε της καλής μου αρχικής προσπάθειας, ας τον φροντίσω από κει και πέρα όσο μπορώ κι όχι να τον εγκαταλείψω μ' ένα συμβόλαιο που πιθανόν είναι γι' αυτόν ένα άψυχο χαρτί. Ας φροντίσω με τις τακτικές μου επαφές μαζί του να μεταμορφώσω το άψυχο αυτό πακέττο χαρτιών σε κάτι ωραίο που λέγεται ανθρώπινη φιλία κι αμοιβαία εμπιστοσύνη. Αποτέλεσμα διπλό: διαιώνιση του εισοδήματός μου και της φιλίας μ' έναν άνθρωπο που κι αυτός με τη σειρά του θα μ' εξυπηρετήσει ποιος ξέρει πώς και πότε.

• Ψυχραιμία - αισιοδοξία - πείσμα και αποφασιστικότητα.

Τέσσερα όμορφα συστατικά ενός καλού χαρακτήρα ασφαλιστή που τον κάνουν να διακριθεί, όταν γνωρίζει να αντιμετωπίζει ψύχραιμα τις αποτυχίες του κι απ' αυτές ν' αντλεί οφέλη κι εμπειρίες, όταν πρέπει να είναι αισιόδοξος για τις μελλοντικές του ενέργειες και να πιστεύει στην επιτυχία του κι όταν πεισματώνει ευγενικά, ντοπάροντας, ποτίζοντας τον εαυτό του με θέληση για ενέργειες επιτυχιών.

Τέλος, η αποφασιστικότητα παίζει σημαντικό ρόλο στην όλη μου προσπάθεια, μια και δεν πρέπει να είμαι της

θεωρίας "άστο γι' αργότερα" και να μην αφήνω γι' αύριο αυτό που πρέπει και μπορώ να κάνω σήμερα. Ν' αποφασίζω κάτι και να το εκτελώ τώρα που το προγραμμάτισα. Και πάντα ν' αποφασίζω μη ξεχνώντας πως τα μεγαλύτερα ανθρώπινα επιτεύγματα έγιναν αφού κάποιος ή κάποιοι πρώτα τ' αποφάσισαν και μετά υλοποίησαν την απόφαση αυτή. Το θάρρος κι η διάθεση για επιτεύγματα πρέπει να με κατέχουν για να πετύχω στις αποφάσεις που υλοποιώ.

• **Ευγένεια - χαμόγελο.**

Οι Γάλλοι λένε πως "η ευγένεια υποχρεώνει". Σωστό αξίωμα, μια και πετυχαίνεις να κερδίσεις και τον αγενέστερο άνθρωπο με το αντίδοτο του χαρακτήρα του: την ευγένεια. Ένα από τα σημαντικότερα όπλα του επιτυχημένου ασφαλιστή. Ανοίγεις τις πόρτες ακόμα και τις πιο επιφυλακτικές και καχύποπτες με το ατού σου: την ευγένεια του χαρακτήρα σου.

Τέλος, οπλισμένος με το πολυτιμότερο, κατά την άποψή μου, στοιχείο, θετικό μιας προσωπικότητας που συγκεντρώνοντας όσα προηγουμένως ελέχθησαν τα μαζεύει και τα μεταδίδει πριν καν ανοίξει το στόμα της με έναν απλό, τον απλούστερο και πλέον ανέξοδο τρόπο: το χαμόγελο, το αβίαστο ευγενικό χαμόγελο που δεν θα 'ταν υπερβολή αν λέγαμε ότι κατακτά και τον πιο δύστροπο και κακόκεφο συνομιλητή μας.

Ξεκίνα τη μέρα σου δωρίζοντας πρώτα στον εαυτό σου ένα ευχάριστο και χαρούμενο χαμόγελο μέσ' απ' τον καθρέφτη σου το πρωί που ξυπνάς. Θα δεις πως πολλά από τα προβλήματά σου θα σου φανούν πολύ λιγότερο φοβερά απ' ό,τι χτες το βράδυ, θα νιώσεις ξεκούραστος και ξαλαφρωμένος, θ' αγαπήσεις τον άνθρωπο μέσω του εαυτού σου και το λιγότερο που στη συνέχεια θα κερδίσεις θα είναι ένα κάποιο χαμόγελο άλλου ανθρώπου στον οποίο θ' απευθύνεις το ανέξοδο αυτό αγαθό, θείο δώρο, θα έλεγα, κάθε πωλητή. Τόλμησέ το αύριο κι όλας. Αξίζει από άλλο ένα χαμόγελο μέχρι αρκετές χιλιάδες κέρδη.

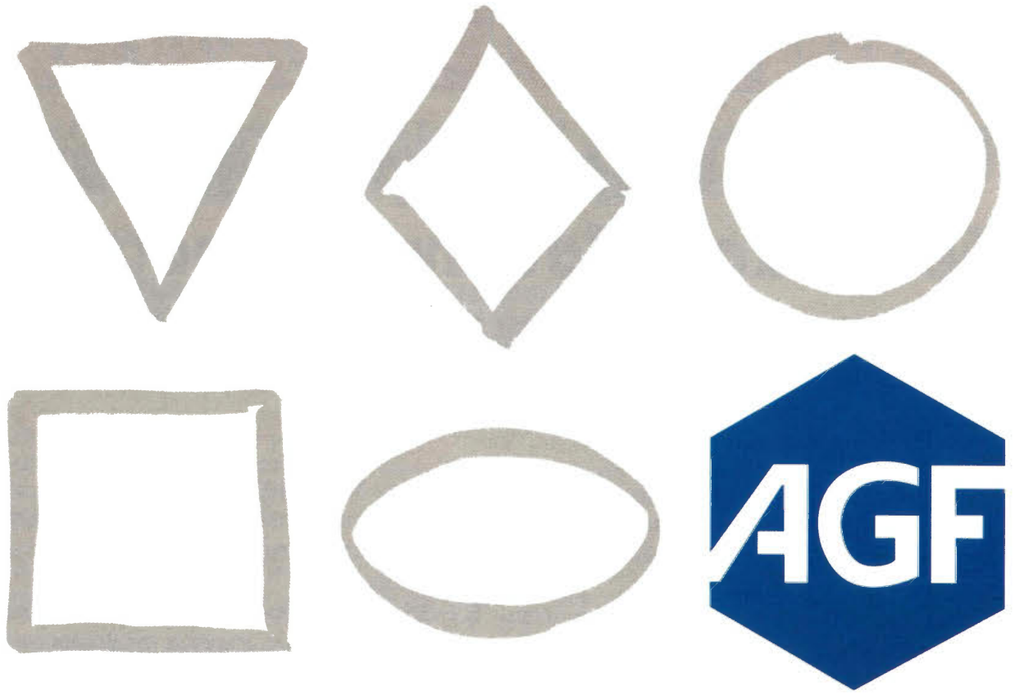
Ελπίζοντας πως τα παραπάνω συμβάλλουν στην καλύτερη αξιοποίηση των δυνατοτήτων μας, αποτελούν μάζεμα εμπειριών καθαρά προσωπικών κι ας συγχωρεθούν· τυχόν υπερβολές ή παραλείψεις κι ας αναγνωρισθεί στον γράφοντα τουλάχιστον η καλή προσπάθεια.

Πηγή: IN Δεκ. '78 - Ιάνουαρ. '79

10 προτάσεις για να έχετε...

1. **Αυξήστε καθημερινά τις επαφές σας. Κανείς δεν απέτυχε στη δουλειά αυτή επειδή είχε πολλές γνωριμίες.**
2. **Έχετε ανοιχτά τα μάτια και τα αυτιά σας για γεννήσεις, γάμους, πρώτες δουλειές, προαγωγές και κληρονομιές. Σίγουρα αποτελούν καλές πηγές υποψηφίων.**
3. **Πρέπει να έρχεστε καθημερινά σε επαφή με υποψήφιους πελάτες.**
4. **Θυμηθείτε ότι όλοι οι πελάτες σας είναι πηγές για καινούργιους πελάτες.**
5. **Επισκεφθείτε τους υποψήφιους πελάτες σας σε περιόδους που οι δουλειές τους πάνε καλά. Για παράδειγμα, τους κοσμηματοπώλες τα Χριστούγεννα ή το Πάσχα και τους βενζινοπώλες ή τις εταιρίες διανομής πετρελαίου το φθινόπωρο ή το χειμώνα.**
6. **Φροντίστε την εμφάνισή σας. Τσαλακωμένα ρούχα, κακοχτενισμένα μαλλιά, έντονα και αταίριαστα χρώματα και βρώμικα νύχια παίζουν σημαντικό ρόλο στο να χάσετε ένα συμβόλαιο.**
7. **Αποφεύγετε να χρησιμοποιείτε τεχνικούς όρους αλλά, όταν είναι απαραίτητο, να τους εξηγείτε. Οι άνθρωποι δεν εμπιστεύονται και δεν αγοράζουν κάτι που δεν καταλαβαίνουν.**
8. **Μην επισκέπτεσθε τους υποψήφιους πελάτες σας ξαφνικά. Μπορεί να τους κάνετε να ενοχληθούν που τους διακόπτετε από τις δουλειές τους.**
9. **Κρατάτε αρχείο με τα ονόματα και τις ημερομηνίες γέννησης των παιδιών, ώστε να ξέρετε πότε θα είναι κατάλληλα για πελάτες σας.**
10. **Κρατάτε αρχείο με τα ονόματα των παιδιών που αρχίζουν ή τελειώνουν τις σπουδές τους και ετοιμάζονται να εργαστούν.**

πελάτες και πωλήσεις!



ΒΟΗΘΗΣΤΕ!

Αν δεν υπήρχαν προβλήματα, δεν θα χρειάζονταν οι Managers!

Ενέργειες για την αύξηση της αποδόσεως των συνεργατών

(Actions to increase efficiencies of producers)

Α. Βοήθεια στην ανάπτυξη πρώτων υλών - Εξεύρεση υποψηφίων πελατών

1. Αγοράστε καταλόγους ταχυδρομικών αποστολών και χρησιμοποιήστε το ταχυδρομείο.
2. Βελτιώστε τις ικανότητές σας στην εξασφάλιση περισσότερων συστάσεων και βελτιώστε την ποιότητα των συστάσεων.
3. Συστηματική επαφή με ήδη πελάτες και υποψήφιους πελάτες.
4. Περισσότερες ταχυδρομικές επιστολές με σκοπό τη γνωριμία/προσέγγιση.
5. Εκπαιδευτικό πρόγραμμα συγκεκριμένων αγορών πωλήσεως για τους συνεργάτες.
6. Αναβάθμιση των σημερινών αγορών.
7. Κάνετε μια υπενθύμιση για το ραντεβού.
8. Δημιουργήστε συστήματα εξευρέσεως υποψηφίων πελατών του υποκαταστήματος, προκειμένου να βοηθήσετε τους συνεργάτες σας.

Β. Βελτίωση των προφορικών ικανοτήτων

1. Δοκιμασμένη ικανότητα στη χρήση του τηλεφώνου για την εξασφάλιση ραντεβού.
2. Η χρήση οπτικών βοηθημάτων κατά την παρουσίαση.
3. Ακρίβεια στις τεχνικές κλεισίματος.
4. Η ικανότητα στην εξασφάλιση ονομάτων μετά την πώληση.
5. Η ικανότητα στην προσέγγιση των υποψηφίων κατόπιν συστάσεως.

Γ. Μερικές αυτόματες ενέργειες

1. Προγραμματίστε παραπάνω ραντεβού (υποθέστε μερικά που δεν θα κρατηθούν).
2. Ζητήστε διπλά/εναλλακτικά συμβόλαια.
3. Πουλήστε πολλαπλές ανάγκες στην ίδια επίσκεψη.
4. Προσλάβετε κάποιον για να ερευνά και να αναζητά υποψήφιους.
5. Ενθαρρύνετε τη συνεργασία με ειδικούς (εκπαιδευτές, φοροτεχνικούς, νομικούς, συμβούλους κ.λπ.).
6. Αναβαθμίστε την ποιότητα των αγορών των συνεργατών σας.
7. Προσδιορίστε μερικές ειδικές (συγκεκριμένες) αγορές υποκαταστήματος.
8. Αναβαθμίστε την ποιότητα των υποψηφίων κατόπιν συστάσεως (υψηλότερες εισοδηματικές αγορές).
9. Ενθαρρύνετε την αυτοανάλυση της δραστηριότητας.



ΦΩΤΟ: Ε. ΣΠΥΡΟΥ

Η ασφάλεια ζωής είναι προπληρωμένο αύριο

19 επιχειρήματα για πωλήσεις ζωής

1. Οποιοσδήποτε και να είναι ο λόγος για τον οποίο δεν ξεκινάτε το πρόγραμμα αυτό τώρα, σίγουρα αργότερα θα φανεί αστείος στη χήρα σας.
2. Θα ζήσετε όσο θα ζει και η υποθήκη που βάλατε;
3. Εάν δύσκολα τα βγάζετε πέρα με το μισθό σας, σκεφτείτε το τι θα απογίνει η οικογένειά σας χωρίς αυτόν.
4. Μπορείτε να πείτε "Δεν χρειάζομαι ασφάλεια ζωής!". Μπορείτε όμως να πείτε "Δεν θα χρειαστεί η οικογένειά μου";
5. Τα καλύτερα πράγματα χάνονται από αναποφασιστικότητα και όχι από εσφαλμένη απόφαση.
6. Εάν αξίζει 100% το να μένει κανείς σε δικό του σπίτι, δεν αξίζει 100% το να είστε σίγουρος ότι η οικογένειά σας θα μείνει πάντα σε δικό σας σπίτι;
7. Κάποια στιγμή κάποιος θα πληρώσει την ασφάλεια ζωής. Το θέμα είναι, αυτός ο κάποιος θα είστε εσείς ή η οικογένειά σας;
8. Δεν χρειάζεται παρά να αγοράσετε μια απογευματινή εφημερίδα για να μάθετε την αξία μιας ασφάλειας ζωής.
9. Ένας γονιός δεν θα μπορούσε να γράψει πιο τρυφερό και πιο ειλικρινές γράμμα από μία αίτηση ζωής.
10. Εάν είχατε μία μηχανή που φτιάχνει χρήματα, σίγουρα θα την ασφαλίζατε. Για την οικογένειά σας είστε εσείς αυτή η μηχανή.
11. Το παιδί σας μπορεί να έχει δικαίωμα στη σωστή μόρφωση, αλλά τα χρήματα θα του ασκήσουν το δικαίωμα αυτό.
12. Εάν τα επόμενα 20 χρόνια αποταμιεύατε όσα αποταμιεύσατε τα προηγούμενα 20 χρόνια, θα σας έφταναν για να περάσετε καλά το υπόλοιπο της ζωής σας;
13. Η ασφάλεια ζωής είναι προπληρωμένο αύριο.
14. Κάθε μέρα αγοράζει μία ασφάλεια ζωής κάποιος που δεν θα ζήσει για να πληρώσει το δεύτερο ασφάλιστρο.
15. Εάν φτάσει να ζήσετε εσείς το υπόλοιπο ζωής με το κεφάλαιο που έχετε ασφαλίσει, τότε τι θα κάνει η οικογένειά σας;
16. Μπορεί να μην την έχετε χρειαστεί ακόμα, αλλά πάντα κουβαλάτε μια ρεζέρβα στο αυτοκίνητό σας.
17. Εάν θα δίνατε και τη ζωή σας για τα παιδιά σας, γιατί τότε να μην την ασφαλίσετε για τα παιδιά σας;
18. Ποτέ δεν γνώρισα χήρα που να είπε ότι ο άντρας της είχε ικανοποιητική ασφάλιση ζωής.
19. Το μέλλον θα σας φροντίσει, εάν φροντίσετε το παρόν.





ΚΕΝΤΡΙΚΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ

INTERAMERICAN

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

ΧΟΡΗΓΟΣ ΣΥΝΕΔΡΩΝ
Singular SOFTWARE

ΕΠΙΣΗΜΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ
MEGA FRANCHISE A.E.

ΧΟΡΗΓΟΣ ΔΙΕΘΝΩΝ ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΩΝ
ΙΟΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

OFFICIAL CARRIER
virgin atlantic

ΧΟΡΗΓΟΣ ΠΡΟΣΚΛΗΣΕΩΝ
EFFECT COMPUTER APPLICATIONS

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ
Meta management services

ΧΟΡΗΓΟΣ ΜΗΧΑΝΟΡΓΑΝΩΣΗΣ
IT Solutions for Banks
olivetti solutions olsy
Olivetti Hellas S.A.

ΧΟΡΗΓΟΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
Herald International Tribune

KRIMITZAS CREATIONS
ΕΠΙΠΛΟ ΓΡΑΦΕΙΟΥ - ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΧΩΡΟΥ

ΧΟΡΗΓΟΣ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ & Δ. ΣΧΕΣΕΩΝ
TCN TOTAL COMMUNICATION NETWORK

ΧΟΡΗΓΟΣ ΚΕΝΤΡΙΚΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ
Οικονομικός ΤΑΧΥΔΡΟΜΟΣ

Η ERICSSON

σας προσκαλεί στις

15 - 16 Νοεμβρίου 1997

στο

Athenaeum Intercontinental

ΑΙΓΙΔΑ:
ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΚΑΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ

ΑΗΚ

ΟΔΗΓΟΣ ΕΚΘΕΣΗΣ
MONEY SHOW GUIDE 97
ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΚΥΡΟΥΣ

THE SPIRIT OF THE WORLD
Johnnie Walker

MONEY SHOW 97

SIEMENS NIXDORF

Χορηγός Επικοινωνίας

Η ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΗΜΕΡΗΣΙΑ ΠΡΩΙΝΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ

ΧΟΡΗΓΟΣ ΕΚΘΕΣΗΣ MONEY LAND
TELESTET
Οδηγεί τις Εξελίξεις.

MONEY SHOW CAR '97
Audi

ΠΑΡΑΛΛΗΛΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ

1. ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ
2. ΕΝΩΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ
3. ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΩΝ
4. ΕΝΩΣΗ ΜΕΤΟΧΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΝΩΝΥΜΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ
5. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ
6. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
7. ALBA
8. ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ MARKETING
9. Π. Σ. Α. Σ.
10. ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ
11. ΙΣΟΤΙΜΙΑ
12. ΕΞΥΠΝΟ ΧΡΗΜΑ
13. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΕΠΙΘΕΩΡΗΣΗ
14. ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ
15. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ MARKETING
16. ΧΡΗΜΑ
17. ΧΡΗΜΑ & ΑΓΟΡΑ
18. ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ
19. ΤΡΟΦΙΜΑ & ΠΟΤΑ
20. AUTOCLUB
21. NETIZEN
22. ΓΕΝΙΚΗ ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΩΝ
23. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΤΜΗΜΑ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΑΘΗΝΩΝ
24. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ
25. ΤΜΗΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ - ΠΑΝ. ΠΕΙΡΑΙΑ
26. ΟΙΚ. ΠΑΝ. ΑΘΗΝΩΝ ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ ΔΙ/ΚΗΣ ΣΚΕΨΗΣ
27. DEREE COLLEGE
28. ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΑΡΚΟ ΠΑΤΡΩΝ
29. MERRILL LYNCH
30. MICROSOFT HELLAS
31. PROFILE SYSTEMS
32. MEGAFRANCHISE
33. KPMG
34. META management services
35. EFFECT
36. BUSINET
37. INTERAMERICAN
38. ΙΑΠΕΤΟΣ
39. NUNTIUS
40. EUROPEAN HEALTH MANAGERS FORUM
41. COOPERS & LYBRAND
42. RESEARCH INTERNATIONAL
43. OLIVETTI
44. ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΙΩΝ
45. STAT TELECOMMUNICATIONS
46. T.C.N.: TOTAL COMMUNICATION NETWORK
47. ΤΕΙ ΑΘΗΝΩΝ

ΟΜΙΛΗΤΕΣ ΠΟΛΥΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

Οι ομιλητές εντάσσονται στις εξής κατηγορίες
1. Υπουργοί
2. Διοικητές Δημοσίων Οργανισμών
3. Εκπρόσωποι της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων
4. Κοινοτικοί εκπρόσωποι
5. Ευρωβουλευτές
6. Υπουργοί Ανατολικών χωρών
7. Πρόεδροι, Γενικοί Διευθυντές επιμελητηρίων
8. Εκπρόσωποι φορέων
9. Διοικητές, Γενικοί Διευθυντές εταιρειών

ΣΥΝΕΔΡΟΙ

Οι σύνεδροι, διακρίνονται σε δύο ομάδες:
α. Σύνεδροι επί τιμή
β. Σύνεδροι άμεσου ενδιαφέροντος, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνονται:
- Ξένοι επενδυτές
- Εμπορικοί ακόλουθοι πρεσβειών
- Στέλεχη εκθετών
- Επιχειρηματίες (Βιομήχανοι, Έμποροι)
- Επενδυτές

Η ΕΚΘΕΣΗ

ΕΚΘΕΤΕΣ
1. Κρατικές Αρχές, αρμόδιες για την Αγορά Χρήματος
2. Επιχειρήσεις του δημόσιου τομέα
3. Ε.Ο.Κ. (Γραφείο Αθήνας)
4. Αντιπροσωπείες ξένων χωρών
5. Επιμελητήρια - κλαδικοί σύνδεσμοι
6. Ελληνικό Χρηματιστήριο
7. Τράπεζες
8. Ασφαλιστικές εταιρείες
9. Σύμβουλοι επενδύσεων και επενδυτές,
10. Πρότυποι Συνεταιρισμοί
11.Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης
12. Πιστωτικές κάρτες
13.Φορείς οικονομικής εκπαίδευσης
14. Δικαιοπάροχοι (franchisors)
15. Εταιρείες leasing
16. Εταιρείες time sharing
17. Εταιρείες εξαγορών, συγχωνεύσεων, αποτιμήσεως εταιρειών, Σύμβουλοι επιχειρήσεων

Ο ΔΙΟΡΓΑΝΩΤΗΣ

Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Το σχεδιασμό και την υλοποίηση του Money Show '97 Αθήνας έχει αναλάβει και πάλι ο Όμιλος Συμβούλων Επιχειρήσεων Organotecnica A.E., ο παλαιότερος οίκος Συμβούλων Επιχειρήσεων αμιγούς ελληνικής ιδιοκτησίας.

Ο Όμιλος Organotecnica καθιέρωσε το Money Show στην Αθήνα, ενώ στο άμεσο μέλλον πρόκειται να υλοποιήσει αντίστοιχες διοργανώσεις στη Θεσσαλονίκη, καθώς και σε άλλες Βαλκανικές πρωτεύουσες.

Η ΟΜΑΔΑ ΕΡΓΟΥ

Η ομάδα έργου που ασχολείται με την πραγματοποίηση του Money Show '97 αποτελείται από 12 εξειδικευμένα ανώτατα στελέχη της εταιρείας με καθορισμένες αρμοδιότητες που περιστρέφονται αποκλειστικά γύρω από το συγκεκριμένο έργο.

Ενδιαφέρομαι να συμμετάσχω στο Money Show '97 Αθήνας ως

Χορηγός ☐

Εκθέτης ☐

Σύνεδρος ☐

Παρακαλώ στείλτε μου περισσότερες πληροφορίες για το Money Show '97 Αθήνας

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ

ΘΕΣΗ

ΕΤΑΙΡΕΙΑ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

ΤΗΛΕΦΩΝΟ/FAX ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Παρακαλούμε στείλτε αυτό το κουπόνι στον Όμιλο ORGANOTECNICA Υπόψη κύριου Θανάση Χριστοδούλου, fax: 9671023

Δώρα δημοσίων σχέσεων... και προσωπικά



Πρωτότυπα επιχειρηματικά δώρα, ναυτικής έμπνευσης.
Είδη χρήσιμα και διακοσμητικά για όσους ασχολούνται με τη θάλασσα ή απλά την αγαπούν...
Μεγάλη ποικιλία, άριστη ποιότητα, σε τιμές - έκπληξη.

MARINE LOOK Σταύρος Περαντινίδης
Ι. Μεταξά 39, 166 74 Γλυφάδα
Τηλ.: 89.43.866,
Fax: 89.81.428





Μεγάλα τοπία, θαλασσινή αύρα, ορεινή δροσιά, γελαστά λιμάνια, γαλήνια χωριουδάκια, απόκρημνες πλαγιές. Τέτοια η ομορφιά των αντιθέσεων στην πατρίδα μας.

ΓΡΑΦΕΜΠΟΡΙΚΗ Ο.Ε.
Κορυζή 23 - 177 78 Ταύρος, Τηλ.: 34.66.310, 34.51.534, 34.56.097, Τηλ./Fax: 34.66.566



Σετ γραφείου, ατζέντες, τηλεφωνικά ευρετήρια, organizer, φάκελοι συνεδρίου και τσάντες με γνώμονα την υψηλή ποιότητα, την άρτια σχεδίαση και την προσιτή τιμή, που καθιερώθηκαν με το διακριτικό τίτλο Elegance. Ειδικές κατασκευές κατόπιν παραγγελίας.

Σ. ΒΕΝΤΟΥΡΗΣ & ΣΙΑ Ο.Ε., Μαραθώνος 7, Περιστέρι, Τηλ./Fax: 57.47.517, Τηλ.: 57.71.216



Ρολόι quartz, κινητό ημερολόγιο, ηλιακό ρολόι σε καλαίσθητη βάση που περιέχει και το λογότυπό σας.

ΑΝΤΙΚΑ, Μαμούρη 33, Αθήνα
Τηλ.: 88.15.446, Fax: 88.39.587



Κύπελλο κατασκευασμένο από χρυσό Κ22 και ασήμι 925°. Εμπνευσμένο από ένα μοναδικό εύρημα του μυκηναϊκού πολιτισμού, το οποίο εκτίθεται στο Εθνικό Αρχαιολογικό Μουσείο. Αποτελεί ένα "εκλεκτό" δώρο για "εκλεκτούς" δωροδέκτες.

KANDARAKIS
Θησέως 17, 176 71 Καλλιθέα
Τηλ.: 95.65.933, Fax: 95.81.709



Επιτραπέζιο ημερολόγιο μέλλοντος 1989-2041. Επιλέξτε το έτος, το οποίο σας ενδιαφέρει. Κατόπιν τοποθετήστε το μήνα που θέλετε κάτω από το έτος που έχετε ήδη διαλέξει. Έχοντας ήδη επιλέξει το έτος και το μήνα, μπορείτε εύκολα να βρείτε την ημέρα και την ημερομηνία που σας ενδιαφέρει.

CAESARS SILVER Ε.Π.Ε.,
Λεωφ. Αμαλίας 42, 105 58 Αθήνα,
Τηλ.: 36.23.262, 32.33.326, Fax: 36.32.743

Δερας style



















Πρωτοτυπία σε δώρα δημοσίων σχέσεων. Επιτυχία της ΔΕΡΑΣ, η καλύτερη προβολή με δώρα που έχουν άλλη χάρη, όταν τα κρατούν στο χέρι.

ΔΕΡΑΣ STYLE: Μ. Μπότσαρη 55, Αθήνα, τηλ.: 92.43.694



LEVEL L5: Η νέα σειρά της PELIKAN είναι μοναδική σε design και μηχανισμό. Αποτελείται από το σετ πένας και μελανοδοχείου και από το roller ball σε μοντέρνους χρωματικούς συνδυασμούς.

Henkel - Pelikan Ε.Π.Ε.
Βιομηχανική Ζώνη Κορωπίου
8ο χλμ. Λεωφ. Βάρης - Κορωπίου
Τηλ.: 66.25.129, 66.24.842, Fax: 66.26.232



I. I. ARMAOS
ΑΘΗΝΑ: Ακαδημίας 22, τηλ.: 36.31.600
ΚΗΦΙΣΙΑ: Λεωφ. Κηφισίας 265, τηλ.: 80.82.052
ΒΡΓΟΣΤΑΣΙΟ: Λεωφ. Βουλιαγμένης 341,
τηλ.: 97.17.129, fax: 97.53.312

Conecta
Αξιοπιστία
Απειρες ιδέες δώρων όλων των κατηγοριών
Κ.Μυστριώτης-Ν.Σπαθώνη Ο.Ε
Αγ.Αναργύρων 29 Ν.Χαλκηδόνα Τ.Κ 143 43
Τηλ. 2182 700/702 FAX. 2182 701

Ειδικές κατασκευές από γνήσιο ή τεχνητό δέρμα.
Ζητήστε μας αναλυτικό prospectus των προϊόντων μας.

Χαρίστε τους ό,τι θα αγόραζαν!

ΑΠΟΣΤΟΛΙΔΗΣ ΠΕΤΡΟΣ
Βιοτεχνία Δερμάτινων Ειδών
Πλάτωνος 157-159, 176 74 Καλλιθέα
Τηλ.: 94.17.072, Fax: 94.18.654



Κεραμικά διακοσμητικά και χρήσεως, ζωγραφισμένα στο χέρι με γούστο, κατάλληλα για δώρα που θα εντυπωσιάσουν.

ΕΥΤΥΧΙΑ ΜΠΑΡΖΟΥ
Ασκληπιού 89, Αθήνα
Τηλ.: 36.39.110



PELIKAN - Souverän: Η κλασική σειρά οργάνων γραφής της Pelikan σε στυλογράφο, στυλό διαρκείας, roller ball και μηχανικό μολύβι. Μεγάλη επιλογή για ένα επώνυμο επιχειρηματικό δώρο σε ιδιαίτερα συμφέρουσες τιμές.



PELIKAN - Sterling: Μία μοναδική επιλογή επιχειρηματικού δώρου για υψηλά στελέχη, πελάτες ή συνεργάτες. Το όνομα Pelikan καθώς και τα υλικά αξίας αυτού του οργάνου γραφής προσδίδουν κύρος στο δώρο σας.

Henkel - Pelikan Ε.Π.Ε.
Βιομηχανική Ζώνη Κορωπίου
8ο χλμ. Λεωφ. Βάρης - Κορωπίου
Τηλ.: 66.25.129, 66.24.842, Fax: 66.26.232





Σετ στυλό-πένα σε κομψή κασετίνα, όλα από ξύλο, είναι ένα δώρο που κάθε επιχειρηματίας - και όχι μόνο - θα εκτιμήσει. Επάργυρα σουβέρ, με άψογη εκτύπωση του μηνύματος με LASER, είναι ένα αναμνηστικό δώρο που διαρκεί για πάντα.

Spot Match
Β. ΧΡΙΣΤΑΚΟΠΟΥΛΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.
Μετεώρων 28, 116 31 Αγ. Αρτέμιος, Αθήνα
Τηλ.: 75.23.071, 70.12.518, Fax: 90.29.678



Για σας που...
...οι επιλογές σας φέρουν τη σφραγίδα του κύρους σας,
...έχετε προσωπική άποψη και δημιουργικό πνεύμα,
...σας ενδιαφέρει απόλυτα η σχέση ποιότητας-τιμής,
...θέλετε να εντυπωσιάσετε ή να υποχρεώσετε τους συνεργάτες σας,
η CAESARS προσφέρει:

- Μεγάλη ποικιλία επιχειρηματικών δώρων για κάθε περίπτωση και προϊοντική κατηγορία.
- Συνέπεια στην εκτέλεση και παράδοση της παραγγελίας σας.
- Εκπληκτικές τιμές που θα σας δώσουν την ευκαιρία να χαρίσετε αυτό που θέλετε χωρίς να υπερβείτε το οικονομικό πλαίσιο που θέλετε να κινηθείτε.

Συμβουλευτείτε τον κατάλογό μας και επικοινωνήστε μαζί μας για να αρχίσουμε μια πολύτιμη συνεργασία.

CAESARS SILVER Ε.Π.Ε.
Λεωφ. Αμαλίας 42, 105 58 Αθήνα
Τηλ.: 36.23.262, 32.33.326, Fax: 36.32.743



Με 20ετή παρουσία στην αγορά του διαφημιστικού δώρου, με συνέπεια και επαγγελματισμό, καλύπτουμε τις ανάγκες σας. Διαθέτουμε μια μεγάλη ποικιλία διαφημιστικών αντικειμένων, σταχτοδοχεία γυάλινα ή πλαστικά, κούπες, αναπτήρες, κερματολήπτες, φλυτζάνια κ.λπ., τυπωμένα με το λογότυπό σας.

ΡΑΝΤΕΡΑΡ - ΠΑΠΑΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΑΦΟΙ Ε.Π.Ε.
Θεσσαλονίκης 75, Ν. Φιλαδέλφεια 143 42
Τηλ.: 25.11.731, Fax: 25.11.691



Είναι πολύ σημαντικό, για σας που διαφημίζετε την εταιρία σας σε σκεύη, να ξέρετε ότι η συνεχής χρήση τους δεν θα καταστρέψει το όνομά σας... Γιατί; Διότι μόνο εμείς δημιουργούμε ανεξίτηλη διαφήμιση.

ΑΦΟΙ ΚΟΥΒΕΛΑ & ΣΙΑ Ο.Ε.
28ης Οκτωβρίου 30, 182 33 Αγ. Ι. Ρέντης
Τηλ.: 42.50.050, 49.14.885, 49.35.719, Fax: 49.18.501



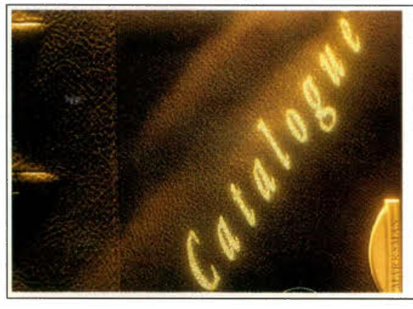
Νέες πρωτότυπες κλειδοθήκες ασφαλείας από ασήμι ή αλπακά. Με δυνατότητα αντικατάστασης του νομίσματος (ή της μίας όψεως) από το λογότυπό σας.

ΑΝΤΙΚΑ
Μαμούρη 33, Αθήνα
Τηλ.: 88.15.446, Fax: 88.39.587



Η σωστή και αποτελεσματική προβολή της επιχείρησής σας και των προϊόντων σας είναι το ζητούμενο σήμερα στα πλαίσια του ανταγωνισμού της αγοράς.
Έχουμε τη δυνατότητα να συμβάλουμε σ' αυτή την προσπάθειά σας με συνέπεια, αποτελεσματικότητα και ανταγωνιστικές τιμές. Τηλεφωνήστε μας και θα σας στείλουμε τον αναλυτικό μας κατάλογο με 650 είδη που καλύπτουν κάθε ανάγκη για το διαφημιστικό και επιχειρηματικό δώρο.

ΔΙΑΜΑΝΤΗΣ Διαφημιστική
Χαρ. Τρικούπη 33, 174 56 Άλιμος
Τηλ.: 99.58.852, Fax: 99.35.182



DYAS EVAN

Η ποικιλία του καταλόγου μας 1997 (160 σελίδων) μαζί με την πείρα μας στη διάθεσή σας.

Αμβρ. Φραντζή 82
& Καπετάν Βάρδα 30, 117 44 Αθήνα
Τηλ.: 9023869 - 9019880
Fax: 9016748



ΕΞΥΠΝΟ ΣΤΥΛΟ
Μία μοναδική έξυπν
λύση για τους πολυ
σχολους επαγγελματίε
Τα γνωστής ποιότητα
στυλό της GOLDRINC
με ενσωματωμένη τ
σφραγίδα σας.

GENKO - ΜΑΡΙΑ ΚΟΝΤΟΥ, Περικλέους 24, 105 62 Αθήνα, Τηλ./Fax: 32.20.708



Κατασκευάζουμε μπλούζες, φούτερ, καπ
λα, φόρμες εργασίας, πετσέτες, τσάντες, σα
κους ταξιδίου, ομπρέλες, σημαίες, λάβαρ
διαφημιστικές ποδιές, διαφημιστικά γάντι
κουζίνας, επιχειρηματικό δώρο.

ΤΡΑΪΚΟΠΟΥΛΟΣ
Αλ. Οικονόμου 5, 167 77 Ελληνικό
Τηλ.: 99.56.339, 99.14.127, Τηλ./Fax: 99.51.74



Στις μέρες μας το διαφημιστικό δώρο παίζ
σημαντικό ρόλο σε μια επιχείρηση και το θ
μα της εκτύπωσης έχει έναν από τους πρ
τους ρόλους. Έχοντας αυτό υπόψη, δημ
ουργήσαμε μία σύγχρονη μονάδα με τα τελε
ότερα μηχανήματα για εκτύπωση σε πολλ
και δύσκολα υλικά - γυαλί, μέταλλο, πλαστ
κό - καθώς και σε ποικιλομορφία επιφανειών

ΑΦΟΙ ΚΟΥΒΕΛΑ & ΣΙΑ Ο.Ε.
28ης Οκτωβρίου 30, 182 33 Αγ. Ι. Ρέντης
Τηλ.: 42.50.050, 49.14.885, 49.35.719, Fax: 49.18.50

ΔΩΡΑ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ - ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΟ ΔΩΡΟ

Δερας style











Πρωτοτυπία σε δώρα προώθησης πωλήσεων. Επιτυχία της ΔΕΡΑΣ, η καλύτερη προβολή
με δώρα που έχουν άλλη χάρη, όταν τα κρατούν στο χέρι.

ΔΕΡΑΣ STYLE: Μ. Μπότσαρη 55, Αθήνα, τηλ.: 92.43.694

ΗΛΙΑΣ ΚΟΚΚΩΝΗΣ

ΔΙΑΔΟΧΟΙ Ε.Π.Ε.

ΟΙΚΟΣ ΙΔΡΥΘΕΙΣ ΕΝ ΣΜΥΡΝΗ ΤΟΝ ΠΑΡΕΛΘΟΝΤΑ ΑΙΩΝΑ

- ΠΑΝΩ & POSTER ΣΕ COMPUTE
- ΠΛΑΚΕΤΕ ΑΡΓΥΡΕΣ / ΕΠΑΡΓΥΡΕ
- ΕΠΑΘΛΑ
- ΧΑΡΑΞΕΙ
- ΕΘΝΙΚΕΣ & ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΕ ΣΗΜΑΙΕ



ΚΕΝΤΡΙΚΟ: ΣΤΟΑ ΑΡΣΑΚΕΙΟΥ 8, ΑΘΗΝΑ ΤΗΛ.: 32.26.355, FAX: 32.35.266
ΥΠΟΚ/ΜΑ: Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 264, ΧΑΛΑΝΔΡΙ ΤΗΛ.: 68.91.491, FAX: 68.34.708
ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΑΜΑΡΟΥΣΙΟΥ: ΤΗΛ.: 68.98.270 FAX: 68.98.998

ΔΩΡΑ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ - ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΟ ΔΩΡΟ



Οι καλές προτάσεις μας δίνουν και τη σωτή, κατά περίπτωση, επιλογή του διαφημιστικού δώρου για την εταιρία σας.

STABO PROMOTION & CONGRESS
Καραϊσκάκη 11-13,157 72 Αθήνα
Τηλ.: 77.82.770, Fax: 74.88.591







Διαφημιστικά σπίρτα σε διάφορα σχέδια με άψογες εκτυπώσεις Offset του μηνύματος ή του λογότυπου είναι ένα διαχρονικό προωθητικό μέσο, που έχει αποδειχθεί από τα πιο αποτελεσματικά σε σχέση με το κόστος, καθώς και αντικείμενο συλλογής.
Spot Match - Β. ΧΡΙΣΤΑΚΟΠΟΥΛΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.
Μετεώρων 28, 116 31 Αγ. Αρτέμιος, Αθήνα
Τηλ.: 75.23.071, 70.12.518, Fax: 90.29.678



Η νέα μόδα στα μπρελόκ!
Κατασκευασμένα από νεό αφρώδες υλικό, σε πολλά-πολλά σχέδια και χρώματα, με μοντέρνα εφάνιση, για να διαφημιστείτε οικονομικά, έξυπνα και πρωτότυπα.

ALFA PRINT
ΑΝΔΡΕΑΣ ΩΡΑΙΟΠΟΥΛΟΣ
Πετμεζά 6, 176 75 Καλλιθέα
Τηλ./Fax: 93.02.410, Τηλ: 93.02.446

Παραγωγή και εμπορία επιχειρησιακών δώρων
(Promotion) από ύφασμα.
- Μεγάλες δυνατότητες παραγωγής.
- Πελάτες μας οι μεγαλύτερες εταιρίες.

ΩΜΕΓΑ ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΗ
Ηλ. Ζερβού 72, 111 44 Αθήνα
Τηλ.: 22.81.390 Τηλ./Fax: 33.00.843

Μεγάλη ποικιλία σε κομψά και πρωτότυπα διαφημιστικά δώρα και δώρα δημοσίων σχέσεων, με γνώμονα την εξαιρετική ποιότητα και τις προσιτές τιμές. Το όνομά μας αποτελεί εγγύηση για τις επιλογές σας.

S.B.L. - ΑΦΟΙ ΤΖΙΝΗ Ο.Ε.
Πατησίων 145, 112 51 Αθήνα
Τηλ.: 86.42.521, Fax: 86.77.122



Organizer, φάκελοι σεμιναρίων, μπρελόκ δερμάτινα και ό,τι αφορά το γνήσιο και το τεχνητό δέρμα.

ΔΟΥΡΟΥΚΑΣ ΜΑΡΚΟΣ
Αλκιβιάδου 43,
Τηλ.: 82.11.153,
88.11.186
Fax: 82.18.151

Κομψές ομπρέλες βροχής, από διάσημους οίκους, όπου εύκολα μπορεί να εκτυπωθεί η επωνυμία της εταιρίας σας.



ΧΑΝΟΣ Α.Β.Ε.Ε.
Θεσσαλονίκης 112 & Άνδρου, 183 45 Μοσχάτο, Αθήνα, Τηλ.: 95.86.773, 95.86.505, Fax: 95.63.373



Έξυπνα και πρακτικά δώρα προβολής
Σουβέρ από δέρμα σε όποιο σχήμα και με όποια εκτύπωση επιθυμείτε και όχι μόνο... Εάν ψάχνετε κάτι διαφορετικό σας προσφέρεται η λύση. Δέρμα με το λογότυπό σας, πάνω σε μαγνήτες, σε διάφορα σχήματα, δωράκι που ταιριάζει στο προϊόν σας και στον προϋπολογισμό σας. Θα είστε σίγουροι ότι η διαφήμισή σας δεν θα "ξεκολλήσει" ποτέ.

ΔΕΡΑΣ STYLE
Μ. Μπότσαρη 55, Αθήνα ,Τηλ.: 92.43.694



Η εταιρία μας, απόλυτα εξειδικευμένη στην κατασκευή διαφημιστικών ειδών από πανί ή πλαστικό (διάφορα νεσεσέρ, τσάντες, παντοφλάκια, ποδιές, γάντα κουζίνας, αξεσουάρ μπάνιου κ.λπ.), προμηθεύει τις περισσότερες και μεγαλύτερες εταιρίες στον ελληνικό χώρο.

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΡΕΠΑΝΑΣ, Πάνινα - Διαφημιστικά, Βιθυνίας 41, 142 34 Αθήνα, Τηλ.: 27.97.611, , Fax: 27.15.959

πλαστικοδιαφημιστικη Αθηνων
Αφοι Καλογερόπουλοι

ΩΝ & ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ

ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑΣ ΠΛΑΣΤΙΚΩΝ ΔΕΡΜΑΤΩΝ





Κατασκευή:

- Πλαστικές θήκες ασφαλιστικών συμβολαίων, εντύπων, βιβλιαρίων τραπεζών
- Πλαστικά ντοσιέ ασφαλειών ζωής, σεμιναρίων, συνεδρίων
- Πλαστικά κλασέρ λογιστηρίων σεμιναρίων, συνεδρίων
- Τσάντες, τηλεφωνικά ευρετήρια, σουβέρ κ.τ.λ.
- Ειδικές κατασκευές

ΕΔΡΑ: Αρύββου 48 & Αγ. Παρασκευής 1, Βύρωνας, Τ.Κ. 162 32, Τηλ.: 76.29.674 - 76.56.504, Fax: 76.58.070
ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ: Καρελά Κορωπίου (20ο χλμ. Λ. Λαυρίου), Τηλ.: 66.42.286 - 66.45.779

ΔΩΡΑ & ΑΞΕΣΟΥΑΡ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ ΚΑΙ ΕΠΙΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ



ε μια εποχή που το πλαστικό πηγαίνει τη γωνία, η σειρά μας "congress paper" τοσιέ, τσάντες, μπλοκ, στυλό, κονκάρδες ά.) δίνει μία άλλη πρόταση και εμφάνιση το συνέδριό σας.

STABO PROMOTION & CONGRESS
Καραϊσκάκη 11-13, 157 72 Αθήνα
Τηλ.: 77.82.770, Fax: 74.88.591





Από το 1897, 100 χρόνια Ηλίας Κοκκώνης
Σημαίες όλων των κρατών, κύπελλα, μετάλλια, πλακέτες, λάβαρα, καρφίτσες πέτου, σημαίες διαφημιστικές, έπαθλα, μπρελόκ, αγάλματα, χαράξεις και αναμνηστικά.

ΗΛΙΑΣ ΚΟΚΚΩΝΗΣ ΔΙΑΔΟΧΟΙ Ε.Π.Ε.
Κεντρικό: Στοά Αρσακείου 8, Αθήνα, Τηλ.: 32.21.189, 32.26.355, Fax: 32.35.266
Υποκ/μα: Λ. Κηφισίας 264, Χαλάνδρι, Τηλ.: 68.91.491, 68.34.708, Fax: 68.34.708
Εργοστάσιο Αμαρουσίου: Τηλ.: 68.98.270, Fax: 68.98.998



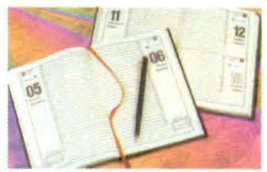
Ειδικές κατασκευές από γνήσιο ή τεχνητό δέρμα. Ζητήστε μας αναλυτικό prospectus των προϊόντων μας.
Χαρίστε τους ό,τι θα αγόραζαν!

ΑΠΟΣΤΟΛΙΔΗΣ ΠΕΤΡΟΣ
Βιοτεχνία Δερμάτινων Ειδών
Πλάτωνος 157-159, 176 74 Καλλιθέα
Τηλ.: 94.17.072, Fax: 94.18.654





Μπωλ βιτρίνας από συμπαγή ορείχαλκο, με ορειχάλκινο (ή και αργυρό) μετάλλιο με τη σήμανση του συνεδρίου.
ΑΝΤΙΚΑ, Μαμούρη 33, Αθήνα
Τηλ.: 88.15.446, Fax: 88.39.587



Ειδικές κατασκευές υψηλής ποιότητας. Τιμητικές και αναμνηστικές πλακέτες. Διακεκριμένα δώρα για επιτυχημένες συνεδριακές υπηρεσίες και κάθε είδους επαγγελματικές απαιτήσεις.

KANDARAKIS, Θησέως 17, 176 71 Καλλιθέα, Τηλ.: 95.65.933, Fax: 95.81.709



Κομψό portfolio, με μπλοκ σημειώσεων, στυλό και θήκη για έντυπα, αποτελεί ένα χρήσιμο δώρο - εργαλείο και τιμά τους συνέδρους σε κάθε περίπτωση.

Spot Match - Β. ΧΡΙΣΤΑΚΟΠΟΥΛΟΣ & ΣΙΑ Ο.Ε.
Μετεώρων 28, 116 31 Αγ. Αρτέμιος, Αθήνα
Τηλ.: 75.23.071, 70.12.518, Fax: 90.29.678

Ημερήσια ατζέντα γραφείου
Εξαιρετική ποιότητα και λειτουργικότητα διακρίνει την ημερήσια ατζέντα γραφείου, η οποία σε πολυτελέστατη έκδοση, όπως και όλα τα προϊόντα μας, θα σας διαφημίσει αποτελεσματικά.



Εβδομαδιαία ατζέντα γραφείου
Για προσωπική χρήση ή για δώρο, η εβδομαδιαία ατζέντα γραφείου έχει σχεδιαστεί, ώστε να οργανώνει ιδανικά το χρόνο του σύγχρονου επαγγελματία.
Και ποτέ μην ξεχνάτε...
ο χρόνος είναι χρήμα!

ΓΡΑΦΕΜΠΟΡΙΚΗ Ο.Ε.
Κορυζή 23 - 177 78 Ταύρος
Τηλ.: 34.66.310, 34.51.534, 34.56.097, Τηλ./Fax: 34.66.566



ΑΝΤΙΚΑ, Μαμούρη 33, Αθήνα,
Τηλ.: 88.15.446, Fax: 88.39.587



Κατασκευή διαφημιστικών δώρων και διαφόρων ειδών συσκευασίας ασφαλιστικών συμβολαίων, εντύπων, βιβλιαρίων και τίτλων τραπεζών. Ακόμη, πλαστικά ντοσιέ ασφαλιστηρίων συμβολαίων, σεμιναρίων, συνεδρίων. Πλαστικές θήκες τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών.

ΠΛΑΣΤΙΚΟΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΗ
Έδρα: Αρύββου 48 & Αγ. Παρασκευής 1, 162 32 Βύρωνας, Τηλ.: 76.29.674, Fax: 76.58.070

ΩΡΟΚΑΡΤΕΣ σε άργυρο ή ορειλκο, το προϊόν που μετατρέπει ς ευχές σε δώρο. Διατίθεται σε ο μεγέθη: Μεγάλη 15x21 εκ. και κρή 8,5x10 εκ. Υπάρχει και κάδρο α εντυπωσιακότερη προσφορά.

Η ΝΙΚΗ σάς δίνει πελλα, μετάλλια και πλακέτες για τις μεγάλες σας στιγμές, που θα θυμάστε μία ζωή, αι υλοποιεί κάθε δέα σας με το νέο χαρακτικό Laser, χαράζοντας σε οποιοδήποτε υλικό το λογότυπό σας.

ΝΙΚΗ
Θουκυδίδου 60
Καλαμάκι
Τηλ.: 98.43.885-6





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



Κοιτάζοντας το χθες, εκτιμάμε το σήμερα!

Μια αναδρομή στο χτες, σύγκριση και απόδειξη για το σήμερα. Ένα παλιό δημοσίευμα για το "υγεία", με τα όνειρα των ιδρυτών του, είναι απόδειξη και μαρτυρία για το αν αυτά πραγματώθηκαν.

Πρόσφατα, σε μια σεμνή τελετή, το Δ.Σ. της Επιστημονικής Ένωσης Ιατρών "υγεία" τίμησε τους ιδρυτές γιατρούς του.

Πρόκειται κατά σειρά για τους: Γεωργούλη Βασίλειο, Καββαδία Απόστολο, Καραγεώργη Βασίλειο, Κατσάρα Ερρίκο, Κατσουράκη Νικήτα, Λητό Μιχαήλ, Λυραντζάκη Δημήτριο, Μάτσα Μπενάκη, Μαυρίκιο Νικόλαο, Μπελλώνια Ευάγγελο, Μπένο Σπυρίδωνα, Οικονομίδη Εμμανουήλ, Πιπιλή Γεώργιο, Σεγδίτσα Θεόδωρο, Χρηστέα Νικόλαο.

Αναδημοσιεύουμε ένα κείμενο για το "υγεία", γραμμένο από τον μετέπειτα Δ/ντή της ΕΤ-1 Σπύρο Κατσίμη, που αναζητά "ένα από τα καλύτερα στον κόσμο θεραπευτήρια" και προβάλλει το τι ζητάνε οι ιδρυτές του να γίνει.

Σήμερα το κείμενο αυτό, είκοσι δύο χρόνια μετά, γίνεται μέτρο σύγκρισης και απόδειξης για την πολιτική που ακολουθήθηκε, το όραμα που υλοποιείται συνεχώς, που ανανεώνεται και τελειοποιείται, μια διαρκής μαρτυρία ότι το "Υγεία" ξέρει ότι καλύτερα να πράττεις, παρά να μεγαλοστομείς.

Το ΝΑΙ βρήκε το κείμενο αυτό στην περιοδική έκδοση «Τα Νέα του Υγεία» και το δημοσιεύει, θέλοντας να δώσει αφορμή για προβληματισμούς, αυτή την εποχή που η INTERAMERICAN ξεκινά το δικό της νοσοκομείο, τοποθετώντας 11 δισ. στο ξεκίνημά του για εξοπλισμό με τα καλύτερα μηχανήματα, αλλά και η Αγροτική ανακοίνωσε ότι σχεδιάζει εταιρία υγείας μαζί με άλλες ασφαλιστικές εταιρίες της αγοράς...

ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΖΩΗ

Ένα μεγαλόπρεπο κτήριο της Υγείας

Πρόκειται για το Διαγνωστικό και Θεραπευτικό Κέντρο Αθηνών που υψώνεται σε 11 ορόφους, στη λεωφόρο Κηφισίας. Το τμήμα της προληπτικής θεραπείας, άριστα συγκροτημένο, θα είναι από τα καλύτερα στον κόσμο.

ΓΕΡΟΔΕΜΕΝΟΣ, γυμνασμένος και υγιέστατος - κατά τα φαινόμενα - νέος βρήκε, πρόσφατα, το θάνατο, κολυμβώντας στην ήσυχη θάλασσα του Πόρου. Πέθανε, ξαφνικά, από την καρδιά του. Τίποτε δεν τον είχε προειδοποιήσει για την τραγική του τύχη.

Γεγονός που αποδεικνύει, για πολλοστή φορά, ότι σήμερα η φυματίωση και άλλες φοβερές κάποτε αρρώστειες παραχώρησαν τη θέση τους σε κάποια ύπουλη ασθένεια, που εμφανίζεται απροειδοποίητα, όταν πλέον είναι πολύ αργά. Άνθρωποι, που νιώθουν και τους θεωρούν υγιείς, διαψεύδονται με τραγικό τρόπο, γιατί ο επιταχυνόμενος ρυθμός της σημερινής ζωής δεν τους επέτρεψε την πολυτέλεια - σε χρόνο και χρήμα - να κάνουν ένα τσεκ - απ.

Αν όμως ξέραμε ότι, μπαίνοντας σ' ένα νοσοκομείο, θα πραγματοποιούσαμε όλες τις εξετάσεις ενός τσεκ-απ, με τη βοήθεια αυτοελεγχόμενων μηχανημάτων, στο διάστημα των 70 λεπτών της ώρας, αντί των 10 ημερών που χρειάζονται τώρα, και πληρώνοντας μόνο 4.000 δραχμές, αντί 15.000 που πρέπει να δώσουμε τώρα και, προπαντός, ότι σε 3 ώρες θα βγαίναμε από το νοσοκομείο, γνωρίζοντας αν είμαστε ή όχι υγιείς, τα πράγματα θα ήταν διαφορετικά. Και τότε, σε πολλές περιπτώσεις, οι άνθρωποι θα προλάβαιναν το κακό στη γέννησή του.

- Ναι, εδώ, στον τόπο μας, θα υπάρχει σε λίγο η δυνατότητα, χάρη στο Διαγνωστικό και Θεραπευτικό Κέντρο Αθηνών, που ανεγείρεται και εξοπλίζεται με γοργό ρυθμό - μας αποκαλύπτει ο υφηγητής της Παθολογίας, κ. Εμμανουήλ Ι. Οικονομίδης.

Έργο τελειότητας

Περιβαλλόμενο από γκαζόν και δενδρύλλια, ένα πολυώροφο κτήριο έκανε την εμφάνισή του σε οικόπεδο 20 στρεμμάτων, κάπου στην προέκταση της Φιλοθέης, κοντά στη λεωφόρο Κηφισίας. Είναι το Διαγνωστικό και Θεραπευτικό Κέντρο Αθηνών, ένα επίτευγμα της ιδιωτικής πρωτοβουλίας, που η συνολική του αξία φθάνει το ποσό των 280.000.000 δραχμών.

Την έμπνευση για την ίδρυσή του είχαν τέσσερις - πέντε Έλληνες γιατροί, στην αρχή. Αργότερα, η ομάδα μεγάλωσε και σήμερα τριάντα θεράποντες της Ιατρικής, καθηγητές και υφηγητές οι περισσότεροι, και με προοπτική ως το τέλος του 1973 να γίνουν οδηγόντα, απαρτίζουν τον πυρήνα της καταπληκτικής αυτής προσπάθειας, κι όχι μόνο για τα ελληνικά αλλά και για τα ευρωπαϊκά δεδομένα.

Ένας από τους γιατρούς της πρώτης ομάδας είναι και ο υφηγητής κ. Εμμ. Οικονομίδης.

- Τι σας ώθησε στη δημιουργία του έργου αυτού;
- Η σκέψη ότι λείπει από την Ελλάδα.
- Σε πόσους τομείς θ' αναπτύσσεται η δραστηριότητα του Κέντρου;
- Στη διάγνωση, τη νοσηλεία - θεραπεία και την πρόληψη.
- Πώς θα εξυπηρετηθεί ο πρώτος σκοπός;
- Αρκεί να σας απαντήσω ότι ο επιστημονικός εξοπλισμός για τη διάγνωση και τη θεραπεία θα είναι από τους τελειότερους που υπάρχουν σήμερα σ' όλο τον κόσμο. Η αγορά του στοιχίζει 70.000.000 δραχμές.
- Το θέμα της θεραπευτικής, πώς το αντιμετωπίζετε;

- Εκτός από την προμήθεια των συσκευών που ανέφερα, ο δεύτερος αυτός αντικειμενικός σκοπός εκπληρώνεται με τη δημιουργία ενός Γενικού Νοσοκομείου, δυναμικότητας 340 κλινών, που θα καταλαμβάνει τους 11 ορόφους του κτηρίου. Θα προνοεί για όλες, ανεξαιρέτως, τις θεραπείες (ακτινοθεραπεία, διαβήτης, παχυσαρκία, τεχνητός νεφρός, εντατική θεραπεία, φυσιοθεραπεία κ.ά.). Θα παρέχει όλες τις προϋποθέσεις μιας άνετης και υγιεινής διαμονής. Το κάθε δωμάτιο (1,2 ή 3 κλινών) θα έχει το δικό του λουτρό. Ο κλιματισμός θα είναι τελειότατος και θα στοιχίσει, μόνον αυτός, 36.000.000 δραχμές. Το σύστημα εσωτερικής επικοινωνίας μεταξύ ασθενών και γιατρών ή βοηθητικού προσωπικού θα είναι η τελευταία λέξη της τεχνικής και θα στοιχίσει 4.500.000 δραχμές. Το σύστημα της αποστείρωσης θα είναι από τα πιο σύγχρονα. Ο άρρωστος, όπως είναι, με το κρεβάτι του, θα τοποθετείται σε ειδικό θάλαμο, όπου αυτομάτως θ' αποστειρώνονται τα πάντα. Ίσως είμαστε από τους πρώτους που εφαρμόζουμε το σύστημα αυτό. Σκοπός μας είναι να περιορίσουμε στο ελάχιστο τις μολύνσεις. Το χειρουργείο μας, ακόμη, θα είναι υποδειγματικό, όχι μόνο για την Ελλάδα αλλά και για την Ευρώπη, και θα καλύπτει όλους τους κλάδους της χειρουργικής. Στο Νοσοκομείο θα υπάρχει και μαιευτική κλινική, με τμήμα προώρου τοκετού.

Η πρόληψη

"Δεν χωρεί καμία αμφιβολία, ότι το τμήμα της προλήψεως, έτσι όπως το δημιουργούμε, είναι από τα πρώτα στον κόσμο". Στο σημείο αυτό, ο κ. Οικονομίδης έδειξε απέραντη βεβαιότητα. Εντελώς αυθόρμητος και απόλυτος στον ισχυρισμό του, αρκέστηκε να προσθέσει ότι "καλύτερα είναι να προλαμβάνεις παρά να καταστέλλεις την ασθένεια".

Πράγματι, ο τομέας της προληπτικής ιατρικής έχει αντικειμενικό σκοπό την έγκαιρη διάγνωση της παθήσεως. Γιατί, σήμερα, η νόσος έπαυσε να έχει τον χαρακτήρα που είχε προ εικοσαετίας. Τότε η εκδήλωσή της ήταν αυτόματη και θορυβώδης. Σήμερα, εκδηλώνεται ύπουλα (καρδιοπάθειες, κακοήθεις όγκοι, διαβήτης κ.ά).

Η ανάγκη, λοιπόν, ενός τακτικού τσεκ-απ καθίσταται επιτακτική και από το γεγονός ότι οι αρρώστειες μας διατρέχουν, ύπουλα και σιωπηλά, και δεν προειδοποιούν με διάφορα ενοχλήματα. Και η θεραπεία του πάσχοντος είναι τόσο περισσότερο εφικτή, όσο πιο έγκαιρα διαγνωστή γίνεται η νόσος. Γι' αυτό επιβάλλεται ο έλεγχος της υγείας μας, τουλάχιστον μια φορά το χρόνο. Είναι ανάγκη να υποστούμε μια σειρά μικροβιολογικών, βιοχημικών και ακτινολογικών εξετάσεων, που έχουν καθορισθεί παγκοσμίως.

Ο κ. Οικονομίδης υποστηρίζει ότι το τσεκ-απ αυτό είναι απαραίτητο για ανθρώπους ηλικίας από 35 χρόνων και πάνω.

Τότε αναπτύσσεται η δραστηριότητα και τα άγχη είναι πιο έντονα. Η παγκόσμια στατιστική απέδειξε ότι τα άτομα ηλικίας 40 ετών και άνω έχουν παθολογικά στοιχεία σε αναλογία 1 προς 4. Και, φυσικά, οι περισσότεροι αγνοούν την ύπαρξή τους. Τούτο, στη χώρα μας, συμβαίνει και για έναν ακόμη λόγο: μας αρέσει να είμαστε μοιρολάτρες.

"Δεν υπάρχει νόσος που να μην μπορεί να καταπολεμηθεί με την έγκαιρη διάγνωση. Τα πάντα θεραπεύονται 100%. Όταν διαγνωσθεί εγκαίρως και ο καρκίνος, θεραπεύεται, ιδιαίτερα στη μήτρα και το μαστό της γυναίκας. Ο τελευταίος αυτός είναι δυνατό να διαγνωσθεί και να θεραπευτεί εντελώς, στο πρώτο στάδιο της εμφανίσεώς του, με την ακτινογράφηση και τη θερμογραφία (στην αρχή αλλάζει η θερμοκρασία των μαστών), γι' αυτό και εμείς θα δώσουμε πολύ μεγάλη σημασία στην εξέταση αυτή, επίσης, με την έγκαιρη διάγνωση αντιμετωπίζεται επιτυχώς και ο διαβήτης, μια αρρώστεια που πρέπει να καταπολεμηθεί".

Οι πρωτοπόροι

Οι Έλληνες επιστήμονες, που δημιουργούν ένα τέτοιο Διαγνωστικό Κέντρο στη χώρα μας - με τα θαυμαστά πλεονεκτήματα που προαναφέραμε, ως προς την οικονομία χρόνου και δαπάνης - θα πρέπει να χαρακτηρισθούν πρωτοπόροι.

Τι έχουν κάνει ως τώρα; Έχουν διαθέσει έναν ολόκληρο όροφο του κτηρίου, εκτάσεως 3,5 στρεμμάτων, για την εγκατάσταση του τμήματος προλήψεως. Έχουν συμβληθεί με τη μεγαλύτερη αμερικανική εταιρία στον κόσμο, η οποία εγκατέστησε παρόμοια κέντρα τσεκ-απ στην Αγγλία, Γερμανία, Ιταλία και Σουηδία και ανέλαβε την υποχρέωση να εγκαταστήσει τις συσκευές, να εκπαιδεύσει το προσωπικό και να θέσει σε λειτουργία το Κέντρο για τη διάγνωση στην Ελλάδα, εωσότου οι Έλληνες επιστήμονες το αναλάβουν καθ' ολοκληρίαν. Η εταιρία έχει επωμισθεί την ευθύνη να εγκαταστήσει το τελειότερο σύστημα που υπάρχει στον κόσμο, δεδομένου ότι οι Έλληνες επιστήμονες ταξίδευσαν στο Λονδίνο και στις άλλες χώρες όπου υπάρχουν παρόμοια κέντρα, επεσήμαναν τα τρωτά σημεία και ζήτησαν να γίνουν οι βελτιώσεις στο Κέντρο των Αθηνών.

Το σύστημα του τσεκ-απ θα είναι αυτόματο. Τούτο σημαίνει ότι όλες οι εξετάσεις θα γίνονται με αυτόματες συσκευές και τ' αποτελέσματά τους θ' αποδίδονται και θα ελέγχονται μέσω ενός ηλεκτρονικού εγκεφάλου μεγάλης δυναμικότητας. Για να κάνει ένα άτομο ολόκληρο το σύστημα αυτό των εξετάσεων, θα θέλει - όπως είπαμε - μόνον 70 λεπτά της ώρας. Αν υπολογίσουμε τη μετάδοση, την αναμονή και την επιστροφή, το άτομο αυτό θα πρέπει να έχει τελειώσει τις εξετάσεις και να βρίσκεται σπίτι του ή στο γραφείο του, με τ' αποτελέσματα, σε διάστημα 4 ωρών.

Διεθνές γόητρο

Χωρίς ανάπαυλα, συνεχίζονται εντατικά οι εργασίες για την ανέγερση, τον εξοπλισμό και την επάνδρωση του Διαγνωστικού και Θεραπευτικού Κέντρου Αθηνών Α.Ε. Μέλη του είναι οι διαπρεπείς Έλληνες επιστήμονες όλων των ειδικοτήτων:

Το Διοικητικό Συμβούλιο αποτελούν οι: 1) Ν. Χρηστέας, Καθηγητής Πανεπιστημίου - Χειρούργος, Πρόεδρος, 2) Βασ. Κουτήφαρης, Υφηγητής - Γυναικολόγος, Α' Αντιπρόεδρος, 3) Ν. Μαυρίκιος, Υφηγητής - Ουρολόγος, Β' Αντιπρόεδρος, 4) Εμμανουήλ Ι. Οικονομίδης, Υφηγητής - Παθολόγος, Διευθύνων Σύμβουλος, 5) Βασ. Καραγεώργης, Χειρουργός - Διευθυντής Νοσοκομείου, Διευθύνων Σύμβουλος, 6) Ερρ. Κατσαράς, Υφηγητής - Χειρουργός Θώρακος, Μέλος και 7) Σπ. Μπένος, Υφηγητής Αλλεργιολόγος, Μέλος.

Το Κέντρο αυτό, που θα επανδρωθεί με τους καλύτερους και γνωστότερους Έλληνες γιατρούς, θα έχει και τα εξής αποτελέσματα:

- Θ' αυξήσει το γόητρο της χώρας μας.
- Ένα μεγάλο ποσοστό από τις 60.000 των ασθενών μας, που κάθε χρόνο καταφεύγουν στα νοσοκομεία και τους γιατρούς του εξωτερικού, θα παραμένει στον τόπο του.
- Το Κέντρο θα γίνει πόλος έλξεως και για ασθενείς άλλων χωρών, κυρίως της Τουρκίας και Μέσης Ανατολής.
- Η διερεύνηση τόσων ατόμων, ετησίως, θα χρησιμεύει στη συλλογή βιολογικών, ανθρωπομετρικών και νοσολογικών στοιχείων, που θα χρησιμοποιούνται από τις υγειονομικές υπηρεσίες του κράτους και τις ελληνικές βιομηχανίες (λ.χ. είδη υγιεινής, διατροφής, έτοιμα ενδύματα κ.ά.).

Μια ιδέα ήταν το Διαγνωστικό Θεραπευτικό Κέντρο Αθηνών, εδώ και τρία χρόνια. Και σήμερα υλοποιείται στο μεγαλόπρεπο κτήριο με τους 17 ορόφους του (οι 5 προορίζονται για εργαστήρια και για τις διοικητικές υπηρεσίες) και το τεράστιο υπόγειο, που θα επιτρέπει το παρκάρισμα 300 αυτοκινήτων. Το Κέντρο διαθέτει ακόμη και δύο κανονικά εστιατόρια για το κοινό, αφού κανείς από το προσωπικό - εκτός από τους διανυκτερεύοντες - δεν θα τρώει, ούτε θα κοιμάται στο νοσοκομείο (όλα θα συμψηφίζονται στο μισθό). Η λειτουργία του Κέντρου υπολογίζεται για το τέλος του έτους. Τότε, θα έχουν περατωθεί όλες οι εργασίες και δεν θα μένει παρά η δικαίωση του δόγματος: "Προλαμβάνειν ή καταστέλλειν".

Σπύρος Κατσίμης

Πηγή: ΝΕΑ ΑΠΟ ΤΟ ΥΓΕΙΑ

Τι είναι η Οστεοπόρωση;

Ξεκινώντας, θα ήθελα να αναφέρω ότι η οστεοπόρωση αποτελεί ένα μεγάλο κεφάλαιο, που δεν μπορεί να εξαντληθεί μέσα σε ένα μικρό κείμενο.

Πάθηση που εμφανίζεται επί το πλείστον σε άτομα της τρίτης ηλικίας (πιο συχνά στις γυναίκες και σπανιότερα στους άνδρες) και παρουσιάζεται κυρίως ως κοινωνική νόσος. Χαρακτηρίζεται από μία προοδευτική εξασθένηση των οστών (συγκεκριμένα από απώλεια ασβεστίου από το ίδιο το οστό). Αποτέλεσμα αυτής της οστικής εξασθένησης είναι η μειωμένη αντοχή του σκελετού, οπότε αυτόματα αυξάνει και η πιθανότητα διαφόρων καταγμάτων.

Τα κατάγματα αυτά εντοπίζονται κυρίως στη σπονδυλική στήλη και στο ισχίο (γοφό).

Η πυκνότητα και επομένως η αντοχή του οστού είναι αποτέλεσμα τόσο της παραγωγής που έγινε κατά την ανάπτυξη του οργανισμού, όσο και της απορρόφησής του καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής. Η παραγωγή εξαρτάται κυρίως απ' την κληρονομικότητα του ατόμου.

Η απορρόφηση όμως του οστού εξαρτάται κυρίως από τη φυσιολογική γήρανση του ατόμου καθώς και από άλλους παράγοντες, όπως: η έλλειψη ασβεστίου στα τρόφιμα, η πρόωρη εμμηνόπαυση στις γυναίκες, η μειωμένη έκθεση στην ηλιακή ακτινοβολία, η ελλιπής σωματική άσκηση, ο αλκοολισμός, η υπερβολική κατανάλωση καφέ, το υπερβολικό κάπνισμα, η παρουσία άλλων ασθενειών (π.χ. παθήσεις θυρεοειδούς αδένα) και η χρόνια χορήγηση ορισμένων φαρμάκων, όπως η κορτιζόνη κ.ά.

Πώς εκδηλώνεται η οστεοπόρωση; Κυρίως με πόνους στις αρθρώσεις, στους μύες και στη ράχη, με μικροκατάγματα κυρίως στη σπονδυλική στήλη, που φαίνονται κατά τον ακτινογραφικό έλεγχο, και με την απώλεια ύψους λόγω της παραμόρφωσης των σπονδύλων. Αποτέλεσμα αυτής της παραμόρφωσης είναι και η κύφωση (καμπούρα) που παρατηρείται στην τρίτη ηλικία.

Η διάγνωση τίθεται με τον ακτινολογικό έλεγχο, με ειδικές εξετάσεις αίματος που χρησιμεύουν για να αποκλείσουν άλλη πάθηση του οργανισμού στην οποία οφείλεται η οστεοπόρωση και με την ειδική εξέταση της μέτρησης της οστικής πυκνότητας.

Τέλος, θα ήθελα να αναφερθώ σε κάποιες χρήσιμες ενέργειες στις οποίες θα πρέπει να προβούν οι ασθενείς με οστεοπόρωση:

- Η σωματική άσκηση είναι απαραίτητη. Βάδιση για τουλάχιστον 20 λεπτά την ημέρα. Η έκθεση στον ήλιο (όχι βέβαια με υπερβολή) βοηθά στο μεταβολισμό της βιταμίνης D και στην απορρόφηση του ασβεστίου.
- Το στρώμα στο κρεβάτι να είναι σκληρό, "ορθοπεδικό".
- Όταν υπάρχουν σωματικοί πόνοι, η ανάπαυση είναι απαραίτητη.
- Η καθημερινή πρόσληψη ασβεστίου με το φαγητό θα πρέπει να είναι τουλάχιστον 800mg πριν την εμμηνόπαυση και 1.300-1.600mg μετά την εμμηνόπαυση.

Κατόπιν όλων αυτών και αν δεν υπάρξει σημαντική βελτίωση της οστικής πυκνότητας, ανάλογα πάντοτε με την ηλικία του ασθενούς, καταφεύγουμε στη φαρμακευτική θεραπεία, με τη χορήγηση ασβεστίου πλέον της τροφής, με οιστρογόνα ή αναβολικά στεροειδή, με την ορμόνη καλσιτονίνη και σε εκλεκτικές περιπτώσεις με τη βιταμίνη D και τα διφωσφορικά άλατα.

ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ Β. ΜΙΧΑΛΗΣ

Ιατρός Β' Ορθοπεδικής Κλινικής Νοσ/μείου Κ.Α.Τ., Επιστημονικός Συνεργάτης Τμήματος Φυσικής Αγωγής και Αθλητισμού Πανεπιστημίου Αθηνών

Ειδήσεις Επικοινωνία

Όλα τα νέα του ασφαλιστικού χώρου

ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ



Ο Πρωταθλητής και εκπρόσωπος της Ελλάδας στην κορυφαία ευρωπαϊκή διοργάνωση ξεκινά μια κοινή πορεία με την πρωτοπόρο ασφαλιστική εταιρία ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και τον Όμιλο Εταιριών ΑΣΠΙΣ.

Αυτό ανακοινώθηκε στις 4-9-97, στην κοινή συνέντευξη Τύπου του Προέδρου της ΠΑΕ ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ κ. Σωκράτη Κόκκαλη και του Προέδρου του Ομίλου ΑΣΠΙΣ κ. Παύλου Ψωμιάδη.

Με την υλοποίηση αυτής της συμφωνίας, που έχει διάρκεια 3 ετών, οι εταιρίες του Ομίλου ΑΣΠΙΣ θα διαφημίζονται στη φανέλα των παικτών της ποδοσφαιρικής ομάδας του ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΥ. Αρχίζει δε μία ευρύτερη συνεργασία, η οποία δεν πρόκειται να περιοριστεί μόνο στο διαφημιστικό τομέα.

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, η ASPIS BANK, η ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ και η ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ (Αμοιβαία Κεφάλαια) έχουν ήδη διαμορφώσει ειδικές προσφορές για ασφαλιστικά και επενδυτικά προϊόντα, τα οποία θα απευθύνονται στους οπαδούς του ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΥ Σ.Φ.Π.

Στη συνέντευξη Τύπου, την οποία παρακολούθησαν ο Νομάρχης Πειραιώς κ. Χρ. Φωτίου και εκπρόσωποι του Δ.Σ. της Ε.Π.Α.Ε., ο Πρόεδρος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, κ. Π. Ψωμιάδης, ανακοίνωσε ότι η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ αναλαμβάνει τη δωρεάν ασφάλιση των φιλάθλων του ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΥ για την περίπτωση ατυχήματος κατά την προσέλευση, παρακολούθηση και αποχώρηση από το γήπεδο. Η κάλυψη αφορά τους αγώνες Ποδοσφαίρου, Μπάσκετ και Βόλεϋ. Πρόκειται για μία πρωτοποριακή για τα ελληνικά και ευρωπαϊκά δεδομένα συνεργασία, η οποία αποδεικνύει μεταξύ άλλων το ενδιαφέρον της ΠΑΕ ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΣ για την προστασία των φιλάθλων της, καθώς και το ενδιαφέρον του Ομίλου ΑΣΠΙΣ για τη στήριξη του Ελληνικού Αθλητισμού.

Nationale-Nederlanden
Αναπτυξιακό Αμοιβαίο Κεφάλαιο - Μετοχικό Εσωτερικού

ΥΨΗΛΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ

Το Αναπτυξιακό αμοιβαίο κεφάλαιο της NN συνεχίζει την ανοδική του πορεία από την αρχή του έτους, παραμένοντας στην κορυφή της κατηγορίας του. Η απόδοσή του από την αρχή του χρόνου ήταν στις 26/8/1997 95,95%. Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου του Α/Κ χαρακτηρίζεται από τη συγκέντρωση σε ένα περιορισμένο αριθμό μετοχών (38) εταιριών υψηλής κεφαλαιοποίησης, που χαρακτηρίζονται ως "blue chips". Μετά την αποκόμιση κερδών από την καλή πορεία του χρηματιστηρίου κατά το πρώτο εξάμηνο του έτους, η διαχείριση του Α/Κ προχώρησε σε βαθμιαία αύξηση του επενδεδυμένου σε μετοχές ποσοστού του αμοιβαίου κεφαλαίου, εκμεταλλευόμενη τις ευκαιρίες που παρουσίασε η διόρθωση των τιμών που παρατηρήθηκε το τελευταίο διάστημα. Οι κλάδοι με το μεγαλύτερο βάρος στο χαρτοφυλάκιο είναι οι τράπεζες, τα οικοδομικά υλικά και οι μεταλλουργικές εταιρίες.

Το επενδεδυμένο σε μετοχές ποσοστό του χαρτοφυλακίου ανήρχετο στις 31/7/1997 σε 92,4% του ενεργητικού του αμοιβαίου κεφαλαίου.

Αναλυτικότερα, η κατά κλάδο σύνθεση του μετοχικού χαρτοφυλακίου την 31/7/1997 ήταν: Τράπεζες: 42,7%, Εταιρίες ειδών διατροφής/ποτών: 9,9%, Κατασκευαστικές: 3%, Οικοδομικών Υλικών: 16,4%, Μεταλλουργικές: 12,3%, Τηλεπικοινωνιών: 8,6%, Λοιπές: 7,1%.

Οι κυριότερες θέσεις στο μετοχικό χαρτοφυλάκιο ήταν:

ΤΙΤΑΝ(Κ): 40.000, ΤΙΤΑΝ(Π): 50.000, ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: 36.000. ΑΛΦΑ ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ: 60.000, ΟΤΕ: 147.000, 3Ε: 69.000, ΚΤΗΜΑΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: 22.000, ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ: 48.000, ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: 37.000, ΗΡΑΚΛΗΣ: 102.930.

Εκτιμάται ότι παρά την αυξημένη νευρικότητα που παρατηρείται στην αγορά, ενόψει της απόφασης για την ανάθεση των Ολυμπιακών Αγώνων, η μεσοπρόθεσμη τάση του Χρηματιστηρίου παραμένει θετική, αφού στα τρέχοντα επίπεδα φαίνεται ότι έχουν προεξοφληθεί σε μεγάλο βαθμό τα αρνητικά νέα.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ιατρικό έλεγχο όλων των οδηγών των μέσων μαζικής μεταφοράς, τόσο ως προς την αρτιμέλειά τους, όσο και ως προς την ψυχοτεχνική τους αξιολόγηση, προτείνει η Επιτροπή Έρευνας, Πρόληψης και Ελέγχου Ατυχημάτων Αυτοκινήτων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, με διάβημα που έκανε προς το Υπουργείο Μεταφορών και Επικοινωνιών.

Με τον έλεγχο αυτό, τονίζεται στο διάβημα της Ε.Α.Ε.Ε., θα διαπιστώνεται η καταλληλότητα ή μη του οδηγού, τα όρια ασφαλείας οδήγησης, η επιρρέπεια στο ατύχημα και τα όρια αποκατάστασης μετά από τροχαίο ατύχημα.

Με τον έλεγχο των οδηγών των μέσων μαζικής μεταφοράς, θα επιτευχθεί, κατά την άποψη της Ένωσης:

- Η πρόληψη των ατυχημάτων, έχοντας αξιολογημένους οδηγούς. Είναι γνωστό ότι η χώρα μας παρουσιάζει τον υψηλότερο δείκτη ατυχημάτων και κατέχει δυστυχώς την πρωτιά παγκοσμίως στα παντός είδους τροχαία ατυχήματα.
- Η αναβάθμιση του αισθήματος ασφάλειας του επιβατικού κοινού και το γόητρο των αντιστοίχων Φορέων, διασφαλίζοντας το κοινό με ασφαλείς οδηγούς.
- Η μείωση των ατυχημάτων σε ανθρώπινα θύματα, με θετικές επιπτώσεις στο δημογραφικό μας πρόβλημα (2.150 νεκροί νέοι άνθρωποι και 8.000 αναπηρίες εφ' όρου ζωής ετησίως).

Τέλος, θα προκύψουν σημαντικά οφέλη στην Εθνική μας Οικονομία από τις αλυσιδωτές θετικές επιπτώσεις (αποζημιώσεις - υλικές ζημιές - ασφάλειες).

Η αναγκαιότητα των ελέγχων, καταλήγει το διάβημα της Ε.Α.Ε.Ε., θα πρέπει να γίνει απόλυτα κατανοητή και στην Ελλάδα, όπως συμβαίνει σε όλες τις προηγμένες χώρες, όπου με συστηματικό τρόπο μεθοδεύεται και επιτυγχάνεται η πρόληψη των ατυχημάτων.

Η πρόταση της Ένωσης αφορά σε οδηγούς των ΗΛΠΑΠ, ΗΣΑΠ, αστικών λεωφορείων, ΟΣΕ, ταξί, σχολικών κ.ά.

Το Διοικητικό Συμβούλιο του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων πληροφορήθηκε τον θάνατο του κ. Γεωργίου Πάντικ, εκλεκτού συναδέλφου και μέλους του Συνδέσμου, και αποφάσισε ομόφωνα να εκφράσει τα συλλυπητήριά του στην οικογένεια, να δημοσιευτεί το παρόν στον ασφαλιστικό τύπο και να παραστεί αντιπροσωπεία στο μνημόσυνο, στις 14/09/97.

ALICO ΤΑΧΕΙΑ ΑΝΟΔΟΣ ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΜΕΓΕΘΩΝ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ 1986-1996

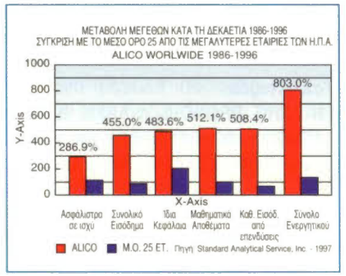
Ρυθμούς ανάπτυξης μέχρι και 8 φορές ταχύτερους από τον μέσο όρο των μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών ζωής των ΗΠΑ εμφανίζει η ALICO κατά τη διάρκεια της τελευταίας δεκαετίας.

Στην ειδική ετήσια μελέτη του έγκυρου οργανισμού Standard Analytical Service, Inc. αναλύεται η πορεία που σημειώνουν τα κυριότερα οικονομικά μεγέθη των ασφαλιστικών εταιριών Ζωής των ΗΠΑ. Και όπως αναφέρεται χαρακτηριστικά, οι ρυθμοί ανάπτυξης μιας ασφαλιστικής εταιρίας, σε διαχρονικό επίπεδο, αποτελούν έναν σημαντικό δείκτη για την αξιολόγηση του βαθμού στον οποίο η πορεία τής είναι επιτυχημένη.

Οι δείκτες που εξετάζονται περιλαμβάνουν τις μεταβολές που πραγματοποιήθηκαν κατά τη διάρκεια της τελευταίας δεκαετίας στα εξής μεγέθη: Ίδια Κεφάλαια, Συνολικό Εισόδημα, Ασφάλιστρα σε ισχύ, Καθαρό Εισόδημα από Επενδύσεις, Μαθηματικά Αποθέματα και Σύνολο Ενεργητικού. Στη συνέχεια, τα ποσοστά αύξησης συγκρίνονται με τη μέση αύξηση που εμφανίζουν για το ίδιο διάστημα 25 από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής των ΗΠΑ, οι οποίες δραστηριοποιούνται στον χώρο τους, κατά μέσο όρο, περισσότερο από 100 χρόνια.

Όσον αφορά στην ALICO, τα ασφάλιστρα σε ισχύ κατά το 1996 έφθαναν τα 139,5 δισεκατομμύρια δολάρια, έναντι 36,1 δισ. το 1986. Η αύξηση είναι της τάξεως του 286,9%, ενώ ο αντίστοιχος μέσος όρος αύξησης των 25 εταιριών έφθασε μόλις το 107,9%.

Το Συνολικό Εισόδημα έφθασε τα 4,15 δισεκατομμύρια δολάρια έναντι 748,5 εκατομμυρίων



το 1986 (αύξηση 455%). Η αντίστοιχη αύξηση των 25 εταιριών ήταν μόλις 89,4%.

Τα Ίδια Κεφάλαια στο τέλος του 1996 ανέρχονταν σε 1,787 δισεκατομμύρια δολάρια, έναντι 306,2 εκατομμυρίων το 1986. Η αύξηση είναι της τάξεως του 483,6%, ενώ ο αντίστοιχος μέσος όρος των 25 εταιριών είναι 198,8%.

Τα Μαθηματικά Αποθέματα έφθαναν τα 6,04 δισεκατομμύρια δολάρια, έναντι 986,8 εκατομμυρίων το 1986. Η αύξηση κατά τη διάρκεια της δεκαετίας ανέρχεται σε 512,1% έναντι 100,6% των υπολοίπων 25 εταιριών.

Το Καθαρό Εισόδημα από Επενδύσεις ξεπέρασε τα 456 εκατομμύρια δολάρια, ποσό που αντιπροσωπεύει μια αύξηση της τάξεως του 508,4% έναντι του 1986, έτος κατά το οποίο ανερχόταν σε 75 εκ. δολάρια. Το αντίστοιχο ποσοστό των 25 εταιριών ήταν 65,5%.

Τέλος, το Σύνολο Ενεργητικού με το κλείσιμο του 1996 ανερχόταν σε 13,8 δισεκατομμύρια δολάρια, έναντι 1,53 δισεκατομμυρίων το 1986. Η αύξηση που σημειώθηκε φθάνει το 803%, ενώ ο αντίστοιχος μέσος όρος αύξησης των 25 εταιριών ανέρχεται μόλις σε 138,9%.

INTERAMERICAN: Κίνητρα στους σωστούς οδηγούς

Έκπτωση 10% στα ασφάλιστρα των πελατών της που θα αποκτήσουν πιστοποιητικό ασφαλούς οδήγησης θα παρέχει η INTERAMERICAN, στο πλαίσιο της προσπάθειας για προληπτική αντιμετώπιση των τροχαίων ατυχημάτων.

Η έκπτωση θα παρέχεται στην κάλυψη της Αστικής Ευθύνης στους πελάτες (νυν και υποψήφιους) που θα παρακολουθήσουν ειδικά μαθήματα και θα δοκιμασθούν σε ειδικές συνθήκες οδήγησης που παρέχονται από την εξειδικευμένη Σχολή Ασφαλούς Οδήγησης του γνωστού οδηγού αγώνων κ. Ιαβέρη, με την οποία συνεργάζεται η INTERAMERICAN. Τα ειδικά μαθήματα οδήγησης θα γίνονται σε διαμορφωμένη πίστα του Ολυμπιακού Σταδίου, σε προνομιακές τιμές για τους ασφαλισμένους της INTERAMERICAN.

Ανάλογη εκπαίδευση θα πραγματοποιείται και σε μεγάλες περιφερειακές πόλεις, για να δοθεί η δυνατότητα σε περισσότερους οδηγούς να συμμετάσχουν στο πρόγραμμα.

Οι πελάτες της Αττικής θα ενημερωθούν από τους κατά τόπους συνεργάτες της εταιρίας και, επιπλέον, μπορούν να επικοινωνούν στα τηλέφωνα 77.70.284, 77.08.587, 77.06.803, 80.82.970. Πρόκειται για άλλη μια κοινωνικών προεκτάσεων πρωτοβουλία της INTERAMERICAN, η οποία δεν θα μπορούσε να παραμένει απαθής και αμέτοχη στην καθημερινή αύξηση των τροχαίων ατυχημάτων που κοστίζουν ανθρώπινες ζωές.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



ΥΠΕΓΡΑΦΗ Η ΣΥΜΒΑΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕΤΑΞΥ ΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΤΩΝ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ ΤΟΥ ΑΣΤΕΡΑ ΚΑΙ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Με απόλυτη συμφωνία όλων των ενδιαφερομένων πλευρών υπεγράφη η νέα σύμβαση εργασίας μεταξύ των Συλλόγων Εργαζομένων της Εθνικής Ασφαλιστικής, του Αστέρα και της Διοίκησης της Εθνικής Ασφαλιστικής. Δημιουργήθηκε νέος και σύγχρονος κανονισμός εργασίας στην εταιρία, στα πλαίσια της νέας σύγχρονης φιλοσοφίας που προωθεί η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία της χώρας.

Παράλληλα ρυθμίστηκαν θέματα θεσμικά, ενώ πραγματοποιήθηκε ενοποίηση του μισθολογίου των δύο εταιριών που συγχωνεύονται - Εθνικής Ασφαλιστικής και Αστέρα.

Τέλος, ρυθμίσθηκε το μείζον ασφαλιστικό ζήτημα των εργαζομένων των δύο εταιριών, με την ένταξη όλων των εργαζομένων του Αστέρα, από το Ίδρυμα Κοινωνικών Ασφαλίσεων, στο ΤΑΠΕ.

Την ιστορική συμφωνία διαπραγματεύθηκαν και υπέγραψαν, από την πλευρά της Διοίκησης της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο Γενικός Διευθυντής και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας, κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, ο κ. Κώστας Μακρής, Προϊστάμενος της Νομικής Υπηρεσίας, ο κ. Βαγγέλης Τριανταφύλλου, Αναπληρωτής Προϊστάμενος Διοικητικών Υπηρεσιών και ειδικός διαπραγματευτής στην εν λόγω συμφωνία, και ο κ. Νίκος Στέλλας, Τομεάρχης Νομικής Υπηρεσίας.

Από την πλευρά του Συλλόγου Εργαζομένων της Εθνικής Ασφαλιστικής, τη συμφωνία υπέγραψαν ο Πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου των εργαζομένων κ. Σπύρος Λευθεριώτης, ο αντιπρόεδρος κ. Λευτέρης Φασκιώτης και τα μέλη κ.κ. Αθανάσιος Καλογεράς, Πέτρος Μήτσουρας και Γιάννης Κόλλιας.

Από την πλευρά του Συλλόγου των Εργαζομένων του Αστέρα, τη συμφωνία υπέγραψαν ο Πρόεδρος και ο Γενικός Γραμματέας του διοικητικού συμβουλίου των εργαζομένων κ.κ. Κωνσταντίνος Μουλίνος και Δημήτρης Μπιρμπίλης αντίστοιχα, όπως επίσης και το μέλος Πέτρος Φραγκούλης.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΚΑΙ Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΤΗΝ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΚΘΕΣΗ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗΣ



Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η 6η Έκθεση Αλεξανδρούπολης, υπό την αιγίδα του Επιμελητηρίου Έβρου, από 19 έως 23 Ιουλίου.

Στην Έκθεση παρουσιάστηκαν σε κοινό περίπτερο οι δύο ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου ΑΤΕ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ και ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Πλήθος επισκεπτών και εκπρόσωποι φορέων της ευρύτερης περιοχής επισκέφθηκαν το περίπτερο των δύο εταιριών και ενημερώθηκαν για τα ασφαλιστικά προγράμματα, δίνοντας έμφαση στο νέο ομολογιακό ασφαλιστικό πρόγραμμα "Υπεραξία Ζωής" της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ και στα προγράμματα "Νέα Κατοικία", "Νομική Προστασία" και "Οδική Βοήθεια" της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

Από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ στα εγκαίνια παραβρέθηκαν ο αν. Διευθυντής Πωλήσεων κ. Φωκίων Λέφας, ο Διευθυντής Δικτύων κ. Χρίστος Μασκαντούρης, ο Περιφερειακός Διευθυντής κ. Γιώργος Τρυπάκης, ο Πράκτορας κ. Γιώργος Παπαδόπουλος και από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ο αν. Προϊστάμενος της Διαμερισματικής Διεύθυνσης Καβάλας κ. Μιχάλης Κωνσταντινίδης.

Το περίπτερο τίμησε με την παρουσία του ο Δήμαρχος Αλεξανδρούπολης, κ. Γιοφτσίδης.

Allianz Η ALLIANZ στην Τυνησία



Αναμνηστικές φωτογραφίες από το ταξίδι της Allianz στη Τυνησία.



Η όαση της Μεσογείου, η Τυνησία, ήταν ο πρώτος προορισμός που επέλεξε η Allianz ως έπαθλο για τους επιτυχημένους συνεργάτες της, στις πωλήσεις ασφαλίσεων Ζωής, για το έτος 1996.

Το ταξίδι πραγματοποιήθηκε το δεύτερο δεκαήμερο του Ιουλίου 1997. Οι συνεργάτες της Allianz απόλαυσαν μοναδικές στιγμές στον μυστηριακό χώρο της Τυνησίας. Γνώρισαν την όμορφη πρωτεύουσα της, την Τύνιδα, ξεναγήθηκαν στην ιστορική Καρχηδόνα και το μικρό χωριό Σίντι Μπου Σάιντ. Επισκέφθηκαν τις παραθαλάσσιες πόλεις Σους, Μοναστήρ και Πορτ Ελ Καντάουι και περιπλανήθηκαν στην πόλη μουσείο και θρησκευτική πρωτεύουσα της Τυνησίας, την Καιρουάν.

Το ταξίδι διήρκεσε 5 ημέρες. Τους συνεργάτες της Allianz συνόδευασαν ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing κ. Δημήτρης Έξαρχος και το στέλεχος της προαναφερόμενης γενικής διεύθυνσης, κ. Κώστας Κουτσιούρης.

Η συνέχεια του ταξιδιού - έπαθλο για τους συνεργάτες της Allianz έχει προγραμματιστεί για τις 2 Σεπτεμβρίου, με προορισμό την όμορφη και πολύχρωμη πρωτεύουσα της Πορτογαλίας, τη Λισσαβώνα, και τη γοητευτική Μαδέρα.

Πώς αντιδράτε όταν ο πελάτης νομίζει ότι "Δεν υπάρχει ενδιαφέρον";



Η αντίρρηση αφορά την ίδια τη συνέντευξη και φυσικά εκεί είναι που αρχίζει το κλείσιμο.

- Αν έχετε την ασφάλεια που χρειάζεστε, τότε σίγουρα θα ήθελα να σας συγχαρώ. Μπορώ να σας κάνω μια ερώτηση; Αν ήταν να σας συμβεί κάτι, νιώθετε ότι η σύζυγός θα μπορούσε να κρατήσει το σπίτι, να σπουδάσει τα παιδιά και να ζήσει όσο άνετα ζείτε τώρα από την αποζημίωση της ασφάλειας που έχετε τώρα;
- Χαίρομαι που το ακούω αυτό, κύριε (όνομα υποψηφίου), διότι δείχνει ότι έχετε ήδη κάνει μερικά σχέδια. Ας δούμε λοιπόν αν αυτά τα σχέδια θα πραγματοποιηθούν όπως το θέλετε κάτω από τις σημερινές συνθήκες.
- Σε αυτή την περίπτωση, κύριε (όνομα υποψηφίου), ενδιαφέρεστε, χωρίς αμφιβολία, για την ασφάλεια που έχετε ήδη κάνει και είναι γι' αυτή ακριβώς την ασφάλεια που θα ήθελα να σας δω.
- (όνομα υποψήφιου), καταλαβαίνω ότι δεν ενδιαφέρεστε για άλλη ασφάλεια. Θα ήταν όντως περίεργο αν ενδιαφερόσαστε. Αλλά οι περισσότεροι υπεύθυνοι άνθρωποι, όπως εσείς, ενδιαφέρονται για την οικονομική εξασφάλιση των οικογενειών τους, αν πεθάνουν νωρίς, και για τη δική τους εξασφάλιση, αν ζήσουν πολύ. Θα σας πείραζε να μου μιλήσετε για το πρόγραμμα ασφάλειας που ήδη έχετε;

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΑΥΞΗΜΕΝΑ ΤΑ ΕΣΟΔΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ"

Στο ποσό των 3,8 δισεκατομμυρίων δραχμών ανήλθαν, κατά το πρώτο εξάμηνο του 1997, τα συνολικά έσοδα των τεσσάρων (4) επιχειρήσεων του ομίλου "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ", με ποσοστό αύξησης όλων των μεγεθών κατά 40%, σε σύγκριση με το πρώτο εξάμηνο του 1996.

Η ανοδική πορεία των Ασφαλιστικών και Αεροπορικών Επιχειρήσεων του Ομίλου "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" συνεχίζεται σταθερά, οφειλόμενη κυρίως στα χαμηλά ασφάλιστρα, τις υψηλές παροχές υπηρεσιών προς τους ασφαλιζόμενους, αλλά και στο πολύπλευρο κοινωνικοεθνικό έργο του Ομίλου αυτού της Θεσσαλονίκης, του πρώτου και ισχυρότερου μεταλύ όλων των αποκεντρωμένων ασφαλιστικών επιχειρήσεων της χώρας.

ΠΣΣΑΣ

Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων ανακοινώνει ότι προκηρύσσει Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση και Αρχαιρεσίες για την ανάδειξη νέου Διοικητικού Συμβουλίου και Εξελεγκτικής Επιτροπής.

Η Γενική Συνέλευση θα πραγματοποιηθεί την Τρίτη 11/11/97 και ώρα 18:30 στα γραφεία του Συνδέσμου (Λ. Συγγρού 76, 2ος όροφος).

ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΜΗ ΑΠΑΡΤΙΑΣ Η ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ ΚΑΙ ΟΙ ΑΡΧΑΙΡΕΣΙΕΣ ΘΑ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΘΟΥΝ ΤΗΝ ΕΠΟΜΕΝΗ ΤΡΙΤΗ 18/11/97 ΚΑΙ ΩΡΑ 18:30 ΣΤΟ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ LEDRA MARRIOTT (Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 115).

ΕΙΑΣ: Έχουμε την ευχαρίστηση να σας ανακοινώσουμε ότι πραγματοποιήθηκε εκπαιδευτικό ταξίδι των δύο καλύτερων σπουδαστών του Ετήσιου Προγράμματος Στελεχών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων του Ε.Ι.Α.Σ. για το έτος 1997 στην Κολωνία, που αποτελεί υποτροφία της Gerling Konzern Globale και του εν Ελλάδι εκπροσώπου της κ. M. Berezowsky, στα πλαίσια του Διεθνούς Ετήσιου Σεμιναρίου Αντασφαλίσεων που διοργανώνει η Gerling Globale.

Οι δύο σπουδάστριες του Ε.Ι.Α.Σ., που κατείχαν την υψηλότερη βαθμολογία έως και τον Ιούνιο, είναι οι κυρίες: Παναγιωτοπούλου Βίκυ, Ασφαλιστικός Υπάλληλος του Τμήματος λοιπών ατυχημάτων και αστικής ευθύνης της ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ, και Πορίχη Αικατερίνη, Γραμματεία Εσωτερικού Ελέγχου της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ.

Το εκπαιδευτικό ταξίδι πραγματοποιήθηκε από τις 14/7 έως τις 27/7. Την πρώτη εβδομάδα οι δύο σπουδάστριες παρακολούθησαν το Διεθνές Ετήσιο Σεμινάριο Αντασφαλίσεων, ενώ τη δεύτερη εβδομάδα πραγματοποιήθηκε εκπαίδευση στους χώρους της Gerling Globale Reinsurance στην Κολωνία, έδρα του ομίλου εταιριών της Gerling.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΤΗΡΙΖΕΙ ΤΟΝ ΚΙΝΗΜΑΤΟΓΡΑΦΟ

Επιβεβαιώνοντας για άλλη μια φορά την ευαισθησία της στις πολιτιστικές δραστηριότητες του τόπου, η Εθνική Ασφαλιστική προσέφερε την ευγενική της χορηγία στις "Νύχτες Πρεμιέρας" στο Διεθνές Φεστιβάλ Κινηματογράφου που πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα με ιδιαίτερη επιτυχία στο διάστημα 18-25 Σεπτεμβρίου.
Στα δύο χρόνια ζωής του το Φεστιβάλ της Αθήνας μοιράστηκε την ενθουσιώδη αγάπη και συμμετοχή του κοινού και γνώρισε την θερμή υποδοχή και υποστήριξη του Τύπου.
Το φεστιβάλ φιλοξένησε και βράβευσε μοναδικά δείγματα του κινηματογράφου από ολόκληρο τον κόσμο, ενώ όσοι το παρακολούθησαν, Έλληνες και ξένοι προσκεκλημένοι, έζησαν ξεχωριστές στιγμές και διασκέδασαν αφάνταστα σε πλήθος εκδηλώσεων που πραγματοποιήθηκαν κατά τη διάρκειά του.
Το φεστιβάλ αποτέλεσε διοργάνωση του περιουδικού Σινεμά, υπό την αιγίδα του Δημάρχου Αθηναίων και με την ενίσχυση του Υπουργείου Πολιτισμού.

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΤΙΜΑ ΤΟ ΜΙΚΗ ΘΕΟΔΩΡΑΚΗ

Τη μεγάλη ανοιχτή συναυλία, που οργάνωσε το Υπουργείο Εμπορικής Ναυτιλίας προς τιμήν του μεγάλου δημιουργού και συνθέτη Μίκη Θεοδωράκη, στήριξε με τη χορηγία της η Εθνική Ασφαλιστική.
Με τίτλο τα "Τραγούδια της Θάλασσας", στις 20 Σεπτεμβρίου, ο Γιώργος Νταλάρας, η Αφροδίτη Μάνου, ο Κώστας Μακεδόνας, η Σωτηρία Λεονάρδου, ο Γεράσιμος Ανδρεάτος και η Λαϊκή Ορχήστρα "Μίκης Θεοδωράκης" ερμήνευσαν τραγούδια από τα "Θαλασσινά Φεγγάρια" του Γκάτσου και τα "Επιφάνεια" του Σεφέρη ως και τραγούδια του συνθέτη που αναφέρονται στην ξενιτιά, τη μοναξιά, την αγάπη και τη θάλασσα.
Η συναυλία πραγματοποιήθηκε στον Πειραιά στην Πλατεία του Δημοτικού Θεάτρου και η είσοδος ήταν ελεύθερη.

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΕΠΕΚΤΕΙΝΕΙ ΤΗ ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΗΣΗ ΤΗΣ

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ, με στόχο την υλοποίηση ενός ολοκληρωμένου πληροφορικού συστήματος Διοίκησης (Management & Decision Support Information System), για τον αποτελεσματικότερο έλεγχο στη λήψη αποφάσεων, ανέθεσε στην εταιρία ACTIS Α.Ε. την αναβάθμιση της Μηχανογράφησής της.
Στόχος της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ είναι η δημιουργία ενός σύγχρονου και ενιαίου μηχανογραφικού περιβάλλοντος, μέσω αυτοματισμού εργασιών και διαδικασιών, για την αξιοποίηση προϊόντων που είναι στην αιχμή της τεχνολογίας στους τομείς Δικτύων & επικοινωνιών, SERVERS και εργαλείων ανάπτυξης καθώς και την εκμετάλλευση εφαρμογών αυτοματισμού γραφείου όπως Electronic Mailing, Intranet, Internet, Image Processing και Teleconference.
Με την ολοκλήρωση της επένδυσης θα επιτευχθεί αύξηση της παραγωγικότητας, μείωση των λειτουργικών δαπανών και βελτίωση του βαθμού ικανοποίησης των πελατών.

INTERLIFE

Νέο ακίνητο το οποίο θα στεγάσει τις υπηρεσίες της στην Αθήνα απέκτησε η Εταιρία Γενικών Ασφαλειών INTERLIFE Α.Α.Ε.Γ.Α. Πρόκειται για τον 5ο όροφο, 220τ.μ. επί της Λεωφόρου Συγγρού 155, στον οποίο προβλέπεται να μεταφερθεί η Περιφερειακή Διεύθυνση Νοτίου Ελλάδος της INTERLIFE.
Η επένδυση ύψους 120 εκατ. δρχ. εντάσσεται στα πλαίσια περαιτέρω διεύρυνσης των δραστηριοτήτων της INTERLIFE στη Νότια και Νησιωτική Ελλάδα.
Αξίζει να σημειωθεί ότι οι συνολικές επενδύσεις σε ακίνητα ξεπερνούν τα 400 εκατ. δρχ.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ "ΣΩΤΗΡΙΑ" ΣΤΗΝ ΑΛΟΝΝΗΣΟ

Το πρόγραμμα "Σωτηρία" του Ομίλου "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ", δηλαδή την Ομαδική Ασφάλιση Επείγουσας Αερομεταφοράς κινδυνεύοντος κατοίκου κάθε Κοινότητας και Δήμου, ανεξαρτήτως ηλικίας, φύλου και υγείας, με ένα συμβολικό ετήσιο ασφάλιστρο για τον καθένα, έκανε αποδεκτό το Δημοτικό Συμβούλιο Αλοννήσου, με την υπ' αριθμ. 124/97 απόφασή του.
Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο που εκδόθηκε από την "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" μεταφέρθηκε από τη Θεσσαλονίκη στο γραφικό νησί των Βορείων Σποράδων, στο πλαίσιο μιας συμβολικής κίνησης, από το ελικόπτερο της "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ", παραδόθηκε δε στο Δήμαρχο Αλοννήσου, κ. Ιωάννη Δροσάκη, από τον Ιδρυτή και Πρόεδρο του Ομίλου "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ", κ. Μελά Γιαννιώτη.
Το πρόγραμμα "Σωτηρία" αποτελεί το σημαντικότερο μέρος του κοινωνικού έργου που προσφέρει ο Όμιλος "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" στο ασφαλιζόμενο κοινό της χώρας μας, ιδιαίτερα δε στους συμπολίτες μας που δεν έχουν το προνόμιο κατοικίας σε μεγάλα αστικά κέντρα.



Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΔΙΕΥΘΥΝΤΩΝ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΔΙΚΤΥΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

Στις 10 Ιουλίου 1997, στο ξενοδοχείο CARAVEL, έγινε η συνάντηση των Διευθυντών Συντονιστών Δικτύου και εκπροσώπων πρακτόρων, όπου η Διοίκηση της Εταιρίας παρουσίασε τη νέα ηγεσία Πωλήσεων, που κύριο χαρακτηριστικό έχει τη συμμετοχή στελέχους του Δικτύου Συντονιστών της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ στην κορυφή του Δικτύου, του Διευθυντή Δικτύων κ. Χρίστου Μασκαντούρη.
Η νέα ηγεσία των Πωλήσεων: **Φωκίων Λέφας,** αν. Διευθυντής, **Κυριάκος Τσιτσίας,** Υποδιευθυντής, **Χρίστος Μασκαντούρης,** Διευθυντής Δικτύων.
Σε κλίμα αισιοδοξίας προσδιορίσθηκαν οι προτεραιότητες και οι στόχοι του επόμενου εξαμήνου, ενώ υπήρξε γενικότερος προβληματισμός για την εξέλιξη της παραγωγής και των έργων στο πρώτο εξάμηνο του 1997 με σημαντικές παρεμβάσεις - προτάσεις από τους εκπροσώπους τόσο του Δικτύου Συντονιστών όσο και του Δικτύου Πρακτόρων.
Η νέα ηγεσία του Δικτύου αυτοδεσμεύτηκε ότι η ΝΕΑ ΠΟΡΕΙΑ θα έχει όλα εκείνα τα στοιχεία της συναίνεσης στις αποφάσεις και της συμμετοχής με απόψεις και προτάσεις για τα κορυφαία θέματα που αφορούν τα Δίκτυα.

Allianz

Ο όμιλος Allianz, μετά από πενταετή λειτουργία στη χώρα μας και έχοντας ως μόνιμο στόχο τη συνεχή βελτίωση των παρεχόμενων προϊόντων και υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους του και το ευρύτερο επενδυτικό κοινό, ανέθεσε στη διεθνή εταιρία Συμβούλων McKinsey την εκπόνηση μελέτης για την αναδιάρθρωση της οργανωτικής του δομής και των εν γένει διαδικασιών του. Σημειώνεται ότι στη μελέτη αυτή, η οποία έλαβε υπόψη της και τη συντελούμενη συνένωση της Allianz, στην Ελλάδα, με τις ασφαλιστικές Εταιρίες Helvetia, περιλαμβάνονται προτάσεις για την αύξηση της παραγωγικότητας, την επέκταση του δικτύου πωλήσεων σε όλη τη χώρα, την παροχή ακόμη πιο αναβαθμισμένων και ανταγωνιστικών προϊόντων, με στόχο την περαιτέρω δυναμική ανάπτυξη των εργασιών του Ομίλου στην Ελλάδα και στην Κύπρο.

Ποιος είναι ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών;

Ο ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ ιδρύθηκε το 1933 και σήμερα εκπροσωπεί τους Διευθυντές και Νομίμους Αντιπροσώπους των ασφαλιστικών και των αντασφαλιστικών εταιριών που λειτουργούν νόμιμα στην Ελλάδα.
Είναι δηλαδή αναγνωρισμένο Σωματείο των φυσικών προσώπων, χαρακτηριστικό που το διακρίνει από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, η οποία αποτελεί το επίσημο επαγγελματικό Σωματείο των νομικών προσώπων (δηλ. των εταιριών).
Λόγω της υπερ-ενωσιακής δομής του αποτελεί τον εκφραστή των απόψεων των στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς πέρα από τις ενέργειες της Ένωσης και ο ρόλος που μπορεί να διαδραματίσει στις συνθήκες που διαμορφώνονται για την αγορά μας είναι, νομίζουμε, πολύ σημαντικός.
Ανταποκρινόμενος στις ανάγκες της πραγματικότητας αυτής, κύριοι και φυσικοί εκφραστές των οποίων είναι τα ίδια τα Μέλη του, ο ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ τα τελευταία χρόνια έχει εκσυγχρονιστεί, προσαρμόζοντας τη φυσιογνωμία και το έργο του στις απαιτήσεις των καιρών.
Οι προσπάθειες έγκεινται στη δραστηριοποίηση σε τομείς όπου η Ένωση, λόγω κυρίως της φύσεώς της ως επαγγελματικού Σωματείου, δεν παρεμβαίνει, όπως είναι σήμερα π.χ. ο τομέας των κοινωνικών σχέσεων, χωρίς να παραγνωρίζεται η ενίσχυση κάθε ενέργειας της Ένωσης όταν και όπου παρίσταται ανάγκη. Στο παρελθόν, μάλιστα, ο ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ, όταν οι συνθήκες το απαίτησαν, ανέλαβε και πρωτεύοντα ρόλο, χαράζοντας πολιτική σε θέματα άμεσου ενδιαφέροντος για την ασφαλιστική αγορά.
Υπό τις κρατούσες συνθήκες, τα Διοικητικά Συμβούλια των τελευταίων χρόνων έχουν δώσει ιδιαίτερη έμφαση στη σύσφιγη των σχέσεων των Μελών του ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ και γενικότερα της αγοράς μας, με το σκεπτικό ότι σε καθεστώς έντονου ανταγωνισμού, όπως το σημερινό, χρειάζεται περισσότερο από ποτέ η συνεννόηση και η αλληλογνωριμία, για να αντιμετωπισθούν οι προκλήσεις οι προερχόμενες τόσο από τον εσωτερικό όσο και τον διεθνή χώρο.
Ο σκοπός του ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ, όπως περιγράφεται στο Καταστατικό του, είναι η σύσφιγη των σχέσεων και η ανάπτυξη πνεύματος αλληλεγγύης ανάμεσα στα Μέλη του, η παροχή κάθε δυνατής υποστήριξης προς αυτά, η λήψη κάθε μέτρου για την αναγνώριση και προστασία των δικαιωμάτων τους και η επισήμανση των υποχρεώσεών τους στην κοινωνία και την πολιτεία καθώς και η με κάθε νόμιμο μέσο ανάπτυξη του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης στη χώρα μας.
Προς πραγματοποίηση του σκοπού του, ο ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ επιδιώκει, μεταξύ άλλων, τη διαφώτιση της κοινής γνώμης σε θέματα που αφορούν στην ασφαλιστική αγορά και στα Μέλη του, την ανάπτυξη κάθε είδους επιμορφωτικής, πολιτιστικής και ψυχαγωγικής δραστηριότητας, την καλλιέργεια σχέσεων με άλλους Οργανισμούς ή Ενώσεις ή Συνδέσμους, ελληνικούς και διεθνείς, τη διοργάνωση σεμιναρίων, διαλέξεων, συζητήσεων κ.λπ. για ασφαλιστικά, οικονομικά και κοινωνικά θέματα, τη δημιουργία ασφαλιστικής βιβλιοθήκης, την έκδοση ασφαλιστικών μελετών κ.ά.
Στα πλαίσια του προαναφερόμενου σκοπού του, αξίζει ίσως να επισημανθεί ότι ο ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ασχολείται επίσης και με τα θέματα της ασφάλισης και της συνταξιοδότησης των Μελών του, με κύρια έμφαση στα θέματα του Ταμείου Επικουρικής ασφάλισής τους.
Το σύγχρονο, αναθεωρημένο Καταστατικό του ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ έχει επιτρέψει τη διεύρυνσή του με νέα Μέλη, καθόσον προβλέπει ότι Μέλη του μπορούν να είναι οι Διευθυντές και οι Νόμιμοι Αντιπρόσωποι των ασφαλιστικών και των αντασφαλιστικών εταιριών που λειτουργούν στην Ελλάδα. Διευθυντές νοούνται όσοι δεσμεύουν την εταιρία με μόνη ή πρώτη υπογραφή, έχουν τον σχετικό τίτλο και ασκούν διευθυντικό έργο επί ένα έτος τουλάχιστον.
Σήμερα τα Μέλη του ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ ανέρχονται σε 197.
Ο ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ επιθυμεί την ευρύτερη δυνατή συμμετοχή προσώπων του ασφαλιστικού κόσμου στις τάξεις του αλλά και στις δραστηριότητές του, καθόσον μέσα από τη συμμετοχή αυτή μπορούν να προκύψουν θαυμάσιες ιδέες και έργο πολύτιμο για τα Μέλη του και την επίλυση των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν.
Σήμερα Πρόεδρος του Συνδέσμου είναι ο...

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΚΑΙ Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΤΗΝ 1η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΚΘΕΣΗ ΡΟΔΟΥ



Με κοινό περίπτερο εμφανίστηκαν οι θυγατρικές εταιρίες της ΑΤΕ - Αγροτική Ζωής και Αγροτική Ασφαλιστική - στην 1η Γενική Εμπορική Έκθεση Ρόδου, που πραγματοποιήθηκε από 25 - 30 Ιουνίου με μεγάλη επιτυχία.
Το περίπτερο των δύο εταιριών επισκέφθηκε πλήθος κόσμου που είχε την ευκαιρία να ενημερωθεί για τα προγράμματα των εταιριών, ιδιαίτερα για το "Υπεραξία Ζωής" της Αγροτικής Ζωής και "Νέα Κατοικία", "Νομική Προστασία" και "Οδική Βοήθεια" της Αγροτικής Ασφαλιστικής.
Από πλευράς Αγροτικής Ζωής την εταιρία εκπροσώπησε ο Υπεύθυνος του Γραφείου Ρόδου Συντονιστής κ. Μανώλης Μαργωμένος και από την Αγροτική Ασφαλιστική ο Υπεύθυνος Διαμερισματικής Ηρακλείου, κ. Γιάννης Ρεμεδιάκης.

20 ιδέες εξοικονόμησης χρόνου:



1. Διαχωρισμός.
2. Χρήση ειδικών.
3. Ασχοληθείτε με κάθε χαρτί μόνο μια φορά.
4. Θέστε και τηρήστε προθεσμίες.
5. Γράψτε απαντήσεις για γράμματα, στα ίδια τα γράμματα.
6. Κρατάτε το ρολόϊ σας πέντε λεπτά μπροστά.
7. Πριν κάνετε κάτι, ρωτήστε τον εαυτό σας τι θα συμβεί εάν δεν το κάνετε καθόλου.
8. Μην παρακολουθείτε τηλεόραση.
9. Μην πηγαίνετε έξω για φαγητό.
10. Μην απαντάτε στο τηλέφωνο.
11. Κλείστε την πόρτα.
12. Κάντε μια τηλεφωνική διάλεξη, αντί ενός meeting.
13. Δουλέψτε με βάση το πόσο θα ωφεληθείτε απ' αυτά που κάνετε και όχι από το τι χρειάζεστε γρηγορότερα.
14. Να δέχεστε επισκέψεις και να μην κάνετε.
15. Χρησιμοποιήστε τον χρόνο μετάβασης στη δουλειά για να μαγνητοφωνείτε γράμματα, να σχεδιάζετε, ν' ακούτε εκπαιδευτικές κασέτες κ.λπ.
16. Μην κρατάτε αρχεία για πληροφορίες που αποκτούνται εύκολα από αλλού.
17. Τηλεφωνείτε πριν τις 9 π.μ. ή μετά τις 3 μ.μ., για να μην βρίσκετε τους ανθρώπους σας σε meetings.
18. Οργανώστε το γραφείο σας τόσο αυστηρά, όσο οργανώνετε το χρόνο σας. Ποτέ μην έχετε πάνω στο γραφείο τίποτε άλλο απ' ό,τι χρειάζεται για μία μόνο δουλειά. Χρησιμοποιείτε τα συρτάρια του γραφείου μόνο για πρόσφατα σχέδιά σας.
19. Να βασίζετε το χρόνο που θ' αφιερώσετε σε μια δραστηριότητα στο όφελος που θα σας δώσει αυτή.
20. Χρησιμοποιήστε τον πιο αποδοτικό τρόπο για την εξοικονόμηση χρόνου: τη λέξη "όχι".

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΑ ΜΕΛΗ ΤΗΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΟΛΥΜΠΙΑΚΗΣ ΑΚΑΔΗΜΙΑΣ (Δ.Ο.Α.)

Την ασφάλιση 470 διακεκριμένων προσωπικοτήτων μελών της Διεθνούς Ολυμπιακής Ακαδημίας (Δ.Ο.Α.), από όλο τον κόσμο, ανέλαβε η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ.
Η ασφάλιση θα καλύπτει τα μέλη από κινδύνους ατυχημάτων κάθε είδους κατά τη διάρκεια των συνόδων, συνεδρίων και σεμιναρίων που έχουν προγραμματιστεί να πραγματοποιηθούν στην Ελλάδα το 1997. Οι εκδηλώσεις αυτές συγκαλούνται στα πλαίσια των διαδικασιών προγραμματισμού και οργάνωσης της διεξαγωγής των Ολυμπιακών Αγώνων του 2004.
Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ βρίσκεται μέσα στα δρώμενα της διοργάνωσης των Ολυμπιακών Αγώνων του 2004.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ

Στις 5 και 6 Ιουνίου πραγματοποιήθηκε στο Tilburg της Ολλανδίας το Council Meeting του AGRI BENEFITS NETWORK.
Η Αγροτική Ζωής, ως ιδρυτικό μέλος του AGRI, συμμετέχει στο συμβούλιο με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Τριαντάφυλλο Λυσιμάχου και τον Διευθυντή Αναλογιστικής & Μελετών και Οικονομικών Υπηρεσιών κ. Ιωάννη Κοσμέα. Η συνάντηση πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της Interpolis, θυγατρικής ασφαλιστικής εταιρίας της Rabobank Netherlands και ιδρυτικού μέλους του AGRI.
Εντύπωση προκάλεσαν στους συμμετέχοντες οι κτηριακές εγκαταστάσεις των κεντρικών γραφείων της Interpolis - που χαρακτηρίζεται στην Ολλανδία ως το κτήριο του επόμενου αιώνα - όχι μόνο για την αρχιτεκτονική του μεγαλοπρέπεια αλλά και για την υπερσύγχρονη εργασιακή και εργονομική του λειτουργικότητα.
Στο meeting αυτό, που γίνεται μια φορά το χρόνο και είναι το ανώτατο όργανο του AGRI, αποφασίστηκε η εμπορική δραστηριοποίηση του δικτύου στα employee benefits και τον ερχόμενο Νοέμβριο θα γίνει το πρώτο sales meeting στο Stratford upon Avon.
Επίσης, στη συνάντηση αυτή αποφασίστηκε να ακολουθήσουν όλα τα μέλη μια πιο συγκεκριμένη πολιτική Marketing για τα international employee benefits, σύμφωνα με τις κατευθυντήριες γραμμές του Council Meeting του 1996, που έγινε στο Bordeaux της Γαλλίας.
Αποφασίστηκε επίσης η επικοινωνία των μελών και της γραμματείας του AGRI να είναι περισσότερο συχνή και αποτελεσματική.
Τέλος, για την επόμενη διετία εκλέχθηκε πρόεδρος ο κ. Johan Daemen τη ABB Βελγίου, στη θέση του κ. Klaus Zimmermannτης R+V Γερμανίας.

ΘΕΜΙΣ-ΧΙΟΣ

Η ΘΕΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ είναι ο επίσημος χορηγός του Ναυτικού Ομίλου Χίου (ομάδα υδατοσφαίρισης) για την αγωνιστική περίοδο 1997/1998.
Ο Δικηγόρος κ. Lucio Varriale, πρόεδρος της ΘΕΜΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, και ο πρόεδρος του Ν.Ο.Ε. ΧΙΟΥ, κ. Γιάννης Χανδρής, έδωσαν κοινή συνέντευξη τύπου σε αίθουσα κεντρικού Αθηναϊκού Ξενοδοχείου (ανοίκει στον Όμιλο Χανδρή), παρουσία αρκετών επισήμων προσκεκλημένων και εκπροσώπων των Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης.
Οι δύο πρόεδροι με την ανακοίνωση της συνεργασίας τόνισαν ότι αρχίζει μία ευρύτερη συνεργασία ανάμεσα στα δύο μέρη με κοινή πορεία.
Οι δύο πρόεδροι επίσης δήλωσαν ότι είναι ευτυχείς για τη συνεργασία και ανέφεραν ότι η ομάδα υδατοσφαίρισης ΘΕΜΙΣ-ΧΙΟΣ θα παίξει πρωταγωνιστικό ρόλο τόσο στον ελληνικό όσο και στον ευρωπαϊκό χώρο.

SCOPLIFE

ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΗ ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

Εντυπωσιακή άνοδο σημείωσε η παραγωγή της ασφαλιστική εταιρίας Scoplife, σύμφωνα με τα στοιχεία του πρώτου εξαμήνου του έτους.
Συγκεκριμένα, η παραγωγή των ασφαλίστρων Ζωής ετήσιας καταβολής αυξήθηκε κατά 86% το πρώτο εξάμηνο του 1997, σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του περασμένου έτους, ενώ την ίδια περίοδο οι πωλήσεις του πρώτου ελληνικού προϊόντος, μιας πληρωμής ασφαλίστρων που συνδυάζει την επένδυση σε επενδυτικά κεφάλαια του εξωτερικού με την ασφάλιση ζωής (Bonus Portfolio), παρουσίασαν αύξηση σε σχέση με το πρώτο εξάμηνο του 1996 σε ποσοστό 100%.
Η Νέα παραγωγή του Bonus Portfolio ξεπέρασε τα 4,2 δισ. δραχμές και η Νέα παραγωγή των λοιπών προϊόντων Ζωής τα 670 εκ. δραχμές, έναντι 2,1 δισ. και 360 εκ. δραχμών αντίστοιχα της περυσινής περιόδου.
Τα στοιχεία αυτά αποδεικνύουν ότι η Scoplife έχει εδραιωθεί πλέον ως μία από τις πρώτες ασφαλιστικές εταιρίες και μάλιστα σε μία χρονική περίοδο όπου η ασφαλιστική αγορά διέρχεται κρίση.
Η ανοδική πορεία της εταιρίας δεν αποτελεί τυχαίο γεγονός αλλά αποτέλεσμα της δυναμικής παρουσίας της στην αγορά, με τη συνεχή βελτίωση των ασφαλιστικών της προγραμμάτων και των επενδυτικών - ασφαλιστικών προϊόντων, τύπου unit-linked, και την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών στους ασφαλισμένους.

Ο ΤΥΠΟΣ ΕΓΡΑΨΕ...

"ΤΑ ΕΙΚΟΝΙΚΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ ΚΑΛΥΠΤΟΥΝ ΠΤΩΧΕΥΜΕΝΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ"

ΜΙΑ ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ

Από τον φίλο Νίκο Μουρτζούκο, έναν από τους κορυφαίους όχι μόνον ασφαλιστές - λογιστές αλλά και με ελεύθερη σκέψη και γραφή μελετητές της ιδιωτικής ασφάλισης, έλαβα και δημοσιεύω στη σελίδα των δικών μου "ελεύθερων" την κάτωθι επιστολή. Διαβάστε την. Αξίζει όσο μια εικόνα από εκείνες που κατά τους Κινέζους αξίζουν όσο χίλιες λέξεις.
Αγαπητέ Τέως,
Τα όσα γράφονται και λέγονται επιβάλλουν να γίνει διάκριση της έννοιας των αποθεμάτων από την έννοια των αποθεματικών. Απόθεμα σημαίνει πρόβλεψη της ασφαλιστικής εταιρίας για τις ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ της είτε προς τρίτους είτε προς τους ασφαλιζομένους. Έχω αναφερθεί πολλές φορές στο ότι ειδικά το μαθηματικό απόθεμα ο αείμνηστος πανεπιστημιακός καθηγητής μου Τριαντάφυλλος Κεραμιδάς το αποκαλούσε "μαθηματικό ΧΡΕΟΣ".
Αποθεματικό σημαίνει πρόσθετο ίδιο κεφάλαιο της εταιρίας. Δεν είναι δυνατή η ανάλυση και ο τρόπος διαθέσεως των αποθεματικών. Σαφώς προκύπτει ότι η διαφορά των λέξεων απόθεμα και αποθεματικό είναι ΟΥΣΙΑΣΤΙΚΗ. Υπάρχει όμως ΚΑΚΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΟΥΣΙΑΣ των αποθεματικών και αναφέρομαι ειδικά στα αποθέματα εκκρεμών ζημιών. Η προσπάθεια αντικαταστάσεως των λέξεων ΕΙΚΟΝΙΚΑ, ΑΝΕΙΛΙΚΡΙΝΗ και ΜΕΙΩΜΕΝΑ αποθέματα με τη λέξη "υποαποθεματοποίηση" και κάθε άλλη φιλολογική επινόηση είναι ανεπίτρεπτη. Τα εικονικά αποθέματα εκκρεμών ζημιών έχουν ως άμεσο αποτέλεσμα οι ισολογισμοί να είναι ΕΙΚΟΝΙΚΟΙ. Η κάθε συζήτηση για την εξεύρεση "τρόπου σταδιακής συμπλήρωσης" είναι απαράδεκτη και παράνομη. ΔΕΝ επιτρέπεται να αγνοείται ότι η ασφαλιστική εταιρία είναι "ανώνυμη εταιρία" και ως εκ τούτου η εφαρμογή του νόμου "περί Ανωνύμων Εταιριών" είναι ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ και ΠΡΟΗΓΕΙΤΑΙ της εφαρμογής του νόμου πρόσθετων διατάξεων του νόμου "περί ιδιωτικής Επιχειρήσεως Ασφαλίσεως".
ΓΡΑΦΩ ΣΟΒΑΡΑ ΚΑΙ ΥΠΕΥΘΥΝΑ. Τα εικονικά αποθέματα σε πολλές περιπτώσεις "καλύπτουν" πτωχευμένες και διαλυμένες ασφαλιστικές εταιρίες. Από τα όσα λέγονται και γράφονται, αναφέρομαι ειδικά σε σχόλιο συντάκτου εφημερίδας, προ έτους και πλέον, ο οποίος ανέγραφε (οι λέξεις είναι περίπου) "Οι ασφαλιστικές εταιρίες σχηματίζουν μικρότερα αποθέματα, π.χ. αντί 500 εκατ. τα περιορίζουν σε 300 εκατ. για να... αποφύγουν τη δέσμευση για το ποσό των 500 εκατ.". Και εδώ ΑΚΡΙΒΩΣ εντοπίζεται το ΚΑΘ' ΟΛΟΚΛΗΡΙΑ ΛΑΘΟΣ.
Τα μικρότερα αποθέματα εμφανίζουν μειωμένη κατά το ισόποσο ζημία στα αποτελέσματα. Αυτή η μειωμένη ΕΙΚΟΝΙΚΗ ζημία καλύπτει πτωχευμένη και διαλυμένη εταιρία με μετοχικό κεφάλαιο ίσο ή και μικρότερο του ποσού της διαφοράς. Πιστεύω ότι το Υπουργείο Ανάπτυξης ΔΕΝ πρέπει να δεχθεί τη "σταδιακή συμπλήρωση", διότι η ευθύνη του δεν θα είναι "σταδιακή" αλλά ΑΜΕΣΗ, αφού θα δεχθεί εικονικούς ισολογισμούς πτωχευμένων εταιριών.
Τα όσα, αγαπητέ ΤΕΩΣ, έχεις γράψει κατά καιρούς για τους εικονικούς ισολογισμούς και τους Ορκωτούς Ελεγκτές, ασφαλώς δεν είναι δυνατόν να αναπτυχθούν σ' αυτή την επιστολή μου. Ίσως κάποια άλλη φορά...
Με εκτίμηση, ΝΙΚΟΣ ΜΟΥΡΤΖΟΥΚΟΣ

Πηγή: FAX NEWS 452/11.8.97

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



ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ Χρηματοοικονομικών Σπουδών 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

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

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

PROSPECT



Η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ, θέλοντας πάντα να ικανοποιεί τις ανάγκες των Ασφαλισμένων της, χτίζοντας παράλληλα μακροχρόνιες σχέσεις μαζί τους, επενδύει σημαντικά στην εκπαίδευση του Ανθρώπινου Δυναμικού της, έτσι ώστε να μπορεί να προσεγγίσει αλλά και να εξυπηρετήσει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο το πελατολόγιό της.
Οι ανάγκες του σημερινού πελάτη είναι τελείως διαφορετικές από το παρελθόν. Ο πελάτης σήμερα ξέρει τι θέλει, δεν συγχωρεί λάθη και επιθυμεί να συνεργαστεί με μία ασφαλιστική εταιρία η οποία θα μπορεί να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις του.
Η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ, σε συνεργασία με την AMS LEARNING, έχει ήδη προχωρήσει σε μία σειρά σεμιναρίων μέσα από καθιερωμένα στην αγορά συστήματα εκπαίδευσης, τα οποία σκοπό έχουν τη δημιουργία μιας περισσότερο τεχνοκρατικής και επαγγελματικής κουλτούρας στον χώρο των Πωλήσεων.
Τα σεμινάρια αυτά χωρίζονται σε κατηγορίες:
α) Βασικό Πρόγραμμα PSS III, το οποίο εστιάζει στους τεχνοκρατικούς τρόπους επικοινωνίας με τον υποψήφιο πελάτη.
β) Πρόγραμμα Ειδικών Εφαρμογών, το οποίο περιλαμβάνει ανάλυση ανταγωνιστών και προϊόντων, αναγκών πελατών και καθορισμό στόχων και προοπτικών.
γ) Εποπτικό πρόγραμμα PSS III, το οποίο αναπτύσσει στους managers σωστούς και εποικοδομητικούς τρόπους επικοινωνίας με τους συνεργάτες τους.

ΤΑΞΙΔΙ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΣΕ ΜΠΑΛΙ ΚΑΙ ΣΙΓΚΑΠΟΥΡΗ



20 Αυγούστου και το 10ήμερο εκπαιδευτικό ταξίδι στο εξωτικό Μπαλί και τη Σιγκαπούρη αρχίζει για τους κορυφαίους επιτυχόντες συνεργάτες των Δικτύων της Αγροτικής Ζωής.
Την κορυφαία ομάδα συνόδευσαν στο ταξίδι ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Τρ. Λυσιμάχου και ο Δ/ντής Δικτύων Πωλήσεων κ. Χρίστος Μασκαντούρης.
Το ταξίδι ξεκίνησε με μια πανοραμική ξενάγηση στη Σιγκαπούρη και το βράδυ της ίδιας μέρας βρήκε τους ταξιδιώτες μας στο εξωτικό Μπαλί.
Την επόμενη μέρα, σε ολοήμερη εκδρομή στην περιοχή του ηφαιστείου Κινταμάνι, είχαν την ευκαιρία να θαυμάσουν την εκπληκτική θέα στη λίμνη Μπατούρ και να παρακολουθήσουν τους τοπικούς χορούς Μπαρόγκ.
Ακολούθησαν ημέρες ξεκούρασης, όπου πολλοί από την ομάδα απήλαυσαν στο παραδεισένιο και ιδιαίτερα φιλόξενο νησί ενδιαφέρουσες εκδρομές, εξερευνήσεις, raffting και κολύμπι σε υπέροχες παραλίες.
Κατά τη διάρκεια επίσημου δείπνου πραγματοποιήθηκαν οι βραβεύσεις των επιτυχόντων, όπου ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Τρ. Λυσιμάχου αναφέρθηκε στις προοπτικές της εταιρίας σε σχέση με τις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά.
Τις επόμενες ημέρες η κορυφαία ομάδα επισκέφθηκε και πάλι τη Σιγκαπούρη, όπου είχε την ευκαιρία να γνωρίσει την πόλη με τα χαρακτηριστικά "Trishaw" (ποδήλατα) και να καταλήξει στην αποβάθρα, από όπου πραγματοποιήθηκε μικρή κρουαζιέρα.
Το τελευταίο βράδυ δόθηκε αποχαιρετιστήριο δείπνο στο Alkaff Mansion, στην παλιά κατοικία μιας πλούσιας Αραβικής οικογένειας, που βρίσκεται επάνω σ' ένα λόφο με θέα τη νότια πλευρά της Σιγκαπούρης.
Το ταξίδι ήταν για όλους μοναδική εμπειρία και όλοι έφυγαν προετοιμασμένοι για την κατάκτηση υψηλότερων στόχων το 1997.

ALICO

Η ALICO ΤΩΡΑ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΟΥΡΟΥΓΟΥΑΗ

Μία ακόμη χώρα προστέθηκε στο παγκόσμιο δίκτυο της ALICO, μετά την είσοδο της εταιρίας και στην αγορά της Ουρουγουάης. Σύμφωνα με ανακοίνωση της εταιρίας, η ALICO έλαβε πρόσφατα άδεια λειτουργίας ασφαλιστικής εταιρίας Ζωής στη χώρα αυτή. Η νέα εταιρία ονομάζεται ALICO Compania de Seguros de Vida S.A. (ALICO Uruguay) και έχει την έδρα της στο Μοντεβιδέο.
Σε δηλώσεις του ο Πρόεδρος της ALICO κ. R. K. Nottingham αναφέρει μεταξύ άλλων τα εξής: "Είμαστε ιδιαίτερα ικανοποιημένοι που έχουμε τη δυνατότητα να διευρύνουμε περαιτέρω τις εργασίες της ALICO στην περιοχή της Λατινικής Αμερικής. Η ασφαλιστική βιομηχανία της Ουρουγουάης αντιπροσωπεύει μία νέα ελκυστική αγορά για την ολοκληρωμένη σειρά ασφαλιστικών προγραμμάτων Ζωής που προσφέρει η ALICO".

SCOPLIFE

ΙΣΧΥΡΟΠΟΙΕΙΤΑΙ Ο ΟΜΙΛΟΣ SCOTTISH PROVIDENT

Ο Όμιλος SCOTTISH PROVIDENT, στον οποίο ανήκει η ασφαλιστική εταιρία SCOPLIFE, ανακοίνωσε την εξαγορά του 41% του Ομίλου Aberdeen, ύστερα από τη συγχώνευση της εταιρίας Aberdeen Asset Management Plc με τον Όμιλο Prolific.
Πρόκειται για μία σημαντική στρατηγική κίνηση της SCOTTISH PROVIDENT, καθώς ενισχύει ακόμα περισσότερο τη θέση της στη διεθνή αγορά. Παράλληλα αποδεικνύει ότι παραμένει μία ευέλικτη και δυναμική εταιρία, λαμβάνοντας έγκαιρα τα σύγχρονα επιχειρηματικά "μηνύματα", που οδηγούν παγκόσμια στην ίδρυση οικονομικών κολοσσών μέσα από διαδικασίες εξαγορών και συγχωνεύσεων.
Η Aberdeen Asset Management Plc είναι μία από τις μεγαλύτερες βρετανικές εταιρίες διαχείρισης κεφαλαίων και ο Όμιλος Aberdeen δραστηριοποιείται σε όλες τις διεθνείς αγορές με γραφεία στις πόλεις Αμπερντήν, Λονδίνο, Εδιμβούργο στη Μεγάλη Βρετανία, Φορντ Λοντερντέηλ και Σικάγο στις ΗΠΑ, καθώς και στη Σιγκαπούρη. Ο Όμιλος διαχειρίζεται παγκοσμίως ένα σύνολο 11 δισ. λιρών Αγγλίας, που περιλαμβάνει έναν μεγάλο αριθμό κεφαλαίων.
Η συγχώνευση θα ολοκληρωθεί το Σεπτέμβριο και η νέα εταιρία με την επωνυμία Aberdeen-Prolific εξασφαλίζει στη SCOTTISH PROVIDENT:

- **Τη συμμετοχή της, με πολύ υψηλό ποσοστό, σε έναν οικονομικό κολοσσό με διαχειριζόμενα κεφάλαια ύψους 11 δισ. λιρών.**
- **Την αλματώδη αύξηση των κερδών της, καθώς αναμένεται υψηλή κερδοφορία από το πρώτο κιόλας έτος.**
- **Διεύρυνση και ενίσχυση των επενδυτικών επιλογών και ισχυρότερη διαχείριση των επενδυτικών κεφαλαίων.**
- **Ενίσχυση της θέσης της έναντι του διεθνούς ανταγωνισμού.**
- **Την αύξηση των κερδών των μετόχων της.**
- **Τη μείωση του κόστους που θα προέλθει από τις οικονομίες κλίμακος.**

Ανάλογα επωφελούνται και όλες οι εταιρίες του Ομίλου, όπως η SCOPLIFE, που θα συνδέεται πλέον όχι απλά με δύο επιτυχημένες εταιρίες διαχείρισης επενδυτικών κεφαλαίων (Prolific και Aberdeen), αλλά πολύ περισσότερο με έναν από τους ισχυρότερους παγκόσμια επενδυτικούς οργανισμούς.

Η Ιονία Οδός στο νέο πακέτο χρηματοδότησης

Θα παρακάμπτει τα αστικά κέντρα από Καλαμάτα μέχρι Γιάννενα

Η ΙΟΝΙΑ ΟΔΟΣ, ο αυτοκινητόδρομος που θα ενώνει την Καλαμάτα με τα Γιάννενα και τα αλβανικά σύνορα και θα παρακάμπτει όλα τα αστικά κέντρα, συντομεύοντας τη διαδρομή, βρίσκεται πλέον στους σχεδιασμούς της κυβέρνησης για χρηματοδότηση από το επόμενο πακέτο της ΕΕ.
Ο αυτοκινητόδρομος αποτελεί εντελώς νέα χάραξη και σχεδιάζεται με τις σύγχρονες προδιαγραφές που σχεδιάστηκε τόσο η Εγνατία όσο και ο αυτοκινητόδρομος Θεσσαλονίκης - Αθήνας - Πάτρας και παρακάμπτει όλα τα αστικά κέντρα, συντομεύοντας τη διαδρομή κατά 250 χιλιόμετρα.
Μέχρι το τέλος του 1997 θα έχει ξεκαθαρίσει το πρόβλημα της χρηματοδότησης του έργου από το επόμενο πακέτο της Ευρωπαϊκής Ένωσης - πακέτο Σαντέρ - αφού από το τρέχον Κοινοτικό Πλαίσιο Στήριξης έχει εξασφαλισθεί μόνο η χρηματοδότηση ορισμένων τμημάτων του, όπως οι παρακάμψεις Αγρινίου και Άρτας - Φιλιππιάδας, που ήδη δημοπρατήθηκαν και έχει εγκριθεί πίστωση 23,3 δισ. δρχ.
Το ΥΠΕΧΩΔΕ ετοιμάζει τη μελέτη σκοπιμότητας και περιβαλλοντικών επιπτώσεων της Ιονίας Οδού, ενώ ταυτόχρονα εκπονούνται και οι μελέτες των παρακάμψεων.
Για τις μελέτες έχουν εξασφαλιστεί τα τέσσερα δισ. δρχ. που απαιτούνται.
Στόχος της κυβέρνησης είναι να τεθεί το θέμα της Ιονίας Οδού ως πρώτο μεγάλο έργο για χρηματοδότηση από το επόμενο πακέτο της ΕΕ.
Η παράκαμψη της Άρτας θα ξεκινήσει από το Κομπότι και θα συνεχίσει παράλληλα της σημερινής Εθνικής Οδού (που αργότερα θα μετατραπεί σε επαρχιακή), περνώντας από το ύψος του Αγίου Δημητρίου Πέτα. Στη συνέχεια, με την κατασκευή μιας μικρής γέφυρας, θα περάσει από τον Άραχθο ποταμό αντίκρυ του φράγματος "Πουρνάρι 2" και θ' ακολουθήσει μπροστά από τη Βλαχέρνα, τη Γραμμενίτσα, το Γρίμποβο, όπου θα γίνει μικρή σήραγγα, Χανόπουλο και θα τερματίσει στο στρατόπεδο Φιλιππιάδας.

Πηγή: Εφημερίδα Τζουμέρκα - Ιούνιος '97.



ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ



Στα μέσα του Αυγούστου, από τις 7/8 έως τις 11/8/1997, πραγματοποιήθηκε το ετήσιο εκπαιδευτικό ταξίδι των επιτυχόντων των Δικτύων Ζωής της εταιρίας, στο ρομαντικό Άμστερνταμ.
Τους επιτυχόντες συνόδευσαν στο ταξίδι ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ & της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κ. Λυσιμάχου Τριαντάφυλλος, ο Υποδ/ντής Πωλήσεων κ. Τσιτσίας Κυριάκος και ο Δ/ντής Δικτύων Πωλήσεων κ. Μασκαντούρης Χρίστος.
Οι επιτυχόντες ταξίδεψαν στα γραφικά κανάλια της "Βενετίας του Βορρά", επισκέφθηκαν τη φημισμένη λουλουδαγορά του Σίνγκελ, την "γκρίζα" πλατεία Νταμ και τα εργαστήρια επεξεργασίας διαμαντιών.
Την τρίτη ημέρα παραμονής στη "χώρα της τουλίπας", πραγματοποιήθηκε εκδρομή στη νότια Ολλανδία, με επισκέψεις στο Ρότερνταμ, στη Χάγη, στο γραφικό Ντελφτ με τις γνωστές πορσελάνες και, τέλος, στο Μαντούρονταμ, που ενώνει σε μικρογραφία την παλιά και νέα Ολλανδία.
Στη συνέχεια και τέταρτη μέρα του ταξιδιού έγιναν επισκέψεις στα ψαροχώρια Μάρκεν και Βόλενταμ, που οι κάτοικοι τους εξακολουθούν μέχρι σήμερα να ντύνονται με τον παραδοσιακό τρόπο των προγόνων τους.
Αντιπροσωπεία Συνεργατών, συνοδευόμενη από τους κ. κ. Κ. Τσιτσία και Χ. Μασκαντούρη, επισκέφθηκε τα κεντρικά γραφεία της INTERPOLIS (εταιρία μέλος του AGRI). Η επίσκεψη αυτή αποτέλεσε μια αξιόλογη εμπειρία, αφού οι επιτυχόντες είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν απόψεις και προβληματισμούς με στελέχη μιας από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες της Ολλανδίας.
Την τελευταία ημέρα της παραμονής στο Άμστερνταμ, σε αίθουσα του ξενοδοχείου Renaissance, πραγματοποιήθηκε συνάντηση με παρουσία όλων των επιτυχόντων στο εκπαιδευτικό ταξίδι. Ο Διευθύνων Σύμβουλος, κ. Λυσιμάχου Τριαντάφυλλος, μιλώντας στους παριστάμενους, καθόρισε τους στόχους και τις προτεραιότητες για το τελευταίο πεντάμηνο '97, ευχήθηκε στους "πρώτους" και νέες επιτυχίες, ενώ στο τέλος της ιδιαίτερης πράγματι αυτής συνάντησης τούς βράβευσε για τις επιτυχίες τους το 1996.

ΕΙΠΕ...



Αθανάσιος Πούλιος, Ασφαλιστικός Σύμβουλος INTERNATIONAL LIFE

Γεννημένος στα Τρίκαλα, συνεργάζεται με την INTERNATIONAL LIFE από το 1978, όπου ήταν εντεταγμένος στις Διοικητικές Υπηρεσίες και στο Λογιστήριο. Το 1981 εντάσσεται στο Δίκτυο Πωλήσεων, στο Agency του κ. Μελίστα.
Στα 16 χρόνια της σταδιοδρομίας του έχει συμμετάσχει σε όλα τα ταξίδια της εταιρίας του και διακρίθηκε για το ήθος και την παραγωγή του.
"Διάλεξα το επάγγελμα του Ασφαλιστικού Συμβούλου πριν 15 έτη, διότι πίστευα ότι είναι μία δουλειά με μέλλον, η οποία θα μου άνοιγε ορίζοντες για δημόσιες σχέσεις και θα βοηθούσε στην ανάπτυξη των οικονομικών μου. Κάποια άλλη δουλειά δεν θα μπορούσε να μου τα δώσει αυτά. Η επιλογή μου στο ασφαλιστικό χώρο εκπλήρωσε τις προσδοκίες μου σε μεγάλο βαθμό.
Η μεθοδικότητα και ο προγραμματισμός στη δουλειά αυτή είναι η συνταγή μου. Εργάστηκα σκληρά και είχα σε καθημερινή βάση επαφές με πολλούς υποψήφιους πελάτες.
Ο νέος Ασφαλιστής πρέπει:
α) Να πιστέψει στον Ασφαλιστικό θεσμό και στη δουλειά που επέλεξε.
β) Να προγραμματίζει τις ώρες εργασίας και να συναντά καθημερινά πολλούς υποψήφιους πελάτες.
γ) Να ενημερώνει τους πελάτες πάντα για κάθε τι νέο στον χώρο μας και να είναι άνθρωπος που να εμπνέει εμπιστοσύνη, διότι έτσι μόνο θα φθάσει πολύ ψηλά".

Πηγή: Περιοδικό "Πρωταθλητής", έκδοση ομίλου INTERNATIONAL LIFE.

Είμαι Manager και θέλω να βελτιωθώ

Όσοι είστε Managers και θέλετε να βελτιώσετε τις σχέσεις σας με τους άλλους, καλό είναι να έχετε κάποιο σχέδιο, κάποιο εκπαιδευτικό στόχο που να περιγράφει το συγκεκριμένο πρόβλημα που θέλετε να βελτιώσετε ή να λύσετε και να έχει και τις ενέργειες που πρέπει να κάνετε. Ένας οδηγός για να βελτιώσετε κάτι είναι ο εξής και μπορεί να περιγραφεί σε μια σελίδα απλού χαρτιού:

- **Γράψτε το συγκεκριμένο πρόβλημα.**
- **Γράψτε πώς αντιδράτε.**
- **Γράψτε την πρόοδό σας σε σχέση με το παρελθόν.**
- **Γράψτε τι μάθατε.**
- **Γράψτε τι σκοπεύετε να κάνετε από αύριο...**

ΤΟ AIG ΣΤΙΣ ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ

Ανάμεσα στις 20 κορυφαίες εταιρίες του κόσμου, από όλους τους κλάδους επιχειρηματικής δραστηριότητας, συγκαταλέγεται το American International Group, Inc. (AIG), μητρική εταιρία της ALICO.

Η σχετική ετήσια μελέτη δημοσιεύθηκε πρόσφατα στην έγκυρη οικονομική έκδοση Forbes και περιλαμβάνει τις 50 κορυφαίες εταιρίες σε παγκόσμιο επίπεδο ('The World Super Fifty").

Οι παράμετροι με βάση τις οποίες εξετάζονται οι εταιρίες είναι τα Έσοδα, τα Καθαρά Κέρδη, η Αξία Αγοράς και το Ενεργητικό. Κατά το προηγούμενο έτος το AIG είχε Έσοδα 28,2 δισεκατομμυρίων δολαρίων και Καθαρά Κέρδη ύψους 2,9 δισεκατομμυρίων δολαρίων.

Ακόμη, η Αξία Αγοράς ανερχόταν σε 63,5 δισ. δολάρια, ενώ το Σύνολο Ενεργητικού σε 148,4 δισ. δολάρια.

Α/Α	ΕΤΑΙΡΙΑ	ΕΣΟΔΑ	ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	ΚΑΘ. ΚΕΡΔΗ	ΑΞΙΑ ΑΓΟΡΑΣ
1	Royal Dutch/Shell Group	128,186	8,888	124,373	169,123
2	General Electric	79,179	7,280	272,402	198,578
3	Exxon	116,728	7,510	95,257	147,141
4	IBM	75,947	5,429	81,132	87,881
5	Toyota Motor	108,702	3,426	102,417	108,899
6	Ford Motor	146,991	4,446	262,867	44,550
7	General Motors	164,069	4,963	222,142	49,057
8	British Petroleum	69,858	3,986	55,307	67,295
9	Bank of Tokyo-Mitsubishi	46,451	362	647,781	81,071
10	Wal-Mart Stores	104,859	3,056	39,604	68,336
11	AT&T	52,184	5,770	55,026	59,663
12	Citicorp	32,605	3,788	281,018	52,980
13	Mobil	71,129	2,964	46,408	55,083
14	El du Pont de Nemours	38,349	3,636	37,987	61,216
15	Fannie Mae	25,054	2,754	351,041	46,433
16	Procter & Gamble	35,212	3,237	28,120	93,681
17	Nippon Tel. & Tel.	78,321	1,330	115,865	151,895
18	Philip Morris Cos	54,553	6,303	54,871	35,309
19	HSBC Group	28,863	4,860	401,666	27,078
20	AIG	28,205	2,897	148,431	63,512
21	Unilever	52,076	2,500	30,993	52,687
22	Nestle	48,939	2,752	37,906	49,059
23	Allianz Worldwide	55,397	1,096	200,362	48,616
24	Lloyds TSB Group	20,375	2,460	250,228	53,938
25	Chase Manhattan	27,421	2,461	336,099	40,712
26	Hewlett-Packard	39,427	2,708	27,156	52,196
27	Chevron	37,580	2,607	34,854	45,728
28	Deutsche Bank Group	41,033	1,418	569,906	27,762
29	ENI	37,384	2,885	58,856	40,095
30	Ind. Bank of Japan	38,694	(659)	361,372	30,576
31	Barclays	19,694	2,560	315,830	29,435
32	ING Group	35,942	1,970	277,528	34,745
33	Daimler-Benz Group	70,707	1,835	72,331	39,672
34	Deutsche Telekom	41,916	1,168	112,121	60,946
35	Amoco	32,150	2,834	32,100	44,444
36	Sanwa Bank	27,973	230	427,438	37,180
37	Novartis Group	29,314	1,864	43,098	93,501
38	Intel	20,847	5,157	23,735	124,382
39	NationsBank	17,509	2,375	185,794	33,579
40	Siemens Group	63,716	1,877	57,310	31,749
41	Chrysler	61,397	3,720	56,184	22,124
42	ABN-Amro Holding	27,656	1,959	341,396	25,398
43	Travelers Group	21,345	2,331	151,067	35,269
44	Honda Motor	46,994	1,964	33,787	28,657
45	British Telecom	23,695	3,295	40,834	46,185
46	Johnson & Johnson	21,620	2,887	20,010	79,949
47	Fuji Bank	24,071	968	432,738	37,379
48	Merck	19,829	3,881	24,293	107,933
49	Texaco	44,561	2,018	26,963	28,341
50	Matsushita Electric Ind.	68,148	1,224	70,100	39,761

Πηγή: FORBES 28/7/97.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΗΡΩΙΚΗ ΔΙΑΣΩΣΗ ΠΡΟΣΚΥΝΗΤΗ ΤΟΥ ΑΓΙΟΥ ΟΡΟΥΣ ΑΠΟ ΤΟ ΕΛΙΚΟΠΤΕΡΟ ΤΗΣ "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ"

"Στην Παναγιά και στα χέρια σας": Αυτή ήταν η χαρακτηριστική δήλωσή των ιερομονάχων του Αγίου Όρους για την τύχη του 36χρονου προσκυνητή - ορειβάτη Βασίλη Τακαβίτη, από τα Νέα Μουδανιά Χαλκιδικής, ο οποίος υπέστη κάταγμα στην κνήμη, στη διάρκεια κατάβασής του από απόκρημνη πλαγιά της περιοχής, σε υψόμετρο 1.500 μέτρων, όταν αντίκρυσαν το ελικόπτερο του Ομίλου "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" να καταφθάνει για τη διάσωσή του.

Μετά από κλήση του ιερομόναχου Ονούφριου το πρωί της Τρίτης, 19 Αυγούστου 1997, αψηφώντας τις δυσμενέστατες καιρικές συνθήκες (ισχυρούς ανέμους και πυκνά σύνεφα), ξεπερνώντας ακόμη και αυτό το εμπόδιο της έλλειψης επίπεδου χώρου προσγείωσης, χάρη στις ικανότητες του Κυβερνήτη κ. Αχιλλέα Τυρεκίδη και την επιμονή και συμπαράσταση του Προέδρου, κ. Μελά Γιαννιώτη, που επέβαινε επίσης στο ελικόπτερο, το υπερσύγχρονο ιδιόκτητο αερομεταφορικό μέσο κατόρθωσε, τελικά, να παραλάβει τον κ. Τακαβίτη, ο οποίος μέχρι εκείνη τη στιγμή τύγχανε των φροντίδων και της παροχής πρώτων βοηθειών από τους Ιερομονάχους, που έσπευσαν να τον προστατεύσουν από τυχόν επιπλοκές, αλλά και από τη χαμηλή θερμοκρασία που επικρατούσε στην περιοχή.

Ο κ. Τακαβίτης τοποθετήθηκε, στη συνέχεια, στο φορείο του ελικοπτέρου - με τη βοήθεια των δύο επιβαινόντων στο ελικόπτερο - για να πραγματοποιηθεί η εναέρια μεταφορά του στο γήπεδο του Πολύγυρου, όπου, μετά από συντονισμένες ενέργειες των ανθρώπων της "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ", τον περίμενε ασθενοφόρο του Ε.Κ.Α.Β., για να τον μεταφέρει, κατόπιν προσωπικής του επιθυμίας, στο Νομαρχιακό Νοσοκομείο Χαλκιδικής. Τον συνοδεύουν οι ευχές όλου του Προσωπικού της "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" για γρήγορη και καλή ανάρρωση, τις δε επιχειρήσεις του Ομίλου θα συνοδεύουν πάντα οι ευχές και οι ευλογίες της Ιεράς Μοναστικής Κοινότητας του Αγίου Όρους, για το κοινωνικό έργο που προσφέρουν.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΕΛΙΚΟΔΡΟΜΙΑ ΣΤΟ ΑΓΙΟ ΟΡΟΣ

Ευχαριστήρια επιστολή προς τον Πρόεδρο του Ομίλου "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ", κ. Μελά Γιαννιώτη, απηύθυνε η Ιερή Κοινότητα του Αγίου Όρους, για την ηρωική (λόγω των καιρικών συνθηκών, όσο και της παντελούς έλλειψης χώρου προσγείωσης) διάσωση τραυματία προσκυνητή, την 19.08.97 και τη μεταφορά του στο Νοσοκομείο Πολυγύρου, από το ελικόπτερο του Ομίλου.

Η κοινωνική, όμως, προσφορά του Ομίλου "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" δεν σταμάτησε εκεί: Με σειρά εγγράφων του, τόσο προς τις αρμόδιες Αρχές της Ελληνικής Πολιτείας, όσο και προς την Ιερή Κοινότητα, ο Πρόεδρος του Ομίλου επιδιώκει την, με κάθε τρόπο, δημιουργία έστω και πρόχειρων ελικοδρομίων (επίπεδων χώρων, επαρκών διαστάσεων), κοντά σε κάθε απομακρυσμένη Μονή ή Σκήτη του Αγίου Όρους, ώστε να είναι δυνατή η ασφαλής προσγείωση ελικοπτέρων, σε περιπτώσεις έκτακτων αναγκών.

Αξιότιμον
Κύριον Μελάν Γιαννιώτην,
Πρόεδρον "Ιντερσαλόνικα"
Ν. Κουντουριώτου 19
546 25 Θεσσαλονίκη

Αξιότιμε κ. Πρόεδρε,

Δια του παρόντος ιεροκοινοσφαγίστου ημών γράμματος εν συνεχεία της υπ' αριθ. 95/19.8.97 υμετέρας επιστολής εκφράζομεν τας θερμοτάτας ημών ευχαριστίας δια την επιδεικνυομένην υμετέραν μέριμναν δια τον Ιερόν ημών Τόπον και ειδικώτερον δια την προσφάτως λαβούσαν χώραν επικίνδυνον αποστολήν και μεταφοράν δι' ελικοπτέρου της καθ' Υμάς Εταιρίας τραυματίου προσκυνητού εξ αποκρήμνου υπωρείας του όρους Άθωνος εις το Νοσοκομείον Πολυγύρου, κατόπιν υπερανθρώπων προσπαθειών και με κίνδυνον ζωής του τε πιλότου κ. Αχιλλέως Τυρεκίδη και Υμών προσωπικώς, συνοδεύοντος τούτον, όπερ απέβη σωτήριον δια μίαν ανθρωπίνην ζωήν.

Συναφώς γνωρίζομεν Υμίν ότι, σχετικώς με τας υποβληθείσας υμετέρας προτάσεις δια την κατάλληλον διαμόρφωσιν περιοχής επαρκών διαστάσεων πλησίον κάθε Μονής και απομακρυσμένης Σκήτεως προς ασφαλή προσγείωσιν ελικοπτέρου εις εκτάκτους ανάγκας, έχομεν προβή εις ενημέρωσιν των Ι. Μονών και προσδοκώμεν την θετικήν ανταπόκρισιν αυτών.

Ευχαριστούντες και αύθις δια την πλήρη αυτοθυσίας γενομένην σωστικήν μεταφοράν, ευχόμεθα πάσαν από Θεού ενίσχυσιν τη πρεσβεία της Εφόρου και Ιατρού του Αγίου Όρους Υπεραγίας Θεοτόκου προς επιτυχή και επ' ωφελεία του Ιερού ημών Τόπου και γενικώτερον της ημετέρας Πατρίδος πραγμάτωσιν των φιλανθρώπων προσπαθειών σας και διατελούμεν μετ' εξαιρέτου τιμής,

Άπαντες οι εν τη κοινή Συνάξει Αντιπρόσωποι και Προϊστάμενοι των είκοσιν Ιερών Μονών του Αγίου Όρους Άθω.

Ο τύπος του Ivy Lee

Ο πρόεδρος της αμερικανικής εταιρίας χάλυβος κάποτε πλήρωσε 25.000 δολάρια σε κάποιον με το όνομα Ivy Lee, ο οποίος του έδωσε την ακόλουθη ιδέα: Μια φορά την ημέρα, στο τέλος της ημέρας, γράψτε τα έξι πιο σημαντικά πράγματα που έχετε να κάνετε την επόμενη ημέρα. Δώστε σε κάθε υποχρέωσή σας ένα βαθμό προτεραιότητας. Αναλάβετε την κάθε υποχρέωση με τη σειρά της και μείνετε εκεί μέχρι να την ολοκληρώσετε. Κατόπιν ξοδέψτε τα τελευταία πέντε λεπτά της ημέρας για να καταγράψετε τα έξι πιο σημαντικά πράγματα της επόμενης ημέρας.

Πολλοί ίσως πουν: "Δεν μπορώ να το κάνω αυτό. Έχω 20 πράγματα να κάνω αύριο".

Αλλά αν μπορείτε να κάνετε ένα πράγμα και να το κάνετε σωστά, είναι καλύτερο από το να ξεκινάτε 20 πράγματα και να μην τελειώνετε κανένα.

Αν έχεις το λύκο μπροστά σου, μην ψάχνεις τον ντορό (τα ίχνη του)!



Από τον τρόπο που ο Δ/ντής κάνει εκπαίδευση, μαθαίνεις και τι αποτελέσματα φέρνει ή θα φέρει. Μερικά ερωτήματα που βοηθούν την Δ/νση Πωλήσεων και τους Διευθυντές:

1. Ακολουθεί ο διευθυντής μια σταθερή μέθοδο εκπαίδευσης; Ποια βοηθήματα χρησιμοποιούνται; Ποιος κάνει την εκπαίδευση;
2. Πόσο σύντομα βγαίνει ο ασφαλιστής στην αγορά; Ποιο είναι το πρώτο σχέδιο πώλησης που διδάσκεται;
3. Ποιες μέθοδοι εξεύρεσης πελατών διδάσκονται;
4. Πόσο αποτελεσματική είναι η ανάλυση αγοράς που κάνει ο διευθυντής, καθώς και η βοήθεια που προσφέρει στους ασφαλιστές, για ανάπτυξη και αναβάθμιση των αγορών τους;
5. Καταλαβαίνει και ξέρει ο διευθυντής να κάνει μελέτες διατηρησιμότητας;
6. Χρησιμοποιεί αποτελεσματικά ο διευθυντής τους οδηγούς συνέντευξης, όταν συζητάει με τους παλιούς ασφαλιστές;
7. Κάνει σωστή παρακίνηση ο διευθυντής; Εμπνέει εμπιστοσύνη; Δίνει καλό παράδειγμα;
8. Πόσο συχνά και τι είδους συναντήσεις γίνονται για τις πωλήσεις; Χειρίζεται καλά τις συναντήσεις πωλήσεων ο διευθυντής; Χρησιμοποιεί ασφαλιστές στο πρόγραμμα; Ποιον χρησιμοποίησε πρόσφατα; Ποια θέματα συζητήθηκαν;
9. Εκδίδεται ενημερωτικό φυλλάδιο του υποκαταστήματος; Ποιος το συντάσσει; Διέπεται από θετικό πνεύμα;

Η INTERLIFE ΚΑΙ ΣΤΙΣ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

Σ' έναν από τους νεότερους - στην Ελλάδα - κλάδους ασφαλίσεων εισέρχεται η εταιρία γενικών ασφαλειών INTERLIFE ΑΑΕΓΑ.

Πρόκειται για τις Τεχνικές Ασφαλίσεις, κλάδο ιδιαίτερα δύσκολο αλλά και ανταγωνιστικό διεθνώς, δεδομένου ότι αφορά κάθε είδους Δημόσια έργα (οδοποιία, σήραγγες, γέφυρες, τούνελ, κ.τ.λ.), Κατασκευές και Τεχνικά έργα (ιδιωτικά / δημόσια), Οικοδομές κατοικιών ή γραφείων κ.ά.

Οι Τεχνικές ασφαλίσεις απαιτούν ειδικές γνώσεις τόσο για την κατάρτιση του ασφαλιστηρίου όσο και για τον προσδιορισμό του ύψους του ασφαλίστρου.

Τα ασφάλιστρα αυτά είναι κατά παντός κινδύνου (δηλαδή καλύπτονται όλοι οι πιθανοί κίνδυνοι που ελοχεύουν κατά την κατασκευή ενός έργου) και αφορούν κυρίως τις παρακάτω περιπτώσεις:

- Ηλεκτρονικού εξοπλισμού.
- Έργων Πολιτικού Μηχανικού.
- Ανεγέρσεως και Συναρμολογήσεως.
- Εγκαταστάσεων και Μηχανημάτων Εργολάβων.
- Μηχανημάτων ή Μηχανικών Βλαβών.
- Αποπερατωμένων Έργων Πολιτικού Μηχανικού.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η INTERLIFE είναι μια από τις λίγες ασφαλιστικές εταιρίες που αναλαμβάνει Τεχνικές Ασφαλίσεις σε ευρωπαϊκά πρότυπα, διαθέτοντας εξειδικευμένα στελέχη που έχουν εκπαιδευτεί στον τομέα αυτόν από τους αντασφαλιστές της, που είναι η UNION RE, θυγατρική της SWISS RE, δεύτερη σε παγκόσμιο επίπεδο σε κεφάλαια και αποθεματικά.



Συνάντηση με τους ασφαλιστικούς πράκτορες (ιδιώτες και συνεταιρισμούς), τους διευθυντές γραφείων Ζωής της Βόρειας Ελλάδας και το διοικητικό προσωπικό της συμπρωτεύουσας είχαν στη Θεσσαλονίκη ο Διοικητής της ΑΤΕ και Πρόεδρος των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ και ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ κ. Χρήστος Παπαθανασίου και ο Δ/νων Σύμβουλος των δύο εταιριών κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, το Σάββατο 6 Σεπτεμβρίου, στο περιθώριο της 62ης ΔΕΘ.

Συζήτησαν για την κοινή πορεία των δύο εταιριών και τον καθοριστικό ρόλο των στελεχών πωλήσεων στην ανάπτυξη τους. Ο κ. Παπαθανασίου επιβεβαίωσε για άλλη μια φορά την επιλογή του μετόχου για κοινό management των δύο εταιριών μέχρι την είσοδό τους στο χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών και τη συνένωσή τους στη συνέχεια.

Ιδιαίτερη έμφαση έδωσε στην απόφαση του μετόχου να αξιοποιηθούν τα δίκτυα των δύο εταιριών για την πώληση των τραπεζικών καθώς και των άλλων προϊόντων του Ομίλου, όπως το leasing, τα αμοιβαία κεφάλαια, οι κάρτες, τα στεγαστικά και καταναλωτικά δάνεια κ.λπ., θέμα στο οποίο αναφέρθηκε και ο Υποδιοικητής της ΑΤΕ κ. Δ. Σαντιξής.

Ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Τρ. Λυσιμάχου, απευθυνόμενος στους συνεργάτες των δύο εταιριών επεσήμανε, μεταξύ άλλων, τα εξής:

- Οι δύο εταιρίες είναι καθαρά εμπορικές και γι' αυτό βασική υποχρέωση όλων των υπαλλήλων είναι να υποστηρίζουν τις πωλήσεις.
- Το δυναμικό των δύο εταιριών διαθέτει πολύτιμη και αναγνωρισμένη εμπειρία.
- Το πελατολόγιο του Ομίλου είναι το θησαυροφυλάκιο των δύο εταιριών και επιβάλλεται να αξιοποιηθεί πλήρως.

Ο κ. Λυσιμάχου, κατά τη διάρκεια της συνάντησης, παρουσίασε στους συνεργάτες των δύο εταιριών και το νέο Σύμβουλο της Διοίκησης για τη Βόρεια Ελλάδα, τον κ. Λάκη Λασκαρίδη, ο οποίος στο παρελθόν είχε και πάλι συνεργαστεί με άλλη ιδιότητα με την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.

Η ΑΓΡΓΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ και η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ είχαν την ευκαιρία να παρουσιάσουν στους επισκέπτες της 62ης Διεθνούς Έκθεσης τα νέα ασφαλιστικά προγράμματά τους, όπως το ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ, συμμετέχοντας σε κοινό περίπτερο με τις άλλες εταιρίες του Ομίλου.

Τι κάνετε όταν κάποιοι λένε "Δεν υπάρχουν χρήματα";



Θα ήταν σωστό να παραδεχτούμε από την αρχή ότι υπάρχουν μερικές αντιρρήσεις, οι οποίες απλά δεν έχουν απάντηση. Παρά τις καλύτερες προσπάθειες ενός ασφαλιστή να προσδιορίσει τους υποψήφιους, θα υπάρξουν περιπτώσεις όπου οι υποψήφιοι που δεν μπορούν να πληρώσουν δεν έχουν διαγραφεί. Σε αυτές τις περιπτώσεις, η αντίρρηση "δεν υπάρχουν χρήματα" είναι έγκυρος λόγος για να μην αγοράσει και δεν υπάρχει τίποτε που μπορεί να κάνει ο ασφαλιστής. Πολλοί όμως υποψήφιοι χρησιμοποιούν τη δικαιολογία "δεν υπάρχουν χρήματα" για να αποθαρρύνουν τον ασφαλιστή, και σ' αυτές τις περιπτώσεις οι ακόλουθες απαντήσεις μπορούν να είναι χρήσιμες:

- (όνομα υποψήφιου), αυτός είναι ο τρόπος που μιλάμε για είδη πολυτελείας "δεν μπορώ να σηκώσω το οικονομικό βάρος". Αλλά εδώ μιλάμε για είδη πρώτης ανάγκης - τροφή, στέγη, μόρφωση και εισόδημα.
- (όνομα υποψήφιου), αν ξυπνήσετε αύριο το πρωί με φοβερό πονόδοντο, δεν θα χάνατε πολύ χρόνο για να πάτε στον οδοντογιατρό, έτσι δεν είναι; Και αν ο οδοντογιατρός σάς έλεγε ότι η μόνη θεραπεία είναι κάποια αρκετά ακριβή, δεν θα λέγατε στον οδοντογιατρό ότι δεν μπορείτε να σηκώσετε το οικονομικό βάρος, έτσι δεν είναι;
- (όνομα υποψήφιου), αν είχα τη δυνατότητα να προφητεύω, αν μπορούσα να σας πω ότι δεν θα γυρίσετε στο σπίτι σας την επόμενη Τρίτη και ότι δεν θα ξαναγυρίσετε ποτέ στο σπίτι σας, θα βρίσκατε τα χρήματα; (όνομα υποψήφιου), το θέμα είναι τόσο ζωτικής σημασίας, που δεν μπορείτε να ριψοκινδυνεύετε. Μπορείτε να ριψοκινδυνεύετε με την οικογένειά σας; Τι θα χρησιμοποιούν για χρήματα;
- Αν ο μισθός σας μειωνόταν κατά ... δραχμές την εβδομάδα, σύντομα θα προσαρμόζατε ανάλογα τα έξοδά σας. Μπορείτε να κάνετε το ίδιο βάζοντας αυτό το ποσό σε αυτό το πρόγραμμα. Η θυσία θα είναι προσωρινή - τα οφέλη μόνιμα.

2ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ FORUM

6-7 ΑΠΡΙΛΙΟΥ 1998

ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ ΥΠΟΒΟΛΗΣ ΕΙΣΗΓΗΣΕΩΝ

(CALL FOR PAPERS)

Συνδιοργάνωση του Ελληνικού Ινστιτούτου Μάρκετινγκ της ΕΕΔΕ και της LIMRA

Πρόεδρος Συνεδρίου: Μιχάλης Μαυροβουνιώτης

Το ΕΙΜ και η LIMRA βρίσκονται στην ευχάριστη θέση να προκηρύξουν την "ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ ΥΠΟΒΟΛΗΣ ΕΙΣΗΓΗΣΕΩΝ" για το 2ο Ασφαλιστικό FORUM.

Το Συνέδριο αυτό θα ασχοληθεί με τις πιο πρόσφατες εξελίξεις στη θεωρία και πρακτική του ασφαλιστικού marketing στα θέματα:

- Ποιότητα ασφαλιστικών υπηρεσιών (σε επίπεδο κεντρικό ή υποκαταστήματος ή πωλητή).
- Εξυπηρέτηση πελατών.
- Τεχνικών πωλήσεων.
- Διαφήμισης και προβολής ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσίες.
- Εκπαίδευσης (πωλητών - υπαλλήλων).
- Οργάνωση και λειτουργία γραφείων πωλήσεων.
- Διαχείριση χρόνου ασφαλιστών.
- Computers και ασφάλειες.

Αυτά τα θέματα θα καλυφθούν και σε αυτά πρέπει να απευθύνονται τα προτεινόμενα papers. Θα προτιμηθούν όσα παρουσιάζουν μια πιο συστηματική, αναλυτική προσέγγιση και όσα υποστηρίζονται από ερευνητικά δεδομένα ή εμπειρικά παραδείγματα. Καλό θα ήταν να αναφέρονται και έρευνες ή πραγματικές περιπτώσεις - παραδείγματα (case studies).

Οι συμμετέχοντες του συνεδρίου αναμένεται να προέρχονται 90% από τον ασφαλιστικό κλάδο με αναλογία 50% στελέχη διοικητικών υπηρεσιών και 50% στελέχη πωλήσεων.

Η παρουσίαση της οποίας περίληψη θα αποτελεί το paper, δεν πρέπει να υπερβαίνει τα 20 λεπτά.

Το συνέδριο θα ξεκινήσει με μια υποδοχή την Τρίτη το απόγευμα.

Οι συνεδρίες θα πραγματοποιηθούν το απόγευμα της 6ης Απριλίου και το πρωί και απόγευμα της 7ης Απριλίου.

Θα δοθεί επίσημο δείπνο το βράδυ της 6ης Απριλίου.

Η συμμετοχή για τους Ομιλητές είναι δωρεάν και περιλαμβάνει την υποδοχή, το υλικό συνεδρίου, 1 γεύμα, 1 δείπνο και 2 coffee break.

Οι συνόψεις των εισηγήσεων θα πρέπει να αποσταλούν το αργότερο έως την 1η Οκτωβρίου 1997 στον Μ. Μαυροβουνιώτη, στη διεύθυνση που ακολουθεί.

Μια ειδική επιτροπή θα επιλέξει τις πλέον κατάλληλες εισηγήσεις και οι εισηγητές θα ειδοποιηθούν έως την 1η Νοεμβρίου.

Κάθε υποβαλλόμενη σύνοψη θα πρέπει να προσδιορίζει τον βασικό εισηγητή, ο οποίος και θα παρουσιάσει την εισήγηση στο Συνέδριο.

Παρακαλούμε για την υποβολή εισηγήσεων, οι οποίες δεν θα έχουν δημοσιευτεί μέχρι την ημέρα του Συνεδρίου.

Για την υποβολή της σύνοψης της εισήγησης ή για περισσότερες πληροφορίες, παρακαλώ επικοινωνήστε με:

Μ. Μαυροβουνιώτη, Πρόεδρο Ελληνικού Ινστιτούτου Marketing • Λ. Ιωνίας 200, τηλ.: 21.12.000, fax: 21.12.020, e-mail: mavrov@ath.forthnet.gr.

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



ΑΡΧΑΙΟ ΘΕΑΤΡΟ ΟΙΝΙΑΔΩΝ ΑΚΑΡΝΑΝΙΑΣ

Ευριπίδης, ο πρώτος Ευρωπαίος πολίτης

ΤΟΥ ΓΕΡΑΣΙΜΟΥ ΚΑΖΑΝΑ

Κάθε χρόνο αναβαπτιζόμαστε στον αιώνιο αττικό λόγο της Τραγωδίας ή της Κωμωδίας πάνω σ' ένα λιτό και απέριττο τοπίο, στο αρχαίο θέατρο Οινιάδων Ακαρνανίας. Μόνο βελανιδιές, αγριλιές και λίγες ασφάκες συνθέτουν το υποβλητικό τοπίο απ' όπου ακούγεται ο αρχαίος διαχρονικός λόγος κάτω από ένα ολόγιομο αυγουστιάτικο φεγγάρι, ενώ κάτω απλώνεται ο αρδευόμενος καταπράσινος κάμπος σ' ολόκληρο το Δέλτα του Αχελώου, με τους πίδακες νερού ενός απέραντου συντριβανιού.

Το Αντι-Θέατρο του Σπύρου Ευαγγελάτου παρουσίασε (16.8.1997) την τραγωδία του Ευριπίδη "Ιφιγένεια εν Ταύροις". Και με την τραγωδία αυτή ο Ευριπίδης επιβεβαιώνει την πεποίθησή μας, ότι υπήρξε ο τραγικός ποιητής του Πελοποννησιακού Πολέμου, και όχι μόνο, όπως ο Αριστοφάνης ο κωμικός του και ο Θουκυδίδης ο ιστορικός του. Ο Θουκυδίδης, ο μεγαλύτερος ιστορικός της ανθρωπότητας, δεν περιορίστηκε στην απλή περιγραφή των γεγονότων, αλλά ανέλυσε τη Φιλοσοφία της Ιστορίας και ανέπτυξε την πολιτική και κοινωνιολογική σημασία των ιστορικών γεγονότων. Η ιστορία του αποτελεί το ευαγγέλιο της εξωτερικής πολιτικής των Λαών. Και συνεπώς η Ιστορία του Θουκυδίδη αποτελεί μέρος της Πολιτικής Επιστήμης και της Φιλοσοφίας της Ιστορίας.

Ο ιστορικός Θουκυδίδης, όπως κάθε ιστορικός, καταγράφει και αναλύει εκ των υστέρων τα γεγονότα. Ενώ ο τραγικός ποιητής Ευριπίδης, δημοκρατικός, προσπαθεί θετικά να επηρεάσει εκ των προτέρων τα γεγονότα, όπως εκ των προτέρων και ο σατυρικός ποιητής Αριστοφάνης, συντηρητικός, προσπαθεί αρνητικά, σείοντας συθέμελα τους θεσμούς της αθηναϊκής δημοκρατίας.

Έτσι ο δημοκρατικός Ευριπίδης βρίσκεται μπροστά σε φοβερό δίλημμα, όταν διαφωνεί ριζικά με τη Σικελική εκστρατεία, που αποφάσισαν οι δημοκρατικοί, με κίνδυνο να χαρακτηρισθεί αποστάτης και προδότης της δημοκρατικής παράταξης. Και ακόμη να βρεθεί αντιμέτωπος των χρησμολόγων και μάντεων, που είχαν τεράστιο θεολογικό και δημόσιο κύρος και ενίσχυσαν με τις προφητείες τους την εκστρατεία. Και να βρεθεί στο στόχαστρο, κατηγορούμενος "επί ασεβεία", συρόμενος στις φυλακές, όπως συνέβη με το δάσκαλό του Αναξαγόρα.

Ο τραγικός ποιητής Ευριπίδης διέβλεπε τα τραγικά αποτελέσματα της Σικελικής εκστρατείας. Διέβλεπε το μάταιο της συνέχισης της εκστρατείας, αλλά και την εμπλοκή των Λακεδαιμονίων, με άμεση συνέπεια τη διάλυση της πεντηκονταετούς συνθήκης ειρήνης και την εξασθένιση των Αθηναίων στον ελλαδικό χώρο.

Βρήκε, ότι ο αλληγορικός μύθος της "Ιφιγένειας εν Ταύροις" ήταν ο πλέον κατάλληλος να διατυπώσει από σκηνής κατά δραματικό τρόπο τις απόψεις του και να νουθετήσει τους Αθηναίους, όπου η νοσταλγία της επιστροφής στην Πατρίδα διατρέχει ολόκληρο κείμενο.

Και το πρώτο που επιχείρησε ήταν να κάμει σαφή διάκριση της Ευρώπης και της Ασίας και ότι η Ελλάδα ανήκει στην Ευρώπη. Με αυτό τον τρόπο αναδεικνύεται ο Ευριπίδης, ως ο πρώτος Ευρωπαίος πολίτης.

"Αφήνοντας, θα θρηνήσει ο χορός των Ελληνίδων, τους πύργους και τα τείχη της Ελλάδας των ωραίων ίππων και της Ευρώπης των χόρτων και των ωραίων δένδρων, τις έδρες των πατρικών οικιών" ("Ελλάδος ευίππου πύργους και τείχη χόρτων τ' ευδένδρων εξαλλάξας' Ευρώπαν, πατρώων οίκων έδρες", Ευριπίδη, Ιφιγένεια εν Ταύροις, 130).

Και σ' άλλο σημείο λέει:

"(η Ιώ) πέρασε στη γη της Ασίας, εγκαταλείποντας την Ευρώπη" ("διεπέρασεν Ασιήτιδα γαίαν Ευρώπας διαμείψασα", 390).

Θεωρεί, ότι είναι ανεπίτρεπτο οι Έλληνες να εκστρατεύουν σε μια ευρωπαϊκή χώρα, όπως είναι η Σικελία, και μάλιστα με τις ευλογίες χρησμολόγων και μάντεων, ως εκπροσώπων του θεού Απόλλωνα. Γιατί, όπως και στη βαρβαρική χώρα των Ταύρων είναι αδιανόητο η θεά Άρτεμις να δέχεται προς τιμή της ανθρωποθυσίες, το ίδιο και ο θεός της μαντικής Απόλλωνας δεν συνηγόρησε στον πόλεμο της Σικελίας.

Με αυτό το δριμύ αλληγορικό "κατηγορώ" κατά των χρησμολόγων και μάντεων κινδύνευε να κατηγορηθεί "επί ασεβεία", και γι' αυτό έφερε στη σκηνή τη θεά Αθηνά, ως υπόδειγμα θεότητας που απολαμβάνει το σεβασμό θεών και ανθρώπων. Και, φυσικά, δεν υπήρξε σκηνική αδυναμία του Ευριπίδη, χάρην οικονομίας του έργου, για να το δέσει "δι' ελέου και φόβου" με τον "από μηχανής θεό".

Ο Ευριπίδης δεν εισακούσθηκε όπως είχε εισακουσθεί με τις "Ικέτιδες" (422 π.Χ.) και υπογράφηκε (420 π.Χ.) η συμφωνία συμμαχίας Αθήνας και Άργους. Κι ο αθηναϊκός στόλος καταστράφηκε ολοσχερώς στη Σικελία, με τις γνωστές μοιραίες συνέπειες για την Αθήνα.

Ο μύθος της "Ιφιγένειας εν Ταύροις" δραματοποιήθηκε αριστουργηματικά από τον Ευριπίδη, έτσι ώστε ο θεατής κάθε εποχής να γίνεται αποδέκτης σύγχρονων και επίκαιρων μηνυμάτων και ν' απολαμβάνει θέαμα υψηλών αισθητικών απαιτήσεων. Σφυρηλάτησε χαρακτήρες και των πρώτων και των δεύτερων ρόλων, όλων των εποχών, με διαφορετικό ήθος και αρχές, που διατρέχουν την κλίμακα των ψυχολογικών μεταπτώσεων. Η υπέροχη Ιφιγένεια π.χ., μπροστά στη συμφορά της οικογενείας της, ομολογεί, ότι δεν νιώθει κανένα οίκτο για τους δεινοπαθούντες. Και ο γενναίος Ορέστης, άλλο παράδειγμα, δειλιάζει μπροστά στους διαγραφόμενους κινδύνους στη χώρα των Ταύρων και δυσπιστεί στο θεό. Αλλά προτιμά τον θάνατο, όταν τέθηκε προ του διλλήματος θανάτου αυτού ή του συντρόφου του Πυλάδη. Κατέγραψε επίσης την εικόνα του ανθρώπου που σεληνιάζεται, μεταφέροντας μέχρι σήμερα τη θρησκευτική αντίληψη των δαιμόνων. Και υπερασπίζεται τη νομική αρχή της ισοψηφίας υπέρ του κατηγορουμένου.

Ο λαμπρός και εκσυγχρονιστής σκηνοθέτης κ. Σπύρος Ευαγγελάτος ατύχησε στη σκηνική παράσταση της "Ιφιγένειας εν Ταύροις". Ο θεατρικός λόγος δεν αρθρώθηκε ορθά για να μεταδώσει τα μηνύματα του ποιητή. Η τραγωδία στο δεύτερο μέρος μεταβλήθηκε σε κωμωδία. Και στο τέλος παρουσιάσθηκαν στη σκηνή εκείνοι που διέφυγαν, πλέοντες προς την πατρίδα: "Γιατί, Ορέστη, ακούς κι αν δεν είσαι παρών τα λόγια της θεάς" ("κλύεις γαρ αυδήν καίπερ ου παρών θεάς" 1447).

Γι' αυτό δεν θα αναφερθούμε στην ερμηνεία των ηθοποιών, για να μην αδικήσουμε κανένα, εφ' όσον είναι δυσδιάκριτα τα όρια ευθύνης σκηνοθέτη και ηθοποιού.

Την παράσταση περιέσωσε η καλή μετάφραση του Κ. Χ. Μύρη, καθώς και η αποσπασματική μουσική του κ. Θ. Μικρούτσικου. Ενώ η χορογραφία υστέρησε και οι σύγχρονες ενδυμασίες απογοήτευσαν. Γιατί δεν έγινε κατανοητό, ότι το έργο δεν γίνεται σύγχρονο με τις ενδυμασίες, αλλά με τα διαχρονικά μηνύματα που εκπέμπει και την αισθητική απόλαυση που παρέχει, παιζόμενο στο χρόνο που γράφτηκε, έτσι ώστε ο θεατής ν' απολαμβάνει το θέαμα, να συμμετέχει στο δράμα και να διδάσκεται. Στην αντίθετη περίπτωση, προσπαθώντας με τις σύγχρονες ενδυμασίες κι άλλες καινοτομίες να βοηθήσομε τον θεατή στην κατανόηση του έργου, τον υποβαθμίζουμε. Στερούμε απ' το θεατή τη μαγεία της παράστασης στην εποχή που αναφέρεται και την πνευματική άσκηση μεταφοράς των δρώμενων στο σύγχρονο κόσμο.

Αλλά, είναι βέβαιο, προχωρούμε, διορθώνοντας τα λάθη. Και απ' την άποψη αυτή ήταν θετική η παράσταση. Προτείνουμε, όπως στο Εθνικό Θέατρο δημιουργηθούν τρία τμήματα: 1) Σκηνοθεσίας, 2) Χορογραφίας και 3) Μουσικής, προκειμένου να προωθηθεί η ερμηνεία παράστασης αρχαίας τραγωδίας και κωμωδίας. Το προηγούμενο της Σαιξπηρικής Δραματουργίας και Όπερας μας καθιστά αισιόδοξους.

ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ ΚΑΖΑΝΑΣ

ΠΡΟΣΚΛΗΣΗ ΣΕ ΕΚΤΑΚΤΗ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ

Το Διοικητικό Συμβούλιο του Πανελλήνιου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων, σύμφωνα με το Νόμο και το Καταστατικό, συγκαλεί την ετήσια ΤΑΚΤΙΚΗ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ.

Αυτή θα πραγματοποιηθεί την 11.11.97 ημέρα Τρίτη και ώρα 18:30 στα γραφεία του Συνδέσμου - Λ. Συγγρού αριθμ. 76, 2ος όροφος.

Αν δεν υπάρξει απαρτία, η ΕΠΑΝΑΛΗΠΤΙΚΗ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ θα πραγματοποιηθεί την 18.11.1997, ημέρα Τρίτη και ώρα 18:30 στο ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ LEDRA MARRIOTT - Λ. Συγγρού αριθμ. 115.

Τα θέματα της ημερήσιας διάταξης είναι:

1. Διοικητικός και Οικονομικός Απολογισμός / Προϋπολογισμός.

2. Έγκριση των απολογισμών και απαλλαγή από κάθε ευθύνη του Δ.Σ.

3. Διάφορα θέματα.

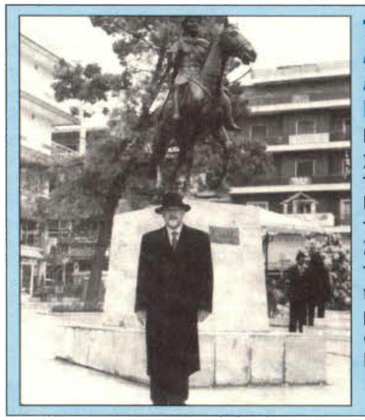
4. ΑΡΧΑΙΡΕΣΙΕΣ.

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ στην Γ.Σ. και δικαίωμα ψήφου σ' αυτήν επιτρέπεται στα ταμιακά τακτοποιημένα μέλη και ειδικότερα σε όσα έχουν εξοφλήσει ΚΑΙ τη συνδρομή του 1997.

Τα μέλη μπορούν να συμμετάσχουν αυτοπρόσωπα και ειδικά για τα μέλη που ασκούν το επάγγελμά τους εκτός του Λεκανοπεδίου Αττικής και με αντιπρόσωπο που θα έχει εξουσιοδότηση, με θεωρημένο το γνήσιο υπογραφής από Αρχή ή Τράπεζα. Κάθε μέλος μπορεί να εκπροσωπήσει μέχρι δύο άλλα μέλη. Οι εξουσιοδοτήσεις πρέπει να έχουν κατατεθεί στα γραφεία του Συνδέσμου με οποιοδήποτε τρόπο (προσωπικά, ταχυδρομείο, FAX κ.λπ.) μέχρι και την 15.11.97 (ώρα 24:00).

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΥΠΟΨΗΦΙΟΤΗΤΟΣ έχουν όσοι αποτελούν μέλη του Συνδέσμου τουλάχιστον ένα χρόνο πριν την ημερομηνία που θα διεξαχθούν οι αρχαιρεσίες. Υποψηφιότητες πρέπει να υποβληθούν τρεις τουλάχιστον μέρες πριν την α' συνέλευση (δηλαδή μέχρι την 8.11.97 στα γραφεία του Συνδέσμου, με οποιοδήποτε τρόπο - προσωπικά, ταχυδρομείο, fax κ.λπ.), το δε πρωτότυπο της απήσεως μπορεί να κατατεθεί στην γραμματεία μέχρι την έναρξη της Γ.Σ.

ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΨΗΦΟΥ έχουν όσοι αποτελούν μέλη του Συνδέσμου τουλάχιστον ένα χρόνο πριν την ημερομηνία που θα διεξαχθούν οι αρχαιρεσίες (18.11.97). Μετά τα πιο πάνω ΠΡΟΣΚΑΛΟΥΜΕ ΤΑ ΜΕΛΗ ΜΑΣ σε ΤΑΚΤΙΚΗ Γ.Σ.



ΤΟ ΑΓΑΛΜΑ ΤΟΥ ΠΥΡΡΟΥ ΔΕΣΠΟΖΕΙ ΤΗΣ ΣΥΓΧΡΟΝΗΣ ΑΡΤΑΣ ΚΑΙ ΖΩΝΤΑΝΕΥΕΙ ΤΗΝ ΕΝΔΟΞΗ ΑΜΒΡΑΚΙΑ

Με την πατριωτική δωρεά του ευπατρίδη επιχειρηματία Κλέωνος Τσέτη, στήθηκε το άγαλμα του Πύρρου, του βασιλιά του Δεσποτάτου της Ηπείρου με πρωτεύουσα την Αμβρακία (έργο του γλύπτη Γ. Τριάντη) στην Πλατεία Κιλκίς της Άρτας, με τη φροντίδα του Δήμου Αρταίων. Ήταν μια προσήκουσα τιμή σ' έναν από τους πρωταγωνιστές της ιστορίας της πατρίδος μας, στα χρόνια της ένδοξης Αμβρακίας. (Η φωτογραφία του αγάλματος και του δωρητή Κλέωνος Τσέτη είναι του Βασίλη Γκανιάτσα.)

Πηγή: Περιοδική έκδοση ΑΡΤΗΝΗ ΕΥΘΥΝΗ.



Τι λέτε όταν ο πελάτης λέει ότι "Δεν υπάρχει ανάγκη";

Η ανάγκη είναι ένας προσδιορισμός του υποψηφίου. Αν ο υποψήφιος δεν έχει πραγματικά ανάγκη, δεν μπορεί να γίνει τίποτα. Ένας καλός ασφαλιστής θα αποφύγει να πουλήσει όταν δεν υπάρχει ανάγκη - κάνοντας αυτό θα δημιουργούσε μόνο δυσαρέσκεια και θα κατέστρεφε τις πιθανότητες μελλοντικών πωλήσεων ή συστάσεων. Σήμερα όμως, πλήθος αναγκών για ασφάλεια ζωής ανακαλύπτονται καθημερινά. Αυτές προέρχονται από τις αλλαγές στη νομοθεσία φορολογίας, αύξηση ακίνητης ιδιοκτησίας, αύξηση του κόστους της ανώτατης παιδείας, αύξηση του επιπέδου ζωής, αύξηση αναμενόμενων εισοδημάτων, μεγαλύτερη χρήση της ασφάλειας ζωής για επαγγελματικούς λόγους, και από το γεγονός ότι όλο και περισσότεροι άνθρωποι εξαρτώνται από τους μισθούς τους παρά από επενδύσεις ή οικογενειακά εισοδήματα. Στην πραγματικότητα, οι ανάγκες για ασφάλεια ζωής είναι τόσο διαδεδομένες, που σχεδόν ο καθένας έχει ανάγκη, αν ο ασφαλιστής είναι αρκετά ικανός να την ανακαλύψει.

Όταν χρησιμοποιείται η αντίρρηση "δεν υπάρχει ανάγκη", σαν δικαιολογία για να αποφευχθεί η συνέντευξη, ή όταν ο υποψήφιος δεν γνωρίζει την ανάγκη, οι ακόλουθες απαντήσεις μπορούν να φανούν χρήσιμες:

- (όνομα υποψήφιου), αυτός είναι ακριβώς ο λόγος για τον οποίο είμαι εδώ. Ο μόνος τίμιος τρόπος, για να αποφασίσετε αν έχετε όση ασφάλεια χρειάζεστε, είναι να την συγκρίνετε με το τι περιμένετε από αυτή μια μέρα. Αν τα αποτελέσματα της ανάλυσής μου δείξουν ότι έχετε την ασφάλεια που χρειάζεστε, τότε ειλικρινά θα σας το πω. Αν όμως βρούμε ότι έχετε κάποια ανάγκη, θα σας ωφελήσει να το γνωρίζετε.
- Είμαι σίγουρος ότι η σύζυγός σας μπορεί να δουλέψει, γιατί είναι ικανή γυναίκα. Τα εισοδήματά της, όμως, μπορούν να αντικαταστήσουν το χρόνο και τη φροντίδα που θα λείψει από τα παιδιά σας;

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

130% ΑΥΞΗΣΗ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ ΚΑΙ ΥΨΗΛΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΑ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΑΣΠΙΣ

Σημαντική αύξηση ενεργητικού πάνω από 130% παρουσιάζουν τα αμοιβαία κεφάλαια ΑΣΠΙΣ από την αρχή του έτους μέχρι το τέλος του πρώτου οκταμήνου του 1997. Η μεγάλη αύξηση των επενδεδυμένων κεφαλαίων, που σήμερα ξεπερνούν τα 67 δισ. δρχ., αντικατοπτρίζει τη συνεχιζόμενη εμπιστοσύνη του επενδυτικού κοινού στην ποιότητα της διαχείρισης της ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ καθώς και το υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης που παρέχει η εταιρία στους χιλιάδες μεριδιούχους της.

Επιπρόσθετα οι αποδόσεις των αμοιβαίων κεφαλαίων της ΑΣΠΙΣ είναι εντυπωσιακές σε όλες τις κατηγορίες επενδύσεων. Για παράδειγμα, το Α/Κ ΑΣΠΙΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ, που παραδοσιακά καταλαμβάνει μία από τις πρώτες θέσεις στην κατηγορία του κάθε χρόνο, έχει επιτύχει την υψηλότερη διαχρονική απόδοση από το 1991, ξεπερνώντας το 255%. Η απόδοσή του από την αρχή του χρόνου έχει ξεπεράσει το 15%, σημειώνοντας εντυπωσιακή πορεία συγκριτικά με τα άλλα αμοιβαία κεφάλαια της κατηγορίας του.

Αντίστοιχα υψηλές αποδόσεις έχει σημειώσει το Α/Κ ΑΣΠΙΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ στην κατηγορία των βραχυπρόθεσμων τοποθετήσεων, προσφέροντας τις πιο ανταγωνιστικές αποδόσεις της κατηγορίας. Με τη συνεχιζόμενη πτωτική πορεία των επιτοκίων και τη φορολόγηση των κρατικών τίτλων, η εταιρία προσδοκά ότι η διαφορά των αποδόσεων υπέρ των δραχμικών αμοιβαίων κεφαλαίων ΑΣΠΙΣ θα διευρυνθεί περαιτέρω.

Αξίζει τέλος να σημειωθεί ότι η θεαματική άνοδος των κεφαλαίων που διαχειρίζεται η ΑΣΠΙΣ οφείλεται επίσης στην ποιοτική αναβάθμιση του συνολικού δικτύου πωλήσεων του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, μετά και την πρόσφατη αναδιοργάνωσή του.

Allianz

Η ALLIANZ χορηγός του 2ου Πανελλήνιου Camp Ποδοσφαίρου των Εκπαιδευτηρίων Γείτονα



Από αριστερά, οι κ.κ. Κ. Κουτσιούρης, Ν. Σαργκάνης, Π. Βέρρας, Φ. Βαγιενάς, Γ. Τζίτζικας, Τ. Λεμονής και Β. Βαλληνδράς.

Την ασφαλιστική κάλυψη των παιδιών, που συμμετείχαν στο Πανελλήνιο Camp Ποδοσφαίρου των Εκπαιδευτηρίων Γείτονα, ανέλαβε η Allianz.

Το camp ποδοσφαίρου, που διοργανώθηκε για 2η συνεχή χρονιά, ξεκίνησε στις 16 Ιουνίου και ολοκληρώθηκε στις 16 Ιουλίου. Την οργανωτική ευθύνη του προγράμματος είχαν οι κ.κ. Νίκος Σαργκάνης και Τάκης Λεμονής και συμμετείχαν παιδιά ηλικίας από 7 έως 15 ετών.

Ήταν ένα πρόγραμμα με σκοπό να προαγάγει το αθλητικό πνεύμα, δίνοντας παράλληλα υγιείς κατευθύνσεις στα παιδιά, στην πιο ευχάριστη περίοδο της χρονιάς, την περίοδο των καλοκαιρινών τους διακοπών.

Η ασφαλιστική κάλυψη των παιδιών από την Allianz έγινε με τη μεσολάβηση του κ. Π. Βέρρα, Assistant Manager του υποκαταστήματος Π. Φαλήρου της Allianz, υπό τη διεύθυνση του κ. Β. Βαλληνδρά.

ΠΛΗΡΗΣ ΑΝΑΝΕΩΣΗ ΤΟΥ ΣΤΟΛΟΥ ΤΗΣ INTERATTICA



Σε μια σημαντική επένδυση προέβη πρόσφατα η γνωστή εταιρία ταχυμεταφορών INTERATTICA, που κάλυψε την πλήρη ανανέωση του ιδιόκτητου στόλου της εταιρίας, αποτελούμενου από 73 οχήματα.

Όπως δήλωσε ο γενικός Διευθυντής της εταιρίας, κ. Δημήτρης Ρηγόπουλος: "Η INTERATTICA, ακολουθώντας το μακροπρόθεσμο πλάνο ανάπτυξης της, που προβλέπει τη συνεχή βελτίωση του εξοπλισμού και τη συνεχή εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού, χωρίς συμβιβασμούς, προχώρησε σε αυτή τη σημαντική κίνηση, προκειμένου να προσφέρει κορυφαία εξυπηρέτηση και να πετύχει τη μέγιστη δυνατή ταχύτητα και ασφάλεια παράδοσης των αποστολών της".

Η INTERATTICA είναι μία από τις πιο δυναμικά αναπτυσσόμενες εταιρίες του κλάδου των ταχυμεταφορών, με τζίρο 435.000.000 δραχμές το 1996, ο οποίος προβλέπεται το 1997 να ξεπεράσει το μισό δισ. Αυτή τη στιγμή κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς των αποστολών άμεσης παράδοσης στην περιοχή της Αττικής - INTERCITY - ενώ προσφέρει και υπηρεσίες INTERGREECE και INTERNATIONAL.

ΕΠΙΤΥΧΗΣ Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" ΣΤΗΝ 62η Δ.Ε.Θ.

Απόλυτη επιτυχία έστεψε την παρουσία του Ομίλου Ασφαλιστικών και Αεροπορικών Επιχειρήσεων "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" στην 62η Διεθνή Έκθεση Θεσσαλονίκης.

Αξιοσημείωτη ήταν η συρροή του ασφαλιζόμενου κοινού, καθημερινά στο stand του Ομίλου, προκειμένου να ενημερωθεί για τα νέα, σύγχρονα και κυρίως οικονομικά ασφαλιστικά προγράμματά του και να επωφεληθεί των ειδικών προσφορών, που ίσχυσαν για τους επισκέπτες της Δ.Ε.Θ.

INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Η ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΤΗΣ INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ "ΑΜΕΣΗ ΙΑΤΡΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ"

Η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ "ΑΜΕΣΗ ΙΑΤΡΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ" ολοκλήρωσε τον κύκλο των εκπαιδευτικών συναντήσεών της με το Δίκτυο Πωλήσεων του Ομίλου, για το 1ο εξάμηνο του 1997.

Τα σεμινάρια που πραγματοποιήθηκαν κάλυψαν τις ευρύτερες γεωγραφικές περιοχές της Νοτιοδυτικής Ελλάδος, Αττικο-Βοιωτίας, Κρήτης, Κυκλάδων και Θεσσαλίας.

Τα διοικητικά στελέχη της εταιρίας βρέθηκαν κοντά στους συνεργάτες, προκειμένου να τους ενημερώσουν για τη μοναδική και πρωτοποριακή υπηρεσία της ΑΜΕΣΗΣ ΙΑΤΡΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ, τις προοπτικές αξιοποίησής της κατά τη διαδικασία της πώλησης, καθώς και για τη στρατηγική και τους μελλοντικούς στόχους της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ.

Τα εκπαιδευτικά σεμινάρια θα συνεχιστούν και το 2ο εξάμηνο του 1997, στις υπόλοιπες περιοχές της Ελλάδος.

Ήδη προγραμματίζονται συναντήσεις στην Β. Ελλάδα, στην Αιτωλοακαρνανία και στα νησιά του Ιονίου.

Μια άσκηση για την οργάνωση της ζωής σας.

Ένας από τους πλέον επιτυχημένους διευθυντές στη δουλειά μας παραδέχτηκε ότι υπέφερε από υπερκόπωση. Ανακάλυψε τον εαυτό του να αναλαμβάνει πάρα πολλές υποχρεώσεις σε πάρα πολλούς ανθρώπους, υποχρεώσεις για ομιλίες σε συγκεντρώσεις, να ανήκει σε διοικητικά συμβούλια, να δίνει την επαγγελματική του γνώμη ως έμπειρος επαγγελματίας, να διευθύνει το δικό του επιτυχημένο υποκατάστημα και να είναι με την οικογένειά του και τους φίλους του.

Ο πληθωρικός διευθυντής είχε εξαντλήσει τον εαυτό του και δεν το είχε αντιληφθεί, μέχρι που του το είπε ο ιατρός του. Σε μια προσπάθεια να ξαναοργανώσει τη ζωή του, ο διευθυντής έλαβε σοβαρά υπόψη και τον χρόνο. Ανακάλυψε ότι για να είναι σε θέση να εκπληρώσει όλες τις υποχρεώσεις που είχε αναλάβει στη διάρκεια του χρόνου, θα χρειαζόταν 412 ημέρες! "Η επόμενη άσκησή του για την οργάνωση της ζωής" ήταν να περιορίσει τις υποχρεώσεις του μέχρι το σημείο που να γεμίζουν άνετα ένα φυσιολογικό χρόνο 365 ημερών.

Ο διευθυντής ξαναβρήκε τον έλεγχο της ζωής του. Τώρα ποτέ δεν ξεχνά να οργανώνει προσεκτικά το χρόνο του. Στην πώληση, όπου ο χρόνος είναι το πιο πολύτιμο όπλο του ατόμου, πολλοί διευθυντές και πωλητές χάνουν τον έλεγχο της δουλειάς τους και της προσωπικής τους ζωής, υπερφορτώνοντας τον εαυτό τους. Δεν τους μένει χρόνος, όχι μόνο στο τέλος του χρόνου, αλλά και στο τέλος της κάθε ημέρας. Νιώθουν όλο και μεγαλύτερο το αίσθημα της ματαίωσης και της απογοήτευσης. Ένας τρόπος για να το αποφύγουν είναι με τη χρήση μιας απλής καρτέλας, η οποία θα είναι κομμάτι του ετήσιου προγραμματισμού τους.



ΔΕΝ ΓΙΝΟΝΤΑΙ ΟΛΑ

Κάντε τα βασικά που οδηγούν στην πώληση!

Βασικός στόχος του ασφαλιστή είναι η ΠΩΛΗΣΗ. Οι ασφαλιστές κάνουν πολλά μαζί, μπερδεύονται και χάνουν τον προσανατολισμό τους, χάνοντας ταυτόχρονα και το στόχο τους. ΜΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΒΑΣΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ!

Για τις δραστηριότητες που δεν οδηγούν στην πώληση, υπάρχει μια διαφορετική ανάλυση. Και, εδώ, είναι σημαντική η ποιότητα όσο και η ποσότητα του χρόνου. Δεν είναι εύκολο να καθορίσετε την ποιότητα του χρόνου που ξοδεύετε σε άλλες δραστηριότητες εκτός από την πώληση. Υπάρχουν, όμως, μερικές ερωτήσεις που μπορείτε να κάνετε και θα σας βοηθήσουν αρκετά:

1. Τι θα συμβεί αν παραλείψετε αυτή τη δραστηριότητα;

2. Τι σας προσφέρει αυτή η δραστηριότητα, για την επίτευξη των στόχων σας;

3. Ξοδεύετε τον ίδιο χρόνο που ξοδεύατε και πέρυσι σε αυτή τη δραστηριότητα; Είναι μια συνήθεια ή ένα καθήκον;

4. Μήπως υπάρχουν πιο αποτελεσματικοί τρόποι για να κάνετε αυτή τη δραστηριότητα;



Στη Γαλλία, σήμερα, περισσότερο από 50% των μαζικών πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων πραγματοποιείται χωρίς μεσολάβηση, μέσω του θεσμού του Bancassurance, που είναι βεβαίως το υψηλότερο ποσοστό απευθείας πωλήσεων της Ευρώπης.

Στη Μεγάλη Βρετανία η δραστηριότητα απευθείας πωλήσεων άρχισε σχετικά πρόσφατα, έχοντας ανέλθει σε ποσοστό 20%, ενώ στις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες είναι ασήμαντη. Ποια θα πρέπει να είναι η δική σας πρόσεγγιση, των ασφαλιστών, στη διεύρυνση αυτή των μεθόδων προώθησης ασφαλιστικών προϊόντων;

Υπάρχει μόνο μία μέθοδος. Αύξηση της προστιθέμενης αξίας της δικής σας προσφοράς. Αυτό δεν σημαίνει τίποτε άλλο παρά μια συνεχή προσπάθεια για βελτίωση του δικού σας επαγγελματισμού και αυτού της ομάδας σας.

Διότι ο ασφαλιστικός σύμβουλος που δεν θα επιτύχει αισθητή βελτίωση των υπηρεσιών που προσφέρει στους πελάτες, υπό μορφή μαζικών πωλήσεων, κινδυνεύει να τεθεί σταδιακά στο περιθώριο. Στην πράξη ο ασφαλιστικός σύμβουλος οφείλει να παίξει το ρόλο οικογενειακού χρηματοοικονομικού συμβούλου. Ο αντικειμενικός του ρόλος θα πρέπει να είναι η διαχείριση των οικογενειακών οικονομιών μέσω συμβολαίων Ζωής και συμπληρωματικών κινδύνων, καθώς και επενδύσεων σε αμοιβαία κεφάλαια και ομόλογα. Ένας τέτοιος ρόλος απαιτεί αλλαγή νοοτροπίας των ασφαλιστικών συμβούλων και υπεράνθρωπη προσπάθεια προς την κατεύθυνση της ενίσχυσης του επαγγελματισμού τους και των γνώσεών τους. Η εμπειρία από άλλες ευρωπαϊκές χώρες μας λέει ότι όταν ο ασφαλιστικός σύμβουλος δεν μπορεί ή δεν επιτυγχάνει να κερδίσει την εμπιστοσύνη του πελάτη με ένα πλήρες προσαρμοσμένο πακέτο καλύψεων, σταδιακά τον χάνει.

Με την πάροδο του χρόνου και οι τράπεζες αλλά και το telemarketing θα κερδίζουν έδαφος στη μαζική αγορά ασφαλιστικών προϊόντων και, βεβαίως, η σίγουρη λύση είναι... "κερδίστε" τον πελάτη τώρα.

Dr Roberto Gavazzi,
Μέλος ανώτατου Δ.Σ. Allianz

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΝΩΝΕΤΑΙ ΜΕ ΤΟΝ ΑΣΤΕΡΑ

Αναλυτική παρουσίαση στο επόμενο τεύχος

Πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής το Συνέδριο Πωλήσεων της νέας Εθνικής Ασφαλιστικής, που αποτελεί πλέον τη μοναδική και ενιαία ασφαλιστική εταιρία του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας, μετά τη συγχώνευσή της με την ΕΤΕΒΑ Ασφαλιστική, την Πανελλήνιο και τον Αστέρα. Την έναρξη των εργασιών του Συνεδρίου κήρυξε η Υπουργός Ανάπτυξης κ. Βάσω Παπανδρέου.

Στην ομιλία του ο Διοικητής της Εθνικής Τράπεζας, κ. Θεόδωρος Καρατζάς, τόνισε ότι η συγχώνευση των τεσσάρων ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας εντάσσεται στην ευρύτερη στρατηγική αναδιάρθρωσης του Ομίλου.

Με τη συγχώνευση δημιουργείται μια μεγάλη ασφαλιστική εταιρία, η οποία θα μπορεί να αναπτύξει αποτελεσματικά τη νέα στρατηγική πωλήσεων Bancassurance, και η συγκέντρωση δυνάμεων θα της δώσει μεγαλύτερα περιθώρια για την περαιτέρω επέκτασή της στα Βαλκάνια και την Ανατ. Ευρώπη. Θα διαθέτει τα καλύτερα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, που θα προέρχονται από τις τέσσερις εταιρίες και θα τυγχάνουν ισότιμης μεταχείρισης.

Ο διεθνής ανταγωνισμός δημιούργησε την ανάγκη ισχυρών μονάδων, οι οποίες θα λειτουργούν μέσα στα πλαίσια των μεγάλων χρηματοοικονομικών ομίλων, όπως επισήμανε στην ομιλία του ο Πρόεδρος της νέας Εταιρίας και Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. Κωνσταντίνος Σταμούλης.

Η νέα εταιρία καλύπτει πάνω από το 20% της εγχώριας αγοράς και το 1999, όπως προέβλεψε ο κ. Σταμούλης, θα ελέγχει το 1/4 της ασφαλιστικής αγοράς (23% των ασφαλίσεων Ζωής, 28% των ασφαλίσεων Αυτοκινήτου και 26% των λοιπών κλάδων).

Σε λειτουργικό επίπεδο θα επιτευχθούν σημαντικές οικονομίες κλίμακας, πράγμα που σε συνδυασμό με την αύξηση της παραγωγικότητας των εργαζομένων θα έχει άμεσα ορατά αποτελέσματα για τη νέα εταιρία.

Τέλος, ο κ. Σταμούλης αναφέρθηκε στην επέκτασή της στις Βαλκανικές χώρες, με πρώτη τη Ρουμανία.

Ο κ. Νίκος Καραμούζης, Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας και Πρόεδρος του Αστέρα, αναφέρθηκε στις προοπτικές του νέου φορέα, τονίζοντας ιδιαίτερα τις διευρυμένες δυνατότητες αξιοποίησης των διαθεσίμων του για τη μεγιστοποίηση της απόδοσης του χαρτοφυλακίου.

Όπως επισήμανε ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της νέας εταιρίας, η καινούργια οργανωτική της δομή και ο νέος κανονισμός εργασίας της αναμένεται να συντελέσουν ουσιαστικά στην αύξηση της παραγωγικότητάς της.

Τα ενιαία δίκτυα πωλήσεων του νέου αυτού φορέα αποτελούν, όπως τόνισε ο ίδιος, το ανταγωνιστικό πλεονέκτημά του, αφού διαθέτει πλέον 100 υποκαταστήματα, 185 γραφεία παραγωγής, 900 ασφαλιστικούς πράκτορες, 4.500 ασφαλιστικούς και χρηματοοικονομικούς συμβούλους. Σε αυτά θα πρέπει να προστεθούν 500 καταστήματα της Εθνικής Τράπεζας, αλλά και 100 της Κτηματικής Τράπεζας.

Ο κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου, Γενικός Διευθυντής του Αστέρα, αναφέρθηκε στην πελατοκεντρική φιλοσοφία της νέας εταιρίας, την οποία χαρακτήρισε ως την κύρια κατευθυντήρια γραμμή που θα διέπει το νέο ασφαλιστικό οργανισμό. Η φιλοσοφία αυτή, όπως ανέφερε ο ίδιος, θα διέπει τη διαδικασία του μάρκετινγκ και θα ενισχυθεί με τη βοήθεια των νέων μηχανογραφικών συστημάτων, όπως επίσης και με τη δημιουργία ξεχωριστού τμήματος εξυπηρέτησης πελατών.

Εξάλλου, στις 11 Σεπτεμβρίου, εγκρίθηκε και από το Χρηματιστήριο η συγχώνευση του Αστέρα και της Εθνικής Ασφαλιστικής, συγχώνευση η οποία υλοποιείται με τη διανομή στους παλιούς μετόχους της Εθνικής Ασφαλιστικής επιπλέον 2.923 νέων μετοχών της Εταιρίας για κάθε 10 παλιές, και για τους μετόχους του Αστέρα με τη διανομή 3,5 νέων μετοχών της Εθνικής Ασφαλιστικής σε αντικατάσταση 10 παλιών μετοχών του Αστέρα.

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΗ ΕΝΤΕΤΑΛΜΕΝΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ - ΓΕΝΙΚΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΤΟΥ

Τοποθετείται Εντεταλμένος Σύμβουλος και αναλαμβάνει τα καθήκοντα του Γενικού Διευθυντού της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ από 1/10/97 ο κ. Ι. Γαλανόπουλος, ανώτατο Διευθυντικό Στέλεχος της ALPHA ΤΡΑΠΕΖΗΣ ΠΙΣΤΕΩΣ.

Η τοποθέτηση του κ. Ι. Γαλανόπουλου γίνεται στα πλαίσια της αποφάσεως της ALPHA ΤΡΑΠΕΖΗΣ ΠΙΣΤΕΩΣ για δυναμική ανάπτυξη των πρωτοβουλιών του Ομίλου και στον ασφαλιστικό χώρο και δίνει την ευκαιρία για ένα καινούργιο ξεκίνημα στην ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, η οποία ήδη επί σειρά ετών βρίσκεται σε μία από τις πρώτες θέσεις της ασφαλιστικής αγοράς.

Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, με κεφάλαια και ελεύθερα αποθεματικά που ανέρχονται σε 3.734 εκ. δρχ., έχει ιδρυτή και κύριο μέτοχο την ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ.

Αργοναυτική

Ανατάραξε τα νερά και η κίνησή του δεν πέρασε απαρατήρητη. Για πρώτη φορά, ίσως, ένας άνθρωπος (κανονικά θα πρέπει να γράψουμε με κεφαλαίο "Άλφα" τη λέξη) έδειξε το πώς μπορούν να αντιμετωπιστούν προβλήματα που ταλανίζουν την ελληνική κοινωνία. Προβλήματα που τα παρεπόμενά τους επηρεάζουν αρνητικά και μόνο, μεταξύ άλλων, και την Ασφαλιστική Βιομηχανία στην Ελλάδα. Πρόκειται για τα μέτρα που εξήγγειλε ο Προϊστάμενος της Εισαγγελίας Αθηνών κ. Αν. Κανελλόπουλος για την πάταξη των οδηγών που αποδείχθηκαν ανεπίδεκτοι σε όλα τα προηγούμενα "μαλακά" μέτρα.
Ήδη ο περιορισμός των ατυχημάτων είναι απτός. Η ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ, δια του προέδρου της κ. Στυλιανού Καλαϊτζίδη, έχει εισηγηθεί στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (Ε.Α.Ε.Ε.) να προβεί στη δημόσια επιδοκιμασία των ρηξικέλευθων μέτρων.
Και συγχρόνως συνεχάρη με έγγραφό της τον κ. Αν. Κανελλόπουλο.
18 Σεπτεμβρίου 1997 - Αρ. Πρωτ. 20609/Δφ
Αξιότιμε κ. Εισαγγελέα, Ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗΣ Ασφαλιστικής Εταιρίας, κ. Στυλιανός Καλαϊτζίδης, με εξουσιοδότησε να σας διαβιβάσω τα ειλικρινή και θερμά συγχαρητήρια τόσον του ιδίου προσωπικώς όσον και των μελών του Δ.Σ. της εταιρίας για τις γενναίες, εύστοχες, λυσιτελείς και ρηξικέλευθες αποφάσεις σας. Αποφάσεις σχετικές με την αποκατάσταση της έννομης τάξης στην κυκλοφορία αυτοκινήτων και μηχανοκινήτων δικύκλων μεγάλου κυβισμού που είχε φτάσει στα όρια της... αναρχίας!
Ήδη, τα πρώτα ενδεικτικά στατιστικά στοιχεία δείχνουν περιορισμό των τροχαίων ατυχημάτων σε ποσοστό που υπερβαίνει το 50%!!
Η ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ, με επίσημη πρόταση εισηγείται στην Ε.Α.Ε.Ε. (Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος), Ξενοφώντος 10, Αθήνα, να υιοθετηθεί πρόταση δημόσιας επιδοκιμασίας του έργου σας και απονομής στο πρόσωπό σας της αρμόζουσας και κατάλληλης τιμής.
Κύριε Εισαγγελέα,
Παρέλκει να σας πληροφορήσουμε ότι εάν ο κλάδος αυτοκινήτου της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας στην Ελλάδα θεωρείται ο περισσότερο ζημιογόνος - μεταξύ όλων των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης - αυτό οφείλεται στα ατυχήματα που προκαλούνται από εκείνους που βγάζουν και τις μεγαλύτερες κραυγές για τα μέτρα σας!
Η λειτουργία της δικαιοσύνης είναι αποτελεσματική όταν με το ένα χέρι κρατάνε τον ακριβοδίκαιο ζυγό και με το άλλο τον πέλεκυ του κολασμού. Και, γίνεται αποτελεσματικότερη, όταν ο ζυγός γίνεται όλο και πιο ακριβοδίκαιος αλλά και ο πέλεκυς βαρύτερος.
Συνεχίστε απτόητος το έργο σας. Μαζί με την επιδοκιμασία και ευγνωμοσύνη του ελληνικού λαού, θα έχετε και την συμπαράσταση του ασφαλιστικού κόσμου.
Δεχθείτε και τα συγχαρητήρια του υπογράφοντος.
Πέτρου Αλεξιάδη, Διευθυντού Δημοσίων Σχέσεων της ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗΣ

ΑΞΙΟΛΟΓΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΣΤΗΝ 62η ΔΕΘ

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Ιδιαίτερα σημαντική ήταν η παρουσία της Εθνικής Ασφαλιστικής στην 62η ΔΕΘ, στην οποία μετείχε με δύο περίπτερα.
Και τα δύο περίπτερα της εταιρίας είχαν ως θέμα τη συγχώνευση με τον Αστέρα. Το δεύτερο περίπτερο της Εθνικής Ασφαλιστικής στεγαζόταν μέσα σε αυτό της Εθνικής Τράπεζας, κάτι το οποίο υποδηλώνει τους στενούς διμερείς δεσμούς για τη δημιουργία και προώθηση προϊόντων του ομίλου.
Τα περίπτερα της Εθνικής Ασφαλιστικής εγκαινιάσθηκαν από τον Διοικητή της Τράπεζας κ. Θεόδωρο Καρατζά στις 6 Σεπτεμβρίου, παρουσία του Προέδρου της Εθνικής Ασφαλιστικής και Υποδιοικητή της Εθνικής Τράπεζας κ. Κωνσταντίνου Σταμούλη, του Γενικού Διευθυντή και Διευθύνοντος Συμβούλου της εταιρίας κ. Μιλτιάδη Νεκτάριου και πλήθους διευθυντικών στελεχών της Εθνικής Ασφαλιστικής.
Με την παρουσία τους τίμησαν την προσπάθεια της εταιρίας στην 62η Διεθνή Έκθεση Θεσσαλονίκης ο Υπουργός Εθνικής Άμυνας κ. Άκης Τσοχατζόπουλος, ο Υπουργός Πολιτισμού κ. Ευάγγελος Βενιζέλος, ο Υφυπουργός Εργασίας κ. Χρήστος Πρωτόπαπας.
Επίσης τα περίπτερα της εταιρίας επισκέφθηκαν ο Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. Θεόδωρος Πανταλάκης, ο Πρόεδρος της Επιτροπής Έρευνας Πρόληψης και Ελέγχου Αυτοκινήτων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, κ. Γιώργος Σκούρτης, ο Πρόεδρος της ΔΕΠΟΣ και μέλος του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Γιώργος Παπαϊωάννου και το μέλος του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Νίκος Μαλλούχος.

SCOPLIFE Η SCOPLIFE ΣΕ ΗΓΕΤΙΚΗ ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία του 1996 της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, του επίσημου φορέα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, η εταιρία SCOPLIFE βρίσκεται σε ηγετική θέση στον κλάδο των Ασφαλίσεων Ζωής με Σύνδεση στις Επενδύσεις.
Η SCOPLIFE κατέκτησε την ηγετική θέση εύλογα, αφού ήταν αυτή που παρουσίασε στην ελληνική αγορά το 1994 το πρώτο unit linked προϊόν, που συνδέει την κλασική ασφάλεια ζωής με επενδυτικά κεφάλαια.
Συγκεκριμένα, η πρόταση της Scoplife βρίσκεται στα προϊόντα της BONUS PORTFOLIO και ACTIVE PLAN, που συνδέουν τα ασφάλιστρα των ασφαλιζομένων με επιλεγμένα διεθνή επενδυτικά κεφάλαια κορυφαίων αποδόσεων. Σε αυτά τα ασφαλιστικά - επενδυτικά κεφάλαια το 1996 εμπιστεύθηκαν 4.2 δισ. δραχμές οι ασφαλιζόμενοι επενδυτές της Scoplife.
Αξίζει, λοιπόν, να αναφερθούν οι αποδόσεις των ασφαλιστικών - επενδυτικών κεφαλαίων που προσφέρει η Scoplife για το οκτάμηνο Ιανουάριος - Αύγουστος 1997.

Ασφαλιστικό - Επενδυτικό Κεφάλαιο	BONUS PORTFOLIO % 1/1-31/8/1997	ACTIVE PLAN % 1/1-31/8/1997
GLOBAL GROWTH FUND (£)	+26.75	+25.50
AMERICAN FUND (USD)	+42.59	+39.70
ASIA PACIFIC FUND (USD)	+1.44	+0.45
WORLD BOND FUND (£)	+12.50	+11.30
EUROPEAN GROWTH FUND (DEM)	+36.12	+34.51
JAPAN GROWTH FUND (£)	+7.85	+6.96
STERLING HIGH YIELD FUND (£)	+15.04	+14.90
CHINA OPPORTUNITIES FUND (US$)	+67.36	+65.85
UK EQUITY INCOME FUND (£)	+21.22	+19.95

ΕΚΠΟΙΖΩ-ΑΣΤΗΡ: Πρόσφατα εκδόθηκε απόφαση του Πολυμελούς Πρωτοδικείου Αθηνών, μετά από αγωγή που κατέθεσε η Ένωση Καταναλωτών Ε.Κ.ΠΟΙ.ΖΩ. κατά της ασφαλιστικής εταιρίας ΑΣΤΗΡ.
Σύμφωνα με την απόφαση αυτή, το δικαστήριο έκρινε ότι είναι καταχρηστικός ο όρος που χρησιμοποιεί η εταιρία ΑΣΤΗΡ στο προσάρτημα νοσοκομειακής περίθαλψης και ο οποίος προβλέπει τη δυνατότητα της εταιρίας να αναπροσαρμόζει το ασφάλιστρο. Τον ίδιο ή παρόμοιο όρο χρησιμοποιούν και άλλες ασφαλιστικές εταιρίες.
Η απόφαση του δικαστηρίου δεν είναι τελεσίδικη και ούτε προσωρινά εκτελεστή, όπως είχε ζητήσει η Ε.Κ.ΠΟΙ.ΖΩ. στην αγωγή της. Σε δελτίο τύπου που εξέδωσε η Ε.Κ.ΠΟΙ.ΖΩ. αναφέρεται ότι με την απόφαση του δικαστηρίουο "ανοίγεται ο δρόμος στους καταναλωτές να ζητήσουν την επιστροφή των χρημάτων που κατέβαλαν ως αυξήσεις για ασφάλιστρα νοσοκομειακής περίθαλψης". Σε κάποιες εφημερίδες δε, παρουσιάζεται ότι αυτό μπορεί να γίνει άμεσα και μάλιστα από όλες τις εταιρίες που διαθέτουν παρόμοιους ή ίδιους όρους.
Το παραπάνω ενδεχόμενο δεν έχει απολύτως καμία σχέση με την πραγματικότητα. Όπως πολύ σωστά έγραψε η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ, αφενός μεν η απόφαση δεν είναι τελεσίδικη, και η εν λόγω εταιρία θα προσφύγει στο Εφετείο, αφετέρου δε παρόμοια αγωγή πρέπει πρώτα να ασκηθεί εναντίον κάθε ασφαλιστικής εταιρίας και να κριθεί ο αντίστοιχος όρος του προσαρτήματός της ως καταχρηστικός. Επομένως δεν υπάρχει κανένας λόγος προς το παρόν.
Σημειώνουμε ότι στο νόμο για την Ασφαλιστική Σύμβαση που πρόσφατα ψηφίστηκε στη Βουλή και πρόκειται να ισχύσει από την 17η Νοεμβρίου 1997, δεν υπάρχει απολύτως καμία πρόβλεψη για το θέμα αυτό. Εξάλλου η λογική που διέπει την αύξηση των ασφαλίστρων νοσοκομειακής περίθαλψης είναι πολύ ισχυρή (με βάση το είδος της κάλυψης και τον κίνδυνο που αναλαμβάνεται από τις εταιρίες) και παρόμοιοι όροι ισχύουν σε όλες τις χώρες του κόσμου. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος έχει ήδη επιληφθεί του θέματος και πρόκειται να κάνει πρόσθετη παρέμβαση στο Εφετείο.

E.A.B.E.

ΠΡΟΣ ΤΟΥΣ
κ. ΥΠΟΥΡΓΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΩΝ
κα ΥΠΟΥΡΓΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
κ. ΥΦΥΠΟΥΡΓΟ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ
κ. ΕΙΣΑΓΓΕΛΕΑ ΠΛΗΜΜΕΛΕΙΟΔΙΚΩΝ
ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ

Κοινοποίηση:
- κ. Πρόεδρο της Βουλής των Ελλήνων
- κ. Υπουργό Μακεδονίας - Θράκης
- κ. Νομάρχη Θεσσαλονίκης
- Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης, Αθήνα
- Επικουρικό Κεφάλαιο, Αθήνα
- Μ.Μ.Ε.

Θεσσαλονίκη, 20 Αυγούστου 1997/πο/480

ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ

Έχουμε την τιμή να αναφέρουμε ότι κατά την ακροτελεύτιο διάταξη του Συντάγματός μας, η τήρηση αυτού "επαφίεται στον πατριωτισμό των Ελλήνων δικαιουμένων και υποχρεουμένων στην δια παντός μέσου αντίσταση κατά οποιουδήποτε επιχειρεί βιαία κατάλυσή του".
Από επιτόπια έρευνά μας στην Ελβετία, ανακαλύψαμε διαφημιστικό έντυπο της διεθνούς Ασφαλιστικής Εταιρίας "WINTERTHUR", στο οποίο εκτυπώθηκε πλαστογραφημένος χάρτης Ευρώπης - σκοπιανών αντιλήψεων και επιδιώξεων κατά της χώρας μας - στον οποίο, μεταξύ όλων των χωρών, μόνον το Κράτος των Σκοπίων αναφέρεται με το πλαστογραφημένο όνομα "MAZEDONIEN" (όλα τα άλλα με τα αρχικά, διακριτικά τους γράμματα), κατά προκλητικότατο, μάλιστα, τρόπο αναγραφής του ονόματος αυτού πάνω στον εθνικό μας χώρο του ΑΙΓΑΙΟΥ(!), μεταξύ Αθηνών και Κρήτης(!) και με ενδεικτική κατευθυντήρια γραμμή προς τα Σκόπια!! Όλα τα ΝΗΣΙΑ μας ΙΟΥΝΙΟΥ και ΑΙΓΑΙΟΥ (εκτός Κρήτης) και σε αντίθεση με τα εμφανιζόμενα Νησιά άλλων χωρών, ΔΙΑΓΡΑΦΗΚΑΝ και ΕΞΑΦΑΝΙΣΘΗΚΑΝ από τον εθνικό μας χώρο!!
Στο ίδιο κατάπτυστο και ανθελληνικό προπαγανδιστικό φυλλάδιο αναφέρεται και παρουσιάζεται, διεθνώς, ως Αντιπρόσωπος της Ασφαλιστικής Εταιρίας "WINTERTHUR" στην Ελλάδα, η Εταιρία "AVUS - HELLAS, Δ. Παρασκευόπουλος Ε.Ε." Πανεπιστημίου 56, τηλ.: 01-382 25 62- Αθήνα. Τηλεφωνήσαμε στον αναφερόμενο αριθμό, προς έλεγχο και εξακριβώση, και διαπιστώσαμε την ύπαρξη αυτής της εταιρίας. Από το ίδιο Γραφείο του Αντιπροσώπου στη χώρα μας, της παραπάνω ξένης Ασφαλιστικής Εταιρίας, εκ των οποίων ο Διονύσιος Παρασκευόπουλος είναι Διευθυντής του, υπό την εποπτεία και έλεγχο του Υπουργείου Εμπορίου (Ανάπτυξης) Νομικού Προσώπου και γνωστότατου από τις δυσχέρειες καταβολής ασφαλιστικών αποζημιώσεων στους δικαιούχους "ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ", για δε τον αδελφό αυτού, υπό το όνομα Δημήτριος Παρασκευόπουλος, δεν κατέστη δυνατόν να πληροφορηθούμε τη θέση και ιδιότητά του.
Κατόπιν των ανωτέρω, ως επιβαρυνόμενοι και ζημιούμενοι ατομικά Έλληνες Πολίτες, από την συνεργασία σε ελληνικό χώρο Ελληνικής Εταιρίας (αποδοχή και μη αντίσταση σε πλαστογραφημένο χάρτη "Ευρώπης", σε βάρος της εδαφικής μας ακεραιότητας και της εθνικής ιστορικής ονομασίας της μόνης Μακεδονίας μας), απευθύναμε σ' αυτήν την από 12/8/97 επιστολή μας, την οποία επισυνάπτουμε σε αντίγραφο, επικαλούμενοι κατεπειγόντως τον πατριωτισμό των Εταιριών αυτής, προς άμεση παραίτησή της από την αντιπροσώπευση της ξένης Ασφαλιστικής εταιρίας στην Ελλάδα και αντίστασή της κατά του "χάρτη", με σκοπό την άμεση απόσυρση αυτού για την κατεπείγουσα προστασία της χώρας μας, των επιχειρήσεών μας και των ατομικών μας δικαιωμάτων, ιδιαίτερα των Μακεδόνων Ελλήνων!
Δυστυχώς, η "Δ. Παρασκευόπουλος Ε.Ε." αρνήθηκε εμπράκτως τις, κατά το Σύνταγμα των Ελλήνων, υποχρεώσεις των Ελλήνων Εταίρων της. Για το λόγο αυτό, με εθνική αγανάκτηση,
καταγγέλλουμε την "Δ. Παρασκευόπουλος Ε.Ε.", Πανεπιστημίου 56 - Αθήνα και ζητούμε τη διενέργεια των νομίμων κατ' αυτής. Ειδικότερα, ζητούμε να εξετασθεί αν στην καταγγελλόμενη περίπτωση έχουμε τυχόν παράβαση των άρθρων: 413 Π.Κ. (αποδοχή από ξένη δύναμη τίτλου, διακριτικού κ.λπ.), 416 Π.Κ. (πρόκληση ανησυχίας σε άλλον), 135 Π.Κ. (προπαρασκευαστικές πράξεις έσχατης προδοσίας), ως και των περί προδοσίας της χώρας ή άλλων διατάξεων. Επίσης, ζητούμε από το αρμόδιο Υπουργείο Ανάπτυξης τη λήψη άμεσων διοικητικών μέτρων και την έρευνα περί της νόμιμης λειτουργίας στην Ελλάδα της ετερόρρυθμης Εταιρίας "Δ. Παρασκευόπουλος Ε.Ε." και ειδικότερα της τυχόν σχέσης συμμετοχής του Διευθυντή του, υπό την εποπτεία του ιδίου Υπουργείου, Νομικού Προσώπου "ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ", κ. Διονυσίου Παρασκευόπουλου ή άλλων, με την Αντιπρόσωπο της ξένης Ασφαλιστικής στην Ελλάδα "Δ. Παρασκευόπουλος Ε.Ε." ή τυχόν ταυτοπροσωπία και τυχόν ασυμβίβαστων ιδιοτήτων.
Επίσης, ζητούμε από το ίδιο Υπουργείο Ανάπτυξης, αρμόδιο για τον έλεγχο και την εποπτεία του άλλου Νομικού Προσώπου "Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης", να ελέγξει αν τηρήθηκε και τηρείται η διαδικασία του Ν. 489/76, άρθρο 27, περί εγκρίσεως από το Γ.Δ.Α. ως εντεταλμένου Ανταποκριτή της "Δ. Παρασκευόπουλος Ε.Ε." της αλλοδαπής Ασφαλιστικής Εταιρίας "WINTERTHUR". Αυτή την έγκριση, κατά την ακροτελεύτια διάταξη του Συντάγματος μας, υποχρεούται το Γ.Δ.Α. να ανακαλέσει αμέσως, ως επιβαλλόμενη αντίσταση κατά των πράξεων της ξένης Ασφαλιστικής και του εδώ Αντιπροσώπου της, αλλά και να προειδοποιήσει αμέσως εγγράφως το αντίστοιχο Γραφείο Ελβετίας ότι θα καταγγείλει τη μεταξύ Εθνικών Γραφείων υπογραφείσα Σύμβαση, αν, εντός τακτικής προθεσμίας, το Μέλος αυτού δεν ανακαλέσει και αποσύρει τα κατά της ακεραιότητας και των δικαιωμάτων της Ελλάδας κακόβουλα εχθρικά διαφημιστικά του έντυπα.
Το Σωματείο Ασφαλιστών Β. Ελλάδος και εμείς οι Μακεδόνες-Μέλη αυτού δεν θα διδάξουμε πατριωτισμό σε κανέναν απολύτως. Ζητούμε, όμως, την ενεργό εκδήλωση του υπάρχοντος, σε όλους τους æΕλληνες, πατριωτισμού και, όπως δικά μας Μέλη κατήγγειλαν αμέσως τις υπάρχουσες τότε συνεργασίες τους με Ασφαλιστικές Εταιρίες Χωρών που ανεγνώρισαν τα Σκόπια ως "Μακεδονία" και έδωσαν επιτυχή μάχη στην Ατλάντα των Η.Π.Α., λίγο πριν τους Ολυμπιακούς Αγώνες, πετυχαίνοντας την αντικατάσταση της ψευδούς ονομασίας "Μακεδονία" δια του προσωρινού "FYROM" στους τηλεφωνικούς καταλόγους της Αμερικής (και άλλα) έτσι - και ακόμη καλύτερα - ας εκδηλωθεί ενεργός ο πατριωτισμός και των με οποιοδήποτε τρόπο στην Αθήνα ασχολούμενων με τις Ασφαλίσεις, που εκ της φύσης τους έχουν διεθνή χαρακτήρα!
Υποχρεώσεις έναντι της πατρίδας δεν έχουμε μόνον εμείς, οι άμεσα θιγόμενοι Μακεδόνες! Και, τέλος, δεν μπορούμε εμείς οι Μακεδόνες να αποτελούμε μόνιμα "πρόφραγμα της των Ελλήνων ασφαλείας", αν δεχόμαστε συνεχώς πισώπλατες μαχαιριές από την Αθήνα, χάριν και εξαιτίας ασφαλείας". Η αποσιώπηση και αδιαφορία σε εθνικά θέματα, είτε των αρμοδίων φυλάκων της χώρας, είτε παντός Πολίτη αυτής, αναμφίβολα εξομοιώνονται με ενέργειες κατά της Πατρίδας, διωκτέες άμεσα κατά Νόμο. Εμείς αγωνιούμε και αγωνιζόμαστε, προβάλλοντας καθ' οιουδήποτε την, κατά τον Πατριωτισμό μας, αντίσταση, που επιβάλλει σε όλους τους Έλληνες το Σύνταγμά τους.

Μετά τιμής

Για την "ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ
Β. ΕΛΛΑΔΟΣ"

ΜΕΛΑΣ ΓΙΑΝΝΙΩΤΗΣ
ΠΡΟΕΔΡΟΣ Δ.Σ.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΝΕΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΣΕ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

ΧΡΥΣΗ ΑΛΥΣΙΔΑ λέγεται το νέο ασφαλιστικό - επενδυτικό πρόγραμμα της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Ανήκει στη νέα γενιά προγραμμάτων UNIT-LINKED και προσφέρει τη δυνατότητα επενδύσεως σε ένα ή περισσότερα Αμοιβαία Κεφάλαια της ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ.
Τα κυριότερα χαρακτηριστικά του προγράμματος ΧΡΥΣΗ ΑΛΥΣΙΔΑ είναι τα εξής:
1) Παρέχει στον ασφαλισμένο και ασφαλιστική κάλυψη και επενδυτικά οφέλη.
2) Ο ασφαλισμένος συμμετέχει στην επιλογή της επένδυσης σε ένα από τα Αμοιβαία Κεφάλαια της ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ (Ομολόγων Εσωτερικού, Ομολόγων Εξωτερικού, Μετοχών Εσωτερικού).
3) Υπάρχει απόλυτη διαφάνεια μέσω της δυνατότητας του ασφαλισμένου να παρακολουθεί καθημερινά τις τιμές των Αμοιβαίων Κεφαλαίων από τον Ημερήσιο Τύπο.
4) Προσφέρεται ετήσια ενημέρωση στον ασφαλισμένο σχετικά με τον αριθμό μεριδίων, με τα οποία πιστώνεται ο Λογαριασμός του.
5) Είναι ελάχιστα τα διαχειριστικά έξοδα.
Πρέπει να σημειωθεί ότι τα Αμοιβαία Κεφάλαια της ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ είχαν ιδιαίτερα υψηλές αποδόσεις κατά την τελευταία 5ετία.

Πώς επιδρά το αλκοόλ...

Αποβάλλεται με πολύ αργούς ρυθμούς!

Διαφορετική είναι η επίδραση του αλκοόλ σε άτομα υπέρβαρα, διαφορετική σε όσους έχουν λιγότερα κιλά, στους άνδρες και τις γυναίκες, στους νέους και στους λιγότερο νεαρούς, στους νευρικούς και στους ψύχραιμους. Σύμφωνα με τις οδηγίες που καθορίζουν την ακριβή επίδραση αλλά και την περιεκτικότητα του αίματος σε οινόπνευμα (βάρος, φύλο, σωματική διάπλαση, μεταβολισμός, βαθμός εθισμού στο ποτό κ.ά.) και δεν μπορούν πάντα να εκτιμηθούν με ακρίβεια. Γι' αυτό δεν μπορεί να γίνει αξιόπιστος υπολογισμός του ποσοστού της αλκοολαιμίας. Διαφορές υπάρχουν και στην περιεκτικότητα του οινοπνεύματος σε κάθε ποτό ξεχωριστά (μπίρα 3-10%, σαμπάνια 6-15%, κρασιά 14-22%, λικέρ 15-60%, ουίσκι, ούζο, κονιάκ 37-48%).
Η απορρόφηση του οινοπνεύματος από το σώμα αρχίζει από την πρώτη γουλιά. Για να απορροφηθεί από τον οργανισμό η μισή ποσότητα του οινοπνεύματος απαιτούνται 10-15 λεπτά, ενώ σε 30 λεπτά έχουν απορροφηθεί τα δύο τρίτα. Στο σύνολό του το οινόπνευμα απορροφάται ύστερα από μία ώρα. Με άδειο στομάχι ο χρόνος είναι πιο σύντομος, αφού η τροφή καθυστερεί - δίχως όμως να αποτρέπει - την απορρόφησή του. Όσο γρήγορη είναι η διαδικασία απορρόφησης, τόσο αργή είναι η διαδικασία αποβολής του αλκοόλ. Έχει υπολογισθεί ότι η μέση ωριαία ταχύτητα αποβολής είναι 0,10 - 0,15 τοις χιλίοις στους άνδρες και 0,085 - 0,10 στις γυναίκες.
Με άλλα λόγια, κάποιος που κατανάλωσε μεγάλη ποσότητα το βράδυ είναι πιθανόν να εξακουλουθεί να μην είναι σε θέση να οδηγήσει ούτε το επόμενο πρωί, όσο και αν προσπαθήσει να απαλλαγεί από τα δυσάρεστα συμπτώματα. Σε αυτό το σημείο χρειάζεται να επισημάνουμε ότι δεν υπάρχει τρόπος να επιταχυνθεί η διαδικασία αποβολής του οινοπνεύματος. Η επίδραση του αλκοόλ μπορεί να είναι δυσμενέστερη στους οδηγούς που αισθάνονται κουρασμένοι. Δύο ή τρία ποτήρια μπίρας μπορούν να εντείνουν τα συμπτώματα της κόπωσης και κατά συνέπεια να μειώσουν την ικανότητα οδήγησης, χωρίς να αυξηθεί το ποσοστό αλκοολαιμίας. Η νικοτίνη και ο καφές επίσης μπορούν να διεγείρουν το νευρικό σύστημα, επιβραδύνοντας την αποβολή του οινοπνεύματος. Τέλος, σε περιπτώσεις ασθενείας ή λήψης φαρμάκων, μια μικρή μόνο ποσότητα οινοπνεύματος είναι αρκετή να έχει δυσάρεστες επιπτώσεις. Οι αντιδράσεις που προκαλούνται είναι τόσο πολύπλοκες και απρόβλεπτες, ώστε η παράλληλη κατανάλωση οινοπνεύματος να θεωρείται ακόμη και καταστροφική.

Ούτε ποτηράκι

Στην οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης τονίζεται κατηγορηματικά ότι ακόμα και ποσότητα 0,1 τοις χιλίοις αλκοόλ στο αίμα είναι ικανή να προκαλέσει διαταραχές στην ικανότητα οδήγησης. Κατά συνέπεια, τα όρια που τίθενται κάθε άλλο παρά διασφαλίζουν τον οδηγό από τις επικίνδυνες επιπτώσεις του αλκοόλ. Γι' αυτό λοιπόν, προσεκτικά, ακόμη κι αν έχετε πιεί ένα ποτηράκι...

Πηγή: ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ

ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΑΛΚΟΟΛ ΣΤΗΝ ΟΔΗΓΗΣΗ

- Σημαντικές ανωμαλίες στην οπτική αίσθηση. Δυσκολία στο να διακρίνουμε το ένα δέντρο από το άλλο.
- Σημαντικές δυσκολίες στο συντονισμό της οδήγησης με την τρέχουσα κυκλοφοριακή κατάσταση και την ταχύτητα.
- Σημαντική επιβράδυνση της ικανότητας αντίδρασης.
- Σφάλματα οδήγησης.
- Ανωμαλίες ως προς την πλευρική θέα. Δυσκολίες στη διάκριση των πινακίδων σήμανσης.
- Μείωση της ικανότητας για αφομοίωση παραστάσεων.
- Ελαφρά μείωση της ικανότητας για απλούς ελιγμούς και αλλαγές κατεύθυνσης.
- Τάση για μια πιο επικίνδυνη και πιο γρήγορη οδήγηση. Κίνδυνος ελαφρών διαταραχών στην ικανότητα ταυτόχρονης αντίδρασης.



Η ανάθεση καθηκόντων σε άλλους προσθέτει χρόνο σε σας

(αν την κάνετε σωστά...)

Η ανάθεση, όπως και οι διακοσμητικοί θάμνοι, χρειάζεται κάπου-κάπου λίγο κλάδεμα. Οι εξής παράγοντες εξηγούν γιατί οι παλιοί τρόποι ανάθεσης θεωρούνται ξεπερασμένοι.

- **Αλλάζουν οι ευθύνες της δουλειάς σας.**
- **Αλλάζει η σύνθεση του προσωπικού.**
- **Αλλάζουν οι ικανότητες των υφισταμένων.**
- **Οι αλλαγές στο οργανόγραμμα αλλάζουν και την ποσότητα εργασίας σας και τον τρόπο που θέλετε να τη χειριστείτε.**

Ο ακόλουθος κατάλογος θα σας βοηθήσει να ευθυγραμμίσετε πρακτικές ανάθεσης και τρέχουσες ανάγκες.

- **Διαβάστε τον κατάλογο των ατόμων στα οποία κάνετε ανάθεση. Υπάρχουν μήπως ονόματα που πρέπει να προσθέσετε;**
- **Υπάρχουν άτομα στα οποία αναθέσατε καθήκοντα στο παρελθόν και είναι έτοιμα για νέα καθήκοντα, τα οποία θα αυξήσουν την υπευθυνότητα, πείρα ή αξία τους για σας και την εταιρία;**
- **Θα έπρεπε να αλλάξουν τα άτομα που εκτελούν εργασίες για να δοθούν ευθύνες και σε άλλους;**
- **Υπάρχουν δουλειές που θα μπορούσαν να ανατεθούν μονίμως στους υφισταμένους σας και/ή με λιγότερη εποπτεία από σας;**
- **Υπάρχουν καθήκοντα που ως τώρα δεν αναθέτατε αλλά θα μπορούσατε ν' αρχίσετε (επειδή ξεκινήσατε μια καινούργια διαδικασία, για παράδειγμα);**

Εκτός από τα πιο πάνω συγκεκριμένα, κοιτάξτε και τις ευρύτερες πρακτικές ανάθεσης καθηκόντων και μεταβίβασης αρμοδιοτήτων. Για παράδειγμα, το προσωπικό σας σαν σύνολο επωφελείται από την εκπαίδευση που προσφέρει η επιλεκτική ανάθεση; Οι πολλές ώρες εργασίας και αυξανόμενες πιέσεις σάς κάνουν να αισθάνεστε μια μέχρι τώρα υποσυνείδητη ανάγκη για μεταβίβαση αρμοδιοτήτων και ανάθεση καθηκόντων;

πηγή: LIMRA

Αμοιβαία Κεφάλαια Nationale-Nederlanden

Συνεχίζεται με υψηλούς ρυθμούς η αύξηση του ενεργητικού των αμοιβαίων κεφαλαίων της Nationale - Nederlanden. Το σύνολο των υπό διαχείριση κεφαλαίων ξεπέρασε τα 140 δισ. δρχ. στις 30/9, παρουσιάζοντας αύξηση 55% από την αρχή του έτους. Σημαντική αύξηση του ενεργητικού του είχε μετά τις 9/9 και το Αναπτυξιακό αμοιβαίο κεφάλαιο που διαχειρίζεται η εταιρία, ξεπερνώντας τα 21 δισ. Ειδικότερα η πορεία των αμοιβαίων κεφαλαίων της εταιρίας παρουσίαζε την παρακάτω εικόνα:

Αναπτυξιακό Αμοιβαίο Κεφάλαιο - Μετοχικό Εσωτερικού.

Το Αναπτυξιακό αμοιβαίο κεφάλαιο της NN παραμένει μεταξύ των κορυφαίων της κατηγορίας του σε απόδοση. Η απόδοσή του από την αρχή του χρόνου ήταν στις 30/9/97 86,07%. Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου του Α/Κ χαρακτηρίζεται από τη συγκέντρωση σε ένα περιορισμένο αριθμό μετοχών (38) εταιριών υψηλής κεφαλαιοποίησης, που χαρακτηρίζονται ως "blue chips". Έχοντας τοποθετημένο μεγάλο μέρος του ενεργητικού του σε μετοχές, αποκόμισε σημαντικά κέρδη από την ανοδική πορεία που ακολούθησαν οι τιμές των μετοχών μετά την απόφαση ανάληψης των Ολυμπιακών Αγώνων του 2004 από την Αθήνα. Οι κλάδοι με το μεγαλύτερο βάρος στο χαρτοφυλάκιο είναι οι τράπεζες, τα οικοδομικά υλικά και οι μεταλλουργικές εταιρίες. Το επενδεδυμένο σε μετοχές ποσοστό του χαρτοφυλακίου ανήρχετο στις 31/8/1997 σε 91.6% του ενεργητικού του αμοιβαίου κεφαλαίου.
Αναλυτικότερα, η κατά κλάδο σύνθεση του μετοχικού χαρτοφυλακίου την 31/8/97 ήταν: Τράπεζες: 41,7%, Εταιρίες ειδών διατροφής/ποτών: 10,6%, Κατασκευαστικές: 3%, Οικοδομικών υλικών: 16,5%, Μεταλλουργικές: 11,7%, Τηλεπικοινωνιών: 10,1%, Λοιπές: 6,4%.
Οι κυριότερες θέσεις στο μετοχικό χαρτοφυλάκιο ήταν: ΤΙΤΑΝ (Κ): 40.000, ΤΙΤΑΝ (Π): 50.000, ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: 34.500, ΑΛΦΑ ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ: 60.000, ΟΤΕ: 165.000, 3Ε: 75.150, ΚΤΗΜΑΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: 27.000, ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ: 50.000, ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: 37.000, ΗΡΑΚΛΗΣ: 100.000. Εκτιμάται ότι μετά την αρχική σημαντική άνοδο που δημιουργήθηκε από το κλίμα ευφορίας λόγω της ανάληψης της Ολυμπιάδας, η αγορά έχει ισορροπήσει στα τρέχοντα επίπεδα, διατηρώντας μία μονιμότερη θετική μεσοπρόθεσμη τάση.

Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εισοδήματος - Ομολογιακό Εσωτερικού.

Το αμοιβαίο κεφάλαιο εισοδήματος της NN είναι το τέταρτο σε μέγεθος αμοιβαίο κεφάλαιο της κατηγορίας του με συνολικό ενεργητικό περί τα 110 δισ. δρχ. (30/9). Λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός ότι το αμοιβαίο κεφάλαιο δεν επενδύει τμήμα του χαρτοφυλακίου του σε μετοχές, η απόδοσή του από την αρχή του έτους κινείται σε πολύ ανταγωνιστικά επίπεδα, υπερβαίνοντας την αντίστοιχη απόδοση των ετήσιων εντόκων γραμματίων δημοσίου. Η απόδοση του αμοιβαίου κεφαλαίου από την αρχή του έτους ήταν (30/9) 8,64%.

Αμοιβαίο Κεφάλαιο Ομολόγων Εξωτερικού.

Το αμοιβαίο κεφάλαιο ομολόγων εξωτερικού είναι ένα προϊόν που παρέχει τη δυνατότητα στους Έλληνες επενδυτές να έχουν πρόσβαση στις διεθνείς χρηματαγορές χωρίς ιδιαίτερες διαδικασίες, προσφέροντας τη δυνατότητα συμμετοχής σε ένα χαρτοφυλάκιο τίτλων σταθερού εισοδήματος σε διάφορα νομίσματα. Η ανά νόμισμα σύνθεση του χαρτοφυλακίου ήταν (29/8): γερμανικό μάρκο: 20,4%, ολλανδικό φιορίνι: 11,5%, δολάριο ΗΠΑ: 21,1%, ιταλική λιρέτα: 8,2%, λίρα Αγγλίας: 5,7%, γιέν Ιαπωνίας: 5,1%, κορώνα Σουηδίας: 5,8%, λοιπά νομίσματα: 22,2%. Η απόδοσή του από την αρχή του έτους έφθασε το 8,13% (30/9/97).

Αμοιβαίο Κεφάλαιο Διαχείρισης Διαθεσίμων.

Το αμοιβαίο κεφάλαιο διαχείρισης διαθεσίμων παρουσίασε σημαντική αύξηση ενεργητικού και πολύ ικανοποιητική απόδοση, που έφθασε το 8,44% από την αρχή του έτους μέχρι τις 30/9. Απόδοση σημαντικά ανώτερη από εναλλακτικές τοποθετήσεις σε προθεσμιακές καταθέσεις ή έντοκα γραμμάτια δημοσίου τρίμηνης και εξαμηνιαίας διάρκειας.

Η Swissair διακόπτει τις πτήσεις μεταξύ Θεσσαλονίκης και Ζυρίχης

Η Swissair αποφάσισε να διακόψει τις πτήσεις της μεταξύ Θεσσαλονίκης και Ζυρίχης από τις 26 Οκτωβρίου 1997.
Η Swissair εξυπηρετεί τη Θεσσαλονίκη από το 1982. Η οικονομική απόδοση στη συγκεκριμένη γραμμή δεν ήταν αρκετά ικανοποιητική, γεγονός το οποίο οδήγησε τη Διεύθυνση της εταιρίας στην ανωτέρω απόφαση.



Ανέστης Γιαννούσης

"Ο καθένας μας που βρίσκεται στις πωλήσεις φτιάχνει μόνος του την τύχη και την καριέρα του. Ο εργατικός, ο κοινωνικός, ο μεθοδικός, ο συνεργάσιμος πηγαίνει μπροστά! Η καριέρα δεν αγοράζεται. Δεν χαρίζεται. Χτίζεται!"

Ανέστης Γιαννούσης, Δ/ντής Πωλήσεων ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

E.A.B.E.

Έντονη κινητικότητα ελληνικών αρχών για δράση Σκοπιανών μέσω διεθνών ασφαλίσεων.
Μετά από αποκαλύψεις και καταγγελίες της Μακεδονικής Ασφαλιστικής Εταιρίας "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" και του μαχητικού Ελληνομακεδονικού Σωματείου Ασφαλιστών Β. Ελλάδας, οι Βουλευτές Θεσσαλονίκης, κ. Στ. Παπαθεμελής και Π. Ψωμιάδης, κατέθεσαν αναφορές και ερωτήσεις στη Βουλή για ύποπτη διείσδυση Σκοπιανών επιδιώξεων μέσω ξένων ασφαλιστικών εταιριών και του Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης Οχημάτων της Αθήνας.
Το ελληνικό Υπουργείο Εξωτερικών, με εξαιρετικά επείγον έγγραφό του προς την εταιρία "Δ. Παρασκευόπουλος Ε.Ε.", Πανεπιστημίου 56, Αθήνα, που εκπροσωπεί ξένες ασφαλιστικές, και προς το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης Οχημάτων, Ξενοφώντος 10, Αθήνα, ζήτησε την αποκατάσταση πλαστογραφημένων χαρτών και τη χρήση, στα έντυπα των ξένων ασφαλιστικών επιχειρήσεων, της διεθνώς αποδεκτής ονομασίας των Σκοπίων ως "FYROM".
Εν τω μεταξύ, όμως, η "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" και η "ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ Β. ΕΛΛΑΔΟΣ" υπέβαλαν στις αρμόδιες αρχές νέες, ανατριχιαστικές καταγγελίες και αποδείξεις, δια των οποίων καταγγέλλεται ότι το ίδιο το Ελληνικό Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης εισάγει όχι μόνον Σκοπιανή αντεθνική προπαγάνδα, αλλά και οικονομικές απάτες Σκοπιανών κατά Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών και Ελλήνων Πολιτών και όχι μόνο αποδέχεται τη χρήση, από τους Σκοπιανούς, της ονομασίας του Κράτους τους ως "ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ" και όχι ως "FYROM", αλλά την ΠΡΟΩΘΕΙ στις Ελληνικές Ασφαλιστικές Εταιρίες της Θεσσαλονίκης, τις οποίες ΕΚΒΙΑΖΕΙ και ΥΠΟΧΡΕΩΝΕΙ όχι μόνον να ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΟΥΝ και να ΑΠΟΔΕΧΘΟΥΝ τις πλαστές "Μακεδονίες" των Σκοπίων, αλλά και τις οικονομικές απάτες αυτών, με υφαρπαγή αχρεωστήτων ποσών, προς εξαγωγή και ενίσχυση των Σκοπιανών!!!
Οι νέες, ανατριχιαστικές καταγγελίες απασχολούν ήδη τις αρμόδιες Αρχές του Υπουργείου Εξωτερικών και Ανάπτυξης, ενώ δεν έγινε γνωστό αν έχει επιληφθεί αρμόδιος Εισαγγελέας για το όλο Εθνικό και Οικονομικό Σκάνδαλο σε βάρος της χώρας μας.
Όλα τα παραπάνω, απίστευτα και ανατριχιαστικά, αποκαλύπτονται από Θεσσαλονικείς Ασφαλιστές και Βουλευτές, ενώ το συνήθως λαλίστατο Σωματείο Αθηνών με την ηχηρή επωνυμία "ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ", στους κόλπους και στέγη του οποίου λειτουργεί το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης, τηρεί εύλογη σιωπή στα όσα αποκαλύπτονται!
Κατά πληροφορίες μας, αναμένεται νέα έντονη αντίδραση από Μακεδόνες Βουλευτές, Οργανώσεις και Φορείς, εκφραστές της αγανάκτησης που διακατέχει κάθε εθνικά σκεπτόμενο Έλληνα και αντιστεκόμενο στην ύπουλη, κατά της χώρας μας, δράση ξένων συμφερόντων, υπό την "αθώα" επικάλυψη "διεθνο-ασφα-ληστών"!

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ Β. ΕΛΛΑΔΟΣ

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ

Σημαντικά κέρδη προ φόρων που έφθασαν τα 733,4 εκατομμύρια δραχμές πέτυχαν οι εταιρίες του ομίλου της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ το εξάμηνο 1997.

Οι δύο ασφαλιστικές εταιρίες που ανήκουν στον όμιλο (η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑ Ζημιών και η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑ Ζωής) παρουσίασαν το εξάμηνο 1997 αύξηση στην παραγωγή ασφαλίστρων της τάξεως του 12,3% ήτοι 5,3 δισεκατομμύρια δραχμές έναντι 4,7 δισεκατομμυρίων δραχμών την ίδια περίοδο 1996 και κέρδη προ φόρων 578,7 εκατομμύρια δραχμές έναντι 320 εκατομμυρίων δραχμών την ίδια περίοδο του 1996 (αύξηση 80,8%).

Η τρίτη εταιρία του ομίλου, η MIDLAND-ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΔΑΚ, η οποία διαχειρίζεται πέντε Αμοιβαία Κεφάλαια, παρουσίασε αύξηση των συνολικών υπό διαχείριση ενεργητικών κεφαλαίων κατά 53.10% και αύξηση των κερδών κατά 79.3%.

Αναλυτικότερα:

1. Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑ Ζημιών παρουσίασε ασφάλιστρα το εξάμηνο 1997 2,4 δισεκατομμύρια δραχμές έναντι 2 δισεκατομμυρίων δραχμών της ιδίας περιόδου το 1996 (άυξηση 20%), Τεχνικά Αποθέματα 4,12 δισεκατομμύρια δραχμές έναντι 3,2 δισεκατομμυρίων δραχμών το 1996 (αύξηση 28%) και κατέβαλε σε αποζημιώσεις 1,2 δισεκατομμύρια δραχμές. Η εταιρία είχε μειωμένα κέρδη της τάξεως των 71 εκατομμυρίων δραχμών λόγω των δυσμενών τεχνικών αποτελεσμάτων στους κλάδους αυτοκινήτων και πυρός. Πάντως η εταιρία είναι ικανοποιημένη να παρουσιάζει κέρδη σε μια δύσκολη και άκρως ανταγωνιστική αγορά που συμπιέζει τα ασφάλιστρα σε πολύ χαμηλά επίπεδα, διατηρώντας συγχρόνως την οικονομική της ευρωστία και τη φερεγγυότητά της.

2. Η ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑ Ζωής παρουσίασε ασφάλιστρα της τάξεως των 2,9 δισεκατομμυρίων δραχμών έναντι 2,7 δισεκατομμυρίων δραχμών το 1996 (αύξηση 7,4%), Μαθηματικά Αποθέματα18,5 δισεκατομμύρια δραχμές έναντι 15,5 δισεκατομμυρίων δραχμών το 1996 (αύξηση 21,8%), κέρδη 508 εκατομμύρια δραχμές έναντι 77 εκατομμυρίων δραχμών το 1996 (αύξηση 559%) κυρίως λόγω αυξήσεως των εσόδων επενδύσεων και μείωσης των εξόδων.

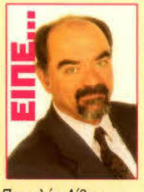
3. Η MIDLAND - ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ παρουσίασε κέρδη εξαμήνου 154,7 εκατομμυρίων δραχμών έναντι 86 εκατομμυρίων δραχμών την αντίστοιχη περίοδο του προηγουμένου έτους και συνολικά υπό διαχείριση ενεργητικό κεφαλαίων 53,2 δισεκατομμυρία δραχμές έναντι 24,3 δισεκατομμυρίων δραχμών την αντίστοιχη περίοδο 1996, αύξηση 119%.

ΝΑ' ΞΕΡΕΣ πόσα θα κέρδιζες αν πίστευες αυτό...



"Τη λογική μου μπορεί να την αντικρούσουν· το λόγο μου ίσως τον αμφισβητήσουν· το ντύσιμό μου μπορεί να το αποδοκιμάσουν· τη φάτσα μου μπορεί να την αποστραφούν· ακόμα και οι καλές προσφορές μου ίσως τους κάνουν καχύποπτους· μα η αγάπη μου θα μαλακώσει τις καρδιές, όπως του ήλιου οι ακτίνες μαλακώνουν το πιο κρύο χώμα". Και για να το πετύχω αυτό: "Θα επαινώ τους εχθρούς μου και θα γίνονται φίλοι... Θ' αγαπάω όλους τους τρόπους ζωής όλων των ανθρώπων, γιατί καθένας έχει αξιοθαύμαστες αρετές, αν και πιθανόν να είναι κρυμμένες... Στις πράξεις των άλλων θ' αντιδρώ με αγάπη... Και πάνω απ' όλα θ' αγαπάω τον εαυτό μου. Γιατί όταν το κάνω αυτό θα επιθεωρώ πρόθυμα κάθε τι, που μπαίνει στο σώμα μου, στο μυαλό μου, στην ψυχή μου και στην καρδιά μου. Ποτέ δεν θα ικανοποιήσω τις παράλογες απαιτήσεις της σάρκας μου, αντίθετα θα προφυλάξω το σώμα μου με καθαρότητα και με μέτρο. Ποτέ δε θα επιτρέψω στη σκέψη μου να ερωτοτροπήσει με το κακό και την απελπισία, αλλά θα την κρατήσω ψηλά με τη γνώση και τη σοφία των αιώνων. Ποτέ δεν θα επιτρέψω στην ψυχή μου να γίνει αυτάρκης και ικανοποιημένη, αλλά θα την τρέφω με περισυλλογή και προσευχή. Ποτέ δεν θα επιτρέψω στην καρδιά μου να γεμίσει με μικρότητα και πίκρα, αλλά θα την μοιράζω με άλλους και θα μεγαλώνει και θα θερμαίνει τη γη".

(Og. Mandino)



Περικλής Λίβας

"Το πρώτιστο μέλημα του πρωταθλητή είναι η καθημερινή οργανωτική δραστηριότητα για τη δημιουργία ενός πλούσιου και ποικίλου χαρτοφυλακίου το οποίο εξυπηρετεί και μέσα σε αυτό πραγματοποιεί επανειλημμένες και διασταυρωμένες πωλήσεις (cross selling). Το χαρτοφυλάκιο αυτό αποτελεί μια ενεργό βάση πελατών, η οποία είναι ο ακρογωνιαίος λίθος της επιτυχίας του ασφαλιστικού συμβούλου.

Αλλά η προσπάθεια δεν περιορίζεται σε αυτό. Εκτός από τη διαρκώς ανανεούμενη ενεργό βάση, ο ασφαλιστικός σύμβουλος πρέπει να μεριμνήσει και για τη διατηρησιμότητά του. Η υψηλή διατηρησιμότητα είναι η απόδειξη της σωστής πώλησης, της καλής εξυπηρέτησης και της πραγματικής ικανοποίησης του πελάτη. Ένα υψηλό ποσοστό διατηρησιμότητας και ένα σεβαστό και σωστά αξιοποιημένο χαρτοφυλάκιο εξασφαλίζουν και διασφαλίζουν το εισόδημα του ασφαλιστικού συμβούλου και το κύρος του στους συναδέλφους, τους πελάτες και στην ασφαλιστική αγορά".

Περικλής Λίβας, Γενικός Δ/ντής INTERNATIONAL LIFE Hellas

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΤΟ ΝΕΟ ΟΡΓΑΝΟΓΡΑΜΜΑ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Τους κ.κ. Κυριάκο Παραβάντη και Κωνσταντίνο Φιλίππου εξέλεξε το Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής ως νέους αναπληρωτές Γενικούς Διευθυντές της εταιρίας.

Ο κ. Παραβάντης ήταν μέχρι πρότινος Διευθυντής Ομαδικών Ασφαλειών και Μηχανογράφησης της **Εθνικής Ασφαλιστικής** και ο κ. Φιλίππου Γενικός Διευθυντής του Αστέρα.

Στην παρούσα φάση η εταιρία έχει **τρεις αναπληρωτές** διευθυντές:

Τον κ. **Ζένιο Δημητρίου** με αντικείμενο τις Ασφαλίσεις Ζωής, τις Αντασφαλίσεις και τις Εργασίες Εξωτερικού, τον κ. **Κώστα Φιλίππου** με αντικείμενο τις Γενικές Ασφάλειες και τον κ. **Κυριάκο Παραβάντη** με αντικείμενο τη Μηχανοργάνωση και τις Διευθύνσεις Υποστήριξης.

Παράλληλα, μετά τη συγχώνευση της Εθνικής Ασφαλιστικής με τον Αστέρα, τις νέες Διευθύνσεις της ενοποιημένης πλέον εταιρίας ανέλαβαν οι κ.κ.: Δημήτρης Ζάννης - **Διεύθυνση Αυτοκινήτων,** Μάριος Καρακώστας - **Διεύθυνση Πυρός** με αναπληρωτή τον κ. Μιναέμ Μιζάν, Θανάσης Ανδρεόπουλος - **Διεύθυνση Μεγάλων Επιχειρήσεων**, Κυριάκος Σταυράκης - **Διεύθυνση Λοιπών Γενικών Κλάδων** με αναπληρωτή τον κ. Δημήτρη Φούτη, Δημήτρης Εμμανουήλ - **Διεύθυνση Ατομικών Ασφαλειών Ζωής** με αναπληρωτή τον κ. Νίκο Τσακωνιάτη, Γιώργος Γρίβας - **Διεύθυνση Ομαδικών Ασφαλειών** με αναπληρωτή τον κ. Λεωνίδα Μελετόπουλο, Βασίλης Βασιλόπουλος - **Διεύθυνση Αντασφαλίσεων και Αναλογιστικής** με αναπληρωτή τον κ. Σπύρο Γριβογιάννη, Μιχάλης Τζανετής - **Διεύθυνση Λογιστηρίου και Διεύθυνση Περιουσίας και Επενδύσεων**, Κωνσταντίνος Μακρής - **Διεύθυνση Νομικών Υπηρεσιών**, Βασίλης Τσατσάνης - **Διεύθυνση Επιθεώρησης**, Κωνσταντίνος Τσιάγκας - **Διεύθυνση Πληροφορικής**, Χρήστος Γκαραγκάνης - **Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού** με αναπληρωτές τους κ.κ. Βαγγέλη Τριανταφύλλου και Μαρία Κυπραίου, Λάμπρος Τζόλδος - **Διεύθυνση Πωλήσεων και Δικτύου**, Βαγγέλης Σοφός - **Διεύθυνση Marketing και Σχεδιασμού**, Κατερίνα Νταλιάνη - **Διεύθυνση Οργάνωσης και Ποιότητας.**

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Πραγματική Ασφάλεια
ΥΠΕΡΔΙΠΛΑΣΙΑΣΜΟΣ ΤΟΥ ΜΕΤΟΧΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΤΗΣ ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ

Σε υπερδιπλασιαμό του Μετοχικού της Κεφαλαίου προχώρησε η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΕΓΑ, κατά την Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων της, που πραγματοποιήθηκε στις 27/6/97.

Η απόφαση αυτή ελήφθη ομόφωνα, ύστερα και από τη σύμφωνη γνώμη των Διοικητικών Συμβουλίων του GROUP "LA BALOISE - DEUTSCHER RING", που είναι μέτοχος της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ.

Η αύξηση του Μετοχικού Κεφαλαίου θα γίνει με την έκδοση κοινών μετοχών μετά ψήφου, με δικαίωμα προτίμησης των ήδη μετόχων, σύμφωνα την αναλογία της συμμετοχής τους.

Μετά την αύξηση αυτή, το Εγγυητικό Κεφάλαιο της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ είναι σήμερα σχεδόν διπλάσιο από το Εγγυητικό Κεφάλαιο που ο Νόμος 2496/97 επιβάλλει στις ήδη λειτουργούσες ασφαλιστικές εταιρίες να αναπροσαρμόσουν μέχρι την 31η Δεκεμβρίου 2000.

Όπως δήλωσε ο Γενικός Διευθυντής της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ, κ. Γιάννης Λαπατάς: "Η αύξηση αυτή του Μετοχικού Κεφαλαίου της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ έρχεται να υπογραμμίσει και να δώσει έμφαση στην "αξιοπιστία" της και στη "φερεγγυότητά" της. Ο μετοχικός δεσμός της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ με το πανίσχυρο Ελβετογερμανικό Group "LA BALOISE - DEUTSCHER RING" και ο διπλασιασμός του Εγγυητικού Κεφαλαίου που διαθέτει σε σχέση με το όριο που προβλέπει ο Νόμος, καθώς και το 2,5 φορές μεγαλύτερο περιθώριο φερεγγυότητας από το απαιτούμενο, αποτελούν την απάντηση της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ στην πρόκληση του ανταγωνισμού και των πρόσφατων οικονομικών ανακατατάξεων".

Allianz Η Allianz δεύτερη Ασφαλιστική Εταιρία στον Κόσμο

Το έγκυρο αμερικανικό περιοδικό FORTUNE παρουσίασε τις 500 μεγαλύτερες επιχειρήσεις στον κόσμο από διάφορες τομείς δραστηριότητας.

Η Allianz κατετάγη για το έτος 1996 στη δεύτερη θέση παγκοσμίως, μεταξύ των Ασφαλιστικών Εταιριών, μετά τη Nippon Life.

Η κατάταξη των επιχειρήσεων έγινε με βάση τον κύκλο εργασιών (για τις ασφαλιστικές ελήφθη η παραγωγή ασφαλίστρων), τα κέρδη, το ενεργητικό, τη χρηματιστηριακή αξία των μετοχών και τον αριθμό του προσωπικού.



Μέσα απ' την καρδιά μας ευχόμαστε να ζήσουν και να ευτυχήσουν και με καλούς απογόνους δυο καλά παιδιά της INTERAMERICAN, ο Χρήστος Καράμπαλης και η Αθηνά Κύρκου, που ενώθηκαν με αγάπη στα δεσμά του γάμου στις 18 Μαΐου 1997 στην Παναγίτσα Παλαιού Φαλήρου. Η ζωή είναι μπροστά, ο Θεός να τους ευλογεί, να' ναι χαρούμενοι και ευτυχισμένοι.

Στην Οξφόρδη και στο Κέμπριτζ, ο Ευγένιος Σπαθάρης με τον Καραγκιόζη του!

Με αφορμή τα 40 χρόνια δράσης του θεάτρου Τέχνης του Λονδίνου, έχει προσκληθεί ο Ευγένιος Σπαθάρης να δώσει παράσταση στο Ελληνικό Κέντρο του Λονδίνου στις 31.10.97 και στη συνέχεια θα δώσει παραστάσεις για το βρετανικό κοινό στα πανεπιστήμια της Οξφόρδης και του Κέμπριτζ, που διοργανώνουν οι καθηγητές Holton και Macridge. Έτσι η αστείρευτη λαϊκή σοφία και το πηγαίο χιούμορ θα δώσει παρόν μπροστά σ' ένα δύσκολο κοινό...

Στη φωτογραφία η αφίσα που καλούσε τα παιδιά να δουν την παράσταση με χορηγία METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ από τον Ευγένιο Σπαθάρη, στο νηπιαγωγείο ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ.

Εκεί ο δημιουργός μίλησε και κουβέντιασε με τα παιδιά μετά την παράσταση στο χώρο του προαυλείου αυτού σχολείου, που μέσα στη σχολική χρονιά δίνει πολλές ευκαιρίες στα παιδιά να έρθουν σε επαφή με το θέατρο, με αρχαία και σύγχρονα Μουσεία κ.λπ., με συχνές εκδρομές και επισκέψεις, ώστε σιγά-σιγά να προσαρμόζονται στην κοινωνία των μεγάλων.

(ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ - Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο, Λ. ΚΑΤΣΩΝΗ 43 - ΚΗΦΙΣΙΑ 8012761-6233243).



Joint Venture στο Μεξικό

Σε συμφωνία joint venture προχώρησε πρόσφατα ο τέταρτος Ασφαλιστικός Όμιλος στην Ευρώπη Assicurazioni Generali και ένας από τους πλέον δυναμικούς χρηματοοικονομικούς Ομίλους στο Μεξικό, η Grupo Financiero Banorte (GFNORTE).

Η Generali θα έχει στην κατοχή της το 49% των εταιριών Afore Solida Banorte, Seguros Banorte και Pension Banorte που ελέγχονται από τον Όμιλο GFNORTE και ειδικεύονται στους τομείς συνταξιοδότησης bancassurance και ισοβίου προσόδου.

Σε χρονικό διάστημα 10 ετών η Generali θα καταβάλει το ποσό των 84 εκατ. δολαρίων, το οποίο θα αναπροσαρμοσθεί εφόσον τα αποτελέσματα θα είναι ιδιαίτερα αυξημένα.

Πρόκειται ουσιαστικά για την πρώτη στρατηγική συμμαχία μεταξύ ενός χρηματοοικονομικού οργανισμού του Μεξικού και ενός διεθνούς ασφαλιστικού Ομίλου, που επιβεβαιώνει το αυξημένο ενδιαφέρον για τον ασφαλιστικό και συνταξιοδοτικό τομέα στο Μεξικό και έχει στόχο να καλύψει εξ ολοκλήρου την γκάμα των χρηματασφαλιστικών προϊόντων.

Το εκτεταμένο δίκτυο διανομής της Banorte, η ασφαλιστική τεχνογνωσία της Generali και η διοικητική υποστήριξη των εν λόγω εταιριών από την τελευταία εγγυώνται για την επιτυχία της κοινοπραξίας.

ΝΕΑ ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΕΞΑΓΟΡΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΟΝ

Μια νέα σημαντική εξαγορά ανακοίνωσε πρόσφατα η AON CORPORATION, αυτή της Γερμανικής εταιρίας Jauch & Hubener KGaA. Οι δραστηριότητες που αναπτύσσει σήμερα η Jauch & Hubener, καθώς και αυτές της AON Germany, τόσο στη Γερμανία όσο και στην Αυστρία, Ελβετία και σε ορισμένες ακόμα χώρες της Κεντρικής Ευρώπης, θα στεγαστούν κάτω από μία εταιρία με την επωνυμία AON Jauch & Hubener.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η AON Germany, με έσοδα 47 εκατομμύρια δολάρια και 450 υπαλλήλους, καταλαμβάνει την τέταρτη θέση της αγοράς μεσιτών και συμβούλων ασφαλίσεων στη Γερμανία, ενώ η πρόσφατα εξαγοραθείσα Jauch & Hubener KGaA την πρώτη θέση.

Η νέα εταιρία που δημιουργείται, η AON Jauch & Hubener, υπολογίζεται ότι θα έχει έσοδα 225 εκατομμύρια δολάρια, θα απασχολεί 1.800 άτομα και θα είναι ο μεγαλύτερος σύμβουλος και μεσίτης ασφαλίσεων στη Γερμανία.

Η AON είναι από τους μεγαλύτερους και γρηγορότερα αναπτυσσόμενους οργανισμούς μεσιτών ασφαλίσεων παγκοσμίως. Με παρουσία σε πάνω από 100 χώρες και με περισσότερα από 550 γραφεία παγκοσμίως παρέχει υπηρεσίες μεσιτείας ασφαλίσεων και διαχείρισης κινδύνων σε μεγάλους κρατικούς και ιδιωτικούς, εμπορικούς, βιομηχανικούς και ναυτιλιακούς οργανισμούς. Η μετοχή της διαπραγματεύεται στα χρηματιστήρια της Νέας Υόρκης, του Σικάγο και του Λονδίνου. Στην Ελλάδα η AON δραστηριοποιείται μέσω της AON Hellas.

Π Σ Α Σ



Γ. Πάντικ

Μετά τον αδόκητο θάνατο του Γεωργίου Πάντικ, πρώην Προέδρου Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων, το Διοικητικό Συμβούλιο του Συνεδρίου, κατά τη συνεδρίασή του της 11.9.97, τήρησε σε μνήμη του αειμνήστου συναδέλφου ενός λεπτού σιγή και ΑΠΕΦΑΣΙΣΕ παμψηφεί τα εξής:

1. Να εκφρασθούν τα θερμά συλλυπητήρια στην οικογένεια του θανόντος.
2. Να κατατεθούν 50.000 δρχ. σε κοινωφελές ίδρυμα.
3. Να τηρηθεί στην Πρώτη Γενική Συνέλευση που θα συγκληθεί ενός λεπτού σιγή.

Με την ευκαιρία πρέπει να τονισθεί ότι ο θανών υπήρξε ακούραστος συνεργάτης είτε από τη θέση του Προέδρου είτε σαν απλό μέλος, σε ό,τι αφορούσε τον Σύνδεσμο, ήταν πάντα πρόθυμος για την αντιμετώπιση κάθε προβλήματος, συμπαρεστέκετο με θέρμη σε κάθε προσπάθειά μας, πάντα για το καλό όλων των συναδέλφων και του επαγγέλματός του, που άσκησε τόσα χρόνια με συνέπεια, θάρρος και τιμιότητα.

Θα τον θυμόμαστε πάντα σαν ένα θαυμάσιο συνάδελφο, πάντα γλυκό και με μια καλή κουβέντα προς όλους. Ας είναι αιωνία η μνήμη του.

Ένα ανέκδοτο... παλαβό

Μια ιατρική επιτροπή επισκέπτεται ένα άσυλο. Ένας νοσηλευόμενος με ήρεμη και σοβαρή όψη προσέλκυσε την προσοχή των γιατρών και ένας απ' αυτούς των ρώτησε για ποιο λόγο βρισκόταν κλεισμένος στο ψυχιατρείο.

- Βλέπετε, μου συνέβη μια μεγάλη ατυχία, απαντά ο άνθρωπος. Παντρεύτηκα μια γυναίκα χήρα που είχε ένα κορίτσι της παντρειάς. Ο πατέρας μου ερχόταν συχνά στο σπίτι μου. Είδε την προγονή μου, του άρεσε και τη ζήτησε από τη μητέρα της σε γάμο. Εκείνη δέχτηκε. Και τότε άρχισε η καταστροφή. Με τον γάμο αυτό η γυναίκα μου έγινε πεθερά του πεθερού της. Ύστερα η γυναίκα του πατέρα μου, που ήταν κόρη της γυναίκας μου, γέννησε ένα αγοράκι. Το παιδί αυτό, αφού ήταν γιος του πατέρα μου ήταν και αδελφός μου. Ταυτοχρόνως όμως ήταν και εγγονός της γυναίκας μου και έτσι έγινα παππούς του αδελφού μου. Σε λίγο γέννησε και η γυναίκα μου ένα αγοράκι. Έτσι η γυναίκα του πατέρα μου, που ήταν κόρη της γυναίκας μου και αδελφή του γιου μου, έγινε ταυτόχρονα και γιαγιά του. Όσο για μένα, είμαι πεθερός της μητέρας μου και του πατέρα μου, επομένως η γυναίκα μου είναι μητέρα και θεία ταυτόχρονα του παιδιού μου, ο γιος μου είναι ανηψιός μου, εγώ είμαι παππούς του παιδιού μου και επιπλέον αδελφός της γυναίκας μου. Και είναι και άλλα που δεν τα έχω ξεδιαλύνει ακόμα.

Ύστερα από όλα αυτά, πώς να μην μου στρίψει;

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΗ ΕΝΤΕΤΑΛΜΕΝΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ-ΓΕΝΙΚΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ

Τοποθετείται Εντεταλμένος Σύμβουλος και αναλαμβάνει τα καθήκοντα του Γενικού Διευθυντή της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ από 1/10/9, ο κ. Ι. Γαλανόπουλος, ανώτατο Διευθυντικό Στέλεχος της ALPHA ΤΡΑΠΕΖΗΣ ΠΙΣΤΕΩΣ.

Η τοποθέτηση του κ. Ι. Γαλανόπουλου γίνεται στα πλαίσια της αποφάσεως της ALPHA ΤΡΑΠΕΖΗΣ ΠΙΣΤΕΩΣ για δυναμική ανάπτυξη των πρωτοβουλιών του Ομίλου και στον ασφαλιστικό χώρο και δίνει την ευκαιρία για ένα καινούργιο ξεκίνημα στην ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, η οποία ήδη επί σειρά ετών βρίσκεται σε μία από τις πρώτες θέσεις της ασφαλιστικής αγοράς.

Η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, με κεφάλαια και ελεύθερα αποθεματικά που ανέρχονται σε 3.734 εκ. δρχ., έχει ιδρυτή και κύριο μέτοχο την ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

Ο κ. Ι. Γαλανόπουλος γεννήθηκε στην Αθήνα το 1944. Σπούδασε Πολιτικές Επιστήμες. Άρχισε την καριέρα του στην ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ το 1973. Υπηρέτησε ως Δ/ντής Κατ/των, Περιφερειακός Δ/ντής και επί σειρά ετών Δ/ντής του Κεντρικού Κατ/τος. Είναι παντρεμένος και έχει δύο παιδιά.

ΚΟΥΜΠΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Α.Ε.

Στα 170,5 εκ. δρχ. τα κέρδη του Α' Εξαμήνου.

Σημαντική αύξηση κερδών (προ φόρων) παρουσίασε η εταιρία "ΚΟΥΜΠΑΣ Ασφαλιστικές Συμβουλευτικές Υπηρεσίες Α.Ε.", σημειώνοντας αύξηση κατά 61%, σε σύγκριση με το αντίστοιχο αποτέλεσμα του Α' εξαμήνου '96.

Στη διάρκεια του Α' εξαμήνου, η εταιρία προχώρησε σε μια προσεγμένη αναδιάρθρωση του πελατολογίου της, επικεντρώνοντας τις δραστηριότητές της στους μεσαίους και μεγάλους βιομηχανικούς και εμπορικούς κινδύνους.

Η κατεύθυνση δε της εταιρίας σε επενδύσεις τεχνολογικού εξοπλισμού και νέων μηχανογραφικών εφαρμογών έχει ήδη επιδράσει θετικά στην άνοδο της παραγωγικότητας, στη μείωση του κόστους παραγωγής (κατά 39%) και στον περιορισμό του διοικητικού κόστους (κατά 13,5%) σε σχέση με το αντίστοιχο εξάμηνο του '96.

Στο πλαίσιο δε της πλήρους προσαρμογής της εταιρίας στις απαιτήσεις του σύγχρονου management, έχουν ξεκινήσει οι διαδικασίες για την απόκτηση του ISO 9000.

Μετά τα αποτελέσματα του Α' εξαμήνου και από τα μέχρι σήμερα στοιχεία, εκτιμάται ότι για το σύνολο χρήσης '97 τα κέρδη της εταιρίας θα είναι ανώτερα από τις προβλέψεις.

Όσον αφορά τη μερισματική πολιτική της, η διοίκηση της εταιρίας διαβεβαιώνει τους επενδυτές, ότι θα συνεχισθεί η πολιτική διανομής υψηλού μερίσματος.

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



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΤΡΙΑ ΜΕΓΑΛΑ ΤΑΞΙΔΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Με τρία ταξίδια στη Ρόδο, την Κίνα και την Πορτογαλία επιβράβευσε η Εθνική Ασφαλιστική τους επιτυχόντες του δικτύου πωλήσεων, οι οποίοι πραγματοποίησαν παραγωγή ανάλογη των στόχων που είχαν τεθεί για το 1996.
Συνολικά και στα τρία ταξίδια συμμετείχαν περί τα 200 άτομα.
Το πρώτο ταξίδι στη μαγευτική Ρόδο ήταν μια ιδιαίτερα ευχάριστη ανάπαυλα. Σε ένα περιβάλλον πραγματικά γαλήνιο και καλοκαιρινό, οι άνθρωποι της Εθνικής Ασφαλιστικής είχαν την ευκαιρία για το διάστημα 19/7-26/7 να περάσουν όμορφες, αξέχαστες διακοπές πριν τη νέα μεγάλη προσπάθεια της χειμερινής περιόδου.
Ο Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής πραγματοποίησε τις βραβεύσεις των επιτυχόντων στο συγκεκριμένο ταξίδι.
Το δεύτερο ταξίδι πραγματοποιήθηκε στο διάστημα 4/8-12/8 στην Κίνα. Μία διαφορετική χώρα, με σημαντική ιστορία, που άφησε πραγματικά αξέχαστες αναμνήσεις σε όλους όσους την επισκέφθηκαν.
Πεκίνο και Χονγκ Κονγκ ήταν οι δύο βασικοί προορισμοί του συγκεκριμένου ταξιδιού στο οποίο μετείχε ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος.
Στο τέλος του ταξιδιού, σε μία όμορφη τελετή, πραγματοποιήθηκαν οι καθιερωμένες βραβεύσεις.
Το τρίτο ταξίδι της εταιρίας αφορούσε τη μαγευτική Πορτογαλία και τη Μαδέρα.
Μεσογειακό ταμπεραμέντο, όμορφα μνημεία, σημαντική ιστορική διαδρομή αλλά και καλοκαιρινές διακοπές ήταν τα κυριότερα χαρακτηριστικά του ταξιδιού αυτού, στο οποίο συμμετείχαν ο Διευθυντής Δικτύου και Πωλήσεων κ. Λάμπρος Τζόλδος, ο οποίος και πραγματοποίησε τις βραβεύσεις.
Το ταξίδι έγινε στο διάστημα 28/8-2/9.

Ερωτηματικά και Προβληματισμός

Γενικά έξοδα, χορηγίες,

ΟΑΕΔ, ΕΙΑΣ, εκπαίδευση, ημερίδες και... απλήρωτοι Διευθυντές υποκαταστημάτων

Το δικαίωμα συμμετοχής σε διάφορες ημερίδες και σεμινάρια, συνήθως μιας μέρας, 9:30-15:00, που διοργανώνουν διάφοροι εκπαιδευτικοί οργανισμοί ή ευκαιριακοί μάγοι που "βγάζουν" ασφαλιστές με το κιλό ή το κομμάτι σε μια μέρα, είναι περίπου από 30.000 δρχ. το άτομο μέχρι 90.000 δρχ., ανάλογα με το ξενοδοχείο που γίνεται το σεμινάριο, π.χ. το ΕΙΑΣ κοστολογεί με 35.000 δρχ. το άτομο, η ΕΕΔΕ με 40.000 δρχ., η LIMRA είναι λίγο ακριβότερη κ.λπ., κ.λπ.
Οι Διευθυντές Υποκαταστημάτων που εκπαιδεύουν μέρα-νύχτα 25 ώρες τη μέρα, 32 μέρες το μήνα, πόσο θα έπρεπε να πληρώνονται;
Μόνο για τις εκπαιδευτικές τους υπηρεσίες θα έπρεπε να αμείβονται τουλάχιστον με 1.000.000 πρώτο μισθό το μήνα. Συν πρακτικές εξασκήσεις εκτός έδρας, συν έργο ψυχολόγου και κοινωνικού λειτουργού, συν υπεύθυνου διοικητικού κ.λπ....
Πολλά ερωτηματικά με αναστατώνουν όταν σκέπτομαι τα χρήματα των πελατών που πηγαίνουν για ταξίδια κινήτρων, πριμ, χορηγίες, ομιλίες κ.λπ.
Μήπως είναι και χάσιμο χρόνου κάποιες ημερίδες;
Και ως ένα σημείο λες "δεν πειράζει..." Από κει και πέρα, όμως, να βγάζουν τους Managers "στιμμένες λεμονόκουπες" και να τους "σκοτώνουν όταν γεράσουν" και να λένε ότι τάχα στοιχίζουν κι ότι έχουν "υψηλό κόστος πρόσκτησης" και διάφορα ότι "χαλάνε" την αγορά, πάει πολύ...
Λίγος σεβασμός εκ μέρους "νεόπλουτων τεχνοκρατών ορισμένης λήξεως" δεν βλάπτει.
Ο Σύλλογος Συντονιστών ΕΠΡΕΠΕ να το ΑΠΑΙΤΗΣΕΙ από καιρό...

Ε.Σ.

ΕΙΠΕ...

"Εάν η συνεργασία μας με την ΑΤΕ αποδώσει κατά μέσο όρο 20 εκατομμύρια νέα παραγωγή ανά κατάστημα ή θυρίδα, τότε μπορούμε να μιλάμε για νέα ετήσια παραγωγή Bancassurance (Κλασικά & Υπεραξία) πάνω από 12 δισ. και θα' μαστε η πρώτη εταιρία της αγοράς.
Μπορούμε, η Διοίκηση του ομίλου το απαιτεί, η εταιρία μας το στηρίζει και εμείς θα δώσουμε όλες μας τις δυνάμεις.
Είμαι βέβαιος ότι σ' αυτό το προσκλητήριο επιτυχίας όλοι θα δώσετε τον καλύτερο εαυτό σας, να πετύχουμε και πάλι, να δικαιώσουμε όλους αυτούς που πιστεύουν στη Δύναμη του Ομίλου, στη Δύναμη της Ζωής, στους ανθρώπους μας. Σ' εσάς.
Μας αξίζει το καλύτερο αύριο, γι' αυτό μοχθούμε καθημερινά.
Τα σκαλοπάτια της επιτυχίας ανεβαίνουν οι ικανοί, όλοι εσείς που βασίζεσθε στις δυνάμεις σας και έχετε βαθειά πίστη στο μήνυμα: Δεν υπάρχει δεν μπορώ. Υπάρχει μόνο δεν θέλω! Τίποτε δεν είναι τυχαίο, όλα κερδίζονται με κόπο και πολλές φορές με θυσίες. Έτσι αρμόζει στους ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΕΣ".

Άγγελος Παπαστερνός, Δ/νση Bancassurance - Αγροτική Ζωής



Παραμερίστε τις ανησυχίες



Τι είναι ανησυχία, έννοια, άγχος;

Το Εθνικό Ινστιτούτο Ψυχικής Υγείας των ΗΠΑ θεωρεί ότι το άγχος είναι το πιο συχνά αναφερόμενο πρόβλημα ψυχικής υγείας. Το άγχος είναι μια πλημμύρα σκέψεων που εστιάζονται στο φόβο ότι κάτι ΙΣΩΣ να συμβεί.
Για την ελαχιστοποίηση της ανησυχίας που δεν έχει πραγματική αιτία, αναπτύχθηκε από τον ψυχολόγο δρα Τόμας Μπορκόβεκ, από το Πανεπιστήμιο της Πενσυλβάνιας των ΗΠΑ, μία μέθοδος με πέντε στάδια.
Η κεντρική ιδέα της μεθόδου είναι να παραδεχθεί κανείς ότι υπάρχει κάτι για το οποίο αξίζει να ανησυχεί, αλλά να βάλει όριο στον χρόνο που ασχολείται με το να ανησυχεί:

1. Διαπιστώστε τα συμπτώματα που παρουσιάζετε όταν σας καταλαμβάνει το συναίσθημα της ανησυχίας, όπως π.χ. η ανικανότητα να αυτοσυγκεντρωθείτε ή οι "πεταλούδες" στο στομάχι.
2. Αφιερώστε μισή ώρα κάθε μέρα μόνο και μόνο για την ανησυχία σας.
3. Καταγράψετε σε μια λίστα τα πράγματα για τα οποία θα νοιαστείτε για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα.
4. Χρησιμοποιήστε μισή ώρα την ημέρα για να βρείτε λύσεις για τα προβλήματα που σας απασχολούν.
5. Αν δείτε ότι ανησυχείτε και άλλες ώρες την ημέρα, προσπαθήστε να πείσετε τον εαυτό σας να ξεχάσει τις έννοιες και να σκεφθεί κάτι άλλο.

Αμοιβαία Κεφάλαια Nationale - Nederlanden

Συνεχίζεται με υψηλούς ρυθμούς η αύξηση του ενεργητικού των αμοιβαίων κεφαλαίων της Nationale - Nederlanden. Το σύνολο των υπό διαχείριση κεφαλαίων ξεπέρασε τα 140 δισ. δρχ. στις 30/9 παρουσιάζοντας αύξηση 55% από την αρχή του έτους. Σημαντική αύξηση του ενεργητικού του είχε μετά τις 9/9 και το Αναπτυξιακό Αμοιβαίο Κεφάλαιο που διαχειρίζεται η εταιρία, ξεπερνώντας τα 21 δισ. Ειδικότερα η πορεία των αμοιβαίων κεφαλαίων της εταιρίας παρουσίαζε την παρακάτω εικόνα:

Αναπτυξιακό Αμοιβαίο Κεφάλαιο-Μετοχικό Εσωτερικού

Το Αναπτυξιακό Αμοιβαίο Κεφάλαιο της ΝΝ παραμένει μεταξύ των κορυφαίων της κατηγορίας του σε απόδοση. Η απόδοσή του από την αρχή του χρόνου ήταν στις 30/9/97 86,07%. Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου του Α/Κ χαρακτηρίζεται από τη συγκέντρωση σε ένα περιορισμένο αριθμό μετοχών (38) εταιριών υψηλής κεφαλαιοποίησης που χαρακτηρίζονται ως "blue chips". Έχοντας τοποθετημένο μεγάλο μέρος του ενεργητικού του σε μετοχές, αποκόμισε σημαντικά κέρδη από την ανοδική πορεία που ακολούθησαν οι τιμές των μετοχών μετά την απόφαση ανάληψης των Ολυμπιακών Αγώνων του 2004 από την Αθήνα. Οι κλάδοι με το μεγαλύτερο βάρος στο χαρτοφυλάκιο είναι οι τράπεζες, τα οικοδομικά υλικά και οι μεταλλουργικές εταιρίες.
Το επενδεδυμένο σε μετοχές ποσοστό του χαρτοφυλακίου ανήρχετο στις 31/8/1997 σε 91,6% του ενεργητικού του αμοιβαίου κεφαλαίου.
Αναλυτικότερα, η κατά κλάδο σύνθεση του μετοχικού χαρτοφυλακίου την 31/8/97 ήταν: Τράπεζες: 41,7%, Εταιρίες ειδών διατροφής/ποτών:10,6%, Κατασκευαστικές: 3%, Οικοδομικών υλικών: 16,5%, Μεταλλουργικές: 11,7%, Τηλεπικοινωνιών: 10,1%, Λοιπές: 6,4%.
Οι κυριότερες θέσεις στο μετοχικό χαρτοφυλάκιο ήταν:
TITAN (Κ): 40.000, TITAN (Π): 50.000, ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: 34.500, ΑΛΦΑ ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ: 60.000, ΟΤΕ: 165.000, 3Ε: 75.150, ΚΤΗΜΑΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: 27.000, ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ: 50.000, ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ: 37.000, ΗΡΑΚΛΗΣ: 100.000. Εκτιμάται ότι μετά την αρχική σημαντική άνοδο που δημιουργήθηκε από το κλίμα ευφορίας λόγω της ανάληψης της Ολυμπιάδας η αγορά έχει ισορροπήσει στα τρέχοντα επίπεδα, διατηρώντας μία μονιμότερη θετική μεσοπρόθεσμη τάση.

Τρ. Λυσιμάχου

ΣΤΑΘΕΡΑ ΑΝΟΔΙΚΟΙ ΟΙ ΡΥΘΜΟΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΤΗΣ Α.Τ.Ε.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σταθερούς ρυθμούς ανάπτυξης εμφανίζουν οι ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, ως αποτέλεσμα της συνεργασίας των δύο εταιριών στο Marketing, τα δίκτυα, τις επενδύσεις και τη μηχανογράφηση.
Αυτό τόνισε μεταλύ άλλων σε συνέντευξη τύπου ο Διευθύνων Σύμβουλος των δύο εταιριών, κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου.
Η πορεία των εργασιών των εταιριών εξελίχθηκε ικανοποιητικά το διάστημα Ιανουάριος - Σεπτέμβριος 1997. Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ανέφερε ο κ. Λυσιμάχου, εμφανίζει αύξηση του κύκλου εργασιών της κατά 13% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 1996 και η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ εμφανίζει αύξηση της νέας παραγωγής της κατά 24,1% και της συνολικής παραγωγής κατά 17,5%.
Η αύξηση της παραγωγής των δύο εταιριών προβλέπεται ότι θα ξεπεράσει στο τέλος του χρόνου σημαντικά τον αναμενόμενο μέσο όρο της αγοράς.
Τα κέρδη των δύο εταιριών εκτιμάται ότι θα είναι αυξημένα σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά. Οποιαδήποτε πρόβλεψη ωστόσο θα μπορούσε να οδηγήσει σε λανθασμένα συμπεράσματα, καθώς οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν μπορούν να υπολογίσουν ακριβώς τα αποθέματα εκκρεμών ζημιών και τα μαθηματικά αποθεμάτά τους.
Το 9μηνο Ιανουαρίου - Σεπτεμβρίου επιτεύχθηκε σημαντική μείωση των γενικών εξόδων των δύο εταιριών. Παρά δε το γεγονός ότι η πτώση των επιτοκίων μειώνει τις αποδόσεις των επενδύσεων, έχει αυξηθεί σημαντικά ο όγκος των επενδυομένων κεφαλαίων εξαιτίας της νέας πολιτικής ρευστότητας των δύο εταιριών, που έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση των εσόδων τους. Υπάρχουν επίσης καλύτερα αποτελέσματα από τη διαχείριση των επενδύσεων.
Ο κ. Λυσιμάχου, αναφερόμενος στην πορεία υλοποίησης των στόχων που έχουν θέσει οι δύο εταιρίες, επεσήμανε μεταξύ άλλων τα εξής:

- Συνεχίζονται οι προετοιμασίες για την είσοδό τους στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών το δεύτερο εξάμηνο του 1998.
- Αμέσως μετά την είσοδό τους στο Χρηματιστήριο, θα προχωρήσουν στην εφαρμογή ενιαίου επιχειρησιακού σχήματος (συγχώνευση ή δημιουργία εταιρίας χαρτοφυλακίου).
- Συνεχίζονται οι διαπραγματεύσεις για την ίδρυση Εταιρίας Υγείας με σκοπό τη δημιουργία Νοσοκομειακών Μονάδων και μονάδων παροχής υπηρεσιών ιατρικής φροντίδας, κατά προτίμηση σε συνεργασία με άλλες μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες.
- Ωριμάζουν οι συνθήκες για την επέκταση των εργασιών των εταιριών σε άλλες χώρες της Ευρώπης μέσω των επιχειρηματικών ασφαλιστικών δικτύων AGRI και ARINA, αλλά και μεμονωμένα, όπως στη Σερβία, τη Βουλγαρία και την Κύπρο.
- Σχεδιάζεται η ίδρυση ή συμμετοχή σε εταιρίες εξειδικευμένων υπηρεσιών σχετικών με τις ασφαλιστικές εργασίες, όπως έχει ήδη γίνει με την ΑΤΕ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ, την ΑΤΕ FINANCE και την AUDATEX ΕΛΛΑΣ.
- Προωθείται η εφαρμογή του θεσμού του BANCASSURANCE.
- Ολοκληρώνεται μέσα στο 1997 ένα μεγάλο μέρος της εσωτερικής ανασυγκρότησης των δύο εταιριών. Σε συνεργασία με συμβούλους προχωρούν στην αλλαγή των Εσωτερικών Κανονισμών Υπηρεσίας, του Οργανογράμματος, του Βαθμολογίου, δημιουργούν κανονισμό τοποθετήσεων και εξέλιξης προσωπικού και γενικά εκσυγχρονίζουν τα συστήματα λειτουργίας με στόχο την αύξηση της παραγωγικότητας και τη σύνδεση της αμοιβής με την παραγωγικότητα.
- Η Αγροτική ΑΕΓΑ αναθέτει σε ειδικό σύμβουλο την ολοκλήρωση του μηχανογραφικού συστήματος, το οποίο θα ολοκληρωθεί μέσα στο 1998.
- Σχεδιάζεται επίσης η δημιουργία ανεξάρτητου εταιρικού σχήματος μηχανογραφικής υποστήριξης και για τις δύο εταιρίες με σκοπό να προσφέρουν εξειδικευμένες υπηρεσίες και στην ευρύτερη αγορά.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΤΩΝ ΔΥΟ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΣΕ ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΔΡΧ.

		9μηνο '96	9μηνο '97	%
ΖΩΗ	ΝΕΑ	1.669	2.071	24.1
ΖΩΗ	ΧΑΡΤ/ΚΙΟ	7.450	8.644	16
	ΣΥΝΟΛΟ	9.119	10.715	17,5
ΓΕΝΙΚΕΣ		10.870	12.283	13
	ΣΥΝΟΛΟ	19.989	22.998	15

I.D.S.
24Η COURIER
Ν. ΓΚΟΛΑΣ
ΗΡΑΚΛΕΟΥΣ 121 - ΚΑΛΛΙΘΕΑ
ΤΗΛ.: 95.33.005 FAX: 95.32.014

Πρόταση για επιτυχημένους

The Million Dollar Round Table EXPERIENCE

Το MILLION DOLLAR ROUND TABLE, είναι ένας διεθνής ανεξάρτητος οργανισμός που αποτελείται από σχεδόν 19000 κορυφαίους ασφαλιστές που πουλάνε ασφάλειες ζωής και που ο καθένας τους τηρεί αυστηρές ηθικές και παραγωγικές προϋποθέσεις για να γίνει μέλος.
Τα μέλη το MDRT, είναι κορυφαίοι στο επάγγελμά τους και αντιπροσωπεύουν περίπου 450 ασφαλιστικές εταιρίες από περισσότερα από 50 κράτη.
Το να είσαι μέλος του MDRT αναγνωρίζεται διεθνώς σαν στάνταρ αρίστευσης στις πωλήσεις ασφαλειών ζωής.

Το Million Dollar Round Table δημιουργήθηκε βασισμένο στην ιδέα ότι ένας οργανισμός που έχει σαν μέλη κορυφαίους ασφαλιστές από όλο τον κόσμο θα μπορεί να προσφέρει πάρα πολλά στο γενικό κοινό, στο θεσμό της ασφάλειας ζωής αλλά και στους ίδιους τους ασφαλιστές.
Ο οργανισμός εδρεύει στο Ιλλινόις της Αμερικής και είναι μη κερδοσκοπικός.
Οι λόγοι που δημιουργήθηκε αυτός ο Οργανισμός και βάσει των οποίων λειτουργεί είναι οι εξής:

- Να παρέχει παρακίνηση σε όλους τους ασφαλιστές που πουλάνε ασφάλειες ζωής, να φτάσουν στις πλήρεις δυνατότητές τους για επαγγελματική ανάπτυξη, τεχνική ικανότητα και επιδόσεις πωλήσεων.
- Να εξυψώσει τα επαγγελματικά standards και το κύρος των ασφαλιστών που ασχολούνται με τις ασφάλειες ζωής.
- Να προωθήσει τον επαγγελματισμό στους ασφαλιστές ολικής απασχόλησης που απασχολούνται με τις ασφάλειες ζωής.
- Να παρέχει ένα πρόγραμμα για τη συνεχή εκπαίδευση των μελών του σε όλες τις φάσεις πώλησης της ασφάλειας ζωής
- Να προωθήσει τον κωδικό ηθικής του Million Dollar Round Table.
- Να μελετήσει επιλεγμένα προβλήματα που επηρεάζουν την ασφάλεια ζωής και τις τεχνικές πωλήσεων, ώστε να επωφεληθούν ο θεσμός της ασφάλειας ζωής και το κοινό.
- Να ενθαρρύνει και να αναπτύξει κατανόηση και συνεργασία με νομικά και οικονομικά επαγγέλματα, όπως και άλλους οργανισμούς.
- Να εξυπηρετήσει το κοινό με το να υποστηρίζει με γενικές αξίες της ασφάλειας ζωής και να το ενημερώνει για τις υπηρεσίες της και τα πλεονεκτήματά της.
- Να αναζητά διαρκώς την υπεροχή μέσω της ιδέας του "Ολοκληρωμένου Ατόμου", με το να εκθέτει τα μέλη του στην έμπνευση, σε ιδέες και σε μεθόδους που θα τα κάνουν να είναι καλύτεροι άνθρωποι.

ΔΕΧΘΕΙΤΕ ΤΗΝ ΠΡΟΚΛΗΣΗ

Το να πετύχετε και να αποκτήσετε το δικαίωμα εγγραφής μέλους στο Million Dollar Round Table είναι μια πρόκληση.
Το Million Dollar Round Table καλύπτει μια συγκεκριμένη προϋπόθεση, την οποία βλέπουν όσοι γίνονται μέλη του. Η προϋπόθεση είναι η υπεροχή στη γνώση, στις ικανότητες και στην επαγγελματική απόδοση.
Το να είσαι μέλος στο MDRT σημαίνει μια ξεχωριστή διάκριση. Ανοίγει τις πόρτες σ' ένα νέο κόσμο γνώσης, παρακίνησης και ευκαιριών.
Όσοι καλύπτουν τις προϋποθέσεις για να γίνουν μέλη λαμβάνουν μια διάκριση η οποία δίνεται μόνο σε λίγους ανά τον κόσμο ασφαλιστές, μια διάκριση που ενδιαφέρει τους πελάτες σας, τους υποψήφιους πελάτες σας, τους συνεργάτες σας και τους φίλους σας.

ΠΩΣ ΝΑ ΓΙΝΕΤΕ ΜΕΛΗ

- ΜΙΝ. ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ
- ΚΑΤΑΘΕΣΗ ΑΙΤΗΣΗΣ ΜΕΛΟΥΣ
- ΕΤΗΣΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΜΕΛΟΥΣ

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΜΕΛΟΥΣ ΤΟΥ MILLION DOLLAR ROUND TABLE

Η "Ετήσια Συνάντηση" είναι μεταξύ των πιο σημαντικών πλεονεκτημάτων. Πρόκειται για μια αποτελεσματική, παρακινητική συνάντηση, όπου όλα τα μέλη ανταλλάσσουν πληροφορίες και ιδέες. Θεωρείται ως η πιο σημαντική συνάντηση πωλήσεων της παγκόσμιας ασφαλιστικής αγοράς.
Αυτή η συνάντηση προσφέρει ανταλλαγές απόψεων μεταξύ ομιλητών και μελών. Τα θέματα της συνάντησης είναι επιλεγμένα ώστε να βοηθήσουν τα μέλη να αυξήσουν τις γνώσεις τους, να οξύνουν τις ικανότητες πωλήσεων και να βελτιώσουν την προσωπική τους ανάπτυξη.
Εκτός του δικαιώματος να συμμετάσχουν στην "Ετήσια Συνάντηση", όλα τα μέλη λαμβάνουν το διμηνιαίο περιοδικό "ROUND THE TABLE", το οποίο γράφει για ιδέες πωλήσεων, άρθρα και νέα της αγοράς που ενδιαφέρουν τους επιτυχημένους ασφαλιστές.
Τα μέλη λαμβάνουν μια συλλογή από τις παρουσιάσεις που έγιναν στην "Ετήσια Συνάντηση".
Τα ονόματα των μελών αναγράφονται σε αλφαβητικό κατάλογο που κυκλοφορεί παγκοσμίως. Όλα τα μέλη λαμβάνουν τον κατάλογο του MDRT, ο οποίος έχει εκπαιδευτικό σκοπό.

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΕΣ ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ ΓΙΑ ΕΓΓΡΑΦΗ ΜΕΛΟΥΣ ΣΤΟ MILLION DOLLAR ROUND TABLE.

Δεν είναι αποδεκτές οι υπερπρομήθειες, τα bonus και άλλες ειδικές αμοιβές.
Πολλαπλασιάζοντας τα δολάρια ΗΠΑ με τον συντελεστή 82,0151 (δίνεται συγκεκριμένος κάθε χρόνο από το MDRT), καθορίζεται η παραγωγή που απαιτείται για κάθε κατηγορία σε ελληνικές δραχμές.
Παράδειγμα: $53,000x82,0151 = 4.346.800 δρχ. πρωτοετείς προμήθειες απαιτούνται για το δικαίωμα εγγραφής μέλους στο MDRT.

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΤΟΥΣ 1997	
ΑΠΛΟ ΜΕΛΟΣ	
ΠΡΩΤΟΕΤΕΙΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ ΖΩΗΣ*	$53,000
ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΖΩΗΣ	25
ΕΓΓΡΑΦΗ	$300
COURT OF THE TABLE	
ΠΡΩΤΟΕΤΕΙΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ ΖΩΗΣ*	$159,000
ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΖΩΗΣ	25
ΕΓΓΡΑΦΗ	$300
TOP OF THE TABLE	
ΠΡΩΤΟΕΤΕΙΣ ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ ΖΩΗΣ*	$318,000
ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΖΩΗΣ	25
ΕΓΓΡΑΦΗ	$800

**Πρόκειται για προμήθειες πρωτοετών συμβολαίων ζωής, που πιστώθηκαν στο λογαριασμό του ασφαλιστή μέσα στο 1996.*

ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΛΩΝ	18.655
ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ ΠΟΥ ΕΙΝΑΙ ΜΕΛΗ	6%
ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΠΟΥ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΥΟΝΤΑΙ	455
ΑΡΙΘΜΟΣ ΧΩΡΩΝ ΠΟΥ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΕΥΟΝΤΑΙ	51
COURT OF THE TABLE	
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΛΩΝ (συμπεριλαμβάνονται και οι Top of the Table)	2.169
ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΙ ΤΩΝ ΣΥΝΟΛΙΚΩΝ ΜΕΛΩΝ MDRT	11,6%
ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΙ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΑΝΑ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ	0,70%
TOP OF THE TABLE	
ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΕΛΩΝ	647
ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΙ ΤΩΝ ΣΥΝΟΛΙΚΩΝ ΜΕΛΩΝ MDRT	3,5%
ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΠΙ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΑΝΑ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ	0,21%

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.

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

ΚΕΡΥΝΙΑ

Το διαμάντι της Κύπρου

Της συγγραφέως Ρήνας Χ. Κατσελλή

Η Κερύνια είναι η κύρια πόλη της Επαρχίας Κερύνιας, που τα τελευταία 23 χρόνια είναι κατεχόμενη από τα τουρκικά στρατεύματα κατοχής και όλοι οι Έλληνες κάτοικοί της, όπως και των υπόλοιπων κατεχόμενων περιοχών, είναι διωγμένοι από τα σπίτια και τις περιουσίες τους.

Απέχει μόνο 16 μίλια από τη Λευκωσία και βρίσκεται σχεδόν στο κέντρο της βόρειας ακτής του νησιού και δίκαια πολλοί την αποκάλεσαν το διαμάντι της Κύπρου. Το θαύμα που απλώνεται μπροστά στα μάτια του επισκέπτη μόλις γύρει το βουνό δύσκολα μπορεί να περιγραφεί.

Η οροσειρά των βουνών της Κερύνιας, που προχωρεί σα ραχοκοκαλιά ολόκληρης της Κύπρου, από το ακρωτήριο Κορμακίτη μέχρι τον Απόστολο Αντρέα, έχει τη βόρεια πλευρά του θαλερή και κατηφορίζει βιαστική σε μια στενόμακρη έφορη πεδιάδα που τελειώνει εκεί όπου αρχίζει η θάλασσα. Μια θάλασσα παιχνιδιάρα που πότε μπαίνει ήμερα και χώνεται στην αγκαλιά της στεριάς σχηματίζοντας γραφικούς κόλπους και πότε υποχωρεί αγκαλιάζοντας τα μικρά ακρωτήρια.

Το στενό δέσιμο βουνού - πεδιάδας - θάλασσας, οι πλούσιες φυσικές πηγές που ξεπηδούν σε όλο το μάκρος των βουνών και το εύκρατο κλίμα δημιουργούν ιδανικό τόπο εγκατάστασης που τράβηξε σα μαγνήτης από τα πολύ παλιά χρόνια ανθρώπους. Τα αχνάρια που άφησαν, δίκαια κάνουν αυτή τη στενόμακρη πεδιάδα ανοιχτό ιστορικό βιβλίο 9 χιλιετηρίδων. Έχουν ανακαλυφτεί περισσότερα απομεινάρια προϊστορικών συνοικισμών από όσα χωριά υπάρχουν σε όλη την επαρχία. Νεολιθικοί συνοικισμοί, πρωτοχαλκολιθικά κοιμητήρια, συνοικισμοί της χάλκινης εποχής.

Το κύμα των Ελλήνων που ξεκίνησε τα ομηρικά χρόνια από τις αντίστοιχες μητροπόλεις για να εγκαταστήσει αποικίες στην Κύπρο δεν μπορούσε να αφήσει έξω την ειδυλλειακή στενόμακρη πεδιάδα. Η εγκατάστασή τους έγινε ειρηνικά αφομοιώνοντας σιγά σιγά τους αυτόχθονες πληθυσμούς. Ειδικά σε τούτη τη βόρεια ακτή η εγκατάσταση ήταν τόσο μαζική που ονομάστηκε *Ακτή των Αχαιών*.

Από μια περιοχή της Αχαΐας όπου ανθούσαν οι πόλεις Δύμη, Όλενος και Κερύνια (1), ξεκίνησαν ο Πράξανδρος και ο Κηφέας που ήταν στρατιωτικοί. Ο Πράξανδρος έχτισε τη Λάπηθο και ο Κηφέας την Κερύνια. Την πληροφορία μας τη δίνει ο Λυκόφρωνας (2).

Το όνομα της πόλης δια μέσου των αιώνων διαφοροποιόταν από τους διάφορους συγγραφείς και χρονογράφους (3). Η πρώτη όμως γραπτή μαρτυρία βρίσκεται σε επιγραφή πάνω σε πέτρα που αποτελούσε βάση αγάλματος και αναφέρεται στον *Κερυνιτών Δήμο*. Η αδιάσπαστη προφορική μας παράδοση το παράδωσε αναλλοίωτο στις μέρες μας Κερύνια. Έτσι μεταφράστηκε αρχικά και στα Αγγλικά καταγραμμένο στον χάρτη της Κύπρου του Κίτσιενερ και σε βιβλία Άγγλων περιηγητών του τέλους του 19ου αιώνα.

Από τα Αρχαϊκά Κυπροκλασσικά χρόνια η ελληνική τούτη πόλη ακολούθησε την ιστορία του υπόλοιπου νησιού, αποτελώντας ένα από τα βασίλεια - πόλεις της Κύπρου όπου κυβερνούσε ολιγαρχικά μια οικογένεια, κατά πάσα πιθανότητα αυτή των άμεσων απογόνων του κτήτορα της πόλης.

Όταν, στο 10ο αιώνα π.Χ., οι Φοίνικες ιδρύουν ναυτικό διαμετακομιστικό σταθμό οχτώ μίλια δυτικά της Κερύνιας, στη Λάπηθο, συναντούν οργανωμένο συναγωνισμό από τους ντόπιους Κερυνιώτες και έχουν βρεθεί επιγραφές με εμπορικούς λογαριασμούς της εποχής αυτής καθώς και αντίστοιχο Αρχαϊκό νεκροταφείο στην τοποθεσία Χρυσοχώραφο.

Οι διάφοροι λαοί που κυριαρχούν κατά καιρούς στην περιοχή (Ασσύριοι τον 8ο αιώνα, Αιγύπτιοι γύρω στο 560 και Πέρσες το 540), αναγκάζουν τους Κύπριους βασιλιάδες να πληρώνουν φόρο, χωρίς όμως να επεμβαίνουν στα εσωτερικά του ντόπιου πληθυσμού που διατηρεί έτσι το χαρακτήρα του, όπως τη θρησκεία, τη γλώσσα, ήθη, έθιμα. Τα ονόματα των βασιλιάδων που κατά καιρούς συναντά κανείς σε ιστορικές πηγές είναι ελληνικά όπως Έλληνες ήταν και οι κάτοικοι. Παρόλους τους φόρους αυτή την εποχή όλα τα βασίλεια της Κύπρου προκόβουν οικονομικά και αναπτύσσουν στις τέχνες καλλιτεχνικά ιδιότυπο ελληνικό στιλ, με αφομοιωμένα στοιχεία από τους γύρω λαούς.

Ο βασιλιάς της Σαλαμίνας Ευαγόρας, αν και δεν σχετίζεται άμεσα με την Κερύνια, επιδρά παγκύπρια και προετοιμάζει το έδαφος για συνένωση όλων των βασιλείων - πόλεων.

Η κάθοδος του Μ. Αλεξάνδρου στο χώρο της Ανατολικής Μεσογείου αντιμετωπίζεται από τους Κύπριους σαν δική τους υπόθεση, που τους λυτρώνει από αλλόφυλους κυρίαρχους. Ο πρόωρος όμως θάνατός του κάνει την Κερύνια μήλο της έριδας ανάμεσα σε δύο διαδόχους του, τον Αντίγονο με το γιο του Δημήτριο πολιορκητή και τον Πτολεμαίο. Οι Κερυνιώτες παίρνουν το μέρος του Αντίγονου που κληρονομά τη Μικρά Ασία, μα οι υποστηριχτές του Πτολεμαίου την εκπορθούν το 312 π.Χ. (4) Αυτό σημαίνει πως η Κερύνια τούτη την εποχή είναι οχυρωμένη.

Έτσι μαζί με όλη την υπόλοιπη Κύπρο η Κερύνια ανήκει στο βασίλειο των Πτολεμαίων και στην Ελληνιστική περίοδο το εμπόριό της ακμάζει. Το μαρτυρά ο θαλασσινός βυθός της που είναι γεμάτος ναυάγια από εμπορικά πλοία των προ Χριστού χρόνων. Ένα από αυτά ανακαλύφθηκε από το δύτη Αντρέα Καριόλου τη δεκαετία του Εξήντα και ανασύρθηκε από το βυθό. Βρίσκεται συντηρημένο στο φρούριο της Κερύνιας και είναι ένα από τα πιο παλιά και οπωσδήποτε το πιο καλοδιατηρημένο ναυάγιο που έχει βρεθεί στο χώρο της Μεσογείου. Είναι του τέλους του 4ου αιώνα π.Χ. Βρέθηκαν σε αυτό νομίσματα που κόπηκαν το 306. Στο βυθό κράτησε μαζί του για τόσους αιώνες το φορτίο του που είναι 400 αμφορείς, χειρόμυλοι από το νησί Κω, αμύγδαλα και μικροαντικείμενα για τα τέσσερα άτομα που αποτελούσαν το πλήρωμά του.

Από την Ελληνιστική περίοδο σώζεται τεράστιο κοιμητήριο, δυτικά του ποταμού Κόρωνου (κατά μήκος της οδού Κατσελλή και στην περιοχή του Ξενοδοχείου Ντόουμ), με τάφους λαξεμένους στη μαλακή χαβάρα. Οι περισσότεροι έχουν συληθεί από παλιά μα τυχαίνει να ανακαλύπτονται κάποτε και άθικτοι τάφοι όταν γίνονται εκσκαφές για να κτιστούν νέα κτήρια. Αυτοί οι τάφοι είναι πλούσιοι σε κτερίσματα, ιδίως κοσμήματα, χωρίς να λείπουν τα πολλά αγγεία δίπλα στους σκελετούς. Το κοιμητήριο αυτό εξακολουθεί να χρησιμοποιείται και στη Ρωμαϊκή εποχή, που διαδέχεται τους Πτολεμαίους, χωρίς να χρειαστεί να χυθεί αίμα στο νησί. Αν και χωρίς βασιλιά, η Κερύνια, όπως και όλες οι άλλες πόλεις της Κύπρου, διατηρούν την αυτονομία τους έχοντας συγκροτημένους Δήμους και εσωτερική διοίκηση που συνεχίζεται στη Ρωμαϊκή εποχή.

Ο οικοδομικός οργασμός που χαρακτηρίζει τους Ρωμαίους αφήνει τα σημάδια του στην πόλη. Μέχρι πριν λίγα χρόνια μπορούσε κανείς να δει τα απομεινάρια του ρωμαϊκού κυματοθραύστη στο λιμάνι (5) απέναντι από το φρούριο που είναι πιθανό οι Ρωμαίοι να το θεμελίωσαν στη σημερινή του θέση. Κάποιος ευεργέτης χτίζει υδραγωγείο και οι Κερυνιώτες του στήνουν άγαλμα. Το άγαλμα δε σώθηκε, υπάρχει όμως η βάση του με την επιγραφή και τις ευχαριστίες του Δήμου των Κερυνιτών στο φρούριο της Κερύνιας, όπως αναφέρθηκε και πιο πάνω.

Η διδασκαλία του Ναζωραίου γίνεται από νωρίς καλοδεχούμενη στην πόλη και αφήνει τα αχνάρια της σε λαξεφτές στην πέτρα εκκλησίες με ωραίες τοιχογραφίες στην περιοχή της Χρυσοκάβας, ανατολικά του φρουρίου. Παράλληλα γραπτές μαρτυρίες αναφέρουν δραστήριους επισκόπους της Κερύνιας με πρώτο τον επίσκοπο Κερύνιας Θεόδοτο που μαρτύρησε επί Λυκινίνου (314-324 μ.Χ.), όταν διοικητής στην Κύπρο ήταν ο Σαββίνος. Η εκκλησία τιμά τη μνήμη του στις 2 Μαρτίου.

Με το σχηματισμό του Ανατολικού Ρωμαϊκού Κράτους, που σύντομα εξελίσσεται σε Ελληνικο - Βυζαντινό, οι κάτοικοι της Κύπρου νιώθουν ομότιμοι Έλληνες Χριστιανοί και προκόβουν τόσο στο εμπόριο όσο και στις τέχνες.

Στην Κερύνια δεν βρέθηκαν πολλοί βυζαντινοί αρχαιολογικοί θησαυροί όπως στη γειτονική Λάμπουσα, αν και το μουσείο στη Λευκωσία έχει ένα υπέροχο χρυσό βυζαντινό περιδέραιο από την Κερύνια. Ο λόγος είναι γιατί οι Άραβες δεν μπόρεσαν ή δεν είχαν υπομονή να εκπορθήσουν τα δυνατά της τείχη. Γλίτωσε τη λεηλασία και την ερήμωση και συνέχισε να είναι τόπος που έσφιζε από ζωή. Έτσι οι κάτοικοί της ζώντας σε αυτή έφθειραν τα παλιότερα κτίσματα ή τα ανακαίνισαν. Υπάρχει παράδοση πως ο Μιχαήλ Αρχάγγελος έριξε ένα μεγάλο βράχο από το λόφο που βρίσκεται η εκκλησία του κοντά στη θάλασσα και πλάκωσε ένα αραβικό πλοίο που ήταν έτοιμο να αράξει και να λεηλατήσει την πόλη.

Μετά την καταστροφή της Λάμπουσας από τους Άραβες η Κερύνια παίρνει μεγαλύτερη σημασία και οι βυζαντινοί αυτοκράτορες δυναμώνουν τα τείχη και το φρούριό της στο οποίο έχουν στρατιωτικό απόσπασμα. Το σημερινό φρούριο και τα τείχη της Κερύνιας είναι ουσιαστικά πάνω στα βυζαντινά θεμέλια που μπορούν να ανιχνευθούν και έχει ανασκαφεί η βυζαντινή πύλη του φρουρίου. Βυζαντινές είναι και όλες σχεδόν οι εκκλησίες, όπως του Αγίου Γεωργίου, που την εποχή αυτή ήταν στρατιωτικό παρεκκλήσι έξω από το φρούριο, ο Μιχαήλ Αρχάγγελος, η Αγία Αικατερίνη κ.τ.λ. Η θρησκευτικότητα των κατοίκων φτάνει στο πιο ψηλό της σημείο. Οι εκκλησίες και τα παρεκκλήσια με ωραίες τοιχογραφίες και αφιερώματα πολλαπλασιάζονται καθώς και τα μοναστήρια πληθαίνουν στη γύρω περιοχή. Αναφέρονται το μοναστήρι του Αγίου Ιλαρίωνα στην ομώνυμη κορυφή ΒΔ της Κερύνιας. Η μονή της Αγίας Αικατερίνης (μετόχι της ομώνυμης μονής του Σινά) στο χωριό Βασίλεια, ο Αντιφωνητής και η μονή του Αγίου Χρυσοστόμου στη νότια πλευρά της οροσειράς της Κερύνιας. Οι κάτοικοι εκτός από το φόβο των αραβικών επιδρομών εσωτερικά ζουν και προκόβουν. Εσωτερικά προβλήματα δημιουργούνται μόνον όταν τυχαίνει να στέλνονται στο νησί από την Κωνσταντινούπολη κακοί ή ανάξιοι διοικητές. Αυτό όμως δε σταματά το εμπόριο και την πολιτιστική ζωή που είναι πολύ ψηλή. Είναι ενδεικτικό από το ότι πολλές εκκλησίες της έχουν σαν



πρώτο συνθετικό τους το *χρυσό:* Χρυσοπολίτισσα, Χρυσοκάβα, Χρυσογλυκιώτισσα.

Το νήμα των βυζαντινών κόβεται στην Κύπρο όταν ο Ριχάρδος ο Λεοντόκαρδος με διάφορες προφάσεις κηρύσσει πόλεμο στον τελευταίο βυζαντινό διοικητή της Ισαάκιο Κομνηνό που στέλνει για περισσότερη ασφάλεια την οικογένεια και τους θησαυρούς του στο φρούριο της Κερύνιας. Μετά την ήττα του όμως στέλνεται από τον Ριχάρδο ο Γουΐδωνας Λουζινιανός και παραλαμβάνει τα κλειδιά της πόλης, το 1191. Η αντίσταση όμως των βυζαντινών στο φρούριο του Αγίου Ιλαρίωνα είναι πολύ μεγάλη. Τελικά όμως δεν αντέχουν και υποκύπτουν. Ο Ριχάρδος, όπως είναι γνωστό, πούλησε το νησί πρώτα στους Ναΐτες, που του το επέστρεψαν μετά ένα χρόνο. Αμέσως αυτός βρήκε άλλο αγοραστή, το Λουζινιανό που το αγόρασε το 1192 μ.Χ.

Είναι η πρώτη φορά που οι ντόπιοι κάτοικοι χάνουν την προσωπική τους ελευθερία και αυτοδιοίκηση. Οι στυγεροί σταυροφόροι μοιράζουν μεταξύ τους τον τόπο σε φέουδα και μετατρέπουν τους κατοίκους σε δουλοπάροικους. Από την κυρίως πόλη της Κερύνιας, που είναι μέσα στα τείχη, εξωστρακίζονται όλοι σχεδόν οι ντόπιοι κάτοικοι και όσοι μένουν είναι μόνο υπηρέτες των αφεντάδων πια Λουζιανιανών. Οι άλλοι τοποθετούνται στα γύρω φέουδα που σχηματίζονται όπως το Ρηάτικο (πάνω Κερύνια), που το όνομά του υποδηλώνει πως ήταν ιδιοκτησία κάποιου Ρήγα. Φυσικά φεύγει από την Κερύνια και η Ορθόδοξη Μητρόπολη που συγχωνεύεται με αυτή της Λευκωσίας και της Αμμοχώστου.

Την εποχή των Λουζινιανών πολλή σημασία δίνεται σε όλη τη βόρεια Κύπρο με κέντρο την Κερύνια, ιδίως μετά το χάσιμο της Άκρας το 1291. Είναι κοντά στην απέναντι ακτή της Μικράς Ασίας, είναι ασφαλισμένο λιμάνι και γίνεται κλειδί του πλούσιου εμπορίου που γινόταν με καραβάνια που έρχονταν από τα βάθη της Ασίας. Είναι ακόμα σίγουρο καταφύγιο σε ώρα κατατρεγμού από εξωτερικό κίνδυνο ή από εσωτερική διαμάχη και έχει ασφάλεια σε περίπτωση εξέγερσης των ντόπιων μια και είναι ανοιχτή προς τη μεριά της θάλασσας για να δεχτεί ενισχύσεις. Παράλληλα τα φρούρια στις κορυφές των βουνών της Κερύνιας που ενδυναμώνονται (Άγιος Ιλαρίωνας, Καντάρα, Βουφαβέντο), προστατεύουν σίγουρα την πόλη και την περιοχή. Έτσι η Κερύνια και το κάστρο της, που πολλές φορές ταυτίζονται στις ιστορικές αναφορές, γίνεται τόπος σύγκρουσης των διαφόρων σταυροφόρων που θέλει ο καθένας να καρπώνεται για λογαριασμό του τα πλούτη του νησιού. Περίφημες πολιορκίες του φρουρίου καταγράφει ο Λεόντιος Μαχαιράς στο Χρονικό του, αν και ποτέ το φρούριο δεν μπόρεσε να εκπορθηθεί από κανένα. Πάντα παραδινόταν μετά από συμφωνίες. Τα φριχτά μονωτήρια και οι φυλακές του φιλοξενούν πολλούς ευγενείς ένοχους δυναστικών αντιζηλιών, συνωμοσιών και αυλικών δολοπλοκιών ή απλώς αθώα θύματα των ιδιοτροπιών των Λουζινιανών βασιλιάδων, όπως ο Ζιουν Βισκούντης, που έδωσε αφορμή στο Σεφέρη να τον αναφέρει στο ποίημά του ο *Δαίμων της Πορνείας*.

Η πόλη όπως διαμορφώθηκε αποτελεί ίσως το πιο χαρακτηριστικό δείγμα της Λουζινιανής κυριαρχίας στην Κύπρο. Στο ΒΑ άκρο της το φρούριο, απόρθητο, αποκτά λατινικό παρεκκλήσι, το *Κόρπους Κρίστι* και βασιλικά διαμερίσματα, που πολλές φορές χρησιμεύουν σαν τόπος περιορισμού ή φυλάκισης μελών της βασιλικής οικογένειας. Έχει τέσσερεις πύργους και τάφρο με θαλασσινό νερό γύρω του. Με τα τείχη της πόλης συνδέεται με κινητή γέφυρα. Η πόλη γύρω γύρω έχει και αυτή ψηλά τείχη και κατά κανονικά διαστήματα πύργους με προμαχώνες και διακοσμητικές προεξοχές cannelures και φονικές ζεματίστρες machicoulis. Οι πύλες της πόλης είναι δύο, μια προς το Νότο και η δεύτερη δυτικά που επιτρέπει την είσοδο στο λιμάνι. Το λιμάνι είναι απομονωμένο από την πόλη με ψηλά τείχη για να μπορεί να αντισταθεί ακόμα και στην περίπτωση που θα κυριευόταν από εχθρούς η πόλη. Μια χοντρή αλυσίδα που σηκώνεται με μηχανικά μέσα μπορεί και φράσσει την είσοδο εχθρικών πλοίων σε περιπτώσεις πολέμου. Υπάρχουν ενδείξεις ότι λειτούργησε τούτη την εποχή και εσωτερικό λιμάνι για προστασία και επιδιόρθωση των πλοίων ακριβώς κάτω από το φρούριο, μέσα στην τάφρο.

Σε αυτή τη μορφή η Κερύνια και το φρούριό της μένουν απόρθητες αν και πολλές φορές πολιορκούνται. Το 1229 οι οπαδοί του αυτοκράτορα της Γερμανίας Φρειδερίκου ΙΙ, ύστερα από πολιορκία, αναγκάζονται να παραδώσουν το φρούριο και την πόλη στους οπαδούς του νεαρού βασιλιά Ερρίκου Α' και είχαν αρχηγό τον αντιβασιλέα Ιωάννη Ιβελίνο. Ξακουστή πολιορκία μένει αυτή των Γενοβέζων το 1374 που ήρθαν με πρόσχημα να εκδικηθούν τη δολοφονία του Πέτρου Α', ύστερα από έκκληση της γυναίκας του Ελεωνόρας της Αραγώνας, ενώ στην πραγματικότητα ήθελαν να πάρουν το πλουτοφόρο και τόσο χρήσιμο νησί. Η Ελεωνόρα σαν κατάλαβε το λάθος της κλείστηκε στην Κερύνια και μόλο που οι Γενοβέζοι έφεραν πολιορκητικές μηχανές και έκαναν ένα σωρό εφόδους τίποτε δεν μπόρεσαν να κάνουν. Μετά από συμφωνία κατάφεραν να δεσπόσουν στην Αμμόχωστο και η Κερύνια παρέμεινε Λουζινιανό προπύργιο. Η πιο μακρόχρονη και πεισματική από όλες τις πολιορκίες στάθηκε αυτή του 1460 όταν ο Ιάκωβος ο Νόθος (αργότερα Ιάκωβος Β') πολιόρκησε σε αυτή την αδελφή του Καρλότα και τον άντρα της για 4 ολόκληρα χρόνια, πράγμα που ανάγκασε τους πολιορκημένους να τρώνε σκύλους, γάτες και ποντίκια.

Σε όλο το διάστημα της Λουζινιανής κυριαρχίας οι ντόπιοι Έλληνες Ορθόδοξοι κατάλαβαν πως το μόνο που τους είχε απομείνει ήταν η εθνική τους ταυτότητα, τα ήθη και τα έθιμά τους για αυτό αντιστάθηκαν λυσσασμένα στην προσπάθεια των κυριάρχων να τους προσυλητήσουν στον Καθολικισμό. Γνωστό αποκορύφωμα αυτής της προσπάθειας είναι το μαρτύριο των 13 μοναχών της Καντάρας, το 1231. Όπως και οι σταυροφορίες, η επιμονή των Λουζινιανών να κάνουν τους ντόπιους Καθολικούς δεν είχε θρησκευτικά ελατήρια, αλλά πολιτικές σκοπιμότητες γιατί όσο έμενε αναφομοίωτο το ντόπιο στοιχείο δεν μπορούσαν να υπολογίζουν τον τόπο δικό τους. Οι ντόπιοι όμως παρόλους τους κατατρεγμούς και την εξαθλίωση διατήρησαν την ελληνική τους γλώσσα, τη θρησκεία, τα ήθη και τα έθιμά τους.

Όταν παρέλαβαν το νησί οι Ενετοί, αμαχητί χάρις στην έξυπνη πολιτική τους, το 1409, ενδιαφέρθηκαν μόνο για την οικονομική εκμετάλλευση του τόπου. Σε μια προσπάθειά τους να αυξήσουν τα έσοδά τους δέχτηκαν να πωλούν την ελευθερία στους ντόπιους δουλοπάροικους μα ήταν τόση η μιζέ-

ΣΕΛΙΔΕΣ ΚΥΠΡΟΥ



Μια ολοκληρωμένη
"Πρόταση Ζωής"
από την INTERAMERICAN!

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΟΒΑΡΩΝ ΑΣΘΕΝΕΙΩΝ

Μπρος στο κατώφλι του 21ου αιώνα είναι κοινά αποδεκτό πως ο χρόνος κυλά χωρίς επιστροφή, φέρνοντας μαζί του συνεχώς αυξημένη εγρήγορση, άγχος, ένταση και κούραση. Όλα αυτά μαζί με τη μόλυνση της ατμόσφαιρας και τη χρήση αγνώστων ουσιών, προκαλούν αρνητικές επιπτώσεις στην υγεία μας.

Έχοντας υπόψη τα πιο πάνω και με γνώμονα πάντ τον Άνθρωπο, η INTERAMERICAN δημιούργησε και προσφέρει το εξειδικευμένο σχέδιο "Πρόταση Ζωή το οποίο "κόβεται και ράβεται" στις ανάγκες κάθε σύγχρονου ανθρώπου και ενσωματώνεται στο Ασφαλιστικό Σχέδιο Ζωής, ώστε να ολοκληρών την ασφαλιστική κάλυψη του.

Έτσι για σοβαρές ασθένειες όπως:

- Καρδιακή Προσβολή
- Στεφανιαία Νόσο που απαιτεί χειρουργική επέμβαση
- Εγκεφαλικό Επεισόδιο
- Καρκίνο
- Νεφρική Ανεπάρκεια
- Μεταμόσχευση Βασικού Οργάνου
- Κατά Πλάκα Σκλήρυνση
- Παράλυση
- Κωματώδη Κατάσταση
- Τύφλωση

Υπάρχει η "Πρόταση Ζωής" της INTERAMERICAN.

Για περισσότερες πληροφορίες μιλήστε με τον Ασφαλιστικό, Οικονομικό, Οικογενειακό Σύμβουλο INTERAMERICAN.

Ασφάλειες Ζωής
INTERAMERICAN
INSURANCE (CYPRUS) LTD
σας προσέχει!

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑΤΟΣ ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ

Λεωφόρος Αρχ. Μακαρίου Γ'64 & Καρπενησίου 1, 1077 Λευκωσ
Τ.Θ. 819-1664 Λευκωσία, Τηλέφωνο 02 374100, Φαξ 02 374(

ρια των Ελλήνων Κυπρίων που δεν μπόρεσαν να επωφεληθούν γιατί δεν είχαν καμία περιουσία. Έτσι οι Ενετοί άρχισαν να πιέζουν τους διάφορους ευκατάστατους ξένους εμπορευόμενους και φεουδάρχες, παίρνοντας με διάφορες προφάσεις πολλά τσιφλίκια και φέουδα από ευγενείς που τα ξαναπουλούσαν για λογαριασμό τους.

Αυτή την εποχή η Κερύνια και το φρούριό της αλλάζουν όψη χάρις στην ανακάλυψη του μπαρουτιού και των δυνατών κανονιών. Τα λεπτά κομψά τείχη των Λουζινιανών καμωμένα για να αποκρούουν τοξότες είναι αδύναμα για τα καινούργια πολεμικά μέσα και έτσι οι Ενετοί βλέποντας τις επεκτατικές τάσεις του Σουλτάνου χοντραίνουν τα τείχη τόσο του φρουρίου όσο και της πόλης. Στα αρχεία της Βενετίας αναφέρονται τα κονδύλια για τις οχυρώσεις, επιδιορθώσεις και επεκτάσεις που έγιναν στην Κερύνια μεταξύ 1554 και 1560. Με αυτές το κάστρο χάνει τη μορφή που του είχαν δώσει οι Σταυροφόροι και αποκτά την όψη που έχει διατηρηθεί μέχρι τις μέρες μας. Μόνο ο ΒΑ πύργος αφήνεται να μείνει όπως τον διαμόρφωσαν οι Σταυροφόροι, γιατί είναι προς τη μεριά της θάλασσας και δεν κινδυνεύει άμεσα από άγριους κανονιοβολισμούς. Όμως δεν ήταν γραφτό να χρησιμοποιηθεί όλη αυτή η άμυνα γιατί το 1570 η πόλη παραδόθηκε από τους Ενετούς στον Τούρκο Ναύαρχο χωρίς αντίσταση, μετά το πέσιμο της Λευκωσίας.

Οι Τούρκοι κυριαρχώντας την Κύπρο κάνουν συστηματική γενοκτονία στο λατινικό στοιχείο του νησιού και η εντός των τειχών Κερύνια ερημώνεται εντελώς. Στο φρούριο μπαίνει τουρκικός στρατός, η λατινική εκκλησία της Αγίας Αικατερίνης γίνεται τζαμί και η εντός των τειχών πόλη κηρύσσεται απαγορευμένη στρατιωτική περιοχή για κάθε ντόπιο ή ξένο.

Οι Τούρκοι όμως δεν πειράζουν τους ντόπιους Έλληνες, που τους χρειάζονται για να μοχθούν και να πληρώνουν φόρους. Έτσι ξαναποκτούν την προσωπική τους ελευθερία, συγκεντρώνονται στο Ρηάτικο (πάνω Κερύνια) και στα γύρω χωριά. Στα 300 χρόνια που μεσολαβούν οι εξαθλιωμένοι δουλοπάροικοι των Λουζινιανών και Ενετών μοχθώντας καταφέρνουν να αγοράσουν πίσω τη γη τους, την έφορη στενή πεδιάδα μεταξύ βουνού και θάλασσας. Όταν ο απαγορευτικός κανόνας για κατοίκηση της πόλης ατονεί οι ντόπιοι αρχίζουν να χτίζουν σπίτια πάνω στα θεμέλια των παλιών αρχοντικών και στα μισοχαλασμένα πια τείχη της πόλης, προσπαθώντας να επιβιώσουν παρά τις αυθαιρεσίες του τουρκικού φρουρίου της Κερύνιας και των οικογενειών τους που ζουν στο φρούριο. Ίσως για τούτο το λόγο ο Ορθόδοξος Μητροπολίτης αφήνει την Μητροπολιτική του έδρα στο μοναστήρι του Αγίου Παντελεήμονα στη Μύρτου για περισσότερη ασφάλεια. Όλα αυτά όμως δεν εμποδίζουν το λιμάνι της Κερύνιας να ξαναρχίσει με ντόπιους καπετάνιους και καραβοκύρηδες να αποχτά καΐκια που κάνουν εμπόριο με την απέναντι ακτή της Μ. Ασίας και με τα νησιά του Αιγαίου. Μ' όλο που οι αναφορές των περιηγητών για την πόλη αυτή την εποχή είναι αποκαρδιωτικές, το ξαναζωντάνεμά της είναι σταθερό και καθρεφτίζεται στην ανακαίνιση της εκκλησίας της Χρυσοπολίτισσας το 1783, που κάνουν οι Κερυνιώτες. Δίπλα από αυτή την εκκλησία υπάρχουν δωμάτια για διανυκτέρευση των ξένων προσκυνητών που έρχονται από την απέναντι ακτή αλλά και από πιο μακριά, από το Κίεβο και άλλα μέρη της Ευρώπης όπου υπάρχουν Ορθόδοξοι. Από εδώ δεν λείπει ούτε ο ελιόμυλος που εξυπηρετεί την κοινότητα καθώς και αίθουσα σχολείου. Οι Κερυνιώτες ως καραβοκύρηδες και έμποροι έπρεπε να ξέρουν τα απαραίτητα γράμματα.

Γύρω από αυτή την εκκλησία της Χρυσοπολίτισσας σταθεροποιείται ο ντόπιος ελληνικός πυρήνας, αν και τώρα στην πόλη έχουν εγκατασταθεί και μερικές τουρκικές οικογένειες αξιωματούχων που ζουν ειρηνικά με τους ντόπιους συμπολίτες τους. Η τουρκική διοίκηση επιτρέπει και πάλι εσωτερική αυτοδιοίκηση με κεντρικό άξονα την εκκλησία που έχει αρχηγό τον Αρχιεπίσκοπο ως εθνάρχη (μιλλέτπασιη) και έτσι ξαναγυρίζει η παλιά παράδοση της αυτοδιοικούμενης κοινότητας που μόνη υποχρέωσή της έχει να πληρώνει τακτικά φόρους. Σε καμιά περίπτωση οι Τούρκοι δεν πιέζουν Χριστιανούς να αλλάξουν θρησκεία εκτός από όσους το κάνουν για να γλιτώσουν διώξεις ή βαριούς φόρους και στις περιπτώσεις που Τούρκοι αγαπούν και παίρνουν με τη βία όμορφες Ελληνίδες στο χαρέμι τους. Έτσι, μ' όλη την εξαθλίωση που πολλές φορές είναι επίπλαστη για να μην προκαλούν τους κατακτητές, ξαναρχίζουν να ανθίζουν οι τέχνες. Η ξυλογλυπτική, με ωραία ξύλα φερμένα με τα καΐκια από την Ανατολή, η υφαντική και τα κεντήματα που πάντα διατηρούσαν μια παράδοση αδιάσπαστη από τα παλιά χρόνια και τα βιβλία ξανακάνουν την εμφάνισή τους στα φτωχικά σπίτια. Υπάρχει πάντα ένας δάσκλος, που τις περισσότερες φορές είναι ο ιερέας ή ο διάκος της πόλης, για να μαθαίνει τα πιο στοιχειώδη στα παιδιά, μια και ο έμπορας πρέπει να ξέρει αρκετά για το εμπόριο. Όσα κερδίζουν οι καπετάνιοι από τη θάλασσα τα χρησιμοποιούν για να αγοράσουν παραμελημένη γη από τους Τούρκους (αυτήν που πήραν από τους Λατίνους σαν κατάκτησαν την Κύπρο), που τη φροντίζουν οι γυναίκες τους όσο αυτοί ταξιδεύουν στη θάλασσα. Για τούτο το λόγο οι γυναίκες της Κερύνιας, ειδικά της Κάτω Κερύνιας, δεν περιορίζονται στο σπίτι αλλά ουσιαστικά είναι αυτές που διαχειρίζονται την οικογενειακή περιουσία μια και οι καπετάνιοι τον περισσότερο καιρό απουσιάζουν στη θάλασσα. Παράλληλα μπαίνει νέο αίμα στην Κερύνια, είναι καπετάνιοι από τα νησιά του Αιγαίου, παντρέβονται ντόπιες κοπέλες και μένουν οριστικά πια στην Κύπρο.

Η άνθηση σταματά λίγο το 1821, μετά τις σφαγές και τις καταδιώξεις των προυχόντων που έγιναν από τους Τούρκους με αφορμή την επανάσταση στην κυρίως Ελλάδα. Μεταξύ των θυμάτων είναι και ο Μητροπολίτης της Κερύνιας Λαυρέντιος. Μετά τη δημιουργία του ελεύθερου Ελληνικού Κράτους οι ντόπιοι Κύπριοι έχουν περισσότεροι αυτοπεποίθηση μια και έχουν πολλές επαφές με τους νησιώτες του Αιγαίου που αποκτούν την ανεξαρτησία τους. Συμβαίνει τότε και το παράδοξο, πολλά ελληνικά σφουγγαράδικα έρχονται στην Κερύνια που οι φόροι της Οθωμανικής αυτοκρατορίας είναι πιο ελαστικοί από αυτούς του ελληνικού κράτους. Η Κερύνια αρχίζει να ξεπερνά τα παλιά της τείχη και να προχωρά κατά μήκος του δρόμου προς τον Καραβά και τη Λάπηθο.

Δεσπόζουσα μορφή αυτή την εποχή είναι ο παπα-Χαράλαμπος Οικονόμος που κρατεί γερά το ποίμνιό του και όταν έρχεται λοιμός (μερικοί ισχυρίζονται πως συνέβηκε το 1830 άλλοι το 1854) παίρνει όλους τους Κερυνιώ-

ΕΝΑΣ ΚΟΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
Universal Life
Universal Life
Universal Properties
Universal Life - Ελλάς
Universal Savings Bank
Από το 1970 δεν δημιουργήσαμε μόνο ένα ασφαλιστικό κολοσσό
αλλά και ένα περιβάλλον ασφάλειας για τους πελάτες μας.
UNIVERSAL LIFE

τες στο ξωκκλήσι της Χρυσογλυκιώτισσας όπου τελικά σώζουνται από το θάνατο 101 και γυρίζουν πίσω για να συνεχίσουν αδιάσπαστη την πορεία της πόλης τους. Πραγματικά δεν αργεί ο πληθυσμός να ξαναφουντώσει και το 1860 οι ντόπιοι επιχειρούν να ανακαινίσουν και δεύτερη εκκλησία, αυτή του Μιχαήλ Αρχάγγελου, μ' όλο που οι πυροβολητές του φρουρίου αντιδρούν έντονα. Τελικά καταφέρνουν να τους δοθεί άδεια από τον Διοικητή και αργότερα, το 1875, προσθέτουν και ωραίο καμπαναριό, μια και ο νόμος που απαγόρευε να χτίζονται ψηλά καμπαναριά στις εκκλησίες καταργήθηκε το 1856.

Έτσι, μ' όλο που κάτω από τον τουρκικό ζυγό τα περισσότερα μέρη της Κύπρου τα μαστίζει άγρια φτώχεια και πείνα πραγματική, η Κερύνια με τη διπλή οικονομική της υπόσταση, τη γεωργία και τη θάλασσα, έχει σχετική άνεση και αρχίζει να ελκύει δραστήριους κατοίκους από τα γύρω χωριά, Καραβά, Λάπηθο, Μπέλλαπαϊς ακόμα και από άλλες πόλεις της Κύπρου, κυρίως εμπόρους από τη Λευκωσία όπως το Σιακαλλή και το Σεβέρη.

Λίγο πριν την Αγγλική κατοχή, το 1878, η Κερύνια έχει το δημαρχείο της, σχολείο Ελληνικό και τουρκικό και τα κονάκια των καραβοκύρηδων γίνονται πιο ωραία και μεγάλα. Τελευταία βιαιοπραγία των πυροβολητών (τοπτζίδων) του φρουρίου είναι η δολοφονία ενός Θερμιώτη (χωρίο ένα μίλι μακριά από την Κερύνια) που δεν την αφήνουν να περάσει έτσι οι ντόπιοι. Κάνουν διαβήματα στις πρεσβείες και διαμαρτυρίες που έχουν σαν αποτέλεσμα να μετατέθει ο καϊμακκάμης (διοικητής) της πόλης και να σταλεί άλλος. Ο ερχομός των Άγγλων φέρνει αρκετή οπισθοδρόμηση στο λιμάνι της Κερύνιας, γιατί τώρα μπαίνουν φραγμοί στα διάφορα εισαγόμενα εμπορεύματα από τη Μικρά Ασία, Ανατολή, μια και τώρα είναι ουσιαστικά άλλο κράτος. Όμως η μαζική φυγή των Τούρκων διοικητικών υπαλλήλων από την Κερύνια δίνει την ευκαιρία να αγοράσουν πολλά σπίτια και χτήματα οι ντόπιοι Έλληνες και μερικοί Άγγλοι που αρχίζουν να γοητεύονται από την ομορφιά της περιοχής. Πρώτος ανάμεσά τους είναι ο Σκότος Γεώργιος Λουδοβίκος Χούστον, που αγαπά με πάθος την πόλη. Κάνει μάλιστα την πρόταση να αγοράσει όλα τα εντός των τειχών σπίτια για να ξαναστήσει την Κερύνια όπως ήταν τον καιρό των Λουζινιανών μα οι Κερυνιώτες αγαπούν πολύ τα παλιά τους σπίτια και απορρίπτουν την προσφορά του.

Με την πιο αντικειμενική, αν και αυστηρή, διοίκηση των Άγγλων, η Κερύνια καταφέρνει και επιζεί αν και πολλοί νέοι αναγκάζονται να μεταναστέψουν στην Αίγυπτο αρχικά και αργότερα στην Αμερική. Καίριο πλήγμα ήταν η Μικρασιάτικη καταστροφή το 1922, γιατί τότε νεκρώνεται κάθε εμπόριο με την απέναντι ακτή.

Ακριβώς όμως τότε ένας μετανάστης Κερυνιώτης, ο Κώστας Κατσελλής, γυρίζει από την Αμερική και αρχίζει το πρώτο ευρωπαϊκού τύπου ξενοδοχείο του στη δυτική ακτή της εκβολής του ποταμού Κόρωνου. Αυτό γίνεται αιτία να αρχίσει στην πόλη ένας πρωτοποριακός τουρισμός, που της επιτρέπει να μην παρακμάσει. Κατά τη διάρκεια του μεσοπολέμου η αγγλική αριστοκρατία το θεωρεί καθήκον να έρθει να κάνει διακοπές στην Κερύνια και πολλοί Άγγλοι αγοράζουν σπίτια και γίνονται μόνιμοι κάτοικοι της πόλης.

Με το ξέσπασμα του Β' Παγκόσμιου Πολέμου η Κερύνια είναι ήδη γνωστή σαν πόλη τουριστική και τα ξενοδοχεία της χρησιμοποιούνται ως τόπος άδειας των Άγγλων και Αμερικανών στρατιωτών που υπηρετούν στην Αφρική. Μετά τον πόλεμο τα ξενοδοχεία και γενικά η τουριστική βιομηχανία φουντώνει. Και δε μειώνεται ούτε τα χρόνια 55-59, όταν στην Κύπρο διεξάγεται ο αντιαποικιοκρατικός αγώνας.

Σε αυτόν η Κερύνια έχει πλούσιο μερτικό. Τον πρώτο καιρό στο φρούριό της οι Άγγλοι φυλακίζουν αγωνιστές, μέχρι που μια ομάδα καταφέρνει να αποδράσει. Ανάμεσα στους τομεάρχες της ΕΟΚΑ που υπηρέτησαν στην Κερύνια ήταν ο Γρηγόρης Αυξεντίου και αργότερα ο Κυριάκος Μάτσης.

Μετά την ανεξαρτησία η Κερύνια ξαπλώνει και στα γύρω χωριά σε όλη τη μακρόστενη όμορφη πεδιάδα. Οι διακοινοτικές ταραχές του 1963-64 δυσκολεύουν την κατάσταση αλλά γρήγορα ξαναβρίσκει το ρυθμό της. Μετά το 1965 οι τουριστικές βιομηχανίες τραβούν όχι μόνο ντόπιους μα και ξένες μεγάλες εταιρίες που επενδύουν μεγάλα ποσά αγοράζοντας και χτίζοντας ξενοδοχεία τόσο στην πόλη όσο και στη γύρω περιοχή.

Η Κερύνια, διατηρώντας τον παλιό της χαρακτήρα αναλλοίωτο, με το μικρό της λιμανάκι είναι μια ανάσα για τους κατοίκους της Λευκωσίας που όχι μόνον έρχονται τα Σαββατοκύριακα αλλά έχουν και εξοχικά σπίτια αρκετοί.

Ο ντόπιος πληθυσμός έχοντας οργανωμένη τη ζωή του πάνω στα θεμέλια των παλιών ηθών και εθίμων του που κληρονόμησε ανάλλαγα σχεδόν από την εποχή του Κηφέα, μιλώντας την ίδια ελληνική γλώσσα του Ομήρου, φροντίζει και καταφέρνει χωρίς έπαρση να εναρμονιστεί στα καινούργια επαγγέλματα και στα καινούργια δεδομένα. Τώρα δεν υπάρχουν καΐκια να κάνουν εμπόριο με την Μικρά Ασία, υπάρχουν όμως ωραία πλεούμενα που παίρνουν εκδρομές τους τουρίστες.

Η απογραφή του 1960 δείχνει πως η Κερύνια, απλωμένη μέχρι τους πρόποδες του βουνού πια, ενωμένη σχεδόν με τη Θέρμια και το Καράκουμι έχει 2.373 Έλληνες, 690 Τούρκους, 390 ξένους, κυρίως Άγγλους και 9 Μαρωνίτες. Όλοι ζουν αρμονικά και έχουν καθημερινές συναλλαγές.

Τούτο όμως το καινούργιο φούντωμα έρχονται απότομα να το σταματήσουν τα τουρκικά στρατεύματα που εισβάλλουν στη βόρεια ακτή τον Ιούλιο του 1974. Η επαρχία της Κερύνιας γεύεται πρώτη τη βαρβαρότητα του τουρκικού Αττίλα και έχει κατά αναλογία τους πιο πολλούς σκοτωμένους και αγνοούμενους. Οι Έλληνες κάτοικοι της Κερύνιας δώχνονται. Οι περισσότεροι που δεν προλαβαίνουν να φύγουν εγκλωβίζονται από τους εισβολείς για μήνες στο ξενοδοχείο Ντόουμ και αναγκάζονται ύστερα από πιέσεις να καταφύγουν στις ελεύθερες περιοχές. Τώρα η μόνη Ελληνίδα κάτοικος της πόλης είναι η Κλεοπάτρα Βόττη.

Σήμερα οι Κερυνιώτες, εκτοπισμένοι, αγωνίζονται για να γυρίσουν πίσω στην αγαπημένη τους πόλη συσπειρωμένοι γύρω από τους ίδιους πυρήνες που είχαν και στην πόλη τοπος. Τη Μητρόπολη, που στον εκτοπισμό στεγάζεται σε κάποιο σπίτι στην Αγλαντζιά, και το Δημαρχείο τους, που στεγάζεται στην εντός των τειχών Λευκωσία. Μητροπολίτης σήμερα είναι ο σεβασμιότατος Παύλος Μαντοβάνης, δήμαρχος η Έλλη Λεπτού.

Οι Κερυνιώτες συχνά διοργανώνουν διαμαρτυρίες και αγωνίζονται για επιστροφή στην Κερύνια γιατί γι' αυτούς είναι ο μόνος δρόμος. Ειδικά τώρα που το Δικαστήριο Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων του Συμβουλίου της Ευρώπης εξέδωσε απόφαση (υπόθεση της Κερυνιώτισσας Τιτίνας Λοϊζίδου) πως το δικαίωμα ιδιοκτησίας όχι μόνο είναι αναπαλλοτρίωτο αλλά η Τουρκία θα πρέπει να πληρώνει και αποζημιώσεις για στέρηση της χρήσης της περιουσίας στους δικαιούχους.

Προσφυγιά 25 Ιούνη 1997

ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ:

(1) Η Κερύνια στην Αχαΐα είναι λίγο πιο πάνω από το Αίγιο και σήμερα είναι κοινότητα.

(2) Λυκόφρωνας, στιχ. 586.

(3) Ο Πτολεμαίος την καταγράφει Κερωνία ή Κεραυνία, ο Διόδωρος Κεραυνία, ο Σκύλαξ Κερύνειαν, ο Στέφανος Βυζάντιος Κυρηνίαν, ο Πλίνιος Cinyriam, ο Κωνσταντίνος Πορφυρογέννητος Κυρήνειαν, ο Ιεροκλής Κυρηνίαν, ο Μαχαιράς και ο Βουστρώνιος Κερινίαν και Κιρηνίαν, ο Γεωγράφος Μελέτιος Κερωνία και Κερίνι.

(4) Κατά μαρτυρία του Διόδωρου.

(5) Τα υπολείμματα του κυματοθραύστη έχουν χαθεί σήμερα γιατί, μετά την ανεξαρτησία της Κύπρου, πάνω σε αυτά χτίστηκε ο μεγάλος μόλος του λιμανιού.

ΕΝΝΑ 'ΡΤΕ ΤΖΙΕΙΝΗ ΜΕΡΑ

Του Χαράλαμπου Δημοσθένους από την Κοντέα, πατέρα του αγνοούμενου Αντώνη Δημοσθένους.

Στην όμορφην Τζερύνειαν μας έχω τζιαι 'γω να 'ρώτω
τζι από τα βάθη της καρκιάς εννά της τραουδήσω:
Στην μέσην έσιει εκκλησιάν σαν το πεζούνιν τ' άσπρον
η θάλασσά της, το βουνόν, λιμάνιν τζιαι το κάστρον
εν' ζωγραφκιά που γίνηκεν που μάστρον δίχα λάθη
τζιαι τζιείνη ζωγραφίστηκεν μες στης καρκιάς τα βάθη.
Στην ομορκιάν εν πλάσκεται στην πλάσην ούλλην άλλη
τζι' ό,τι βλασπά στο χώμαν της μπλέει στο ψως,
στα κάλλη.
Το χώμαν της επότισεν με γαίμαν ένας γιός μου
να πάω εις τον τάφον του, χάρην, Θεέ μου, δώσ' μου!
Λάδιν, τζιερίν στο μνήμαν του πρώτην φοράν να τ' άψω
με κλάμαν, κλάμαν του γονιού με τζιείνον να τον κλάψω!
Τα δάκρυα, το γαίμαν του, να το 'βρουν τζιαι να σμίξουν
τζιαι ψκιάρα που το σμίξιμον να πιούσιν τζιαι ν' ανοίξουν
τζιαι να μυρίσ' ο τάφος του με λευτεριάς αέρα,
πιστέψετε, αδέρκια μου, εννά 'ρτει τζιείνη 'μέρα.

ΚΕΡΥΝΙΑ:
Τέχνες και Πολιτισμός

Της συγγραφέως Ρήνας Χ. Κατσελλή

Οι Κερυνιώτες, άνθρωποι και της θάλασσας και της στεριάς, έχουν μέσα τους την περιπέτεια, αλλά και τη βαθιά αγάπη για τον τόπο τους. Δραστήριοι, δεν αφήνονται να πεινάσουν στα σκληρά χρόνια της τουρκοκρατίας γιατί όταν δεν φτάνουν τα γεννήματα των χωραφιών τους πηγαίνουν με καΐκια και δουλεύουν στην απέναντι ακτή της Μικράς Ασίας ή στήνουν εκεί επιχειρήσεις ή κάνουν εμπόριο μέχρι και τη Μαύρη Θάλασσα. Έτσι η σχετική ευμάρεια κάνει να ανθούν οι τέχνες σε πολύ πιο ψηλό επίπεδο από πολλά άλλα μέρη της Κύπρου. Τα υφαντά, τα κεντήματα, τα μεταξωτά, τα κεραμικά, η μεταλλοτεχνία και τα ξυλόγλυπτα, σκαλισμένα σε ωραία ξύλα φερμένα από την Ανατολή, ανθούν όχι μόνο στην Κερύνια μα και σε ολόκληρη την επαρχία. Ο Άγγλος φωτογράφος Τζων Τόμσον το 1788 μένει κατάπληκτος από τον πλούτο των κεντημάτων και φορεσιών, όταν ο οικοδεσπότης που τον φιλοξένησε σπίτι του, στο λιμάνι της πόλης, άνοιξε το μεγάλο σεντούκι του σπιτιού του και του τα έδειξε.

Όταν η αγγλική διοίκηση διορθώνει το δρόμο που ενώνει την Κερύνια με τη Λευκωσία, η σύνδεση και σε επέκταση η επιρροή της υπόλοιπης Κύπρου στη μικρή πόλη είναι πιο αποτελεσματική. Το 1886 Δήμαρχος Κερύνιας εκλέγεται ο Γεώργιος Σιακαλλής, μορφωμένος στην Αγγλία και Γαλλία, συγγραφέας, βουλευτής, μαχητικός εκδότης εφημερίδας. Κτίζει ωραίο σπίτι και φέρνει την όμορφη γυναίκα του Μάρι, το γένος Δημητρίου από τη Λάρνακα. Στο αρχοντικό τους μαζεύεται η αφρόκρεμα της Κυπριακής διανόησης.

Τα καλοκαίρια ειδικά η Κερύνια γίνεται κέντρο που παραθερίζουν οι περισσότεροι εξ Ελλάδος καθηγητές του Παγκύπριου Γυμνασίου. Διοργανώνονται στην Κερύνεια φιλανθρωπικές γιορτές, όπου απαγγέλλουν ποιήματα, τραγουδούν άριες και στο πιάνο εκτελούνται με μαεστρία κομμάτια του κλασσικού ρεπερτορίου. Οι γονείς δεν αρκούνται να στέλνουν τα παιδιά τους στο Δημοτικό μόνο ή και στο αντίστοιχο Τουρκικό, όπως συνηθιζόταν τότε για να μαθαίνουν και τουρκικά. Όσοι τουλάχιστον μπορούν τώρα τα στέλνουν στο Παγκύπριο Γυμνάσιο και από εκεί στο Πανεπιστήμιο των Αθηνών ή στην Αμερικανική Σχολή της Βηρυτού. Οι πιο φτωχοί αρκούνται με το διδασκαλείο των Αθηνών ή τη Θεολογική Σχολή του Τιμίου Σταυρού στα Ιεροσόλυμα. Όταν γυρίζουν πίσω οι διαφορετικοί τρόποι μόρφωσης των νέων αυτών τους φέρουν σε αντιθέσεις και σε ζωηρές συζητήσεις. Μερικοί είναι προοδευτικοί, άλλοι συντηρητικοί, μετριόφρονες και μια μικρή ομάδα από αντίδραση φεύγει από την Ορθοδοξία και προχωρεί στους Ευαγγελικούς.

Ήδη υπάρχει από το τέλος του 19ου αιώνα ο σύλλογος *Αρμονία* με πλούσια δράση, που δίνει το βήμα του σε όλους αυτούς τους νέους. Ζωηρός, πολύπλευρος, δεν χάνει την ευκαιρία να μιλήσει στο σύλλογο αυτό και ο δάσκαλος Γεώργιος Σταυρίδης, που όμως γρήγορα κατηγορεί το Συμβούλιο του συλλόγου για αδράνεια. Ο Γ. Σταυρίδης, απόφοιτος του διδασκαλείου, δεν αρκείται μόνο στο επάγγελμα του δασκάλου. Ήδη το 1893 εκδίδει ποιητική συλλογή με τίτλο *Παλμοί*, που είναι ίσως η τελευταία του Αθηναϊκού ρομαντισμού, και το 1898 αρχίζει να εκδίδει σατυρική εφημερίδα με τίτλο *Ο Ραγιάς*. Το 1901 ιδρύει στην Κερύνια δικό του τυπογραφείο και εκδίδει, εκτός από την εφημερίδα του, που είναι ενδιαφέρουσα στο είδος της, παραδοσιακά δημοτικά τραγούδια, όπως τον *Θρήνο της Παναγίας*, καθώς και ποιήματα λαϊκών ποιητών της επαρχίας ολόκληρης. Ανάμεσα στους τελευταίους είναι και ο Μαυρουδής Γεωργίου που στο στόμα του και οι πιο καθημερινές κουβέντες και γεγονότα της Κερύνιας γίνονται άψογοι δεκαπεντασύλλαβοι γεμάτοι λυρισμό.

Την πρώτη δεκαετία του αιώνα μας ο ιδιόρρυθμος Άγγλος διοικητής Τσιάμπερλαιν επιδίδεται σε αρχαιολογικές έρευνες στο φρούριο της Κερύνιας. Λατρεύει την εποχή των Λουζινιανών και κτίζει καθολική εκκλησία στην Κερύνια, όταν δεν υπάρχει άλλος καθολικός κάτοικος σε αυτήν εκτός από τον ίδιο. Επηρεάζει όμως πολύ τον Ιερώνυμο Περιστιάνη, μεταφραστή της αστυνομίας στην Κερύνια, που αρχίζει να γράφει την *Ιστορία της Κύπρου* που εκδίδεται το 1910.

Το Αρχιεπισκοπικό ζήτημα στις αρχές του 20ού αιώνα, εκτός από τις πολιτικές διαμάχες και τα θλιβερά αλληλοϋβρί-

σματα, που καθρεφτίζονται στην εφημερίδα *Ο Ραγιάς* που κυκλοφορεί παγκύπρια και αγοράζεται από όλους τους φανατικούς Κιτιακούς, συντείνει πολύ στο να αναπτυχθεί καλλιτεχνική άμιλλα μεταξύ των νέων που βρίσκονται στα αντίπαλα στρατόπεδα. Αυτό τον καιρό έχουν στενότερους δεσμούς με την Κερύνια ο Ιωάννης Περδίος και ο Κύριλλος Παυλίδης. Και οι δύο αραβωνιάζονται Κερυνιώτισσες, θυγατέρες του προύχοντα της Κερύνιας Γρηγορίου Δημητριάδη. Το 1908 ο δικηγόρος Ζήνων Κλεοβούλου βγάζει την εφημερίδα *Νέα Ζωή*, αντίβαρο στον Ραγιά, που στάθηκε όμως λιγόζωη.

Η πνευματική και πολιτιστική δραστηριότητα κορυφώνεται όταν τελειώνει η διαμάχη για το αρχιεπισκοπικό και όλοι οι νέοι συσπειρώνονται γύρω από το *Λαϊκό Κέντρο*, που έχει βιβλιοθήκη σύγχρονη, μαντολινάτα, θεατρικό παράρτημα με την ονομασία *Αριστοφάνης* και αθλητικό παράρτημα. Ειδικά η μαντολινάτα έχει πλουσιότατη δράση και ο θίασος ανεβάζει το ένα έργο μετά το άλλο, κάνοντας περιοδείες σε όλη την επαρχία. Πρωτοστάτες ο Γεώργιος Καραγιάννης από το Δίκωμο και ο Γεώργιος Σταυρίδης. Ένας από τους πολλούς που έδωσαν διάλεξη στο *Λαϊκό Κέντρο* είναι και ο νεαρός τότε Θεμιστοκλής Δέρβης. Συχνές επισκέψεις κάνει στην Κερύνια ο Δημήτρης Λιπέρτης, που ένα μέρος στενών συγγενών του κατάγονται και ζουν στη Θέρμια, το κοντινότερο χωριό - μάλλον προάστιο - της Κερύνιας. Δεν απουσιάζει από την πόλη και ο πολύς Καταλάνος με τη συνοδεία πολλών μαθητών του Παγκύπριου. Στην Κερύνια την εποχή αυτή δεν υπάρχει σχεδόν κανένας νέος που να μην ξέρει μαντολίνο ή να μη διαβάζει σύγχρονη Ελληνική και Παγκόσμια Λογοτεχνία, χωρίς να παραμελεί να γυμνάζεται. Το 1911 το *Λαϊκό Κέντρο* βοηθά να μπουν σε πιο συστηματική βάση οι εκδηλώσεις του κατακλυσμού, που μέχρι τότε γίνονται αυθόρμητα από τους ναυτικούς της Κερύνιας είτε οργανώνονται πρόχειρα από το δημαρχείο της πόλης.

Η θεατρική δραστηριότητα φέρνει και τον πρώτο σύγχρονο θεατρικό συγγραφέα της περιοχής που είναι ο δάσκαλος - και μετά γιατρός - Ιωάννης Πηγασίου, που γράφει το έργο *Δραπέτης δάσκαλος* που ανεβάζεται το 1912. Λίγο αργότερα ο Σταυρίδης γράφει μια θεατρική σκηνή με τίτλο *Μπαμ-Μπουμ*. Πρωταγωνιστής στους γυναικείους ρόλους, με μεγάλη επιτυχία, είναι ο δεκαεξάχρονος τότε Γεώργιος Γεωργίου που αργότερα ασχολήθηκε με τη δημοσιογραφία και έδωσε γλαφυρά στιγμιότυπα της ζωής της Κερύνιας σε επιφυλλίδες στην εφημερίδα Κύπρος τη δεκαετία του 1960.

Παράλληλα η λαϊκή ξυλογλυπτική κορυφώνεται στη δουλειά του καλλιτέχνη ξυλογλύπτη Θρασύβουλου Μιχαηλίδη, που αφομοιώνοντας τα λαϊκά στοιχεία δίδει κομψοτεχνήματα σε έντονο δικό του ύφος, ενώ ασχολείται και με την καθαρή γλυπτική, φτιάχνοντας αγάλματα και ξυλόγλυπτες παραστάσεις με θρησκευτικά θέματα.

Το κτίσιμο του Σεβέρειου Δημοτικού Σχολείου το 1912 κάνει τους Κερυνιώτες να αποκτήσουν ένα στερεό πνευματικό κέντρο και να συσπειρωθούν γύρω από τον δεσπότη τους Κύριλλο Βασιλείου που κάνει προσπάθειες να μεταφέρει τη Μητροπολιτική έδρα του από το Μοναστήρι του Αγίου Παντελεήμονα της Μύρτου στην Κερύνια.

Στη δεύτερη δεκαετία του αιώνα μας ο Ντίελ, ένας Άγγλος, ιδρύει την πρώτη αγγλική σχολή στην Κερύνια, συμβάλλοντας στο να μάθουν οι νέοι μια δεύτερη γλώσσα, τόσο χρήσιμη. Αργότερα η Κερυνιώτισσα Νεόβη Φράγκου ιδρύει τη δική της σχολή όπου διδάσκει εκτός από Αγγλικά και Τουρκικά και εμπορικά.

Η δραστηριότητα του Λαϊκού Κέντρου συνεχίζεται, μειωμένη όμως γιατί η ψυχή του, ο Γεώργιος Ραγιάς, ύστερα από ένα βαρύ πρόστιμο που του επιβάλλει η Αγγλική Διοίκηση, κηρύσσει πτώχευση και σταματά την εφημερίδα του και όλη τη δραστηριότητά του γενικά, τσακισμένος οικονομικά και ηθικά. Μια τελευτία προσπάθειά του να συνεχίσει την εφημερίδα το 1922 κόβεται από το θάνατό του τον επόμενο χρόνο. Έτσι η κύρια πνευματική δράση μετατίθεται στα σχολεία. Το 1918 στο δημοτικό προστίθενται δύο ανώτερες γυμνασιακές τάξεις. Την ίδια χρονιά ιδρύεται και ο Γυμναστικός Σύλλογος Πράξανδρος.

Δεσπότης από το 1917 είναι ο Μακάριος Μυριανθέας (αργότερα Αρχιεπίσκοπος Μακάριος Β'). Δυναμικός, καταφέρνει και φέρνει την έδρα του στην Κερύνια - 1922 - κτίζοντας Μητροπολιτικό Μέγαρο.

Τούτη η χρονιά, 1922, είναι καίρια για την Κερύνια. Η Μικρασιατική καταστροφή νεκρώνει το εμπόριό της με τη Μικρά Ασία και τα Κερυνιώτικα καράβια μένουν άπραγα στις ακρογιαλιές. Η οικονομική κρίση είναι εμφανής και πολλοί νέοι στο μεσοπόλεμο αναγκάζονται να ξενητευτούν. Όμως γύρω από το μαχητικό Δεσπότη μια ομάδα ώριμων νέων, που είχε μαθητέψει πρωτύτερα στο *Λαϊκό Κέντρο*, ιδρύει το Σύλλογο Ένωση Νέων (ΣΕΝ) το 1926. Πάλι οι νέοι αναλαμβάνουν τη διοργάνωση της γιορτής του κατακλυσμού, έχουν μαντολινάτα, ανεβάζουν θεατρικά έργα, κάνουν διαλέξεις. Ψυχή τούτη τη φορά του ΣΕΝ είναι ο Σάββας Χρίστου ή Χρίστης, στοχαστής που προσωπικά περνά από πολλά στάδια, αθεϊσμού, κομμουνισμού, ακόμα και βουδισμού, για να καταλήξει και πάλι στην Ορθοδοξία. Ο Σύλλογος Νέων ανεβάζει *Το Γιο του Ίσκιου*, το *Κόκκινο Πουκάμισο* και έχει πολλές δραστηριότητες. Διαλύεται όμως το 1931 μετά τα Οκτωβριανά γεγονότα και την εξορία του Δεσπότη Μακάριου που ήταν ο προστάτης και καθοδηγητής.

Η πνευματική και πολιτιστική ζωή της Κερύνιας όμως δε σταματά. Συνεχίζεται κατά τη διάρκεια της Παλμεροκρατίας με κέντρο το Γυμνάσιο που ολοκληρώνεται σε εξατάξιο. Σιγά - σιγά στη δεκαετία του τριάντα και κάτω από το πρόσχημα των σχολικών γιορτών διοχετεύονται οι καλλιτεχνικές και οι πατριωτικές δραστηριότητες. Από αυτό το σχολείο περνούν πολλοί λόγιοι είτε σαν απλοί καθηγητές είτε σαν γυμνασιάρχες. Από τους ντόπιους είναι ο Νίκος Κρανιδιώτης (γυμνασιάρχης) που εμπνέεται τα πρώτα του ποιήματα και πεζογραφήματα από τον περίγυρο της πόλης του, Κερύνιας, καθώς επίσης και Φρίξος Βράχας. Στο Γυμνάσιο της Κερύνιας δίδαξε ο Κώστας Προύσης και ο Κυριάκος Χατζηιωάννου. Αργότερα (1943) έρχεται ως γυμνασιάρχης ο Κλεάνθης Γεωργιάδης.

Μια ομάδα νέων του μεσοπολέμου δοκιμάζει τις ικανότητές της στο γράψιμο. Ανάμεσά τους ο Τίμος Αγρίλης, που είναι αγνοούμενος από την τουρκική εισβολή, ο Κώστας Μυριάνθης που τον σκότωσαν οι Τούρκοι το 1974, ο αρχιμανδρίτης Λεόντιος Χατζηκώστας, που το 1938 εκδίδει τα πρώτα του διηγήματα και εξακολουθεί να μας χαρίζει έργα του σε στίχους και σε πεζό μέχρι σήμερα. Και φυσικά ο Σάββας Χρίστης όχι μόνο γράφει μα έχει στενές σχέσεις και αλληλογραφία με πολλούς λογοτέχνες πανελλήνια. Το γυμνάσιο της Κερύνιας ανεβάζει θεατρικά έργα και δημιουργεί παράδοση στην ερμηνεία αρχαίων τραγωδιών, που φτάνουν σε ψηλά επίπεδα.

Στη διάρκεια του Β' Παγκοσμίου Πολέμου η Κερύνια έχει πολλή κίνηση. Η τουριστική βιομηχανία, στην οποία πρωτοπορεί, είναι χρήσιμη. Το μεγαλύτερο ξενοδοχείο, το Ντόουμ, χρησιμεύει για τόπος αναψυχής αξιωματικών αρκετών μονάδων του συμμαχικού στρατού στη Μέση Ανατολή και ένα μικρότερο, το Σι Βιου, φιλοξενεί την Αγγλική Σχολή Λευκωσίας. Η νεολαία ασφυκτιά και ιδρύει το 1943 το Σύλλογο Αποφοίτων Γυμνασίου Κερύνιας που ανεβάζει θεατρικά έργα, εκδίδει περιοδικό και έχει τακτικές διαλέξεις και διοργανώνει με τη σειρά του την παραδοσιακή γιορτή του Κατακλυσμού, συνδυασμένη με εκθέσεις λουλουδιών και ζωγραφικής. Από το βήμα του περνούν πολλοί άνθρωποι των γραμμάτων, της Κύπρου και της Ελλάδας. Μια άλλη ομάδα νέων, που χαρακτηρίζονται ως αριστεροί, ιδρύει τον Αθλητικό Σύλλογο Κερύνιας (ΑΣΚ).

Το 1954 ιδρύεται μια άλλη ποδοσφαιρική Αθλητική Ένωση Κερύνιας - ΠΑΕΚ, που οι επιδόσεις της στην καλαθόσφαιρα είναι εντυπωσιακές ενώ παράλληλα με την καλλιέργεια του Αθλητισμού ανεβάζει και θεατρικά έργα.

Με το άπλωμα του τουρισμού μεταπολεμικά η Κερύνια προσελκύει πολλούς ξένους καλλιτέχνες που δημιουργούν έργα επηρεασμένα από τη διαμονή τους στην Κερύνια. Η αρχή που έκανε το 1879 η Έσμετ Σκοτ Στήβενσον με το βιβλίο της *Our Home in Cyprus* συνεχίζεται με τα βιβλία του Νιούμαν και του Χάρρι Λουκ και με τα *Bitter Lemons* του Λόρενς Ντάρρελ. Παράλληλα πολλοί ξένοι ζωγράφοι ζουν στην Κερύνια και στα περίχωρά της, προσπαθώντας να αποτυπώσουν στους πίνακές τους τις αντανακλάσεις του φωτός στα τοπία της Κερύνιας. Έτσι δημιουργείται μια παροικία Άγγλων κυρίως, που είναι μόνιμοι κάτοικοι στην περιοχή. Όταν επισκέπτεται την πόλη μας ο Γιώργος Σεφέρης μπαίνει στην ουσία του χαρακτήρα τους, και τους περιγράφει στο ποίημά του *Στα Περίχωρα της Κερύνιας*. Παράλληλα η ντόπια λαϊκή τέχνη, με το άνοιγμα της τουριστικής αγοράς, φουντώνει. Δεξιοτέχνες στην κεραμική, στην ξυλογλυπτική και στη μεταλλοτεχνία πολλαπλασιάζουν τα εργαστήριά τους, ενώ οι γυναίκες της περιοχής ξανακεντούν και πωλούν τα παλιά πατρογονικά μοτίβα που στόλιζαν προηγουμένως τα προικιά τους.

Οι δραστηριότητες του γραφικού λιμανιού της Κερύνιας τώρα διαφοροποιούνται γιατί πληθαίνουν τα πλεοούμενα που ικανοποιούν τις ανάγκες των τουριστών, με πρωτοπόρο σε αυτόν τον τομέα τον θαλασσινό και δύτη Αντρέα Καριόλου.

Η καλλιτεχνική δραστηριότητα των Κερυνιωτών συνεχίζεται αμείωτη ακόμη και μετά τις διακοινοτικές ταραχές του 1963-64. Το 1966 στην Κερύνια ιδρύεται και ο Λαογραφικός Όμιλος του Δημαρχείου Κερύνιας που αναλαμβάνει τη διοργάνωση της Παγκύπριας Έκθεσης Ανθέων, μια εκδήλωση που γινόταν κάθε άνοιξη και εκτός από τους διαγωνισμούς των λουλουδιών είχε και εκθέσεις ζωγραφικής καθώς και καλλιτεχνικά προγράμματα.

Σήμερα στον εκτοπισμό οι Κερυνιώτες διατηρούν τους πνευματικούς τους πυρήνες που είναι δραστήριοι και αγωνιστικοί. Αμέσως μετά την εισβολή ιδρύεται το σωματείο *Αδούλωτη Κερύνια* που έχει δικό της οίκημα στη Λευκωσία με πλούσια αντικατοχική δράση, έχει χορωδία και τα τελευταία δύο χρόνια κυκλοφορεί μηνιαία εφημερίδα. Κάθε χωριό της επαρχίας έχει τον ιδιαίτερο τοπικό του σύλλογο όπου συσπειρώνει τις σκορπισμένες κοινότητες. Σε επαρχιακή βάση λειτουργεί τώρα ο Αθλητικός Σύλλογος ΠΑΕΕΚ που χτίζει ωραίο γήπεδο στη Λευκωσία. Ένας άλλος όμιλος, ο Ναυτικός Όμιλος Κερύνιας έχει δική του στέγη στη Λεμεσό και εδώ οι Κερυνιώτες εξακολουθούν να διοργανώνουν τη δική τους γιορτή του Κατακλυσμού. Ο Ναυτικός Όμιλος συνεργάστηκε στην προσπάθεια να κατασκευαστεί και να ταξιδέψει το καράβι *Κερύνια II*, που απόκτησε τεράστια προβολή. Επίσης η Κερύνια διαθέτει ακόμα μια χορωδία, τη *Φωνή της Κερύνιας*.

Τις τρομερές εμπειρίες της τουρκικής εισβολής και του εκτοπισμού πολλοί Κερυνιώτες τις ιστόρησαν είτε σε ποιήματα είτε σε πεζό. Ήδη ανάμεσα στους εγκλωβισμένους είναι ο Χριστόφορος Χριστοφορίδης που γράφει συγκινητικά λυρικά ποιήματα και ο Δώρος Χρίστης που δημοσιεύει λίγο μετά τις εμπειρίες από τον εγκλωβισμό. Ο Φρίξος Βράχας εκδίδει το βιβλίο του *Η Νοσταλγία της Κερύνιας* και ο Νίκος Κρανιδιώτης διοχετεύει τον πόνο του σε ποιητικές συλλογές. Η Ρήνα Κατσελλή, που λίγο πριν την εισβολή αρχίζει μια τετραλογία για την Κερύνια, τη συνεχίζει στον εκτοπισμό ενώ παράλληλα περιγράφει στα βιβλία της *Πρόσφυγας στον Τόπο μου* και *Γαλάζια Φάλαινα* τα συναισθήματα και τον προβληματισμό των εκτοπισμένων.

Το Δημαρχείο Κερύνιας τώρα στεγάζεται στην εντός των τειχών Λευκωσία, στην περιοχή της Πύλης Αμμοχώστου, μαζί με το Λαογραφικό Όμιλο του Δημαρχείου που στον εκτοπισμό φροντίζει να εκδίδει βιβλία που συντηρούν την ιστορική μνήμη της πόλης.

Το Δημαρχείο σήμερα, με Δήμαρχο την Έλλη Λεπτού και το Δημοτικό του Συμβούλιο, διοργανώνει εκδρομές και διάφορες εκδηλώσεις, όπως το κόψιμο της βασιλόπιττας κάθε Πρωτοχρονιά, γιορτάζει τη Γιορτή του Αρχάγγελου Μιχαήλ και είναι κοντά στα νέα παιδιά της Κερύνιας που ζουν στον εκτοπισμό. Έχει διδυμοποιηθεί με τα νησιά Νίσυρο, Χίο και το Πυθαγόρειο της Σάμου.

Οι Κερυνιώτες στον εκτοπισμό διατηρούν τα ήθη και τα έθιμά τους. Ακόμα και το παραδοσιακό πανηγύρι τους της Γλυκιώτισσας το κάνουν κάθε χρόνο στις 7-8 του Σεπτέμβρη σε ομώνυμο εκκλησάκι στη Λεμεσό. Θαλασσινοί, πάντα δεμένοι με τη θάλασσα, πολλοί έχουν ξανακάνει μικρά σκάφη, αλλά πάντα νοσταλγούν και δεν ησυχάζουν μέχρι να ξαναγυρίσουν στη μικρή τους πόλη, την Κερύνια, σίγουροι πως μόνο έτσι ολόκληρη η Κύπρος θα δικαιωθεί.

ΚΕΡΥΝΙΑ

Πήρα νερό της θάλασσας
κι από τη γη σου χώμα.
Πήρα λουλούδια των βουνών
κλαδιά απ' τις ελιές σου.
Της Χρυσοκάβας τους λυγμούς,
τ' Άι-Λαρκού τον πόνο.

Πήρα μαζί τις θύμησες
των παιδικών μου χρόνων,
τις ομορφιές των σοκακιών,
του λιμανιού τη χάρη
και τις σκιές του Κάστρου σου
τις νύκτες με ψεγγάρι.

Κι όλα μαζί τ' ανάμειξα
με το πικρό μου δάκρυ
και τα 'δεσα και τα 'κανα
μπουκέτο της ψυχής μου,
για να θυμάμαι πάντα μου
Εσέ, γλυκειά Κερύνια.

Χρ. Χριστοφορίδης, εγκλωβισμένος
Ξενοδοχείο Ντόουμ Κερύνιας, 1974.

Προσφυγιά - 25 Ιούνη 1997

ΜΕ 5.000 ΔΩΡΕΑΝ ΕΙΣΙΤΗΡΙΑ

ΟΙ ΚΥΠΡΙΑΚΕΣ ΑΕΡΟΓΡΑΜΜΕΣ ΓΙΟΡΤΑΖΟΥΝ ΤΑ 50 ΧΡΟΝΙΑ ΤΟΥΣ

Οι Κυπριακές Αερογραμμές γιορτάζουν τα 50 χρόνια παρουσίας τους στους αιθέρες και κερνάνε το επιβατικό κοινό 5.000 δωρεάν εισιτήρια. Από την 1η Αυγούστου μέχρι την 31η Δεκεμβρίου 1997, σε καθεμιά από τις 5.000 πτήσεις των Κυπριακών Αερογραμμών θα διεξάγεται κλήρωση με δώρο ένα εισιτήριο μονής διαδρομής για το δρομολόγιο της συγκεκριμένης πτήσης. Η κλήρωση θα πραγματοποιείται στη διάρκεια της κάθε πτήσης με τη συμμετοχή και ενώπιον όλων των επιβατών και στον τυχερό επιβάτη θα δίνεται ειδικό κουπόνι που θα μπορεί να εξαργυρώσει σε όλα τα γραφεία έκδοσης εισιτηρίων των Κυπριακών Αερογραμμών, με ένα εισιτήριο μονής διαδρομής ή με 50% έκπτωση πάνω σε ναύλο μετ' επιστροφής.

Κατά συνέπεια οι Κυπριακές Αερογραμμές στο μέλλον θα εύχονται στους πελάτες τους καλό ταξίδι και... καλή τύχη!

EuroLife
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

Η EUROLIFE ΣΤΗ ΡΟΔΟ



Η ασφαλιστική εταιρεία EuroLife, μέσα στα πλαίσια επιβράβευσης των κορυφαίων ασφαλιστικών της αντιπροσώπων, διοργάνωσε ταξίδι στην όμορφη Ρόδο.

Οι ασφαλιστικοί αντιπρόσωποι που επισκέφθηκαν τη Ρόδο είχαν την ευκαιρία να περπατήσουν στους λιθόστρωτους δρόμους της Λίνδου και να απολαύσουν τις κρυστάλλινες παραλίες του νησιού.

ΑΞΕΧΑΣΤΕΣ ΔΙΑΚΟΠΕΣ

ΣΤΗ ΜΑΓΕΥΤΙΚΗ ΑΥΣΤΡΙΑ

Μέσα στο πλαίσιο για την επιβράβευση των κορυφαίων ασφαλιστικών αντιπροσώπων για το 1996, η ασφαλιστική εταιρία Eurolife διοργάνωσε εκδρομή στην Αυστρία. Οι ασφαλιστικοί αντιπρόσωποι που ταξίδεψαν για μία εβδομάδα στις όμορφες αυστριακές Άλπεις, στη Βιέννη και το μαγευτικό Σάλσμπουργκ, ανήκουν στην ψηλότερη βαθμίδα ασφαλιστικών αντιπροσώπων που έχουν εξασφαλίσει τα καλύτερα αποτελέσματα για το 1996.



ΟΜΑΔΙΚΗ ΑΙΜΟΔΟΣΙΑ ΤΗΣ EUROLIFE



Η EuroLife, στα πλαίσια των δραστηριοτήτων της για "Κοινωνική Προσφορά", ενισχύει με πολλούς τρόπους το έργο της Τράπεζας Αίματος, με μια δυναμική Ομάδα Αιμοδοσίας που αποτελείται από μέλη του Προσωπικού και του Δικτύου Πωλήσεων.

Στη φωτογραφία, μέλη της Ομάδας Αιμοδοσίας της EuroLife κατά τη διάρκεια της 2ης ομαδικής αιμοδοσίας του 1997, που πραγματοποιήθηκε στα Κεντρικά Γραφεία της εταιρίας στις 17/07/97, ημερομηνία που συμπίπτει και με τη συμπλήρωση των 8 χρόνων λειτουργίας της εταιρίας.Την αιμοδοσία διεκπεραίωσε το κινητό συνεργείο της τράπεζας αίματος του Γενικού Νοσοκομείου Λευκωσίας.

METROPOLITAN INSURANCE

9.000 ΞΕΝΟΔΟΧΟΫΠΑΛΛΗΛΟΙ

ΜΕΛΗ ΤΗΣ ΠΕΟ ΑΣΦΑΛΙΖΟΝΤΑΙ ΜΕ ΤΗ METROPOLITAN



9000 ξενοδοχοϋπάλληλοι μέλη της Συντεχνίας ΠΕΟ έχουν συνάψει ασφαλιστήριο συμβόλαιο με την ασφαλιστική εταιρία Metropolitan για την επέκταση της ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης που τους παρέχεται από τα συντεχνιακά ιατρεία της Συντεχνίας. Η ΠΕΟ, πρωτοπορώντας, προσφέρει στα μέλη της, με χαμηλό κόστος, την ευκαιρία να καλύψουν τους εαυτούς τους και τις οικογένειές τους από ανεπιθύμητες αλλά και αναπόφευκτες οικονομικές επιβαρύνσεις στις περιπτώσεις ασθενειών ή ατυχημάτων. Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από την υπογραφή του ασφαλιστηρίου συμβολαίου από τον κ. Πάνο Ιωάννου, Γενικό Διευθυντή της Metropolitan, και τον κ. Γιαννάκη Φιλίππου, Γενικό Γραμματέα, Σ.Υ.Ξ.Κ.Α. ΠΕΟ.

LIBERTY LIFE

Στις 22 Ιουλίου 1997 διεξήχθει με επιτυχία η Ετήσια Γενική Συνέλευση της LIBERTY LIFE, στο Ξενοδοχείο "HILTON", παρουσία μεγάλου αριθμού μετόχων, χρηματιστών και άλλων παραγόντων της οικονομικής ζωής του τόπου.



Στη λογοδοσία του ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου, κ. Ντίνος Κιττής, ανέφερε τα παρακάτω: Μετά τη μετατροπή της εταιρίας σε Δημόσια και την εγγραφή της μετοχής μας στο Χρηματιστήριο Αξιών Κύπρου, βασικός στόχος μας ήταν η σταθεροποίηση της εταιρίας στην ασφαλιστική αγορά και η ανάπτυξη της στελέχωσης και της υποδομής, προϋποθέσεις απαραίτητες για να οδηγηθεί η εταιρία σε μια σταθερή, ανοδική πορεία.

Αποτελέσματα 1996

Η Liberty Life, κατά το 1996, πέτυχε να αυξήσει τα συνολικά καθαρά ασφάλιστρά της στις ΛΚ 1.84 εκατομμύρια, σημειώνοντας αύξηση κατά 66,5% σε σχέση με το 1995 (ΛΚ 1.10 εκατομ.).Τα συνολικά εισοδήματα από επενδύσεις και άλλα έσοδα ανήλθαν σε ΛΚ 112.580, κατά 32,2% ψηλότερα εκείνων του 1995 (ΛΚ 85.175).

Το σύνολο των επενδύσεων της εταιρίας, περιλαμβανομένων και των καταθέσεων προθεσμίας, ανήρχετο, στις 31/12/96, σε ΛΚ 1.116,114. Η καθαρή απόδοση των δύο επενδυτικών ταμείων της εταιρίας ήταν:

- Ευέλικτο Επενδυτικό Ταμείο 13,86%
- Εγγυημένο Επενδυτικό Ταμείο 16,47%

και μπορούν κατά την άποψή μου να θεωρηθούν εντυπωσιακά.

Συνεχίζοντας το επεκτατικό αναπτυξιακό πρόγραμμα, διευρύναμε το δίκτυο πωλήσεων και το διοικητικό προσωπικό υποστήριξης, αναβαθμίσαμε τη τεχνολογική μας βάση και αυξήσαμε τη δραστηριότητα της εταιρίας στον τομέα της εκπαίδευσης και επιμόρφωσης. Στο τέλος του 1996, απασχολούσαμε 80 ασφαλιστικούς αντιπροσώπους κάτω από 15 πεπειραμένους Διευθυντές Υποκαταστημάτων και μονάδων που λειτουργούσαν σε 7 άρτια εξοπλισμένους χώρους γραφείου συνολικού εμβαδού 2.000 τ.μ. Επίσης, το διοικητικό προσωπικό και προσωπικό υποστήριξης αριθμούσε 36 άτομα.

Το 1996 σημειώθηκε ζημία μετά τη φορολογία ΛΚ 104.926, κατά 54,4% χαμηλότερη εκείνης του 1995 (ΛΚ 230.119). Η ζημία ανά μετοχή ήταν 3,5 σεντ σε σύγκριση με 7,7 σεντ το 1995. Εξακολουθούμε να έχουμε την άποψη ότι τα αποτελέσματα είναι πολύ ικανοποιητικά, αφού η εταιρία διανύει τα πρώτα χρόνια λειτουργίας της που είναι περίοδος υψηλού κόστους, αφού το μεγαλύτερο μέρος των ασφαλίστρων διατίθεται στο κόστος παραγωγής και τη δημιουργία αποθεμάτων, ενώ ταυτόχρονα τα έξοδα λειτουργίας και δημιουργίας της απαραίτητης υποδομής είναι δυσανάλογα του μεγέθους του χαρτοφυλακίου της.

Το σύνολο του Ενεργητικού της εταιρίας κατά την 31η Δεκεμβρίου έφτασε τις ΛΚ 2.197.300 έναντι ΛΚ 1.533.529 στις 31/12/95, σημειώνοντας αύξηση 43,3%.

Τα πιο πάνω αποτελέσματα δεν λαμβάνουν υπόψη τη σημερινή αξία των μελλοντικών κερδών των ασφαλιστικών συμβολαίων ζωής σε ισχύ, γνωστή ως "κεκτημένη αξία" ή "embedded value".

Προοπτικές 1997

Το 1997 προβλέπεται εξίσου σημαντικός χρόνος. Έχοντας σταθεροποιήσει τη θέση της εταιρίας στον Κλάδο Ζωής, αναμένουμε να συμπηρωθεί σχετική μελέτη για επέκταση της εταιρίας στον Κλάδο Γενικών Ασφαλειών. Για ένα τέτοιο ενδεχόμενο θα εξετάσουμε όλες τις επιλογές μας, χωρίς να αποκλείουμε συνεργασίες ή μετοχική σχέση σε υφιστάμενες επικερδείς εταιρίες του Κλάδου ή ακόμα εξαγορά ή συγχώνευση με τέτοιες εταιρίες.

Η επέκτασή μας στο κλάδο Γενικών Ασφαλειών θα προσδώσει μια πιο ολοκληρωμένη υφή στη Liberty Life και θα δημιουργήσει τις προϋποθέσεις για την αξιοποίηση σημαντικού κύκλου εργασιών που τώρα διοχετεύεται σε άλλες ασφαλιστικές εταιρίες Γενικού Κλάδου.

Είναι ήδη φανερό ότι το οικονομικό περιβάλλον χαρακτηρίζεται από πιο έντονη ύφεση σε σύγκριση με το 1996, ενώ ο ανταγωνισμός στον ασφαλιστικό τομέα αναμένεται να εντατεί ακόμα περισσότερο. Παρ' όλα αυτά, ευελπιστούμε ότι θα πετύχουμε την περαιτέρω διεύρυνση της δύναμης πωλήσεων για να αυξήσουμε ακόμα περισσότερο τον κύκλο εργασιών της εταιρίας στην αναπτυξιακή πορεία μας για μια καλύτερη θέση στην Ασφαλιστική αγορά.

Ίδρυση Επαγγελματικού Συνδέσμου Ασφαλιστικών Αντιπροσώπων

Όπως υποσχεθήκαμε πέρυσι, φροντίσαμε να προωθήσουμε ένα τέτοιο σύνδεσμο. Η εμπειρία μας ήταν απογοητετική, αφού οι πρώτες επαφές που έγιναν με ορισμένους αντιπροσώπους έδειξαν από πολύ νωρίς ότι ο "Σύνδεσμος" θα κατέληγε σε Οργάνωση με πιο έντονο τον συνδικαλιστικό χαρακτήρα παρά τη δημιουργία κώδικα δεοντολογίας και βελτίωσης της "εικόνας" του επαγγέλματος - όπως οραματιστήκαμε τον Σύνδεσμο να στοχεύει.

Δεν θα πάψουμε να ενθαρρύνουμε οποιαδήποτε σοβαρή πρωτοβουλία από ασφαλιστικούς αντιπροσώπους, με οποιαδήποτε ασφαλιστική εταιρία και να συνεργάζονται, και θα ενεργήσουμε σαν καταλύτης για να συμβάλουμε στη δημιουργία Επαγγελματικού Συνδέσμου Ασφαλιστικών Αντιπροσώπων, που τον θεωρούμε απαραίτητο για την ποιοτική ανέλιξη και την καταξίωση του επαγγέλματος.

Να σημειωθεί ότι υπάρχει τώρα η τάση στο Ηνωμένο Βασίλειο και σε άλλες χώρες της ΕΕ για δημιουργία Κώδικα Δεοντολογίας με Κανονισμούς και Νομοθετικές ρυθμίσεις. Είμαι της γνώμης ότι η αυτόβουλη δημιουργία τέτοιου Κώδικα που θα αυτοελέγχεται είναι πολύ καλύτερη επιλογή παρά η επιβολή του με Νομοθεσία.

Απόκτηση Μετοχών από το Συγκρότημα Πανευρωπαϊκής

Θα ήταν παράλειψη να μην αναφερθώ στο γεγονός ότι από τον Ιανουάριο του 1997 το Συγκρότημα της Πανευρωπαϊκής με τις εξηρτημένες εταιρίες του απέκτησαν το 28% του κεφαλαίου της εταιρίας. Πιστεύουμε ότι τούτο αποτελεί ένδειξη της εκτίμησης ότι η Liberty Life έχει προοπτικές ανάπτυξης και δυνατότητες να διαδραματίσει ενεργό ρόλο στο ασφαλιστικό στερέωμα της Κύπρου.

Θα επωφεληθώ της ευκαιρίας να αναφέρω ότι θα τιμήσουμε όλες τις υποχρεώσεις που έχουμε προς όλους τους μετόχους μας και θα σεβαστούμε τα δικαιώματά τους. Είμαστε σε επαφή με την ανώτατη εκτελεστική ηγεσία της Πανευρωπαϊκής για να διαμορφώσουμε μαι ισοζυγισμένη σχέση που θα διασφαλίζει την εξυπηρέτηση των καλώς νοουμένων συμφερόντων όλων των μετόχων - περιλαμβανομένης της Πανευρωπαϊκής - συμβάλλοντας στην ανάπτυξη και την πρόοδο της Liberty Life, τηρουμένων πάντα των βασικών αρχών της επαγγελματικής ηθικής και του δίκαιου ανταγωνισμού (fair competition), ενόψει του ανταγωνιστικού χαρακτήρα και του μεγέθους της Πανευρωπαϊκής.

Αποτελέσματα Α' Εξαμήνου '97

Τα μέχρι σήμερα αποτελέσματα του 1997 κρίνονται ικανοποιητικά. Ο στόχος σε ασφάλιστρα φαίνεται να είναι ρεαλιστικός και εάν επιτευχθεί θα έχουμε μια σημαντική αύξηση της τάξης του 25-30%.

Τα έξοδα αναμένεται να έχουν πολύ μικρότερη αύξηση, γύρω στο 7%, σε σύγκριση με το 1996, μειώνοντας το ποσοστό των εξόδων επί των ασφαλίστρων από 38% σε 30% περίπου.

Νομοθετικές Ρυθμίσεις

Καλωσορίζουμε τις πρόσφατες τροποποιήσεις της νομοθεσίας που φιλελευθεροποιούν και διευρύνουν τις προσφερόμενες επενδυτικές επιλογές για τα αποθέματα των ασφαλιστικών εταιριών που σίγουρα με τη σωστή επενδυτική πολιτική θα σημειωθεί αύξηση στην αποδοτικότητα των επενδύσεων και χαρακτηρίζουμε την ενέργεια αυτή του Υπουργού Οικονομικών σαν ακόμα ένα βήμα προς τη σωστή κατεύθυνση.

Θα αναφέρω και φέτος την ανάγκη να δοθεί προτεραιότητα στη νομοθετική ρύθμιση της δημιουργίας Σχεδίων Σύνταξης και Διαχείρισης Ταμείων Πρόνοιας. Οι ασφαλιστικές εταιρίες που διαθέτουν τη τεχνογνωσία, την επαγγελματική κατάρτιση αλλά και τους αναγκαίους μηχανισμούς θα μπορούν έτσι να προσφέρουν τις υπηρεσίες αυτές τόσο σε οργανωμένες εταιρίες όσο και σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις, επαγγελματίες και αυτοεργοδοτούμενους.

Τούτο αποτελεί και σοβαρό κοινωνικό μέτρο, αφού είναι απαραίτητο να συμπληρώνονται τα εθνικά συνταξιοδοτικά συστήματα με ιδιωτικές ή κλαδικές ρυθμίσεις, ώστε να αντιμετωπίζεται το αυξανόμενο κόστος ζωής και να εξασφαλίζεται μια αξιοπρεπής διαβίωση των πολιτών τρίτης ηλικίας.

ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΔΙΑΚΡΙΣΗ



Αγάθη Έκτορος-Χαντάζ

Η κ. Αγάθη Έκτορος - Χαντάζ, μέλος του διοικητικού προσωπικού της ασφαλιστικής εταιρίας EuroLife, έχει αποκτήσει τον τίτλο FLMI (Fellow, Life, Management Institute), επιτυχία η οποία παράλληλα της έχει χαρίσει και τη δεύτερη θέση παγκοσμίως ανάμεσα σε 10.000 απόφοιτους για το 1996.

Η κ. Αγάθη Έκτορος - Χαντάζ είναι ήδη κάτοχος του Π.Β.Α.Κ. (Πιστοποιητικό Βασικής Ασφαλιστικής Κατάρτισης), του Π.Α.Σ. (Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών) του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου, του τίτλου ACS (Associate Customer Service) και τον Μάιο του 1996 απέκτησε επίσης τον τίτλο AIAA (Associate, Insurance Agency Administration), καταλαμβάνοντας την πρώτη θέση παγκοσμίως.

Ευχόμαστε στην κ. Χαντάζ κάθε μελλοντική επιτυχία.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΟΙ ΚΑΛΥΤΕΡΟΙ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΣΤΗΝ ΤΑΫΛΑΝΔΗ

Μέσα στα πλαίσια των συνεχών κινήτρων που προσφέρει η ασφαλιστική εταιρία ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΛΤΔ στους συνεργάτες της, πήρε τους καλύτερους του 1996 στην εξωτική Ταϋλάνδη.



Στη φωτογραφία, οι καλύτεροι της ΑΣΠΙΣ μπροστά στη φημισμένη γέφυρα στον ποταμό Κβάι.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΚΥΠΡΟΥ

ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ ΤΟΥΣ ΑΠΟΦΟΙΤΟΥΣ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ (Ε.Ι.Α.Σ.)

Το Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου με ευχαρίστηση ανακοινώνει ότι τα μαθήματα στα οποία το Chartered Insurance Institute απονέμει εξαιρέσεις αποτελούν τα 3 από τα θέματα επιλογής που οδηγούν στην απόκτηση του Ανώτερου Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών, το οποίο απονέμει το Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου σε συνεργασία με το Chartered Insurance Institute.

Με τον τρόπο αυτό, οι Ελλαδίτες απόφοιτοι του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών έχουν τη δυνατότητα να παρακαθίσουν σε εξετάσεις σε ακόμη 4 θέματα στα ελληνικά μέσω του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου και να απομείνουν σ' αυτούς μόνο 3 θέματα στα οποία να εξεταστούν στα αγγλικά για να αποκτήσουν τον τίτλο A.C.I.I. (Associate of the Chartered Insurance Institute).

Όσοι επιθυμούν να έχουν περισσότερες πληροφορίες μπορούν να αποταθούν: κ. Μαρία Μάρκου, Ζήνωνος Σώζου 23, Ταχ. Κωδ. 1516, Λευκωσία, Κύπρος, τηλέφωνο: 00357 2 451530, φαξ: 00357 2 444559.



INTERAMERICAN ΚΑΙ ΕΡΑΣΙΤΕΧΝΙΚΟ ΠΡΩΤΑΘΛΗΜΑ

ΚΑΛΑΘΟΣΦΑΙΡΑΣ Α' ΚΑΤΗΓΟΡΙΑΣ

Στη φωτογραφία διακρίνεται η ομάδα Καλαθόσφαιρας της INTERAMERICAN, η οποία, μετά από τη στέψη της, στο περσινό Πρωτάθλημα Β' κατηγορίας, ως πρωταθλήτριας, ανέβηκε στην Α' κατηγορία, όπου πιστεύουμε ότι θα αποτελέσει μια σημαντική δύναμη ανάμεσα στους παραδοσιακά δυνατούς του Πρωταθλήματος.

Οι αγώνες έχουν αρχίσει και θα συνεχιστούν μέχρι το τέλος του Ιούνη. Πιστεύουμε πως η παρουσία της ομάδας θα γίνει αισθητή και θα επιτευχθεί ο στόχος της που δεν είναι άλλος από μια καλή θέση στον βαθμολογικό πίνακα. Τους ευχόμαστε κάθε επιτυχία.

ΔΙΗΜΕΡΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ INTERAMERICAN



Μέσα στα πλαίσια της μόνιμης πολιτικής της INTERAMERICAN για όσο το δυνατόν καλύτερη αναβάθμιση του ποιοτικού επιπέδου των συνεργατών της, έγινε με μεγάλη επιτυχία στο Τρόοδος Διήμερη εκπαιδευτική συνάντηση με θέμα "Φιλοσοφία των Πωλήσεων".

Το σεμινάριο, το οποίο παρακολούθησε αριθμός συνεργατών της εταιρίας, διεξήγαγε ο κ. Χρίστος Σταυρίδης, ένας από τους κορυφαίους Συμβούλους Πωλήσεων του ελλαδικού χώρου.

Στη φωτογραφία οι εκπαιδευόμενοι με τον εκπαιδευτή τους, έχοντας σαν φόντο την καταπράσινη πλατεία του Τροόδους.

ΔΙΗΜΕΡΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΔΙΕΥΘ. ΣΤΕΛΕΧΩΝ INTERAMERICAN

Πραγματοποιήθηκε στο Τρόοδος την 1η εβδομάδα του Ιούνη η έναρξη μιας σειράς εκπαιδευτικών συναντήσεων περαιτέρω επιμόρφωσης των καινούργιων Διευθυντών της εταιρίας. Το σεμινάριο, το οποίο διεξήγαγε με μεγάλη επιτυχία ο κ. Χρίστος Σταρίδης, ένας από τους κορυφαίους Σύμβουλους Πωλήσεων του ελλαδικού χώρου, αποτελεί μια σειρά σεμιναρίων που θα διαρκέσουν μέχρι το τέλος του χρόνου. Στην πιο πάνω φωτογραφία στιγμιότυπο από τον κόσμο της INTERAMERICAN στο Τρόοδος.



ΣΕΛΙΔΕΣ ΚΥΠΡΟΥ

Η ΚΑΜΕΝΗ ΠΑΝΑΓΙΑ ΣΤΟ ΚΟΡΦΟΒΟΥΝΙ ΑΡΤΑΣ

Παναγιώτη Κοκκινέλη



Ήμουν μικρό παιδόπουλο όταν ξανακτίστηκε η εκκλησία της Παναγίας στο Καρακόλι. Γύρω στο 1945-47.

Ο παππούς μου από τη μητέρα μου, ο Λάμπρος Παπαδημητρίου - υιός Ιερέα - ήταν υπεύθυνος και συντονιστής του ξανακτίσματος του Ναού.

Το καρακόλι - στα τουρκικά σημαίνει παρατηρητήριο - είναι ο πιο ψηλός λόφος του χωριού μου και εκεί το 1881 οι Τούρκοι έστησαν παρατηρητήριο που να ελέγχουν την περιοχή όλη της κοιλάδας του Αράχθου ποταμού, από το Κλειδί και τη Γέφυρα του Κοράκου μέχρι τον Καρβασαρά - Αμφιλοχία, και από τον Τζουμέρκα, τον Γάβρο, τον Αντίγαβρο και πέρα, την Πρέβεζα, τον Αμβρακικό, την Κελπερίνα, την Κιάφα, το Ξηροβούνι. Θέσις κλειδί.

Κατά την παράδοση, εκεί ήταν και παλαιότερα Ναός αφιερωμένος στην Κοίμηση της Θεοτόκου. Στα ανατολικά του Ναού θυμούμαι τις πέτρες του παρατηρητηρίου και γενικά όλο το τοπίο.

Στην παραπάνω περίοδο εκτίσθη ο Ναός της Κοίμησης της Θεοτόκου. Ήταν μεγαλοπρεπής πετρόκτιστος, μονόκλητος, με κρεμαστή, ως θυμούμαι, στέγη. Ήταν αφιερωμένος στην Κοίμηση της Θεοτόκου και στις 15 Αυγούστου χιλιάδες πιστοί συνέρρεαν να προσκυνήσουν στην χάρη της. Το 15Αύγουστο στο Κορφοβούνι γινόταν μεγάλο πανηγύρι.

Την παραμονή της Παναγίας γινόταν μεγάλος εσπερινός και οι γιορτάρηδες - Παναγιώτηδες, Μαρίες και Δέσποινες - έφερναν πρόσφορα και έκαναν δεήσεις υπέρ υγείας και οικογενειακής ευημερίας.

Την ημέρα της Παναγίας όλοι οι χωριανοί και χιλιάδες από τα γύρω χωριά πήγαιναν, παρακολουθούσαν τη Θεία Λειτουργία, κοινωνούσαν, προσκυνούσαν και παρακαλούσαν τη Μητέρα του Θεού για υγεία και συμπαράσταση.

Ήταν τόπος συγκέντρωσης, κοινωνικών και ψυχαγωγικών εκδηλώσεων και τόπος πανηγυριού. Χορός, τραγούδι και φαγητό μετά τη νηστεία των 15 ημερών.

Το καγκελάρι ήταν ο κυρίαρχος χαρακτηριστικός χορός στο πανηγύρι του 15Αυγούστου στο Κορφοβούνι. Οι εορτασμοί ήταν 15 Αυγούστου, 16 Αυγούστου και κάποτε στις 17 Αυγούστου.

Ήταν έθιμο να έχομε καινούρια ρούχα, και να βγάζουμε οικογενειακές φωτογραφίες.

Ήταν μια διακοπή στη σκληρή ζωή των γεωργικών ασχολιών για τα καλαμπόκια, το αλώνισμα, την κτηνοτροφία, το καθάρισμα της ρόκας, την προετοιμασία για το άλλο μεγάλο πανηγύρι - το Μουχούστι στις 14 Σεπτέμβρη στην Άρτα.

Η Παναγία που κάηκε ήταν το καταφύγιο των πιστών. Για χρόνια σιγά-σιγά έμπαιναν εικόνες, καντήλια και το Ιερό Τέμπλο. Θυμούμαι τον παππού μου που κάθε ημέρα έπαιρνε φαγητό στους κτίστες και τα συνεργεία.

Άλλοι μετέφεραν τις πέτρες, άλλοι τις πελεκούσαν, άλλοι έκτιζαν και παιδιά έκαναν λάσπη που έβαζαν στον τοίχο, εγώ δε μικρός κάθε απόγευμα πήγαινα και έβλεπα το έργο.

Δυτικά του Ναού, στον άλλο λόφο, υπήρχαν φυτεμένα 3-4 δέντρα πλάτανου. Εκεί ήταν κάτι κιβούρια - τάφοι - που σύμφωνα με τα λόγια είχαν θαμμένους Τούρκους στρατιώτες. Στις βόρειες πλευρές του λόφου είναι πυκνή βλάστηση με κουμαριές και πουρνάρια, οι νότιες ήταν γυμνές για τη βόσκηση των προβάτων και μία ζώνη 300 μέτρων γύρω-γύρω αποψιλωμένη πιθανόν για να έχουν οι παρατηρητές πεδίο όρασης. Δροσερό αεράκι φυσά από τα τέσσερα σημεία του ορίζοντα και έτσι το κλίμα είναι δροσερό και ο λόφος παντού πράσινος.

Έχω καλές αναμνήσεις από την Πυρπολουμένη Παναγία και λυπήθηκα για το γεγονός.

Είδα στον ύπνο μου την πυρπόλησή της σαν πυρπόληση του αυτοκινήτου μου ενώ ταξίδευα στη Νορβηγία. Παραστατικά...

Το διάβασα στον τύπο και ένιωσα πικρία και κάτι κενό.

Θέλω και πιστεύω ότι και οι σημερινοί κάτοικοι του Κορφοβουνίου μαζί με την συμπαράσταση όλων των Ελλήνων θα βοηθήσουν ν' ανεγερθεί νέος μεγαλοπρεπής, μονόκλητος, βασιλικός Ναός στην Μητέρα του Θεού, το καταφύγιο όλων των Ελλήνων, την Υπέρμαχο Στρατηγό, Παναγία Ημών Θεοτόκο.

Η πίστις υπάρχει και η παράδοσις συνεχίζεται.

Παναγιώτης Κοκκινέλης
Δερβενακίων 3 - 2023 Λευκωσία, ΚΥΠΡΟΣ

ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΤΗΣ INTERAMERICAN

Η INTERAMERICAN, μέσα στα πλαίσια αναβάθμισης της ποιότητας των ασφαλιστικών της αντιπροσώπων, διοργάνωσε διαγνωστική εργασία (τεστ γνώσεων).

Σκοπός της εξέτασης ήταν να επισημανθούν οι εκπαιδευτικές αδυναμίες των ασφαλιστικών συμβούλων, με απώτερο σκοπό την περαιτέρω βελτίωση των ικανοτήτων τους.



Η εξέταση έγινε συγχρόνως στη Λευκωσία (Cyprus College), Λεμεσό και Πάφο και έλαβαν μέρος γύρω στους 250 παλαιούς συνεργάτες. Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από την εξέταση.

ΔΙΑΚΟΠΕΣ ΣΤΙΣ ΑΞΕΧΑΣΤΕΣ ΑΚΤΕΣ ΤΗΣ ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΥ



Η ασφαλιστική εταιρία EuroLife διοργάνωσε εκδρομή στην όμορφη Πελοπόννησο για τους επίλεκτους ασφαλιστικούς αντιπροσώπους για το 1996. Οι ασφαλιστικοί αντιπρόσωποι είχαν την ευκαιρία να ταξιδέψουν για μία εβδομάδα στο Ναύπλιο, στα πανέμορφα νησάκια του Αργοσαρωνικού Ύδρα και Σπέτσες και να απολαύσουν τις κρυστάλλινες παραλίες της Πελοποννήσου.

Το ταξίδι εντάσσεται μέσα στο πλαίσιο της επιβράβευσης των προσπαθειών και επιτυχίας των ασφαλιστικών αντιπροσώπων από την EuroLife.

ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΘΗΚΕ Η ΕΤΗΣΙΑ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ ΤΗΣ UNIVERSAL SAVINGS BANK



Πραγματοποιήθηκε την Πέμπτη, 17 Ιουλίου 1997, στα Κεντρικά Γραφεία της Universal Life, η Ετήσια Γενική Συνέλευση της τράπεζας για το οικονομικό έτος 1996, παρουσία των μετόχων και πολλών επισήμων.

Στη λογοδοσία του, ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Τράπεζας, κ. Γεώργιος Συρίμης, ανάλυσε τα αποτελέσματα για το 1996, τις μέχρι σήμερα ενδείξεις για το 1997 και τις προοπτικές που διαγράφονται για το μέλλον της Universal Savings Bank.

Μεταξύ άλλων, ο κ. Συρίμης τόνισε ότι η Universal Savings Bank έχει πλέον ανασυγκροτηθεί και η αλλαγή της μετοχικής της δομής και η ένταξη της στο συγκρότημα της Universal Life έχει δώσει μια νέα διάσταση στην πορεία και ανάπτυξή της. Το γεγονός, ανέφερε ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου, ότι εγγύησή μας είναι η ισχυρή οικονομική βάση, η τεχνογνωσία και το όνομα της Universal Life, μας επιτρέπει να προχωρούμε με γρήγορους ρυθμούς στη δημιουργία μιας διαφορετικής τράπεζας που θα είναι σε θέση να προσφέρει πολλές εναλλακτικές λύσεις και διαφορετικούς τρόπους εξυπηρέτησης.

Το Διοικητικό Συμβούλιο πιστεύει ότι υπάρχουν όλες οι καλές προοπτικές για την ανοδική πορεία της τράπεζας, βασιζόμενοι στο επίπεδο και τον αριθμό του προσωπικού, το μικρότερο και αποδοτικότερο συγκριτικά δίκτυο καταστημάτων και τη χρήση της καλύτερης δυνατής τεχνολογίας. Ο συνδυασμός των τριών αυτών παραγόντων μαζί με την αναμενόμενη ολοκλήρωση της φιλελευθεροποίησης του τραπεζικού συστήματος δίνει στην τράπεζα δυνατά και μοναδικά πλεονεκτήματα για επιτυχία.

Η Universal Savings Bank Ltd λειτουργεί σήμερα σε παγκύπρια βάση με Τραπεζικά Κέντρα Εξυπηρέτησης στη Λευκωσία, Λεμεσό, Λάρνακα, Παραλίμνι και Πάφο. Σύντομα θα διευρυνθεί περαιτέρω με 2ο και 3ο τραπεζικό κέντρο στη Λευκωσία και 2ο στη Λεμεσό, συνεχίζοντας την εισαγωγή πρωτοποριακών προϊόντων και υπηρεσιών.

Αναφερόμενος στα αποτελέσματα για το 1996, ο κ. Συρίμης έδωσε έμφαση στην εντυπωσιακή άνοδο των λειτουργικών κερδών πριν από τις προβλέψεις, κατά 37,9%, αλλά και το γεγονός ότι οι μέχρι σήμερα ενδείξεις είναι πολύ ενθαρρυντικές για την πορεία που θα ακολουθήσει η τράπεζα. Τόσο οι καταθέσεις όσο και οι χορηγήσεις και η κεφαλαιακή βάση της τράπεζας υπερδιπλασιάστηκαν το 1996 και αναμένεται ότι η αύξησή τους θα είναι ακόμη μεγαλύτερη το 1997.

Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός ότι η τράπεζα έχει επεκτείνει τις εργασίες της σε συναλλαγές και λειτουργία λογαριασμών σε ξένο νόμισμα και έχει υπογράψει συμφωνίες με ξένους ανταποκριτές, συμπεριλαμβανομένου και του SWIFT.

Τέλος, με την πρόσφατη ψήφιση του Νόμου περί ρυθμίσεως των τραπεζικών εργασιών, η Universal Savings Bank πληροί όλα τα κριτήρια και αναμένεται σύντομα η έκδοση της τραπεζικής άδειας από την Κεντρική Τράπεζα, η οποία θα αντικαταστήσει την υφιστάμενη άδειά της ως Εξουσιοδοτημένου Οικονομικού Ιδρύματος.

ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΗ ΑΝΟΔΟΣ ΣΤΙΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΤΗΣ UNIVERSAL SAVINGS BANK

Άριστες οι προοπτικές της

Πραγματοποιήθηκε την Τετάρτη, 16 Ιουλίου 1997, στα Κεντρικά Γραφεία της Universal Life, συνάντηση του Προέδρου και του Εκτελεστικού Αντιπροέδρου της Universal Savings Bank με τους χρηματιστές και τους οικονομικούς συντάκτες των εφημερίδων.

Στη συνάντηση, ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της τράπεζας, κ. Γεώργιος Συρίμης, ανέλυσε τα αποτελέσματα για το 1996 και επεκτάθηκε στις διάφορες εξελίξεις αναφορικά με τη διεύρυνση των εργασιών της Universal Savings Bank. Όπως ανέφερε στην ομιλία του ο κ. Συρίμης, η βελτίωση σε όλους σχεδόν τους οικονομικούς δείκτες της τράπεζας ήταν πολύ εντυπωσιακή, παρά την υποτονικότητα που παρουσίασε η κυπριακή οικονομία μέσα στο 1996 και το γεγονός ότι η ένταξη της τράπεζας στο Συγκρότημα της Universal Life άρχισε να έχει θετική επίδραση μόνο στο δεύτερο εξάμηνο του έτους.

Ιδιαίτερα αξιόλογη ήταν η άνοδος στα λειτουργικά έσοδα της τράπεζας, τα οποία αυξήθηκαν κατά 62,3%, ενώ τα λειτουργικά κέρδη πριν από τις προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις παρουσίασαν άνοδο 37,9%. Τόσο οι καταθέσεις πελατών όσο και τα δάνεια και οι χορηγήσεις σε πελάτες υπερδιπλασιάστηκαν σε σύγκριση με τον προηγούμενο χρόνο, γεγονός που αντικατοπτρίζει, όπως τόνισε ο κ. Συρίμης, την εμπιστοσύνη του κοινού προς την τράπεζα και την επιτυχημένη πορεία που αναμένεται να ακολουθήσει.

Στη συνέχεια ο Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος της τράπεζας και Διευθύνων Σύμβουλος της Universal Life, κ. Ανδρέας Γεωργίου, έκανε μια εκτενή αναφορά στη συμβολή της μητρικής εταιρίας στην ανάπτυξη των εργασιών της Universal Savings Bank. Υπογραμμίζοντας τη συνεχή υποστήριξη της τράπεζας από το Συγκρότημα της Universal Life, ο κ. Γεωργίου ανέφερε ότι η συνεργασία και η σχέση που έχει αναπτυχθεί μεταξύ των δύο οργανισμών θα έχει αμφίδρομες θετικές εξελίξεις και για τους δύο. Όσον αφορά τις μελλοντικές προοπτικές της Universal Savings Bank, τόσο ο Πρόεδρος όσο και ο Εκτελεστικός Αντιπρόεδρός της εξέφρασαν την αισιοδοξία ότι η πορεία της τράπεζας θα εξελιχθεί με πολύ πιο δυναμικό και αποτελεσματικό τρόπο από ό,τι αρχικά ανέμεναν.

ΠΑΓΚΥΠΡΙΑ ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ ΤΗΣ

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ



Πρώτος παγκυπρίως στις εξετάσεις για την απόκτηση του διεθνούς φήμης διπλώματος LUTC κατετάγη ο κ. Νίκος Ζορπίδης, ασφαλιστής της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Κύπρου. Η βράβευσή του έγινε στο ετήσιο Συνέδριο της εταιρίας, το οποίο πραγματοποιήθηκε στο ΧΙΛΤΟΝ

ΣΕΛΙΔΕΣ ΚΥΠΡΟΥ

της Λευκωσίας το Σάββατο 21 Ιουνίου 1997.
Στο Συνέδριο παραβρέθηκαν εκπρόσωποι του Κοινοβουλίου και της οικονομικής ζωής της Κύπρου, καθώς και επίλεκτοι ασφαλιστές και διοιητικοί υπάλληλοι της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Ως γνωστόν, από την 1/10/1996 το υποκατάστημα Κύπρου της εταιρίας μετετράπη σε αυτόνομη εταιρία βάσει των κυπριακών νόμων με την ονομασία ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΛΤΔ. Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας είναι ο κ. Χρηστάκης Ελευθερίου.
Στο Συνέδριο παρέστη ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Παύλος Ψωμιάδης, ο οποίος τόνισε ότι συντόμως θα μεταφερθούν στην Κύπρο και άλλες δραστηριότητες του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, ξεκινώντας από τις Γενικές Ασφάλειες. Παρέστησαν επίσης ο Αντιπρόεδρος και Γενικός Διευθυντής κ. Κων/νος Καρατζάς, ο Δ/ντής Πωλήσεων Αιγαίου - Κρήτης - Κύπρου κ. Κ. Λουλουδάκης, ο Δ/ντής Μηχανογραφήσεως κ. Γ. Λεύκαρος και ο Δ/ντής Διεθνών Δραστηριοτήτων κ. Κ. Χολέβας.
Στη φωτογραφία οι κ.κ. Π. Ψωμιάδης, Κ. Καρατζάς, Χρ. Ελευθερίου και Κ. Λουλουδάκης, με τους κορυφαίους ασφαλιστές της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Κύπρου.

ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΤΗΣ UNIVERSAL LIFE ΣΕ ΑΡΓΕΝΤΙΝΗ ΚΑΙ ΒΡΑΖΙΛΙΑ



Εκπαιδευτικό δεκαπενθήμερο ταξίδι στη Λατινική Αμερική πραγματοποίησαν οι ασφαλιστές της Universal Life, όπου είχαν την ευκαιρία να θαυμάσουν τις ομορφιές του Μπουένος Αιρες, τους περίφημους καταρράκτες Ικουασού στην Αργεντινή, που είναι οι μεγαλύτεροι του κόσμου, και το Ρίο στη Βραζιλία, που θεωρείται μια από τις ωραιότερες πόλεις του κόσμου.
Τη μεγάλη ομάδα των ασφαλιστών συνόδευαν ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Ανδρέας Γεωργίου, ο Διευθυντής Μάρκετινγκ και Πωλήσεων κ. Πέτρος Γαλίδης και ο Διευθυντής Υπηρεσιών Μάρκετινγκ κ. Δημήτρης Καλλέργης.

ΔΟΘΗΚΕ Η ΠΡΩΤΗ ΥΠΟΤΡΟΦΙΑ "FULLBRIGHT · UNIVERSAL LIFE"

Όπως είναι ήδη γνωστό, η Universal Life, μέσα στα πλαίσια της προσφοράς της προς τη νεολαία του τόπου και την παιδεία γενικότερα, προχώρησε από κοινού με την Κυπριακή Επιτροπή Υποτροφιών Fulbright στην καθιέρωση από φέτος της υποτροφίας με την επωνυμία "Fulbright - Universal Life Scholarship".
Η πρώτη υποτροφία "Fulbright - Universal Life"



δόθηκε στη δ/ίδα Άντρεα Καραγιάννη από τη Λεμεσό, η οποία αναχώρησε ήδη για σπουδές στις Ηνωμένες Πολιτείες, στον κλάδο οικονομικών επιστημών.
Στη φωτογραφία, η δ. Άντρεα Καραγιάννη, μαζί με τον κ. Δανιήλ Χ' Τοφή - Εκτελεστικό Διευθυντή της Κυπριακής Επιτροπής Fulbright, και τον κ. Δημήτρη Καλλέργη - Διευθυντή Υπηρεσιών Μάρκετινγκ της Universal Life.

INTERAMERICAN INSURANCE (CYPRUS) LTD INTERAMERICAN ΚΑΙ... ΔΙΑΚΟΠΕΣ



Μέσα στα πλαίσια των ετήσιων κινήτρων που η INTERAMERICAN προσφέρει στους ασφαλιστές της, είναι η διοργάνωση ταξιδιών ανάλογα με τα παραγωγικά τους αποτελέσματα. Για τον Αύγουστο του 1997 έγιναν τρεις τέτοιες εκδηλώσεις, με διαφορετικούς προορισμούς:
Κένυα - Σαφάρι: Οι συνεργάτες με τα πιο υψηλά αποτελέσματα για το πρώτο εξάμηνο του 1997 εξόρμησαν σ' ένα συναρπαστικό δεκαήμερο ταξίδι στη Ναϊρόμπι και τη Μομπάσα και είχαν τη δυνατότητα να απολαύσουν το μαγευτικό θέαμα του Σαφάρι.
Τσεχία: Το επταήμερο ταξίδι στη γοητευτική Πράγα ήταν ένα από τα πιο επιτυχημένα ταξίδια που διοργάνωσε η INTERAMERICAN. Καθημερινές ξεναγήσεις στα διάφορα αξιοθέατα εντυπωσίασαν και μάγεψαν τους ανθρώπους της INTERAMERICAN.
Grecian Park - ΠΡΩΤΑΡΑΣ: Μέσα σ' ένα οικογενειακό περιβάλλον, η μεγαλύτερη μερίδα της οικογένειας της INTERAMERICAN είχε την ευκαιρία να πραγματοποιήσει τις τοπικές διακοπές της σε τοπικό ξενοδοχείο. Επτά μέρες στο φανταστικό Grecian Park πρόσφεραν ξεκούραση και διασκέδαση σ' αυτούς που προτίμησαν τις κυπριακές ομορφιές για τις καλοκαιρινές τους διακοπές.
Στις φωτογραφίες, στιγμιότυπα από τις διάφορες εξορμήσεις των ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝΩΝ.

ΕΚΘΕΣΗ BACK 2 SCHOOL ΜΕ ΧΟΡΗΓΟ ΤΗΝ INTERAMERICAN

Πραγματοποιήθηκε από τις 29-31 Αυγούστου, για δεύτερη χρονιά, η έκθεση Back 2 School στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο.
Η φετινή διοργάνωση έγινε με τη χορηγία της INTERAMERICAN, η οποία έλαβε μέρος με ένα αλλιώτικο περίπτερο, που προσέλκυσε τους νεαρούς μαθητές που επισκέφτηκαν την έκθεση, αποκομίζοντας κολακευτικά σχόλια.
Οι επισκέπτες του περιπτέρου είχαν την ευκαιρία να συμμετάσχουν και σε κλήρωση με έπαθλο μια εγκυκλοπαίδεια.
Στη φωτογραφία διακρίνεται το περίπτερο και η τυχερή Ραφαέλλα Σάββα, που ήρθε να παραλάβει το δώρο της από την εταιρία.





ΕΙΠΕ...

Από πότε ξεκινήσατε να ασχολείστε με το ασφαλιστικό επάγγελμα και τι ήταν αυτό που σας ώθησε να ασχοληθείτε μαζί του;

Ήμουν σίγουρος πως η μεγάλη κοινωνική προσφορά στον συνάνθρωπό μου, μέσω αυτού του επαγγέλματος, θα με γέμιζε ψυχικά. Το 1968 προσπάθησα να ενταχθώ στην ασφαλιστική βιομηχανία, αλλά κάποιος κύριος Ξενάκης εξ Ελλάδος μου είπε κατάφατσα ότι "Δεν κάνεις γι' αυτή τη δουλειά. Εμείς θέλουμε αστυνομικούς, δασκάλες κ.λπ.". Ένιωσα τόση απογοήτευση, αλλά θέλοντας να προσφέρω υπηρεσίες που κανένας άλλος δεν είναι σε θέση να τις προσφέρει εκείνη τη στιγμή που κάποια ορφανά θα χρειάζονται την οικονομική βοήθειά μου, τότε προσπάθησα μέσω κάποιου άλλου γνωστού μου να ενταχθώ στην ασφαλιστική βιομηχανία Ζωής τον Αύγουστο - Σεπτέμβρη του 1969. Σ' αυτή την περίοδο είχε προκηρυχθεί ένας διαγωνισμός πωλήσεων σ' ολόκληρο το Ηνωμένο Βασίλειο και Κοινοπολιτεία. Με το ζήλο που με διακατέχει έκανα ο μικρός Κύπριος Έρμος 68 πωλήσεις σε 5 εβδομάδες, ενώ ο Μεγάλος Άγγλος πωλητής τελείωσε με 35 πωλήσεις. Με προσκάλεσαν στο Albert Hall του Λονδίνου σε ειδική τελετή και με βράβευσαν (έχω φωτογραφίες από τότε).

Έρμος Δρουσιώτης
Ασφαλιστής INTERAMERICAN
ΚΥΠΡΟΣ

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΑΥΞΗΣΗ ΣΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΟΥ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑΤΟΣ ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΤΟ 1996

Μέσα σε πανηγυρική ατμόσφαιρα, παρουσία Υπουργών, Γενικών Διευθυντών Υπουργείων, Διευθυντών Τραπεζών, εκπροσώπων του εμπορικού και επιχειρηματικού κόσμου της Κύπρου και εκλεκτών προσκεκλημένων, πραγματοποιήθηκε τη Δευτέρα, 14 Ιουλίου 1997, στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο στη Λευκωσία, η Ετήσια Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Εταιρίας Λτδ, Φιλικής Ασφαλιστικής Εταιρίας Λτδ και INTERAMERICAN Insurance (Cyprus) Ltd, μελών του Συγκροτήματος Πανευρωπαϊκής.
Ο Εκτελεστικός Πρόεδρος και των τριών εταιριών, κ. Σιακόλας, μιλώντας κατά τη Γενική Συνέλευση, όπου παρευρέθησαν πέραν των 350 ατόμων, εξέφρασε την ικανοποίησή του για τη συνεχιζόμενη ανοδική πορεία των εταιριών κατά το 1996. Αναφερόμενος αναλυτικά στην κάθε μία χωριστά, τόνισε τα ακόλουθα:

INTERAMERICAN

Τα συνολικά ετήσια ασφάλιστρα της εταιρίας, αποκλειστικά από εργασίες στην Κύπρο, έφθασαν τις Λ.Κ. 28.519.990 από Λ.Κ. 12.307.170, μία αύξηση 131,7% που καθιερώνουν την INTERAMERICAN αποδεδειγμένα στην πρώτη θέση στον Κλάδο Ζωής στην Κύπρο, με ποσοστό αγοράς που ξεπερνά το 30%.
Η κερδοφορία πριν τη φορολογία παρουσίασε σημαντική αύξηση ύψους 81,1%, με κέρδη που ανήλθαν σε Λ.Κ. 2.244.710 από Λ.Κ. 1.239.376 το 1995 και το συμφέρον των μετόχων παρουσίασε άνοδο 225,8%, αφού έφθασε τις Λ.Κ. 20.2 εκ. συγκριτικά με Λ.Κ. 6.2 εκ. που ήταν στο τέλος του 1995.
Αξιοσημείωτο είναι επίσης το γεγονός ότι με τη μεταφορά των Χαρτοφυλακίων Ζωής της Φιλικής Ασφαλιστικής και Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής στην Interamerican Insurance το ποσοστό των λειτουργικών εξόδων σε σχέση με τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα μειώθηκε από 20% το 1995 σε 12% το 1996.
Πολύ σημαντικό για τους μετόχους και το επενδυτικό κοινό είναι ότι η INTERAMERICAN κατόρθωσε να δημιουργήσει αυξημένα λειτουργικά κέρδη και ρευστότητα σε μετρητά πέραν των Λ.Κ. 3.2 εκ., απόδειξη του δυναμισμού της εταιρίας στο να αναπτύσσει τις εργασίες της και ταυτόχρονα να δημιουργεί αυξημένη ρευστότητα και κερδοφορία.

ΦΙΛΙΚΗ

Αναφερόμενος στα αποτελέσματα της ΦΙΛΙΚΗΣ κατά το 1996 ο κ. Σιακόλας επεσήμανε ότι η εταιρία, με ετήσια ασφάλιστρα στον Γενικό Κλάδο ύψους Λ.Κ. 12.875.796 έναντι Λ.Κ. 5.017.758 του 1995, έχει καθιερωθεί στην Πρώτη Θέση στην Κύπρο στον Κλάδο αυτό, με μερίδιο αγοράς πέραν του 16%.
Η Γενική Συνέλευση ενέκρινε συνολικό μέρισμα 24% (12 σεντ ανά μετοχή) από το οποίο έχει ήδη πληρωθεί προμέρισμα 12% (6 σεντ ανά μετοχή).
Το Διοικητικό Συμβούλιο αποφάσισε όπως πληρωθεί το τελικό μέρισμα των 6 σεντ ανά μετοχή και στις χαριστικές μετοχές (Bonus Shares) που έχουν εκδοθεί την 9η Ιουνίου 1997 σε αναλογία 1 προς 1 στους εγγεγραμμένους μετόχους κατά την 20ην Ιουνίου 1997 και έτσι ο Μέτοχος της Φιλικής Ασφαλιστικής Εταιρίας Λτδ θα ωφεληθεί με συνολικό μέρισμα 36% (18 σεντ ανά μετοχή).
Επισημαίνεται ότι στο τελικό μέρισμα των 12% (6 σεντ ανά μετοχή) θα συμμετέχουν και οι μέτοχοι που έχουν ασκήσει το δικαίωμα αγοράς νέων μετοχών (Rights Issue) σε αναλογία 1 προς 12, το οποίο προσφέρθηκε στους μετόχους της εταιρίας κατά την 21η Ιουνίου 1997 στην προνομιακή τιμή της Λ.Κ. 1.00 η καθεμιά.

ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗ

Ακολούθως ο κ. Ν. Κ. Σιακόλας αναφέρθηκε στα εξαιρετικά αποτελέσματα που παρουσίασε η ιθύνουσα εταιρία, Πανευρωπαϊκή, με τα ενοποιημένα ασφάλιστρα να ανέρχονται στα Λ.Κ. 41.395.786, καθιστώντας την τον Μεγαλύτερο Ασφαλιστικό Οργανισμό στην Κύπρο με μερίδιο αγοράς σε ενοποιημένα ασφάλιστρα Ζωής και Γενικού Κλάδου που πλησιάζει το 25%.
Ο κ. Σιακόλας τόνισε με έμφαση ότι το Συγκρότημα Πανευρωπαϊκής βασίζεται στην πληθώρα των ικανότατων στελεχών του, των διακεκριμένων Ασφαλιστών και Γενικών Αντιπροσώπων, των ειδικών επιτροπών που στελεχώνονται με τεχνοκράτες, ως και Διεθνείς Οίκους Συμβούλων Επενδύσεων του εξωτερικού, για παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών που σε συνδυασμό με την οικονομική ευρωστία εγγυούνται ένα λαμπρό μέλλον.
Το Συγκρότημα επενδύει συνεχώς στην επιμόρφωση του προσωπικού και στην αναβάθμιση των μηχανογραφικών συστημάτων και τεχνολογίας ως και στην παροχή ειδικών κινήτρων για το προσωπικό και το ανθρώπινο δυναμικό του Δικτύου Πωλήσεων, με συμμετοχή στο Μετοχικό Κεφάλαιο (Share Option Scheme) που έχει ήδη ανακοινωθεί για την INTERAMERICAN και σταδιακά θα προσφερθεί και στις άλλες εταιρίες.
Η Γενική Συνέλευση των μετόχων της εταιρίας ενέκρινε πληρωμή συνολικού μερίσματος 20% (10 σεντ ανά μετοχή). Έχει ήδη καταβληθεί προμέρισμα 12% (6 σεντ ανά μετοχή).
Ο Εκτελεστικός Πρόεδρος βεβαίωσε την προσήλωση της Διοίκησης των πέντε εταιριών του Συγκροτήματος Πανευρωπαϊκής για μία σταθερή μερισματική πολιτική και άλλα ωφελήματα προς τους μετόχους που σίγουρα είναι τώρα από τα ψηλότερα στην αγορά.
Κλείνοντας ο κ. Ν. Κ. Σιακόλας αναφέρθηκε στις εξαιρετικές προοπτικές των εταιριών καθώς επίσης και στις προοπτικές της ασφαλιστικής αγοράς και της κυπριακής οικονομίας γενικότερα, επισημαίνοντας το μεγάλο ενδιαφέρον των εταιριών του Συγκροτήματος Πανευρωπαϊκής που είναι από τους μεγαλύτερους θεσμικούς επενδυτές για την πρόοδο και προκοπή του Κυπριακού Χρηματιστηρίου και εισηγήθηκε η Πολιτεία με περισσότερο θάρρος και ευτολμία να συνεχίσει να στηρίζει αυτό τον χρήσιμο θεσμό. Ο Εκτελεστικός Πρόεδρος, τελειώνοντας, ευχαρίστησε εκ μέρους του και των Διοικητικών Συμβουλίων των τριών



ασφαλιστικών εταιριών όλα τα διοικητικά μέλη, τους συνεργάτες και το υπαλληλικό προσωπικό, καθώς και όλους τους συναλλασσόμενους με τις εταιρίες, τις χιλιάδες που εμπιστεύονται την ασφάλισή τους σ' αυτές, ως και τις χιλιάδες μετόχους και των πέντε εταιριών του Συγκροτήματος Πανευρωπαϊκής.

CYPRIALIFE

ΠΑΓΚΥΠΡΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ CYPRIALIFE

Πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο ξενοδοχείο Le Meridien, στη Λεμεσό, παγκύπρια εκπαιδευτική συνάντηση της Cyprialife. Στη συνάντηση έλαβαν μέρος συνολικά 280 άτομα από τη διεύθυνση της εταιρίας, το διοικητικό προσωπικό και το δυναμικό πωλήσεών της.
Τα θέματα που παρουσιάστηκαν στη συνάντηση ήταν: "Improving performance through total quality management", με εισηγητή τον Δρα Πάρη Ανδρέου, "Ανάπτυξη βασικών δεξιοτήτων διεύθυνσης", με εισηγητή το Δρα Κώστα Κονή, "Ψυχολογία στις πωλήσεις", με εισηγητή το Δρα Άκη Κουσουλίδη, "Φόβοι στην πώληση", με εισηγητή τον ψυχολόγο Ανδρέα Ασημένιο, "Επικοινωνία για υποκίνηση", με εισηγητή τον Ελλαδίτη ψυχολόγο Βαγγέλη Σούζο, "Η δυναμική της επαγγελματικής πώλησης", με εισηγητή τον Θράσο Λαζάρου, και "Επαγγελματική Συμπεριφορά", με εισηγήτρια τη Νίκη Λαζαρίδου, Διευθύντρια της Ακαδημίας "Grooming and Modeling".
Κλείνοντας τις εργασίες του συνεδρίου, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Cyprialife, Ανδρέας Π. Αλωνεύτης, ανέφερε ότι η εκπαίδευση και η επιμόρφωση του ανθρώπινου δυναμικού αποτελούν για τη Cyprialife μια συνεχή διαδικασία που διασφαλίζει την υψηλή ποιότητα της εξυπηρέτησης των πελατών της. Στη συνέχεια εξέφρασε τις ευχαριστίες του προς το δυναμικό πωλήσεων και το διοικητικό προσωπικό της εταιρίας για την καθοριστική συμβολή τους στα θεαματικά αποτελέσματα, τα οποία εξασφάλισαν στη Cyprialife την πρώτη θέση σε νέα εργασία για το 1996, με ασφάλιστρα πέραν των £4.4 εκ.



Στη φωτογραφία η Διοίκηση και τα στελέχη του δυναμικού πωλήσεων που συμμετείχαν στη συνάντηση.

Ο κ. Αλωνεύτης τόνισε ότι το 1998 θα αποτελέσει καθοριστική χρονιά για την εδραίωση της Cyprialife στην πρωτοπορία της ασφαλιστικής βιομηχανίας.
Η παγκύπρια εκπαιδευτική ημερίδα ολοκληρώθηκε με σύντομη τελετή βράβευσης, στη διάρκεια της οποίας τιμήθηκαν όσοι διακρίθηκαν στις πωλήσεις ασφαλειών ζωής και προσωπικών ατυχημάτων.

Να πάρετε έναν υπάλληλο!

Μείνετε αφεντικά!

Στοιχίζει φθηνότερα - αποδίδει περισσότερα



Για να απελευθερώσετε τον καλύτερο εαυτό σας, δώστε αυτό που μπορούν να κάνουν άλλοι... Μη κατεβάζετε στο επίπεδο εργάτη τον εαυτό σας. Μην γίνεστε υπάλληλος των πελατών σας.

Μείνετε αφεντικά... Άρχοντες στη συμπεριφορά σας. Μείνετε ανεξάρτητοι και ελεύθεροι για να μπορέσετε να διδάξετε στον πελάτη σας τι πρέπει να κάνει, τι πρέπει ν' αποφύγει, τι πρέπει να ξέρει για την ασφάλιση.

Ρυθμίστε εσείς τη συνεργασίας σας και κρατήστε εσείς τον έλεγχο στη συζήτηση, στο ραντεβού, στην αντίρρηση, στην πώληση, στο service, στην κρίσιμη στιγμή.

Βλέπω μερικούς άπειρους ασφαλιστές που σέρνονται κυριολεκτικά απ' τους πελάτες τους. Τρέχουν και δεν φτάνουν στις επιθυμίες των πελατών.

Κάποτε γνώρισα κι έναν νέο ασφαλιστή που έτρεχε στον ΟΤΕ και τη ΔΕΗ να πληρώσει λογαριασμούς του πελάτη για να τον εξυπηρετήσει στα πλαίσια των καλών σχέσεων.

Ναι, να είσαι παρών όταν σε ζητά ο πελάτης, αλλά ξεκαθάρισε ότι και η γραμματέας σου κάνει για λογαριασμό σου ένα τηλέφωνο και ο υπάλληλος της εταιρίας σου, όταν πάει να εισπράξει, είναι και δικός σου υπάλληλος, το τμήμα που εξυπηρετεί το έχει η εταιρία σου για σένα. Δεν μπορούν να γίνονται όλα από σένα! Υπάρχουν μηχανισμοί, αρμοδιότητες και καταμερισμός εργασίας. Κρατήστε το δικό σας έργο, αγαπητοί φίλοι ασφαλιστές, και κάντε το σωστά!

Είστε η βιτρίνα της εταιρίας σας και του εαυτού σας μπροστά στον πελάτη. Κάντε λοιπόν αυτό που σας ταιριάζει σαν ασφαλιστές!

Μιλήστε για την ασφάλιση. Φτιάξτε ανθρώπινες σχέσεις. Ζεστάνετε τον πελάτη. Αγαπήστε τον πελάτη. Ενθαρρύνετε τον πελάτη. Κάντε το σωστό πρόγραμμα. Δώστε τις γνώσεις σας, τη δύναμή σας κι αφήστε τα τρεξίματα για πληρωμές, συλλογή χαρτιών και δικαιολογητικών σ' έναν υπάλληλο.

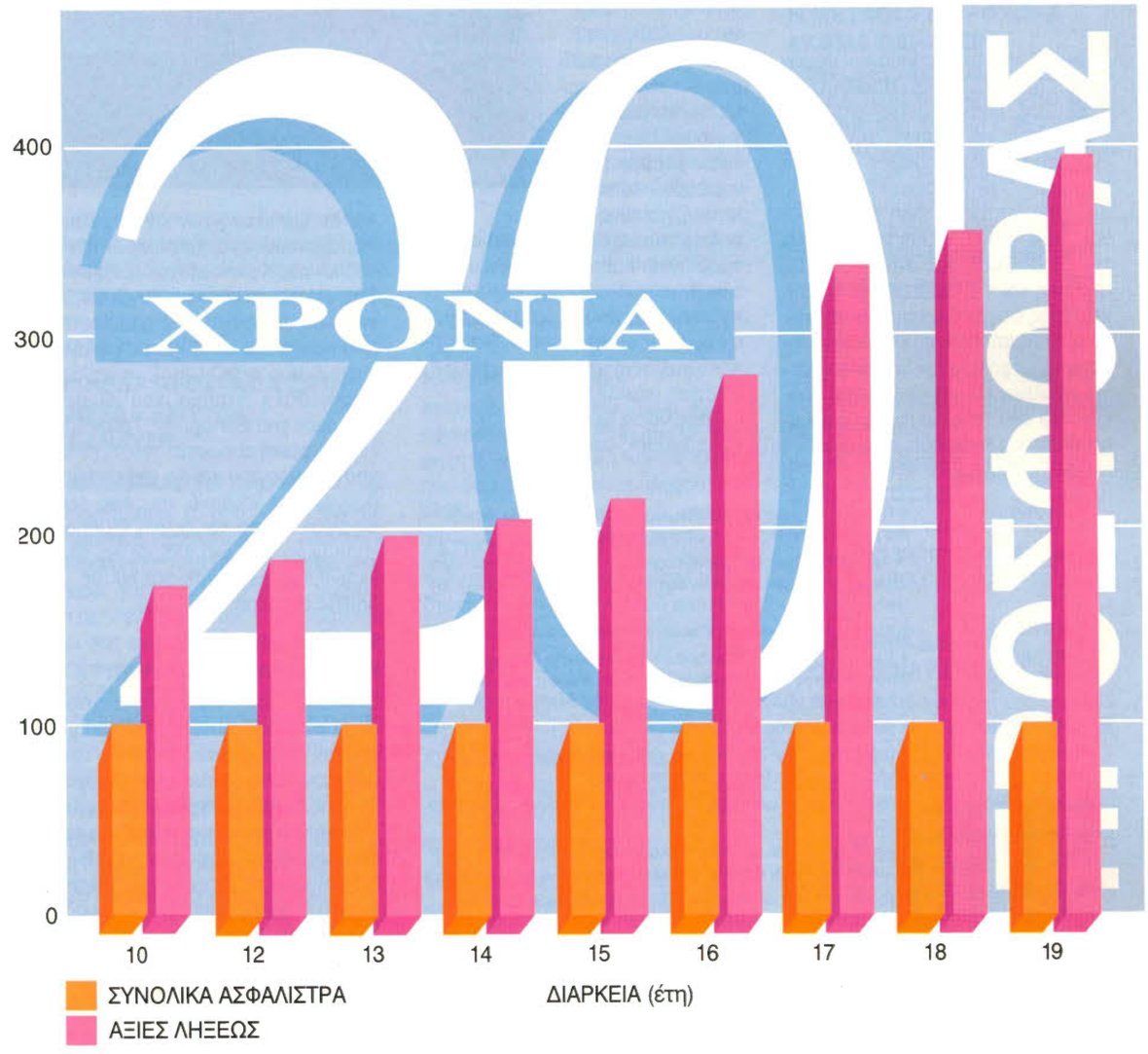
Ο χρόνος αξιοποιείται καλύτερα από σας σε πιο ουσιώδεις εργασίες από το να τρέχετε πέρα - δώθε για κάτι που γίνεται μ' έναν υπάλληλο.

Ναι, να πάρετε έναν υπάλληλο, στοιχίζει φθήνοτερα!

Ευαγ. Γ. Σπύρου

Αποτέλεσμα στην Πράξη

ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟΥ ΜΕ ΛΗΞΕΙΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ 10 ΕΩΣ 19 ΕΤΗ



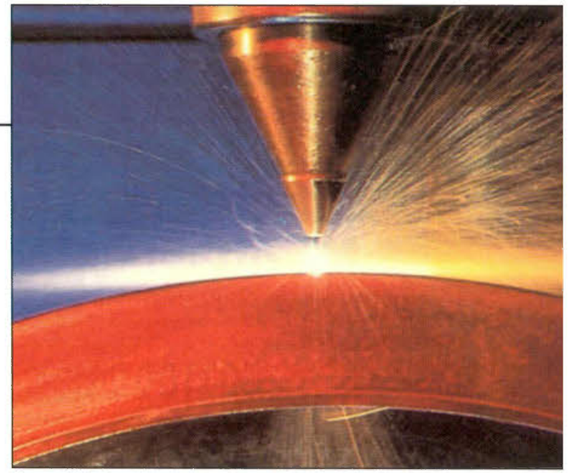
Πρωτοπορία, Συνέπεια, Αξιοπιστία

20 ΧΡΟΝΙΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

ΕΛΛΗΝΟ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ
ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 2-4, ΠΥΡΓΟΣ ΑΘΗΝΩΝ, ΚΤΙΡΙΟ Β • 115 27 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ.: 749 8000 • FAX: 749 8874

ΦΟΙΝΙΞ - ΙΣΧΥΣ



Το νέο πρόγραμμα καλύψεων ΦΟΙΝΙΞ-ΙΣΧΥΣ απευθύνεται σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις και παρέχει την πιο αξιόπιστη και ολοκληρωμένη κάλυψη της παραγωγικής και εμπορικής σας δραστηριότητας, επειδή έχει τη δυνατότητα να μελετά και να σχεδιάζει την εξασφάλισή σας ανάλογα με τις ανάγκες και τις απαιτήσεις της επιχείρησής σας.

Δίνει τη δυνατότητα σε κάθε Επιχειρηματία να ασφαλίσει την Επιχείρησή του για απώλειες και / ή ζημίες, που προέρχονται από τους πιο πιθανούς και απρόβλεπτους κινδύνους, που είναι:

- Ομαδικές ασφαλίσεις για το προσωπικό της επιχείρησης.
- Ασφαλίσεις μηχανικών βλαβών μηχανημάτων κατά τη λειτουργία τους.
- Ασφαλίσεις ηλεκτρονικού εξοπλισμού για κάθε ηλεκτρονική συσκευή.
- Ασφαλίσεις γενικής αστικής ευθύνης και ευθύνης προϊόντων.
- Ασφαλίσεις χρηματαποστολών ή απιστίας υπαλλήλων.
- Ασφαλίσεις μεταφορών.
- Ασφαλίσεις σεισμού.

ΠΥΡΚΑΓΙΑ	• Πυρκαγιά από: τυχαία γεγονότα, κεραυνό, βραχυκύκλωμα, έκρηξη, ίδιο ελάττωμα, δάσος κ.λπ. • Εμπρησμός από τρίτο.
ΕΥΡΕΙΑ ΕΚΡΗΞΗ	• Απώλειες ή ζημιές από: έκρηξη συσκευών και εγκαταστάσεων, έκρηξη λεβήτων • αεροσυμπιεστών, έκρηξη υγραερίου • φωταερίου • Χημική έκρηξη.
ΚΛΟΠΗ ΛΗΣΤΕΙΑ	• Κλοπή • Ληστεία • Ζημιές κλεπτών στο κτήριο και/ή στο περιεχόμενο.
ΠΛΗΜΜΥΡΑ ΘΕΟΜΗΝΙΑ	• Πλημμύρα • Θύελλα • Καταιγίδα • Πλημμύρα από διαρροή υδάτων συνεπεία ρήξεως ή υπερχειλίσεων δεξαμενών, θραύσης εγκαταστάσεων ή σωληνώσεων ύδρευσης κ.λπ. • Πλημμύρα από θάλασσα ή λίμνη.
ΚΑΘΙΖΗΣΗ ΚΑΤΟΛΙΣΘΗΣΗ	• Καθίζηση εδάφους • Κατολίσθηση εδάφους.
ΠΟΛΙΤΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	• Πολιτικές ταραχές (στάσεις, απεργίες, διαδηλώσεις κ.λπ.) • Κακόβουλες ενέργειες • Τρομοκρατικές ενέργειες.
ΘΡΑΥΣΗ ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ	• Θραύση κρυστάλλων θυρών, βιτρινών και παραθύρων • Έξοδα τοποθέτησης.
ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ	• Αστική ευθύνη από μετάδοση πυρκαγιάς σε γειτονικά ακίνητα • Αστική ευθύνη έναντι του ιδιοκτήτη από την ίδια αιτία.
ΕΠΑΚΟΛΟΥΘΑ ΕΞΟΔΑ	• Έξοδα μηχανικών, αρχιτεκτόνων • Έξοδα φύλαξης της Επιχείρησης • Έξοδα διάσωσης ασφαλισμένων αντικειμένων • Έξοδα αντλήσεως υδάτων από πλημμύρα • Έξοδα απομάκρυνσης συντριμμάτων και κατεδάφισης.
ΛΟΙΠΕΣ ΚΑΛΥΨΕΙΣ	• Ζημιές από πρόσκρουση οχημάτων, από πτώση αεροπορικών μέσων, από απρόβλεπτη λειτουργία sprinklers • Ζημιές κατά την προσπάθεια κατάσβεσης της πυρκαγιάς και κατά τη μεταφορά ασφαλισμένων αντικειμένων για τη διάσωσή τους • Αυτόματη τιμαριθμική αναπροσαρμογή (ΑΤΑ) • Χαρτόσημο αποζημίωσης.

Η ΙΣΧΥΣ του ΦΟΙΝΙΚΑ προσφέρει παράλληλα και μια σειρά από συμπληρωματικές καλύψεις που ελαχιστοποιούν τον κίνδυνο απώλειας ή ζημίας της επιχείρησης με εξαιρετικά ανταγωνιστικό κόστος:

- Ασφαλίσεις απώλειας κερδών και σταθερών εξόδων.
- Ομαδικές ασφαλίσεις αυτοκινήτων κ.λπ.

Φροντίστε λοιπόν μόνο για την πρωτοπορία της επιχείρησής σας και αφήστε στο ΦΟΙΝΙΚΑ την πρόβλεψη και αντιμετώπιση των κινδύνων που παραμονεύουν να εμποδίσουν την ανοδική πορεία της επιχείρησής σας.

Επωφεληθείτε από τις δυνατότητες των πρωτοποριακών προγραμμάτων που προσφέρει σε ιδιαίτερα ανταγωνιστική τιμή ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ, η μεγάλη ασφαλιστική εταιρία του Ομίλου Εταιριών της Εμπορικής Τράπεζας. Η οικονομική ευρωστία του, η πολύχρονη πείρα του και το άρτια εκπαιδευμένο προσωπικό του σας εξασφαλίζει άμεση και φιλική εξυπηρέτηση μέσα από ένα πλήρες και ολοκληρωμένο περιφερειακό δίκτυο με on-line σύνδεση.

ΜΗΝ ΑΦΗΝΕΤΕ ΤΑ ΠΡΑΓΜΑΤΑ ΣΤΗΝ "ΤΥΧΗ"

Οι βασικές αρχές Διοίκησης Επιχειρήσεων που διδάσκονται στα διάσημα ανά τον κόσμο Πανεπιστήμια δεν προσφέρουν πάντα το κλειδί της επιτυχίας ή καλής πορείας μιας επιχείρησης.

Όλο και περισσότερα παραδείγματα επιχειρήσεων, διαφόρων μεγεθών, δείχνουν ότι τα στοιχεία που κάνουν όλη τη διαφορά μεταξύ των κερδισμένων και των χαμένων ή απλώς στάσιμων είναι η πρωτοπορία και η πρόβλεψη των κινδύνων.

Εάν εσείς φροντίζετε αποτελεσματικά για το πρώτο, ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ, με το νέο του πολυασφαλιστικό "ΙΣΧΥΣ", εγγυάται για το δεύτερο. Για την πλήρη και ολοκληρωμένη δηλαδή ασφάλιση της επιχείρησής σας.

ΤΟ ΣΠΙΤΙ ΣΑΣ Η ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ ΣΑΣ

Ξεχάστε όσα ξέρατε για την ασφάλιση της κατοικίας. Η METROLIFE αλ-



λάζει το τοπίο της Ασφαλιστικής Αγοράς με ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα που όχι μόνο ασφαλίζει την περιουσία σας αλλά και σας επιστρέφει εγγυημένα τα ασφάλιστρα, με κέρδη, στη λήξη του προγράμματος.

ΠΛΗΡΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΣΠΙΤΙΟΥ "ΜΕΣΑ - ΕΞΩ" ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΗ.

ΑΚΑΤΑΜΑΧΗΤΗ ΠΡΟΤΑΣΗ!

Προστατέψτε το σπίτι σας - την πιο σημαντική επένδυσή σας - από κάθε κίνδυνο και, παράλληλα, επενδύστε. Τώρα, για πρώτη φορά, τα ασφάλιστρα δεν "χάνονται"! Επενδύονται και σας επιστρέφονται με κέρδη, στη λήξη του συμβολαίου, ασχέτως αν στο διάστημα της ασφάλισης έχετε αποζημιωθεί για τυχόν ζημιές της περιουσίας σας. Ακούγεται - και είναι - υπέροχο!

ΠΛΗΡΕΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ - ΜΟΝΑΔΙΚΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Το Πλήρες Πρόγραμμα Ασφάλισης Σπιτιού και Επένδυσης σας εξασφαλίζει:

- Κάλυψη του σπιτιού σας - μονοκατοικία, διαμέρισμα, εξοχικό.
- Κάλυψη του περιεχομένου, ακόμη και σπάνιων αντικειμένων.
- Κάλυψη είτε είστε ιδιοκτήτης, είτε ενοικιαστής.
- Ευελιξία για να το προσαρμόζετε στις ανάγκες σας, όπως αυτές διαμορφώνονται με το χρόνο.
- Μικρό κόστος. Τόσο μικρό που θα σας εκπλήξει.

Και το σημαντικότερο:

- Επιστροφή των ασφαλίστρων, με κέρδη, στη λήξη του συμβολαίου.

ΕΝΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΕΝΑΝΤΙΟΝ ΟΛΩΝ ΤΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

ΦΩΤΙΑ

Καλύπτει τις ζημιές από πυρκαγιά, βραχυκύκλωμα, κεραυνό, φωτιά από αμέλεια - ακόμη και των παιδιών - έκρηξη θερμοσίφωνα, υγραερίου ή εγκαταστάσεων φωταερίου, λέβητα κεντρικής θέρμανσης, εμπρησμό, φωτιά από δάσος. Καλύπτει ακόμη αντικείμενα που δεν κάηκαν, αλλά έπαθαν ζημιές κατά τη μεταφορά ή κατά την πυρόσβεση.

ΚΛΟΠΗ & ΛΗΣΤΕΙΑ

Καλύπτει όλα τα αντικείμενα που θα αφαιρεθούν από το σπίτι σας με διάρρηξη ή ληστεία αλλά και τις ζημιές που θα προκαλέσουν οι κλέφτες στο σπίτι.

ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ

Καλύπτει τον ιδιοκτήτη του σπιτιού για ζημιές που θα προκαλέσει η φωτιά σε τρίτους. Καλύπτει και τον ενοικιαστή.

ΑΠΩΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

Καλύπτει την απώλεια ζωής του ασφαλισμένου από οποιαδήποτε αιτία.

ΕΞΟΔΑ ΜΕΤΑΚΟΜΙΣΗΣ

Η METROLIFE σας πληρώνει και τα έξοδα μετακόμισης, είτε είστε ιδιοκτήτης είτε ενοικιαστής.

ΘΡΑΥΣΗ ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ

Καλύπτει την αξία αντικατάστασης εξωτερικών τζαμιών και κρυστάλλων.

ΠΤΩΣΗ ΑΕΡΟΠΛΑΝΩΝ

Καλύπτει τις ζημιές από πτώση αεροπλάνων-ελικοπτέρων καθώς και την πτώση αντικειμένων από αυτά.

ΠΡΟΣΚΡΟΥΣΗ ΟΧΗΜΑΤΟΣ

Καλύπτει τις ζημιές που θα προκληθούν από πρόσκρουση οχήματος στο σπίτι.

ΠΛΗΜΜΥΡΑ

Καλύπτει τις ζημιές που προκαλούνται από βροχή, καταιγίδα ή θύελλα, βλάβη δεξαμενών, διάρρηξη σωληνώσεων ύδρευσης και κεντρικής θέρμανσης.

ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΕΧΕΤΕ:
Φορολογική απαλλαγή των ασφαλίστρων επένδυσης.

Η METROLIFE ΠΡΟΧΩΡΑ ΑΚΟΜΑ ΠΑΡΑΠΕΡΑ:

ΠΛΗΡΩΝΕΙ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΣΕ ΑΞΙΑ ΑΝΑΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ ΤΟΥ ΣΠΙΤΙΟΥ ΣΑΣ.
Σε περίπτωση φωτιάς, η METROLIFE σας αποζημιώνει για το κτίριο του σπιτιού σας υπολογίζοντας όχι τη δαπάνη που άξιζε σαν παλιό, αλλά τα χρήματα που θα πληρώνατε σήμερα για να το ξαναφτιάξετε!

ΚΙ ΑΚΟΜΗ ΕΙΣΤΕ ΚΑΛΥΜΜΕΝΟΙ ΓΙΑ:

• Τρομοκρατικές ενέργειες • Πολιτικές Ταραχές • Κακόβουλες Ενέργειες • Αποκομιδή Απορριμμάτων μετά από Ζημιά.

ΜΕΓΑΛΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ, ΜΙΚΡΟ ΚΟΣΤΟΣ...

Θα σας φανεί παράξενο, αλλά είναι αλήθεια. Η πλήρης κάλυψη του σπιτιού σας στοιχίζει ελάχιστα. Ρωτήστε μας.

...ΚΑΙ ΜΗΝ ΞΕΧΝΑΤΕ ΤΗΝ ΕΠΕΝΔΥΣΗ!

Και, βέβαια, τα χρήματά σας επενδύονται και σας επιστρέφονται όλα και με κέρδη, στη λήξη του συμβολαίου.
Κι αυτό, γιατί στη METROLIFE προχωράμε τόσο μπροστά στην ασφάλιση του σπιτιού σας και την επένδυση, όσο κανείς άλλος.
Ελάτε μαζί μας. Νιώστε απόλυτη σιγουριά και πάρτε τα χρήματά σας πίσω.

ΦΟΙΝΙΞ

ΦΟΙΝΙΞ ΕΡΜΗΣ



Τώρα και το δικό σας κατάστημα μπορεί να λειτουργήσει με ασφάλεια. Σίγουρα πολλοί είναι οι κίνδυνοι που απειλούν το κατάστημά σας.
Για να αντιμετωπίσετε τις ζημιές που είναι δυνατόν να προκαλέσουν αυτοί οι κίνδυνοι, ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ σας προσφέρει τη λύση: Το "ΦΟΙΝΙΞ-ΕΡΜΗΣ", που αποτελεί ένα προσεκτικά σχεδιασμένο ασφαλιστικό πρόγραμμα και αντιμετωπίζει κάθε πιθανό και απρόβλεπτο κίνδυνο που μπορεί να συμβεί στο χώρο του καταστήματός σας ή γύρω από αυτό.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ

Το πρόγραμμα ΦΟΙΝΙΞ-ΕΡΜΗΣ απευθύνεται σε όλους τους ιδιοκτήτες ή ενοικιαστές καταστημάτων και καλύπτει όλο το φάσμα των εμπορικών δραστηριοτήτων και κλάδων:

- κλάδος τροφίμων, ποτών - καπνού,
- κλάδος κλωστοϋφαντουργίας, ένδυσης - υπόδησης,
- κλάδος επίπλων - φωτιστικών - ειδών υγιεινής,
- κλάδος φαρμάκων - καλλυντικών - ειδών καλλωπισμού,
- κλάδος ηλεκτρικών συσκευών - μεταλλικών προϊόντων - μηχανών - μηχανημάτων και ειδών εξοπλισμού.
- κλάδος αυτοκινήτων - ανταλλακτικών,
- κλάδος εστιάσεως - εστιατόρια - ταβέρνες - φαστφουντ - μπαρ κ.λπ.,
- κλάδος βιβλιοπωλείων - χαρτικών, ειδών σχεδιασμού και ειδών δώρων και γενικά κάθε κλάδος δραστηριοποίησης καταστημάτων.

Επειδή όσα φέρνει η ώρα δεν τα φέρνει ο χρόνος και δεν τα προβλέπει ο ανθρώπινος νους, ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ προσφέρει με το πρόγραμμα ασφάλισης εμπορικών καταστημάτων "ΦΟΙΝΙΞ-ΕΡΜΗΣ" την ενδεδειγμένη λύση πολλαπλών καλύψεων:

ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΕΣ ΚΑΛΥΨΕΙΣ

Το πρόγραμμα ΦΟΙΝΙΞ-ΕΡΜΗΣ μπορεί να διευρυνθεί με μία σειρά ειδικών καλύψεων που παρέχονται ύστερα από επιλογή του ασφαλιζομένου και εγγυώνται την επιπλέον προστασία του σύγχρονου επιχειρηματία και της μονάδας του:

Για όλα αυτά το πρόγραμμα ΕΡΜΗΣ σας δίνει τη δυνατότητα να αντιμετωπίσετε κάθε ζημιά που εμποδίζει την ομαλή ανάπτυξη του εμπορικού σας καταστήματος. Σας προσφέρει τη μέγιστη προστασία με χαμηλό κόστος. Το πρωτοποριακό αυτό πρόγραμμα το σφραγίζει ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ, μέλος του Ομίλου Εταιριών της Εμπορικής Τράπεζας, που με την πολύχρονη πείρα και τους άρτια εκπαιδευμένους ανθρώπους του σας εξασφαλίζει άμεση και φιλική εξυπηρέτηση μέσα από ένα πανελλαδικό δίκτυο με on-line σύνδεση.
Απευθυνθείτε λοιπόν σε έναν από τους ασφαλιστές του ΦΟΙΝΙΚΑ ή σε ένα από τα πολυάριθμα κατά τόπους γραφεία του και αφοσιωθείτε απερίσπαστοι στην εμπορική σας δραστηριότητα, βασισμένοι στη σιγουριά που σας προσφέρει η δύναμη ενός μεγάλου. Του ΦΟΙΝΙΚΑ.

ΣΕΙΣΜΟΣ	• Πυρκαγιά από σεισμό • Ζημιές από σεισμό.
ΒΡΑΧΥΚΥΚΛΩΜΑ	Κάλυψη ηλεκτρικών ζημιών σε: • Ηλεκτρονικές συσκευές (Ηλεκτρονικοί υπολογιστές, Μηχανές Ταμείου κ.λπ.) • Ηλεκτρικές εγκαταστάσεις, πίνακες, μοτέρ κ.λπ.
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΑΠΩΛΕΙΕΣ	• Απώλεια κερδών και σταθερών εξόδων της επιχείρησης • Απώλεια ενοικίων.
ΑΠΩΛΕΙΑ ΜΕΤΡΗΤΩΝ	• Ένοπλη Ληστεία Ταμείου (HOLD UP) • Εντός Χρηματοκιβωτίου.
ΑΛΛΟΙΩΣΗ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ	• Ποιοτική αλλοίωση εμπορευμάτων εντός ψυγείου ή ψυκτικών θαλάμων.

ΠΥΡΚΑΓΙΑ	• Πυρκαγιά από: τυχαία γεγονότα, κεραυνό, γειτονικά ακίνητα, βραχυκύκλωμα, έκρηξη, ζυμώσεις εμπορευμάτων, δάσος, δένδρα, θάμνους κ.λπ. • Εμπρησμός από τρίτο.
ΕΥΡΕΙΑ ΕΚΡΗΞΗ	• Απώλειες ή ζημιές από: έκρηξη συσκευών και εγκαταστάσεων, έκρηξη λεβήτων - αεροσυμπιεστών, έκρηξη υγραερίου - φωταερίου • Χημική έκρηξη.
ΚΛΟΠΗ ΛΗΣΤΕΙΑ	• Κλοπή • Ληστεία • Ζημιές κλεπτών στο κτίριο και/ή στο περιεχόμενο.
ΠΛΗΜΜΥΡΑ ΘΕΟΜΗΝΙΑ	• Πλημμύρα • Θύελλα • Καταιγίδα • Πλημμύρα από διαρροή υδάτων συνεπεία ρήξεως ή υπερχειλίσεως δεξαμενών, θραύση εγκαταστάσεων ή σωληνώσεων ύδρευσης κ.λπ. • Πλημμύρα από θάλασσα ή λίμνη.
ΚΑΘΙΖΗΣΗ ΚΑΤΟΛΙΣΘΗΣΗ	• Καθίζηση εφάφους • Κατολίσθηση εδάφους.
ΠΟΛΙΤΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	• Πολιτικές ταραχές (στάσεις, απεργίες, διαδηλώσεις κ.λπ.) • Κακόβουλες ενέργειες • Τρομοκρατικές ενέργειες.
ΘΡΑΥΣΗ ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ	• Θραύση κρυστάλλων θυρών, βιτρινών και παραθύρων • Έξοδα τοποθέτησης των κρυστάλλων.
ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ	• Αστική Ευθύνη από μετάδοση της πυρκαγιάς σε γειτονικά ακίνητα (όμορα) • Αστική ευθύνη Μισθωτού έναντι του Ιδιοκτήτη από μετάδοση πυρκαγιάς.
ΕΠΑΚΟΛΟΥΘΑ ΕΞΟΔΑ	• Έξοδα για: αμοιβές μηχανικών και αρχιτεκτόνων, φύλαξη του καταστήματος μετά από ζημιά, διάσωση ασφαλισμένων αντικειμένων, άντληση υδάτων μετά από πλημμύρα, πυρόσβεση και καταστολή της πυρκαγιάς, απομάκρυνση συντριμμάτων και κατεδάφιση.
ΛΟΙΠΕΣ ΚΑΛΥΨΕΙΣ	• Χαρτόσημο αποζημίωσης • Ζημιές από: πρόσκρουση οχήματος, πτώση αεροπορικών μέσων και αντικειμένων που πέφτουν από αυτά, καπνό • Ζημιές κατά: την προσπάθεια κατάσβεσης ή περιορισμού της πυρκαγιάς, τη μεταφορά ασφαλισμένων αντικειμένων για τη διάσωσή τους • Αυτόματη Τιμαριθμική Αναπροσαρμογή.

Επενδύσατε στις υδατοκαλλιέργειες;

Επενδύστε στην πείρα και την εξειδίκευση για την ασφάλισή τους!



Η **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ,** η σύγχρονη ελληνική εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων και μέλος του δυναμικού Ομίλου της **ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,** ανταποκρινόμενη στις ανάγκες της αγοράς, δημιουργεί συνεχώς νέα ασφαλιστικά προϊόντα.
Ιδιαίτερα ενδιαφέρεται για κάθε νέα δραστηριότητα του αγροτικού τομέα, λόγω της εμπειρίας της και της εξειδίκευσής της σε αγροτικούς κινδύνους.
Η έκδοση, το 1986, του πρώτου στην Ελλάδα συμβολαίου ασφάλισης Υδατοκαλλιεργειών, από την **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ,** είχε διπλό στόχο:

- Κατ' αρχήν να παράσχει ασφαλιστική κάλυψη κατά των κινδύνων, οι οποίοι ήταν ως τότε άγνωστοι στους ιχθυοκαλλιεργητές,
- και στη συνέχεια να προσελκύσει το ενδιαφέρον των Τραπεζών για χρηματοδότηση αυτών των νέων δραστηριοτήτων.

Η **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** υπηρέτησε σημαντικά και τους δύο παραπάνω τομείς, δημιουργώντας ένα σύγχρονο ασφαλιστικό πρόγραμμα, προσαρμοσμένο στις συνθήκες της ελληνικής υδατοκαλλιέργειας. Έκτοτε, τη ραγδαία ανάπτυξη των υδατοκαλλιεργειών στη χώρα μας ακολούθησαν συνεχείς βελτιώσεις των ασφαλιστικών προγραμμάτων της **ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ,** της μόνης εταιρίας που προσφέρει τέτοιο πρόγραμμα.

ΑΣΦΑΛΙΖΟΥΜΕ:

- ιχθυογεννητικούς σταθμούς
- μονάδες εντατικής πάχυνσης σε πλωτές και χερσαίες εγκαταστάσεις (με θαλάσσιο ή γλυκό νερό)
- μονάδες οστρακοκαλλιέργειας

και συγκεκριμένα:

- τον εκτρεφόμενο ιχθυοπληθυσμό είτε σε ιχθυογεννητικούς σταθμούς, είτε σε κλωβούς ή δεξαμενές,
- κλωβούς, δίχτυα, αγκυροβόλια, βάρκες, πλωτές πλατφόρμες κ.λπ.,
- μεταφορά γόνου από τους ιχθυογεννητικούς σταθμούς (εσωτερικό ή εξωτερικό) προς τις μονάδες πάχυνσης,
- την περίοδο προσαρμογής από τη μεταφορά του γόνου, για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα,
- μεταφορά των φρέσκων ψαριών.

ΚΑΛΥΠΤΟΜΕΝΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ

- **Η πάχυνση του ιχθυοπληθυσμού**
- **Θάνατος εξαιτίας γνωστών ή αγνώστων αιτιών,** π.χ. αλλαγή θερμοκρασίας, μείωση οξυγόνου, μόλυνση, δηλητηρίαση.
- **Απώλεια λόγω καταστροφής των κλωβών ή κακόβουλης ενέργειας,** κλοπή και γενική ζημιά εξαιτίας κάποιου ξαφνικού ή μη αναμενόμενου γεγονότος.
- **Ο ιχθυογεννητικός σταθμός**
  ζημιές εξαιτίας μόλυνσης, πλημμύρας, πτώσης κτηρίου, θεομηνίας, δυσλειτουργίας του συστήματος ύδρευσης, μηχανικής βλάβης, τυχαίας αλλαγής των χημικών στοιχείων του νερού, ασθένειας κ.λπ.
- **Ο πλωτός εξοπλισμός**
  ζημιές από θαλασσοταραχή, πρόσκρουση, κακόβουλη ενέργεια, κλοπή κ.λπ.
- **Μεταφορά**
  ζημιές εξαιτίας πρόσκρουσης, φωτιάς, βύθισης ή ανατροπής του μεταφορικού μέσου.
- **Περίοδος προσαρμογής**
  καλύπτει ακριβώς τους ίδιους κινδύνους με το συμβόλαιο για την πάχυνση του ιχθυοπληθυσμού.

Η **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** συνεχίζει τη συλλογή στοιχείων που αφορούν την εύρεση αποτελεσματικότερων τρόπων αντιμετώπισης των ασφαλιστικών κινδύνων, μερικοί από τους οποίους αφορούν τις υδατοκαλλιέργειες.
Επεξεργάζεται και δημιουργεί νέα προγράμματα, σχετικά με την ασφαλιστική κάλυψη άλλων τύπων υδατοκαλλιέργειας, σε συνδυασμό με την ιχθυοκαλλιέργεια και την οστρακοκαλλιέργεια.
Τέλος, με τη συμπλήρωση της πρώτης 10ετίας στην ασφάλιση υδατοκαλλιεργειών, η **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** πιστεύει ότι πρόσφερε υπηρεσίες σ' αυτόν τον ευαίσθητο κλάδο της Εθνικής Οικονομίας, καθώς και στους ανθρώπους του.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

...όπου κι αν τύχει!



Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ είναι η μεγάλη ελληνική εταιρία με τις περισσότερο εξειδικευμένες ασφαλιστικές καλύψεις. Σύγχρονη, δυναμική, δημιουργική, ευέλικτη, φιλική, με μοντέρνα αντίληψη και ανθρώπινο πρόσωπο, αποτελεί μια πολυσήμαντη παρουσία στον ασφαλιστικό χώρο.

Τα πρωτοποριακά και ολοκληρωμένα προγράμματα που προσφέρει είναι ειδικά μελετημένα και προσαρμοσμένα σε κάθε τομέα της προσωπικής ζωής και επαγγελματικής σας δραστηριότητας.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΦΩΤΙΑΣ

Καλύπτονται τα κινητά και ακίνητα περιουσιακά στοιχεία, από πυρκαγιά και άλλους συμπληρωματικούς κινδύνους, όπως: • έκρηξη • κεραυνός • σεισμός • πλημμύρα • φωτιά από δάσος • τρομοκρατικές ενέργειες κ.λπ.

Απώλεια μικτών κερδών: Καλύπτονται τα πάγια έξοδα - όπως ενοίκια, μισθοί κ.λπ. - που αδυνατεί να καταβάλλει μια επιχείρηση μετά από καταστροφική πυρκαγιά, καθώς και τα διαφυγόντα κέρδη από τη μη λειτουργία της.

ΝΕΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑ: Είναι μια μοναδική προσφορά στον Έλληνα επιχειρηματία. Ασφαλίζει την κατασκευή, τον εξοπλισμό, τις καλλιέργειες του θερμοκηπίου από: • φωτιά • κεραυνό • έκρηξη • ανεμοθύελλα • τυφώνα • κυκλώνα κ.λπ.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

Ασφαλίζεται κάθε φορτίο, μεταφερόμενο με οποιοδήποτε μεταφορικό μέσον (πλοίο, αυτοκίνητο, σιδηρόδρομο, αεροπλάνο, ταχυδρομείο κ.λπ.), από ή προς οποιοδήποτε μέρος του κόσμου.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΔΙΑΦΟΡΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ

• **Αστική Ευθύνη:** Ασφαλίζεται η αστική ευθύνη οικογενειάρχη, επαγγελματία, προϊόντων, επιχειρήσεων (κατά τη διάρκεια της λειτουργίας τους).

• **Κλοπή:** Ασφαλίζεται η κλοπή περιεχομένου κατοικίας, επιχείρησης, κλοπή ή διάρρηξη χρηματοκιβωτίου, η μεταφορά χρημάτων, η απιστία υπαλλήλων.

• **Ηλεκτρονικός Εξοπλισμός:** Ασφαλίζεται κάθε ζημιά από οποιαδήποτε αιτία.

• **Τεχνικές ασφαλίσεις:** Ασφαλίζονται οι μηχανικές βλάβες, η συνεπεία μηχανικών βλαβών απώλεια κερδών, τα έργα πολιτικού μηχανικού, οι σιδηρές κατασκευές, ο μηχανικός εξοπλισμός, η αλλοίωση εμπορευμάτων σε ψύξη.

• **Ταξιδιωτική ασφάλιση:** Πρόγραμμα ασφάλισης κατά τη διάρκεια ενός ταξιδιού, στην Ελλάδα ή το εξωτερικό.

• **Θραύση κρυστάλλων:** Πρόγραμμα ασφάλισης κρυστάλλων επιχειρήσεων, καταστημάτων κ.λπ.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ

ΑΤΟΜΙΚΕΣ: Καλύπτουν: • θάνατο • μόνιμη ολική και μερική ανικανότητα • απώλεια εισοδήματος • ιατροφαρμακευτικές δαπάνες και νοσήλεια από ατύχημα.

ΟΜΑΔΙΚΕΣ: Καλύπτουν: • θάνατο • μόνιμη ολική και μερική ανικανότητα από ατύχημα • απώλεια εισοδήματος • νοσοκομειακή περίθαλψη • νοσοκομειακό επίδομα • επίδομα ανάρρωσης • ιατροφαρμακευτικές δαπάνες από ασθένεια και ατύχημα.

ΜΕΤΑΚΙΝΗΣΗ: Πρόγραμμα κάλυψης του ασφαλισμένου και της οικογενείας του κατά τη μετακίνησή τους σε όλη τη διάρκεια της ημέρας.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Ασφαλίζονται αυτοκίνητα όλων των κατηγοριών για αστική ευθύνη, κλοπή, φωτιά, ίδιες ζημίες, τρομοκρατικές ενέργειες κ.λπ. καθώς επίσης **Νομική Προστασία** και **Οδική Βοήθεια** (σε συνεργασία με την ΕΛΠΑ).

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΣΚΑΦΩΝ

Ασφαλίζονται αλιευτικά, εμπορικά και σκάφη αναψυχής.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΥΔΑΤΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΩΝ

Ασφαλίζονται όλες οι ζημιές που μπορεί να προκληθούν στις ιχθυοκαλλιεργητικές μονάδες, στον ιχθυοπληθυσμό, στο μυδοπληθυσμό, στην πεστροφοκαλλιέργεια και στο γόνο των ιχθυδίων κατά τη μεταφορά του και την περίοδο της προσαρμογής του.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ

Ασφαλίζονται βοοειδή, χοιροειδή, αιγοπρόβατα, όρνιθες και ιπποειδή. Επίσης, με ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα, ασφαλίζονται Μικρά Ζώα (σκυλάκια).

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΦΥΤΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ

Μόνον η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ εξασφαλίζει το αγροτικό σας εισόδημα. Καλύπτεται (συμπληρωματικά των ΕΛΓΑ) η παραγωγή όλων των καλλιεργειών από χαλάζι. Επίσης καλύπτεται η παραγωγή για τον κίνδυνο φωτιάς, πριν και κατά τη διάρκεια της συγκομιδής.





Nationale-Nederlanden

ALL COVER PLAN

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΚΙΝΔΥΝΟ

ΚΟΙΝΕΣ ΚΑΛΥΨΕΙΣ

• Πυρκαγιά, κεραυνός, πυρκαγιά από δάσος.
• Αστική ευθύνη από μετάδοση πυρκαγιάς σε διπλανά διαμερίσματα.
• Στάσεις, απεργίες, οχλαγωγίες, τρομοκρατικές ενέργειες, κακόβουλη βλάβη.
• Ζημιές στα ασφαλισμένα αντικείμενα κατά την πυρόσβεση.
• Αποκομιδή συντριμμάτων.
• Έκρηξη θερμοσίφωνα, λέβητα θέρμανσης και συσκευών υγραερίου.
• Πτώση αεροσκαφών και πρόσκρουση οχημάτων.
• Καταιγίδα, θύελλα, χιονοθύελλα, πλημμύρα.
• Διάρρηξη σωληνώσεων.
• Αστική ευθύνη από πτώση αντικειμένων.
• Χαρτόσημο αποζημίωσης.
• Σεισμός.
• Κλοπή μετά από διάρρηξη.
• **Τιμαριθμική αναπροσαρμογή ασφαλισμένων κεφαλαίων.** Κάθε χρόνο αυξάνεται αυτόματα το ασφαλισμένο κεφάλαιο σύμφωνα με το ποσοστό του επίσημου πληθωρισμού.
• **Ασφάλιση με αξία αντικατάστασης - αποκατάστασης.** Ασφαλίζεται το κτήριο και το περιεχόμενό του σαν καινούργιο. Έτσι σε περίπτωση ζημιάς δεν υπολογίζεται παλαιότητα ή φθορά λόγω χρήσης.

ALL COVER PLAN

Για κάθε κίνδυνο, χωρίς κουραστικούς όρους και εξαιρέσεις.

Η **Nationale - Nederlanden** δημιούργησε ένα νέο πρωτοποριακό πρόγραμμα ολοκληρωμένης προστασίας κατοικιών, για κάθε κίνδυνο, το ALL COVER PLAN. Ένα δυναμικό πρόγραμμα που καλύπτει τρεις ιδιαίτερες, ξεχωριστές ανάγκες. Την ενοικίαση, την Ιδιοκατοίκηση και την Εκμίσθωση.

Έτσι, οποιαδήποτε "σχέση" και αν έχετε με το σπίτι σας, τώρα μπορείτε με το ALL COVER PLAN να στεγάσετε τα όνειρα, τα σχέδια και τις δικές σας προσωπικές οικογενειακές στιγμές, με σιγουριά. Και οι τρεις ξεχωριστές ανάγκες, Ενοικίαση, Εκμίσθωση και Ιδιοκατοίκηση, έχουν τις δικές τους ιδιαίτερες καλύψεις, οι οποίες και παρουσιάζονται.

ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΚΑΛΥΨΕΙΣ

Α. ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ

Κάλυψη περιεχομένου
• Αστική ευθύνη του ενοικιαστή προς τον ιδιοκτήτη από πυρκαγιά.
• Ζημιές από πυρκαγιά, τρομοκρατικές ενέργειες, στάσεις, απεργίες, έκρηξη θερμοσίφωνα, λέβητα θέρμανσης και συσκευών υγραερίου, πτώση αεροσκαφών και πρόσκρουση οχημάτων σε αντικείμενα του κήπου αλλά και σε ασφαλισμένα αντικείμενα περιεχομένου σε περίπτωση προσωρινής διαμονής σε ξενοδοχείο.
• Θραύση καθρεπτών.
• Διαρροή πετρελαίου οικιακών συσκευών ή δεξαμενής.
• Αλλοίωση τροφίμων σε ψυγείο από διακοπή ρεύματος.
• Ηλεκτροπληξία & ατυχήματα του ασφαλισμένουο και της οικογένειάς του στο σπίτι.
• Αστική ευθύνη από κατοικίδια ζώα ιδιοκτησίας του ασφαλισμένου.
• Έξοδα μετακόμισης, επανεγκατάστασης, ζημιές κατά τη μεταφορά σε περίπτωση πυρκαγιάς.

Β. ΙΔΙΟΚΑΤΟΙΚΗΣΗ

Κάλυψη κτηρίου και περιεχομένου.
• Αστική ευθύνη από διάρρηξη σωληνώσεων.
• Ζημιές στον ίδιο το λέβητα από έκρηξη.

Γ. ΕΚΜΙΣΘΩΣΗ

Κάλυψη κτηρίου
• Απώλεια ενοικίων μέχρι 12 μήνες.

ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΤΕ ΜΕ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΟ ΑΥΡΙΟ

Το σπίτι. Εδώ στεγάζεται η οικογενειακή ευτυχία, τα σχέδια και οι προοπτικές σας. Όμως στις πυκνοκατοικημένες πόλεις που ζούμε, οι κίνδυνοι που το απειλούν "μέσα και έξω" είναι καθημερινοί και αναπάντεχοι. Φωτιά, κλοπή, σεισμός, ζημιές, ατυχήματα κ.λπ. Το πρόγραμμα ασφάλισης κατοικιών ALL COVER PLAN της Nationale - Nederlanden έχει μελετηθεί και σχεδιαστεί δίνοντας απόλυτη προτεραιότητα στην κάλυψη των αναγκών σας, χωρίς κουραστικούς όρους και εξαιρέσεις, προσφέροντας σιγουριά και την πιο ολοκληρωμένη προστασία κατοικίας για κάθε κίνδυνο. Επιπλέον σας παρέχει:

Τιμαριθμική αναπροσαρμογή ασφαλισμένων κεφαλαίων. Αυξάνονται αυτόματα με το ποσοστό του επίσημου πληθωρισμού ώστε να αποφεύγεται ο κίνδυνος υπασφάλισης ή συνασφάλισης σε περίπτωση ζημιάς.

Ασφάλιση σε αξία Αντικατάστασης-Αποκατάστασης Ζημιών.

Ασφαλίζεται το κτήριο και το περιεχόμενό του σαν να ήταν καινούργιο, ώστε σε περίπτωση ζημιάς να εισπράττετε όλα τα χρήματα που δαπανήσατε χωρίς να υπολογιστεί παλαιότητα ή φθορά λόγω χρήσης.

Επειδή οι κίνδυνοι παραμονεύουν, ασφαλίστε σήμερα το σπίτι σας με το πρόγραμμα ALL COVER PLAN του Ομίλου της Nationale - Nederlanden και με την εγγύηση του ING GROUP, που είναι ο μεγαλύτερος χρηματοοικονομικός οργανισμός στον κόσμο.

10 "χαρίσματα" των Managers που αγαπούν οι πωλητές



1. Ο Manager πρέπει να "ξέρει" τη δουλειά του.

Οι έμπειροι πωλητές έχουν πολλές ευκαιρίες για να ανακαλύψουν αν, και κατά πόσο, ο Manager έχει τις δυνατότητες και τις γνώσεις που απαιτεί η εργασία του. Οι απαιτήσεις τους για τις ικανότητές του εκτείνονται πολλές φορές πέρα απ' τον τομέα των πωλήσεων.

Οι πωλητές συνήθως ζητούν από το Manager:

- Να εχει την εμπειρία της καθημερινής εργασίας.
- Να μην ανέχεται τις "μισές" δουλειές.
- Να τα πηγαίνει "καλά" με τη Διεύθυνση της εταιρίας.
- Να τον σέβονται οι ανταγωνιστές.

Με άλλα λόγια, θέλουν ένα Manager που να έχει την ικανότητα να αντεπεξέλθει σε κάθε κατάσταση ή περίσταση.

2. Ο Manager πρέπει να σχεδιάζει προκαταβολικά τις δραστηριότητες της ομάδας του.

Στους πωλητές, κατά κανόνα, δεν αρέσει η οργάνωση της εργασίας τους. Συμβάλλουν όμως στην προσπάθεια του Manager να οργανώνει εκ των προτέρων τη δραστηριότητα της ομάδας. Ακόμα κι αν ο Manager, κάποιες φορές, αλλάξει τα σχέδιά του, οι πωλητές δεν χάνουν την εμπιστοσύνη τους, όταν ξέρουν πως αυτές οι αλλαγές γίνονται προσεκτικά και δικαιολογημένα.

3. Ο Manager πρέπει να έχει αυτοπεποίθηση, χωρίς υπεροψία.

Αν ο Manager δείχνει αβέβαιος για τους αντικειμενικούς σκοπούς της ομάδας, αν αλλάζει σχέδια χωρίς να υπάρχει φανερή αιτία, αν οι επιλογές του καταλήγουν να κυνηγούν το ακατόρθωτο και αν οι αδρανείς πωλητές του παραμένουν χωρίς κάποια παρακίνηση, η ομάδα θα οδηγηθεί στο συμπέρασμα πως ο Manager είναι αβέβαιος για τον εαυτό του και πως ίσως δεν "ξέρει τη δουλειά του". Οι πωλητές θέλουν ένα Manager που να έχει αυτοπεποίθηση, όχι επιφανειακή και ψεύτικη, αλλά βαθιά και γνήσια. Περισσότερο απ' όλες τις διευθυντικές αδυναμίες, απεχθάνονται την υπεροψία, την προσποίηση και την υποκρισία.

Δεν είναι ασύνηθες φαινόμενο, λοιπόν, διάφορα πρόσωπα της εταιρίας, κυρίως οι Διευθυντές άλλων υπηρεσιών, να επικρίνουν τους πωλητές, παρακάμπτοντας τον υπεύθυνο Manager. Σε τέτοιες καταστάσεις, ο υπεύθυνος Manager θα κερδίσει την εμπιστοσύνη και την αφοσίωση των πωλητών, όταν θα έχει το σθένος να τους υπερασπιστεί σε περίπτωση που έχουν δίκιο.

4. Ο Manager δεν πρέπει να κατηγορεί τους άλλους για τα σφάλματά του.

Οι πωλητές θέλουν ένα Manager που να είναι σε θέση να αναλαμβάνει τις ευθύνες του κάθε στιγμή. Όταν δουν πως ο Manager τους συνέχεια μεταθέτει τις ευθύνες του, και πως κατηγορεί τους άλλους για τα λάθη του, τότε η εμπιστοσύνη τους κλονίζεται.

5. Ο Manager δεν πρέπει να "καρπούται" τις επιτυχίες των άλλων.

Δεν είναι ασύνηθες φαινόμενο, ο Manager να "καρπούται" τα ευμενή σχόλια για εργασίες που είτε ολικά είτε μερικά έχουν υλοποιηθεί από τους πωλητές του. Μια τέτοια συμπεριφορά "εξαγριώνει" τους πωλητές και μπορεί να οδηγήσει σε ρήξη.

6. Ο Manager πρέπει να αγωνίζεται για τα δίκαια αιτήματα και δικαιώματα των Πωλητών του.

Είναι γνωστό, πως οι πωλητές είναι υποχρεωμένοι να ακολουθούν τους κανονισμούς και τις οδηγίες της εταιρίας, είτε αυτές προέρχονται από το Τμήμα Πωλήσεων, είτε από άλλο Τμήμα της εταιρίας.

7. Ο Manager πρέπει να αντιλαμβάνεται πως οι πωλητές είναι ανθρώπινα όντα.

Πολλές φορές, οι πωλητές είναι απρόθυμοι ν' ασχοληθούν με κάποια δυσάρεστα τμήματα της εργασίας τους, όπως την τηλεφωνική επικοινωνία ή την εξεύρεση πελατών, λόγω κόπωσης, ανίας, εκνευρισμού ή ακόμη και τεμπελιάς.

Άλλες φορές πάλι, τα οικογενειακά και προσωπικά τους προβλήματα γίνονται αιτία να παραμελούν την εργασία τους. Ο Manager πρέπει να έχει την ικανότητα να δίνει στους πωλητές τις ωθήσεις και τα κίνητρα εκείνα, τα οποία θα λειτουργούν σαν κινητήρια δύναμη γι' αυτούς, και να τους δείχνει πως τους αντιμετωπίζει σαν ανθρώπους κι όχι σα μηχανές που "παράγουν" πωλήσεις, ώστε να τους βοηθά να αντεπεξέρχονται στις απαιτήσεις της εργασίας τους. Ο Manager πρέπει να καταλαβαίνει πως, αν για παράδειγμα το μωρό ενός πωλητή είναι άρρωστο, ο πωλητής δεν είναι μια μηχανή που θα συνεχίσει να πουλάει με τον ίδιο ρυθμό, αλλά ένα ανθρώπινο ον του οποίου το παιδί είναι άρρωστο, και συνεπώς θα έχει μείωση της παραγωγικότητάς του.

8. Ο Manager πρέπει να παίρνει αποφάσεις.

Στους πωλητές αρέσει ένας Manager ικανός να παίρνει αποφάσεις. Ένας Manager αναβλητικός, ο οποίος δεν μπορεί να καταλήξει σε μια απόφαση, δεν απολαμβάνει την εκτίμηση των πωλητών. Χωρίς να εκφράζουν τη γνώμη τους με λόγια, θεωρούν είτε πως φοβάται να ενεργήσει γιατί δεν γνωρίζει τον τρόπο, είτε πως δεν έχει τη θέληση να δράσει. Ο Manager που θέλει να κερδίσει την εκτίμηση των πωλητών πρέπει να έχει την πείρα, το κουράγιο, τη θέληση και τη δύναμη να ενεργεί άμεσα.

9. Ο Manager πρέπει να "πιστεύει" στους Πωλητές του.

Οι πωλητές δύσκολα εμπιστεύονται έναν Manager που δεν πιστεύει σ' αυτούς. Θέλουν ένα Manager που να πιστεύει στις δυνατότητες τους, στις προθέσεις τους, στην ακεραιότητά τους, στις πράξεις τους, και με τις ενέργειές του να τους δείχνει την εμπιστοσύνη του.

10. Ο Manager πρέπει να προστατεύει τους Πωλητές από τις αδυναμίες τους.

Οι πωλητές συχνά έχουν αδυναμίες, τις οποίες είτε δεν γνωρίζουν, είτε είναι απρόθυμοι να παραδεχθούν. Κατά συνέπεια, δεν αναγνωρίζουν τα λάθη στα οποία τους οδηγούν οι αδυναμίες τους, και αρνούνται να αναλάβουν τις ευθύνες τους. Αυτά τα λάθη, κατά κανόνα, προσπαθούν να τα μεταθέσουν στους άλλους.

Αν όμως ο Manager δείξει λίγη κατανόηση και υπομονή, τότε μπορεί να βοηθήσει αποτελεσματικά τους πωλητές του, ώστε να ξεπεράσουν τις αδυναμίες τους αυτές.

Οι πωλητές είναι ευγνώμονες στον Manager εκείνον που κατανοεί τις αδυναμίες τους και είναι ικανός να τους προστατέψει από αυτές και από τα λάθη που απορρέουν από αυτές.

Θα πρέπει εδώ να τονίσουμε, πως είναι δύσκολο, αν όχι αδύνατο, να συνδυάζει κάποιος τα 10 αυτά "χαρίσματα". Θα πρέπει όμως να τα έχει υπόψη του, να προσπαθεί πάντα με συνειδητές πράξεις να ανταποκριθεί στις "απαιτήσεις" των πωλητών του, και να "προσεγγίζει" τον ιδανικό Manager.

Πηγή: Χ. ΤΣΙΜΠΟΓΟΥ: ΔΥΝΑΜΙΚΟ ΔΙΚΤΥΟ ΠΩΛΗΤΩΝ - έκδοση 1997.

10 ΤΡΟΠΟΙ ΓΙΑ ΝΑ ΑΠΟΤΥΧΕΙΣ ΣΑΝ MANAGER:

- **Να προσπαθείς να τα κάνεις όλα μόνος σου.**
- **Να δημιουργείς προστριβές και καυγάδες με τους συνεργάτες σου.**
- **Να ασχολείσαι συνεχώς με τα ασήμαντα της εργασίας σου.**
- **Να αποφεύγεις να βοηθάς τους συνεργάτες σου.**
- **Να μην ανανεώνεις τις παλιές μεθόδους σου.**
- **Να αγνοείς τις ιδέες και τις γνώμες των άλλων.**
- **Να κρατάς όλες τις πληροφορίες για τον εαυτό σου.**
- **Να ενδιαφέρεσαι μόνο για το οικονομικό αποτέλεσμα και καθόλου για τους ανθρώπους σου.**
- **Να προσπαθείς να παίρνεις εσύ το "μπράβο", κάθε φορά που η ομάδα σου έχει μια επιτυχία.**
- **Να αγνοείς τα αισθήματα των άλλων.**

Πώς θα δημιουργήσετε και θα διευθύνετε ένα δυναμικό δίκτυο ασφαλιστών

Μόλις κυκλοφόρησε το μοναδικό ελληνικό εγχειρίδιο των Managers Ασφαλειών (Δυναμικό Δίκτυο Πωλητών).
Μερικά από τα θέματα που θίγει το βιβλίο:



- Λύστε αμέσως όλες τις αμφιβολίες σας.
- Βελτιώστε τις τεχνικές σας.
- Βρείτε τους καλύτερους ασφαλιστές.
- Επιλέξτε τους καλύτερους.
- Εκπαιδεύστε επιστημονικά τους ασφαλιστές σας.
- Αναπτύξτε τους συνεργάτες σας.
- Επιβλέψτε τους ανθρώπους σας.
- Εξοικονομήστε πολύτιμο χρόνο.
- Εκχωρήστε αρμοδιότητες.
- Αλλάξτε το επαγγελματικό "κλίμα".
- Συγκρατήστε τους ανθρώπους σας.
- Δημιουργήστε νέους Managers.
- Αυξήστε τις πωλήσεις σας.

Ένα εγχειρίδιο απαραίτητο για κάθε Διευθυντή Πωλήσεων, Agency Manager, Assistant Manager, Συντονιστή, Unit Manager, υποψήφιο Unit Manager.
Ένα ακόμα επαγγελματικό Best Seller από τον Χάρη Τσιμπόγο. Διατίθεται σε όλα τα κεντρικά βιβλιοπωλεία Αθήνας, Θεσσαλονίκης και των μεγάλων πόλεων της Περιφέρειας. Αν το επιθυμείτε, μπορεί να σας αποσταλεί και με αντικαταβολή.
Τηλέφωνο: 01-72.45.918 - Χάρης Τσιμπόγος, Οικονομολόγος - Πρατίνου 71, 116 34 Αθήνα.

Αν είσαι Manager,
διάβασε αυτή τη σελίδα, σε παρακαλώ...

Είναι δυνατόν να βοηθήσετε τους ασφαλιστές να γίνουν καλύτεροι. Η αλήθεια αυτής της δήλωσης βρίσκεται στο γεγονός ότι υπάρχουν πολλοί ασφαλιστές στον κόσμο που έχουν μια μεγάλη παραγωγή. Πράγμα που αποδεικνύει, ότι όλοι μπορούν να τα καταφέρουν με λίγη σκληρή δουλειά και φιλοδοξία.
Μήπως αυτοί οι ασφαλιστές είναι διαφορετικοί; Μήπως γεννήθηκαν πωλητές; Από τις έρευνες, τις πληροφορίες που μαζέψαμε, από τις προσωπικές ιστορίες των επιτυχημένων ασφαλιστών, διαπιστώσαμε ότι όλοι αυτοί οι "υπερ-ασφαλιστές" δεν γεννήθηκαν πωλητές, αλλά είναι φυσιολογικοί, μέτριοι άνθρωποι.
Αυτό που κάνει τη διαφορά είναι αυτά που πιστεύουν και αυτά που κάνουν.
Επειδή εσείς έχετε αναλάβει την υπευθυνότητα να κάνετε τους ασφαλιστές σας όσο καλύτερους γίνεται, πρέπει να ξέρετε τι είναι αυτό που κάνει τους "υπερ-ασφαλιστές" καλύτερους από τους άλλους. Θα πρέπει να γνωρίζετε αυτά τα πράγματα για δύο λόγους: Πρώτον, για να μπορείτε να μεταβιβάσετε τις γνώσεις και τις πληροφορίες σας στους ασφαλιστές σας και, δεύτερον, γιατί πρέπει και εσείς να γνωρίζετε - μια και η διαφορά μεταξύ "υπερ-ασφαλιστών" και ασφαλιστών είναι η ίδια με την διαφορά "υπερ-διευθυντών" και διευθυντών.
Αυτό που κάνει τους "υπερ-ασφαλιστές" διαφορετικούς από τους άλλους ασφαλιστές είναι η συνήθεια να κάνουν πράγματα που οι μέτριοι ασφαλιστές δεν θέλουν να κάνουν. Είναι φανερό ότι υπάρχουν πράγματα που τα κάνουν τόσο οι "υπερ-ασφαλιστές" όσο και οι μέτριοι ασφαλιστές: σκληρή εργασία, προγραμματισμό, προετοιμασία, μελέτη και πειράματα. Αλλά η επιτυχία προχωράει πέρα από αυτές τις δραστηριότητες της ρουτίνας. Οι ερευνητές που έχουν μελετήσει την απόδοση των καλύτερων ασφαλιστών έχουν καταγράψει πέντε χαρακτηριστικά που διακρίνουν τους καλύτερους ασφαλιστές:

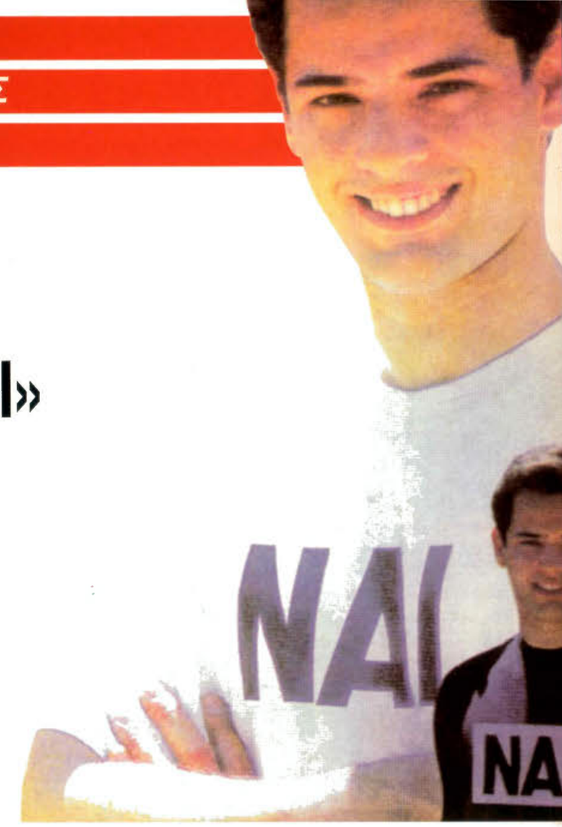
1. Πάντα προσπαθούν να βελτιωθούν και να κατακτήσουν μεγαλύτερους στόχους. Αποφεύγουν τις εύκολες κατακτήσεις και κυνηγάνε τις προκλήσεις.
2. Ό,τι και αν κάνουν, το κάνουν επειδή τους ευχαριστεί.
3. Οδηγούνται από εσωτερικούς στόχους.
4. Είναι ριψοκίνδυνοι.
5. Είναι ικανοί να προβλέψουν μελλοντικές πράξεις και γεγονότα. Όταν ρωτήθηκαν οι "υπερ-ασφαλιστές":

"Ποια πιστεύετε ότι είναι τα πιο σημαντικά και προσωπικά χαρακτηριστικά που πρέπει να έχει ένας επιτυχημένος ασφαλιστής;"
"Η εμπιστοσύνη στον εαυτό του", ήταν το πρώτο χαρακτηριστικό που θεώρησαν ουσιαστικό για την επιτυχία. Η ικανότητα να έχουν φιλικότητα με τους πελάτες τους, ο ενθουσιασμός για πώληση και η σκληρή δουλειά ήταν τα χαρακτηριστικά που αξιολογήθηκαν με υψηλή βαθμολογία. Η επιθετικότητα θεωρήθηκε λιγότερο σημαντικό χαρακτηριστικό. Ακόμα, είπαν ότι η προσεκτική διαχείριση του χρόνου είναι μια σημαντική ικανότητα για το επάγγελμα, και ακολουθεί η αναζήτηση στοιχείων. Ακόμα, σημαντική θεωρήθηκε η γνώση των προϊόντων της εταιρίας, ενώ θεώρησαν τις γνώσεις των ανταγωνιστικών προϊόντων λιγότερο σημαντικές.
Επίσης, σημαντική θεωρήθηκε η συνεχής μόρφωση πάνω στα νέα ασφαλιστικά προϊόντα.
Μια συμβουλή που έδωσαν οι "υπερ-ασφαλιστές" στους ασφαλιστές που θέλουν να κάνουν παραγωγή εκατομμυρίων ήταν: σκληρή δουλειά, καλή γνώση των προϊόντων που πουλάνε και... "μην απογοητεύεστε".



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



CESAR: Συμπίεση - Ricard. Συμπιεσμένα τμήματα αυτοκινήτου, 1962

ΜΟΝΟ ΣΤΟ ΝΑΙ

επόμενο

Οδηγίες για το πώς να αποφεύγετε την κάθε Συμπίεση!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ κάνει τα όχι ΝΑΙ!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΜ: 19581649

ΕΚΔΟΤΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

ΓΡΑΦΕΙΑ: Φιλ. Εταιρίας 19-20 106 73
Κολωνάκι Τηλ.: 3609071 - 3620186
FAX: 3611545
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 - Γ. ΠΛΕΣΣΑΣ
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
ΜΑΡΙΑ ΣΙΦΟΝΙΟΥ - ΔΙΟΝ. ΛΟΡΑΝΔΟΣ
ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ
ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ
ΚΟΣΜΑΣ ΣΤΑΜΑΤΗΣ - Β. ΚΟΛΤΟΥΚΗ
ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΗ
ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΜΑΡΟΥΛΗΣ

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ "ΝΑΙ"

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ
ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ
Πλατεία Φιλ. Εταιρίας 19-20
106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071, 3620186,
FAX: 3611545
ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 1.200 ΔΡΧ.
ΑΤΟΜ. ΣΥΝΔΡΟΜΗ: 7.000 ΔΡΧ.
ΕΤΑΙΡ. ΣΥΝΔΡΟΜΗ: 30.000 ΔΡΧ.
ΑΤΟΜ. ΣΥΝΔΡΟΜΗ ΚΥΠΡΟΥ:
15 ΛΙΡΕΣ ΚΥΠΡΟΥ
ΦΟΙΤΗΤΙΚΗ ΣΥΝΔΡΟΜΗ: 5.000 ΔΡΧ.

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ:
51342181/104

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ
ARTS
Π. ΠΕΤΡΟΥ & ΣΙΑ Ο.Ε.
Καλλιρρόης 8 & Λεμπέση 26,
117 43 Αθήνα
Τηλ.: 9241571-2

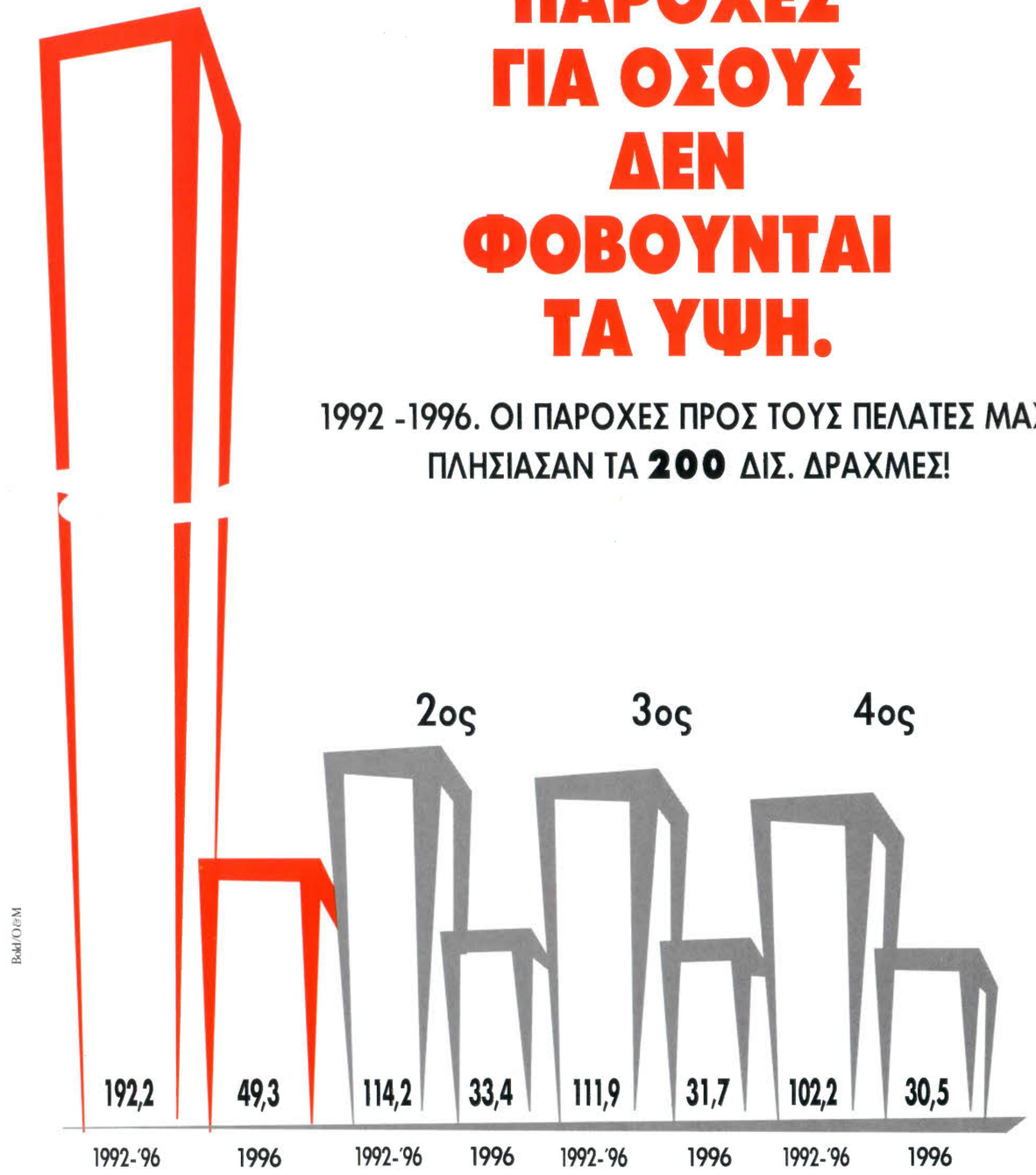
ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η αναπαραγωγή, ολική, μερική ή περιληπτική ή κατά παράφραση ή διασκευή / απόδοση του περιεχομένου του περιοδικού με οποιονδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη. Νόμος 2121/1993 και κανόνες Διεθνούς Δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ: ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

INTERAMERICAN

ΠΑΡΟΧΕΣ ΓΙΑ ΟΣΟΥΣ ΔΕΝ ΦΟΒΟΥΝΤΑΙ ΤΑ ΥΨΗ.

1992 -1996. ΟΙ ΠΑΡΟΧΕΣ ΠΡΟΣ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ ΜΑΣ ΠΛΗΣΙΑΣΑΝ ΤΑ **200** ΔΙΣ. ΔΡΑΧΜΕΣ!



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 πλησίασαν το ποσό-ρεκόρ των **200** δισ. δραχμών.

Πηγή: Ισολογισμοί Εταιριών 1996

INTERAMERICAN
Η Μεγάλη Ασφάλεια!

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΝΙΩΘΕΙΣ INTERAMERICAN

Η ΕΘΝΙΚΗ ΕΝΩΝΕΤΑΙ ΜΕ ΤΟΝ ΑΣΤΕΡΑ

Πρόσω ολοταχώς!

Στο κατώφλι του 21ου αιώνα
ένας νέος κόσμος γεννιέται.
Γεμάτος ανάγκες και απαιτήσεις.
Ένας κόσμος που χρειάζεται μια μεγάλη δύναμη
που θα του χαρίσει μια νέα πνοή ζωής.
Γι' αυτό τον καινούργιο κόσμο
η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ενώνει τη δύναμή της με τον ΑΣΤΕΡΑ.
Μαζί δημιουργούν μια υπερδύναμη
που έχει έναν μόνο προορισμό:
τον άνθρωπο!



ΤΒΜΑ/PRODUCTA

ΕΘΝΙΚΗ

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ