ΤΑ 50 ΕΞΩΦΥΛΛΑ ΤΟΥ ΝΑΙ • ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ • Η ΕΘΝΙΚΗ ΤΟΥ 21ΟΥ ΑΙΩΝΑ

ΕΝΘΕΤΟ ΕΥΡΩ ΚΑΙ ΑΣΦ. ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Χορηγία: ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ - ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 50 • ΝΟΕ.-ΔΕΚ. '97 - ΔΡΧ. 1.200

Ο νόμος που διέπει τους διαμεσολαβούντες στις ασφαλίσεις



Φάνης Χριστόπουλος - ΝΝ

Ο Ηγέτης γίνεται για να εξυπηρετεί, όχι να εξυπηρετείται!

ΙΕΡΩΝΥΜΟΣ ΔΕΛΕΝΔΑΣ

Τελικά οι έντιμοι και ευσυνείδητοι κερδίζουν!

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

McCANN-ERICKSON

Αν χτιζόταν **σήμερα** *θα ασφαλιζόταν στην* **Allianz.**



Allianz. Ασφαλίζει τα μεγάλα έργα.

Αττικό Μετρό

Αεροδρόμιο Σπάτων

Φυσικό Αέριο

Περιουσίες Χιλιάδων Ελλήνων

Allianz

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 124, ΑΘΗΝΑ 115 26, ΤΗΛ.: 6925201, FAX: 6926059



Όλα όσα θέλετε να μάθετε για τους διαμεσολαβούντες στις ασφαλίσεις

Το ΝΑΙ, σ' αυτό το τεύχος, δημοσιεύει το νόμο που ισχύει για τη διαμεσολάβηση και τους ασφαλιστές, πιστεύοντας ότι όσο καλύτερα γνωρίζουν οι διαμεσολαβούντες τους κανόνες του επαγγέλματος τόσο καλύτερα θα κάνουν τη δουλειά τους, αλλά και τόσο καλύτερες θα είναι οι σχέσεις τους με τις εταιρίες και τους πελάτες τους. Αρκετές υπερβολές δυσκόλεψαν το έργο των εταιριών και ασφαλιστών. Καιρός να μπουν τα πράγματα στη θέση τους. Οι ενδιαφερόμενοι θα βρουν ό,τι τους αφορά και τα σύνορά τους.



ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ



Ι. ΔΕΛΕΝΔΑΣ

Ο Πρόεδρος του ελληνικού ομίλου Allianz-Helvetia, Ιερώνυμος Δελένδας, μιλά στο ΝΑΙ για την Allianz, τις ελληνικές εταιρίες, το ΕΥΡΩ, τις συγχωνεύσεις, την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, για τον κλαδικό τύπο και για το τι δώρο περιμένει απ' τον Άι Βασίλη το 1998. Θα χαρείτε και θα προβληματιστείτε απ' τον απλό τρόπο που χρησιμοποιεί για τα μεγάλα θέματα.

22



ΑΛΕΞ. ΤΑΜΠΟΥΡΑΣ

Παρεμβαίνει καθημερινά στα ασφαλιστικά δρώμενα με το "FAXNEWS", παρεμβαίνει όμως και με πολλούς τρόπους σε όσα θα έπρεπε να απασχολούν τους "εν ενεργεία" ασφαλιστές και όχι έναν "τέως", που κάνει εφηβικά όνειρα "για έναν καλύτερο κόσμο" απ' το σκαλοπάτι των... 80άρηδων... Το ΝΑΙ δημοσιεύει μια ομιλία του περί "αβδηριτισμού στις ασφάλειες".

34



Γ. ΚΩΤΣΑΛΟΣ

Ξέρει να κάνει καλά αυτό που του εμπιστεύθηκαν. Διοικεί μια εταιρία και ένα ανθρώπινο δυναμικό που συνεχώς αλλάζει προς το καλύτερο, προσαρμοζόμενο στα νέα δεδομένα της αγοράς. Τι έγινε τον τελευταίο καιρό στο Φοίνικα; Διαβάστε τα σχετικά στις σελίδες του Φοίνικα.

72



ΤΡ. ΛΥΣΙΜΑΧΟΥ

Ανέλαβε "υπηρεσία" σε εποχές αλλαγών και μετασχηματισμών των εταιριών που διοικεί, του Ομίλου και της αγοράς με ένα στόχο: Να κάνει πιο δυνατή την ελληνική παρουσία των ασφαλιστικών εταιριών της ΑΤΕ, εντός και εκτός Ελλάδος. Στην προσπάθειά του θέλει ένα όραμα και μία στρατηγική και για τις δύο εταιρίες.

56



Φ. ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ

Καλός Manager είναι αυτός που αναπτύσσει ανθρώπους. Ο Φάνης Χριστόπουλος, στο χωράφι της Μεσογείων 210, "καλλιεργεί" ανθρώπους. Δουλειά με ανθρωπιά. Δουλειά με θυσίες. Δουλειά με συνεχή προσφορά. Δουλειά για ορειβάτες... Μάλλον θα διαπιστώσετε ότι αυτός ο Manager δεν κάνει μια δουλειά. Κάνει κάτι άλλο.

40



Π. ΨΩΜΙΑΔΗΣ

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ατενίζει τον 21ο αιώνα και ο Παύλος Ψωμιάδης συνεχώς βελτιώνει τον Όμιλό του για να μπει δυνατότερος στη ζώνη του ΕΥΡΩ... Πώς θα τα καταφέρει; Διαβάστε τι έγινε στο συνέδριό του και τι είπαν οι άνθρωποί του...

74

6 Συναισθηματικά
13 Γράμμα του εκδότη
14 Ασφαλιστικό Underwriting
22 Ιερ. Δελένδας
28 Συνέδριο Εθνικής
34 Αλέξ. Ταμπουράς Ο αβδηριτισμός στις ασφάλειες
40 Φ. Χριστόπουλος
46 Leasing
52 Interamerican
54 Στατιστικά αποτελέσματα Κλάδου Πυρός
56 Πρώτο Κοινό Συνέδριο Αγροτικής Ασφαλιστικής - Αγροτικής Ζωής
60 Η γυναίκα ασφ. σύμβουλος
64 Κατεπείγον
68 Νομοθεσία
72 Φοίνιξ - Ευοίωνες προοπτικές
74 Συνέδριο Ασπίς Πρόνοια
80 Ο πατέρας
81 Κάνουν οι άνεργοι για ασφαλιστές;
83 Ειδήσεις
100 Συνδικαλισμός - Π.Σ.Α.Σ.
104 Η ασφάλιση ζωής σαν μέσο χρηματοδότησης
105 Σελίδες Κύπρου
113 Ο Ωνάσης, το service των ασφ. εταιριών και οι Γεν. Διευθυντές
114 Αντιρρήσεις πελατών
116 Το αυτοκίνητο
117 Η ασφάλιση ζωής σαν τρόπος ζωής
118 Πόσες ώρες δουλεύουν οι διαμεσολαβούντες και τα υψηλά στελέχη;
119 Marketing
120 Είναι ελεύθερος ο Τύπος;
122 Για μια ώρα ανάγκης
124 Αντίμετρα στη διακοπή εργασίας
126 Η Υπηρέτρα



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

50 τεύχη

Όλα είναι μία (μικρή ή μεγάλη) ιδέα!







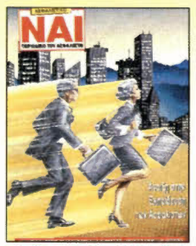
















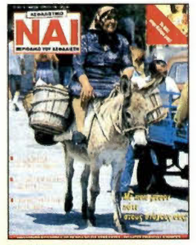




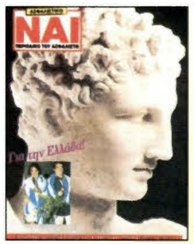
συΝΑΙ σθηματικά
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



















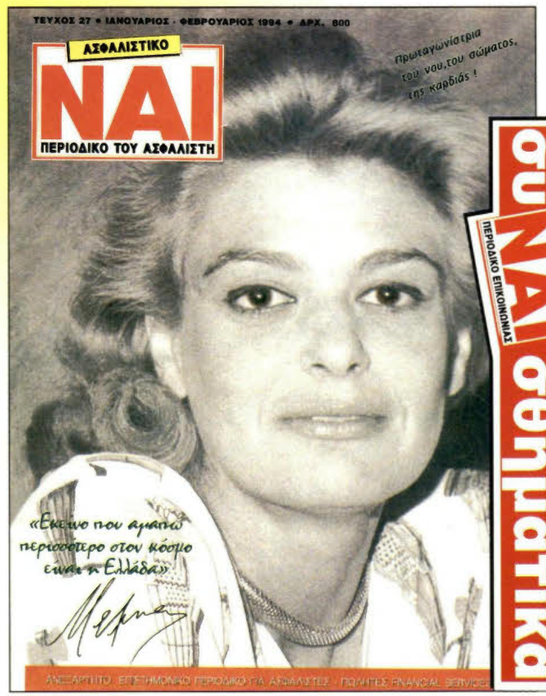












συΝΑΙ σθηματικά
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

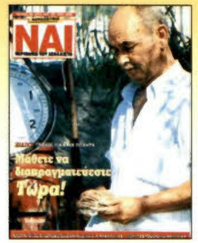
50 τεύχη

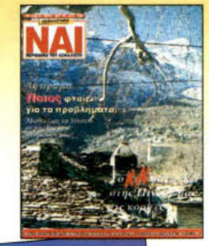
Όλα είναι μία (μικρή ή μεγάλη) ιδέα!











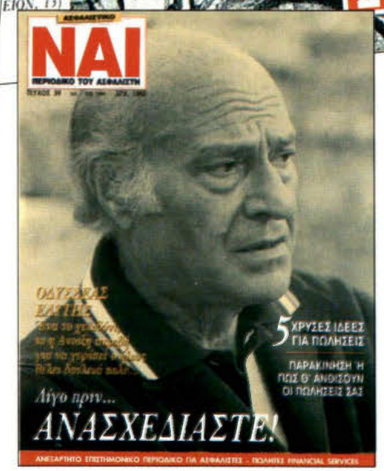
















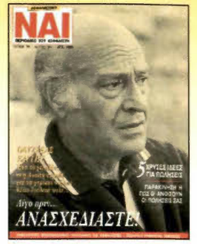




ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

50 τεύχη

Όλα είναι μία (μικρή ή μεγάλη) ιδέα!



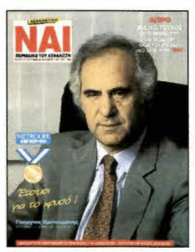




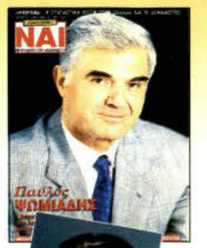






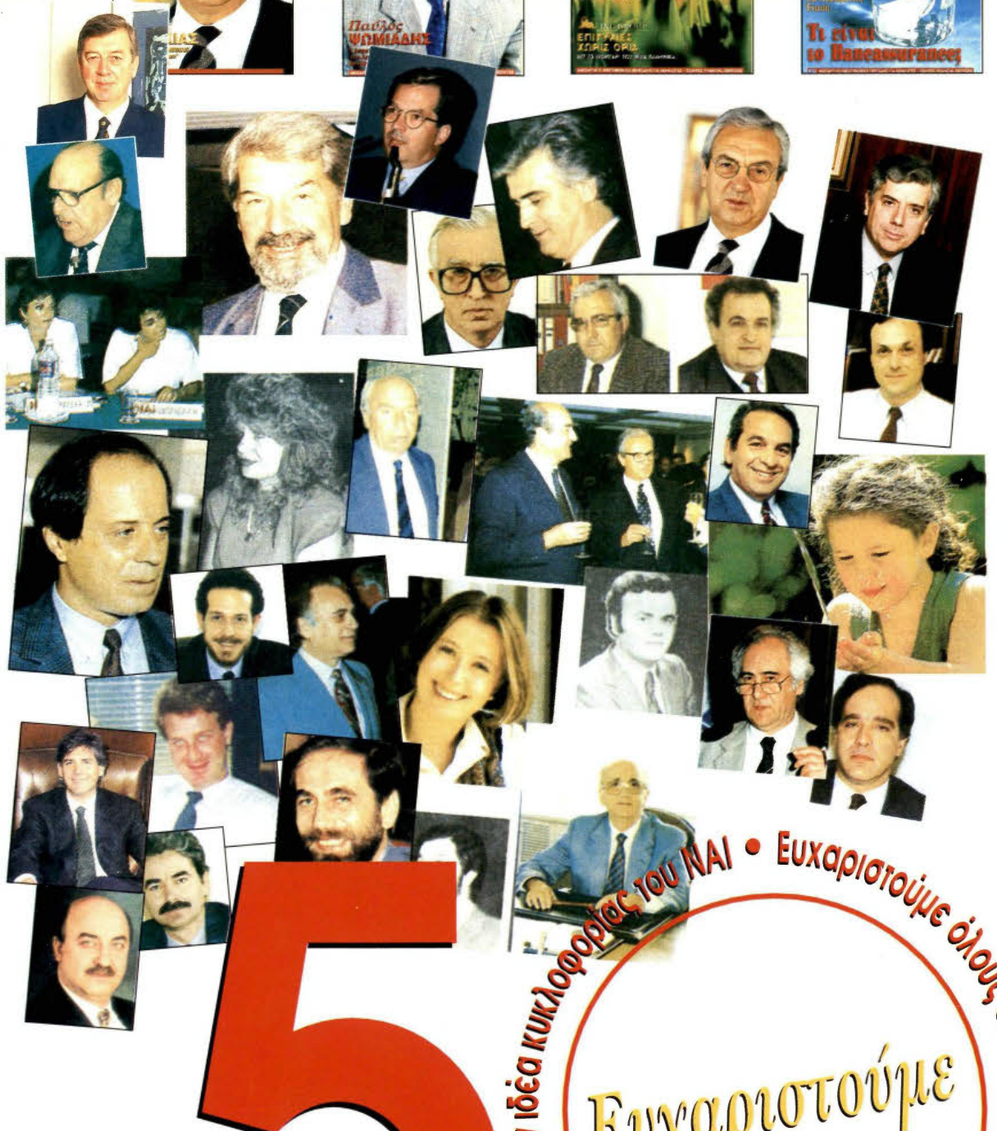












5

Ευχαριστούμε

Ευχαριστούμε όλους εκείνους που με τον ένα ή τον άλλο τρόπο συνεργάστηκαν στην ιδέα κυκλοφορίας του ΝΑΙ • Ευχαριστούμε

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ σημαντικά

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΝΑΙ σημαντικά

Ποιος και ποια εταιρία έχουν τα περισσότερα ρεκόρ επιδόσεων στην Ελλάδα;

Λίγες μέρες πριν τα Χριστούγεννα του 1955, το "Βιβλίο Γκίνες" ήταν το No 1 βιβλίο στον κατάλογο των "μπεστ σέλερς" που οι εκτυπωτές το βιβλιοδέτησαν για πρώτη φορά στις 27 Αυγούστου 1955 στο Λονδίνο και τον Οκτώβριο του 1990 οι πωλήσεις του ξεπέρασαν τα 65 εκατομμύρια.

Σκοπός του βιβλίου και των δημιουργών του ήταν να υπάρχει ένα βιβλίο που να παρέχει πληροφορίες και στοιχεία για τα διάφορα ρεκόρ και μεγέθη στον φυσικό κόσμο φυτών και ζώων, στις μεταφορές, στον κόσμο των επιχειρήσεων, στην τέχνη και ψυχαγωγία, στους Ολυμπιακούς Αγώνες, στα κτήρια και τις κατασκευές, στον άνθρωπο κ.λπ.

Στο ενδιαφέρον βιβλίο, στην εισαγωγή, οι εκδότες του σημείωσαν ότι στις νέες εκδόσεις τους βασικός τους σκοπός θα είναι να δημοσιεύουν τα νέα ρεκόρ που ξεπερνούν τα υπάρχοντα και ότι μοναδικά γεγονότα ή πρωτιές δεν θεωρούνται απαραιτήτως ρεκόρ. Ρεκόρ είναι αυτό που μπορεί να μετρηθεί και να συγκριθεί.

Η εποχή μας και οι άνθρωποί της, κουρασμένοι απ' τα πολλά επιτεύγματα και τις αλλεπάλληλες αλλαγές σε κάθε τομέα, τελειώνουν τον 20ο αιώνα μέσα σ' ένα κλίμα λατρείας του υπερβολικού, του υπερμεγέθους του υπερκαταναλωτισμού, του υπερμεγάλου, του υπερσύγχρονου, του υπερέξυπνου, του υπερηχητικού, του υπερπερίεργου, του υπεραστικού, του υπερατλαντικού, του υπεραστρικού, του υπερπρωταθλητή, του υπερμάρκετ.

Ζαλισμένοι οι πιο πολλοί άνθρωποι απ' τα πολλά ρεκόρ και μεγέθη, παρακολουθούν μ' ένα υπερτηλεκοντρόλ τα γεγονότα να περνούν στην οθόνη των ΜΜΕ και μη μπορώντας να κάνουν κάτι καθηλώνονται μπροστά στο "υπερθέαμα" και τους "τηλεμαραθωνίους" μόνοι και έρημοι.

Δεν προλαβαίνεις να καταλάβεις το προηγούμενο και έρχεται το επόμενο.

Το πιο μεγάλο, το πιο μικρό, το πιο ψηλό, το πιο παλαιό, το πιο νέο, το πιο χαμηλό, το πιο βαθύ, το πιο αρχαίο, το πιο σύγχρονο, το πιο ακριβό, το πιο φθηνό, το πιο διπλό, το πιο τριπλό, το πιο τέλειο, το πιο αργό, το πιο γρήγορο, το πιο αδύναμο, το πιο ισχυρό, το πιο ταχύ...

Ο πρώτος, οι τρεις πρώτοι, οι 10 πρώτοι, οι 50 πρώτοι, οι 100 πρώτοι. Ο πρωταθλητής, ο πρωταγωνιστής, ο πρωτοπόρος. Μεγέθη διάφορα σε τοπικό, εθνικό, κλαδικό επίπεδο, που ορθώνονται μπροστά στον καθένα, έτοιμα να τον βουλιάξουν , έτοιμα να τον μαραζώσουν, να τον συντρίψουν, να τον αποθαρρύνουν.



Ποια είναι η θέση μας; Και τι μπορούμε να κάνουμε; Τα άτομα ομαδοποιούνται. Τα κράτη συνασπίζονται. Οι εταιρίες συγχωνεύονται. Όλοι θέλουν να γίνουν μεγαλύτεροι, super, υπέρ... Όλοι θέλουν να δείξουν την επίδοσή τους, το ρεκόρ που κατέρριψαν, την επιτυχία, τη δύναμή τους.

Στις ειδήσεις του χρηματοοικονομικού χώρου που ανήκει και ο κλάδος των ασφαλιστών, καθημερινά διαβάζουμε για συγχωνεύσεις γιγάντων, που θέλουν να κατακτήσουν την 1η θέση, να γίνουν μεγαλύτεροι στο εξωτερικό. Αλλά και στην Ελλάδα παραδοσιακά ονόματα σβήνουν σιγά - σιγά και χάνονται στο "χωνευτήρι" του υπέρ... του νέου μεγάλου, του γιγαντισμού...

Μέσα σ' αυτή την πραγματικότητα και πριν κάποιοι κάνουν το λάθος να μελαγχολήσουν ή να παραπηθούν απ' την προσπάθεια κάπου να διακριθούν ή πριν προλάβουν να πουν "τι να σου κάνω και πώς να σταθώ εγώ και πώς να κάνω κι εγώ ένα ρεκόρ, ένα βραβείο", θα 'θελα να τους πω πως ας είναι ήρεμοι και γαλήνιοι και νηφάλιοι! Τα φαινόμενα πολλές φορές απατούν! Αυτή η τάση γιγαντισμού υπήρχε σ' όλες τις εποχές, και ακόμα ας θυμηθούμε ότι όλα είναι "σχετικά"... Ηρεμήστε...

Καμία ομάδα, κοινωνία, εταιρία, έθνος, λαός δεν ήταν μόνο από γίγαντες ή μεγάλους... Το "γίγας" έβγαινε από τη σύγκριση με έναν μικρότερο ή μικρό, που κι αυτός είχε πάντα λόγο ύπαρξης και συνύπαρξης... Στη μεγάλη ζούγκλα δεν ζουν μόνο λιοντάρια...

Στο "παγκόσμιο χωριό" της γης, τα μεγαλύτερα επιτεύγματα του πολιτισμού έχουν ταυτότητα το όνομα ενός δημιουργού που ξεπήδησε μέσα απ' τις μάζες. Ρίξτε σας παρακαλώ μια ματιά στα πιο ακριβά προϊόντα, στα επιτεύγματα, στα βιβλία της καθημερινότητας. Υπάρχουν ονόματα αυτών που ξεχώρισαν στις μπλούζες, στις επιγραφές, στα διακριτικά "αποκλειστικά" σήματα... Ακόμα και οι μεγάλοι γίγαντες των επιχειρήσεων και του εμπορίου, που κυβερνούν τον κόσμο, είναι κάτω απ' το όνομα ενός ανθρώπου!

"Κάθε μεγάλο ίδρυμα δεν είναι τίποτα άλλο παρά η σκιά ενός ανθρώπου προεκτεινόμενη", έλεγε ο Έμερσον!

Όλες οι εποχές είχαν τέτοιους ανθρώπους, όπως έχει και η εποχή μας. Είναι δίπλα μας για να παραδειγματιστούμε απ' τα επιτεύγματά τους και το έργο τους, ώστε να παρακινούμαστε να κάνουμε το δικό μας... Ειδικά εμείς οι Έλληνες έχουμε δικά μας τα μεγαλύτερα πρότυπα και ονόματα "πρώτα" σε όλα τα επίπεδα ανθρώπων του πνεύματος και του σώματος, σοφούς, ήρωες, αγίους...

Ευτυχώς που το βιβλίο των ρεκόρ GUINESS διευκρινίζει ότι "μοναδικά γεγονότα ή πρωτιές δεν θεωρούνται απαραιτήτως ρεκόρ, ρεκόρ είναι αυτό που μπορεί να μετρηθεί και να συγκριθεί", και έτσι αφήνει σ' όλους μας περιθώρια να ξεχωρίσουμε με επιδόσεις στην καθημερινότητα, απ' αυτές που ομορφαίνουν τους ανθρώπους. Επιδόσεις σε σχέση με μας και όχι σε σχέση με άλλους. Θαρσείτε!

Όταν μακριά απ' την απατηλή προβολή και διαφήμιση η ζωή του καθενός μας αναλάβει να "μετρήσει" τα προσωπικά μας ρεκόρ, εύχομαι όλο και περισσότεροι, χρόνο τον χρόνο, να είναι αυτοί που βραβεύονται για την προσφορά, για την ανθρωπιά τους, για την αγάπη τους στους άλλους, για τη χαρά που έχουν και δίνουν, για την ειρηνική παρουσία τους, για τη χρηστή ζωή τους, για την πραότητά τους, για την ευγένειά τους, για το προσωπικό τους έργο, για τις θυσίες τους.

Άνθρωποι και εταιρίες νιώθουν πιο γίγαντες όταν τους παινεύουν για το ήθος και το ποιόν τους παρά όταν προστίθενται κέρματα και νομίσματα στα ταμεία τους, και τα οποία ας είναι πλούσια για τον καθένα τη νέα χρονιά.

Ναι, εύχομαι ο ήλιος του 1998 να ζεστάνει τις καρδιές όλων σε επιδόσεις και έργα δημιουργικά, που τίποτα δεν τα καταρρίπτει. Να 'στε όλοι καλά! Και να θυμάστε ότι το κοινό, η κάθε κοινωνία ξέρει καλά ποιος έχει τέτοια ρεκόρ. Η προτίμησή του είναι αλάνθαστη!

Ευάγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης του ΝΑΙ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Φιλικής Εταιρίας 19-20, 106 73 Αθήνα, Τηλ.: 36.20.186, 36.17.810, 36.09.071, Fax: 36.11.545
e-mail: bancvaso@compulink.gr, www.ethnodata.gr/AsfalistikoNAI

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ *Underwriting*

Είμαστε πανέτοιμοι και στην καλύτερη μας στιγμή για να αντιμετωπίσουμε σωστά το μέλλον και το ρόλο μας στην αγορά, δήλωσε ο κ. Δημ. Κοντομηνάς. Οι βάσεις και τα γερά θεμέλια που έβαλε ο μεγάλος επιχειρηματίας φαίνονται σε κάθε εκδήλωση των εταιριών του, φαίνονται στις ενέργειες και συμπεριφορές των ανθρώπων του. Δεν είναι απλώς στελέχη μιας εταιρίας, είναι ο καθένας ηγέτης στον τομέα του, στην εταιρία και στην αγορά. Αυτό είναι management. Όλοι στέκονται και διάγουν με ηγετική και δημιουργική παρουσία "έκαστος εις το είδος του". Η ασφαλιστική αγορά δεν ωφελείται απ' τον Δημ. Κοντομηνά, ωφελείται και από τη "Σχολή ηγετών Δ. Κοντομηνάς". Η Interamerican είναι όντως "Η Μεγάλη των Ηγετών Σχολή". Ας αναφέρουμε μερικούς απ' την πληθώρα: Κώστας Μπερτσιάς, ηγέτης Interamerican Ζημιών, γέννημα θρέμμα Interamerican, τζίρος... δισ. και με μεγάλη προσφορά στην Ένωση ασφ. εταιριών. Κων/νος Ανδρεόπουλος, ηγέτης στη MOBITEL των 300.000 πελατών, 16 δισ. τζίρος, Νιργιαννάκης Νίκος, ηγέτης στην Intertech, με τζίρο 12 δισ., Γ. Ψαρράς, ηγέτης του δικτύου πωλήσεων των 100 δισ., Θ. Μπαντουράκης, ηγέτης στην αγορά Αμοιβαίων Κεφαλαίων των 500 δισ., Τζούμας, ηγέτης και σχολή Δημοσίων Σχέσεων, Παν. Γκρέτσιος, ηγέτης στην Βόρειο Ελλάδα, Ευάγ. Θωμόπουλος, ηγέτης στο Marketing, Κων/νος Σταματελάτος, ηγέτης στις οικονομικές υπηρεσίες με ρηξικέλευθες προτάσεις στον χειρισμό των επενδύσεων, Μίνως Μωυσής, χαλκέντερος ηγέτης τον κλάδο ζωής, Θωμάς Θωμόπουλος, Δημ. Δημάκης, Ηλίας Κοντογιάννης, ηγέτες στη δημιουργία μονάδων υπ/των. Φαίνονται πολλοί αλλά είναι περισσότεροι και μου χαλάνε τις ισορροπίες της αγοράς. Δεν φταίω εγώ, η πλάστιγγα, όπως και να τη βάλω, γέρνει "προς Interamerican"... Όσοι θέλετε ψάξτε το λίγο. Θα δείτε ότι η "Μεγάλη των Ασφαλιστών Σχολή" έβγαλε πολλούς με έργο εντός και εκτός εταιρίας τους...



Δ. Κοντομηνάς



Κ. Μπερτσιάς - Μ. Μωυσής - Θ. Μπουντουράκης
Τρία αξιόλογα στελέχη-ηγέτες της INTERAMERICAN

Έκθεση με τίτλο "Νέλλη: από την Αθήνα στη Νέα Υόρκη, το έργο της Έλλης Σεραϊδάρη" οργανώνει στο ίδρυμα Ι. Φ. Κωστόπουλου, στην 5η Λεωφόρο στη Νέα Υόρκη, η Κατερίνα Κοσκινά, στο Διεθνές Κέντρο Φωτογραφίας, σε συνεργασία και με το Μουσείο Μπενάκη που έδωσε τις φωτογραφίες. Η φωτογραφία ήταν για την Έλλη πηγή έμπνευσης και μέσο προβολής της Ελλάδας. Όπως έγραψε η Ελένη Μπίστικα στην ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ: "Τα περίφημα "Γυμνά" της, οι φωτογραφίες της χορεύτριας Μόνα Παιβα και Νικόλσκα στον Παρθενώνα το 1929, ταρακούνησαν τον έξω κόσμο, όταν δημοσιεύτηκαν στο γαλλικό περιοδικό "Illustration de Paris". Και μετά έγινε, ως επίσημος φωτογράφος του Υπουργείου Τουρισμού, η Εθνική φωτογράφος, τυλίγοντας όλη την Ελλάδα, ύπαιθρο, πόλεις, τοπία, πανηγύρια και πρόσωπα σε χιλιόμετρα φιλμ που κρατούν αυθεντική την εικόνα της Ελλάδος που ήταν και πια δεν είναι... Πόσα ευχαριστώ πρέπει να πούμε στην Έλλη για τις φωτογραφίες της με την υπογραφή Nellyæs, που ταξιδεύουν σ' όλο τον κόσμο την Ελλάδα;"



Η δυνατή και δημιουργική παρουσία του κ. Τάκη Καραλή στην επιτροπή ζωής της Ένωσης Ασφ. Εταιριών το ξαναγράψαμε ότι έδωσε πολλά οφέλη στις ασφ. εταιρίες ζωής (και όχι μόνο). Ευελπιστούμε ότι με το κύρος του θα πείσει την ασφ. αγορά να αλλάξει νοοτροπία, να κατέβει απ' τα σύννεφα και να πάρει γρήγορες αποφάσεις (κοινές) και εφαρμοστέες από όλους ΑΜΕΣΑ, πριν συμβούν τα δυσάρεστα του κλάδου Αυτοκινήτων. Δηλαδή: Να επανεξετάσουν το θέμα κόστους ασφ. ζωής (είμαστε πανάκριβοι), την επίθεση μέσω internet και τις επιπτώσεις στο service και πωλητές, το θέμα και τον ρόλο του πιο πανάκριβου και ιδιόμορφου agency system στον κόσμο (ταυτόχρονα και επικίνδυνου). Ακόμη να βάλουν κανόνες δεοντολογίας στις πωλήσεις συμβολαίων Unit Linked και Αμοιβαίων.



Τ. Καραλής

"Μας κάνει πιο αισιόδοξους αυτό το υπ/μα και αυτή η εταιρία με τα επιτεύγματά τους", δήλωσε στα εγκαίνια του υπ/τος Interamerican στο Χαλάνδρι ο Υφυπουργός Εργασίας κ. Χ. Πρωτοπαπάς, "και με την επιθετικότητά τους για κάτι καλύτερο". Μπράβο στον δ/ντή κ. Κ. Παναγόπουλο, που με την εικόνα που έδειξε υπήρξε ένας καλός πρεσβευτής της δουλειάς μας. Το υπ/μα αυτό "έδειχνε" παντού την επιτυχία του, στα χαρούμενα πρόσωπα, στο ωραίο περιβάλλον, στην πρωτότυπη παρουσία του έργου του μέσω καλών οπτικοακουστικών. Το ξαναγράψαμε: Τα νέα παιδιά φέρνουν νέο αέρα στις εταιρίες. Σε τέτοια υπ/τα ευχαρίστως μπαίνει κάποιος να κάνει καριέρα, γιατί "βλέπει" και "αισθάνεται" την επιτυχία και το επαγγελματικό και βιολογικό μέλλον. Ο κ. Παναγόπουλος μαθήτευσε κοντά σ' ένα καλό Ηπειρώτη δάσκαλο, τον Αχιλλέα Νίνο, που δικαίως καμάρωνε τη βραδιά των εγκαινίων δίπλα σε πολύ αξιόλογα στελέχη που δούλεψαν χρόνια και χρόνια να βρει η νέα γενιά καλύτερες συνθήκες. Εκτός των άλλων, δεν είναι άσχετο να δώσουμε συγχαρητήρια στη συλλογική δουλειά των ανθρώπων που συμπτωματικά έτυχε να δούμε εκεί, όπως ο κ. Β. Καλτσάς, ο Νίκος Παππάς, ο Δημ. Δημάκης, ο Ηλίας Κοντογιάννης, ο Κώστας Κουβελιώτης, ο Κώστας Δημητρακόπουλος (αξίζει πολλά μπράβο αυτός ο άνθρωπος για το δημιουργικό έργο του) κ.λπ., κ.λπ. Δεν μας χωρά η στήλη... και πού να μπούμε να συγχαρούμε κι άλλα αξιόλογα στελέχη σ' άλλες εταιρίες!



Κ. Σταμούλης

Παραιτήθηκε από τον όμιλο Εθνικής Τράπεζας ο Υποδιοικητής της Κων/νος Σταμούλης, αφήνοντας πίσω του καλές εντυπώσεις και αξιόλογη προσφορά με έργο.

Μεγάλο γεγονός το Παγκόσμιο Συνέδριο Ομαδικών Ασφαλίσεων του Ομίλου Generali, που πραγματοποιήθηκε στη χώρα μας. 36 ασφαλιστικές εταιρίες από 32 χώρες Ευρώπης, Βορείου Αμερικής και Μέσης Ανατολής ήταν παρούσες εκεί με τους αντιπροσώπους τους. Οι ομαδικές ασφαλίσεις θα είναι ένας μεγάλος κλάδος στο μέλλον για τις ασφ. εταιρίες, που θα κληθούν να συνεργασθούν με το κράτος και να λύσουν το μεγάλο θέμα των συντάξεων και της υγείας. Αυτό προϋποθέτει βέβαια μεγάλη εξειδίκευση, οικονομική ισχύ, φερεγγυότητα κ.λπ. στοιχεία που ο όμιλος Generali κατέχει. Η Τράπεζα Πίστεως, που συνεργάζεται με την Generali στις ασφαλίσεις, έχει μεγάλες προσδοκίες από αυτές τις συνεργασίες που στο μέλλον θα αξιοποιήσουν τον θεσμό του bancassurance και στη χώρα μας σε εντονότερο βαθμό από τον σημερινό. Δεν ήμαστε παρόντες ως κλαδικό ασφαλιστικό περιοδικό για να περιγράψουμε αυτή την τόσο σημαντική συνάντηση που έγινε στη χώρα μας, αλλά σύντομα θα επιδιώξουμε μια μεγαλύτερη γνωριμία με το έργο του μεγάλου ομίλου της Generali και τους στόχους των αξιόλογων ανθρώπων του. Στην Ελλάδα η Generali ΑΕΤΝΑ εκπροσωπείται από την Generali Life, που διευθύνεται από τον κ. Κ. Παπαμιχαλόπουλο.



Συνάντηση Generali: Ο κ. Ε. Μοσκία, Γενικός Δ/ντής Generali-ΑΕΤΝΑ, ανάμεσα στον κ. G. Giacovazzi και τον κ. Κ. Παπαμιχαλόπουλο.



Κ. Καρατζάς

"Η Ασπίς Πρόνοια έλαβε άδεια από το Υπουργείο Εμπορίου για την αναβάθμιση του νομικού καθεστώτος της παρουσίας της στη Σουηδία από ελεύθερη παροχή υπηρεσιών σε άδεια εγκατάστασης", δήλωσε ο Γενικός Δ/ντής της κ. Κων/νος Καρατζάς. Ακόμη δήλωσε ότι είναι στο τελικό στάδιο οι προετοιμασίες για εισαγωγή της τράπεζας "ΑΣΠΙΣ ΒΑΝΚ" στο Χρηματιστήριο. Ο κ. Καρατζάς, άνθρωπος με ήθος και εντιμότητα, είναι ταυτόχρονα κι ένα καλό κλειδί που ανοίγει πολλές πόρτες να περνά εύκολα ο Παύλος Ψωμιάδης. Αυτά τα κλειδιά τα προσέχουν, επειδή αντικλείδια δεν είναι εύκολο να γίνουν ούτε αν σπάσουν να τα ξαναφτιάξεις... Και ο κ. Καρατζάς έχει φορτωθεί μεγάλο έργο... Μέσα σε λίγο χρόνο η παρουσία της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ είναι και πιο δυνατή και πιο ξεκάθαρη. Πολύ τυχερή η ΑΣΠΙΔΑ και πιο τυχερός ο Παύλος. Ο Κων/νος Καρατζάς δουλεύει με μυαλό και πόδια όλο το 24ωρο, αν και ο καρδιολόγος του τον συμβουλεύει πιο αργά, πιο σιγά, πιο ήρεμα... Όμως, όταν το καζάνι δημιουργίας βράζει, δεν είναι εύκολο να το σταματήσεις με μιας... Η Ασπίς Πρόνοια αυτή τη στιγμή είναι μια δύναμη που δεν κρατιέται εύκολα... Απλώνεται. Να 'ναι καλά όλοι...

Εντύπωση μας έκανε η νέα γενιά προϊόντων Euro, που με το πρώτο συνθετικό Euro δείχνουν ότι η εταιρία έχει φαντασία, πρωτοτυπία και ρεαλισμό. Τα προγράμματα είναι μεταξύ των άλλων το Euroincom, το Eurohealth, το Eurofamily, το Eurokid, το Eurolady, το Eurofortune, το Eurohelp, το Eurobusiness, που προστατεύουν αντίστοιχα το εισόδημα, την υγεία, την οικογένεια, το παιδί, τη γυναίκα, την ποιότητα ζωής, την επιχείρηση κ.λπ. Η Ευρωπαϊκή Πίστη έχει πολλά σημαντικά που αξίζει να μάθει η ασφ. αγορά και να τη μιμηθεί. Το ΝΑΙ θα αναφερθεί, σύντομα, αναλυτικότερα σ' αυτά.

Αίνιγμα 1ον: Τι θα γίνει με τους ασφαλιστές μιας δεύτερης εταιρίας που έφυγαν από άλλη πρώτη και πήγαν σ' αυτήν μεταφέροντας το χαρτοφυλάκιο της πρώτης και που αυτή συγχωνεύθηκε με άλλη τρίτη και που η άλλη τρίτη ζητά να πληρώσουν ως χρεωστικά αυτά που η δεύτερη τους έδινε με αποδείξεις σαν αμοιβές, ενώ πιθανόν να ήταν χρήματα μεταφερθέντων συμβολαίων στη δεύτερη απ' την πρώτη ή πιθανόν χρήματα τρίτων;
Ποιοι φταίνε; Αυτοί που τα έδιναν ή αυτοί που τα έπαιρναν;

Αν δείτε στις αγοραπωλησίες να πωλούνται ακίνητα αυτή την εποχή, είναι για να κλείσουν "τρύπες" κάποιοι. Όταν δεν πάει καλά το "αερόστατο" πετάμε αυτά που βαραίνουν... κάπως έτσι... και στο κάτω - κάτω, καλύτερα να πουλιούνται παρά να μένουν οικόπεδα με μακέτες...

Βιβλία εκδίδουν κάποιοι του ασφαλιστικού χώρου συγγραφείς και μπράβο τους. Επειδή βλέπω ποιος εκδότης τα εκδίδει, ρωτάω γιατί δεν συνεργάζονται και με εκδότες του κλαδικού τύπου, όπως π.χ. το Forum του Δημ. Ρουχωτά, που και καλό έργο κάνει και δικτυωμπένος είναι να πουληθεί και κανένα τεύχος παραπάνω και κατά καιρούς στηρίζει και στήριζε αρκετούς (και... συγγραφείς) στην επαγγελματική πορεία τους...
Στο κάτω - κάτω, γιατί να γράψει κάποιος και "κάτι" προς διάδοση ενός βιβλίου κάποιου συγγραφέα που... ας μην πούμε περισσότερα...

Συνάδελφο περιοδικό βράβευσε λέει τους κορυφαίους τραπεζασφαλιστικούς συμβούλους της χώρας. Είναι νωρίς να πούμε ότι έτσι είναι...

5 Νοεμβρίου 1994, ο νυν αρχηγός της ΝΔ, Κώστας Καραμανλής, μιλούσε στο 4ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ασφαλιστικών Συμβούλων στην Αθήνα, ως εκπρόσωπος της ΝΔ, μαζί με τους κ.κ. Σουμάκη (ΠΑΣΟΚ), Κουβέλη (Συνασπισμός) και Μ. Μαχαίρα (Πολιτική Άνοιξη) για τα ασφαλιστικά μας θέματα, επί τη ευκαιρία της 20ετίας του Π.Σ.Α.Σ. Το ΝΑΙ είχε κάνει τότε ένα αφιέρωμα 6 σελίδων για τον Π.Σ.Α.Σ., με φωτογραφίες και κείμενα απ' την εκδήλωση. Μήπως



Γ. Καπουράνης

Κάνοντας μικρούς γενικούς υπολογισμούς μετράμε ότι το κόστος μετάβασης στο εύρω για τις ασφαλιστικές θα αγγίξει τα 70 δισ. και πολύ ταλαιπωρία και ταυτόχρονα ψάχνουμε να δούμε πόσοι έχουν χρήματα και κεφαλαιουχική βάση που αντέχει δύσκολες ώρες. Όσο περνάει ο καιρός, τόσο και πολύ μεγαλύτερη αξία παίρνει η απόφαση του κ. Γ. Καπουράνη να συνδέσει εγκαίρως τη Metrolife με την Εμπορική Τράπεζα, που έχει οικονομική ευρωστία για δύσκολους καιρούς. Οι καλοί ηγέτες σε τέτοιες αποφάσεις μετράνε και οι οικογένειες των ασφαλιστών που εργάζονται εκεί θα πρέπει με την προσπάθειά τους και το προσωπικό τους έργο να δείχνουν την ευγνωμοσύνη τους, προσπαθώντας ακόμη περισσότερο. Το 1998 έρχεται πιο ελπιδοφόρο για τη Metrolife-Εμπορική.



Στις φωτογραφίες ο Κώστας Καραμανλής "ομιλών και παρακολουθών το συνέδριο". Στο άκρο της κάτω φωτογραφίας ο εκδότης του ΝΑΙ, κ. Ευαγ. Σπύρου, παρών στις εργασίες του συνδέσμου αλλά και σε κάθε προσπάθεια των ανθρώπων του Π.Σ.Α.Σ. και των ασφαλιστών.

είναι ευκαιρία να ξαναθυμίσει ο Π.Σ.Α.Σ. εκείνη την εκδήλωση, να δώσει και το τεύχος 32 του ΝΑΙ στον πρόεδρο της Νέας Δημοκρατίας και να τον ξανακαλέσει σε μια ξεχωριστή βραδιά, να τον τιμήσει και να υπενθυμίσει τους στόχους των ασφαλιστών μαζί με το έργο τους; Αν δεν είναι εύκολο να τον βρείτε κάπου αλλού, ελάτε ένα όροφο κάτω από τα γραφεία του ΝΑΙ, στον Α' όροφο, Φιλικής Εταιρίας 19-20. Τα ελεύθερα μεσημέρια του ο Κ. Καραμανλής πάει γυμναστήριο. Από τότε ως σήμερα κάνει το ίδιο, δεν αλλάζει συνήθειες. Τότε μας στήριξε σαν κλάδο, γιατί ν' αλλάξει τώρα; Του το ζητήσαμε; Κάπως έτσι γίνονται τόσες άλλες συμφωνίες. Ίσως μ' αυτό τον τρόπο να μη μας κάνει "γυμνάσια"... και να στηρίξει τον κλάδο με τον τρόπο του.

Αξιοποιήστε κύριοι κάθε αφορμή και ευκαιρία και όλα θα πάνε καλά.

Ενα χρόνο πριν (Νοέμβριος 1996), ο γενικός διευθυντής της Zurich Insurance στην Ελλάδα, κ. Ζαχαρίας Θεοδόσης, έλεγε σε κάποια συνέντευξή του στη "Ναυτεμπορική", ότι το 1997 θα είναι ο χρόνος των μεγάλων ανακατατάξεων στην ελληνική αγορά. Ο Κύπριος κ. Ζαχαρίας Θεοδόσης επαληθεύτηκε. Έχει πολυετή πείρα στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης και με τα ελκυστικά πακέτα ασφαλίσεων της Zurich όπως και με την ποιοτική συμπεριφορά του ανθρωπίνου δυναμικού του πιστεύουμε ότι θα συμβάλει πολύ στο μετασχηματισμό και την ωρίμανση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς σε μια σημαντική αγορά για τα Βαλκάνια και τη Μέση Ανατολή. Η εταιρία του έχει τη μεθοδικότητα και υπομονή που έχουν οι "μεγάλοι παίκτες". Δεν βιάζεται, δεν κάνει κινήσεις άσκοπες, δεν "επιτρέπει" να μεταχειρίζονται εύκολα το όνομά της αμφίβολου αξίας ασφαλιστές με ευκαιρικές επιτυχίες... Η Zurich έχει μεγάλα σχέδια και η ελληνική αγορά έχει να ωφεληθεί απ' την παρουσία της.



Ζ. Θοεδόσης

Η ικανότητα της Alico να ανταποκρίνεται άμεσα και αποτελεσματικά στις υποχρεώσεις της φάνηκε και στις τελευταίες αλλαγές που κάνουν οι ασφαλιστικές εταιρίες να εφαρμόσουν τον νέο νόμο για τις συμβάσεις. Η Alico ήταν έτοιμη με νέες αιτήσεις στα υπ/ματά της από την πρώτη στιγμή και αυθόρμητη ήταν η πεποίθηση των συναδέλφων εταιριών της αγοράς, ότι η Alico είναι έτοιμη (χωρίς να το ψάξουν). Αυτή η σιγουριά ότι η Alico είναι πάντα σε υψηλές προδιαγραφές ποιότητας είναι μεγάλη τιμή για τους ανθρώπους της, που για χρόνια προσπαθούν να έχουν την ανώτατη αξιολόγηση "ΑΑΑ". Η Alico, όπως δήλωσε κάπου ο αναπληρωτής Γενικός Δ/ντής της, κ. Ι. Μανδήλας, συνεχίζει τη δημιουργική πορεία της σε κάθε εποχή με την ίδια φιλοσοφία που έχει βάση τον κορυφαίο επαγγελματισμό σε όλα τα επίπεδα. Αυτή η φιλοσοφία την δικαιώνει καθημερινά παντού.



Ι. Μανδήλας

"Μεγάλος πελάτης σημαίνει και μεγάλη ζημία", γι' αυτό και λίγοι στην ελληνική ασφαλιστική αγορά μπορούν να μπαίνουν εύκολα στη "Βιομηχανική Ασφάλιση". Ένας απ' αυτούς είναι ο βιομηχανικός ασφαλιστής Gerling-Konzern, με επικεφαλής τον Γενικό Δ/ντή της κ. Β. Καψοκαβάδη, έναν πραγματικό ασφαλιστή.

"Πραγματικός ασφαλιστής" σημαίνει ασφαλιστής που είναι γεμάτος ειδικές γνώσεις και εμπειρία, ώστε να δώσει "φιλοσοφία, ιδέες, έξυπνες λύσεις και μοναδικές" για μελλοντικούς κινδύνους που λειτουργούν κάτω απ' τη φράση "όλα είναι πιθανά" και έχουν κόστος. Η νέα τεχνολογία άλλαξε τις βιομηχανίες, άλλαξε όμως και τους πιθανούς κινδύνους καθώς και τους ασφαλιστές. Ο πραγματικός ασφαλιστής έχει ένα και μόνο εχθρό: "Δεν τυποποιείται και δεν τυποποιεί"... Η Gelring Konzern, ο ασφαλιστής της βιομηχανίας και των τεχνικών έργων προσπαθεί να κατανοήσει τους κινδύνους που μπορεί να προκύψουν σε οικονομικό, οργανωτικό και τεχνικό επίπεδο μιας βιομηχανικής μονάδας και να την "καλύψει"... Η ελληνική αγορά έχει ανάγκη από "πραγματικούς ασφαλιστές", γι' αυτό και η παρουσία που Δρα Βασίλη Καψοκαβάδη ας αξιοποιηθεί από πελάτες και συναδέλφους, τώρα, σ' αυτή τη φάση των αλλαγών, το συντομότερο...



Β. Καψοκαβάδης

Δεν συνεργάζεται από αρχές Νοεμβρίου 1997 με την International Life ο Δ/ντής Marketing κ. Μιχ. Μαυροβουνιώτης. Ο έμπειρος Πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Marketing θεωρεί σημαντικό να αξιοποιήσει τη μεγάλη προϋπηρεσία του στον ασφαλιστικό κλάδο και όχι εκτός ασφαλιστικού χώρου. Σε προσωπική μας ερώτηση δήλωσε ότι η συνεργασία του με την International ήταν αποδοτική και δημιουργική και ότι η International πρωταγωνιστεί στον κλάδο... Παραμένει σύμβουλός της.

Ο,τι και να γράφει το fax από τη Γαλλία για την τύχη της AGF KOSMOS, μάλλον δεν πειράζει τον κ. Νίκο Πλακίδη της AGF KOSMOS, Δ/ντα Σύμβουλο. Οι παρακάτω έχουν το πρόβλημα. Για σκέψου, στα καλά καθούμενα, να μην ξέρεις αν θα είσαι με τους Ιταλούς της Generali ή με τους Γερμανούς της Allianz και να σε παίζουν "μπαλάκι" πέρα δώθε... Πρόβλημα και οι άλλοι της

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Το τέλος της δεύτερης δεκαετίας από την ίδρυσή της βρίσκει την ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ σε κορυφαία θέση μεταξύ των αμιγώς ελληνικών ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιριών. Τα μεγέθη μιλούν από μόνα τους:

ΜΕΓΕΘΗ	31/12/1978 1ος χρόνος	31/12/1996 19ος χρόνος
1. Καθαρή θέση (Κεφάλαιο & Αποθεματικό)	10.400.000	3.224.000.000
2. Κύκλος Εργασιών (Ασφάλιστρα & Δικαιώματα)	31.000.000	8.605.000.000
3. Ενεργητικό	27.000.000	15.642.000.000
4. Ακίνητη Περιουσία	1.850.000	9.903.000.000
5. Αποζημιώσεις	4.800.000	4.741.000.000
6. Αποθέματα	11.700.000	10.110.000.000
7. Κέρδη	456.000	1.032.000.000
8. Μέτοχοι	19	993



Αλ. Ταμπουράς

Ο Αλέξανδρος Ταμπουράς κατέπληξε άλλη μια φορά με τη νεανική παρουσία του σε εκδήλωση του ΕΙΑΣ. Ήταν εκεί στις νέες πρωτοβουλίες του ΕΙΑΣ με σκοπό την καλύτερη επιμόρφωση των ανθρώπων της ασφαλιστικής αγοράς. Ήταν εκεί να δώσει δύναμη στη ρίζα του δένδρου, δηλαδή στην εκπαίδευση. Οι ρίζες φτιάχνουν το δένδρο και η εκπαίδευση, η παιδεία, η μόρφωση θα μεγαλώσει το δένδρο της ασφαλιστικής αγοράς. Με καμάρι και περηφάνια πολλά παιδιά και εγγόνια στα χωριά, συνήθως δίπλα σ' έναν πλάτανο ή ένα μεγάλο καρποφόρο δένδρο, στέκονται και λένε: "Αυτό το φύτεψε ο παππούς μου". Ο Αλεξ. Ταμπουράς χάρισε πολλά δένδρα στην ασφαλιστική μας αγορά και πολλά παιδιά των ασφαλειών γεύονται τους καρπούς των. Συγχαρητήρια!





Ο κ. Ν. Πλακίδης, Δ/νων Σύμβουλος Ομίλου AGF KOSMOS

Generali, που δεν ξέρουν "πού θα πάει ποιος" και "ποιος θα μείνει πού". Και ακόμα πιο κάτω πρόβλημα, με τις προμήθειες του δικτύου. "Τόσα δίνει η Generali", τόσα η Allianz. Καλύτερα εκεί παρά εδώ... ή καλύτερα εδώ παρά εκεί... Και οι διοικητικοί; Γυρίζει ο "κόσμος" ρόδα... Τυχερός ο κ. Πλακίδης. Ό,τι και να γίνει, μονά - ζυγά δικά του. Πάντα ήταν μέσα στην τύχη. Γι' αυτό καλύτερα νέος και μέτοχος. Ηρεμία, τώρα αρχίζουν τα "καλυτερότερα". Μη φοβάσθε τις αλλαγές. Όλες οι αλλαγές έχουν μέσα τους την ανανέωση, τον επανασχεδιασμό, τα όνειρα... ονειρευτείτε...

Περίπου 155.000 νέα αυτοκίνητα θα έχουν πωληθεί μέσα στο 1997, 155.000 νέοι πελάτες, νέα ασφαλιστικά συμβόλαια θα προστεθούν (;) στην ασφαλιστική αγορά. Αξία 1,1 τρις! Δηλαδή 15-20 δισ. ασφάλιστρα. Μήπως είναι βλακεία επιχειρηματική, τώρα που έρχονται τα χρήματα, μερικοί δήθεν εν ονόματι του ανταγωνισμού να τα πετάνε, να τα επιστρέφουν στους νεόπλουτους νέους οδηγούς ή παλαιούς που βελτίωσαν τη θέση τους με μεγάλες εκπτώσεις και χαμηλά ασφάλιστρα; Λέμε, μήπως;

Ευχαριστούμε όλους τους καλούς φίλους της ασφαλιστικής μας κοινωνίας που είχαν την καλοσύνη να μας επισκεφθούν στο περίπτερο των περιοδικών μας "Ασφαλιστικό ΝΑΙ" και "Bancassurance World" και να πληροφορηθούν τα νέα μας και τις προσπάθειές μας στο ξενοδοχείο Intercontinental στα πλαίσια του Money Show. Ασφαλιστές, τραπεζικοί, επενδυτές, γενικοί δ/ντές ασφαλιστικών εταιριών και τραπεζών, πολιτικοί, υπουργοί έδειξαν ενδιαφέρον και ζήτησαν περιοδικά μας να πάρουν μαζί τους για περισσότερη επικοινωνία με τους αναγνώστες μας (ο Υπουργός ΠΕΧΩΔΕ κ. Λαλιώτης με τον Κώστα Λιάσκα κοντοστάθηκαν να δουν το Bancassurance που είχε εξώφυλλο τη Βάσω Παπανδρέου και το ΝΑΙ που είχε τη Μελίνα).

Στη φωτογραφία, ο επιτυχημένος επιθεωρητής πωλήσεων και agency manager υπ/τος Αγρινίου της Interamerican, κ. Χρήστος Μαχαιρίδης, που συνήθως "ψάχνει κάτι περισσότερο" λίγο πιο ψηλά απ' την καθημερινότητα, λίγο πιο βαθιά από αυτά που φαίνονται συνομιλώντας με την υπεύθυνη συνδρομών κ. Βάσω Κολτούκη, και δίπλα του η Γεωργία Καλτσώνη, γραμματεία, ο εκδότης κ. Ε. Σπύρου και ο Κοσμάς Σταμάτης.



Μία από τις τρεις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες στον κόσμο, η γερμανική Allianz AG, μελετά το ενδεχόμενο "σύσφιγξης" των σχέσεών της με την τράπεζα Dresdner Bank AG. Αν και η διοίκηση της ασφαλιστικής δεν θέλησε να σχολιάσει, δημοσιογραφικές πληροφορίες φέρουν τις δύο εταιρίες να οδεύουν σε συγχώνευση. Ήδη, πάντως, η Allianz συγκαταλέγεται στους κυρίους μετόχους της Dresdner, ενώ φαίνεται να ενδιαφέρεται για τον τραπεζικό τομέα, αφού στις αρχές του Σεπτεμβρίου ανακοίνωσε ότι σκοπεύει να αυξήσει στο 8,7% από το 4,3% τη συμμετοχή της στη Vereinsbank.

Τι σημαίνει "σπάσιμο" συμβολαίων; Μήπως η έννοια έχει πολλές εκδοχές, άλλες για τους ασφαλιστές, άλλες για τους συντονιστές, άλλες για τις εταιρίες, άλλες για τον πελάτη, άλλες για το Υπουργείο, άλλες για το νόμο; Υπάρχει νόμος που επιτρέπει ή δεν επιτρέπει;

Καιρός να βγούνε απ' την "εσωστρέφεια" τα στελέχη των ασφαλιστικών εταιριών της ΑΤΕ. Χάθηκε πολύς χρόνος με τα ίδια και τα ίδια λόγια και πρόσωπα... Ο κόσμος δεν έχει άσπρο - μαύρο μόνο. Έχει πολλά χρώματα. Βγείτε έξω. Τώρα μπορείτε.

Είπε κάποιος ότι βγαίνει σιγά - σιγά απ' την εσωστρέφεια η Αγροτική, η μία και η άλλη... Βγαίνουν;

Δεν ήξερα αν έπρεπε να γελάσω ή να κλάψω, διαβάζοντας στο φυλλάδιο του Συνδέσμου Συντονιστών Ασφ. Συμβούλων (Οκτώβριος 1997) τις ενέργειες του Δ.Σ. για το "σπάσιμο" συμβολαίων και τις επιστολές μεταξύ κ. Δούκα Παλαιρλόγου και Ιωάννη Κορωναίου. Τι να γράφουν; Δεν ρωτάνε μερικούς πρώην ασφαλιστές της Ιονικής Ζωής να τους πούνε πώς λύνονται τέτοια ζητήματα και πώς κάποιοι αναγκάζονται και από ποιους να γίνουν "περιπλανώμενοι διαμεσολαβούντες"; Λίγη νηφαλιότητα χρειάζεται...

Σε περιοδεία του στη Λατινική Αμερική, ο πρόεδρος των ΗΠΑ Κλίντον, τον Οκτώβριο του 1997, χρησιμοποίησε κάθε μέσον για να αποδείξει ότι είναι "φίλος" και ότι σέβεται την "ισοτιμία" με τις "ανεξάρτητες" αυτές χώρες.

Το θέμα είναι ότι με την "παγκοσμιοποίηση" της οικονομίας οι χώρες της Λατινικής Αμερικής μπήκαν σε άλλους ρόλους, τα δεδομένα άλλαξαν, πολλές αμφισβητήσεις της οικονομικής παντοδυναμίας των ΗΠΑ άρχισαν και πολλές σχέσεις άρχισαν των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και Ιαπωνίας με τη Λατινική Αμερική... Στη Βενεζουέλα, ο Μπιλ Κλίντον μοίρασε πολλά συγχαρητήρια για την απόφαση ιδιωτικοποιήσεων και στη Βραζιλία φωτογραφήθηκε με τον Βασιλιά της μπάλας Πελέ...



Καιρός να αντιληφθούν και κάποιοι στον οικονομικό χώρο ότι πρέπει να "βγουν" έξω, να πάνε κοντά στους πελάτες τους, στα προβλήματα τους, και να κάνουν φιλίες, συμμαχίες, ενέργειες που δείχνουν ότι είναι "εκεί", κοντά τους... Οι "κερκίδες" φωνάζουν "παίξτε μπάλα, ρεεε!"...

Σημαντική δουλειά έκανε η Μ. Π. Δρακάτου (Europubli, Καρτάλη 8, Αθήνα 115 28, τηλ.: 094-209949), με την ειδική ετήσια έκδοση "ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΑΙ ΜΕΤΟΧΕΣ" Ασφαλιστικών και Τραπεζικών ομίλων - Νοέμβριος 1997. Η έκδοση πρωτοκυκλοφόρησε στα πλαίσια του Money Show, προσφέροντας στους επενδυτές ένα θαυμάσιο εργαλείο γνωριμίας με θεσμούς και εταιρίες, ταυτόχρονα όμως μας έδωσε αφορμή να σκεφτούμε και πόσο θαυμάσια αφορμή προβολής και δημοσιότητας έδωσε για πολλούς (και του ασφαλιστικού μας χώρου, που τόσο ανάγκη το έχουν στους δύσκολους καιρούς μας...). Υπάρχουν κάποιοι υπέροχοι δημοσιογράφοι που πολλά προσφέρουν στον ασφαλιστικό κόσμο, δεν ξέρω όμως αν όλοι είναι ελεύθεροι να το δουν και να το αξιοποιήσουν... Εκείνο που ξέρω είναι ότι κάποιοι έκαναν σκοπό της ζωής τους να κάνουν καριέρα και επάγγελμα την εξυπηρέτηση του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης και μέχρι στιγμής το κάνουν έντιμα και αποδοτικά...



Μ. Δρακάτου

Η διεθνής κοινή γνώμη ταράχθηκε όταν αποκαλύφθηκε ότι δεν ήταν μόνο οι φασιστικές κυβερνήσεις που επιδίδονταν στο... ευγενές άθλημα της ευγονικής, αλλά, απαντεχα, ακόμη και κυβερνήσεις με σοσιαλιστικές και δημοκρατικές περγαμηνές, όπως οι σκανδιναβικές. Έτσι, Σουηδός υπουργός παραδεχόταν προ μηνός ότι η στείρωση 60.000 γυναικών, που άρχισε το 1935 αλλά συνεχιζόταν μέχρι το 1976, αποτελούσε "βαρβαρότητα και εθνική καταισχύνη".

Υπόλοιπο Ταμείου 31.10.96 ο ΠΣΣΑΣ (συντονιστές) είχε 5.223.583 και στον νέο εφετεινό απολογισμό του είχε με 31.10.97 7.144.627 και σύνολο κίνησης 15.710.648. Έχει λεφτά με το παραπάνω να κινηθεί αλλά "χρόνιες δυσκαμψίες" τον καθηλώνουν στην "αργή κίνηση"...

Πάνω από 25 χρόνια δουλεύει στην ασφαλιστική μας αγορά ο Μιχάλης Ανδρουλιδάκης, Δ/ντής υπ/τος Interamerican με πολλές επιτυχίες και χαρές. Μια μεγάλη του χαρά όμως αξίζει να την επισημάνουμε. Με καλή σειρά μπήκε στη ΦΙΛΟΣΟΦΙΚΗ ΚΡΗΤΗΣ ο γιος του Αλέξανδρος και αξίζει να δίνουμε συγχαρητήρια στους φίλους μας γονείς που βγάζουν παιδιά με μόρφωση... Μια ζωή τρέχουν οι καλοί μας ασφαλιστές και διευθυντές για να προστατέψουν ξένα παιδιά. Στο πρόσωπο του Αλέξανδρου Ανδρουλιδάκη που πέτυχε στη Φιλοσοφική συγχαίρουμε όλα τα παιδιά των ασφαλιστών και τον Αλέξανδρο, που τιμούν τους άξιους πατεράδες τους που κάθε μέρα δίνουν το παρόν στην πρώτη γραμμή του καθήκοντος. Το ΝΑΙ δεσμεύεται να δίνει ΔΩΡΕΑΝ μια ετήσια συνδρομή σε κάθε παιδί ασφαλιστή που πετυχαίνει σε ΑΝΩΤΑΤΗ ΣΧΟΛΗ και μια ΔΩΡΕΑΝ ετήσια συνδρομή στον πατέρα ή μητέρα του.

Μεγάλο έργο κάνει και έκανε στην Κύπρο ο κ. Ανδρέας Γεωργίου τα τελευταία 25 χρόνια. Πρωταγωνιστής, πρωτοπόρος, σεμνός, τρέχει στα πέρατα του κόσμου να βρει και να μεταφέρει ό,τι καλό δει "έξω" στους ανθρώπους του. Οι εταιρίες του έδωσαν πολλά στον Κυπριακό λαό και τον Ελληνισμό. Τον θαυμάζουμε! Τον συγχαίρουμε!



Ο κ. Α. Γεωργίου στο βήμα κάποιας εκδήλωσης της Universal Life.

Σύντομα θα δούμε εταιρίες να ορκίζονται ότι ούτε είδαν ούτε ξέρουν τον ΤΑΔΕ ασφαλιστή που τους έκαψε με τις πράξεις του στο χώρο των Αμοιβαίων. Άρχισαν μερικές και καλά κάνουν ΤΩΡΑ, αλλά δεν ήταν τόσο σκληροί όταν του έστρωναν δάφνες να περάσει...

Επειδή πολλά λέγονται και... γίνονται με τους συλλόγους διαμεσολαβούντων και τα Δ.Σ. στον ασφαλιστικό χώρο, κάνουμε μια απλή πρόταση: Να μαζευτούν όλοι σε μια συνάντηση, να παραιτηθούν, να μαζέψουν όλα τα καταστατικά, να τα ενοποιήσουν σε ένα των διαμεσολαβούντων, βάσει των κανόνων του νέου νόμου, να προκηρύξουν εκλογές σ' ένα σωματείο (συντονιστές - ασφαλιστές - πράκτορες - brokers κ.λπ.) και θέτοντας όρους εξ αρχής ποιος δικαιούται να είναι στο Δ.Σ. να ξεκινήσουν μια νέα πορεία. Άλλωστε και η Ένωση τώρα ξεκινά κάτι παρόμοιο... Ίσως ένα γραφείο δημοσίων σχέσεων θα έκανε πιο καλά τη δουλειά του, μάλλον καλύτερα από αυτά που βλέπουμε γύρω από τις εμφανίσεις των συνδικαλιστών που εκπροσωπούν τόσο κόσμο που μάχεται σκληρά να επιβιώσει με τόσα πολλά να αντιμετωπίσει... Αυτή η κατάσταση που υπάρχει δεν συμφέρει ούτε τους ίδιους, ούτε τις εταιρίες τους, ούτε τους πελάτες... ούτε τον θεσμό...

Ελεύθεροι, ευάγγελοι και σοφοί κοσμούν την επιτροπή των Ένωσης Ασφαστικών Εταιριών που θα μελετά την προβολή του κλάδου μας. Πέντε αξιόλογοι άνθρωποι του ελληνικού ασφαλιστικού χώρου μας, με αποδεδειγμένο έργο στο μέχρι, τώρα πόστο τους ανέλαβαν το ακανθώδες αυτό πρόβλημα του να βελτιώσουν την εικόνα του κλάδου.



Ε. Θωμόπουλος



Ε. Σοφός



Δ. Ελευθεριάδης



Μ. Φουσκάρης



Γ. Κοσμέας

Είναι ο Ευάγγελος Θωμόπουλος της Interamerican, ο Ευαγ. Σοφός της Εθνικής, ο Δημ. Ελευθεριάδης της ΝΝ, ο Μελέτης Φουσκάρης της Alico και ο Γιάννης Κοσμέας της Αγροτικής Ζωής. Ήταν μια απ' τις σημαντικότερες κινήσεις της χρονιάς στον ευαίσθητο αυτό τομέα και σίγουρα πολύ όφελος θα προκύψει... όχι μόνο για την Ένωση αλλά και για τον ελληνικό λαό, που θα πλησιάσει πιο πολύ το αγαθό της ασφάλισης. Ας είναι άγγελοι καλών νέων για όλους μας το συντομότερο... Αρκετή "αδιαφορία" εισέπραξε ο ασφαλιστικός κλάδος και πολύ πίκρα και περιφρόνηση δέχθηκε ο ασφαλιστής πρώτης γραμμής, "αβοήθητος" στα πέλαγα τόσα χρόνια... Τουλάχιστον ας τους αφήσουν ελεύθερους. Αυτοί ξέρουν να κάνουν καλά τη δουλειά τους...

Σύντομα θα μάθουμε πιο καλά τι έγινε στην IMPERIO και θα σας ενημερώσουμε. Κάποιοι απομακρύνθηκαν, κάποιοι άλλοι ανέλαβαν, κάποιοι ψάχνονται τι θα γίνει... και κάποιοι κάνουν τον αδιάφορο, ότι όλα αυτά ήταν φυσιολογικά. Μάλλον δεν είναι έτσι... Ο κ. Luiz Alves και η κ. Cr. Rodrigues θα μας ενημερώσουν όπου να 'ναι και θα τα γράψουμε όλα.

Αιωνία η μνήμη στον Βαγγέλη Δράκο της AGF-KOSMOS που έφυγε από κοντά μας στις 8-6-97. Συνεργάτες, φίλοι και η οικογένειά του ας παρηγοριούνται στη σκέψη, ότι ήταν παντού αξιοπρεπής, φιλικός και αγαπητός...

Γιατί για να μεσολαβήσει ένας για ένα συμβόλαιο ζωής (συνήθως ποσών μέχρι 1.000.000) χρειάζονται άδειες, επιμελητήρια, ΤΕΒΕ κ.λπ. και για πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων (συνήθως άνω του 1.000.000 δρχ.) δεν απαιτείται ιδιαίτερη άδεια; Και για τα τραπεζικά προϊόντα;

Φεύγοντας απ' τα γραφεία του κ. Ν. Μακρόπουλου, στο κέντρο των Αθηνών, στην οδό Φιλελλήνων 25, είναι σίγουρο πως νιώθεις ότι στο ασφαλιστικό του συγκρότημα όποιος επιθυμεί βρίσκει υποδειγματική εξυπηρέτηση, ευγένεια, ασφάλεια και σιγουριά, γνώσεις, ασφαλιστικές λύσεις και προσωπικό, ανθρώπινο service.



Ν. Μακρόπουλος

Οι άνθρωποί του έχουν ασφαλιστικές λύσεις για τα συνηθισμένα αλλά και τα ειδικά του σύγχρονου χρηματοπιστωτικού χώρου, όπως ασφαλίσεις χρηματιστηριακών εταιριών και τραπεζικών εργασιών κ.ά. Μετρά όμως πάνω απ' όλα και το γεγονός ότι ο κ. Μακρόπουλος Νίκος ξέρει να είναι ευγνώμων στις ανθρώπινες σχέσεις, πιστός στις φιλίες και... ρεαλιστής στον σύγχρονο κόσμο του χρήματος. Να 'ναι καλά και σύντομα θα σας τον γνωρίσουμε καλύτερα.

Να προσέχουν οι ασφαλιστικές εταιρίες με τα Αμοιβαία Κεφάλαια.

Πολλοί άνθρωποί τους... κάηκαν με τα χαρτιά των Αμοιβαίων Κεφαλαίων και... τρέχουν και δεν φτάνουν στα δικαστήρια.

Νομικοί, άνθρωποι πωλήσεων, γιατροί, αναλογιστές, λογιστές, μέτοχοι, γενικοί δ/ντές τρέχουν και δεν φθάνουν για να λύσουν το πολυσύνθετο θέμα προσαρμογής στον νέο νόμο για την Ασφαλιστική Σύμβαση, που μπήκε σε εφαρμογή από 17 Νοεμβρίου 1997 τύποις, αλλά ουσία αργεί... Μόνο 2 εταιρίες ήταν έτοιμες στις 17/11/97.

Στην Ευρωπαϊκή Ένωση πάνε να βρουν το δίκιο τους οι εταιρίες που κάνουν οδική βοήθεια... Με Express Service πάνε;

Ο Πρόεδρος της Interamerican, Δημ. Κοντομηνάς, όπως έγραψε ο "Εθνικός Κήρυξ", παρακολούθησε και εφέτος όπως κάθε χρόνο το συνέδριο ασφαλιστικών εταιριών απ' όλο τον κόσμο που πραγματοποιήθηκε στο Ντάλας. Στο ίδιο συνέδριο συμμετείχε και ένας λαμπρός ασφαλιστής από την Κύπρο, ο κ. Ανδ. Γεωργίου.

Σύμφωνα με ανακοίνωση του δικηγορικού γραφείου "I.K. Rokas & Parteners", η δικηγόρος παρ' Αρείω Πάγω κ. Θεοδ. Οικονομίδου θα εκπροσωπήσει το δικηγορικό γραφείο στην Ουκρανία. Για τις αξιόλογες δραστηριότητες του επιτυχημένου Ι. Ρόκα το "ΝΑΙ" θα επιδιώξει στο μέλλον μια γνωριμία πιο αναλυτική, ώστε περισσότεροι αναγνώστες μας να γνωρίσουν τη συνεισφορά του

και στον ασφαλιστικό χώρο. Συγχαρητήρια για τη νέα συνεργασία στην Ουκρανία.

Σε νέα γραφεία μεταφέρθηκε η Metrolife ΑΕΓΑ από το τέλος Αυγούστου 1997 στη Λεωφόρο Συγγρού 332, Καλλιθέα, τηλ.: 9531670 (20 γραμμές). Επίσης, σύμφωνα με δήλωση του Γενικού Δ/ντή της, Κλεάνθη Λευΐτη, ολοκληρώθηκαν οι νέες μηχανογραφικές εφαρμογές της METROLIFE Γενικές Ασφάλειες, που θα λειτουργήσουν από 1.1.98, ενώ αντικαταστάθηκε και ο κεντρικός ηλεκτρονικός υπολογιστής με άλλον μεγαλύτερο υπολογιστή νέας τεχνολογίας. Οι νέες μηχανογραφικές εφαρμογές αντιμετωπίζουν το κύκλωμα της δουλειάς σε όλη της την έκταση με σύγχρονη φιλοσοφία και με στόχο την άριστη εξυπηρέτηση ασφαλισμένων και δικτύου πωλήσεων.


Κ. Λευΐτης

Θέλοντας να ανατρέψει τα καθιερωμένα της αγοράς, η Metrolife Γενικές Ασφαλίσεις κυκλοφόρησε τα πρώτα προϊόντα με επιστροφή ασφαλίστρων, όπου υπάρχει εγγυημένη επιστροφή όλων των ασφαλίστρων στη λήξη μετρητοίς, είτε πάθει ζημιά ο πελάτης είτε όχι. Τα προγράμματα είναι τα εξής: Σπίτι και Επένδυση, Κατάστημα και Επένδυση, Βιοτεχνία και Επένδυση, Ιατρείο και Επένδυση, Γραφείο και Επένδυση με την ίδια φιλοσοφία της επιστροφής ασφαλίστρων. Το ΝΑΙ, στην προσπάθειά του να γνωρίσουν οι αναγνώστες μας τα προϊόντα που κυκλοφορούν, στο προηγούμενο τεύχος μας είχε στις σελίδες του για προβολή το Σπίτι και Επένδυση Metrolife μαζί με προϊόντα της Αγροτικής Ασφαλιστικής, της NN και του Φοίνικα, αλλά από λάθος στη σελιδοποίηση δεν υπήρχε ο τίτλος Metrolife εκεί που τελείωνε το προϊόν Φοίνιξ Ισχύς για μικρομεσαίες επιχειρήσεις, με αποτέλεσμα να δημιουργείται σύγχυση τίνος είναι το προϊόν. Το ένα έγραφε για επιχείρηση, το άλλο για σπίτι...
Ζητούμε συγγνώμη για το λάθος, αν και οι ασφαλιστές ξέρουν να ξεχωρίζουν τα λάθη...

Τι φοβάται η LIMRA με τους Έλληνες ομιλητές; Μήπως έχει κάποιο κακό προηγούμενο;

Κινητά τηλεφωνικά κέντρα και φωτοτυπικά ενίσχυσαν τις πωλήσεις της Intertech το 10μηνο '97. Ο κύκλος εργασιών προβλέπεται για το '97 να κλείσει με εργασίες 12 δισ. Στο διήμερο συνέδριο που οργάνωσε η Intertech, με τίτλο "Pan-όραμα υψηλής τεχνολογίας", όπου παρουσιάστηκαν όλες οι σύγχρονες και ολοκληρωμένες λύσεις Panasonic, η εταιρία έδειξε το υψηλό επίπεδο υπηρεσιών που προσφέρει.

Ο υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. Θεόδωρος Πανταλάκης εξελέγη νέος Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής στη θέση του προκατόχου του Κων/νου Σταμούλη, που υπέβαλε την παραίτησή του. Ο κ. Θεόδωρος Πανταλάκης ανέλαβε ήδη και τα νέα καθήκοντά του.
Η απόφαση του κ. Θ. Καρατζά σηματοδοτεί νέες θετικές εξελίξεις για την Εθνική και την ασφαλιστική μας αγορά. Με γνώσεις και εμπειρίες τεράστιες από συνεργασία του με τράπεζες, ασφαλιστικές, χρηματιστηριακές εταιρίες, είναι σίγουρο ότι θα φέρει "νέον αέρα" στα ασφαλιστικά δρώμενα της Εθνικής. Κυρίως όμως αξίζει να επισημανθεί ότι η επιτυχής θητεία του στην ηγετική ομάδα Interamerican σίγουρα θα τον "επηρεάζει" θετικά στο να κυριαρχεί "πρωταγωνιστικό πνεύμα" στην Εθνική και να εμπνεύσει τους ανθρώπους του με άλλη "κουλτούρα" από αυτή που συνήθως έχουν κρατικές εταιρίες. Δεν γνωρίζω ποιος χάνει ή ποιος κερδίζει σε επίπεδο ανταγωνισμού προσώπων και εταιριών.


Στιγμιότυπο από τα εγκαίνια. Στο μέσον ο κ. Ν. Περάκης και ο κ. Γ. Κώτσαλος, Γενικός Δ/ντής Φοίνικα, που "κόβει την κορδέλα".

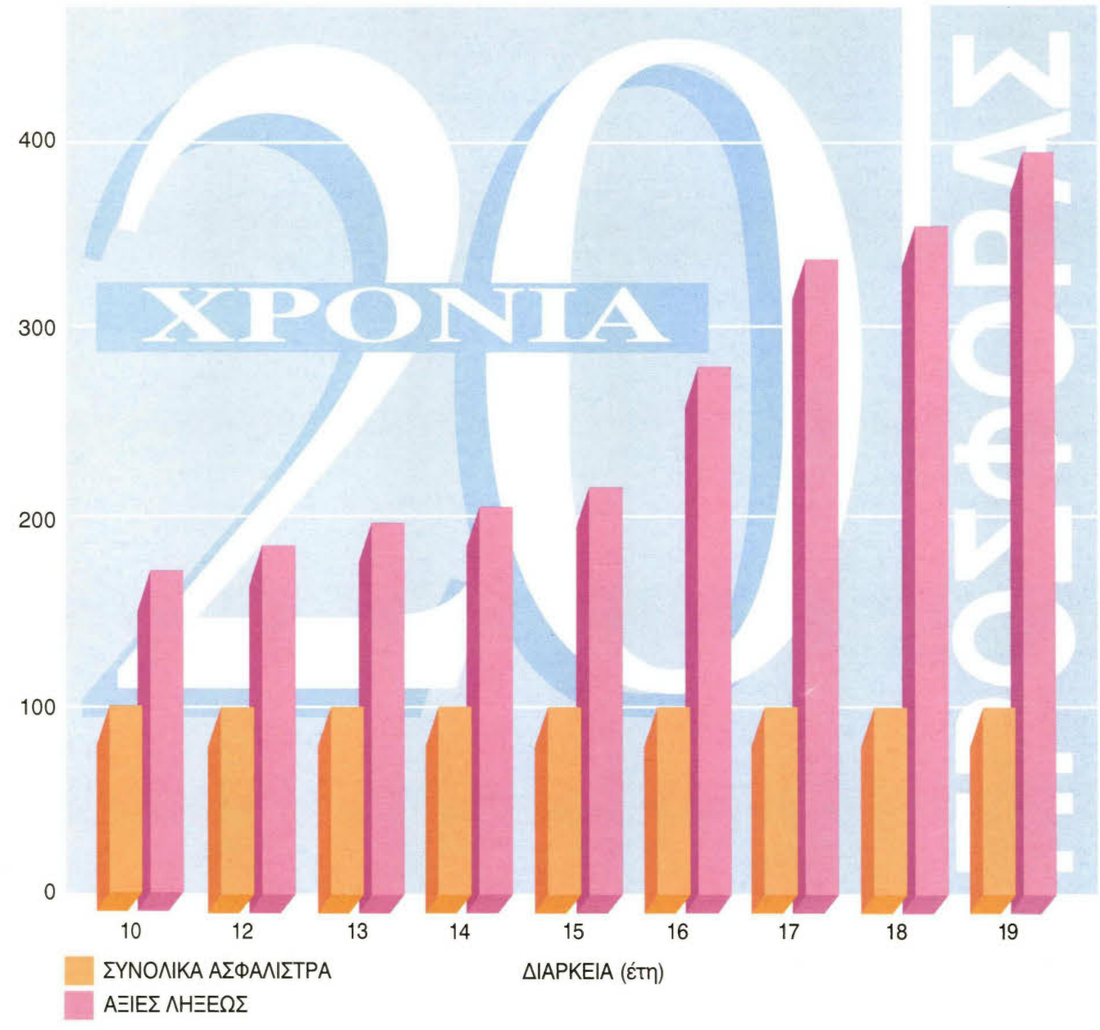
Με 50 καταστήματα τραπεζών και 60 ελεύθερους ενεργούς συνεργάτες συνεργάζεται η νέα περιφερειακή δ/νση Ν.Α. Αττικής του Φοίνικα, Ομίλου Εμπορικής Τράπεζας, που διευθύνει με επιτυχία ο Νίκος Περάκης, Περιφερειακός Δ/ντής με έδρα στη Λ. Βουλιαγμένης 51 και Σάκη Καραγεωργά 104, στη Γλυφάδα - 166 75, τηλέφ. 9604700-12. "Είμαστε έτοιμοι να προσφέρουμε τις υπηρεσίες μας στην περιοχή", δήλωσε ο κ. Περάκης. Η κίνηση για αποκέντρωση του Φοίνικα είναι μια "έξυπνη" ενέργεια, που δείχνει ότι οι άνθρωποι του Φοίνικα γνωρίζουν ότι η μάχη θα κριθεί στο "πόσο κοντά είσαι στον πελάτη..." Συγχαρητήρια και καλές δουλειές κ. Κώτσαλε, που ξέρεις να πιάνεις τα "μηνύματα" των πελατών και της αγοράς.



Τριάντα τέσσερα (34) χρόνια μετά τη δολοφονία του, στις 22 Νοεμβρίου 1963, οι Αμερικανοί και όχι μόνο εξακολουθούν να γοητεύονται από τον Τζων Φιτζέραλντ Κένεντυ. Χίλια βιβλία έχουν γραφτεί γι' αυτόν, 500 για τη δολοφονία του και 500 γι' αυτόν. Παραμένει ο πλέον δημοφιλής Πρόεδρος των ΗΠΑ και τελευταία το βιβλίο του Σεϊμουρ Χερς, με τίτλο "The dark side of Camelot" (η σκοτεινή πλευρά του Κάμελοτ), φέρνει νέες συζητήσεις. Μεγάλοι έρωτες του Τζων Κένεντυ ήταν η Τζούντιθ Κάμπελ Έξνερ και η Μαίριλυν Μονρόε, εκτός της Τζάκυ. Η Έξνερ, πρώην ερωμένη του Φρανκ Σινάτρα, λένε πως είχε σχέσεις με τον διαβόητο νονό της μαφίας Σαμ Τζιανκάνα και τη χρησιμοποιούσε σαν σύνδεσμο με τον νονό ο Κένεντυ για να τον βοηθά σε επιλογές του. Αν το κοινό ήξερε για τις σκοτεινές φιλίες του, ο Κένεντυ δεν θα είχε πολιτική καριέρα. Απ' την άλλη πλευρά, όλοι αναρωτιούνται πώς θα ήταν ο κόσμος αν δεν είχε δολοφονηθεί... Μια άλλη επισήμανση είναι ότι ο Κένεντυ εμφανίσθηκε στο κοινό ταυτόχρονα με την εμφάνιση της τηλεόρασης, που την χρησιμοποίησε στην πολιτική. Αυτό που έμεινε είναι ότι ο μύθος του Κένεντυ είναι ακόμα ζωντανός και λείπει απ' τον κόσμο. Είχε ένα στυλ νέο που αγαπήθηκε... Στον σημερινό μας κόσμο, γεμίσαμε μαϊμούδες και παπαγάλους.
Πόσοι είναι σταρ; Πόσοι έχουν δικό τους στυλ;

Αποτέλεσμα στην Πράξη

ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ
ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟΥ
ΜΕ ΛΗΞΕΙΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ 10 ΕΩΣ 19 ΕΤΗ



Πρωτοπορία, Συνέπεια, Αξιοπιστία

20 ΧΡΟΝΙΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

ΕΛΛΗΝΟ ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 2-4, ΠΥΡΓΟΣ ΑΘΗΝΩΝ, ΚΤΙΡΙΟ Β • 115 27 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ.: 749 8000 • FAX: 749 8874



ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

Ο Πρόεδρος του Ομίλου Εταιριών Allianz κ. Ιερ. Δελένδας απαντά σε 29 ερωτήματα του εκδότη του ΝΑΙ, Βαγγέλη Σπύρου

Οι προνοητικές εταιρίες δεν πρέπει να ανησυχούν!

Τελικά, οι έντιμοι και ευσυνείδητοι είναι οι κερδισμένοι.

Ο κ. Ιερώνυμος Δελένδας είναι επικεφαλής των ομίλων Allianz - Helvetia, που αυτή την εποχή συνενώνουν τις δυνάμεις τους σε μια κοινή προσπάθεια να βελτιώσουν την ποιότητα των υπηρεσιών τους και να ενισχύσουν τη δραστηριότητα των συνεργατών τους με την προσφορά περισσότερων δυνατοτήτων και προϊόντων.

Γεννήθηκε το 1930. Έχει δύο παιδιά, τον Νίκο 29 ετών και την Αλεξάνδρα 26 ετών. Είναι πτυχιούχος της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών. Έλαβε άδεια ασκήσεως επαγγέλματος Δικηγόρου το 1960 και ειδικεύτηκε το 1962-64 στην Ελβετία σε θέματα ασφαλιστικής θεωρίας και πράξης.

Επί 35 χρόνια υπηρετεί την Ιδιωτική Ασφαλιστική κοινωνία με κάθε τρόπο.

Λίγες μέρες πριν μπει το 1998, δύο χρόνια πριν κλείσει ο αιώνας μας, γεμάτος εκπλήξεις και αλλαγές, ο κ. Δελένδας, ήρεμος, σεμνός, ρεαλιστής και νηφάλιος, καταθέτει τις δικές του απόψεις στο ΝΑΙ για τη ζωή, το επάγγελμα και τις εταιρίες...

Μια προσεκτικότερη ανάλυση της συνέντευξης θα βοηθούσε πολλούς να δουν ότι ποτέ δεν πρέπει να ξαφνιάζονται και άλλους να είναι πάντα αισιόδοξοι με κάθε τρόπο.

Ένα άλλο σημαντικό μήνυμα για την εποχή μας, εποχή γιγαντισμών και συγχωνεύσεων, είναι η ήρεμη στάση του "πολύπειρου" κ. Δελένδα, η ανθρώπινη στάση, θα λέγαμε, που λέει ότι στον κόσμο μας έχουν "θέση" όλοι, και οι μικροί, αρκεί να είναι συνετοί και οργανωμένοι, ειδικοί και μοναδικοί κάπου. "Η συνετή μικρή ελληνική εταιρία μπορεί να λειτουργήσει με επιτυχία αν...", λέει ο επικεφαλής των Allianz και Helvetia...

"Ρωτήστε τον περαστικό ταξιτζή", είπε σε κάποια ερώτησή μας για τις εταιρίες αυτοκινήτων, δείχνοντας ότι υπολογίζει την κοινή γνώμη και τον "μέσο" πολίτη και όχι τις "μελέτες γραφείων" μόνον. Με τις συμβουλές του στους νέους να "είναι έντιμοι και ευσυνείδητοι" για "να κρατάνε το κεφάλι τους ψηλά", ο κ. Δελένδας έδωσε μια "φιλοσοφία ζωής" που φέρνει τελικά τα καλύτερα κέρδη στο "χρηματιστήριο της ζωής". "Έτσι θα βγεις τελικά κερδισμένος", είπε σε μια εποχή που οι εξωφρενισμοί είναι στην ημερησία διάταξη, που η επιπολαιότητα πλεονάζει, που λείπει η σοβαρότητα, που τα ιδανικά και οι αρχές έχουν χαμηλή ζήτηση και η "ήσσων προσπάθεια" κυριαρχεί.

Ο κ. Δελένδας, στην πολύχρονη θητεία του στην ασφαλιστική μας κοινωνία, στάθηκε με όλες τις δυνάμεις σύμμαχος κάθε προοδευτικής κίνησης για κάτι καλύτερο κάθε εποχής. Άψογος στις δοσοληψίες του και έντιμος με τους συνεργάτες του, επειδή πιστεύει ότι η αξιοπιστία στις σχέσεις ηγέτη - στελεχών είναι το Α και το Ω για τις εταιρίες. Ειδικά για ό,τι αφορά τους συνεργάτες του, είναι πολύ σχολαστικός "μέχρι τελειομανίας", ώστε αυτό που θα βγει προς τα έξω να είναι "τσεκαρισμένο" σωστά, να σέβεται τους άλλους και να τους ενθαρρύνει...

Η πορεία και ζωή του κ. Δελένδα κινήθηκε γύρω απ' την προσφορά του στο συνάνθρωπο. Δεν είναι εύκολο να είσαι ασφαλιστής, είναι μεγάλη ευθύνη πολλοί άνθρωποι να "κρέμονται" σε δύσκολες στιγμές από σένα. Ο κ. Δελένδας σπούδασε και ειδικεύτηκε σ' ένα τομέα που αγάπησε μ' όλη του την καρδιά, αξιοποίησε τις ευκαιρίες που του παρουσιάστηκαν ώστε να παραδώσει κάτι περισσότερο από ό,τι παρέλαβε και στα 67 του χρόνια αυτή την απλόχερη προσφορά απ' τους θησαυρούς του τη μεγάλωσε, προσθέτοντας τα δύο παιδιά του στις δικές του δυνάμεις και θέλησε να κάνει κάτι περισσότερο, θέλησε να προσφέρει σ' αυτούς που αγάπησε ακόμα κάτι μεγαλύτερο, όπως ο γιος του αρχιτέκτονα Bramanti, που έφτιαξε τα σχέδια να κτισθεί η περίφημη βασιλική του Αγίου Πέτρου. Λένε πως όταν ο αρχιτέκτων τελείωσε τα σχέδια, τα έστειλε με τον γιο του στον Πάπα Ιούλιο Β'. Εκείνος εθαύμασε τα σχέδια και με ζωηρή ικανοποίηση, ανοίγοντας το χρηματοκιβώτιο είπε στο μικρό: "Πάρε μια καλή φούχτα". "Μα, Πάτερ, είπε θαρραλέα το παιδί, προτιμώ να μου δώσετε εσείς, γιατί τα χέρια σας είναι μεγαλύτερα!"

Ο κ. Δελένδας ενώνει τις δυνάμεις των εταιριών του να γίνουν μεγαλύτερες και προτείνει αντ' αυτού η Allianz να δώσει με το δικό της μεγαλύτερο χέρι "χρυσάφι" και εργασία στους ανθρώπους του και τα παιδιά του, μέσω των μεγάλων συνεργασιών που επέτυχε! Οι άνθρωποί του ας έχουν απόλυτη εμπιστοσύνη σ' αυτή την κίνηση, που τους δίνει δύναμη, εργασία και μέλλον, κι ας είναι ευγνώμονες σ' ένα έντιμο κύριο, που ξέρει να χαμογελά "με το κεφάλι ψηλά" στην κοινωνία! Απλώς κάνοντας το καθήκον του....

Κύριε Δελένδα, γράψατε πριν χρόνια ένα σύγγραμμα με θέμα "Η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά μέσα στο χώρο της ΕΟΚ". Είστε και Πρόεδρος της Επιτροπής Διεθνών Σχέσεων της Ένωσης. Είναι πράγματι "μέσα στην Ευρωπαϊκή Ένωση" η Ελλάδα ή στέκεται στο προθάλαμο, στην αίθουσα αναμονής; Παίζει κάποιο ρόλο η ελληνική ασφαλιστική αγορά ως μέλος ισότιμο ή είναι ένας απλός "πελάτης" της;

Με τη μελέτη μου αυτή της δεκαετίας του '70, μου θυμίζετε παλιές εποχές, όπου η άγνωστη ΕΟΚ φόβιζε και οι προβληματισμοί και οι ανησυχίες ήσαν πολύ έντονες. Σήμερα θα έλεγα ότι έχομε πια ηρεμήσει και παρακολουθούμε τις εξελίξεις με σχετική αισιοδοξία. Σαν ελληνική αγορά έχομε και τυπικά και ουσιαστικά ενταχθεί στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Και τα βγάλαμε πέρα παλικαρίσια μέχρι σήμερα. Βέβαια πολλές αναγκαίες προσαρμογές βρίσκονται ακόμη μπροστά μας.

Πώς αντέξαμε σε μία ανταγωνιστική ενιαία αγορά;

Η παρουσία των μεγαλύτερων ευρωπαϊκών ασφαλιστικών ομίλων στην αγορά μας και η ισχυρή αντασφαλιστική υποστήριξη που εξασφάλισαν οι σοβαρές ελληνικές εταιρίες μας έδωσαν την απαιτούμενη τεχνογνωσία αλλά και υποδομή, ώστε να ανταποκριθούμε στις νέες αυξημένες απαιτήσεις. Για ποιο λόγο οι ελληνικές επιχειρήσεις ή ακόμη και οι θυγατρικές των πολυεθνικών βιομηχανιών θα καταφύγουν στο εξωτερικό για να ασφαλιστούν όταν μπορούν να βρουν εδώ καλύτερη τοπική εξυπηρέτηση με τα ίδια ασφάλιστρα; Και στον κλάδο ζωής, πόσες ξένες εταιρίες είναι σε θέση να αντιμετωπίσουν ανταγωνιστικά από την έδρα τους τα ισχυρά δίκτυα πωλήσεών μας, που στηρίζονται στην προσωπική επαφή και στην εμπιστοσύνη του πελάτη;



Ο κ. Δελένδας με τον κ. Σπύρου τον Ιούλιο '97 σε εκδήλωση με ομιλητή τον Πρόεδρο του Συμβουλίου Διοικήσεως της ALLIANZ κ. Schulte-Noelle.

Είμαστε κάπου 260 εργάσιμες ημέρες πριν ενταχθεί το χρηματοπιστωτικό σύστημα της χώρας μας στη ζώνη του ΕΥΡΩ, από 1/1/1999. Αυτό σημαίνει ότι ένα μεγάλο μέρος των ενεργειών προσαρμογής που απαιτούνται να γίνουν από τους χρηματοπιστωτικούς ομίλους πρέπει να γίνει σύντομα και θα κοστίσει περίπου 70 δισ. στην ελληνική ασφαλιστική αγορά που βαρύνεται με άλλα 150 δισ. από ζημίες υποαποθεματοποίησης, επικουρικού κεφαλαίου, κλεισίματος εταιριών κ.λπ. Επικίνδυνη η ερώτηση αλλά να την κάνουμε: Θα "αντέξει" η αγορά μας τα νέα δεδομένα της παγκοσμιότητας στον ανταγωνισμό και την οικονομία;

Σύμφωνα με όλες τις προβλέψεις, το ΕΥΡΩ θα γίνει πραγματικότητα για τη χώρα μας από το 2001. Συνεπώς θα έχομε δύο χρόνια παραπάνω για να προσαρμοστούμε και επιπλέον το πλεονέκτημα ότι η εμπειρία των άλλων θα διδάξει κι εμάς. Το κόστος είναι κυρίως θέμα έγκαιρης μηχανογραφικής προσαρμογής, που οι προβλεπόμενες εταιρίες προετοιμάζουν από τώρα. Δεν βλέπω ιδιαίτερο πρόβλημα στο σημείο αυτό, εκτός ίσως από το ότι οι συγκρίσεις μεταξύ των διαφόρων ευρωπαϊκών αγορών θα γίνουν πιο εύκολες, άρα και πιο επικίνδυνες...

Ο όμιλος Allianz στην Ελλάδα πότε θα αρχίσει ή μήπως άρχισε ενέργειες προσαρμογής;

Ο ελληνικός όμιλος Allianz έχει ήδη αρχίσει τις ενέργειες προσαρμογής και χρειάζονται μόνον 30 εργάσιμες ημέρες για να είμαστε έτοιμοι για το ΕΥΡΩ.

Σε έρευνα που έκανα στις 19 Νοεμβρίου 1997, μία ημέρα μετά την εφαρμογή του νέου Νόμου για την ασφαλιστική σύμβαση, μόνο η Interamerican είχε και αίτηση και συμβόλαιο έτοιμο να επιδείξει. Δέκα ημέρες μετά, εκτός της Interamerican και η Alico δήλωσε ότι έχει αίτηση και συμβόλαιο σε εφαρμογή. Στις 27 Νοεμβρίου 1997 το σύνολο της αγοράς δεν ήταν έτοιμο να ανταποκριθεί στα νέα δεδομένα... Μπορεί αυτή η αγορά να ανταποκριθεί στα νέα δεδομένα και στη ζώνη ΕΥΡΩ;

Για το ποιες και πόσες εταιρίες έχουν προσαρμοστεί στο νέο νομοθετικό πλαίσιο της ασφαλιστικής σύμβασης θα αποφύγω να εκφράσω άποψη, γιατί οι ασάφειες της νομοθεσίας είναι τόσο έντονες, ιδίως στον κλάδο αυτοκινήτων, ώστε πολύ αμφιβάλλω αν σ' αυτόν τον τομέα οι όποιες ρυθμίσεις είναι και οι οριστικές. Για το ΕΥΡΩ σας είπα ήδη: Οι σοβαρές και προνοητικές ασφαλιστικές εταιρίες δεν πρέπει να ανησυχούν.

Στα γήπεδα ποδοσφαίρου λέγανε παλιά, όταν η ομάδα δεν πήγαινε καλά, τη φράση "μια βροχή θα μας σώσει"... ώστε να διακοπεί ο αγώνας και να σωθεί η ομάδα από την πανωλεθρία. Είναι αλήθεια ότι κάποιες ασφαλιστικές εταιρίες λένε "μια συγχώνευση θα μας σώσει" ή μήπως τελικά η πανωλεθρία και το "ρεζίλεμα" θα έρθει για πολλές εταιρίες και πελάτες αφού πολλές εταιρίες δεν εκφράζουν τίποτε;

Αυτή η υπόθεση των συγχωνεύσεων είναι ένα παγκόσμιο φαινόμενο, θα έλεγα μία διεθνής υστερία, που τουλάχιστον εμένα με αφήνει έκπληκτο όσον αφορά την έκτασή της. Κανένα μέγεθος εταιρίας δεν θεωρείται πια ικανοποιητικό και όλοι θέλουν να γίνουν καλύτεροι - ακόμη και οι γίγαντες. Η αλληλοσυμπλήρωση σε δυναμικό, τεχνογνωσία και προϊόντα και η συμπίεση του λειτουργικού κόστους, άρα η αύξηση της παραγωγικότητας, είναι βέβαια επαρκής δικαιολογία στο έντονο ανταγωνιστικό "παγκοσμιοποιημένο" περιβάλλον στο οποίο ζούμε. Όμως μήπως τελικά καταλήξει σε ένα ολιγοπώλιο, που σε τελευταία ανάλυση θα βλάψει τον καταναλωτή; Δύσκολες είναι ακόμη οι προβλέψεις. Όσον αφορά στην Ελλάδα, πιστεύω ότι οι συγχωνεύσεις άμα γίνονται σωστά είναι χρήσιμες, ενώ όταν περιορίζονται στην απλή πρόσθεση αριθμών, χωρίς καμία βελτίωση στο κόστος ή στην εξυπηρέτηση συνεργατών και ασφαλισμένων, έχουν συνήθως αρνητικό αποτέλεσμα, μια και τελικά αντί για πρόσθεση μπορεί να καταλήξουν σε αφαίρεση...

Για τη συγχώνευση Allianz και Helvetia στην Ελλάδα τι έχετε να πείτε;

Κατ' αρχήν οι εταιρίες δεν συγχωνεύθηκαν, αλλά έχουν απλώς ενώσει τις δυνάμεις τους σε μία κοινή προσπάθεια να μειώσουν το κόστος, να βελτιώσουν την ποιότητα και συγχρόνως να ενισχύσουν τη δραστηριότητα των συνεργατών τους, προσφέροντάς τους περισσότερες δυνατότητες και προϊόντα. Όμως κάθε μία εταιρία, έστω και αν έχει κοινή διοίκηση - και τώρα πια και κοινή μετοχική βάση - θα διατηρήσει την ανεξαρτησία της και την παράλληλη πορεία της με το δικός όνομα και το δικό της δίκτυο πωλήσεων. Θα κρατήσουμε τα καλά της ενιαίας διοίκησης και του συντονισμού αλλά και τα καλά της ανεξαρτησίας. Πιστεύω ότι η ενοποίηση Allianz-Helvetia είναι ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα μίας σωστής κίνησης στον τομέα της συνένωσης των δυνάμεων, που όμως δεν θα πρέπει να ξεχνάμε ότι έγινε ευκολότερη λόγω της δικής μου παρουσίας επικεφαλής και των δύο Ομίλων.

Όσα λέτε σημαίνουν ότι οι μικρές ελληνικές εταιρίες δεν θα μπορέσουν να επιβιώσουν;

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει την ιδιομορφία να είναι μία σχετικά κλειστή αγορά, που κινείται στα εσωτερικά σύνορα του ευρωπαϊκού χώρου και που, με την μοναδικότητα της ελληνικής γλώσσας, κάνει την απ' έξω δραστηριότητα των ξένων πολύ ακριβή, άρα πιο δύσκολη. Και για μένα "ξένοι" είναι μόνον όσοι δεν είναι εγκατεστημένοι στην Ελλάδα. Γι' αυτό τον λόγο πίστευα πάντοτε και εξακολουθώ να πιστεύω ότι η συνετή μικρή ελληνική εταιρία (και μεταξύ μας για τα ευρωπαϊκά δεδομένα, σχεδόν όλες οι ελληνικές εταιρίες είναι "μικρές) μπορεί να λειτουργήσει με επιτυχία εάν έχει οργανωθεί σωστά, έχει εξασφαλίσει την κατάλληλη αντασφαλιστική υποστήριξη και, μη θέλοντας να τα κάνει όλα, έχει επικεντρώσει την προσοχή της σε ορισμένους μόνον τομείς της ασφαλιστικής δραστηριότητας.

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών δεν θα έπρεπε να έχει προδιαγραφές ποιος γίνεται μέλος της ή ποιος δεν μπορεί να μένει μέλος της; Πώς γίνεται να είναι όλοι εκεί ισότιμοι και με ψήφο όταν έχουν χάσει την "έξωθεν καλή μαρτυρία" και την "ψήφο εμπιστοσύνης του κοινού";

Ο ρόλος της Ένωσης δεν είναι μόνον συνδικαλιστικός. Αποτελεί τον επίσημο σύμβουλο της πολιτείας στα ασφαλιστικά θέματα, συγκεντρώνει και επεξεργάζεται στατιστικά στοιχεία απολύτως απαραίτητα στις σημερινές συνθήκες ελεύθερου ανταγωνισμού, εκπροσωπεί την αγορά διεθνώς κ.λπ. Συνεπώς πρέπει να έχει ως μέλη της όλες τις εταιρίες που λειτουργούν νόμιμα στην Ελλάδα, έστω και αν αυτό την εμποδίζει από το να προβαίνει ενίοτε στην αναγκαία αυτοκάθαρση. Με την ευκαιρία αυτή θα ρωτήσω κι εγώ κάτι εσάς, σαν, ας πούμε, εκπρόσωπο του κλαδικού τύπου: Πώς αισθάνεστε όταν κάνετε άμεση ή έμμεση διαφήμιση μιας εταιρίας και την επόμενη ανακαλείται η άδειά της επειδή δεν τηρούσε τις υποχρεώσεις της; Δεν παγιδεύετε έτσι το κοινό σας;

Είναι "Ένωση" Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών με τόσες αντίπαλες ομάδες και τόση ανομοιογένεια επιδιώξεων και συμφερόντων;

Αυτή η Ένωση με την ανομοιογένεια, όπως την αποκαλείτε, έχει καταφέρει να συνενώσει κατά τρόπο εντυπωσιακό το σύνολο σχεδόν της αγοράς στις βασικές επιδιώξεις της. Γιατί ανεξάρτητα από τις διαφορετικές κατηγορίες εταιριών που την συναπαρτίζουν, τα συμφέροντα όλων μας είναι κοινά: να προστατεύσουμε και να αναπτύξουμε την αγορά μας. Όταν οι διοικούντες την Ένωση αισθάνονται ότι δεν εκπροσωπούν μόνο τις εταιρίες τους στο διοικητικό συμβούλιο, αλλά όλα τα μέλη της Ένωσης από τα οποία και εκλέγονται, τότε τα προβλήματα από τις όποιες διαφοροποιημένες τυχόν απόψεις σε επιμέρους θέματα σχεδόν εξαφανίζονται.

Έχουμε πάρα πολύ καλές Ασφαλιστικές Εταιρίες στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά και πάρα πολύ καλούς ηγέτες σε κάποιες εταιρίες, όπως πάρα πολύ κακές εταιρίες και κακούς ηγέτες, όπως γίνεται παντού και πάντα. Τι έφταιξε και το κοινό "ισοπέδωσε" την εικόνα λέγοντας πως όλες οι εταιρίες είναι οι ίδιες; Και πώς κρίνετε την αντίφαση οι Έλληνες να αυξάνουν την αγορά ασφαλίσεων και ταυτόχρονα να αυξάνουν και την όχι καλή άποψη για τους ασφαλιστές;

Η δυσαρέσκεια και η δυσπιστία απέναντι στις ασφαλιστικές εταιρίες δεν είναι μόνον ελληνικό φαινόμενο αλλά διεθνές - κι αυτό γιατί όλοι εύκολα ξεχνούν τα θετικά στοιχεία μιας συμπεριφοράς και σπάνια τα τυχόν λίγα αρνητικά. Ειδικότερα στην Ελλάδα, θα συμφωνήσω αναγκαστικά ότι έχομε και κακές εταιρίες και κακούς ασφαλιστές. Για το πρώτο φταίει κυρίως η ανυπαρξία έγκαιρης και αποτελεσματικής κρατικής εποπτείας, ενώ για το δεύτερο υπεύθυνες είναι οι ασφαλιστικές εταιρίες, μια και στο πεδίο της πώλησης κλείνουν πολύ συχνά τα μάτια στις αντιδεοντολογικές μεθοδεύσεις των "πετυχημένων" πωλητών τους. Πιστεύω ότι βαθμιαία η ανάπτυξη της ασφαλιστικής συνείδησης θα οδηγήσει τον ασφαλισμένο να κάνει πιο σωστές επιλογές, βοηθώντας έτσι και ο ίδιος στην εξυγίανση της αγοράς.

Μια ομάδα εξαίρετων στελεχών ανέλαβε τις Δημόσιες Σχέσεις της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών. Μήπως η Ένωση έχει ανάγκη αρχιτεκτόνων και πολιτικών μηχανικών να ξαναχτιστεί και όχι "ελαιοχρωματιστών"; Τι μπορούν να κάνουν αυτοί οι άνθρωποι, μήπως τους αδικούμε πριν αρχίσουν;

Ας αρχίσουν πρώτα και μετά θα τα πούμε. Ένα σπίτι μπορεί να ξαναγίνει καινούργιο - αν δεν έχει βέβαια στο μεταξύ γκρεμιστεί - και με τον κατάλληλο "ελαιοχρωματισμό", όταν αναλάβουν να τον κάνουν οι ειδικοί.

Μέσα στις όχι και ιδανικές συνθήκες για ανάπτυξη, κάποιοι ασφαλιστές τίμησαν την ιδιότητά τους και τον θεσμό μεγαλώνοντας την ασφαλιστική αγορά, ανοίγοντας πόρτες και σε άλλα πεδία δημιουργικότητας, όπως τα Αμοιβαία Κεφάλαια, οι τραπεζικές συνεργασίες οι αγορές εξωτερικού. Θα θέλατε να επισημάνετε κάτι που ίσως ενθαρρύνει νέες προσπάθειες ή τουλάχιστον κάτι που να επαινεί εταιρίες ή πρόσωπα που διακρίθηκαν;

Για τα πρόσωπα δεν θα μιλήσω, γιατί υπάρχουν πολλά με σημαντική προσφορά στον θεσμό, μια και στο γερό χτίσιμο ενός οικοδομήματος, τόσο το μεγάλο, όσο και το μικρό λιθάρι είναι απαραίτητα. Ειδικότερα όμως για τις εταιρίες Ζωής, ενός κλάδου που παρουσίασε εντυπωσιακή ανάπτυξη τις τελευταίες δεκαετίες, δεν μπορώ να μην ξεχωρίσω κατά χρονολογική σειρά την Alico, την Interamerican και την NN, που κατά τη γνώμη μου πολλά πρόσφεραν και εξακολουθούν να προσφέρουν σ' αυτό τον τομέα. Όσον αφορά, όμως, τις εταιρίες που καλύπτουν αυτοκίνητα, καλύτερα να ρωτήσετε τον περαστικό ταξιτζή. Αυτός ξέρει καλύτερα από όλους μας ποια πληρώνει τις ζημιές και ποια όχι...

"Κάνετε όνειρα";

Πολλά. Να ολοκληρώσω σωστά την αποστολή μου για να ασχοληθώ περισσότερο με τα άλλα ενδιαφέροντά μου.

Έχετε πρότυπα και αν ΝΑΙ ποια και τι είδους είναι;

Όχι, δεν έχω κανένα πρότυπο. Είμαι απλώς ο εαυτός μου. Σε πολλά σημεία θα μπορούσε βέβαια να είναι καλύτερος (σε μερικά πολύ καλύτερος), αλλά πάντως αισθάνομαι σχετικά ικανοποιημένος από αυτόν...

Παρά τις όποιες αδυναμίες της, η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά εκδημοκράτισε το σύστημα υγείας, δίνοντας ευκαιρίες αναβάθμισης της νοσηλείας και των συντάξεων. Προσφέροντας θέσεις εργασίας έδωσε καριέρα και εισόδημα σε χιλιάδες οικογένειες. Ακόμα προσέφερε στο Δημόσιο αρκετά δισ. σε εισφορές και φορολογία, άμεσα και έμμεσα, χωρίς κίνητρα, χωρίς κρατική ενίσχυση, χωρίς κόστος για το κράτος. Οι ηγέτες ασφαλιστές των μεγάλων εταιριών που εκπροσωπούν την ιδιωτική ασφάλιση μήπως έχουν μερίδιο ευθύνης για την "παράλειψή" τους να ενημερώσουν το ελληνικό κοινό για τις πράξεις και παραλείψεις του κομματικού κυβερνητικού μηχανισμού που "κρατά" δεμένες τις "ασφαλιστικές δυνάμεις" σε απηρχαιωμένα συστήματα και πρακτικές;

Έχετε απόλυτα δίκιο. Τόσο η Ένωση όσο και οι ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής έχουν μεγάλη ευθύνη γι' αυτή την παράλειψη. Ελπίζω όμως ότι και σ' αυτή την περίπτωση ισχύει το "ποτέ δεν είναι αργά".

Ποιοι κατά τη γνώμη σας είναι οι πετυχημένοι Έλληνες ασφαλιστές;

Πιο πετυχημένοι είναι εκείνοι που τα παιδιά τους, αν έχουν, αποφάσισαν να συνεχίσουν τη δραστηριότητά τους, όχι γιατί δεν είχαν κάτι καλύτερο να κάνουν, αλλά γιατί συνειδητά το επέλεξαν. Και δεν υπάρχει τελικά αυστηρότερος κριτής από το ίδιο το παιδί για την επιτυχία ή την αποτυχία και γενικά για τις πράξεις των γονιών του. Είναι ιδιαίτερα ευοίωνο ότι μια καινούργια γενιά ασφαλιστών, που είναι διάδοχοι ή μη κάποιων άλλων, έχουν ήδη εμφανιστεί με δυναμισμό και περισσότερες γνώσεις στο προσκήνιο. Όταν αποκτήσουν και την απαιτούμενη πείρα, θα μπορέσουν να προσφέρουν πολύ περισσότερα από μας σε μία ελληνική αγορά που γίνεται όλο δυσκολότερη και πιο περίπλοκη.

Σας "πονάει" κάτι στην αγορά μας;

Αρκετά. Αλλά θα μου επιτρέψετε να τα κρατήσω για τον εαυτό μου.

Από το 1960 "έργω και λόγω" θέσατε τη ζωή σας στην υπηρεσία του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης και τα τελευταία χρόνια "συστρατεύθηκαν" στο ασφαλιστικό έργο και τα παιδιά σας, ο Νίκος και η Αλεξάνδρα, και ίσως κάποιες οδηγίες και συμβουλές θα τους δώσατε. Ποια είναι "τα 2-3" σημεία που καλό θα είναι να προσέχουν όσοι νέοι μπαίνουν στο ασφαλιστικό επάγγελμα;

Ευχαριστώ για τα καλά σας λόγια. Σε όλους τους νέους ανθρώπους θα έδινα την ίδια συμβουλή: Όταν είσαι ικανός και έχεις εμπιστοσύνη στον εαυτό σου, θα πρέπει να διαλέξεις να είσαι ευσυνείδητος και έντιμος, όχι μόνο για λόγους αρχής, αλλά γιατί έτσι θα βγεις τελικά κερδισμένος. Και επιπλέον θα μπορείς να κρατάς και το κεφάλι σου ψηλά.

Οι ξένες - αλλοδαπές - εταιρίες πόσο βοηθούν ή βοήθησαν την ανάπτυξη της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς;

Οι εγκατεστημένες στην Ελλάδα ξένες εταιρίες έχουν συνεισφέρει κατά πολλούς τρόπους στην ανάπτυξη της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς. Είτε θετικά με την τόλμη τους (όπως η Alico που ξεκίνησε από το μηδέν τις ασφαλίσεις Ζωής την δεκαετία του '60), είτε με την τεχνογνωσία που τους δίνουν οι διεθνείς εμπειρίες τους (π.χ. η Allianz είναι ηγέτης εταιρία σε θέματα ασφάλισης κατασκευών ή βιομηχανικών κινδύνων) είτε κατά αρνητικό τρόπο, γιατί με την εδώ παρουσία τους εμποδίζουν τον ανταγωνισμό των μητρικών εταιριών τους από το εξωτερικό και την απώλεια έτσι εργασιών για την αγορά μας. Άλλωστε, σε τι διαφέρει μία "ελληνική" από μία "αλλοδαπή" εταιρία, όταν και οι δύο εργάζονται στην χώρα μας, έχουν αποκλειστικά ελληνική διοίκηση και Έλληνες υπαλλήλους και συνεργάτες και πληρώνουν στο Ελληνικό Δημόσιο τους φόρους για τα κέρδη τους; Μόνο στη μετοχική τους βάση διαφέρουν, πράγμα που δεν έχει σημασία παρά μόνο για τους μετόχους τους.

Μπορούν οι ελληνικές εταιρίες να κάνουν ελεύθερο ανταγωνισμό και να "σπάσουν" τα αποκλειστικά "προνόμια" των συνεργατών των πολυεθνικών εταιριών; Είναι δυνατόν μία ελληνική εταιρία "να πάρει δουλειά" από γερμανικών συμφερόντων εταιρία χωρίς να λάβει υπόψη της ότι εκεί είναι η Allianz;

Δεν βλέπω να υπάρχουν αποκλειστικά "προνόμια". Και ασφαλώς μία σοβαρή ελληνική εταιρία με την κατάλληλη αντασφαλιστική υποστήριξη μπορεί να κερδίσει οποιαδήποτε ασφάλιση πολυεθνικής εταιρίας, αν καταφέρει να προσφέρει κάτι καλύτερο ή κάτι περισσότερο.

Το ελληνικό κράτος τι ρόλο έπαιζε στη διαμόρφωση της σημερινής ασφαλιστικής πραγματικότητας;
Όχι βέβαια θετικό ρόλο. Απλώς παρακολουθεί συνήθως αμέτοχο τα γεγονότα και επεμβαίνει, όταν και εάν το αποφασίσει, καθυστερημένα. Δεν διαμορφώνει παρά μόνο στα λόγια τις προϋποθέσεις για τη σωστή λειτουργία της αγοράς μας, γιατί διστάζει να πάρει έγκαιρα τα απαραίτητα ριζικά μέτρα που θα οδηγούσαν σ' αυτήν. Και για την καλή λειτουργία δεν αρκεί μόνο το περαστασιακό κλείσιμο ορισμένων εταιριών...

Υπάρχει ελεύθερος ανταγωνισμός σήμερα; Πώς δικαιολογούνται τόσες κρατικές παρεμβάσεις;
Θεωρητικά υπάρχει ελεύθερος ανταγωνισμός. Όμως, στην πραγματικότητα, πόσο ελεύθερος και υγιής είναι, όταν δεν αντιμετωπίζονται με τον ίδιο τρόπο από την Εποπτική Αρχή όλες οι εταιρίες, μεγάλες ή μικρές, του δημοσίου ή του ιδιωτικού τομέα, εάν για παράδειγμα παρουσιάζουν σοβαρές υποαποθεματοποιήσεις; Και πόσο "ελεύθερη" είναι η διαμόρφωση των τιμολογίων αυτοκινήτων σε εταιρίες του δημοσίου τομέα, που αν και έχουν αναμφίβολα σοβαρές ζημίες από τον κλάδο, υποχρεώνονται ενίοτε, για τους γνωστούς λόγους, να ακολουθήσουν μία πολιτική συμπίεσης των ασφαλίστρων; Βέβαια, σιγά - σιγά τα όποια περιθώρια για ανορθόδοξη μεθόδευση στενεύουν και αυτό θα ωφελήσει τελικά τη σωστή λειτουργία της αγοράς μας.

Οι αντασφαλιστικές εταιρίες "εκβιάζουν" με τον τρόπο τους τις εθνικές αγορές; Ελέγχονται οι αντασφαλιστικές από νομοθεσίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης;
Είναι τέτοιος ο ανταγωνισμός μεταξύ των αντασφαλιστικών εταιριών, αφού υπάρχει περισσότερη προσφορά και λιγότερη ζήτηση, ώστε δεν νομίζω ότι είναι πια σε θέση να "εκβιάσουν" τις ασφαλιστικές αγορές. Εκτός αν θεωρούμε εκβιασμό το ότι ο αντασφαλιστής μας ζητάει περισσότερα όταν διαπιστώσει ότι χάνει συνεχώς χρήματα από τη δραστηριότητά μας. Ο κρατικός έλεγχος των αντασφαλιστικών εταιριών είναι περιορισμένος, αλλά αυτό δεν φαίνεται να έχει μέχρι σήμερα δημιουργήσει προβλήματα στην πράξη.

Ασφάλειες ζωής με ουσιαστική έννοια γίνονται στην Ελλάδα ή μήπως οδηγήθηκαν οι ασφαλιστές μας ζωής να συνάπτουν συμβόλαια "εκτός ζωής", όπως νοσοκομειακές καλύψεις, ατυχήματα, αμφίβολες αποταμιεύσεις με δήθεν μερίσματα κ.λπ. Η αίσθηση του ΝΑΙ είναι ότι οι ασφαλιστές μας δεν πουλάνε ΖΩΗ και αυτά που πουλάνε είναι σε χαμηλά επίπεδα κάλυψης, με αποτέλεσμα οι οικογένειες να είναι πολύ υποασφαλισμένες; Τι λέτε κ. Δελένδα;
Συμφωνώ απόλυτα. Σε αντίθεση με τις αναπτυγμένες ασφαλιστικές αγορές, στην Ελλάδα έχει καταντήσει οι λεγόμενες συμπληρωματικές καλύψεις ή οι επενδυτικές παροχές να αποτελούν το κύριο και "ελκυστικότερο" μέρος της ασφάλισης και η ίδια η ασφάλιση ζωής να είναι απλώς το παράρτημα, κάτι σαν τσόντα. Ίσως μία συλλογική και σ' αυτό το θέμα πρωτοβουλία των ασφαλιστικών εταιριών ζωής θα ήταν ιδιαίτερα σκόπιμη, με στόχο να πεισθεί τόσο ο ασφαλιστικός σύμβουλος όσο και το ευρύτερο κοινό ότι η Ασφάλιση Ζωής είναι μία πολύτιμη κάλυψη και δεν θα πρέπει να πουλιέται ή να αγοράζεται απλώς επειδή συνοδεύει υποχρεωτικά ένα πιο "δημοφιλές" ασφαλιστικό προϊόν.

Ο κλαδικός Ελληνικός Ασφαλιστικός Τύπος "στέκεται" σωστά μέσα στα δρώμενα της ασφαλιστικής μας αγοράς και πώς βλέπετε τον ρόλο του;
Σε γενικές γραμμές στέκεται καλά, αλλά αυτό δεν σημαίνει ότι δεν μπορεί να σταθεί ακόμη καλύτερα. Συχνά, όταν ξεφυλλίζω μερικά ασφαλιστικά έντυπα, δεν συναντώ παρά μία σειρά από "ενθουσιώδη συνέδρια", "επιτυχημένες εκδρομές", "θριαμβολογούντες ασφαλιστές", "ελπιδοφόρα" εγκαίνια και αναρίθμητες γιορτές υποκαταστημάτων (έρχεται τώρα και η εποχή της πρωτοχρονιάτικης πίτας) και τέλος άφθονες φωτογραφίες επωνύμων ή ανωνύμων, συμπεριλαμβανομένης βεβαίως και της δικής μου. Χρειάζονται ασφαλώς και αυτά, αλλά δεν αρκούν. Ευτυχώς υπάρχουν και κάποια δημιουργικά σχόλια (έστω και σκωπτικά), μερικά ενδιαφέροντα άρθρα ενημέρωσης ή επιμόρφωσης ή και τέλος κάποια γλαφυρά κείμενα (όπως τα δικά σας κ. Σπύρου), που βελτιώνουν τις εντυπώσεις. Πάντως νομίζω ότι τα ασφαλιστικά έντυπα χρειάζονται εντονότερη κριτική διάθεση, έστω και αν στεναχωρούν κάποιους φίλους ή υποστηρικτές (δεν είναι πάντοτε το ίδιο...), περισσότερες πραγματικές ειδήσεις και γενικά μεγαλύτερη "προστιθέμενη αξία", ώστε να είναι σε θέση να αυξήσουν την ήδη σε γενικές γραμμές ικανοποιητική προσφορά τους.

Πόσο εύκολο ή πόσο δύσκολο είναι να κρατάτε την Ελληνική Σημαία ανάμεσα και σε μία τόσο μεγάλη πολυεθνική ομάδα με τόσους πολλούς ξένους "παίκτες"; Έχετε όνειρο να κάνετε κάτι να "φανεί" ακόμα περισσότερο η Ελληνική Σημαία, που τόσο "επιθυμούν" οι Έλληνες που συνεργάζονται μαζί σας;
Τόσο η Helvetia όσο και πολύ περισσότερο η Allianz έχουν παύσει από καιρό να είναι εταιρίες όπου κυματίζουν κυριαρχικά οι σημαίες των κρατών της έδρας τους. Με τη διεθνοποίηση και την έντονη αποκέντρωση που διακρίνει και τις δύο, η σημαία της τοπικής εταιρίας τοποθετείται πριν από τη δική τους σημαία. Έτσι η Allianz στη χώρα μας είναι ελληνική εταιρία, έστω και αν ανήκει σ' ένα διεθνή όμιλο. Η πολυεθνικότητα μάς δίνει βέβαια δύναμη, αλλά αντίστοιχη και παράλληλη δύναμη μας δίνει και η ελληνική νοοτροπία, διοίκηση και στελέχωση και γενικά η τοπική ανεξαρτησία. Νομίζω ότι ο συνδυασμός είναι ιδανικός για όλους.

Θέλετε να πείτε κάτι ακόμα που ίσως μας διέφυγε για τους ανταγωνιστές σας, τους αναγνώστες ή εμάς;
Να παρατηρήσω μόνο ότι μου κάνατε πολλές δύσκολες ερωτήσεις και δεν είμαι βέβαιος αν κατάφερα να ξεφύγω από όλες...

Τα Χριστούγεννα που έρχονται σημαίνουν κάτι για σας; Και από τον Αϊ Βασίλη και τον καινούργιο χρόνο περιμένετε κάποιο δώρο;
Τα Χριστούγεννα σημαίνουν "οικογένεια" και αυτό αρκεί. Όσο για τον καινούργιο χρόνο, ελπίζω το δώρο να είναι η ολοκληρωτική επιτυχία της συνένωσης των δυνάμεων Allianz και Helvetia, προς το συμφέρον των ίδιων των εταιριών, αλλά και για το καλό των στελεχών μας, των συνεργατών και των ασφαλισμένων μας.

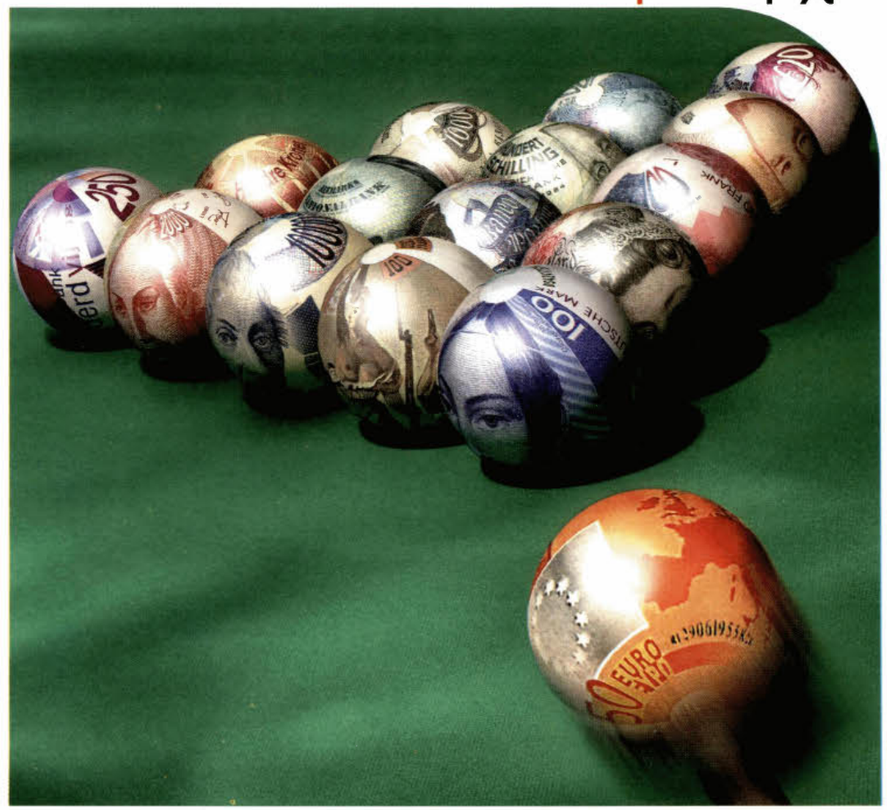
ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Ιερώνυμος Δελένδας

Γεννήθηκε στην Αθήνα. Παντρεμένος. Έχει δύο παιδιά.

- Πτυχιούχος της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, με διετή μετεκπαίδευση στα ασφαλιστικά θέματα στην Ελβετία.
- Από το 1964 είναι Διευθύνων Σύμβουλος των ασφαλιστικών εταιριών Helvetia Ζωής και ΑΕΓΑ.
- Το 1979 ανέλαβε την εκπροσώπηση στην Ελλάδα της Allianz A.G. και από το 1989 είναι Εκτελεστικός Πρόεδρος των Διοικητικών Συμβουλίων του ομίλου των εταιριών Allianz στην Ελλάδα.
- Από το 1967 εκλέγεται συνεχώς μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Διετέλεσε κατά καιρούς Πρόεδρος διαφόρων Επιτροπών και είναι σήμερα Πρόεδρος της Επιτροπής Διεθνών Σχέσεων της Ένωσης.
- Είναι μέλος της Επιτροπής Ιδιωτικής Ασφάλισης του Υπουργείου Ανάπτυξης.

Το Λογισμικό σας γνωρίζει ότι το Ευρώ έρχεται;



Η εμφάνιση στην αγορά του Ευρώ (Euro) θα προκαλέσει πονοκέφαλο σε πολλές εταιρείες. Οι μετατροπές στη διαχείριση των ευρωπαϊκών νομισμάτων και των ισοτιμιών τους από τα τέλη του 1998 ενδέχεται να αποδειχθούν ιδιαίτερα περίπλοκες ως προς την αντιμετώπισή τους από κάποιες εφαρμογές λογισμικού, με ολέθρια αποτελέσματα όσον αφορά τα λογιστικά βιβλία. Συνεπώς χρειάζεστε σήμερα μία δυναμική λύση που θα σας προετοιμάσει σωστά για το αύριο.

Η επεξεργασία δεδομένων σε πολυνομισματικό περιβάλλον και τα εργαλεία ισοτιμιών και μετατροπών είναι μόνο δύο από τους τρόπους με τους οποίους το SAP R/3 αντιμετωπίζει με διορατικότητα τα προβλήματα του μέλλοντος, σήμερα. Το λογισμικό της SAP είναι προγραμματισμένο για το μέλλον ενόψει του 2000 - συμβατό με το Internet – και ανοίγει το δρόμο στην επόμενη χιλιετία.

Μετά από μία συνοπτική εγκατάσταση του λογισμικού, οι εφαρμογές του R/3 αυτοματοποιούν ουσιαστικά τις διαδικασίες σας στην παραγωγή, στα λογιστικά, στην κοστολόγηση, στις πωλήσεις, στη διαχείριση του ανθρώπινου δυναμικού, ενοποιώντας όλους τους κλάδους της εταιρείας σας σ' ένα δίκτυο. Γεγονός που εγγυάται καλύτερες πληροφορίες, γρηγορότερες αποφάσεις και βελτιώνει τις υπηρεσίες σας. Ετσι η εταιρεία σας θα τρέχει με το ρυθμό που πάντα θέλατε.

Η παραμετρική οργάνωση του SAP R/3 απευθύνεται πλήρως στις δικές σας ανάγκες. Παράλληλα μπορεί γρήγορα και εύκολα να προσαρμοστεί όταν τα δεδομένα και οι απαιτήσεις αλλάξουν. Το λογισμικό R/3 αποτελεί την πληρέστερη λύση για κάθε εταιρεία σε οποιονδήποτε κλάδο της βιομηχανίας, του εμπορίου, των τραπεζών, των ασφαλίσεων, του Δημοσίου.

Εξυπνες λογισμικές λύσεις που αποδίδουν στα κέρδη σας, μπορείτε να βρείτε στο δικό μας Web site στο http://www.sap.com. ή επικοινωνήστε μαζί μας στο τηλέφωνο της **SAP Hellas** (01) 9240242 ή στο φαξ (01) 9240350.

SAP
A Better Return On Information.

R/3 and SAP are registered trademarks of SAP AG.

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΝΩΘΗΚΕ ΜΕ ΤΟΝ ΑΣΤΕΡΑ



ΕΘΝΙΚΗ ΚΥΡΙΑΡΧΙΑ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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.

Η νέα εταιρία καλύπτει πάνω από το 20% της εγχώριας αγοράς και το 1999 προβλέπεται να 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, έγινε αναφορά για την 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.

Τιμή και καθήκον μας να εργαστούμε για την ΕΘΝΙΚΗ του 21ου αιώνα

ΟΜΙΛΙΑ ΓΕΝΙΚΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΤΟΥ ΜΙΛΤΙΑΔΗ ΝΕΚΤΑΡΙΟΥ

Ι. ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΗ

Θέλω να ευχαριστήσω τους εκλεκτούς προσκεκλημένους μας, οι οποίοι μας κάνουν την τιμή να συμμετέχουν σε αυτή τη γιορτή της μεγάλης οικογένειας των ενωμένων ασφαλιστικών δυνάμεων της Εθνικής Τράπεζας. Κυρίως, όμως, θέλω να ευχαριστήσω το προσωπικό, τα στελέχη, τους ασφαλιστές και συνεργάτες της ΕΤΕΒΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, ΤΗΣ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ, του ΑΣΤΕΡΑ και της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, οι οποίοι, παραμερίζοντας τις οποιεσδήποτε προσωπικές επιφυλάξεις, πίστεψαν στο όραμα του Ενιαίου Φορέα και εργάστηκαν σκληρά, ο καθένας στο πόστο του, για την έγκαιρη και επιτυχή ολοκλήρωση της συγχώνευσης των τεσσάρων ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας.

Ήταν Σεπτέμβρης του 1994, πριν τρία ακριβώς χρόνια, όταν ο τότε Υπουργός Βιομηχανίας και Εμπορίου, κ. Κων/νος Σημίτης, έδωσε την πολιτική κάλυψη για την έναρξη της συγχώνευσης, στα πλαίσια της κυβερνητικής πολιτικής της ενοποίησης των ασφαλιστικών εταιριών κατά τραπεζικό όμιλο. Σε ενάμισυ χρόνο ολοκληρώθηκαν οι μελέτες για τη μορφή και το επιχειρηματικό σχέδιο του Ενιαίου Φορέα. Στο τελευταίο εξάμηνο του 1996 οριστικοποιήθηκαν οι τελικές αποφάσεις της Διοίκησης της Εθνικής Τράπεζας και εκπονήθηκε το χρονοδιάγραμμα υλοποίησης, με έναρξη εφαρμογής την 1.1.1997. Σήμερα παραδίδουμε στους ασφαλισμένους μας, στους μετόχους μας, στους εργαζόμενους και τα στελέχη μας τη ΝΕΑ ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΤΟΥ 21ου ΑΙΩΝΑ.



Μιλτιάδης Νεκτάριος
Γενικός Διευθυντής Εθνικής Ασφαλιστικής.

Η σημερινή ημέρα αποτελεί ορόσημο για την ασφαλιστική ιστορία του τόπου. Η συγχώνευση αυτή αποτελεί τη μεγαλύτερη στρατηγική κίνηση στην ασφαλιστική μας αγορά μεταπολεμικά. Είναι κατά πάσα πιθανότητα η μεγαλύτερη συγχώνευση στα πλαίσια της ελληνικής οικονομίας μέχρι σήμερα.

Το αποτέλεσμα της συγχώνευσης δεν είναι βέβαια μόνο το απλό άθροισμα των μερών. Η ΝΕΑ ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ είναι ο κληροδόχος της ιστορίας του ΑΣΤΕΡΑ, ΤΗΣ ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ, της ΕΤΕΒΑ. Ταυτόχρονα, καθίσταται η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία της Ν.Α. Ευρώπης. Η κύρια συνισταμένη της συγχώνευσης, όμως, βρίσκεται στο μέλλον. Βρίσκεται στο ιστορικό καθήκον της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ να αποτελεί τη νταρ-

χίδα της ασφαλιστικής μας αγοράς, εντός και εκτός Ελλάδας.
Αξίζουν συγχαρητήρια στα σημερινά στελέχη και τους εργαζόμενους για το μεγάλο επίτευγμα. Πρέπει όμως να ξαναθυμηθούμε και να τιμήσουμε τις διαδοχικές διοικήσεις και τα άξια στελέχη που άνδρωσαν τις εταιρίες αυτές και τις οδήγησαν στις κορυφές της ασφαλιστικής μας αγοράς.
Η πορεία της συγχώνευσης ήταν κοπιαστική, δύσκολη και πολύπλοκη. Ταυτόχρονα, ήταν εξαιρετικά διδακτική. Αποκτήθηκε πολύτιμη τεχνογνωσία για τη διαδικασία των συγχωνεύσεων. Εκπονήθηκαν δεκάδες μελέτες, οι οποίες παράλληλα με τη συγχώνευση οδήγησαν σε λύσεις ή σηματοδότησαν τη λύση άλλων προβλημάτων. Οι "Επιτροπές Υλοποίησης" της συγχώνευσης διέδωσαν σε όλο το εύρος των στελεχών το σύγχρονο πνεύμα της ομαδικής εργασίας και της έγκαιρης παράδοσης των αποτελεσμάτων. Πάνω από όλα όμως δοκιμάστηκαν στην πράξη αυτά που εμείς θεωρούμε σαν τις βασικές αρχές των συγχωνεύσεων για τους μεγάλους οργανισμούς:
1. Δυνατότητα στρατηγικής σύλληψης του μελλοντικού σχήματος που θα προκύψει από τη συγχώνευση. Εάν δεν υπάρχει τέτοια δυνατότητα, είναι μάταιο και ενδεχόμενα επικίνδυνο να βασίζεσαι σε μελέτες σκοπιμότητας και βιωσιμότητας.
2. Οι προς συγχώνευση οργανισμοί πρέπει να διαφέρουν σημαντικά μεταξύ τους ως προς το μέγεθος, ιδιαίτερα εάν τα αντικείμενα είναι τα ίδια. Θεωρούμε εξαιρετικά δύσκολη τη συγχώνευση ισομεγεθών και ομοειδών οργανισμών. Αυτό ενδεχόμενα να ερμηνεύει το γεγονός ότι το 50% των συγχωνεύσεων διεθνώς αποτυγχάνουν.
3. Ο απορροφών οργανισμός πρέπει να δημιουργήσει επαρκές SPARE CAPA-CITY κατά την περίοδο που προηγείται της συγχώνευσης.
4. Η υλοποίηση της συγχώνευσης πρέπει να ανατεθεί αποκλειστικά στα στελέχη που υποστήριξαν το σχήμα της συγχώνευσης που τελικά επελέγη. Εάν τα παραπάνω αποτελούν την αναγκαία συνθήκη, η προϋπόθεση αυτή αποτελεί την ικανή συνθήκη για την επιτυχή και απρόσκοπτη ολοκλήρωση της συγχώνευσης.
5. Στους μεγάλους οργανισμούς, το σχήμα της συγχώνευσης πρέπει να εμπνεύσει την εμπιστοσύνη ή τουλάχιστον την ανοχή των εργαζομένων, όπως εκφράζεται από τα συλλογικά τους όργανα.
Η ολοκλήρωση της συγχώνευσης βρίσκει την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ:

- με μερίδιο αγοράς πάνω από 20%,
- με ίδια κεφάλαια πάνω από 20 δισ. δρχ.,
- με σημαντική αύξηση της κεφαλαιοποίησης των μετοχών μας,
- με μεγαλύτερη φερεγγυότητα για τους ασφαλισμένους μας,
- με τα καλύτερα στελέχη της αγοράς,
- με την πιο σύγχρονη γκάμα προϊόντων,
- με τα μεγαλύτερα ασφαλιστικά δίκτυα πρακτόρων και ασφαλιστών,
- με τα μεγαλύτερα τραπεζικά δίκτυα της Εθνικής Τράπεζας και της Κτηματικής Τράπεζας,
- με νέο σύστημα οργάνωσης και διοίκησης,
- με νέο Οργανισμό Εσωτερικής Υπηρεσίας,
- με διεθνή παρουσία στην Κύπρο και τη Ρουμανία.

Η ζωή όμως προχωρεί. Τώρα δεν χρειάζεται εφησυχασμός. Τώρα πρέπει να κοιτάξουμε μπροστά. Τώρα δημιουργείται η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ του 21ου ΑΙΩΝΑ.

ΙΙ. ΔΙΕΘΝΕΣ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ - Ο.Ν.Ε. - ΕΝΙΑΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Ο 21ος Αιώνας θα χαρακτηριστεί από τη νέα σύνθεση πάνω στην οποία οικοδομείται η παγκοσμιοποίηση των οικονομικών συστημάτων. Η νέα παγκόσμια οικονομική τάξη φαίνεται να διαμορφώνεται γύρω από τρεις πόλους. Στη μία πλευρά του Ειρηνικού, η Ιαπωνία, οι "Τίγρεις της Ασίας" και η ανερχόμενη Κίνα αποτελούν τον ασιατικό πόλο, προς τον οποίο αργά αλλά σταθερά μετακινείται το κέντρο βάρους της ιστορίας.
Στην άλλη πλευρά, οι Ηνωμένες Πολιτείες έχουν ολοκληρώσει την οικονομική προσαρμογή των αγορών, έχουν σχεδόν εξαφανίσει την ανεργία και έχουν ιστορικά τους καλύτερους οικονομικούς δείκτες. Ο τρίτος πόλος, η Ευρωπαϊκή Ένωση, οδεύει προς την πολιτική της ένωση μέσα από τα ισχυρότατα διλήμματα της οικονομικής ενοποίησης. Η οικονομική προσαρμογή που απαιτεί η ΟΝΕ φαίνεται ανέφικτη με την ταυτόχρονη διατήρηση του τρέχοντος επιπέδου διαβίωσης, που διασφαλίζεται από τις υφισταμένες μη ελαστικές αγορές εργασίας. Ίσως η λύση να είναι η προσθήκη ενός "Δείκτη Απασχόλησης", που θα πρέπει να προστεθεί στα κριτήρια του Μάαστριχτ, όπως έχουν αρχίσει να φωνάζουν, από την απέναντι πλευρά του Ατλαντικιού, οι νεοκεϋνσιανοί Αμερικανοί οικονομολόγοι.



Η Υπουργός Ανάπτυξης, κ. Β. Παπανδρέου, ανάμεσα στον κ. Σταμούλη και τον κ. Νεκτάριο.

Όμως η νομισματική ένωση και το EURO είναι τόσο κοντά όσο και το 2000. Η εξέλιξη αυτή θα αφαιρέσει και το τελευταίο πέπλο από τα μυστήρια των συναλλαγματικών διαφορών. Οι συνέπειες θα είναι σημαντικές τόσο σε επίπεδο προϊόντων όσο και σε επίπεδο δικτύων διανομής και πωλήσεων. Αναπόφευκτα οι τράπεζες, οι επενδυτικοί οργανισμοί, τα αμοιβαία κεφάλαια, οι ασφαλιστικές εταιρίες θα συγκλίνουν ακόμα περισσότερο τις δραστηριότητές τους. Τότε θα είναι αργά για αναδιοργανώσεις, εκσυγχρονισμούς, μείωση λειτουργικού κόστους, βελτίωση ανταγωνιστικότητας.
Στην παγκόσμια ασφαλιστική αγορά οι τάσεις συγκέντρωσης είναι οφθαλμοφανείς, τόσο σε επίπεδο πρωτασφαλιστών όσο και σε επίπεδο αντασφαλιστών. Ήδη οι πέντε μεγαλύτεροι αντασφαλιστές ελέγχουν το 60% της παγκόσμιας αντασφαλιστικής αγοράς. Αυτή η συγκέντρωση δυνάμεων είναι απαραίτητη για τη δημιουργία επαρκούς Insurance Capacity για την κάλυψη των εκθετικά αυξανόμενων κινδύνων στις σύγχρονες κοινωνίες. Η ανάγκη εξεύρεσης συμπληρωματικών τρόπων διασποράς του κινδύνου έχει οδηγήσει στη δημιουργία των ασφαλιστικών Derivatives. Μεγάλες εκδόσεις ασφαλιστικών ομολόγων έχουν ήδη τοποθετηθεί στις κεφαλαιαγορές της Αμερικής, για τη διασπορά των κινδύνων από τυφώνες, σεισμούς και άλλους καταστροφικούς κινδύνους.
Στην ενιαία ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά συνεχίζονται ακάθεκτα οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές μεταξύ τραπεζών, ασφαλιστικών εταιριών και επενδυτικών οργανισμών. Ήδη έχει αρχίσει να διαμορφώνεται ο περιορισμένος αριθμός των τραπεζασφαλιστικών συγκροτημάτων με πανευρωπαϊκή ή παγκόσμια εμβέλεια. Όλοι οι υπόλοιποι θα περιοριστούν σε τοπικές ή εξειδικευμένες αγορές.
Ο ανταγωνισμός στην ασφαλιστική αγορά θα ενταθεί ακόμα περισσότερο με την εγκαθίδρυση του ενιαίου νομίσματος, καθώς και με την ευθυγράμμιση των χρηματοοικονομικών αποδόσεων των διαφόρων μορφών επενδύσεων. Σε ένα τέτοιο περιβάλλον, οι επερχόμενες καταιγιστικές εξελίξεις στα παντός είδους δίκτυα επικοινωνιών θα απειλήσουν ευθέως και το ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της ύπαρξης εκτεταμένων τοπικών παραδοσιακών συστημάτων πωλήσεων.
Αποτελεί αδήριτη ανάγκη, επομένως, η παρακολούθηση και προσαρμογή στις συνεχείς εξελίξεις των δικτύων επικοινωνίας και πληροφορικής.
Για τα υφιστάμενα δίκτυα πωλήσεων και ιδιαίτερα για τα άτομα που τα στελεχώνουν, τα μηνύματα είναι πολλαπλά. Χρειάζεται δραματική αναβάθμιση του επιπέδου εξειδίκευσης σε όλη την γκάμα των επενδυτικών - τραπεζικών - ασφαλιστικών προϊόντων. Χρειάζεται συνεχής ενημέρωση επί των τεχνολογικών εξελίξεων σχετικά με τα συστήματα πωλήσεων. Και, τέλος, χρειάζεται συνεχής παρακολούθηση της ποιότητας των αντίστοιχων χαρτοφυλακίων παραγωγής, διότι αυτό θα αποτελέσει μεσοπρόθεσμα τον βασικό παράγοντα διαμόρφωσης του πακέτου των αντίστοιχων αμοιβών.
Από την πλευρά της ζήτησης ασφαλιστικών / επενδυτικών υπηρεσίων, οι προοπτικές είναι πιο ευοίωνες στις ασφαλίσεις ζωής σε σχέση με τις γενικές ασφαλίσεις. Η σταδιακή αναδιάρθρωση του "κοινωνικού κράτους" σε όλες τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης θα δημιουργήσει σημαντικές αναπτυξιακές προοπτικές στους χώρους των συντάξεων και της υγείας. Και βέβαια υπάρχουν ακόμα μεγαλύτερες προοπτικές ανάπτυξης στις νέες αγορές της Ανατολικής Ευρώπης και στις δημοκρατίες της πρώην Σοβιετικής Ένωσης.
Στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, μακροπρόθεσμα, από τις ελληνικές εταιρίες θα επιβιώσουν οι τραπεζικές ασφαλιστικές εταιρίες, καθώς και αυτές που θα είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο, με την προϋπόθεση ότι θα καταφέρουν να ολοκληρώσουν εγκαίρως τον εκσυγχρονισμό τους.
Οι πιέσεις που υφίστανται οι μικρομεσαίες εταιρίες, από τους παράγοντες που αναφέραμε παραπάνω, επιτείνονται από τη σημαντική καθυστέρηση στην εξυγίανση της αγοράς, γεγονός το οποίο μεσοπρόθεσμα θα επιφέρει καταλυτικές επιπτώσεις στην επιβίωση των εταιριών αυτών.

ΙΙΙ. Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΜΕΤΑ ΤΙΣ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΙΣ

Η ολοκλήρωση των συγχωνεύσεων βρίσκει την Εθνική Ασφαλιστική να ατενίζει το μέλλον με νηφαλιότητα και αυτοπεποίθηση. Διαπιστώνεται τώρα ότι η έγκαιρη λήψη των στρατηγικών αποφάσεων και η ακριβής και συστηματική υλοποίηση των επιμέρους τακτικών κινήσεων οδηγούν σήμερα στη δημιουργία της Νέας Εθνικής Ασφαλιστικής, με πλήρη κυριαρχία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, με όλες τις προϋποθέσεις για τη μετεξέλιξή της σε μία μεσαίου μεγέθους ευρωπαϊκή ασφαλιστική εταιρία, στραμμένη προς τα Βαλκάνια και τις νέες χώρες, προσφέροντας σύγχρονα προϊόντα και σιγουριά στους πελάτες της, ευημερία στο ανθρώπινο δυναμικό της και υψηλές αποδόσεις στους μετόχους της.
Μπροστά στον 21ο αιώνα και τη δυναμική των συντελούμενων κοσμογονικών εξελίξεων, οι κινήσεις της Εθνικής Ασφαλιστικής αναπτύσσονται σε δύο παράλληλα επίπεδα τακτικής:
α) Σταθεροποίηση θέσης
β) Ανάπτυξη και Επέκταση.

Α. Σταθεροποίηση θέσης, μετά τις Συγχωνεύσεις

Τώρα είναι η κατάλληλη στιγμή να δρέψουμε τους καρπούς της συγχώνευσης. Μέσα από τις διαδικασίες της συγχώνευσης, μας δόθηκε η μοναδική και ιστορική ευκαιρία να σχεδιάσουμε τον εκσυγχρονισμό των δομών διοίκησης - οργάνωσης - λειτουργίας της εταιρίας. Με στόχο τη συνολική βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών, με ταυτόχρονη αύξηση της παραγωγικότητας και συγκράτηση των λειτουργικών εξόδων. Μέσα σε αυτά τα πλαίσια εντάσσονται οι παρακάτω πολιτικές:

Νέο σύστημα διοίκησης

Το μέγεθος του νέου φορέα απαιτεί την κάλυψη των προβλεπομένων θέσεων Αναπληρωτών Γενικών Διευθυντών. Η κάλυψη των θέσεων αυτών θα γίνει από τα στελέχη της νέας εταιρίας, με μοναδικό γνώμονα την προσφορά τους και την τεχνοκρατική τους επάρκεια.

Νέα οργανωτική δομή

α) Βελτίωση υφισταμένου ιεραρχικού οργανογράμματος, με εισαγωγή πελατοκεντρικών στοιχείων.
β) Για όλες τις θέσεις ευθύνης, στο νέο οργανόγραμμα υπάρχουν:

- Περιγραφές θέσεων εργασίας
- Περιγραφές διαδικασιών παραγωγής
- Τεύχος αρμοδιοτήτων

γ) Δημιουργείται νέα Διεύθυνση Οργάνωσης και Ποιότητας, με στόχο την οριστικοποίηση της τυποποίησης της οργάνωσης και λειτουργίας της εταιρίας, καθώς και την ολοκλήρωση της διαδικασίας που έχει ήδη ξεκινήσει για την πιστοποίηση από τον ΕΛΟΤ με βάση τα στάνταρντς του ISO-9001. Η Διεύθυνση Ποιότητας θα παρακολουθεί σε καθημερινή βάση το επίπεδο των προσφερομένων υπηρεσιών.
δ) Θεσπίστηκε νέος Οργανισμός Εσωτερικής Υπηρεσίας, με τη σύμφωνη γνώμη των συλλόγων των εργαζομένων. Είμαστε ιδιαίτερα περήφανοι για τον νέο Οργανισμό που θέτει τις

βάσεις για μία αρμονική σύζευξη της προστασίας του προσωπικού με τον ταυτόχρονο έλεγχο της παραγωγικότητας και της αμοιβής.
Πιστεύουμε ότι ο Οργανισμός αυτός θα αποτελέσει μοντέλο για τις μεγάλες επιχειρήσεις του ιδιωτικού και του δημόσιου τομέα.

Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού

α) Η συγχώνευση δημιούργησε το μεγαλύτερο απόθεμα ικανών στελεχών στην ασφαλιστική αγορά. Η στελέχωση του νέου οργανογράμματος θα γίνει αξιοκρατικά, με βάση τις αντίστοιχες περιγραφές θέσεων εργασίας και την εμπειρία των συγκεκριμένων στελεχών.
β) Η μελέτη "Ιδανικής Στελέχωσης" του οργανογράμματος αποκάλυψε περίσεια προσωπικού σε ποσοστό 12% του συνόλου. Έχει ήδη προγραμματιστεί ισόποση μείωση του προσωπικού με εθελουσία έξοδο και συνταξιοδότηση.
Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με τον μηδενισμό των προσλήψεων κατώτερου προσωπικού, θα οδηγήσει την Εθνική Ασφαλιστική, μέχρι το 2000, στα μέσα επίπεδα παραγωγικότητας των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών εταιριών.
γ) Βελτίωση του εγκατεστημένου Συστήματος Bonus Παραγωγικότητας και σύνδεση των αποτελεσμάτων του με τις προαγωγές των στελεχών, τη διατήρηση της θέσης ευθύνης, καθώς και τις πρόσθετες αμοιβές.

Δίκτυα Πωλήσεων

Τα ενιαία δίκτυα του νέου φορέα αποτελούν το μεγαλύτερο ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα απέναντι στον ξένο ανταγωνισμό.
Διαθέτουμε τώρα πλέον 100 Υποκαταστήματα Υποστήριξης, 185 Γραφεία Παραγωγής, 900 Ασφαλιστικούς Πράκτορες και 4.500 Ασφαλιστικούς και Χρηματοοικονομικούς Συμβούλους.
Σε αυτά πρέπει να προστεθούν τα 500 Υποκαταστήματα της Εθνικής Τράπεζας καθώς και τα 100 Υποκαταστήματα της Κτηματικής Τράπεζας.

Επίπεδο Εξυπηρέτησης Συνεργατών και Πελατών

Το κρισιμότερο τεστ για τον νέο φορέα θα είναι το επίπεδο των παρεχομένων υπηρεσιών. Πρέπει τόσο οι εργαζόμενοι όσο και οι ασφαλιστές μας να συνειδητοποιήσουν ότι το παιγνίδι του ανταγωνισμού θα κερδηθεί ή θα χαθεί σε αυτό ακριβώς το επίπεδο και άσχετα από την επιτυχία των άλλων πολιτικών μας. Θέλουμε η Εθνική Ασφαλιστική να είναι η πρώτη στην εξυπηρέτηση των συνεργατών μας και των πελατών μας. Αυτός είναι ο κυριότερος στόχος μας στη νέα εποχή που ανοίγεται μπροστά μας. Όπως προαναφέρα, το επίπεδο υπηρεσιών θα ελέγχεται συνεχώς από τη νέα Δ/νση Ποιότητας. Επίσης, έχει ήδη ξεκινήσει το πρόγραμμα εκπαίδευσης πελατοκεντρικού προσανατολισμού QSS της LEARNING INTERNATIONAL, που θα καλύψει σταδιακά όλες τις διοικητικές υπηρεσίες. Επιπλέον, η Εθνική Ασφαλιστική πρωτοπορεί στην αγορά σε θέματα εξυπηρέτησης πελατών:
α) με την ίδρυση της AUDATEX HELLAS, για τη διενέργεια ηλεκτρονικών πραγματογνωμοσυνών υλικών ζημιών τροχαίων ατυχημάτων και, β) με την ίδρυση θυγατρικής εταιρίας MANAGED CARE, για τη βελτίωση των παρεχομένων υπηρεσιών στον τομέα των ασφαλίσεων Υγείας.

Β. Στρατηγικές Ανάπτυξης και Επέκτασης

Ακολουθούμε με συνέπεια τη στρατηγική ανάπτυξης που είχαμε διατυπώσει το 1994, στο Συνέδριο της Εταιρίας που έγινε στον ίδιο χώρο. Είχαμε πει τότε ότι δεν ταιριάζουν στην Εθνική Ασφαλιστική οι μεμψιμοιρίες και οι ομφαλοσκοπήσεις: ένας είναι ο άριστος οιωνός - συστηματική επίθεση σε όλα τα μέτωπα.
Σήμερα, οι δυνατότητές μας είναι ακόμα μεγαλύτερες σε όλα τα επίπεδα.

Νέα Προϊόντα και Υπηρεσίες

Ο προσανατολισμός μας πλέον είναι στη δημιουργία μιας πολυεπίπεδης γκάμας προϊόντων και υπηρεσιών. Οι νέες κατευθύνσεις αφορούν:
α) Στη σύζευξη των ασφαλιστικών προϊόντων με τα τραπεζικά, επενδυτικά και χρηματοοικονομικά. Ήδη ετοιμάζονται τέτοια προϊόντα για την Εθνική Τράπεζα, τη Διεθνική ΑΕΔΑΚ και την Κτηματική Τράπεζα.
β) Στην επέκταση σε όμορους χώρους, όπως υγεία, Real Estate κ.λπ. Σύντομα θα ανακοινωθούν οι στρατηγικές μας συνεργασίες στο χώρο της υγείας, ενώ στο χώρο του Real Estate αναμένουμε τις κατάλληλες νομοθετικές παρεμβάσεις.
γ) Στην εκμετάλλευση των νέων τεχνολογιών επικοινωνίας και πληροφορικής. Τα σύγχρονα δίκτυα επικοινωνίας επιτρέπουν ή, καλύτερα, επιβάλλουν την ανάπτυξη προϊόντων για Direct Selling - οι νέες γενιές καταναλωτών θα κάνουν μεγάλη χρήση τέτοιων συστημάτων πωλήσεων. Ταυτόχρονα, ο χώρος των τεχνολογιών αιχμής προσφέρει νέες ευκαιρίες για τα υφιστάμενα δίκτυα, ασφαλιστικά ή άλλα. Σε αυτή την κατεύθυνση, είμαστε έτοιμοι για την ίδρυση θυγατρικής εταιρίας προώθησης των πωλήσεων κινητής τηλεφωνίας COSMOTE και ΟΤΕ.

Αγορές

Η επέκτασή μας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει στόχο ένα μερίδιο αγοράς 25% (περίπου ασφάλιστρα 200 δισ. δρχ.) μέχρι το τέλος της δεκαετίας.
Αποτελεί, όμως, μεγαλύτερο στόχο η επέκτασή μας στο εξωτερικό.
Ήδη ξεκίνησε η πρώτη θυγατρική ασφαλιστική εταιρία στη Ρουμανία, σε Joint Venture με το IFC της World Bank και ισχυρότατους Ρουμάνους εταίρους. Μέχρι το 2000, θα έχουμε πέντε ασφαλιστικές εταιρίες στα Βαλκάνια και τις Παρευξείνιες χώρες. Οι επενδύσεις μας στις χώρες αυτές θα γίνουν σε συνεργασία με διεθνείς χρηματοδοτικούς οργανισμούς. Στην επέκτασή μας αυτή στο εξωτερικό, θα επιδιώξουμε και τη συμμετοχή επιλεγμένων ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών. Στις θυγατρικές εταιρίες του εξωτερικού και όπου το επιτρέπουν οι περιστάσεις, θα χρησιμοποιήσουμε το όνομα του ΑΣΤΕΡΑ.

Πελάτες

Με την ολοκλήρωση της συγχώνευσης, η Εθνική Ασφαλιστική, από τις αρχές του 1998, θα ξεκινήσει τη μεγάλη προσπάθεια αναβάθμισης της τεχνολογίας παραγωγής και την παρεπόμενη πελατοκεντρική στροφή της. Αυτό θα γίνει με την προμήθεια και εγκατάσταση του νέου Πακέτου Πληροφορικής, για το οποίο βρίσκεται ήδη σε εξέλιξη διεθνής διαγωνισμός. Ταυτόχρονα, θα γίνει και κατάλληλη προσαρμογή του οργανογράμματος. Αυτή η μεγάλη αλλαγή δεν αναμένεται να δημιουργήσει ιδιαίτερα προβλήματα και θα αποτελέσει το τελικό βήμα στη συντελούμενη διαδικασία ανασυγκρότησης της εταιρίας, που βρίσκεται σε εξέλιξη τα τελευταία χρόνια.

Marketing

Η πελατοκεντρική αντίληψη του νέου φορέα θα εκφραστεί και στη διαδικασία του Marketing. Η συνεχής ανάπτυξη και διαρκής αναμόρφωση των προϊόντων θα οδηγήσει σταδιακά σε ανασύνταξη του χαρτοφυλακίου με καλύτερα χαρακτηριστικά απόδοσης. Επίσης, η δημιουργία ξεχωριστού τμήματος εξυπηρέτησης μεγάλων πελατών θα στηρίξει ουσιαστικά την προσπάθεια ανάπτυξης μεγάλων ασφαλιστικών λογαριασμών με πολύπλοκα αλλά κερδοφόρα συμβόλαια.
Η μεγαλύτερη, όμως, τομή στον τομέα του Marketing ασφαλιστικών υπηρεσιών θα γίνει με νέα εταιρία, η οποία θα αναλάβει την προώθηση των πωλήσεων μέσω των τραπεζικών υποκαταστημάτων, με ξεχωριστή οργάνωση και στελέχωση. Η νέα εταιρία, που θα ξεκινήσει μέχρι το τέλος του έτους, θα προσφέρει συνδυασμένες υπηρεσίες ασφαλιστικών προϊόντων και Private Banking στα υψηλά και μεσαία κλιμάκια των τραπεζικών πελατολογίων.

Κεφάλαια

Η πολιτική επενδύσεων του νέου φορέα έχει τρεις στόχους. Πρώτον, τη μεγιστοποίηση των αποδόσεων στα αποθέματα των ασφαλισμένων καθώς και στα ίδια κεφάλαια. Δεύτερον, τη ρευστοποίηση υπεραξιών των χαρτοφυλακίων κινητών αξιών, με στόχο την υπεραποθεματοποίηση, καθώς και την ανακύκλωση του χαρτοφυλακίου των ακινήτων για τη χρηματοδότηση της ανέγερσης των νέων κεντρικών γραφείων της εταιρίας στη Λ. Συγγρού. Τρίτον, την άντληση νέων κεφαλαίων από τις εγχώριες και διεθνείς κεφαλαιαγορές για τη χρηματοδότηση των επενδύσεων στο χώρο της Υγείας, καθώς και την επέκτασή μας στο εξωτερικό. Η πρώτη παρουσίαση της εταιρίας στις διεθνείς κεφαλαιαγορές θα γίνει στις αρχές του 1998 στο Λονδίνο.
Κυρίες και κύριοι, τελειώνοντας θέλω να απευθυνθώ στα δίκτυα του ενιαίου φορέα, στους ασφαλιστές της ΕΤΕΒΑ, της ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ, του ΑΣΤΕΡΑ, της ΕΘΝΙΚΗΣ, στα άξια στελέχη των πωλήσεων που αποτελούν την αιχμή του δόρατος της νέας Εθνικής Ασφαλιστικής, και να τους θυμίσω ότι έχουμε βάλει ένα στοίχημα εφέτος: να ανατρέψουμε τα μαθηματικά των συγχωνεύσεων και να αποδείξουμε ότι 1+1>2. Εφέτος, περισσότερο από κάθε άλλη χρονιά, ζητώ από όλους σας και από τον καθένα ξεχωριστά όχι μόνο να επιτύχετε τους στόχους σας - σας ζητώ, εφέτος ειδικά, να τους ξεπεράσετε. Να ξεπεράσουμε τον στόχο των 120 δισ. δρχ. Και τότε να είστε βέβαιοι ότι το Συνέδριο Πωλήσεων του 1998 δεν θα έχει προηγούμενο στην ιστορία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.
Αγαπητοί συνάδελφοι και ασφαλιστές, έχουμε μπροστά μας ένα κρίσιμο τετράμηνο. Θέλω να ευχηθώ να έχουμε όλοι υγεία και δύναμη, για να φέρουμε σε πέρας, όλοι μαζί, τη μεγαλύτερη στρατηγική κίνηση που έχει γίνει στην ασφαλιστική μας αγορά. Ταυτόχρονα, όμως, πρέπει να έχουμε στο μυαλό μας ότι τα ρεκόρ των πρωταθλητών επιτυγχάνονται με την υπερένταση στην τελική προσπάθεια. Διοίκηση - Εργαζόμενοι - Ασφαλιστές πρέπει να δουλέψουμε σκληρά και συντονισμένα για να κατοχυρώσουμε τα οφέλη της συγχώνευσης. Κάποτε, στο μέλλον, κοιτάζοντας προς τα πίσω, θα είμαστε υπερήφανοι που λάβαμε μέρος σε ένα τέτοιο εγχείρημα. Αποτελεί τιμή και καθήκον μας να εργαζόμαστε για την Εθνική του 21ου Αιώνα. Τα πραγματικά στελέχη της Εθνικής Ασφαλιστικής ποτέ δεν θα φεισθούν κόπων και θυσιών, ποτέ δεν θα ρωτήσουν τι έκανε η Εθνική γι' αυτούς, αλλά πάντα θα έχουν την αγωνία για το τι κάνουν αυτοί για την εταιρία τους.
Με αυτό το πνεύμα και με τη σκληρή εργασία όλων μας, η νέα Εθνική Ασφαλιστική θα πραγματοποιήσει με επιτυχία το άλμα προς το 2000 και θα συνεχίσει απρόσκοπτα το ταξίδι της και στον επόμενο αιώνα.



Μιλτιάδης Νεκτάριος

ΑΛΕΞ. ΤΑΜΠΟΥΡΑΣ

Ο αβδηριτισμός στις ασφάλειες

Ο ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ, σε οργανωθέν γεύμα-ομιλία στο HILTON, στις 5-11-97, τίμησε τον Αλέξ. Ταμπουρά, ανακηρύσσοντάς τον ΕΠΙΤΙΜΟ ΠΡΟΕΔΡΟ του συνδέσμου, και αυτός μίλησε με θέμα "Ο αβδηριτισμός στις ασφάλειες", λέγοντας αλήθειες χρήσιμες σε πολλές κατευθύνσεις.

Αυτή την ξεχωριστή ομιλία παραθέτουμε μαζί με τα - και γραπτά - συγχαρητήρια μας, αφού τα προφορικά τα δώσαμε εκεί, σημειώνοντας ακόμη ότι "ευτυχώς που υπάρχει ο κ. Ταμπουράς" και γράφονται με το όνομά τους κάποια ασφαλιστικά δρώμενα.



Ο κ. Αλεξ. Ταμπουράς.

Ο ΑΒΔΗΡΙΤΙΣΜΟΣ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Μια φορά κι έναν καιρό, Κυρίες και Κύριοι, τη δεκαετία του 1920-1930, στην τότε ασφαλιστική μας αγορά, την οποίαν κυριολεκτικά ενέμοντο οι ξένες ασφαλιστικές εταιρίες με προεξάρχουσες τις αγγλικές, υπήρχαν μόνον τέσσερις ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις άξιες του ονόματός τους. Οι δύο απ' αυτές ήταν τραπεζικές και οι άλλες δύο ιδιωτικές. Τραπεζικές ήταν η "ΕΘΝΙΚΗ" της Εθνικής Τράπεζας και ο "ΑΣΤΗΡ" της Τράπεζας Αθηνών. Ιδιωτικές ήταν η "ΑΝΑΤΟΛΗ" που την ίδρυσε ο Επαμεινώνδας Χαρίλαος, ο θεωρούμενος και ως πατέρας της ελληνικής βιομηχανίας, και η "Εθνική Ζωή και Καλή Πίστις", την οποίαν ίδρυσε και διηύθυνε ο Μαράκης Εμπειρίκος, γόνος της γνωστής εφοπλιστικής οικογένειας και αδελφός του ποιητή Ανδρέα Εμπειρίκου, του τότε αρχηγού των Ελλήνων υπερρεαλιστών. Και η μεν "Ανατολή" ετελεύτησε αδόξως, αφού προηγουμένως ο ιδιαίτερα επιτυχημένος παραγωγικός συνεργάτης αυτής, Νίκος Ζαφειράκης, με τα εκ των ασφαλιστικών του εργασιών κέρδη, τα οποία συνεσώρευσε ασφαλίζοντας τους όπου γης Έλληνες της διασποράς, ίδρυσε την Τράπεζα Κρήτης, την μετά δεκαετηρίδες περιελθούσαν υπό τον μεταβατικόν έλεγχον του γνωστού μας Γεωργίου Κωσκωτά, του ποιούντος σήμερα τις διατριβές του σε κάποιες φυλακές. Η δε "Εθνική Ζωή και Καλή Πίστη" επεβίωσε βραδυπορούσα μέχρι του τέλους του 2ου Παγκοσμίου Πολέμου.

Στην 10ετία του 1930-1940 επικεφαλής της "Εθνικής" ήταν ο Λυκούργος Κανάρης, ο Μάνος Χατζηανδρέου και ο Ηρακλής Πετιμεζάς. Μετά την αποχώρηση των Κανάρη και Πετιμεζά, ο Χατζηανδρέου, ο ταλαντούχος αυτός και δυναμικός υπερασφαλιστής, κατέλαβε τη θέση του αδιαμφισβήτητου ηγήτορα της ασφαλιστικής αγοράς του μεσοπολέμου και της πρώτης μετά τον πόλεμο περιόδου. Παράλληλα, η "Εθνική", που μέχρι το έτος 1930 ουσιαστικά ασκούσε μόνον τους κλάδους των Γενικών Ασφαλειών, επεξέτεινε τις δραστηριότητές της και στις ασφάλειες ζωής, εξαγοράζοντας μια μικρή ασφαλιστική εταιρία ασφαλίσεως... κτηνών, τον "Φοίνικα", την οποίαν μετέτρεψε σε εταιρία ασφαλειών ζωής.

Πίσω από τις εξελίξεις αυτές, εκρύπτετο μια εκ της αδιαφάνειας εκπηδήσασα (φαιά προσωπικότης) eminence grise, ο εκ Κρήτης νεοφώτιστος ασφαλιστικός αστέρας, ο Γιώργος Βογιατζάκης, ο οποίος συνδυάζων την σαγήνην της κρητικής λεβεντογενιάς με τις επιχειρηματικές του επιδεξιότητες βρέθηκε να κρατά τα ηνία του "Φοίνικα", για να τον οδηγήσει δια μέσου αλλεπαλλήλων συμπληγάδων στη θέση την οποίαν η εταιρία αυτή κατέχει σήμερα υπό την επιτυχή ηγεσία ενός καταξιωμένου ασφαλιστή, του Γιώργου Κώτσαλου.



Ο κ. Αλέξ. Ταμπουράς παραλαμβάνει την τιμητική πλακέτα από τον Πρόεδρο του Συνδέσμου εκπροσώπων Ασφ. Εταιριών κ. Θ. Μελακοπίδη.

Την εποχή εκείνη αφ' ενός μεν το δίδυμο "Εθνική Ασφαλιστική-Φοίνιξ", υπό την ηγεσία των Μάνου Χατζηανδρέου - Γιώργου Βογιατζάκη, και αφετέρου ο "Αστήρ", υπό τον ικανότατον ως προς τα της διοίκησης Αντώνη Λουλουδάκη και τον από κάθε άποψη ταλαντούχο Νότη Λαπατά, συμπρωταγωνιστούν στην άλωση των ασφαλειών ζωής - και όχι μόνον - κατά τρόπον ενθυμίζοντα την υπό των Ρωμαίων αρπαγήν των Σαβίνων γυναικών. Στο τέλος του μεσοπολέμου, λήγει ουσιαστικά η πρώτη περίοδος της νεωτέρας ελληνικής ασφαλιστικής ιστορίας.

Η μετά τον Μεγάλο Πόλεμο δεύτερη περίοδος χαρακτηρίζεται από διάφορες σημαντικές και ιδιόμορφες ανακατατάξεις εκ των οποίων άλλες μεν συμβάλλουν στην δημιουργία και ανάπτυξη υγιών ασφαλιστικών μονάδων και άλλες κατέστησαν αναπότρεπτη την μεταξύ φθοράς και αφθαρσίας εξέλιξη σημαντικού αριθμού ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών εξ εκείνων οι οποίες επέζησαν της λαίλαπας του πολέμου.

Σημαντικότερη εκ των εν λόγω ανακατατάξεων - πέραν της εκ του νόμου 400 επελθούσας αναμόρφωσης της ασφαλιστικής νομοθεσίας - υπήρξε εκείνη που οδήγησε την αναβίωση των ασφαλειών ζωής, η ραγδαία ανοδική πορεία των οποίων τόσον πολλά οφείλει στον σημερινό αδιαμφισβήτητα χαρισματικό πρωτοπόρο εξ ασφαλιστών ηγέτη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Και για να αποδείξνουμε πότε-πότε ότι σε μερικούς από μας δεν μας απολείπει το χαρακτηριστικό γνώρισμα των ανδρών να τολμούν να λένε όχι μόνον τα πράγματα αλλά και τα πρόσωπα με το όνομά τους, σπεύδω να προσθέσω - και ας το έχετε βέβαια καταλάβει - ότι ο ηγέτης στον οποίον αναφέρομαι και ο οποίος μας τιμά με την εδώ παρουσία τους δεν είναι άλλος από τον Δημήτρη Κοντομηνά.

Δεν νομίζετε όμως, Κυρίες και Κύριοι, πως καιρός είναι να πιάσουμε το θέμα του "Αβδηριτισμού στις ασφάλειες";

Θα ήθελα κατ' αρχάς να σας υπενθυμίσω απλώς ότι τα αρχαία Άβδηρα ήταν πόλη της Θράκης, μεταξύ του ποταμού Νέστου και της Βισωνίδος λίμνης. Η πόλη αυτή, κατά την μυθολογία κτίστηκε από τον Ηρακλή, στη θέση όπου ο φίλος τους ææβδηρος κατασπαράχθηκε από τους ίππους του Διομήδη περί το έτος 650 π.Χ. Οι Αβδηρίτες ήταν φημισμένοι τεχνίτες που έφτιαχναν από πέτρα και μάρμαρο θαυμάσιες κρήνες και πίδακες, με τις οποίες είχαν διακοσμήσει τα κεντρικότερα σημεία της πόλης τους. Δεν είχαν όμως φροντίσει να εξασφαλίσουν και το απαιτούμενο νερό, που ήταν το πλέον σπανίζον είδος στα Άβδηρα. Από τότε η έλλειψη της πρόβλεψης όλων των προϋποθέσεων και των στοιχείων που καθιστούν εφικτή τη λειτουργικότητα οποιουδήποτε έργου καλείται αβδηριτισμός.

Και είναι αναμφισβήτητα αβδηριτισμοί πολλά εκ των όσων συμβαίνουν σήμερα στην ασφαλιστική μας αγορά εν γένει. Θα αναφερθώ πρώτα, για να αρχίσουμε από Διός, στους αβδηριτισμούς των οργάνων της Πολιτικής Ηγεσίας του Υπουργείου Ανάπτυξης, τα οποία στις περιπτώσεις που εμπίπτουν στην αρμοδιότητά τους κινούνται σύμφωνα πάντοτε με τις εντολές της Πολιτικής Ηγεσίας και αποφασίζουν κατά τρόπον υπενθυμίζοντα τα όσα συμβαίνουν στο γνωστό θεατρικό έργο του Πιραντέλλο "Απόψε Αυτοσχεδιάζουμε". Και τούτο διότι δεν υπάρχει, ούτε και υπήρξε ποτέ, ένα κάποιο επιτελικό σχέδιο ασφαλιστικής στρατηγικής, το οποίο να χαράσσει την κατά περίπτωση ακολουθητέα πολιτική.

Εδώ έχουμε την κρήνη των Αβδηριτών υπό μορφήν Πολιτικής Ηγεσίας του Υπουργείου Ανάπτυξης αλλά μας λείπει το επιτελικό σχέδιο, το οποίο είναι το νερό που έλειπε από τα Άβδηρα και χωρίς το οποίο η λειτουργικότητα των Εποπτικών Οργάνων της Πολιτικής Ηγεσίας του Υπουργείου για το οποίο μιλάμε να φθάσει - συμπαρομαρτούντων και άλλων δυσμενών στοιχείων - στο σημείο ώστε να συζητείται σοβαρά η κατάργηση των εν λόγω οργάνων και η υποκατάστασή τους από κάτι άλλο.

Θα αντιλέξει ενδεχομένως κάποιος ότι μπορεί να μην υπάρχει εν προκειμένω κανένα στρατηγικό σχέδιο. Υπάρχει όμως η περί ασφαλίσεων νομοθεσία, την οποίαν τα Εποπτικά Όργανα της Πολιτικής Ηγεσίας του Υπουργείου Ανάπτυξης, σύμφωνα όπως είπαμε με τις εντολές που λαμβάνουν, εκάστοτε εφαρμόζουν. Για να δούμε, λοιπόν, πώς την εφαρμόζουν. Η ισχύουσα νομοθεσία ορίζει σε ποιες περιπτώσει καθίσταται επιβεβλημένη η ανάκληση της αδείας λειτουργίας οιασδήποτε ασφαλιστικής εταιρίας. Τι συνέβη όμως σε μια συγκεκριμένη περίπτωση. Η υπό του Νόμου προβλεπόμενη Επιτροπή Ιδιωτικής Ασφάλισης απεφάνθη προ καιρού ότι συντρέχουν οι λόγοι για την ανάκληση της αδείας λειτουργίας της ασφαλιστικής εταιρίας "Standard". Και τι έκανε και εξακολουθεί να κάνει η εν προκειμένω αρμόδια αρχή στο εκκρεμούν αυτό θέμα. Δεν έκανε, αποφάσει πάντοτε της προαναφερθείσας Πολιτικής Ηγεσίας, απολύτως τίποτε. Και τούτο παρά τις ισχυρές πιέσεις τις οποίες δέχεται η εν λόγω Πολιτική Ηγεσία από το σύνολο της ασφαλιστικής τάξης για το κλείσιμο της περί ης πρόκειται εταιρίας και παρά το ότι ο Εισαγγελέας παρέπεμψε ήδη το σκαμπρόζικο αυτό θέμα στα αρμόδια όργανα της Δικαιοσύνης. Αλλά πώς συμπεριφέρθηκαν εν προκειμένω και τα ΜΜΕ ασχολούμενα επ' εσχάτων μετά ζήλου - ευκαιριακά ή άλλως - με τις ασφάλειες; Ετήρησαν και συνεχίζουν να τηρούν αιδήμονα σιωπή και δημοσιεύουν απλώς τις επίπληρωμή ανακοινώσεις - διαφημίσεις της εν λόγω αθώας ασφαλιστικής περιστεράς, ούτως ώστε οι καλόπιστοι και απληροφόρητοι αναγνώστες τους να σπεύσουν να χάσουν τα χρήματά τους ασφαλιζόμενοι στην "Standard", ου μην αλλά και σε κάποιες άλλες εταιρίες χειρότερες από αυτήν. Κι έτσι οι περί σώτειρας ασφαλιστικής νομοθεσίας ελπίδες αποδεικνύονται φρούδες, εις δόξαν του απανταχού παρόντος αβδηριτισμού.

Για να πάμε όμως και στους αβδηριτισμούς των ασφαλιστικών εταιριών. Αν εξαιρέσουμε τον μικρό εκείνο αριθμό των υγιών ασφαλιστικών επιχει-



Το ΝΑΙ με εξώφυλλο τον Αλεξ. Ταμπουρά Ανθ/χγό στην Αλβανία του 1940 και τίτλο το ΝΑΙ στο ΟΧΙ του '40!

ρήσεων οι όποιες στέκονται πολύ καλά στα πόδια τους, όλες οι άλλες - και δόξα τω Θεώ φθάνουν τις 150 περίπου - αγκομαχούν. Και ενώ αγκομαχούν ορισμένες εξ αυτών δεν διστάζουν να βομβαρδίζουν τους πάντες με διαφημίσεις που ούτε η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία του κόσμου, η Nippon Life, δεν θα αποτολμούσε, ενώ άλλες, ως εάν επρόκειτο περί παρακτίων εταιριών (των γνωστών ως offshore), εξαγγέλλουν urbi et orbi ότι είναι έτοιμες να επεκτείνουν τις ασφαλιστικές τους δραστηριότητες σε όσες χώρες κατέλειπε ημιθανείς η εκπεσούσα αυτοκρατορία της Σοβιετικής Ένωσης και όχι μόνον, ούτως ώστε να μη λείψουν από την διαρπαγή ανύπαρκτων ασφαλιστικών ιματίων. Φαντάζονται δε ότι δια του τρόπου αυτού θα πείσουν τους εδώ εκ των αφελών συμπατριωτών τους, ότι τάχα είναι τόσον σπουδαίοι ώστε να μην τους χωρά ο τόπος μας.

Ας πάμε τώρα στον αβδηριτισμό του ανθρώπινου ασφαλιστικού δυναμικού, το οποίο απαρτίζει το σύνολο των καθ' οιονδήποτε τρόπον απασχολούμενων στις ασφάλειες. Λέγεται ότι υπερβαίνουν τις 30.000. Πόσοι όμως από αυτούς είναι άξιοι του ονόματός τους - υπό την έννοιαν ότι διαθέτουν την ηθικήν προσωπικότητα πάνω στην οποία θεμελιώνεται η για όλους μας έξωθεν καλή μαρτυρία; Είναι πολλά τα ερωτηματικά τα οποία συναρτώνται με το ηθικόν ποιόν σημαντικής μερίδας των υπό οιανδήποτε έννοιαν διεκδικούντων τον τίτλον του ασφαλιστή. Για όλους αυτούς πρώτοι ευθύνονται βέβαια οι επικεφαλής των ασφαλιστικών εταιριών, οι οποίοι ελαφρά τη καρδία σπεύδουν να συνεργασθούν και να προσλάβουν κάθε καρυδιάς καρύδι, το οποίο και όταν αντιληφθούν περί τίνος πρόκειται συνεχίζουν να το κρατούν σφικτά στους κόλπους τους. Με αυτήν όμως την νοοτροπία δικαιώνουν την πεποίθηση του ευρύτερου κοινού ότι η εντυπωσιακή εξωτερική εμφάνιση της ασφαλιστικής βιομηχανίας, εξαιτίας του εν πολλοίς αμφισβητούμενου ηθικού ποιού του ανθρωπίνου δυναμικού αυτής, δεν ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα.

Οι αβδηριτισμοί ακόμη δεν λείπουν ούτε από τα ασφαλιστικά σωματεία εν γένει, η αποτελεσματικότητα των δραστηριοτήτων των οποίων πολλές φορές χωλαίνει συνεπεία της μη ανάδειξης στα αξιώματα αυτών των καταλλήλων ανθρώπων και του μη εφοδιασμού τους με τον απαραίτητο τεχνολογικό εξοπλισμό. Χωρίς αυτές τις δύο προϋποθέσεις, αποκλείεται τα εν λόγω σωματεία να επιτύχουν στην αποστολή τους και να απαγκιστρωθούν από τον χαρακτηρισμό του διακατέχοντος αυτά αβδηριτισμού.

Αλλά δεν αντέχω να μην επανέλθω στο θέμα του ηθικού ποιού των ασφαλιστών. Ασφαλώς ο τιμών τον ομιλητήν δια της εδώ παρουσίας του καθηγητής κ. Μάριος Ραφαήλ, ο αρμόδιος για το εκπαιδευτικό πρόγραμμα του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών, θα πρέπει να είναι υπερήφανος για την άρτια Τεχνική ασφαλιστική κατάρτιση των σπουδαστών του Ινστιτούτου. Είναι όμως εξίσου υπερήφανος και για την αποτελεσματικότητα του Ινστιτούτου όσον αφορά την βελτίωση του ηθικού ποιού των ασφαλιστών οι οποίοι προσφεύγουν στα νάματα του ΕΙΑΣ. Επί του ίδιου θέματος γνωρίζω ότι καταβάλλει άοκνες προσπάθειες ο πρόεδρος της ελληνοαμερικανικής επιτροπής της LIMRA, ο γνωστός σε όλους μας για τον δυναμισμό και την αξιοσύνη του, Μανώλης Ανδρόνικος.

Υπάρχει, Κυρίες και Κύριοι, στον ασφαλιστικό χώρο μέγα ηθικό πρόβλημα το οποίο, εάν δεν ευρεθεί αποτελεσματικός τρόπος, αν μη να εξουδετερωθεί, τουλάχιστον να περιορισθεί σε ανεκτά όρια, η ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία θα αργήσει να φθάσει στο σημείο εκείνο, το οποίο θα την καταστήσει αποδεκτή από το κοινωνικό σύνολο. Σαν ένα δείγμα του πού έχει φθάσει το οξύτατο αυτό πρόβλημα είναι και η προ ημερών αποκαλυφθείσα για γέλια και για κλάματα υπόθεση της δήθεν ασφαλιστικής εταιρίας η "Θεσσαλονίκη" την οποίαν κάποιος απατεών ανθρωπάκος έστησε χωρίς την άδεια κανενός και τα ασφαλιστήρια της οποίας άρχισε να μοσχοπουλά σε συμφέρουσες για τους χαζούς τιμές. Ασφαλώς δε θα σχεδίαζε να αρχίσει και την διαφημιστική του εκστρατεία μέσω των ΜΜΕ, εάν δεν λησμονούσε ότι καμιά φορά έπρεπε να πληρώνει για τα μάτια του κόσμου και καμιά αποζημιωσούλα. Κι έτσι, στα καλά καθούμενα βρέθηκε ο ασφαληστής αυτός - το λη με ήττα - τρόφιμος κάποιου ιδρύματος από εκείνα που προορίζονται για τους λεβέντες.

Εξαιτίας της κωμικοτραγικής αυτής υπόθεσης, θυμήθηκα μια παλιά ιστορία που μου έμεινε ανεξίτηλη στη μνήμη και η οποία αποκαλύπτει πόσον το στοιχείο της επαγγελματικής ηθικής πρέπει να χαρακτηρίζει τους εργαζόμενους στις ασφάλειες.

Ακούστε την.

Το σωτήριο έτος 1930, όταν για πρώτη φορά έπιασα δουλειά στο Γενικό Πρακτορείο Ελλάδος της Commercial Union, το οποίο την εποχή εκείνη είχε ανατεθεί στους Ράλλη και Πλυτά, η εταιρία αυτή μεταξύ πολλών άλλων ασφάλιζε και τα μεγάλης αξίας περιουσιακά στοιχεία της κ. Αθηνάς Όθωνος Σταθάτου, χήρας του τότε πολύ γνωστού ζάπλουτου Αθηναίου.

Μεταξύ των περιουσιακών αυτών στοιχείων περιλαμβάνετο και μια αποστράπτουσα Rolls Royce την οποίαν οδηγούσε σωφέρ ντυμένος με λιβρέα. Ένα ωραίο πρωί, ο λιβρεοφόρος σωφέρ κατέφθασε περίτρομος στα γραφεία της εταιρίας και μας εδήλωσε ότι την περασμένη νύκτα, οδηγώντας μόνος στη λεωφόρο Συγγρού την Rolls Royce, παρέσυρε και εφόνευσε δύο γυναίκες. Έσπευσε όμως να προσθέσει ότι λόγω του σκότους δεν αντελήφθη κανένας τι συνέβη, κι έτσι μπόρεσε να φύγει από τον τόπο του ατυχήματος χωρίς κανείς να τον αντιληφθεί. Ως εκ τούτου, μας είπε, δεν υπάρχει κανένας κίνδυνος να πληρώσετε για την περίπτωση αυτή δεκάρα. Σας το δηλώνω όμως για κάθε ενδεχόμενο και προπαντός για να είμαι εντάξει με την υποχρέωση του ασφαλιστηρίου να αναγγέλλονται στην εταιρία όλα τα ατυχήματα εντός 24 ωρών. Σας εξορκίζω τώρα, προσέθεσε, να μην πείτε το παραμικρό στην αφεντικίνα μου που δεν γνωρίζει για το θέμα αυτό τίποτε απολύτως. Γιατί αν το μάθει είμαι χαμένος. Μόλις έ-

φυγε ο περίεργος αυτός δηλωσίας, οι επικεφαλής της εταιρίας κατενθουσιασμένοι διότι στην περίπτωση αυτή γλύτωσαν από την πληρωμή βαρβάτης αποζημίωσης, έδωσαν εντολή στον αρμόδιο υπάλληλο να ειδοποιήσει με τηλεγράφημα τα στο Λονδίνο κεντρικά της εταιρίας για το τι συνέβη με την διευκρίνιση ότι δεν υπήρχε το παραμικρό ενδεχόμενο η Commercial Union να επιβαρυνθεί με την απαιτούμενη για την περίπτωση αυτή μεγάλη αποζημίωση. Δεν πέρασαν 24 ώρες και ελήφθη από το Λονδίνο η τηλεγραφική απάντηση της Commercial Union, η οποία από όσο θυμάμαι έλεγε περίπου τα εξής: "Άμα λήψει παρόντος εκπρόσωπος της εταιρίας να παρουσιασθεί στην πλησιέστερη αρμόδια αρχή και να δηλώσει ότι το αυτοκίνητο που παρέσυρε και εφόνευσε τις δύο γυναίκες στη Λεωφόρο Συγγρού είναι ασφαλισμένο στην Commercial Union, η οποία θα εκπληρώσει στο ακέραιο τας εκ του ατυχήματος αυτού υποχρεώσεις της. Ακολουθεί επιστολή με την οποίαν σας παρέχουμε τις αναγκαίες οδηγίες περί του τρόπου κατά τον οποίον, ως αντιπρόσωποι της Commercial Union εν Ελλάδι, θα συμπεριφέρεσθε σε παρεμφερείς περιπτώσεις όπως εκείνη του εις βάρος των δύο γυναικών θανατηφόρου ατυχήματος".

Από τότε, όπως λένε οι Γάλλοι, ατελείωτο νερό πέρασε κάτω από τις γέφυρες του Σηκουάνα. Εγώ, όμως, δεν μπορώ να ξεχάσω εκείνο το από Βρετανίας χαστούκι που καταφέρθηκε μέσω των ερτζιανών κυμάτων στις παρειές του ασφαλιστικού γραφείου στο οποίο άρχισα το on the job training της αφεντιάς μου.

Δεν ξέρω αν όλα αυτά που σας είπα σήμερα και ειδικότερα τα περί "αθώων περιστέρων" τοιαύτα πρόκειται να ωφελήσουν σε τίποτε. Εγώ όμως δεν θα παύσω να τα λέω. Με απασχολεί βέβαια πότε-πότε και η συμβουλή που μου έδωσε κάποτε ένας πολύ καλός μου φίλος. "Πρόσεχε, μου είπε, να τα έχεις καλά με τα "περιστέρια" γιατί, πού ξέρεις, μπορεί καμιά φορά να γίνεις άγαλμα!"

Πριν την ομιλία, εκ μέρους του Συνδέσμου, ο κ. Θάνος Μελακοπίδης καλωσόρισε τους καλεσμένους και απένειμε τιμητική πλακέτα στον κ. Αλέξ. Ταμπουρά, λέγοντας τα εξής:

Αγαπητοί μας καλεσμένοι, αγαπητοί συνάδελφοι και φίλοι, κυρίες και κύριοι,

Εκ μέρους του ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ, σας καλωσορίζω στη σημερινή μας εκδήλωση.

Η χαρά μας - των συναδέλφων μου στο Διοικητικό Συμβούλιο κι εμένα προσωπικά - είναι μεγάλη που είμαστε πάλι μαζί μετά το καλοκαίρι· η χαρά μας είναι πάντα μεγάλη όταν συναντιόμαστε, οπουδήποτε, με πρωτοβουλία του Συνδέσμου· η χαρά μας όμως είναι σήμερα ΙΔΙΑΙΤΕΡΗ, αφού η εκδήλωσή μας αυτή είναι πράγματι ξεχωριστή!

Επίσημος καλεσμένος μας, ως ομιλητής, είναι μια προσωπικότητα του χώρου μας που όλοι γνωρίζετε. Όλοι γνωρίζετε πολύ καλά!

Και καταλαβαίνετε, πως αισθάνθηκα αμήχανα όταν αναρωτήθηκα τι πρέπει να πω ή αν έπρεπε να πω κάτι παραπάνω από το να τον παρακαλέσω, απλά, να πάρει ένα μικρόφωνο, να καθίσει αναπαυτικά και ν' αρχίσει να σας μιλά...

Με δικαιολογείτε, πιστεύω, που προβληματίστηκα, πολύ για το πώς θα μπορούσε να στριμωχτεί στα πλαίσια ενός κλασικού προλόγου το περίγραμμα ενός τόσο πληθωρικού ανθρώπου, χωρίς να καταφύγω σε γενικότητες - και για τον λόγο αυτόν να αποτύχω!

Και αφού κατέληξα πως αυτό, πράγματι, δεν θα 'ταν δυνατόν, αναπόφευκτα αποφάσισα να περιοριστώ στο να αναφέρω επιγραμματικά τους πιο σημαντικούς σταθμούς της μέχρι σήμερα πορείας του.

Της ΜΕΧΡΙ ΣΗΜΕΡΑ, γιατί κανείς μας, φοβάμαι, δεν μπορεί να προβλέψει με τι καινούργιο θα τον δούμε να μας εντυπωσιάζει... αύριο!

Αξίζει, όπως θ' ακούσετε, τον κόπο να σταθούμε για λίγο στο τι έχει κάνει μέχρι τώρα ο κ. Ταμπουράς.

Κατ' αρχήν... γεννήθηκε!

Γεννήθηκε στη Ρουμανία, στις 2 Ιουλίου του 1912.

Είναι παντρεμένος (με την πολύ αγαπητή σε όσους έχουν την τύχη να τη γνωρίζουν καλά, την εξαιρετική Νίκη) και έχει ένα γιο, ζωγράφο.

Μετά τις γυμνασιακές σπουδές του, φοίτησε στη Νομική Σχολή και τη Σχολή Πολιτικών και Οικονομικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Αθηνών.

Άρχισε την ασφαλιστική του σταδιοδρομία το 1930 σε ηλικία 18 χρόνων, ως υπάλληλος του Γενικού Πρακτορείου Ελλάδος της Αγγλικής Ασφαλιστικής εταιρίας Commercial Union Assurance Ltd. Διετέλεσε τμηματάρχης του Αντασφαλιστικού Ιδρύματος της Ελλάδος (1940). Υποδιευθυντής και Αντιπρόεδρος του ΤΕΑΠΑΕ (1943). Συνιδρυτής και Υποδιευθυντής της ασφαλιστικής εταιρίας Ασπίς Πρόνοια (1945), Διευθυντής της (1956), Γενικός Διευθυντής της (1965), Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και Ανώτατο Εκτελεστικό της Στέλεχος (από το '79 ως το 1987). Ιδρυτής, από κοινού με την I.N.A. (Insurance of North America) και τον Δημήτρη Κοντομηνά, της Interamerican Life Insurance Co και Πρόεδρος του Δ.Σ. της (71-73). Συνιδρητής, με την Occidental Life of California, του πρώτου στην Ελλάδα ελληνοαμερικανικού joint - venture ασφαλειών ζωής (1976). Ιδρυτής του Ομίλου Εταιριών που περιελάμβανε τις εταιρίες: Ασπίς Πρόνοια (ασφαλιστική ετ.), Οργάνωσις Ταμπουρά ΕΠΕ (εκδοτική ετ.), Transamerica Ltd (ετ. ασφαλιστικών υπηρεσιών) και Marketing ΕΠΕ (διαφημιστική ετ.). Ιδρυτής και Πρόεδρος του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Αθηνών (1963-1970).

Διετέλεσε Μέλος της Επιτροπής Αναθεωρήσεως της Νομοθεσίας περί Ιδιωτικής Επιχειρήσεως Ασφαλίσεως (1969), της Επιτροπής Ασφαλίσεως Εξαγωγών (1969), του Συμβουλίου Εποπτείας Ασφαλιστικών Εταιριών του Υπουργείου Εμπορίου (1970 ως 1976), του Board of Governors του International Insurance Seminars (από το 1965) και του Board of Electors του Insurance Hall of Fame (από το 1968).

Διετέλεσε ακόμη Πρόεδρος του ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ μας, από το 1962 μέχρι το 1966 και τη διετία 67-68, καθώς και Γενικός Γραμματέας (68-69) και Πρόεδρος (69-72) της ΕΝΩΣΕΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ.

Συνέγραψε τα βιβλία: "Μια ματιά εις τα άδυτα της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς" (1962) και "Αι ασφάλειαι

και ο σφετερισμός των από τας Τραπέζας" (1968), καθώς και πολλά άρθρα ασφαλιστικού περιεχομένου.
Εξέδωσε την "Επιθεώρηση Κοινωνικής και Ιδιωτικής Ασφαλίσεως" (από το 1938 ως το 1940) και, από κοινού με τον Ιωάννη Πολίτη, το "Who is Who and What is What στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά" (από το 1990 ως το 1992).
Από το 1993 και μέχρι σήμερα εκδίδει ανελλιπώς, δύο μάλιστα φορές την εβδομάδα, το FAXNEWS.
Αγαπητέ κ. Ταμπουρά,
Πριν σας παρακαλέσω να πάρετε τον λόγο, εκ μέρους του Συνδέσμου Εκπροσώπων θέλω να σας ευχαριστήσω πολύ.
Να σας ευχαριστήσω όχι μόνο για την εκ μέρους σας άμεση ανταπόκριση στην πρόσκλησή μας να είστε σήμερα ΕΣΕΙΣ ο ομιλητής, αλλά, κυρίως, για την αγάπη σας προς τον ΣΥΝΔΕΣΜΟ και τις υπηρεσίες που μέχρι σήμερα έχετε προσφέρει είτε ως μέλος του είτε ως Πρόεδρος για 7 ολόκληρα χρόνια (μόνο ο Αλέξανδρος Κράλλης διετέλεσε Πρόεδρος για μεγαλύτερο διάστημα - 13 χρόνια - στην 64ετή πορεία του!).
Σαν ελάχιστη ανταπόδοση, γι' αυτή σας περισσότερο την προσφορά, το ΔΣ του Συνδέσμου αποφάσισε στην συνεδρίασή του της 23ης Σεπτεμβρίου να σας απονείμει τον τίτλο του ΕΠΙΤΙΜΟΥ ΠΡΟΕΔΡΟΥ του.
Δεν περιμένουμε, βέβαια, μετά από αυτό να κάνετε... κάτι περισσότερο, αλλά περιμένουμε να μας υποσχεθείτε πως θα νοιάζεστε για τον Σύνδεσμο ΤΟ ΙΔΙΟ, όπως μέχρι σήμερα.
(ακολουθεί η απονομή της πλακέτας)
Κυρίες και Κύριοι,
Είναι κοινός τόπος ότι διανύουμε όλοι μια κρίσιμη και υπό καθεστώς ΡΙΖΙΚΩΝ ΑΛΛΑΓΩΝ εποχή, που μας αναγκάζει να επανατοποθετηθούμε και να επαναθεωρήσουμε απόψεις και συμπεριφορές.
Η συγκυρία αυτή καθιστά το θέμα της σημερινής ομιλίας (ή το... ΜΗ ΘΕΜΑ), καθιστά αυτήν καθεαυτή την ομιλία του κ. Αλέξανδρου Ταμπουρά, ενός πράγματι χαρισματικού ομιλητή και ενός... κάθε άλλο παρά ΑΒΔΗΡΙΤΗ, ιδιαίτερα επίκαιρη και αναγκαία.
Παρακαλώ λοιπόν τον Επίτιμο Πρόεδρο του Συνδέσμου να πάρει τον λόγο και να μας δώσει στην επόμενη λίγη ώρα, μ' εκείνα τα ωραία, τα ΣΩΣΤΑ, ελληνικά του - που κοντεύουμε σιγά σιγά να ξεχάσουμε! - ό,τι περισσότερο μπορεί από τις γνώσεις του, τις εμπειρίες του, την αγάπη του - πάντως - την αδιαμφισβήτητη, γι' αυτό που λέγεται ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ.

γενική ΤΑΧΥΔΡΟΜΙΚΗ

Τώρα, με δίκτυο αποκλειστικών αντιπροσώπων

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

Σε όλη την Ελλάδα

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

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ SKYNET SKYNET WORLDWIDE EXPRESS

ΣΕ ΚΑΘΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ

Η ΤΕΛΕΙΑ ΛΥΣΗ

SECURITY FORCE

ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑ ΣΤΗΝ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

- ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΣΥΝΑΓΕΡΜΟΥ ΕΝΣΥΡΜΑΤΑ ΚΑΙ ΑΣΥΡΜΑΤΑ
- ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΥΡΑΣΦΑΛΕΙΑΣ
- ΚΛΕΙΣΤΑ ΚΥΚΛΩΜΑΤΑ ΤΗΛΕΟΡΑΣΗΣ (CCTV)
- ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΧΑΡΤΟΝΟΜΙΣΜΑΤΩΝ
- ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΠΕΡΙΜΕΤΡΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
- ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ACCESS CONTROL
- ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΕΛΕΓΧΟΥ ΘΕΡΜΟΚΡΑΣΙΑΣ ΨΥΓΕΙΩΝ (TCS)

ΦΩΤΕΛΛΗΣ Α.Ε.

ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ

ΚΕΝΤΡΙΚΟ: ΛΕΝΟΡΜΑΝ 14, 104 36, ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 52.23.014-091, 52.27.123, FAX: 52.43.546
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ: ΚΗΦΙΣΙΑΣ 7 & ΝΕΑΠΟΛΕΩΣ 1Α', 151 23, ΜΑΡΟΥΣΙ, ΤΗΛ.: 68.10.233, FAX: 68.58.106

Θεοφάνης Χριστόπουλος

Συνέντευξη του Agency Manager της NN, κ. Φ. Χριστόπουλου, στον Βαγγέλη Σπύρου

Φανερό το έργο του στην ανάπτυξη επιτυχημένων ασφαλιστών!

Γράφοντας αυτές τις λίγες γραμμές σαν εισαγωγή πριν τη συνέντευξη με τον Φάνη Χριστόπουλο, θέλω να σας πω τούτο: Τρέμει το χέρι μου καθώς πιάνω το στυλό να γράψω για τους Managers και ασφαλιστές, φοβούμενος μην τους αδικήσω - σίγουρα δεν μπορείς εύκολα να γράφεις γι' αυτούς τους ανθρώπους. Οι ίδιοι το γνωρίζουν πως δεν περιγράφεται ο συναισθηματικός και επαγγελματικός τους κόσμος. Οι άλλοι, οι απ' έξω, κοιτάνε περίεργα, ζαρώνουν τα φρύδια τους κι είναι έτοιμοι να μας πούνε υπερβολικούς, ίσως και επικίνδυνους... Γράφετε υπερβολές, λένε. Σιγά, δεν είναι και τίποτα σπουδαίο... Στους ουρανούς τους φτάνετε...

Δεν υπάρχει περίπτωση να καταλάβουν. Άσ' τους να λένε...

Ο Φάνης Χριστόπουλος είναι ένα παλικάρι που κρύβει στα στήθια του ένα πόθο: Πώς θα δει περισσότερους ευτυχισμένους ανθρώπους γύρω του, πώς θα δει λιγότερα δάκρυα στον πόνο, πώς θα γελάσουν τα πικραμένα χείλη της χήρας, πώς θα γλυκοκελαηδήσουν στα σχολεία περισσότερα παιδιά, πώς οι ασπρομάλληδες πατεράδες θα 'χουν σύνταξη και αξιοπρέπεια, πώς οι "σακατεμένοι" απ' την κακοτυχία άρρωστοι θα 'χουν περισσότερες ελπίδες, πώς οι ναυαγοί της μοίρας θα έχουν ένα χέρι να τους πιάσει, μια κουβέρτα να ζεσταθούν, ένα φάρο να ελπίζουν...

Μα αυτό δεν είναι ο θεσμός της ασφάλειας, για τον οποίο νύχτα - μέρα τραβά την ανηφόρα με τόσο σωματικό ιδρώτα και ψυχική ένταση;



Δεκαπέντε χρόνια λείπει στην "ξενιτιά" αυτής της καριέρας ο Φάνης Χριστόπουλος. Δεκαπέντε χρόνια "μπάρκαρε" σ' άλλη γη σ' άλλα μέρη, στη χώρα των ασφαλιστών.

Δεκαπέντε χρόνια με το καράβι "NN - Μεσογείων 210" παλεύει την αρμύρα και τους ανέμους μιας αγοράς γεμάτης ανεμοστρόβιλους, πολλά μποφόρ και κύματα, όπως η άγνοια, η προκατάληψη, η εχθρότητα, η περιφρόνηση, η αμάθεια, ο ανταγωνισμός, η ανοργανωσιά, η έλλειψη κρατικού ενδιαφέροντος, η έλλειψη νομοθεσίας...

Δεκαπέντε χρόνια ο Φάνης Χριστόπουλος αγωνίσθηκε να μαζέψει και να φτιάξει ένα καλό πλήρωμα με δυνατούς ανθρώπους - συντρόφους.

Και να, τώρα, μ' αυτή τη συνέντευξη, αράζει για λίγο στο λιμάνι του ΝΑΙ, να μας διηγηθεί για τα ταξίδια του λίγο πριν σαλπάρει για νέες κατακτήσεις στις άγνωστες χώρες του αύριο... Ένας σύντροφός του μας είπε: "Γεννήθηκε το 1950 στην Αθήνα. Είναι πτυχιούχος της Ανωτάτης Βιομηχανικής Σχολής Πειραιά. Στα 33 του χρόνια απέκτησε "φυλλάδιο ασφαλιστού". Από το 1983 ως σήμερα δουλεύει στα γραφεία της Nationale Nederlanden. Δεν γνωρίζει Ολλανδικά, γνωρίζει όμως Αγγλικά και Γαλλικά και για καιρό δούλευε στον τουρισμό, σε τουριστικά γραφεία και ξενοδοχεία".

Ο ίδιος μας λέει: "Σαν manager δίδαξα σε 120 group σεμιναρίων, με 1.000 περίπου κωδικούς, εκ των οποίων οι 300 ζουν τις οικογένειές τους σήμερα αποκλειστικά απ' τις ασφάλειες. Ένδεκα M,anagers συνεχίζουν την ίδια "τελετουργία"... Κι όλα αυτά σε 3 πανεπιστημιακές περιόδους, 3x5=15 χρόνια!

Ποιο Πανεπιστήμιο "βγάζει" ανθρώπους έτοιμους με χαρτί γνώσεων και λεφτά στην τσέπη, όπως αυτή η καριέρα που εκτός των άλλων υπηρετεί τόσο σοφά τον άνθρωπο; Τα Πανεπιστήμιά μας αυτές τις εποχές βγάζουν στρατιές ανέργων.

Ο κ. Καραλής, Γενικός Δ/ντής της NN, ας είναι υπερήφανος που έχει ανθρώπους τόσο καλού επιπέδου και ποιού, όπως ο Φάνης.

Κύριε Χριστόπουλε, συμπληρώσατε μια χρυσή 10ετία σαν Manager ασφαλιστών και 15ετία στο επάγγελμα, αναβαίνοντας μαζί με τους ανθρώπους σας στις επιτυχημένες κορυφές που κατακτούσε η Nationale Nederlanden στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Πώς ήταν αυτή η ορειβασία;

Αγαπητέ κ. Σπύρου, νιώθω την υποχρέωση ενός μικρού προλόγου, δράττοντας την ευκαιρία της πρότασης που μου έγινε από σας και το περιοδικό ΝΑΙ και πολύ ανθρώπινα θέλω να αναφέρω ότι στη μικρή ή μεγάλη πορεία μου στον ασφαλιστικό κόσμο είναι η πρώτη φορά εκτός εταιρίας που δέχομαι να συζητήσω και να αναφερθώ σε θέματα επαγγελματικά και προσωπικά.

Επειδή συνήθως δεν επαινεί κανείς, παρά για να τον επαινέσουν, μην λάβετε υπόψη σας ό,τι ακολουθεί αμέσως τώρα, αλλά απλώς να θυμάστε πάντα ότι ο έπαινος πράξεων άξιων θαυμασμού αποτελεί κινητήρια δύναμη για την πραγματοποίηση και άλλων, ακόμα ανώτερων, και μας εμψυχώνει όλους προς υψηλότερες και γενναίες κατευθύνσεις.

Μπράβο λοιπόν για την εκδοτική δουλειά που παρουσιάζετε, μπράβο για τον μεστό τρόπο που αγγίζετε τα προβλήματα και όχι μόνο του κλάδου μας.

Σας θαυμάζω προσωπικά για την ντομπροσύνη σας και χαλάλι το κενό που αφήσατε στην παρέα μας, στην παρέα των Managers, διότι και εκεί διαπρέψατε και υπήρξατε θετικό παράδειγμα. Σας εύχομαι καλή συνέχεια στο μέλλον.

Όσον αφορά την πορεία μου, στα τέλη του 1982, γύρω στις 9 το βράδυ, μάζεψα το ντοσιέ μου με τα έντυπα του σεμιναρίου ασφαλειών ζωής που μόλις είχα ολοκληρώσει. Έσφιξα το χέρι που μου πρότεινε ο εκπαιδευτής μου, χαμογέλασα αμήχανα στη φράση ΚΑΛΗ ΣΤΑΔΙΟΔΡΟΜΙΑ και βγήκα στον καθαρό ακόμα τότε αέρα της οδού Μιχαλακοπούλου.

Πήρα μια μεγάλη ανάσα, πιστεύοντας πως ήμουν έτοιμος να αντιμετωπίσω την πρόκληση της επαγγελματικής ορειβασίας, όπως σωστά την αναφέρετε, αν και είχα ήδη συμπληρώσει αισίως το 33ο έτος της ζωής μου.

Το πόση φαντασία θα χρειαζόταν τότε κ. Σπύρου για να φτιάξω το σενάριο που έζησα και ζω μπορεί κάλλιστα να καταλάβει ο οποιοσδήποτε, αρκεί να κάνει την ίδια δουλειά με μένα, αρκεί να ζήσει όλες τις διαδικασίες ανάπτυξης και εξέλιξης. Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Unit Manager, Assistant Manager, Agency Manager, ανάπτυξη νέων διευθύνσεων κ.λπ.

Όποιος συνάδελφος Manager λοιπόν έχει ανοίξει το Ασφαλιστικό ΝΑΙ σε αυτή τη σελίδα, σίγουρα θα μπορούσε κάλλιστα να παρακολουθεί τη δική του ορειβασία προς μια επαγγελματική καταξίωση που ευτυχώς ή δυστυχώς δεν έχει τέλος.

Σίγουρα θα μπορούσε να συγκρίνει τους αριθμούς παρακάτω και να κάνει κάποιες συγκρίσεις.

Το 1986, με 40.000.000 τότε χαρτοφυλάκιο Ζωής, προτείνομαι για Unit Manager ακολουθώντας πιστά τον κανονισμό της εταιρίας με τις γνωστές σε όλους απόψεις "Ανάπτυξη από τα σπλάχνα", ποτέ από τον ανταγωνισμό, και προσπαθώ πλέον μαζί με την τύχη τη δική μου να φτιάξω και τις τύχες τον συνακολουθούντων.

Ο ένας άνθρωπος έγιναν πολλοί, η μια αγωνία δέκα. Ο ορειβάτης έγινε πλέον ομάδα και στην κάθε νέα κορυφή επιτέλους μοιραζόμουν την ευτυχία και με άλλους.

Το επάγγελμα που διάλεξα τον Οκτώβριο του 1982 τώρα πλέον εμφάνιζε όλη τη μεγαλοσύνη του. Σαν Manager, πάνω από 800 κωδικοί, περίπου 120 group σεμιναρίων, 300 τουλάχιστον μόνιμοι επαγγελματίες ασφαλιστές δημιουργήθηκαν αυτά τα χρόνια, 11 Managers που συνεχίζουν πολύ δυναμικά σήμερα, 3 νέα υποκαταστήματα, διευθύνσεις που λειτουργούν με μεγάλη επιτυχία σε όλους τους κλάδους.

Ορειβασία σωστή με όλα τα συστατικά της. Κόπος, πολλή προσπάθεια, ώρες δουλειάς ατελείωτες.

Δυνατά μας όπλα το φοβερό ανέβασμα της NN στην ελληνική αγορά.

Παρέα κατακτούσαμε οι άνθρωποί μου και εγώ τις κορυφές στόχων που θέσπιζε η εταιρία χρόνο με τον χρόνο.

Διαγωνισμοί πρωτόγνωροι για την τότε πραγματικότητα, αμοιβές υψηλές, bonus, προϊόντα πρωτοποριακά, πάθος και ενθουσιασμός του επαγγέλματος και του ρόλου του ασφαλιστή, που από πωλητής έγινε σύμβουλος, με συνέπεια και αποδεκτός από όλα τα κοινωνικά επίπεδα.

Ήταν η απαρχή μιας νέας γενιάς ασφαλιστών για όλες τις εταιρίες και μια χρυσή περίοδος του θεσμού και για τον κατανα-



Τ. Καραλής - Μ. Ανδρόνικος - Φ. Χριστόπουλος. Η συνεργασία φέρνει κύπελλα!

λωτή και για μας.

Ήσαστε ορειβάτης ή αγαπήσατε το να κατακτάτε κορυφές από "σύσταση" άλλων;
Πιστεύω ακράδαντα ότι όλοι οι άνθρωποι γίνονται ορειβάτες από κάποια στιγμή της ζωής τους. Η διαφορά βρίσκεται στην επιλογή των κορυφών. Εάν μια φορά κάποιος πάρει την απόφαση να προσπαθήσει να κατακτήσει μια δύσκολη κακοτράχαλη, επικίνδυνη και κουραστική κορυφή, θα αντικρίσει και την ανάλογη εκπληκτική θέα.
Ευτυχώς, το επάγγελμά μου δίνει πολλές τέτοιες ευκαιρίες, με λίγη θέληση και πολλή προσπάθεια τίποτε δεν είναι ακατόρθωτο.
Βέβαια, ο άνθρωπος κάνει ασφαλώς εκείνο που θέλει, είναι όμως δύσκολο να αποφασίσει τι είναι αυτό που πρέπει να θέλει και εδώ παίζουν ρόλο την κατάλληλη στιγμή οι σωστοί μέντορες που θα σε καθοδηγήσουν. Δεν είναι τυχαίο ότι τις πρώτες μου επαγγελματικές συστάσεις τις πήρα από τον Νίκο τον Βαμβουκάκη.
Δεν είναι μυστικό ότι μετά οι συνεργάτες μου και εγώ αγαπήσαμε το παιχνίδι της κατάκτησης κορυφών που οροθετούσαν με πολύ ανθρώπινο και επαγγελματικό Management οι κ.κ. Καραλής και Ανδρόνικος, δεν είναι μυστικό το πώς μια μεγάλη μεν αλλά μακρινή ολλανδική εταιρία στήθηκε και μεγαλούργησε σε λίγα χρόνια σαν μια μεγάλη ελληνική οικογένεια, σεβόμενη τις ανθρώπινες αξίες των ανθρώπων της, των πελατών της και του ονόματός της.
Ζώντας μέσα σε αυτή την προσπάθεια και με έμβλημα "πιο ψηλά, πιο σωστά, πιο δυνατά" τίποτε δεν είναι αδύνατο (Μ. Ανδρόνικος). Είσαι καταδικασμένος σαν ορειβάτης να μάθεις να αγαπάς τις κατακτήσεις και να μαθαίνεις και τους επόμενους να κάνουν το ίδιο.

Ποιος είναι ο ρόλος ενός manager ασφαλιστών;
Άπειρες φορές έχει τεθεί αυτή η ερώτηση και έχει απαντηθεί άλλες τόσες από πολύ καταξιωμένους ανθρώπους στο χώρο μας, με πολύ μεγαλύτερη εμπειρία και γνώση επί του θέματος από ό,τι εγώ, θα σας απαντήσω όμως αλλά διαφορετικά, ρωτώντας εσάς όλους.
Ποιος είναι ο ρόλος ενός Manager ασφαλιστών και ποιος υστερόβουλος άνθρωπος, που σκέφτηκε να χρησιμοποιήσει τη θέση του για προσωπική του και μόνο επιτυχία, πέτυχε μακρόχρονα; Απλά, ο Manager δημιουργήθηκε από το σύστημα για να δίνει, να καθοδηγεί και κατανοεί, να επιλύει, να προστατεύει, να ανακαλύπτει τους άξιους, που πρέπει να γίνουν καλύτεροι από αυτόν, και να χαίρεται με τις επιτυχίες τους, διότι αντανακλούν στον ίδιο.
Ο σωστός Manager δεν πρέπει να αναμένει τίποτα και από κανέναν σαν ανταπόδοση. Οι πράξεις του αναβλύζουν από τον εσωτερικό του κόσμο και τον χαρακτήρα. Χωρίς την προσμονή της αναγνώρισης, έτσι και αλλιώς, η ευεργεσία προς συγγνώμονες ή αγνώμονες ποτέ δεν χάνεται.
Ο Manager πρέπει να θυμάται ότι αμείφθηκε όταν έγινε Manager γι' αυτό που πρέπει πλέον να κάνει, και τον ρόλο του τον ήξερε εκ των προτέρων, αν παρακολουθούσε προσεκτικά τον Manager που είχε εκείνος σαν ασφαλιστής.
Ποτέ δεν γίνεται στη δουλειά μας κάποιος διευθυντής για να εξυπηρετείται, αλλά για να εξυπηρετεί.


Ο Φάνης Χριστόπουλος, Ag. Manager της NN, υπογράφει με το χέρι της καρδιάς το έργο της NN που ξεκινά απ' τη Μεσογείων 210.

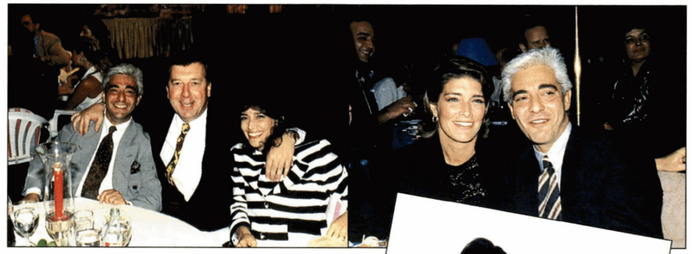
Είναι δύσκολο να "φτιάχνεις" επαγγελματίες και να αναπτύσσεις ανθρώπους;
Ο άνθρωπος δεν προγραμματίζεται με ένα κουμπί σαν τις μηχανές. Χρειάζεται επεξεργασία και υπομονή, όταν δε ξεχωρίσει και φανούν τα αποτελέσματα της εξέλιξης, τότε άμεσα πρέπει να αμειφθεί και να αναπτυχθεί επαγγελματικά, για να συνεχίσει στο μέλλον να πιστεύει στις αξίες που μάθαινε, διαφορετικά όλο το οικοδόμημα θα είναι άρρωστο, χωρίς αρμονική συνύπαρξη, και με το παραμικρό κλυδωνισμό θα καταρρεύσει.
Οι Managers πρέπει να γνωρίζουν ότι το μικρό παιδί που μεγαλώνει και έρχεται η ώρα να κάνει δική του οικογένεια άλλους γονείς τους πληγώνει και άλλους τους κάνει ευτυχείς, ποιο είναι το σωστό ας το κρίνουν οι ίδιοι οι υποψήφιοι.
Να θυμούνται ότι ο καρπός στο δέντρο θέλει κάποιο χρόνο για να είναι έτοιμος και γευστικός. Αν τον κόψεις νωρίτερα δεν κερδίζει κανείς αλλά και αν αργήσεις πολύ πάλι δεν τρώγεται.
Ναι, κ. Σπύρου, είναι δύσκολο να φτιάχνεις επαγγελματίες και να αναπτύσσεις ανθρώπους. Όλοι μας μεγαλώνουμε κουβαλώντας όνειρα, βιώματα, επιρροές, δημιουργούμε χαρακτήρα, έχουμε όνειρα, στόχους που κάποια στιγμή στη ζωή μας πρέπει να αναθεωρήσουμε, να ταξινομήσουμε, να αποδεχθούμε πολλές φορές τραυματισμένα άτομα από τις άσχημες εμπειρίες τους δημιουργούν μια πανοπλία άμυνας αδιαπέραστη από τους απέναντι και όταν έρθει η κατάλληλη στιγμή να πιάσουν την ευκαιρία είναι πολύ διστακτικά. Και χρειάζεται υπομονή και επιμονή. Παράλληλα, η δουλειά μας απαιτεί πλέον ιδιαίτερης ιδιοσυγκρασίας άτομα. Ο συνεργάτης ασφαλιστής, εκτός από λογική, σαν άνθρωπος έχει και συναίσθημα. Για να γίνει επαγγελματίας πρέπει να το νιώθει εσωτερικά, να είναι επαγγελματίας στην οικογένειά του, στη ζωή του.

Θα θέλατε να αναφέρετε ονόματα και επιτεύγματα των ανθρώπων που "στρατολογήσατε" στο επάγγελμα του ασφαλιστή;
Αγαπητέ κ. Σπύρου, με ρωτάτε αν θέλω να αναφέρω ονόματα ανθρώπων που έζησα μαζί τους στιγμές ανεξίτηλες στη διαδρομή του χρόνου, που τους θυμίζουν έντονα τα κύπελλα και οι διακρίσεις κάθε χρονιάς, που προσεκτικά διατηρώ στον προσωπικό μου χώρο, για να θυμάμαι την πρώτη γνωριμία με τους περισσότερους, το πώς άντριεψαν επαγγελματικά και πώς ολοκληρώθηκε κάποια ημέρα η συμβολή μου στη σταδιοδρομία τους και δημιούργησαν το δικό τους χώρο.
Ξέρετε, στην Ινδία, όταν γεννιέται ένα παιδί, ο αρχηγός της φυλής το σηκώνει ψηλά και λέει: "Έρχεσαι στον κόσμο με φόβο, κλαίγοντας, ενώ όλοι γύρω σου γελούν. Προσπάθησε να ζήσης έτσι ώστε να φύγεις από τον κόσμο χαμογελώντας, ενώ όλοι γύρω σου θα κλαίνε".
Και έχω γελάσει πολλές φορές με το παιδί που μπήκε στο γραφείο μου, και έχω κλάψει πάλι για τον άντρα διευθυντή που έφυγε. Είμαι πολύ ικανοποιημένος όμως για τον διευθυντή Καλλιάνη Νίκο και τους Managers Μπασματζιάν Νίκο, Νικολακόπουλο Κων/νο, για τον Τσιολέκα Θεόφιλο, Διευθυντή, και τους Managers Μελαχροινού Ελένη, Διαγγελάκη Άγγελο, Νίκο Τομολέων, Σταφυλοπάτη Μάνο. Για τον Μιχάλη Ανέστη, Διευθυντή, και τους Managers Διαμαντάρα Βασιλική, Πανίδου Κίλια, Γιώργο Βλάχο, Νίκο Γεωργαρά, τον

Δημήτρη Αργυρίου, ακόμα τον Σίμο Φιοράντη, τον Χιώτη Ιωάννη, που διάλεξαν άλλη διαδρομή, τον Γιώργο Κολιό, τον πρόεδρο του NN Club, και μια πλειάδα συνεργατών, που μπορεί να διαπρέπουν σήμερα, ασφαλιστικά ή όχι, κάπου κοντά ή μακριά από μένα. Εύχομαι πάντα με θετικές αναμνήσεις. Τους ευχαριστώ όλους, χωρίς να ζητήσω ποτέ τίποτα, διότι η καλύτερη αμοιβή για κάθε καλό που κάνεις είναι η ψυχική ικανοποίηση.

Εσάς ποιος σας βοήθησε να αναδειχθείτε; Ένας ή πολλοί;
Μισώ την ευγνωμοσύνη που γερνά, φίλε μου, διότι ξεχνιέται, και ό,τι ξεχνάς, αν είναι ωραίο, αφαιρείς άδικα κάποιο κομμάτι από τη ζωή σου. Επειδή η ευγνωμοσύνη δεν ζητείται αλλά προσφέρεται, μου δίνετε την ευκαιρία να θυμηθώ και να τιμήσω κάποιους ανθρώπους που συνέβαλαν στη ζωή μου επαγγελματικά.
Με ανακάλυψε και με έπεισε με όλη τη σημασία της φράσης ο Νίκος Βαμβουκάκης, ο οποίος με δίδαξε, με προώθησε και με βράβευσε.
Με αγκάλιασε όταν έπρεπε ο Μανώλης Ανδρόνικος και με στήριξε ο Τάκης Καραλής. Σήμερα, που δεν έχω ανάγκη να υστεροβουλήσω, πιστεύω ότι το ευχαριστώ μου έχει μεγαλύτερη αξία και για εκείνους και για μένα.
Αυτά τα χρόνια δημιουργίας, όπως και τώρα ακόμη, ζεστό καταφύγιο έχω το σπίτι μου, τη γυναίκα μου και τα δύο παιδιά μου. Βλέπεις, ο αρχηγός της οικογένειας μπορεί να βλάψει την ευτυχία τους, δεν μπορεί όμως να τη δημιουργήσει, αυτό είναι προνόμιο και καθήκον της γυναίκας. Και ευτυχώς η γυναίκα μου ξεδιπλώνει αρετές που καλύπτουν συχνά και πολλά ελαττώματα δικά μου.
Με στηρίζει, με δέχεται, με προτρέπει και με την αγάπη της μου δίνει κουράγιο για τη συνέχεια. Την ευχαριστώ και της χρωστάω περισσότερα από ό,τι μπορώ να της δίνω.

Σας πονάει ή σας πικραίνει κάτι στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και το επάγγελμά μας; Το bancassurance θα βελτιώσει κάτι;
Για να είμαι ειλικρινής, αν ο πόνος ή η πίκρα ήταν για κάτι, θα ήμουν πολύ ευτυχής και εγώ και οι συνοδοιπορούντες στον κλάδο. Αλλά είναι πολλά που πρέπει να βελτιωθούν ή να αλλάξουν ριζικά, αν κι έγιναν πολλά θετικά. Ευελπιστώ όμως, διότι τον τελευταίο καιρό υπάρχει θέληση από πολλούς φορείς και όπου υπάρχει θέληση υπάρχει και ο τρόπος και το αποτέλεσμα.
Προσωπικά θα ήθελα ένα κολέγιο ασφαλιστικών σπουδών, μια ανοιχτή συνεργασία υγιούς ανταγωνισμού μεταξύ των εταιριών και μια ενημέρωση του κοινού για το πόσο έχει αναβαθμιστεί πλέον ο σημερινός χρηματοοικονομικός ασφαλιστικός σύμβουλος. Επίσης, να κατανοήσουν οι κρατούντες (κυβερνήσεις) τη σοβαρότητα του λειτουργήματος στην εποχή μας, που η κρατική πρόνοια τείνει να γίνει συμπληρωματική της ιδιωτικής.
Σήμερα, τέλος του 1997, αρχίζουμε και νιώθουμε τα δίκτυα πώλησης έντονα τις αλλαγές, τυπικές και ουσιαστικές, από την ενιαία ευρωπαϊκή αγορά. Το περιβόητο ΠΔ 252/96 προσαρμογής νομίζω χρειάζεται πολύ προσπάθεια και χρόνο για να το βιώσουν και ο καταναλωτής και ο σύμβουλος και οι εταιρίες.
Με πρόσφατες ακόμη τις ανακατατάξεις σκέψεων, προσπαθειών, αποτελεσμάτων, στόχων στην εταιρία μας, λόγω της έναρξης εργασιών της ING Bank και της δημιουργίας μιας νέας τάξης συνεργατών, των bancassurers, έναν παγκόσμιο πιλότο της NN, που υιοθέτησαν ταχύτατα πολλές άλλες εταιρίες, μας βρίσκει παράλληλα και η ενιαία αγορά κάπως ανέτοιμους.
Πάντως σίγουρα οι εξελίξεις θα είναι υπέρ και των καταναλωτών (προστασία, διαύγεια) και των εταιριών και μάλιστα εκείνων των εταιριών που θα δημιουργηθούν άμεσα στο μέλλον από τις συγχωνεύσεις είτε μεταξύ τους είτε με τράπεζες, ώστε να είναι έτοιμες να αντιμετωπίσουν τα σημεία των καιρών.
Όσο για τα δίκτυα πώλησης, κ. Σπύρου, δηλαδή για μας, προβλέπεται νέα ορειβασία προς πλήρη επαγγελματισμό, κάτι που στην εταιρία μας έχει ήδη αρχίσει από καιρό.
Απλώς καλημέρα 2000 μ.Χ. και καλές προσπάθειες.




Ευτυχία είναι να τα έχεις καλά με τον εαυτό σου και τους γύρω σου! Ο Φάνης περιτριγυρισμένος απ' τις αγάπες του. Με τη γυναίκα του Άντα, τους γιους του Αναστάση και Νικόλα, και το Γενικό Δ/ντή της NN Τ. Καραλή. Το χαμόγελο ανθίζει όταν η ζωή μας δίνει απλόχερα απ' τα σημαντικά της!

Τι είναι για σας αυτό το γραφείο της NN στην οδό Μεσογείων 210, στον Χολαργό της Αθήνας;
Θα σας απαντήσω με κάτι πολύ προσωπικό. Το 1988, ήδη διευθυντής στην εταιρία, ολοκληρώθηκε η κατασκευή του γραφείου της Μεσογείων 210 στον Χολαργό και τις ίδιες ημέρες ερχόταν στον κόσμο ο πρώτος μου γιος, ο Αναστάσης. Κάποια στιγμή, συζητώντας με τη γυναίκα μου, της είπα ευχαριστώ τον Θεό για τα δύο πιο ευχάριστα πράγματα που μου έδωσε στη ζωή μου, αλλά θα τα ήθελα λίγο ξεχωριστά, για να νιώσω πιο έντονα την ικανοποίηση.
Το γραφείο αυτό, κ. Σπύρου, είναι ένα παιδί μου που απέκτησα με πολύ κόπο, το προσέχω πολύ και το νιάζομαι και σίγουρα το ζω πιο πολλές ώρες και από το σπίτι μου.
Στη Μεσογείων 210, όλοι νιώθουμε σαν πλήρωμα στο ίδιο καράβι, όλοι έχουμε της θέση μας και ο κάθε ρόλος είναι σημαντικός.
Στο ταξίδι της δουλειάς μας είναι ανεκτίμητη η συμμετοχή της γραμματείας, που αποτελεί το σύνδεσμο με τις διοικητικές υπηρεσίες της εταιρίας μας, τις οποίες με την ευκαιρία θα ήθελα όχι μόνο να ευχαριστήσω, αλλά και να συγχαρώ για το υψηλότατου επιπέδου έργο που προσφέρουν προς τις πωλήσεις και τους πελάτες μας, στα πλαίσια των στόχων του ING GROUP. Οποιαδήποτε λεκτική περιγραφή θα ήταν μικρότερη του πραγματικού έργου που προσφέρουν οι ασφαλιστές μου της Μεσογείων 210 στους Έλληνες ασφαλισμένους. Τους ζω κάθε μέρα και είναι ανείπωτη η συγκίνησή μου, καθώς τους παρατηρώ να φεύγουν ή να έρχονται στις καθημερινές αποστολές τους.
Άλλος να παραδώσει αποζημίωση, άλλος να φέρει δικαιολογητικά, άλλος να ενημερώσει πελάτη, άλλος να διατηρήσει συμβόλαιο, άλλος να γαληνέψει αδικημένο της αγοράς, άλλος να προσπαθεί να εξοικονομήσει κάποιο ποσό για επένδυση, άλλος να φέρει αίτηση, άλλος να συμβουλέψει πελάτη άλλης εταιρίας, άλλος να εισπράξει κάποιο ασφάλιστρο, άλλος να μιλήσει με κεντρικά για διευκόλυνση πέραν του συμβο-

λαίου πελάτου, άλλος να ενθαρρύνει συνάδελφο απογοητευμένο, άλλος να προσπαθεί να εκπαιδευτεί από επιτυχίες άλλου συναδέλφου, άλλος να προσπαθεί να γίνει ειδικός στα τραπεζικά προϊόντα. Τι να πρωτοπώ, ένας ΘΑΥΜΑΣΤΟΣ ΚΟΣΜΟΣ σε δράση και δημιουργία.
"ΕΡΓΑΤΕΣ ΣΤΟ ΜΕΛΙΣΣΙ ΤΗΣ ΝΝ!"
Τι να πρωτοθυμηθώ, τι να πρωτοξεχάσω για τη Σία, τον Γιώργο, τον Θεόδωρο, τον Γιάννη, τον Λουκά, τη Νόνη, τον Θανάση, τον Ηλία, τον Παναγιώτη, τον Ηλία, την Ελίνα, την Ειρήνη, τον Βίκτωρα, τον Μιχάλη, την Κινκέλα, τη Μαίρη, τον Γιάννη, την Αγγελική, τον Γιώργο, την Αλίκη, τον Βασίλη, τη Σούλα, τον Γιάννη, τον Γιώργο, τη Νατάσσα, τη Μαργαρίτα, την Άννα, τον Θάνο, την Κάλλη, τον Γρηγόρη, τον Πάρη, τη Ζωή, την Ειρήνη, τον Μάρκο, τον Ανδρέα, τον Κωνσταντίνο, τον Δημήτρη, τον Γιώργο, τον Αντώνη, την Κατερίνα, τον Διομήδη, την Κλαίρη, την Ελισάβετ, τη Γεωργία, τον Κωνσταντίνο, τον Νικόλαο, τον Δημήτρη, τον Μάκη, τον Ιωάννη, τον Κωνσταντίνο, τον Νικόλαο, τον Βασίλη, τον Μιχάλη, τον Χρήστο, τον Κωνσταντίνο, τον Κωνσταντίνο, τον Δημήτριο, τη Γαβριέλλα, τον Ιωάννη, τον Δημήτρη, τον Σπύρο, τον Μάνο, τη Μαρία, τον Στέφανο, τη Δάφνη, τον Γιάννη, την Ελένη, τον Τάκη, την Κατερίνα, την Ελένη, την Αλέκα, τον Νικόλαο, τη Μαρία, τη Σούλα, τη Στέλλα, την Έφη.
Κανείς τους δεν υστερεί! Να 'ναι καλά όλοι τους!

Κλάψατε ποτέ μέσα σ' αυτό το γραφείο;
Τα δάκρυα τον πόνο τον ανακουφίζουν και τη χαρά τη μεγεθύνουν, και εγώ στην καριέρα μου είχα και πόνους και χαρές.

Αρχές του 1990, έγραφα στο 5ο τεύχος του ΝΑΙ, που τότε ξεκινούσε, "μπράβο, φίλοι της ΝΝ" για μια προσφορά σας να ασφαλίσετε μια πολύτεκνη χήρα, και επαναλάμβανα στο 6ο τεύχος ότι "οι φίλοι της ΝΝ στον Χολαργό συνεχίζουν". Με είχε συγκινήσει αυτός ο ενθουσιασμός που έβλεπα μέσα στο γραφείο σας... Είναι δυνατόν να μεγαλουργήσουν υπ/τα και εταιρίες χωρίς αυτό το κλίμα ανθρωπιάς; Έχουν ανθρωπιά και τέτοιες σχέσεις τα σημερινά γραφεία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά; Μήπως θα θέλατε να θυμηθούμε κάποιες εκδηλώσεις που κάνατε στο γραφείο σας και "είχαν μέσα τους το κάτι παραπάνω";
Ο Δημοσθένης είπε: "Εάν κάνεις μια ευεργεσία, μην τη θυμάσαι ποτέ. Αν όμως δεχθείς μία, να μην την ξεχάσεις ποτέ". Πράγματι όμως, για τη συγκεκριμένη περίπτωση στην οποία αναφέρεστε, το 1990, ήταν πρωτοβουλία του Manager N. Καλιάνη, την οποία ενισχύσαμε όλοι και από ό,τι γνωρίζω ακόμα και τώρα αυτή η οικογένεια, εκτός της ασφάλισης, κάθε Χριστούγεννα και Πάσχα έχει κάποια βοήθεια, από όλους τους συνεργάτες.
Γενικά όμως, από ότ,ι γνωρίζω, πολλά γραφεία λειτουργούν ανάλογα και αν όχι είναι η ευκαιρία να το κάνουν τώρα που πλησιάζουν και άγιες ημέρες.

Τι γνώμη έχετε για τον κ. Τάκη Καραλή;
Ακριβώς την ίδια που έχετε κι εσείς και την αναφέρατε στο τελευταίο σας τεύχος. Εμένα προσωπικά ο Τάκης Καραλής με εμπιστεύτηκε, με στήριξε. Έχει στα χέρια του μια εξουσία που ο τρόπος που τη διαχειρίζεται αποδεικνύει το ποιόν του ανθρώπου. Ξέρετε, η ελληνική γλώσσα έχει μια λέξη που δεν υπάρχει σε κανένα άλλο λεξιλόγιο. Τη λέξη Λεβέντης. Θα ήθελα λοιπόν να τον χαρακτηρίσω έτσι και να τον παρακαλέσω αν μην αλλάξει ποτέ.

Υπάρχει ένα όμορφο ποίημα που λέει ότι "από αρμονία βγαίνει άλλη αρμονία και από μια κορυφή βλέπεις μια άλλη κορυφή". Ποια νέα κορυφή είναι μπροστά σας, που θέλετε να κατακτήσετε;
Νομίζω ότι η νέα κορυφή που ατενίζουμε όλοι στο επάγγελμά μας σήμερα είναι η κορυφή της ενιαίας αγοράς, η κορυφή των εξελίξεων, των νέων χρηματοοικονομικών προϊόντων, της τεχνολογίας, του Internet, των νέων κολοσσών από τα cartel που δημιουργούνται. Και η νέα τάξη πραγμάτων μπορεί να φέρει απέναντι σε εμάς, το ανθρώπινο καθιερωμένο δυναμικό πώλησης, τη μεγαλύτερη πρόκληση για κατάκτηση από όλες τις προηγούμενες.

Ονειρεύεστε;
Έχω γεννηθεί στις 15 Μαρτίου. Ονειροπόλος, κλασικός αλλά ευτυχής, διότι τα περισσότερα όνειρά μου έχουν γίνει πραγματικότητα.
Συχνά ονειρεύομαι και έχω ξανααναφερθεί στο παρελθόν σε ένα κόσμο χωρίς κακίες, χωρίς αρρώστιες, χωρίς φθόνο και ψέμα και ειλικρινά είναι από τα καλύτερα μου όνειρα.

Στη μάχη του ανταγωνισμού, στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Ένωσης, τι θα κάνετε για την Ελλάδα μας;
Πόσο πραγματικά ενιαία μπορεί να γίνει η Ευρώπη, που εξακολουθεί να είναι Ευρώπη 15 κρατών, με έντονα εθνικά πολιτιστικά χαρακτηριστικά, με διαφορές στη γλώσσα και τη θρησκεία. Πόσο γρήγορα και πόσο έντονα θα δεχθούμε τέτοιες πιέσεις και ανταγωνισμό στον κλάδο μας, ώστε να θορυβηθούμε; Νομίζω ότι ο τελευταίος νόμος περί πληροφόρησης και προστασίας του καταναλωτή έπρεπε να έχει λειτουργήσει χρόνια πριν, χωρίς την παρέμβαση της Ευρωπαϊκής Ένωσης.
Να ξεκαθαρίσει το επάγγελμά μας!
Όσο για τις ξένες εταιρίες που φημολογείται ότι θα επιτεθούν στην ελληνική αγορά, μάλλον οι μεγαλύτερες ήδη λειτουργούν στη χώρα μας με το παλαιό καθεστώς.
Με τις οδηγίες 3ης γενεάς ή ενιαίας άδειας, όπου οποιαδήποτε εταιρία μπορεί να δραστηριοποιηθεί ελεύθερα σε οποιοδήποτε άλλο κράτος - μέλος, νομίζω ότι θα βρουν πολλά προβλήματα όσοι έρθουν στην αγορά, ήτοι δύσκολη γλώσσα, συνήθειες, ήθη των Ελλήνων που μπορεί να διακρίνει μόνον Έλληνας και, στο κάτω - κάτω, μια πώληση ήδη καλοφτιαγμένη, που έχει αποδείξει επανειλημμένα ότι όταν θέλει μεγαλουργεί.

Τελικά, τι "μετράει" πιο πολύ στον κόσμο που ζούμε;
Ολοκληρώνοντας αυτή τη γνωριμία ή φιλική κουβέντα ή εξωτερίκευση κάποιων προσωπικών συναισθημάτων, με εκπλήσσετε με αυτή την ερώτηση, διότι μάλλον δεν σας ενδιαφέρει η ασφαλιστική πλευρά της απάντησης, αλλά η ανθρώπινη. Φαίνεται ότι στην καθημερινότητα μετράει το χρήμα και το ποιος είσαι, πόση επιρροή και ποια θέση κατέχεις, πώς λειτουργούν μπροστά σου και όχι τι συμβαίνει πίσω σου ή κατά την απουσία σου και άλλα πολλά που τα αντιμετωπίζουμε κάθε μέρα και ευτυχώς δεν είναι έτσι...
Κάποιοι άλλοι, κάπου αλλού, φροντίζουν ακόμα για την ομορφιά της ανθρώπινης ζωής, μετρώντας περισσότερο αξίες όπως η αξιοπρέπεια, η δικαιοσύνη, η ακεραιότητα, η απλότητα, η ειλικρίνεια.
Πιστεύω, ότι η ανθρωπιά δεν είναι χαμένη υπόθεση, γιατί ακόμη δεν την έχουμε πλήρως εγκαταλείψει και γιατί είμαστε ακόμα ζωντανοί. Μετράει πολύ να είσαι πάνω απ' όλα άνθρωπος. Μετράει πολύ να 'σαι πάνω απ' όλα άνθρωπος. Μετράει πολύ η ανθρωπιά στη ζωή, μετράει πολύ η αγάπη, η συμπόνια, ο σεβασμός στον άλλο, η τιμιότητα, η ειρήνη, η στοργή, η ευσπλαχνία...
Όποιος δεν τα έχει ιδανικά αυτά δεν έχει θέση στο επάγγελμά μας και στον κόσμο μας. Και, απ' όσα γνωρίζω, είναι πολλοί αυτοί που πιστεύουν αυτά μαζί με μένα στην εταιρία μου και στην ασφαλιστική μας κοινωνία.
"Όταν η Πίστις μας χαθεί και οι αξίες σβήσουν, τότε ο άνθρωπος είναι νεκρός". Ευχαριστώ για την τιμή και τη φιλοξενία.

ΝΕΟ ΔΙΕΘΝΕΣ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ



"Συνδεθείτε"
με την πιο αποδοτική επένδυση

Η Nationale-Nederlanden παρουσιάζει την πιο δυναμική επιλογή για σύγχρονες, αποδοτικές επενδύσεις: το νέο, πρωτοποριακό Διεθνές Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εταιριών Πληροφορικής (Nationale-Nederlanden Information Technology Fund).

Για πρώτη φορά στην Ελλάδα έχετε τη δυνατότητα να επενδύσετε στην τεχνολογία του μέλλοντος, προσδοκώντας υψηλή απόδοση. Στο Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εταιριών Πληροφορικής συμμετέχουν πολλές διεθνείς εταιρίες πληροφορικής, κορυφαίες στον τομέα τους. Ο τομέας της πληροφορικής τεχνολογίας αναπτύσσεται ταχύτατα και τα επόμενα χρόνια αναμένεται να εξελιχθεί ακόμα περισσότερο, αυξάνοντας τόσο τις πωλήσεις όσο και το εύρος των δραστηριοτήτων του.

Το Διεθνές Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εταιριών Πληροφορικής ανήκει στη μεγάλη οικογένεια των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Nationale-Nederlanden (ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ-ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ, ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ, ΟΜΟΛΟΓΩΝ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ, ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ-ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ).

Εκμεταλλευθείτε την τεχνογνωσία των 3.000 επενδυτικών συμβούλων της Nationale-Nederlanden, τη διεθνή εμπειρία του Ομίλου ING και το κύρος της ING Bank και επενδύστε στην πληροφορική τεχνολογία του επόμενου αιώνα.

Η εγγραφή στα Αμοιβαία Κεφάλαια της Nationale-Nederlanden, η εξαγορά μεριδίων και η προμήθεια "Ενημερωτικών Δελτίων" γίνεται μέσω του δικτύου των καταστημάτων της Nationale-Nederlanden σε όλη την Ελλάδα.

Nationale-Nederlanden Ανώνυμος Εταιρεία Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων
Nationale-Nederlanden Information Technology Fund - Ειδικού Τύπου Εξωτερικού (ΦΕΚ 973/Β 3.11.97)
Θεματοφύλακας: ING Bank, Σύμβουλος επενδύσεων ING INVESTMENT MANAGEMENT (HAGUE)

Ακόμα μεγαλύτερη εγγύηση για το παρόν και το μέλλον
Nationale-Nederlanden
Μέλος του ING
Οι φίλοι μας μένε Εν-Εν

Η επένδυση σε αμοιβαία κεφάλαια δεν έχει εγγυημένη απόδοση. Οι αποδόσεις του παρελθόντος δεν είναι ενδεικτικές των μελλοντικών.



Το Leasing στην Ελλάδα

Το leasing στην Ελλάδα είναι σχετικά νέα μορφή χρηματοδοτικής δραστηριότητας, έχοντας μια ζωή 10 ετών. Η μέχρι σήμερα εμπειρία είναι ενθαρρυντική. Υπάρχουν στην αγορά αρκετές εταιρίες leasing, οι οποίες έχουν σημαντικό κύκλο εργασιών και συμβάλλουν στην ανάπτυξη και επέκταση πολλών επιχειρήσεων και επαγγελματιών, που εναλλακτικά ίσως θα αντιμετώπιζαν αδυναμία χρηματοδοτήσεως ή δυσμενέστερους όρους δανεισμού.
Ενώ όμως η συμβολή του leasing είναι σημαντική για τη στήριξη της αναπτυξιακής πορείας της ελληνικής οικονομίας, υπάρχουν ακόμα ορισμένες στρεβλώσεις που εμποδίζουν την ανάπτυξή του, καθώς το νομικό πλαίσιο που έχει διαμορφωθεί δεν είναι επαρκώς λειτουργικό και τείνει να αποθαρρύνει ορισμένες δραστηριότητες, όπως π.χ., το leasing ακινήτων. Στο κείμενο που ακολουθεί αναλύεται το leasing ως θεσμός, περιγράφεται η εξέλιξή του στην ελληνική αγορά και, τέλος, παρουσιάζονται τα προβλήματα εκείνα που τείνουν να υπονομεύουν τις προοπτικές αναπτύξεως του κλάδου του leasing και, σε τελευταία ανάλυση, επηρεάζουν αρνητικά τις χρηματοδοτικές δυνατότητες των ελληνικών επιχειρήσεων.
Το leasing είναι μία μορφή χρηματοδοτήσεως, εναλλακτική ή/και συμπληρωματική του παραδοσιακού τραπεζικού δανεισμού και της αυτοχρηματοδοτήσεως. Η ανάπτυξή του διεθνώς στηρίχθηκε στις ακόλουθες δύο βασικές οικονομικές αρχές: Η πρώτη αναφέρεται στο γεγονός ότι "οικονομική αξία έχει η χρήση και όχι η κυριότητα ενός επενδυτικού ή διαρκούς καταναλωτικού αγαθού". Η δεύτερη αναφέρεται σε μια επιθυμητή ιδιότητα κάθε επενδυτικής στρατηγικής, σύμφωνα με την οποία "κάθε επένδυση είναι σκόπιμο να αυτοχρηματοδοτείται". Οι διάφορες μορφές του leasing που αναπτύχθηκαν διεθνώς συνδυάζουν και τις δύο αυτές αρχές, γεγονός που συνέβαλε στη μεγάλη ανάπτυξή του. Συγκεκριμένα, ο θεσμός αυτός προσαρμόστηκε στις περισσότερες χώρες ανάλογα με τις ανάγκες που κλήθηκε να ικανοποιήσει.
Αρχικά το leasing χρησιμοποιήθηκε για την κάλυψη των αναγκών των επιχειρήσεων με κεφαλαιουχικά αγαθά, για σύντομα χρονικά διαστήματα ή σε περιόδους εποχικής αιχμής (λειτουργικό leasing). Σε ένα δεύτερο στάδιο, χρησιμοποιήθηκε ως εναλλακτική δυνατότητα χρηματοδοτήσεως των επενδύσεων με ίδια κεφάλαια. Στόχος στη δεύτερη αυτή περίπτωση ήταν να βοηθηθεί η επιχείρηση να ξεπεράσει ορισμένες οικονομικές δυσχέρειες, π.χ. αδυναμία επεκτάσεως του τραπεζικού δανεισμού ή έλλειψη ιδίων κεφαλαίων, ή ακόμα να της δοθεί η δυνατότητα να επενδύσει τα ίδια κεφάλαιά της ή τις δυνατότητες τραπεζικού δανεισμού σε άλλες αποδοτικότερες τοποθετήσεις. Τέλος, το leasing χρησιμοποιήθηκε διεθνώς και ως εναλλακτική μορφή χρηματοδοτήσεως της αγοράς διαρκών καταναλωτικών αγαθών.
Όταν το leasing χρησιμοποιείται ως εναλλακτική μορφή χρηματοδοτήσεως, στη διεθνή συναλλακτική πρακτική χρησιμοποιείται ο όρος "χρηματοδοτικό leasing" και στην Ελλάδα ο όρος "χρηματοδοτική μίσθωση". Μέχρι πρόσφατα (με τον ν. 1665/1987) στην Ελλάδα είχε εισαχθεί μόνο ο θεσμός του χρηματοδοτικού leasing επί ακινήτων πραγμάτων για επαγγελματική χρήση (οικονομική εκμετάλλευση). Με τον ν. 2367/1995 εισήχθη και ο θεσμός του leasing επί ακινήτων για επαγγελματική χρήση, αλλά, όπως θα αναλυθεί πιο κάτω, χωρίς μεγάλη επιτυχία.
Ιστορικά η χρηματοδοτική μίσθωση ανάγεται στην περίοδο της αρχαιότητας, όπου συναντάται για πρώτη φορά με τη μορφή της παραχωρήσεως γαιών, σπόρων, κοπαδιών ζώων σε διάφορους καλλιεργητές έναντι συγκεκριμένου μισθώματος και αποδόσεως μέρους της συγκομιδής (Αιγύπτιοι, Σουμέριοι). Εντονότερα ίσχυε στη ναυτιλία, με την παραχώρηση της εκμεταλλεύσεως πλοίων (ναυλοσύμφωνα). Η ανάπτυξη της ναυτιλίας και του διαμετοκομιστικού εμπορίου στηρίχθηκε στο leasing, όπου οι Έλληνες και οι Φοίνικες υπήρξαν πρωτοπόροι. Μορφές χρηματοδοτήσεως ανάλογες μα τη χρηματοδοτική μίσθωση εμφανίσθηκαν επί Ιουστινιανού και κατά την Ενετοκρατία. Στην Αγγλία, επίσης, κατά τον Μεσαίωνα είχε πάρει σημαντική έκταση η εκμίσθωση γεωργικών εκτάσεων και κτηρίων, η οποία οφείλετο κυρίως στους νομικούς περιορισμούς που ίσχυαν για τη μεταβίβαση γης. Κατά την περίοδο της βιο-

μηχανικής επαναστάσεως, η πρακτική της εκμισθώσεως στηρίχθηκε και επεκτάθηκε και σε άλλους τομείς, ιδίως στον τομέα των σιδηροδρόμων (εκμίσθωση βαγονιών για μεταφορά κάρβουνου και καταβολή κάποιου ποσού στις σιδηροδρομικές εταιρίες για τη χρήση των σιδηροδρομικών γραμμών). Επίσης στις ΗΠΑ η μίσθωση σιδηροδρομικού εξοπλισμού αποτέλεσε ένα έμμεσο τρόπο χρηματοδοτήσεως του σιδηροδρομικού δικτύου της χώρας, το οποίο εξαπλωνόταν με πολύ μεγάλη ταχύτητα. Στη συνέχεια, εμφανίστηκε σε σημαντικό βαθμό και η μίσθωση μηχανημάτων. Στα τέλη του 19ου αιώνα, στην Αγγλία, πολλές κατηγορίες μηχανημάτων και ειδών εξοπλισμού διετίθεντο με τη μέθοδο της εκμισθώσεως (εργαλεία για την κλωστοϋφαντουργία, τηλεφωνικά συστήματα, μετρητές ρεύματος, μηχανές κατασκευής υποδημάτων κ.λπ.)
Σήμερα το leasing αποτελεί επιτυχημένο θεσμό σε ολόκληρο τον κόσμο και είναι ιδιαίτερα ανεπτυγμένο στην Βόρεια Αμερική, Δυτική Ευρώπη, Ασία και Αυστραλία. Στις ΗΠΑ και στις άλλες χώρες της Ευρώπης οι εταιρίες leasing αποτελούν ένα από τους βασικούς χρηματοδοτικούς θεσμούς, ο οποίος αποτελεί απαραίτητη συμπλήρωση του πλέγματος της κεφαλαιαγοράς.
Το χρηματοδοτικό leasing, στην κλασική του μορφή, χαρακτηρίζεται από μια τριγωνική σχέση: Η επιχείρηση ή ο επαγγελματίας που χρειάζεται ένα συγκεκριμένο κεφαλαιουχικό αγαθό (μηχάνημα, μεταφορικό μέσο, εξοπλισμό γραφείου κ.λπ.), απευθύνεται αρχικά στον αντίστοιχο κατασκευαστή ή έμπορο της δικής του επιλογής και διαπραγματεύεται με αυτόν τους όρους της συμβάσεως πωλήσεως του αντικειμένου. Στη συνέχεια, η αγοράστρια επιχείρηση ζητά από την εταιρία leasing στην οποία προσφεύγει να αγοράσει το συγκεκριμένο επενδυτικό αγαθό που έχει επιλέξει και να της το μεταβιβάσει. Η εταιρία leasing, αφού εξετάσει, με βάση τραπεζικά κριτήρια, την αξιοπιστία και την φερεγγυότητα της επιχειρήσεως, καθώς και την οικονομική αποδοτικότητα της επενδύσεως, συνάπτει με την επιχείρηση (μισθωτή) σύμβαση χρηματοδοτικής μισθώσεως.



Μετά την υπογραφή της συμβάσεως αυτής η εταιρία leasing αγοράζει από τον προμηθευτή το επιλεγμένο επενδυτικό αγαθό και το μεταβιβάζει στον μισθωτή.
Η τριγωνική αυτή σχέση διαταράσσεται στην περίπτωση πωλήσεως με ταυτόχρονη χρηματοδοτική μίσθωση στον πωλητή (sale and lease back). Στην περίπτωση αυτή έχουμε μόνο δύο συμβαλλόμενα μέρη: τον πωλητή και ταυτόχρονα μισθωτή και την εταιρία leasing. Ο πωλητής - μισθωτής πωλεί (μεταβιβάζει την κυριότητα) ενός επενδυτικού αγαθού (στις περισσότερες φορές ακινήτου) στην εταιρία leasing και ταυτόχρονα υπογράφεται σύμβαση χρηματοδοτικής μισθώσεως (σύμβαση lease back) του ίδιου αγαθού στον πωλητή - μισθωτή. Ο τελευταίος καταβάλλει περιοδικά μισθώματα στην εταιρία leasing, τα οποία υπολογίζονται έτσι ώστε μέχρι τη λήξη της συμβάσεως να έχει καλυφθεί το τίμημα αγοράς του επενδυτικού αγαθού, που κατάβαλε η εταιρία leasing, και επιπλέον τα συνεπαγόμενα έξοδα, οι τόκοι του επενδεδυμένου κεφαλαίου και το κέρδος της τελευταίας.
Άλλες μορφές χρηματοδοτικής μισθώσεως που χρησιμοποιούνται διεθνώς είναι οι ακόλουθες:

- Διασυνοριακό leasing (cross border leasing), το οποίο γίνεται όταν τα συμβαλλόμενα μέρη έχουν έδρα σε διαφορετικές χώρες.
- Συμμετοχική μίσθωση (leveraged leasing), η οποία εφαρμόζεται σε μεγάλης αξίας αντικείμενα, π.χ. αεροπλάνα, και η εταιρία leasing έχει μικρή συμμετοχή).
- Η μίσθωση - πώληση υπηρεσιών (vendor leasing), όταν χρησιμοποιείται από τον προμηθευτή για την προώθηση των πωλήσεών του.
- Η μίσθωση με παροχή υπηρεσιών (service leasing), που συνδυάζεται με παροχή υπηρεσιών.
- Η πώληση - μίσθωση υπό όρους (conditional leasing).

Οι εταιρίες χρηματοδοτικής μισθώσεως, εκτός από την προμήθεια (μίσθωση) των μηχανημάτων ή ακινήτων με περιοδική καταβολή μισθωμάτων, προσφέρουν επίσης ένα ευρύτερο φάσμα υπηρεσιών. Συμβάλλουν στην προώθηση του τομέα κατασκευής μηχανημάτων (πολλές φορές συνεργάζονται με συγκεκριμένες τέτοιες εταιρίες), προσαρμόζουν τη χρηματοδότηση και τη διάρκεια της συμβάσεως στις τρέχουσες ανάγκες της αγοράς, ενημερώνουν τους πελάτες τους και αξιοποιούν τα ισχύοντα κάθε φορά επενδυτικά κίνητρα κ.λπ. Οι εταιρίες αυτές διατρέχουν πολλές φορές αυξημένο κίνδυνο από διάφορες απρόβλεπτες καταστάσεις, οικονομικής αβεβαιότητας, αφερεγγυότητας του μισθωτή κ.λπ. Εάν ο πιστωτικός κίνδυνος θεωρείται ότι είναι μεγάλος, μπορεί να ζητηθούν από το μισθωτή έμπρακτες εγγυήσεις.
Από την πλευρά του ο μισθωτής διατρέχει τον κίνδυνο της ταχύτερης τεχνολογικής απαξιώσεως του μηχανήματος που έχει μισθώσει, από τη διάρκεια της συμβάσεως leasing. Στην περίπτωση αυτή, αν η σύμβαση δεν μπορεί να καταγγελθεί πριν από τη λήξη της, τότε ο μισθωτής μπορεί να αναγκασθεί να πληρώνει μισθώματα για ένα απαξιωμένο μηχάνημα. Το μειονέκτημα αυτό όμως χαρακτηρίζει και τις άλλες μορφές χρηματοδοτήσεως. Για την αποφυγή τέτοιων προβλημάτων, συνήθως επιλέγεται διάρκεια ζωής της συμβάσεως μικρότερη της αναμενόμενης διάρκειας αποδοτικής λειτουργίας του μηχανήματος. Όσο όμως μικραίνει η διάρκεια της συμβάσεως τόσο αυξάνουν τα μισθώματα.
Με τη χρηματοδοτική μίσθωση υπάρ-

χει συνήθως η δυνατότητα στο μισθωτή να αγοράσει τον εξοπλισμό με τη λήξη της συμβάσεως ή και προ της λήξεώς της. Τα θέματα αυτά θα πρέπει να συμφωνούνται κατά τη σύναψη της συμβάσεως.

Η διαδικασία της εφαρμογής της χρηματοδοτικής μισθώσεως είναι αρκετά δύσκολη και πολύπλοκη, ιδιαίτερα στην περίπτωση του leasing ακινήτων (π.χ. επαγγελματικής στέγης), μεγάλων εγκαταστάσεων μηχανολογικού εξοπλισμού βιομηχανικών ή μεταφορικών μέσων (τα οποία είναι δύσκολο να ενταχθούν στα ακίνητα ή κινητά πάγια στοιχεία), που απαιτούν ειδικές συμφωνίες για τη συντήρηση και την ασφάλισή τους.

Οι όροι των συμβάσεων, τα μισθώματα, η χρονική διάρκεια της μισθώσεως, οι εναλλακτικές λύσεις κ.λπ. είναι διαπραγματεύσιμα και προσαρμόσιμα στις ανάγκες του μισθωτή - χρήστη.

Η χρηματοδοτική μίσθωση διαφέρει στα διάφορα χρηματοοικονομικά συστήματα, γιατί διαφέρουν οι νομικές, οι φορολογικές και οι λογιστικές ρυθμίσεις που τη διέπουν. Οι ρυθμίσεις αυτές άλλοτε καθιστούν τη χρηματοδοτική μίσθωση αποτελεσματικότερη, άλλοτε λιγότερο αποτελεσματική και άλλοτε ανέφικτη.

Η χρηματοδοτική μίσθωση θεωρείται ως μία αποτελεσματική μέθοδος χρηματοδοτήσεως, ιδιαίτερα εκείνων των επιχειρήσεων και επαγγελματιών που αντιμετωπίζουν προβλήματα προσβάσεως στο τραπεζικό σύστημα για επίτευξη άμεσης χρηματοδοτήσεως. Αποτελεί εναλλακτική και συμπληρωματική μορφή χρηματοδοτήσεως και



έχει συμβάλει στην ανάπτυξη και τον εκσυγχρονισμό των επιχειρήσεων. Συμβάλλει στην προώθηση των παραγωγικών επενδύσεων και γενικά στην ανάπτυξη της οικονομίας. Μέσα από το μηχανισμό της χρηματοδοτικής μισθώσεως δίνεται η δυνατότητα στην επιχείρηση-μισθωτή να επεκτείνει, να ανανεώσει και να εκσυγχρονίσει τις παραγωγικές της εγκαταστάσεις, χωρίς να είναι υποχρεωμένη να προσφύγει στο δανεισμό ή να διαθέσει ίδια κεφάλαια.

Οι επενδυτικές δραστηριότητες, μέσω του θεσμού της χρηματοδοτικής μισθώσεως, μπορούν να επεκταθούν είτε στο δημόσιο είτε στον ιδιωτικό τομέα, κυρίως, στον βιομηχανικό και γεωργικό τομέα (γεωργικές βιομηχανίες, γεωργικοί συνεταιρισμοί κ.λπ.), καθώς επίσης στις μικρομεσαίες και μεταποιητικές επιχειρήσεις. Ιδιαίτερα εφαρμόσιμη είναι η χρηματοδοτική μίσθωση στις γεωργικές βιομηχανίες, στους γεωργικούς συνεταιρισμούς και στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, γιατί δεν απαιτούνται πολλές φορές εμπράγματες ασφάλειες ή γιατί δεν έχουν προσβάσεις στους χρηματοδοτικούς οργανισμούς και πολλές φορές δεν διαθέτουν δανειοληπτική ικανότητα. Έτσι, η χρηματοδοτική μίσθωση δίνει τη δυνατότητα στους ενδιαφερόμενους μισθωτές να ξεπερνούν το αδιέξοδο του δανεισμού και να μπορούν να αποκτούν τον απαραίτητο εξοπλισμό για να προωθούν τις παραγωγικές τους δραστηριότητες.

Ο κύριος οικονομικός όρος σε μια χρηματοδοτική μίσθωση είναι το μίσθωμα, το οποίο υπολογίζεται κατά τέτοιο τρόπο ώστε να καλύπτεται κατά τη διάρκεια της μισθώσεως το κόστος του πάγιου στοιχείου πλέον οι τόκοι, οι λοιπές δαπάνες και κάποιο κέρδος για τον εκμισθωτή. Το μίσθωμα καταβάλλεται ανά τρίμηνο ή εξάμηνο, ανάλογα με την ταμειακή ρευστότητα του μισθωτού. Καταβάλλεται στην αρχή της περιόδου και είναι κυμαινόμενο.

Ο δεύτερος οικονομικός όρος της χρηματοδοτικής μίσθωσης είναι η διάρκεια της περιόδου εκμισθώσεως. Η διάρκεια εξαρτάται από το πόσο διαρκεί η οικονομική ζωή του εκμισθούμενου παγίου στοιχείου. Μια κανονική διάρκεια περιόδου εκμισθώσεως ισούται περίπου με το 75% της διάρκειας της οικονομικής ζωής του παγίου. Σπάνια είναι μικρότερη από 3 έτη, ενώ για πολλά είδη μηχανολογικού εξοπλισμού, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, γεωργικά μηχανήματα και φορτηγά αυτοκίνητα η διάρκεια κυμαίνεται γύρω στην πενταετία. Για μεγάλα εργοστασιακά συγκροτήματα, ακίνητα, πλοία και αεροπλάνα η περίοδος είναι μέχρι 10 έτη, ενώ σε ορισμένες περιπτώσεις μπορεί να φθάσει και τα 15 έτη.

Συμπληρώνοντας ή υποκαθιστώντας άλλες μορφές χρηματοδοτήσεως, όπως τον κλασικό τραπεζικό δανεισμό, την αυτοχρηματοδότηση και την άντληση κεφαλαίων από την κεφαλαιαγορά, η χρηματοδοτική μίσθωση παρουσιάζει πλεονεκτήματα όπως:

- Χρηματοδότηση 100%.
- Φορολογικά πλεονεκτήματα - έκπτωση των μισθωμάτων από την φορολογία των επιχειρήσεων.
- Διατήρηση και βελτίωση της ρευστότητας.
- Βελτίωση της κεφαλαιακής διαρθρώσεως.
- Αποσύνδεση από εμπράγματες εξασφαλίσεις (σε περίπτωση που απαιτούνται, προβλέπονται μειωμένα δικαιώματα).
- Χρηματικές καταβολές ανταποκρινόμενες στην ταμειακή ρευστότητα.
- Προγραμματισμός δαπανών - διευκόλυνση στην κατάρτιση των προϋπολογισμών.
- Απαλλαγή από διαχειριστικό κόστος, π.χ. εισαγωγών - διακανονισμών.
- Χρηματοδότηση και του ΦΠΑ της αξίας του μισθίου.
- Συμβάσεις μισθώσεων χωρίς χαρτόσημο.
- Μεγαλύτερη υπολειμματική αξία του παγίου μετά το πέρας της συμβάσεως leasing.

Κατά τη διετία 1987-1989 εμφανίσθηκαν στην Ελλάδα οι πρώτες εταιρίες του κλάδου. Σήμερα λειτουργούν 13 εταιρίες, οι 11 από τις οποίες είναι θυγατρικές ελληνικών και ξένων τραπεζών και μία εταιρία leasing του ΟΤΕ. Επίσης, με βάση το No. 2076/92, χρηματοδότηση leasing προσφέρει μία άλλη ξένη τράπεζα.

Οι υπηρεσίες, η βιομηχανία και ο εξοπλισμός γραφείων είναι οι κλάδοι με τα υψηλότερα ποσοστά στην ευρωπαϊκή αγορά leasing κατά τα τελευταία έτη. Με στοιχεία 1994, οι υπηρεσίες κατέχουν το 45,6% της αγοράς, η βιομηχανία το 35,9%, ο εξοπλισμός γραφείων το 6,8%, τα ραδιοτηλεοπτικά μέσα το 5,2%, η αγροτική παραγωγή το 3,7% και τέλος το 2,4% το κατέχουν οι λοιποί κλάδοι παραγωγής δραστηριότητας. Ως προς τον τύπο της δραστηριότητας, το 24,4% αφορά τη βιομηχανική δραστηριότητα. Το 13,9% τις υπηρεσίες γραφείου, το 4,2% τα αεροπλάνα, πλοία κ.λπ. και το 5% αντικείμενα άλλης μορφής.

Αν και τα μεγέθη δεν είναι απολύτως συγκρίσιμα, η εικόνα που παρουσιάζει η αγορά leasing στην Ελλάδα έχει πολλά κοινά σημεία με την ευρωπαϊκή αγορά. Το 33% της αγοράς καταλαμβάνει η μεταποίηση και οι κατασκευές και το 47% οι υπηρεσίες.

Η αγορά του leasing στην Ευρώπη παρουσίασε σημαντική βελτίωση κατά την περίοδο 1983-1991. Η οικονομική ύφεση όμως, τα υψηλά επιτόκια και κατ' επέκταση η απροθυμία των επιχειρηματιών για μεγάλες επενδύσεις κατά την τριετία 1992-1994 επηρέασαν αρνητικά την αγορά. Μετά το 1994 παρουσιάζει μια σταθερή εικόνα βελτιώσεως, ενώ ένας σημαντικός παράγοντας που συμβάλλει στην περαιτέρω ανάπτυξη του leasing είναι οι νέες αγορές στην Ανατολική Ευρώπη. Παρά τα σημαντικά βήματα των τελευταίων ετών, οι επενδύσεις παγίων που γίνονται μέσω leasing στην Ελλάδα απέχουν σημαντικά από τα αντίστοιχα μεγέθη των άλλων ευρωπαϊκών χωρών. Στον πίνακα 1 απεικονίζονται οι νέες επενδύσεις σε εξοπλισμό που πραγματοποιήθηκαν με leasing κατά τα έτη 1993, 1994 και το 1995 τόσο στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης όσο και στις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες.

Από τα στοιχεία του πίνακα 1 διαπιστώνεται η πολύ μεγάλη διαφορά που υπάρχει στην ανάπτυξη της χρηματοδοτικής μισθώσεως στην Ελλάδα και στις άλλες ευρωπαϊκές χώρες. Ακόμη και πολλές χώρες εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης (Τσεχία, Ουγγαρία, Νορβηγία) παρουσιάζουν ένα ύψος επενδύσεων πολύ υψηλότερο από το αντίστοιχο ελληνικό. Το ποσοστό των επενδύσεων που χρηματοδοτούνται με leasing στην Ελλάδα είναι πολύ χαμηλό (5% το 1996), έναντι 17% για την Ευρωπαϊκή Ένωση και 30% για τις ΗΠΑ. Όμως, τα περιθώρια αναπτύξεως του θεσμού στη χώρα μας είναι ιδιαίτερα σημαντικά.

Στον πίνακα ΙΙ απεικονίζονται οι καθαρές συνολικές χρηματοδοτήσεις, οι χρηματοδοτήσεις παγίων και οι νέες συμβάσεις leasing που έγιναν κατά τα τέσσερα τελευταία έτη (1991-1996).

Από τα στοιχεία του πίνακα συμπεραίνεται ότι εκτός από την τριετία 1992-1994, όπου υπήρξε μία ελάχιστη αύξηση στις νέες συμβάσεις leasing, τα υπόλοιπα έτη η βελτίωση των μεγεθών αυτών είναι σημαντική, χωρίς ωστόσο να ξεπεράσει την αύξηση των νέων χορηγήσεων παγίων.

Στην Ελλάδα το νομικό πλαίσιο που διέπει τη χρηματοδοτική μίσθωση είναι ο νόμος 1665/86 και ο συμπληρωματικός του 2367/95.

Σύμφωνα με τον νόμο 1665, όπως τροποποιήθηκε με το ν. 2367, συμβάσεις leasing μπορούν να συνάπτουν ως εκμισθωτές μόνο ανώνυμες εταιρίες και με αποκλειστικό σκοπό τις εργασίες leasing. Για τη σύσταση των εταιριών αυτών απαιτείται ειδική άδεια από την Τράπεζα Ελλάδος. Το μετοχικό κεφάλαιο που απαιτείται για τη σύσταση των εταιριών leasing δεν μπορεί να είναι μικρότερο από το ήμισυ του ελάχιστου μετοχικού κεφαλαίου που απαιτείται για τη σύσταση ανωνύμων τραπεζικών εταιριών. Αντίστοιχη υποχρέωση καταβολής του ελαχίστου αυτού κεφαλαίου απαιτείται και για τη χορήγηση αδείας εγκαταστάσεως και λειτουργίας στην Ελλάδα αλλοδαπών εταιριών leasing. Η Τράπεζα Ελλάδος ασκεί την εποπτεία και τον έλεγχο σε όλες τις εταιρίες leasing.

Η διάρκεια της χρηματοδοτικής μισθώσεως είναι πάντοτε ορισμένη και δεν μπορεί να συμφωνηθεί μικρότερη από 3 έτη για τα κινητά, 5 έτη για τα αεροσκάφη και 10 έτη για τα ακίνητα. Αν συμφωνηθεί μικρότερη διάρκεια ισχύει για την ως άνω καθορισμένη ελάχιστη διάρκεια. Ο μισθωτής μπορεί να μεταβιβάσει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις του από τη σύμβαση χρηματοδοτικής μισθώσεως σε τρίτο μόνο με έγγραφη συναίνεση της εκμισθώτριας εταιρίας.

Η σύμβαση καταρτίζεται εγγράφως. Αν ο μισθωτής πτωχεύσει, λύεται η σύμβαση και η εταιρία έχει δικαίωμα χωρίς κανένα περιορισμό να αναλάβει το αντικείμενο κατά του κινδύνου τυχαίας καταστροφής ή χειροτερεύσεώς του, σε όλη τη διάρκεια της μισθώσεως. Το νομικό πλαίσιο στη χώρα μας καθορίζει επίσης φορολογικές απαλλαγές και άλλες συναφείς ρυθμίσεις, όπως η απαλλαγή από φόρους (εκτός ΦΠΑ και φόρου εισοδήματος), τέλη, εισφορές και δικαιώματα υπέρ δημοσίου και τρίτων:

- των συμβάσεων με τις οποίες περιέχονται στις εταιρίες leasing πράγματα που πρόκειται να αποτελέσουν αντικείμενο χρηματοδοτικής μισθώσεως (εξαιρουμένων των πάσης φύσεως μεταφορικών μέσων),
- των συμβάσεων χρηματοδοτικής μισθώσεως που καταρτίζουν οι εταιρίες και των συμβάσεων εκχωρήσεως δικαιωμάτων ή αναδοχής υποχρεώσεων από συμβάσεις χρηματοδοτικής μισθώσεως,
- των μισθωμάτων από συμβάσεις χρηματοδοτικής μισθώσεως και των παραστατικών εισπράξεών τους,

ΠΙΝΑΚΑΣ Ι
ΝΕΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ LEASING
(σε εκατ. ECU)

ΧΩΡΑ	1995	1994	1993
Αυστρία	2.000	1.739	1.882
Βέλγιο	1.467	1.325	1.271
Γερμανία	21.616	19.223	19.877
Δανία	680	630	456
Ισπανία	3.234	2.744	2.558
Γαλλία	9.722	8.886	9.103
Φινλανδία	275	326	268
Αγγλία	19.666	18.853	17.056
Ελλάδα	226	181	182
Ιταλία	8.107	6.804	6.279
Ιρλανδία	1.160	1.050	978
Λουξεμβούργο	146	124	108
Ολλανδία	2.818	2.652	2.570
Πορτογαλία	1.061	1.101	1.422
Σουηδία	2.053	1.813	1.367
Ευρ. Ένωση	74.231	67.451	65.377
Ελβετία	2.188	1.752	530
Τσεχία	877	817	482
Ουγγαρία	301	529	490
Νορβηγία	990	726	405
Σλοβενία	102	85	72
Σλοβακία	154	65	N.A.
Βουλγαρία	19	7	Ø

Πηγή: Leasing Finance (Euromoney).

• καθώς και τμήματος της πωλήσεως του πράγματος από την εταιρία leasing προς τον μισθωτή.

Τα μισθώματα που καταβάλλει ο μισθωτής στις εταιρίες που εντάσσονται στο ν. 1665, για την εκπλήρωση των υποχρεώσεών του από συμβάσεις leasing, θεωρούνται λειτουργικές δαπάνες του και εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδά του.

Οι συμβάσεις δανείων ή πιστώσεων προς τις εταιρίες leasing από τραπεζικές εταιρίες στην Ελλάδα ή το εξωτερικό απαλλάσσονται από κάθε φόρο, τέλος, εισφορά κ.λπ.

Με το ν. 2367/95 έγινε προσπάθεια να επεκταθεί το leasing και στα ακίνητα. Το γεγονός αυτό ανεμένετο να δώσει σημαντική ώθηση στο θεσμό, αλλά οι τελικές αποφάσεις που ελήφθησαν όσον αφορά ορισμένα κρίσιμα θέματα (φορολογικά και απόσβεση οικοπέδων) καθιστούν ουσιαστικά αυτή τη δραστηριότητα μη ανταγωνιστική. Συγκεκριμένα, ο νέος νόμος επεκτείνει τη χρηματοδοτική μίσθωση στα ακίνητα για επαγγελματική χρήση, αλλά με τρόπο που καθιστά τη λειτουργία του θεσμού ανέφικτη. Προβλέπει ότι η απόσβεση παγίων γίνεται μόνο για τα κτήρια και όχι για τα οικόπεδα. Αυτό σημαίνει ότι ενώ η εταιρία εισπράττει έσοδα (μισθώματα) που αντιστοιχούν στην αξία του συνόλου του ακινήτου, δηλαδή του οικοπέδου και των κτηρίων (πράγμα που συνεπάγεται φορολογικά πλεονεκτήματα για το μισθωτή), οι αποσβέσεις μπορεί να υπολογίζονται μόνο επί της αξίας του κτηρίου (πράγμα που συνεπάγεται φορολογικά μειονεκτήματα για τον εκμισθωτή). Με αυτή τη μέθοδο η εταιρία χρηματοδοτικής μισθώσεως καταγράφει μεγάλα (εικονικά) κέρδη καθ' όλη τη διάρκεια της συμβάσεως (που μπορεί να είναι δέκα έτη) με συνέπεια να φορολογείται επί κερδών που δεν έχει πραγματοποιήσει.

Πρόβλημα, που επίσης δεν λύθηκε με το νέο νόμο, αποτελεί η διαφορετική φορολογική αντιμετώπιση που ισχύει, όσον αφορά το leasing επιβατικών αυτοκινήτων, των εταιριών leasing έναντι των εταιριών ενοικιάσεως αυτοκινήτων. Για το leasing επιβατηγών αυτοκινήτων επαγγελματικής χρήσεως, αρχικώς προεβλέπετο με το ν. 1665/86 πλήρης έκπτωση των μισθωμάτων ανεξαρτήτως κυβισμού των αυτοκινήτων. Στη συνέχεια, με το άρθρο 10 παρ. 9 του ν. 2065/92, τροποποιήθηκε η έκπτωση μισθωμάτων ανάλογα με τον κυβισμό και για τις εταιρίες leasing, και ενοικιάσεως. Μέχρι 2000 κ.ε. το 80% και άνω των 2000 κ.ε. το 25%. Επιπλέον, με το άρθρο 31 του ν. 2238/94 τροποποιήθηκε το παραπάνω άρθρο και τα μισθώματα από εταιρίες ενοικιάσεως αυτοκινήτων εξέπιπταν πλήρως ανεξαρτήτως κυβισμού. Με τον νόμο όμως 2459/1997 προβλέπεται ειδικά για τις εταιρίες leasing έκπτωση μόνο 60% του καταβαλλόμενου προς αυτές μισθώματος για αυτοκίνητα κυβισμού μέχρι 1400 κ.ε., ενώ για τις εταιρίες ενοικιάσεως το ποσοστό εκπτώσεως εξακολουθεί να ανέρχεται σε 100%. Τα ανωτέρω έχουν σαν αποτέλεσμα τη στροφή των εταιριών που επιθυμούν μίσθωση αυτοκινήτων για τις ανάγκες τους προς τις εταιρίες ενοικιάσεως αυτοκινήτων και την απώλεια κατ' επέκταση σημαντικής πελατείας και εσόδων από τις εταιρίες leasing.

Σύμφωνα με το άρθρο 19 του ν. 1892/1990 (όπως έχει τροποποιηθεί), στις επιχειρήσεις που αποκτούν τη χρήση καινούργιου μηχανολογικού και λοιπού εξοπλισμού με χρηματοδοτική μίσθωση παρέχεται επιδότηση του αναπτυξιακού νόμου 1892/90, υπό την προϋπόθεση ότι στη σύμβαση ορίζεται ότι μετά τη λήξη της μισθώσεως ο εξοπλισμός θα περιέρχεται στην κυριότητα του μισθωτή. Η επιδότηση υπολογίζεται επί της αξίας κτήσεως από την εταιρία χρηματοδοτικής μισθώσεως του ενοικιαζόμενου εξοπλισμού. Το παρεχόμενο ποσοστό της επιδοτήσεως είναι ίσο προς το ποσοστό που θα ελάμβανε η επιχείρηση εάν είχε αγοράσει η ίδια τον εξοπλισμό. Η επιδότηση παρέχεται μόνο για την απόκτηση της χρήσεως εξοπλισμού αξίας κτήσεως μέχρι 5 δισ. δρχ. και προκειμένου για μεταποιητικές επιχειρήσεις μέχρι ποσού 25 δισ. δρχ. Τα ποσά των δόσεων της επιδοτήσεως που εισπράττει η επιχείρηση μειώνουν το ποσό των δαπανών που αφαιρούνται από τα ακαθάριστα έσοδα της επιχειρήσεως για να υπολογισθούν τα καθαρά κέρδη που φορολογούνται.

Σήμερα, με την πτώση των επιτοκίων και την ανάκαμψη της οικονομικής δραστηριότητας που παρατηρείται, είναι περισσότερο παρά ποτέ επιτακτική ανάγκη το θεσμικό καθεστώς να υποβοηθεί και όχι να επιβάλλει τη θεσμική εναρμόνιση σε όλα τα επίπεδα, έτσι ώστε να μην δημιουργούνται αντικίνητρα για τη διεξαγωγή μιας συγκεκριμένης δραστηριότητας σε μία ορισμένη χώρα. Στο πλαίσιο αυτό, η ταχεία άρση των στρεβλώσεων που υπάρχουν στην αγορά του leasing πρέπει να αποτελέσει καθήκον πρώτης προτεραιότητας για την πολιτεία. Το leasing έχει γνωρίσει μεγάλη άνθηση τα τελευταία δέκα χρόνια αλλά σε σύγκριση με άλλες χώρες, ακόμη και χώρες που ευρίσκονται σε ασθενέστερα οικονομικό επίπεδο από την Ελλάδα, ευρίσκεται ακόμη σε χαμηλά επίπεδα. Επιβάλλεται, λοιπόν, η στήριξη του θεσμού του leasing και προς αυτή την κατεύθυνση θα πρέπει σύντομα να ληφθούν μέτρα.

Πηγή: Οικονομικό Δελτίο Alpha Τράπεζα Πίστεως.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΙΙ
ΣΧΕΣΗ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΧΟΡΗΓΗΣΕΩΝ & ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ LEASING
ΔΡ. ΔΙΣ

ΕΤΗ	ΝΕΕΣ ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΧΟΡΗΓΗΣΕΙΣ ΙΔΙΩΤΩΝ	ΝΕΕΣ ΧΟΡΗΓΗΣΕΙΣ ΠΑΓΙΩΝ ΙΔΙΩΤΩΝ	ΝΕΕΣ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ LEASING	ΠΟΣΟΣΤΟ LEASING ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ	ΠΟΣΟΣΤΟ LEASING ΣΤΑ ΠΑΓΙΑ
1996	1.512,2	613,3	86,3	5,7	14,4
1995	1.503,3	513,2	68,6	4,6	13,4
1994	815,8	224,8	52,1	6,4	23,2
1993	180,7	158,5	50,4	27,9	31,8
1992	693,5	175,9	49,3	7,1	28,0
1991	677,6	212,6	31,2	4,6	14,7

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος, Μηνιαίο Στατιστικό Δελτίο.

Το ΝΑΙ παρουσιάζει μία αντιπροσωπευτική εταιρία, σαν ένα δείγμα εταιρίας Leasing, ως παράδειγμα πώς λειτουργεί μία εταιρία χωρίς άλλες αναφορές στο μέγεθος ή την ποιότητα εργασιών. Υπάρχουν αρκετές καλές εταιρίες Leasing στην Ελλάδα.

COMPANY PROFILE ΤΗΣ OTE - LEASING A.E.

ΕΠΩΝΥΜΙΑ: OTE-LEASING Α.Ε. ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΩΝ ΜΙΣΘΩΣΕΩΝ
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: ΣΤΑΔΙΟΥ 15, 105 61 ΑΘΗΝΑ, 1ος ΟΡΟΦΟΣ
ΤΗΛ.: 33.59.201-2
FAX: 33.59.203
ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΗΣ: 1996
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ: 6 Δσ.
ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΣ ΜΕΤΟΧΟΣ: Όμιλος ΟΤΕ Α.Ε.
ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ: ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΕΣ ΜΙΣΘΩΣΕΙΣ ΠΑΝΤΟΣ ΕΙΔΟΥΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ
ΠΡΟΕΔΡΟΣ & ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ: κ. Χρ. Καζαντζής
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ: κ. Νικ. Μαρνιέρος.
ΜΕΛΗ Δ.Σ.: Κων/νος Αμπατζής, Δημ. Κυριαζόπουλος, Αριστείδης Μαντά Παν. Δημ. Μαυροκέφαλος, Αλέξ. Παρασκευόπουλος
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ CREDIT & MARKETING: κ. Ζαχαρίας Βλάχος
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ: κ. Νικόλαος Δημητρόπουλος
Υπεύθυνοι Εξυπηρέτησης Πελατείας: Αλέξανδρος Κοροβέσης, Χρήστος Μιχαλόπουλος
Υπεύθυνη Δημ. Σχέσεων: Βικτωρία Ζαγκώνη
Υπεύθυνη Συμβάσεων: Όλγα Μαγγιώρου
ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ: • Κλασσικό Leasing • Leasing σε Ξένο Νόμισμα • Leasing σε συνδυασμό με Αναπτυξιακό Νόμο • Vendor Leasing • Sale and Lease Back• Leasing Τηλεπικοινωνιακού Εξοπλισμού και εξοπλισμού Προηγμένης Τεχνολογίας σε συνεργασία με Υπηρεσίες Ολοκληρωμένων Λύσεων του ΟΤΕ • Leasing Εξοπλισμού και Χρηματοδότηση Ακινήτων • Φορολογικό Leasing • Leasing και Υπομίσθωση • Leasing Consulting

ΥΨΟΣ ΥΠΟΓΕΓΡΑΜΜΕΝΩΝ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΤΟ 1ο ΕΤΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ: 15 Δισ.
ΠΕΛΑΤΟΛΟΓΙΟ ΚΑΤΑ ΤΟΜΕΙΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ: Παροχή Τηλεπικοινωνιακών Υπηρεσιών, Βιομηχανία Τηλεπικοινωνιακών Προϊόντων, Βιομηχανία Τροφίμων, Βιομηχανία Πλαστικών, Παροχή Υπηρεσιών Πληροφόρησης και Internet, Δήμοι και Δημόσιοι Οργανισμοί.
ΟΡΟΙ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ: Διαπραγματεύσιμοι. Από τους πλέον ανταγωνιστικούς της αγοράς.



INTERAMERICAN

"Νέα εποχή στην ιδιωτική ασφάλιση" "Τα τεχνικά έργα και η ασφάλισή τους"

Στο πλαίσιο του χρηματοοικονομικού πολυσυνεδρίου MONEY SHOW '97, που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο ξενοδοχείο INTERCONTINENTAL, ο Όμιλος INTERAMERICAN, που ήταν ο βασικός χορηγός του συνεδρίου, διοργάνωσε δύο πολύ σημαντικές και επίκαιρες εκδηλώσεις.

Συγκεκριμένα, η Interamerican Ζωής διοργάνωσε εκδήλωση με θέμα **"Νέα εποχή στην Ιδιωτική Ασφάλιση"**.

Η εκδήλωση κάλυψε κυρίως τη νέα νομοθεσία για την Ασφαλιστική Σύμβαση και τις επιπτώσεις της στη λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς σε όλους τους κλάδους και όλα τα επίπεδα.

Στο πάνελ συμμετείχαν οι κ.κ. **Ηλ. Αποστολάκης,** Γεν. Γραμματέας Υπουργείου Ανάπτυξης - Τομέας Εμπορίου, **Δ. Παλαιολόγος,** Πρόεδρος Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, **Π. Καραλής,** Πρόεδρος Επιτροπής Ζωής ΕΑΕΕ, **Γ. Κορωναίος** Πρόεδρος Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων, **Κ. Μπερτσιάς,** Πρόεδρος Επιτροπής Ατυχημάτων ΕΑΕΕ, **Σ. Παπαγιαννίδης,** Πρόεδρος Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων, **Μ. Παρασκάκης,** Πρόεδρος Επιτροπής Πυρός ΕΑΕΕ. Τον συντονισμό είχε η Δημοσιογράφος κ. Κλεοπάτρα Κοντονίκα.

Ο Γεν. Γραμματέας **κ. Η. Αποστολάκης** παρουσίασε την πολιτική του Υπουργείου για την εποπτεία της Ασφαλιστικής Αγοράς και δήλωσε ότι ο νέος Νόμος αποτελεί κατάκτηση του καταναλωτή και στοχεύει στη δημιουργία υγιούς ανταγωνισμού και καλών σχέσεων μεταξύ των επιχειρήσεων και καταναλωτών. Δήλωσε επίσης ότι η εποπτική αρχή θα ασκήσει με αυστηρότητα το έργο της, προκειμένου να εξυγιάνει την ασφαλιστική αγορά, ο ρόλος της οποίας στη σημερινή πραγματικότητα είναι πολύ σημαντικός.

Ο Πρόεδρος της Ένωσης, **κ. Δ. Παλαιολόγος,** χαιρέτισε με ικανοποίηση τον νέο Νόμο και δήλωσε ότι η Ένωση θα σταθεί αρωγός στην προσπάθεια του Υπουργείου, αφού η εξυγίανση της αγοράς, όπως χαρακτηριστικά είπε, αποτελούσε και αποτελεί πάγιο θεσμικό αίτημά της.

Την εκδήλωση έκλεισε ο Πρόεδρος του Ομίλου Interamerican **κ. Δ. Κοντομηνάς,** ο οποίος χαιρέτισε τη νομοθετική αλλαγή ως **"σταθμό"** για την ασφαλιστική αγορά και δήλωσε βέβαιος ότι το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς θα είναι πολύ καλύτερο. Ζήτησε δε από την πολιτική ηγεσία του Υπουργείου τόλμη και διαφάνεια στην άσκηση του εποπτικού της έργου, με σκοπό να εξυγιανθεί η αγορά και να αυξηθεί η εμπιστοσύνη του καταναλωτή. Επιπρόσθετα αναγνώρισε τα θετικά βήματα που επιφέρει στη διαφάνεια και στην ενίσχυση της αξιοπιστίας - που τόσο έχει κλονισθεί τα τελευταία χρόνια - το νέο θεσμικό πλαίσιο του νόμου 2496/97 και ζήτησε από την πολιτική ηγεσία του Υπουργείου Ανάπτυξης να μην περιορίζεται στον έλεγχο και στην εποπτεία των μικρών ασφαλιστικών εταιριών, οι οποίες αντιμετωπίζουν αυτάπόδεικτα προβλήματα επιβίωσης, αλλά να επεκταθεί και στις λεγόμενες μεγάλες. "Και για να μην νομισθεί ότι αναφέρομαι με ανταγωνιστική διάθεση εναντίον οιουδήποτε, αρχίστε από μας", τόνισε καταλήγοντας.

Η Interamerican Ζημιών διοργάνωσε εκδήλωση με θέμα **"Τα Τεχνικά Έργα και η Ασφάλισή τους".**

Στο πάνελ συμμετείχαν οι κ.κ. **Γ. Γανωτής,** Γεν. Γραμματέας ΥΠΕΧΩΔΕ στον τομέα Συγχρηματοδοτούμενων Δημοσίων Έργων, **Ν. Σωτηρόπουλος,** Μέλος του Δ.Σ. Σ.Α.Τ.Ε., **Μ. Παρασκάκης,** Πρόεδρος Επιτροπής Πυρός- Μέλος ΔΣ της ΕΑΕΕ, **Ν. Νανόπουλος,** Πρόεδρος Υποεπιτροπής Τεχνικών Ασφαλίσεων της Ε.Α.Ε.Ε., **Δ. Βιδάλης,** Πρόεδρος Υποεπιτροπής Πυρός της Ε.Α.Ε.Ε. και η κ. **Θ. Κελέκη,** Μέλος Υποεπιτροπής Τεχνικών Ασφαλίσεων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Ο κ. **Κ. Μπερτσιάς,** Γεν. Δ/ντής του Κλάδου Γεν. Ασφαλειών της Interamerican (και Πρόεδρος Επιτροπής Ατυχημάτων της Ε.Α.Ε.Ε.), καλωσόρισε τους παρευρισκόμενους στη συγκέντρωση εκ μέρους του ομίλου Interamerican.

Ο Γεν. Γραμματέας, κ. **Γ. Γανωτής,** αναφέρθηκε στη δραστηριότητα του ΥΠΕΧΩΔΕ τα τελευταία κυρίως χρόνια, καθώς και στο μεγάλο πλήθος έργων υποδομής που κατασκευάζονται στο σύνολο της χώρας. Αναφέρθηκε στον Νόμο 2229/94, ο οποίος μεταξύ άλλων περιλαμβάνει και την υποχρέωση ασφάλισης τόσο του ιδίου του έργου όσο και της Μελέτης των Δημοσίων Έργων και ο οποίος δεν έχει τεθεί σε εφαρμογή ακόμη. Δεσμεύτηκε ότι θα μελετήσει μέσα στο εγγύς μέλλον την έναρξη εφαρμογής του Ν.2229/94, αφού θα έχει συζητήσει τις διάφορες λεπτομέρειες με τα ενδιαφερόμενα μέρη. Αναφορικά με το καθεστώς της ασφάλισης, εξέφρασε την άποψη ότι τα Δημόσια Έργα, τα χρηματοδοτούμενα άμεσα ή έμμεσα από το Δημόσιο Προϋπολογισμό, θα πρέπει να ασφαλίζονται και μάλιστα στην τοπική Ασφαλιστική Αγορά.

Καταλήγοντας και αφού ολοκλήρωσαν οι ομιλητές, τα συμπεράσματα που βγήκαν απ' αυτή την ακροαματική διαδικασία ήταν τα εξής:

- Θα πρέπει να συζητηθούν απ' όλα τα ενδιαφερόμενα μέρη τα θέματα τα οποία άπτονται της ασφάλισης του Ν.2229/94, ο οποίος θα πρέπει στην συνέχεια να εφαρμοσθεί.
- Οι κατασκευαστικές και ασφαλιστικές εταιρίες θα πρέπει να αναβαθμίσουν την επικοινωνία μεταξύ τους, όπως επίσης να εξετασθεί σοβαρά η πρόταση της οργάνωσης Συνεδρίου με θέμα: "Τα Τεχνικά Έργα και η Ασφάλισή τους".
- Το ΥΠΕΧΩΔΕ θα πρέπει να έχει παρουσία σε όλες τις παραπάνω δραστηριότητες, δεδομένου ότι αποτελεί τον κυριότερο εκπρόσωπο των Ασφαλιζομένων φορέων.



Πάνω: Από την εδήλωση «Τα τεχνικά έργα και η ασφάλισή τους». Διακρίνονται οι κ.κ. Ν. Νανόπουλος, Γ. Γανωτής, Δ. Βιδάλης, Θ. Κελέκη, Μ. Παρασκάκης, Ν. Σωτηρόπουλος.

Κάτω: Από την εκδήλωση «Νέα Εποχή στην Ιδιωτική Ασφάλιση». Διακρίνονται οι κ.κ. Γ. Κορωναίος, Σ. Παπαγιαννίδης, Κ. Μπερτσιάς, Δ. Παλαιολόγος, Κλ. Κοντονίκα, Π. Καραλής και Μ. Μωϋσής.



Η Interamerican συμμετέχει στο πρόγραμμα Refine για τον ανασχεδιασμό διαδικασιών στον κλάδο αυτοκινήτων

REFINE (RE-ENGINEERING INSURANCE BUSINESS)

Ένα νέο σημείο αναφοράς της ευαισθησίας της Interamerican Γενικών Ασφαλειών, στην προσπάθεια βελτιστοποίησης της εξυπηρέτησης που παρέχει στην ασφαλιζόμενη κοινωνία, αποτελεί η συμμετοχή της στο πρόγραμμα REFINE, που χρηματοδοτείται μερικώς από την ΙΙΙ Δ/νση της Επιτροπής Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων στα πλαίσια του ESPRIT.

Σκοπός του προγράμματος είναι ο ανασχεδιασμός διαδικασιών στον ευαίσθητο χώρο της ασφάλισης αυτοκινήτου.

Στο πρόγραμμα, εκτός της Interamerican Γενικών Ασφαλειών συμμετέχουν: Το Πανεπιστήμιο Βιέννης (Έδρα Πληροφορικής: Δρ Δ. Καραγιάννης), η αυστριακή εταιρία εφαρμογών πληροφορικής Management Data, η αυστριακή ασφαλιστική εταιρία Interunfall, η ισπανική ασφαλιστική εταιρία πιστώσεων CESCE και η ισπανική εταιρία εφαρμογών πληροφορική INDRA. Τεχνική υποστήριξη στην Interamerican για θέματα τεχνολογίας και εφαρμογών πληροφορικής παρέχει η ελληνική εταιρία Megasoft S.A.

Ήδη η Interamerican υλοποίησε το μέρος του προγράμματος που αφορούσε τον ανασχεδιασμό των διαδικασιών του Κλάδου Εκδόσεως Ασφαλιστηρίων συμβολαίων αυτοκινήτων και προχωρά στην πιλοτική εφαρμογή των νέων διαδικασιών που προβλέπεται να αυτοματοποιήσουν και αποκεντρώσουν τις εκδόσεις, επιτυγχάνοντας άμεση παράδοση των ασφαλιστηρίων συμβολαίων στο σημείο που θα κατατίθεται η αίτηση ασφάλισης. Παράλληλα, η Interamerican μεταλαμπαδεύει και σε άλλες εταιρίες - κλάδους του Ομίλου την εμπειρία και τεχνογνωσία που αποκτά από τη συμμετοχή της στο REFINE, έτσι ώστε να αναβαθμίσει ακόμα περισσότερο το υψηλό επίπεδο παροχών που προσφέρει στον χώρο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και να εδραιώσει ακόμα περαιτέρω την ηγετική θέση στην ασφαλιστική αγορά.

Η Interamerican, πιστή στην αποστολή εξυγίανσης και αναβάθμισης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, με ευχαρίστηση θα δεχόταν ερωτήσεις για περαιτέρω ενημέρωση επί του REFINE στα τηλέφωνα: 61.91.369 και 61.91.376, καθώς και στις ηλεκτρονικές διευθύνσεις drougag@bm.net και http://www.dke.univie.ac.at/refine/.

P@netimo

Anytime, Anywhere!

Για επικοινωνίες & εργασίες αυτοματισμού γραφείου
Το απόλυτο "κινητό γραφείο" επιτέλους πραγματικότητα.
Αποκτήστε το, ΤΩΡΑ!

Το P@netimo είναι κυριολεκτικά το κινητό σας γραφείο. Αποτελείται από ένα φορητό υπολογιστή IBM ThinkPad, μία ειδική κάρτα φαξ-modem και πρόγραμμα επικοινωνίας, ώστε να συνδέεστε στο Internet, να στέλνετε και να λαμβάνετε φαξ, ηλεκτρονικό ταχυδρομείο, εικόνες, κείμενα, προσφορές και τιμοκαταλόγους όπου και αν βρίσκεστε, σαν να είσαστε στο γραφείο σας.



Τηλεφωνήστε αμέσως!
6881220

Στείλτε το κουπόνι σας με fax ή ταχυδρομικά, ή απλά τηλεφωνήστε.

IBM Direct
Κηφισίας 284, 15232
Χαλανδρι
ΤΘ 62137, 15210 Χαλανδρι
Fax : 68 01 300
ibm_direct@ibm.net

Ονομα .....
Εταιρεία .....
.....
Τίτλος .....
Διεύθυνση.....
Τ.Κ. ..... Περιοχή .....
Τηλ. ..... Fax .....

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΚΛΑΔΟΥ ΠΥΡΟΣ

ΕΤΟΣ 1996

ΓΕΝΙΚΑ

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (Επιτροπή Πυρός - Υποεπιτροπή Στατιστικής) ολοκλήρωσε την ετήσια συλλογή Στατιστικών Στοιχείων του Κλάδου Πυρός και Συμπληρωματικών Κινδύνων για το έτος 1996.

Στη Στατιστική Έκθεση που ακολουθεί, παρουσιάζονται τα οικονομικά μεγέθη καθώς και οι εξαγόμενοι δείκτες, οι οποίοι απορρέουν από τη δραστηριότητα των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων στην Ελλάδα το έτος 1996.



Πηγές

Τα αποτελέσματα αυτής της Έκθεσης είναι βασισμένα στις απαντήσεις 30 εταιριών-μελών της Ένωσης, των οποίων το ποσοστό συμμετοχής στη συνολική παραγωγή του Κλάδου Πυρός, αθροιζόμενο, ανέρχεται στο 78.24%, που αποτελεί ασφαλές στατιστικό δείγμα.

Στοιχεία

Οι κίνδυνοι έχουν καταταχθεί σε έξι (6) κατηγορίες:

091 Πακέτα εμπορικών κινδύνων
092 Πακέτα κατοικιών
093 Πακέτα βιομηχανικών κινδύνων (ασφ. κεφαλαίων < 850 εκ. δρχ.)
094 Πακέτα βιομηχανικών κινδύνων (ασφ. κεφαλαίων > 850 εκ. δρχ.)
095 Κατά παντός κινδύνου
090 Άλλα και διάφορα

για τους οποίους τα συγκεντρωμένα στατιστικά στοιχεία είναι:

Πλήθος Ασφαλιστηρίων (τα ασφαλιστήρια που εκδόθηκαν μέσα στο 1996).
Ασφαλιζόμενα Κεφάλαια (το άθροισμα των κεφαλαίων του συγκεκριμένου πλήθους ασφαλιστηρίων).
Καθαρά Ασφάλιστρα (το άθροισμα των καθαρών ασφαλίστρων του συγκεκριμένου πλήθους ασφαλιστηρίων).
Ποσά Ζημιών (το σύνολο των πληρωθεισών αποζημιώσεων συν τη διαφορά προβλέψεων εκκρεμών αποζημιώσεων τέλους μείον αρχής χρήσεως).

Ορισμοί

Οι εξαγόμενοι δείκτες ορίζονται ως εξής:
Μέσο Καθαρό Ασφάλιστρο (σε δραχμές) είναι το πηλίκο των καθαρών ασφαλίστρων προς το πλήθος των ασφαλιστηρίων.
Μέσο Ποσοστό Ασφαλίστρου (average rate) είναι το πηλίκο των καθαρών ασφαλίστρων προς το σύνολο ασφαλιζομένων κεφαλαίων (ως ποσοστό %).
Μέσο Τεχνικό Ασφάλιστρο (burning rate) είναι το πηλίκο του ποσού ζημιών προς το σύνολο ασφαλιζομένων κεφαλαίων (ως ποσοστό %).
Τεχνικό Αποτέλεσμα (loss ratio) είναι το πηλίκο του ποσού ζημιών προς τα καθαρά ασφάλιστρα (ως ποσοστό %).

Σε σύγκριση με τα αποτελέσματα του έτους 1995, τα οποία όμως κάλυπταν κατά τι μικρότερο ποσοστό της παραγωγής του Κλάδου (73.34%), παρατηρείται αξιόλογη πτώση του μέσου τεχνικού ασφαλίστρου - από 0.091% (1995) σε 0.079% (1996). Αυτή η πτώση αποδίδεται κυρίως στην απελευθέρωση του Κλάδου που πραγματοποιήθηκε τον Αύγουστο 1996.

Επίσης παρατηρείται σημαντική καλυτέρευση του τεχνικού αποτελέσματος - από 50.60% (1995) στο 44.42% (1996) - που οφείλεται κατά κύριο λόγο στα χαμηλότερα ποσά ζημιών του έτους 1996.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1 - ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΤΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

ΠΛΗΘΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΩΝ	ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	ΚΑΘΑΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΠΟΣΑ ΖΗΜΙΩΝ
570,724	18,129,485,195	32,208,279	14,306,014

Σημείωση: *Τα ασφαλιζόμενα κεφάλαια, τα καθαρά ασφάλιστρα και τα ποσά ζημιών είναι σε .000 δραχμές.*

ΠΙΝΑΚΑΣ 2 - ΕΞΑΓΟΜΕΝΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ (σε παρένθεση το ποσοστό έτους 1995)

ΜΕΣΟ ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟΥ	ΜΕΣΟ ΤΕΧΝΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟ	ΤΕΧΝΙΚΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ
0.178 (0.180)	0.079 (0.091)	44.42 (50.60)

Σημείωση: *Το μέσο ποσοστό ασφαλίστρου, το μέσο τεχνικό ασφάλιστρο και το τεχνικό αποτέλεσμα είναι ποσοστά %.*

Όπως το έτος 1995, τα Πακέτα Κατοικιών αποτελούν τη μεγάλη πλειοψηφία των ασφαλιστηρίων συμβολαίων (63.50% του συνόλου) και των ασφαλιζομένων κεφαλαίων (31.66% του συνόλου).

Επίσης, όπως το έτος 1995, τα Πακέτα Εμπορικών Κινδύνων συμμετέχουν κατά το υψηλότερο ποσοστό στα καθαρά ασφάλιστρα (28.26% του συνόλου).

Αντίθετα όμως με το έτος 1995, όπου το υψηλότερο ποσοστό στα ποσά ζημιών κατείχαν τα Πακέτα Βιομηχανικών Κινδύνων (ασφ. κεφαλαίων έως 850 εκ. δρχ.), το έτος 1996 την πρώτη θέση στα ποσά ζημιών κατέχουν τα Πακέτα Εμπορικών Κινδύνων (29.32% του συνόλου).

Τα Πακέτα Βιομηχανικών Κινδύνων (ασφ. κεφαλαίων έως 850 εκ. δρχ.) παρουσιάζουν το υψηλότερο μέσο ποσοστό ασφαλίστρου (0.265%) και το υψηλότερο μέσο τεχνικό ασφάλιστρο (0.148%), τα οποία όμως έχουν μειωθεί από τα αντίστοιχα (0.298% και 0.222%) του έτους 1995.

Τέλος, τα Πακέτα Βιομηχανικών Κινδύνων (ασφ. κεφαλαίων έως 850 εκ. δρχ.) παρουσιάζουν το βαρύτερο τεχνικό αποτέλεσμα (55.87%), το οποίο όμως είναι σημαντικά ελαφρύτερο του έτους 1995 (74.69%).

Αμαλία Χατζηπαρέ
Πρόεδρος Υποεπιτροπής Στατιστικής Επιτροπής Πυρός

* Για τυχόν ερωτήματα / διευκρινίσεις σχετικά με αυτή την έκθεση επικοινωνήστε με τον κ. Κώστα Γεωργόπουλο, Τεχνικό Σύμβουλο της Επιτροπής Πυρός της Ένωσης.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3 - ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ	ΠΛΗΘΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΩΝ	ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	ΚΑΘΑΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΠΟΣΑ ΖΗΜΙΩΝ
091 ΠΑΚΕΤΑ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ	125,994	4,214,685,674	9,101,549	4,227,903
092 ΠΑΚΕΤΑ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ	362,415	5,740,467,421	7,315,838	2,229,791
093 ΠΑΚΕΤΑ ΒΙΟΜ. ΚΙΝΔΥΝΩΝ (<850 εκ.)	41,404	2,708,381,494	7,170,007	4,005,852
094 ΠΑΚΕΤΑ ΒΙΟΜ. ΚΙΝΔΥΝΩΝ (>850 εκ.)	1,779	4,265,193,945	5,958,700	3,275,378
095 ΚΑΤΑ ΠΑΝΤΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ	231	115,582,734	142,766	0*
090 ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΔΙΑΦΟΡΑ	38,901	1,085,173,927	2,519,419	680,024

Σημείωση: Τα ασφαλιζόμενα κεφάλαια, τα καθαρά ασφάλιστρα και τα ποσά ζημιών είναι σε .000 δραχμές
* Στην κατηγορία αυτή δεν δηλώθηκαν ζημίες και είναι πιθανόν να έχουν ενσωματωθεί στις ζημίες των άλλων κατηγοριών (κυρίως της κατηγορίας βιομηχανικών κινδύνων με ασφ. κεφάλαια έως 850 εκ. δρχ.).

ΠΙΝΑΚΑΣ 4 - ΠΟΣΟΣΤΑ (%) ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ ΕΠΙ ΤΟΥ ΣΥΝΟΛΟΥ

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ	ΠΛΗΘΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΩΝ	ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	ΚΑΘΑΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΠΟΣΑ ΖΗΜΙΩΝ
091 ΠΑΚΕΤΑ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ	22.08	23.25	28.26	29.32
092 ΠΑΚΕΤΑ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ	63.50	31.66	22.71	15.46
093 ΠΑΚΕΤΑ ΒΙΟΜ. ΚΙΝΔΥΝΩΝ (<850 εκ.)	7.25	14.94	22.26	27.78
094 ΠΑΚΕΤΑ ΒΙΟΜ. ΚΙΝΔΥΝΩΝ (>850 εκ.)	0.31	23.53	18.50	22.72
095 ΚΑΤΑ ΠΑΝΤΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ	0.04	0.64	0.44	0
090 ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΔΙΑΦΟΡΑ	6.82	5.98	7.83	4.72

ΠΙΝΑΚΑΣ 5 - ΔΕΙΚΤΕΣ ΑΝΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ	ΜΕΣΟ ΚΑΘΑΡΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟ	ΜΕΣΟ ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟΥ	ΜΕΣΟ ΤΕΧΝΙΚΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟ	ΤΕΧΝΙΚΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ
091 ΠΑΚΕΤΑ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ	72,238	0.216 (0.207)	0.100 (0.084)	46.45 (40.44)
092 ΠΑΚΕΤΑ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ	20,186	0.127 (0.136)	0.039 (0.064)	30.48 (46.99)
093 ΠΑΚΕΤΑ ΒΙΟΜ. ΚΙΝΔΥΝΩΝ (<850 εκ.)	173,172	0.265 (0.298)	0.148 (0.222)	55.87 (74.69)
094 ΠΑΚΕΤΑ ΒΙΟΜ. ΚΙΝΔΥΝΩΝ (>850 εκ.)	3,349,466	0.140 (0.111)	0.077 (0.050)	54.97 (44.75)
095 ΚΑΤΑ ΠΑΝΤΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ	618,035	0.124 (0.110)	0.098 (0.043)	0 (39.04)
090 ΑΛΛΑ ΚΑΙ ΔΙΑΦΟΡΑ	64,765	0.232 (0.206)	0.063 (0.047)	26.99 (22.66)

Σημείωση: *Το μέσο καθαρό ασφάλιστρο είναι σε δραχμές, ενώ το μέσο ποσοστό ασφαλίστρου, το μέσο τεχνικό ασφάλιστρο και το τεχνικό αποτέλεσμα είναι ποσοστά %.*

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



1ο ΚΟΙΝΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

Η Στρατηγική αρχίζει με ένα όραμα

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ Σ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

"Έφοδος στο μέλλον που δεν περιμένει" σημαίνει έξοδος απ' την εσωστρέφεια για τους ανθρώπους των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου ΑΤΕ. Ο Δ/νων Σύμβουλος, κ. Τρ. Λυσιμάχου, κάλεσε τις εταιρίες να προχωρήσουν, επειδή αυτή είναι η τελευταία τους ευκαιρία. Βασικοί στόχοι η κοινή πολιτική ανάπτυξης των εταιριών, η εισαγωγή στο Χρηματιστήριο και το ενιαίο επιχειρησιακό σχήμα που θα κατακτήσει ένα μερίδιο ικανοποιητικό (10%) της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.



Ο κ. Τρ. Λυσιμάχου Δ/νων Σύμβουλος. Οι εμπειρίες του και οι καλές του σχέσεις με τα μεγάλα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς είναι σημαντικά εφόδια στην υλοποίηση του οράματος...

Στις 21 και 22 Νοεμβρίου 1997, στο Λουτράκι Κορινθίας, στο POSEIDON CLUB, έγινε το κοινό συνέδριο εργαζομένων Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής.

Η Στρατηγική αρχίζει μ' ένα όραμα, έλεγε το κοινό συνέδριο, έφοδος στο μέλλον, υπογράμμιζε η Αγροτική Ασφαλιστική, γιατί το μέλλον δεν περιμένει, έλεγε η Αγροτική Ζωής, αλλά αρκετοί ήταν αυτοί που μέσα απ' τις τοποθετήσεις τους λες και ήθελαν να γυρίσουν το ποτάμι πίσω, αναφερόμενοι στο παρελθόν, στα εξωτερικά, σε ασήμαντα, σε ξεπερασμένες στάσεις ζωής, στα "εν οίκω" τώρα που ο ανταγωνισμός απαιτεί επίθεση προς τα έξω, επίθεση για νίκη και όχι άμυνα, επίθεση για κατακτήσεις, επίθεση για επαναπροσδιορισμό του τι έχουμε και αν το κατέχουμε.

Δεν υπάρχει σήμερα πολυτέλεια χρόνου για πολλά λόγια, σήμερα που κανείς δεν γνωρίζει τι έχει και τι δεν έχει. Σωστά ο Δ/νων Σύμβουλος ζήτησε απ' τους συνέδρους "να γίνει κατανοητή απ' όλους η πραγματική θέση των εταιριών μας στο ασφυκτικά ανταγωνιστικό περιβάλλον της ασφαλιστικής αγοράς".

Μέσα από τις πολλές εισηγήσεις μπορεί εύκολα να συμπεράνει κάποιος ότι η γενική κατάσταση έχει και σύγχυση για κάποιους που ζούνε εκτός σημερινής πραγματικότητας και το όραμα για κοινή εξ αρχής πορεία όλων είναι ένα καλό βήμα για περαιτέρω καλή εξέλιξη. Αναλυτικά ο Δ/νων Σύμβουλος είπε:

"Το 1ο κοινό συνέδριο εργαζομένων των δύο ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου, της Αγροτικής Ασφαλιστικής και της Αγροτικής Ζωής, αποτελεί ορόσημο στη νέα πορεία την οποία εγκαινίασαν με την τοποθέτηση κοινής διοίκησης.

Μια πορεία η οποία σηματοδοτείται από τις στρατηγικές επιλογές του μετόχου και της διοίκησης, επηρεάζεται όμως αποφασιστικά από τη συμμετοχή των εργαζομένων, στην υλοποίησή τους.

Θα επαναλάβω για άλλη μια φορά τους στόχους που έχουμε θέσει, γιατί θα πρέπει να γίνουν συνείδηση σε όλους μας και γιατί ελεγχόμαστε όλοι, καθημερινά, από τα αποτελέσματα της δράσης μας.

Οι στόχοι αυτοί είναι οι εξής:

- Είσοδός μας στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών το Β' εξάμηνο του 1998.
- Δημιουργία ενιαίου επιχειρησιακού σχήματος για τις δύο εταιρίες.
- Ίδρυση εταιρίας υγείας, από κοινού με άλλες μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες, με σκοπό τη δημιουργία Νοσοκομειακών Μονάδων και Μονάδων παροχής υπηρεσιών ιατρικής φροντίδας.
- Επέκταση των εργασιών των εταιριών μας σε άλλες χώρες της Ευρώπης και των Βαλκανίων.
- Ίδρυση ή συμμετοχή σε εταιρίες εξειδικευμένων υπηρεσιών σχετικών με τις ασφαλιστικές εργασίες, όπως έχει ήδη γίνει με την ΑΤΕ Χρηματιστηριακή, την ΑΤΕ FINANCE και την AUDATEX HELLAS.
- Ολοκλήρωση μεγάλου μέρους της εσωτερικής ανασυγκρότησης των δύο εταιριών, μέχρι το τέλος του 1997.
- Ολοκλήρωση, μέσα στο 1998, του μηχανογραφικού συστήματος της Αγροτικής Ασφαλιστικής.
- Δημιουργία ανεξάρτητου εταιρικού σχήματος μηχανογραφικής υποστήριξης και για τις δύο εταιρίες, με σκοπό να προσφέρουν εξειδικευμένες υπηρεσίες και στην ευρύτερη αγορά.
- Συστέγαση των δύο εταιριών σε ιδιόκτητο κτήριο.
- Προώθηση εφαρμογής του θεσμού Bancassurance.

Το συνέδριο πραγματοποιείται σε μια περίοδο κρίσιμη, γιατί παρά το γεγονός ότι οι στόχοι έχουν τεθεί και η υλοποίησή τους έχει δρομολογηθεί, μένει να γίνει ένα ακόμα πολύ σημαντικό βήμα. Να γίνει κατανοητή απ' όλους η πραγματική θέση των εταιριών μας στο ασφυκτικά ανταγωνιστικό περιβάλλον της ασφαλιστικής αγοράς.

Η κατανόηση της πραγματικής κατάστασης απ' όλους τους εργαζόμενους θα λειτουργήσει, πιστεύω, ως καταλύτης για την επιτυχή ή όχι υλοποίηση των αναπτυξιακών παρεμβάσεων που επιχειρούμε.

Θα ήμουν ευτυχής εάν μπορούσα να αυτοπροβληθώ ως μεγάλος μάγος και με το μαγικό ραβδί μου να σπάσω το φράγμα του 10% της ασφαλιστικής αγοράς, στο οποίο στοχεύουμε. Όμως μάγος δεν είμαι. Γι' αυτό ο μοναδικός τρόπος για να πετύχουμε είναι να καλλιεργήσουμε ιδέες, να εργασθούμε μεθοδικά και συλλογικά, να ακολουθήσουμε πιστά το ΟΡΑΜΑ.

Οι εταιρίες πρέπει να προχωρήσουν. Αυτή είναι η τελευταία τους ευκαιρία. Ο μέτοχος θέλει. Η διοίκηση μπορεί. Οι εκπρόσωποί σας στα διοικητικά συμβούλια και των δύο εταιριών έχουν δηλώσει "συνοδοιπόροι" στην προσπάθεια εξυγίανσης.

Σήμερα και αύριο ο καθένας από σας ας καταθέσει τον προβληματισμό και τις προτάσεις τους και από τη Δευτέρα ας κάνουμε όλοι μαζί πράξη το Όραμα στο χώρο της δουλειάς μας".

Έτσι, το 1ο κοινό συνέδριο εργαζομένων στις δύο ασφαλιστικές εταιρίες είναι γεγονός. Και η στρατηγική αρχίζει τώρα μ' ένα όραμα, μέσα από τη δυναμική του ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, με ενιαίο μάνατζμεντ.
Με βάση τα δεδομένα αυτά, οι περισσότεροι εργαζόμενοι της Αγροτικής Ασφαλιστικής θεωρούν το παρόν ως την πιο κατάλληλη στιγμή για "Έφοδο στο μέλλον" και σχεδόν όλοι οι εργαζόμενοι στην Αγροτική Ζωής το υπογραμμίζουν, "Γιατί το μέλλον δεν περιμένει". Σε κάθε περίπτωση, οι εργαζόμενοι στις ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου θέλουν να απαντούν δυναμικά στην πρόκληση της αγοράς με τη δική τους ανθρώπινη δύναμη, αλλά έχοντας ταυτόχρονα προσπαθήσει να πείσουν τον πελάτη ότι είναι κοντά του ό,τι κι αν τύχει.
Από την πλευρά του, ο Πρόεδρος εργαζομένων στην Αγροτική Ζωής, κ. Δ. Πολύμερος, μεταξύ των άλλων είπε ότι: "... Είμαστε μάρτυρες μίας αμετάκλητης μετατόπισης στον τρόπο σκέψης, στο Marketing και στα ειδικά προσόντα του Management των επιχειρήσεων. Μια αλλαγή τόσο γρήγορη, τόσο βαθιά, τόσο πλήρης και συνεχής που συντρίβει την αντίληψη της διατήρησης και της μακαριότητας των σημερινών δεδομένων για τους εργαζόμενους. Οι αλλαγές αυτές επιβεβαιώνουν περισσότερο παρά ποτέ το ότι **"Τα πάντα ρει και ουδέν μένει"** του Ηράκλειτου. Από τον βαθμό λοιπόν ανταπόκρισης των εταιριών μας στις νέες προκλήσεις θα εξαρτηθεί η επιτυχία ή η αποτυχία μας..."
Ενώ ο Πρόεδρος εργαζομένων Αγροτικής, κ. Γιώργος Συκαμιάς, τόνισε ότι: "... Υπάρχει ανάγκη επιλογών από τον μέτοχο, που μπορεί και πρέπει να τις κάνει για τις δύο ασφαλιστικές εταιρίες του. Υπάρχει Manager, που ασκεί ενιαίο Management στις δύο εταιρίες και μπορεί να υλοποιήσει τις αποφάσεις του μετόχου, αλλά και να διαχειριστεί τα θέματα των εταιριών, με τον αποτελεσματικότερο τρόπο.
Υπάρχουν συνδικαλιστικά όργανα, που σε μια κατεύθυνση εκσυγχρονισμού και ανάπτυξης, θα συμβάλουν θετικά για να υπάρξει επίτευξη των στόχων.
Υπάρχουν και οι εργαζόμενοι, το πολυτιμότερο στοιχείο του κεφαλαίου των εταιριών, που θέλουν να διασφαλίσουν την εργασία τους και την εξέλιξή τους μέσα σε αυτές τις εταιρίες.
Οι αποφάσεις, τα μέτρα και οι ενέργειες που θα γίνουν, θα πρέπει να αξιοποιούν αυτή τη συγκυρία και θέληση.
Γιατί το μέλλον δεν περιμένει, όπως άλλωστε αναφέρει ένα από τα συνθήματα του συνεδρίου μας..."

Οι σύνεδροι κατέληξαν να συμφωνήσουν στα εξής συμπεράσματα, λέγοντας ότι:

Συμπεράσματα

1ο ΚΟΙΝΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ ΑΕΕΓΑ-ΑΑΕΖΥ

Προχωράμε στην ανάπτυξη των εταιριών με:
1) Ενιαίο Management, που σήμερα προσδιορίζεται:
ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ στους τομείς
- Marketing
- Δικτύων
- Τεχνολογίας - Πληροφορικής
- Επενδύσεων

2) Αξιοποίηση - εφαρμογή του θεσμού Bancassurance.

3) Συγκεκριμένο στόχο εισόδου στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών με "καλούς όρους", με αναμενόμενα θετικά αποτελέσματα:
Αύξηση των ιδίων κεφαλαίων, για να εξυπηρετηθούν οι αναπτυξιακοί στόχοι:
- Επέκτασης των εργασιών με παράλληλη ενίσχυση της υποδομής των εταιριών, αξιοποιώντας στο μέγιστο βαθμό τις δυνατότητες της τεχνολογίας (βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των εταιριών).
- Επέκτασης των εργασιών σε άλλες χώρες της Ευρώπης & των Βαλκανίων.
- Ίδρυσης εταιρίας Υγείας - με Νοσοκομειακές Μονάδες και Μονάδες παροχής Ιατρικής Φροντίδας, από κοινού με άλλες μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες.
- Ίδρυση ή συμμετοχή σε εταιρίες εξειδικευμένων υπηρεσιών σχετικών με τις ασφαλιστικές εργασίες όπως την ΑΤΕ Χρηματιστηριακή, την ΑΤΕ FINANCE και την AUDATEX HELLAS.

Αξιοποίηση της αυτόματης αναγνώρισης της "υπεραξίας" των εταιριών.

4) Προσδιορισμό μετά από μελέτη του νέου επιχειρηματικού σχήματος.
Στο σχεδιασμό αυτό έχουμε την πρόταση για δημιουργία εταιρίας Πληροφορικής Ομίλου ΑΤΕ.

5) Εκσυγχρονισμός των εργασιακών σχέσεων με την εφαρμογή νέου οργανογράμματος, κανονισμού εργασίας και συστήματος αξιολόγησης, τοποθετήσεων με νέο βαθμολόγιο, προκειμένου να ολοκληρωθεί η εσωτερική ανασυγκρότηση των δύο εταιριών.

6) Συστέγαση των δύο εταιριών σε ιδιόκτητο κτήριο.

7) Συστράτευση όλων, λαμβάνοντας υπόψη τη σημασία του ανθρωπίνου παράγοντα για τις επιχειρήσεις.
Συμμετοχή όλων στην υλοποίηση των στόχων, έχοντας υπόψη τον εντεινόμενο ανταγωνισμό των ομίλων - εταιριών μέσα στην ασφαλιστική αγορά.



1. Τρ. Λυσιμάχου, Δ/νων Σύμβουλος ΑΕΕΓΑ ΑΑΕΖΥ. 2. Ν. Σαραντοπούλου, Αναπλ. Δ/νουσα Σύμβουλος και Δ/ντρια Τεχνολογίας - Πληροφορικής Αγροτικής Ζωής. 3. Β. Μιχαήλ, Αναπλ. Δ/νων Σύμβουλος ΑΕΕΓΑ. 4. Γ. Συκαμιάς, Πρόεδρος Δ.Σ. Συλλόγου Εργαζομένων ΑΕΕΓΑ. 5. Γ. Τάκης, Δ/ντής Διοικητικών Υπηρεσιών ΑΕΕΓΑ. 6. Προεδρείο 2ου Συνεδρίου ΑΕΕΓΑ: Αγγελή Ολυμπία, Γρημάνης Μιχάλης, Κωνσταντινίδης Μιχάλης. 7. Δ. Δημητρίου, Δ/ντής Πληροφοριακών Συστημάτων ΑΕΕΓΑ. 8. Γ. Δουκατάς, Δ/ντής Marketing ΑΕΕΓΑ. 9. Προεδρείο 1ο Κοινού Συνεδρίου: (από αριστερά) Ν. Μηλιός, Νάσα Σαραντοπούλου, Β. Μιχαήλ, Δ. Κουτρούλης, Θ. Γιαννόπουλος. 10. Αθ. Καραμήτρου, Πρόεδρος ΟΑΣΕ. 11. Αγ. Μανωλάκης, Νομάρχης Κορινθίας. 12. Π. Τσαγκαράκη, Γ. Γραμματέας ΣΥΑΤΕ. 13. Κ. Χατζηγεωργίου, Δ/ντής Συντονιστής. 14. Γενική άποψη του Συνεδρίου. 15. Β. Βίλλιας, Δ/ντής Διοικητικών Υπηρεσιών ΑΕΕΓΑ. 16. Δ. Πολύμερος, Πρόεδρος Δ.Σ. Συλλόγου Εργαζομένων Αγροτικής Ζωής. 17. Δ. Αμπαζής, Πρόεδρος Δ.Σ. Ιδιωτών Πρακτόρων ΑΕΕΓΑ και ΑΑΕΖΥ. 18. Νάσα Σαραντοπούλου, Αναπλ. Δ/νουσα Σύμβουλος και Δ/ντρια Τεχνολογίας - Πληροφορικής Αγροτικής Ζωής. 19. Γ. Κοσμέας, Δ/ντής Μελετών - Αναλογιστικής Αγροτικής Ζωής. 20. Φ. Λέφας, Αναπλ. Δ/ντής Πωλήσεων Αγροτικής Ζωής. 21. Δ. Κουτρούλης, Υποδ/ντής Ανθρ. Δυναμικού - Διοικ. Υπηρεσιών Αγροτικής Ζωής.

Η γυναίκα ασφαλιστική σύμβουλος

Γράφει η κ. ΔΕΣΠΩ ΛΟΪΖΙΑ
Στέλεχος του δικτύου πωλήσεων της Ασπίς Πρόνοια Κύπρου

Οταν μου ανακοινώθηκε ότι θα είχα την τιμή να αναπτύξω αυτό το όντως εξειδικευμένο θέμα, το θεώρησα σαν προσωπική πρόκληση και αναρωτήθηκα αν θα κατάφερνα μέσα από μερικές σελίδες και σε ελάχιστο χρονικό διάστημα να δώσω μια ρεαλιστική εικόνα της γυναικείας παρουσίας σ' έναν τομέα που αποτελεί αναμφίβολα έναν από τους πλέον δυναμικούς της παγκόσμιας Οικονομίας: τον Ασφαλιστικό.
Προτού όμως υπεισέλθω στο κυρίως θέμα μου, ας μου επιτραπεί μια ιστορική αναδρομή στη γυναικεία χειραφέτηση, όπου τα πάντα κατακτώνται και τίποτα δεν χαρίζεται.


ΧΑΡΗΣ ΜΑΥΡΟΣ

ΑΥΤΕΣ ΠΟΥ ΑΝΟΙΞΑΝ ΤΟ ΔΡΟΜΟ

Πολύ πριν από τον 19ο αιώνα, ακόμη και πριν από τη Γαλλική Επανάσταση του 1789, γυναίκες φωτισμένες, που αγωνίστηκαν για να δοθεί το δικαίωμα ψήφου στις γυναίκες, κυνηγήθηκαν, γελοιοποιήθηκαν, ξυλοκοπήθηκαν και φυλακίστηκαν ή εκτοπίστηκαν ως επικίνδυνες για τη δημόσια ασφάλεια.

Λονδίνο 1913. Οι Σουφραζέτες (έτσι ονομάζονταν τα μέλη του γυναικείου κινήματος για τη χειραφέτηση της γυναίκας) καταστρέφουν, σε ένδειξη διαμαρτυρίας, την τηλεφωνική γραμμή Λονδίνου - Γλασκώβης. Μία βόμβα εκρήγνυται μπροστά στο σπίτι του Lord George. "Για να τον ξυπνήσουμε...", όπως δήλωσε αθώα - αθώα η Έμιλι Πάνχερτς. Μία ακόμη Έμιλι, η Έμιλι Ντάβινσον, θυσιάζει τη ζωή της για τη γυναικεία ψήφο, που σημαίνει ταυτόχρονα την ισοτιμία των δύο φύλων και τη χειραφέτηση. Τυλιγμένη με τη σημαία του κινήματος, πέφτει στα πόδια του αλόγου που είχε τα διακριτικά της αγγλικής βασιλικής οικογένειας. Πληγωμένη βαριά ξεψυχάει σε λίγο και στην επιτύμβια επιγραφή της οι γυναίκες χαράζουν τη φράση "Deeds, not words". Δηλαδή: "Πράξεις, όχι λόγια".

Αθήνα 1921. Κυκλοφορεί η εφημερίδα "Ο Αγώνας της Γυναίκας", έχοντας κύριο στόχο την προώθηση των πολιτικών δικαιωμάτων, την εκπαίδευση, την εργασία και το οικογενειακό δίκαιο. Όμως και στην Ελλάδα πολλοί ήσαν εκείνοι που θεωρούσαν το δικαίωμα ψήφου και κατά συνέπεια την έννομη ισότητα των δύο φύλων "ουτοπία". Χαρακτηριστική περίπτωση, η μελέτη του Μιχαήλ Γαλανού (1921) "Περί την ψήφο των γυναικών", στην οποία υπογραμμίζει ότι η ψηφίζουσα και πολιτευόμενη γυναίκα θα παραμείνει όραμα προπαγανδιστριών και ότι ποτέ δεν θ' ανοιχθούν γι' αυτές ούτε τα σπίτια φρονίμων ανθρώπων ούτε η Βουλή φρονίμων Κρατών.
Γκρίζος λοιπόν και σκοτεινός ο ορίζοντας. Κι όμως, κάποιες γυναίκες επιμένουν, αγωνίζονται, διεκδικούν με απαράμιλλο ψυχικό σθένος και επιμονή την κοινωνική ισότητα.
Και η συνεχής προσπάθεια, που ποτέ δεν πάει χαμένη, φέρνει επιτέλους το ποθητό αποτέλεσμα.

1956: Η **Λίνα Τσαλδάρη** είναι η πρώτη Ελληνίδα υπουργός και μάλιστα ΠΡΟΝΟΙΑΣ (χωρίς όμως ασπίδα).

1966: Η **Ίντιρα Γκάντι** παίρνει στα χέρια της την πρωθυπουργία των Ινδιών.

1979: Η **Μάργκαρετ Θάτσερ,** σπάζοντας το φλεγματικό κατεστημένο της αγγλικής κοινωνίας, εκλέγεται πρωθυπουργός.

Το 1986 βρίσκει την **Κορασόν Ακίνο** στο προεδρικό αξίωμα των Φιλιππίνων, ενώ το 1988 η **Μπεναζίρ Μπούτο** είναι η πρώτη γυναίκα αρχηγός σε μουσουλμανικό κράτος.
Συμπέρασμα: Η σημερινή γυναίκα, ως πρόεδρος, πρωθυπουργός, υπουργός, επιστήμων ή εξειδικευμένη επαγγελματίας, προϋποθέτει σκληρή, επίμοχθη και καθ' όλα ταχεία αναρρίχηση.

ΓΥΝΑΙΚΑ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΗΜΑ

Στην εξειδικευμένη Επαγγελματία, στη γυναίκα που τολμά και συνήθισε να προχωρεί σε άσχημους καιρούς, σ' αυτήν που έμαθε να μην απελπίζεται και συνειδητοποίησε την αξία της σκληρής δουλειάς, θα κατέτασσα τη γυναίκα Χρηματοοικονομική Σύμβουλο.
Ποια, όμως, είναι τα προσόντα που πρέπει να διαθέτει μια γυναίκα και πώς αυτά πρέπει να αξιοποιηθούν, για να της χαρίσουν τον τίτλο του επαγγελματία.
Υποκειμενικά, θα τα ταξινομούσα ως εξής:
Εξωστρέφεια: Μια επιτυχημένη υπηρεσία είναι μια επιτυχημένη σχέση. Μία επαγγελματίας καλείται να έχει πολλές επιτυχημένες σχέσεις, που προϋποθέτουν πάμπολλες επιτυχημένες γνωριμίες. Ο εξωστρεφής χαρακτήρας, του οποίου το κύριο χαρακτηριστικό είναι η εύκολη επικοινωνία, αποτελεί το πρώτο και κυριότερο προσόν όποιου αποφασίζει να ασχοληθεί με το απαιτητικό ασφαλιστικό επάγγελμα.
Γνώση: Η πώληση είναι τέχνη και μάλιστα υψηλή και αρχαία. Ο πωλητής είναι ο πρωταγωνιστής στο θέατρο της ζωής και ο ρόλος του απαιτεί τη γνώση και τη μάθηση σχεδόν ολόκληρου του "σεναρίου". Κάποιοι ισχυρίζονται πως μία γυναίκα πουλάει απλώς με την εμφάνιση και με την έλξη που ασκεί στο άλλο φύλο. Και εγώ απαντώ πως όλα αυτά δεν παίζουν ουσιαστικά κανένα ρόλο, αν δεν συνδυαστούν με την πειθώ, την οξυδέρκεια και κυρίως τη γνώση του αντικειμένου που πραγματεύεται. Μια γνώση σφαιρική και ουσιαστική, χωρίς κενά και παραλείψεις, που να της επιτρέπει να κατευθύνει οποιαδήποτε συζήτηση.
Επιμονή: Αμέτρητες φορές, εμείς οι εργάτριες του σημείου επαφής, κτυπήσαμε στην πέτρα της αναβλητικότητας πολλών υποψηφίων πελατών. "Ματώσαμε" απ' τα αγκάθια που έσπειραν ανεύθυνοι ή ανέντιμοι "συνάδελφοι", θερίσαμε τριβόλια που κουβαλά μέσα στην ψυχή του ο καταναλωτής από κακές αλληλεπιδράσεις. Για μια επαγγελματία όμως η επιμονή πρέπει να είναι πεποίθηση. Αλίμονο στη σύμβουλο που δεν θεωρεί τα όχι σαν την εμπροσθοφυλακή του Ναι!
Οξυδέρκεια: Οι καταναλωτές συσχετίζουν αυτό που βλέπουν ή ακούνε από μόνοι τους. Είναι εγωκεντρικοί κι επιζητούν λύσεις στα προβλήματά τους. Δεν αγοράζουν την ασφάλιση κι ούτε μπορούμε εμείς έτσι απλά να την πουλάμε. Χρειάζεται οξυδέρκεια, μεθοδικότητα και γνώση, ώστε να εντοπίσουμε τις λύσεις που τους είναι χρήσιμες και αρεστές και, πάνω απ' όλα, να τις υποβάλουμε.
Αυτοπειθαρχία: Οι οικογενειακές υποχρεώσεις - σπίτι, παιδιά, νοικοκυριό - σε συνδυασμό με την εξωτερική εργασία και το χαλαρό μη υποχρεωτικό ωράριο, θα 'λεγε κανείς πως αποτελούν "παγίδα" για μία γυναίκα χρηματοοικονομική σύμβουλο. Κι όμως, προσωπικά θα ισχυριζόμουν το αντίθετο. Στο μεγάλο αυτό κλειδί της επιτυχίας, το γυναικείο φύλο υπερέχει, κι αυτό γιατί έμαθε στον προγραμματισμό. Υπέκυψε στα "πρέπει" και συνήθισε από την παιδική ηλικία να δουλεύει καθημερινά. Δεν έχει σημασία αν η δουλειά ήταν το νοικοκυριό. Φτάνει που έγινε πεποίθηση στη γυναίκα πως πρέπει να εργάζεται συνέχεια και χωρίς επίβλεψη. Μία επαγγελματίας ξέρει καλά πως για κάθε δράση δημιουργείται μια ίση και αντίθετη αντίδραση, και πως έλλειψη αυτοπειθαρχίας στο χρόνο εργασίας θα 'χει αποτέλεσμα την αδράνεια.
Πίστη: Λένε πως οι γυναίκες πιστεύουν πιο εύκολα και με μεγαλύτερη ένταση. Αν αυτό ισχύει, τότε θα πίστωνα τη γυναίκα χρηματοοικονομική σύμβουλο με ένα ακαταμάχητο ατού. Το ασφαλιστικό επάγγελμα είναι κατά βάση ένα κοινωνικό λειτούργημα. Μία γυναίκα που πιστεύει στον εαυτό της και στην εργασία της ως κοινωνική προσφορά - έχει δηλαδή την αντίληψη ότι για το σκοπό αυτό αξίζει ν' αγωνίζεται - μπορεί να κατακτήσει τα πάντα!
Μεγάλο όραμα, πανομοιότυπο ίσως με το όραμα των φωτισμένων εκείνων γυναικών που πριν από αιώνες ονειρεύτηκαν τη γυναίκα πρόεδρο, πρωθυπουργό, αρχηγό...

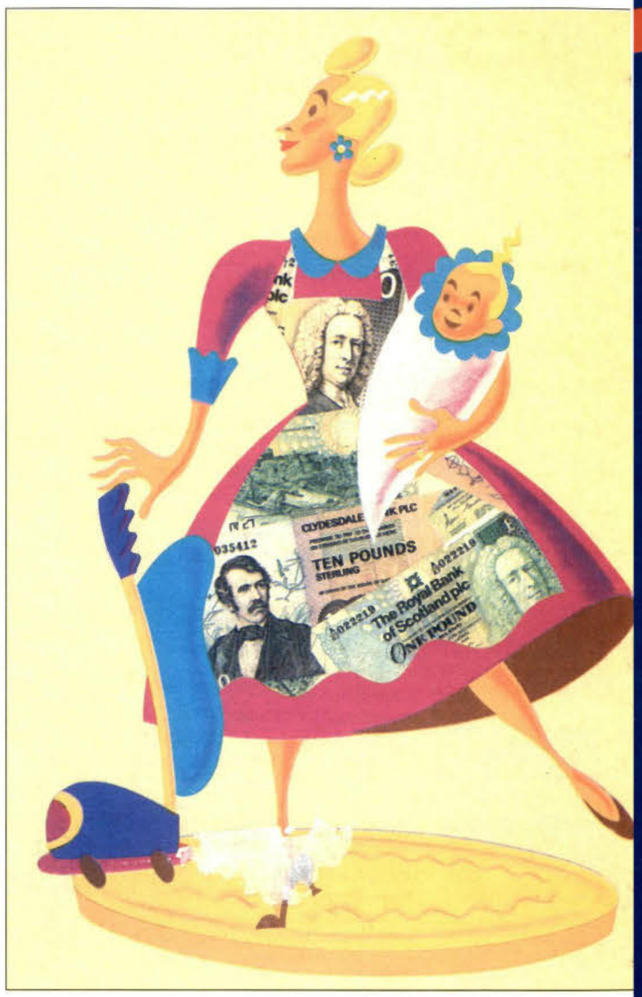
Η ΠΡΟΚΛΗΣΗ ΤΗΣ ΚΑΡΙΕΡΑΣ

Μπορεί άραγε η γυναίκα χρηματοοικονομική σύμβουλος να κατακτήσει τις ανώτερες βαθμίδες της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας; Μιας Βιομηχανίας που κρατά κυριολεκτικά τα ηνία της Οικονομίας της υφηλίου;

- Είναι το ασφαλιστικό επάγγελμα αξιοκρατικό;
- Είναι τα προσόντα μιας επαγγελματία χρηματοοικονομικής συμβούλου πανομοιότυπα μ' εκείνα των ανδρών επαγγελματιών;
- Και εάν ναι, έχουν οι γυναίκες την ίδια ποσοστιαία ανέλιξη στις ανώτατες βαθμίδες του φανταστικού αυτού επαγγέλματος;

Καυτά ερωτήματα που, υποκειμενικά πάντα, θα προσπαθήσω να αναλύσω αμερόληπτα και χωρίς καμία φεμινιστική διάθεση.
"Ζητούνται δραστήριοι, εξωστρεφείς και κοινωνικοί νέοι και νέες για εργασία καριέρας, με μεγάλες προοπτικές για το μέλλον". Μια αγγελία κυρίως για ποσοτική στρατολόγηση, που αποτελεί το έναυσμα για την απαρχή της καριέρας αρκετών ασφαλιστικών συμβούλων, ανδρών και γυναικών.
Ανεπιφύλακτα λοιπόν θα έλεγα πως τόσο η πρόσκληση, όσο και η πρόκληση, για είσοδο στο ασφαλιστικό επάγγελμα, είναι η ίδια και για τα δύο φύλα. Όσο για τις συμβάσεις και τους κανονισμούς ανέλιξης, είναι τυποποιημένοι και απαράλλακτοι. Άρα, το επάγγελμα σαν βάση είναι καθαρά αξιοκρατικό.
Κι όμως, στην πρακτική ανέλιξη υπάρχουν διαφορές...
Στις αρχικές βαθμίδες, ναι, το γυναικείο φύλο ανταγωνίζεται επάξια το ανδρικό, κι αυτό αποδεικνύεται από τον αριθμό των γυναικών που περιλαμβάνονται στους κορυφαίους χρηματοοικονομικούς συμβούλους.
Αν ανέβουμε όμως λίγο πιο ψηλά, στους Assistant ή Agency managers, το γυναικείο φύλο δίνει την άχρωμη σποραδική παρουσία. Δυναμική ίσως

σαν οντότητα, άχρωμη όμως και σποραδική στην επιμέτρηση των φύλων.
Και αν κάνουμε πως ανεβαίνουμε ακόμη πιο ψηλά, στη θέση ας πούμε του διευθυντή μιας ασφαλιστικής εταιρίας, τότε ίσως βρούμε μια - δυο, κληρονόμους προφανώς οικογενειακής ή πατρογονικής περιουσίας.
Κι ας μη διανοηθούμε τη γυναίκα Διευθύνοντα Σύμβουλο, ούτε καν σαν μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου, εκτός εάν συμβεί ό,τι ακριβώς ανάφερα και στην προηγούμενη βαθμίδα.
Ειλικρινά διερωτήθηκα: Γιατί; Πού οφείλεται αυτό το φαινόμενο; Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν τη γυναίκα σύμβουλο να κατακτήσει κι αυτή την κορυφή, στηριζόμενη αποκλειστικά στις δικές της δυνάμεις;
Σαν πρώτο και κύριο λόγο θα 'δινα το κοινωνικό κατεστημένο.
Περισσότερο στην Κύπρο και λιγότερο, ίσως, στην Ελλάδα, οι γυναίκες δεν αγκάλιασαν με τόλμη και αυτοπεποίθηση τις απαιτήσεις της νέας εποχής. Κι ούτε κατάφεραν μέχρι σήμερα να αποδεσμεύσουν τη σκιά του άνδρα από τη δική τους σκιά. Πόσοι δεν θα χαμογελούσαν αβίαστα, αν ξαφνικά ισχυριζόμουν πως τον Φεβρουάριο του 1998, στην Προεδρία της Κύπρου, θα φιγουράρει μία γυναίκα πρόεδρος, ή πως η Βουλή, μετά από μία πενταετία, θα απαρτίζεται από πενήντα τέσσερις γυναίκες και δύο άνδρες.
Πόρρω απέχει λοιπόν η συνειδητή ισότητα των δύο φύλων στην κυπριακή κοινωνική πραγματικότητα. Και το καλύτερο είναι που εμείς οι ίδιες την καλλιεργούμε και δεν θα 'πρεπε να κατηγορήσουμε τους άνδρες γι' αυτό...
Από παράδειγμα, η προσωπική μου εμπειρία. Διοχέτευσα την προσοχή μου στις πωλήσεις και παράλληλα ακολούθησα σπουδές, στοχεύοντας μελλοντικά με μια τελείως αντίθετη καριέρα από το σύζυγό μου, ενώ ήξερα πως μπορούσα κάλλιστα να τον ανταγωνιστώ.
Αυτό λοιπόν το ταμπού, που δεν είναι απαράδεκτο για όσους μπορούν να καταλάβουν πόση δύναμη μπορεί κανείς ν' αντλήσει από μία ήρεμη και σωστή οικογενειακή ζωή, αποτελεί την τροχοπέδη ανέλιξης κάθε γυναίκας, τόσο στο χρηματοοικονομικό επάγγελμα όσο και σε άλλα.



Άλλωστε, ανέλιξη για μια χρηματοοικονομική σύμβουλο δεν σημαίνει κατ' ανάγκη τις βαθμίδες διοίκησης του επαγγέλματος, αλλά και τις βαθμίδες ποσοτικής και ποιοτικής αύξησης της εργασίας της. Και σ' αυτό δεν υπάρχουν κορυφές, ούτε εμπόδια, ούτε όρια, εκτός από αυτά που εμείς τοποθετούμε ή συντηρούμε.

ΜΠΡΟΣΤΑ ΣΤΙΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ

Η οικονομική διεύρυνση της Κύπρου με την Ευρωπαϊκή Ένωση και συμφωνίες όπως αυτή της GATT επιβάλλουν αναγκαστική διαφοροποίηση της κυπριακής Οικονομίας. Και η Ασφαλιστική Βιομηχανία, που συντηρεί ανεξαίρετα άνδρες, γυναίκες πωλητές ή διοικητικούς, θα κληθεί να ανταγωνιστεί τους οικονομικούς κολοσσούς της Ευρώπης, που καραδοκούν με συγχωνεύσεις να διεισδύσουν στην κυπριακή αγορά. Ας αφουγκραστούμε λοιπόν τα μηνύματα.
Η ασφαλιστική συνείδηση του Κύπριου πολίτη έχει αυξηθεί σε τέτοιο βαθμό, που από μόνη της απαιτεί πλήρη επαγγελματισμό. Στον επικείμενο κυκλώνα των αλλαγών, θα επιβιώσουν μόνον εκείνοι που θα μπορούν ν' ανταγωνιστούν, σαν ίσος προς ίσον, όλους αυτούς που θα κατέλθουν τυλιγμένοι με τη σημαία του επαγγελματισμού και του δήθεν καινούργιου know how.
Ας οργανώσουμε λοιπόν, πριν είναι αργά, τη δική μας άμυνα. Ας οπλιστούμε με γνώσεις και δύναμη κι ας αποπνέουμε την αυτοπεποίθηση του επαγγελματία που κατέχει σφαιρικά το αντικείμενο με το οποίο ασχολείται. Και κάτι ακόμα. Ας περιορίσουμε με τη δράση μας τις δυνατότητες όλων εκείνων που νομίζουν πως σύντομα θα λυμαίνονται απρόσκοπτα την Κυπριακή Ασφαλιστική Αγορά.
Αυτό κι αν είναι πρόκληση για ανέλιξη!

Πηγή: ΑΣΠΙΔΑ - Περιοδικό επικοινωνίας της Ασπίς Πρόνοια.

Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΠΟΥ ΑΞΙΖΕΙ!
ΝΕΟ Επενδυτικό πρόγραμμα UNIT LINKED
ΧΡΥΣΗ ΑΣΠΙΔΑ
ΑΣΠΙΣ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
• Υψηλές αποδόσεις
• Καθημερινή ενημέρωση
• Διπλό κέρδος
• Απόλυτη διαφάνεια
• Ευελιξία στην επένδυση
Η ΧΡΥΣΗ ΑΣΠΙΔΑ είναι ένα επενδυτικό πρόγραμμα Unit Linked που σας επιτρέπει να επιλέξετε εσείς το είδος της επένδυσής σας και να παρακολουθείτε καθημερινά την εξέλιξή της από τον ημερήσιο τύπο.
Η ΧΡΥΣΗ ΑΣΠΙΔΑ σας παρέχει μεγάλη ευελιξία και πολλά πλεονεκτήματα, για υψηλές αποδόσεις σε συνδυασμό με ουσιαστική ασφάλιση.

PROSPECT
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
ΛΕΩΦ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 62, 151 25 ΜΑΡΟΥΣΙ - ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 68 98 960-73, 68 98 980-89, FAX: 68 98 990

ΚΑΤΕΠΕΙΓΟΝ

ΠΑΝΕΤΟΙΜΟΙ ΚΑΙ... ΑΡΓΟΠΟΡΟΥΝΤΕΣ ΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Με φόντο τα δημοσιεύματα κάποιων "νεφελοπερπατούντων" δημοσιογράφων, που πανηγύριζαν ότι μπαίνει τέλος στα ψιλά γράμματα των ασφαλιστικών εταιριών, οι ασφαλιστικές εταιρίες έμπαιναν στη νέα εποχή του νέου νόμου για την ασφαλιστική σύμβαση, από τις 17 Νοεμβρίου 1997, απροετοίμαστες οι πιο πολλές και στα ψιλά και στα "χοντρά" γράμματα.

Όλοι έτρεχαν να προσαρμόσουν και να προσαρμοστούν στα νέα δεδομένα της αγοράς.



Δημ. Κοντομηνάς
Πρόεδρος Interamerican Ωφέλησε η διαφημιστική παρουσία στις 17.11.97 με τίτλο ΠΑΝΕΤΟΙΜΗ, αφήνοντας θετική εικόνα και για την Interamerican και για την ασφαλιστική αγορά.

ΜΕ ΚΑΤΕΠΕΙΓΟΥΣΕΣ ΕΓΚΥΚΛΙΟΥΣ, η Ένωση προσπαθούσε να ενημερώσει τις εταιρίες μέλη της (η εγκύκλιος 15708 έχει ημερομηνία 17.11.1997-ΚΑΤΕΠΕΙΓΟΝ), για τις αλλαγές που θα έπρεπε να έχουν από 17.11.97, ενώ η πρωταγωνίστρια του κλάδου Interamerican, μια μέρα πριν, στις 16.11.97, με ολοσέλιδο σαλόνι - διαφήμιση πληροφορούσε το κοινό ότι είναι ΠΑΝΕΤΟΙΜΗ στη νέα αλλαγή.

Αυτό ήταν και το μήνυμα της ανισότητας στην ασφ. αγορά. Ο νέος νόμος περιλαμβάνει πολλά άρθρα, όπου περιγράφει λεπτομερώς τις υποχρεώσεις και τα δικαιώματα των συμβαλλομένων / ασφαλιζομένων και των εταιριών, κατά τη σύναψη και διάρκεια ισχύος του ασφαλιστηρίου.

Πολύ σοβαρές και σημαντικές είναι οι αλλαγές που έχουν να κάνουν με τις διαδικασίες αίτησης, έκδοσης και παράδοσης συμβολαίων.

Σαν περιοδικό ΝΑΙ, απευθυνθήκαμε στις εταιρίες, με ερώτημα αν έχουν έτοιμο συμβόλαιο και αίτηση στα υπ/τα τους από 17.11.97. Επικοινωνήσαμε με αρμόδια όργανα στις εταιρίες Interamerican, Alico, Εθνική, Ασπίς Πρόνοια, Generali Life και Hellas, Ατλαντική Ένωση, NN, Commercial Union, International Life, Ευρωπαϊκή Πίστη, Scoplife, Εθνική, Φοίνιξ, Αγροτική Ζωής, Αγροτική, Allianz.

Πλην Interamerican και Alico, που δήλωσαν απερίφραστα "είμαστε έτοιμοι", οι πολλοί στις 17.11.1997 ήταν στο είμαστε στο στάδιο επεξεργασίας, ότι τα έντυπα είναι στο τυπογραφείο, ότι είμαστε υπό εκπαίδευση προσωπικού, ότι περιμένουμε να δούμε πώς θα κινηθεί η αγορά, είμαστε εν μέρει έτοιμοι. Μερικοί δεν έβγαιναν ούτε στο τηλέφωνο, κάποιοι άλλοι ήταν αποκαλυπτικοί στο πρόβλημα, λέγοντας ακόμη και ότι... αν τα εφαρμόσουμε αμέσως όλα αυτά, θα κλείσουμε...

Το συμπέρασμα είναι ότι η ασφαλιστική μας αγορά έχει πρόβλημα λειτουργίας στο σύνολό της και, όταν έχεις κάποιο πρόβλημα στις διαδικασίες έναρξης, τότε δεν μπορείς να σταθείς στις διαδικασίες εφαρμογής. Γιατί στην εφαρμογή ο νέος νόμος απαιτεί καλή εκπαίδευση, καλή μηχανογράφηση, καλή νομική υπηρεσία, καλό δίκτυο πωλήσεων. Όταν υπάρχουν εταιρίες που κάνουν αρκετούς μήνες να εκδώσουν και να παραδώσουν συμβόλαια, πώς π.χ. θα υπογράψουν αποδείξεις παραλαβής και εναντίωσης κ.λπ. οι ίδιοι και οι πελάτες τους και πότε; Οι αλλαγές έχουν και κόστος. Τα έντυπα, οι νομικοί, οι τυπογράφοι, οι σχεδιαστές κ.λπ. έχουν σημαντικό κόστος και οι τελικές αποφάσεις για την πρακτική πλευρά του θέματος αργούν και δεν είναι εύκολες.

Τελικές αποφάσεις του όλου θέματος θα έχουμε μέσα στο 1998 και σίγουρα κάτω απ' την πίεση ενός άλλου μεγαλύτερου προβλήματος, του προβλήματος προσαρμογής στο ΕΥΡΩ.

Το ΝΑΙ ευχαριστεί τον κ. Λυσιμάχου, Δ/τα Σύμβουλο των ασφ. εταιριών της ΑΤΕ, που είχε την καλοσύνη να αναλάβει το κόστος έκδοσης ενός βοηθήματος, που κυκλοφορεί μαζί με αυτό το τεύχος του ΝΑΙ και σε γενικές γραμμές δίνει πληροφορίες για τα σχετικά θέματα προσαρμογής των ασφαλιστικών εταιριών στη ζώνη ΕΥΡΩ και επιπλέον να μας στείλει και μία αίτηση (νέα) Ζωής.

Σε άλλες σελίδες του ΝΑΙ υπάρχει μια ενδιαφέρουσα ανάλυση των θεμάτων προσαρμογής στο νέο νόμο από 17.11.97, του κ. Δ. Εμμανουήλ, αξιόλογου στελέχους της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Στη γενική έρευνά μας, τέλος, αξίζει να επισημάνουμε τι είπε ο πρόεδρος της Interamerican. Μας είπε τηλεφωνικά: "Είμαστε πανέτοιμοι σε όλα, οι συνεργάτες μου κι εγώ, και δείχνουμε τον υψηλό βαθμό ποιότητός μας όχι μόνο με την πλήρη προετοιμασία μας στην εφαρμογή του νέου νόμου, αλλά και με τη συμβολή των επιτελείων μας και συνεργασία με την ασφαλιστική αγορά, για να αντιμετωπίσουμε το καθετί. Η οικονομική ευρωστία μας είναι στην καλύτερή της στιγμή και είμαι σε θέση να σας ανακοινώσω ότι από τον Ιανουάριο οι άνθρωποί μου ξεκινούν τις διαδικασίες προσαρμογής στο ΕΥΡΩ. Ο όμιλος Interamerican είναι ούτως ή άλλως πανέτοιμος...".

Το ΝΑΙ ετοιμάζεται, με ειδικές συνεργασίες, να πληροφορήσει στο 1998 τους ασφαλιστές μας, με περισσότερα ευρωπαϊκά θέματα, ώστε να σταθεί δίπλα, σύμμαχος των προσπαθειών της ασφαλιστικής μας αγοράς, που εξαιτίας της μεγάλης προσαρμοστικότητας του Έλληνα θα τα καταφέρει και αυτή τη φορά... και σίγουρα θα παίξει τον ρόλο της στην ελληνική κοινωνία.

Σχόλια για την εφαρμογή του νόμου περί ασφαλιστικής σύμβασης (ν. 2496/97)

Η εφαρμογή του νέου νόμου περί ασφαλιστικής σύμβασης (ν. 2496/97) υποχρεώνει τις ασφαλιστικές εταιρίες σε πάρα πολλές όσο και ουσιαστικές αλλαγές σε θεσμικά θέματα. Οι αλλαγές που απαιτούνται δεν περιορίζονται μόνον στους γενικούς όρους των ασφαλιστηρίων αλλά και σε αρκετές διαδικασίες, αρχικά στην έκδοση των νέων ασφαλιστηρίων και αργότερα στις μετατροπές των συμβολαίων και στις αποζημιώσεις.

Η πρώτη αναγκαία αλλαγή είναι φυσικά η αλλαγή των γενικών όρων του ασφαλιστηρίου.

Αυτή η αλλαγή δεν είναι μία απλή υπόθεση, δεδομένου ότι σε πολλά σημεία δεν έχει γίνει ακόμη κατανοητό ή υπάρχει ακόμη και διάσταση απόψεων για το "τι επιτάσσει ο νόμος". Πρέπει όμως όλα ν' αλλάξουν και ν' αλλάξουν σύντομα. Ένα είναι βέβαιο, ότι το κόστος των αλλαγών είναι υψηλό.

Κατ' αρχήν θα απαιτηθεί η επί μακρόν χρόνο στενή συνεργασία όλων των επαγγελματιών οι οποίοι εμπλέκονται στις ασφαλίσεις ζωής και υγείας.

Φυσικά, τον πρώτο ρόλο θα παίξουν οι νομικοί των εταιριών. Όμως πολλά θέματα περνούν από τους τεχνικούς των κλάδων. Και εννοώ φυσικά τους αναλογιστές, τους underwriters, τους διακανονιστές των αποζημιώσεων, τους ιατρικούς συμβούλους καθώς και τους ανθρώπους των πωλήσεων.

Στη συνέχεια, μετά τη δημιουργία των νέων γενικών όρων, έρχεται η εκπαίδευση των πωλητών.

Κάθε εταιρία πρέπει να φροντίσει για την άμεση ενημέρωση του παραγωγικού μας δυναμικού. Η προσπάθεια είναι διπλή, διότι δεν αρκεί η απλή ενημέρωση των πωλητών. Πρέπει ταυτόχρονα να κατανοήσουν, να δεχθούν και τέλος να εφαρμόσουν όλα τα νέα δεδομένα τα οποία σε πολλά σημεία κάνουν δυσκολότερη την εργασία τους.

Τελικά η επιτυχία της εναρμόνισης των γενικών όρων με το νόμο θα κριθεί με την πάροδο του χρόνου, κύρια μέσω των αποζημιώσεων, καθώς και από τις δικαστικές αποφάσεις επί αμφισβητούμενων περιπτώσεων.

Προσωπικά πιστεύω ότι τους νέους γενικούς όρους θα τους δούμε να "κυκλοφορούν" πολύ σύντομα, κυρίως από τις μεγάλες εταιρίες. Σ' αυτό βοήθησε πολύ και η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, η οποία με την έμπειρη όσο και αποτελεσματική νομική της υπηρεσία έδωσε μεγάλη χείρα βοηθείας προς όλους.

Μετά τις μεγάλες εταιρίες, οι νέοι γενικοί όροι θα εμφανισθούν και στα συμβόλαια των μικρότερων εταιριών, μερικές από τις οποίες ίσως αναγκασθούν, εκ των πραγμάτων, να αντιγράψουν τις μεγάλες εταιρίες.

Όμως το πλέον δαπανηρό όσο και δύσκολο στην υλοποίησή του είναι το σημείο εκείνο του νόμου, το οποίο προβλέπει νέες διαδικασίες κατά την ανάληψη κινδύνων. Το πρωτοεμφανιζόμενο "Έντυπο Πληροφοριών", όσο απλό κι αν φαίνεται, τόσο δύσκολο θα γίνει στη συνέχεια. Σ' αυτό το έντυπο, οι εταιρίες θα δείξουν και τη δυνατότητά τους στο marketing, παρουσιάζοντας έντυπα ελκυστικά για τους υποψήφιους προς ασφάλιση αλλά ταυτόχρονα και πρακτικά στη χρήση τους από τους πωλητές. Αυτό το έντυπο, που γίνεται πλέον αναπόσπαστο μέρος της πώλησης, μπορεί να αποτελέσει μεγάλο εμπόδιο σε κάθε πιθανή αλλαγή στα προϊόντα. Έχω τη γνώμη ότι στη διαρκώς μεταβαλλόμενη ελληνική ασφαλιστική αγορά το έντυπο των πληροφοριών θα καταλήξει σύντομα σε μηχανογραφημένο έντυπο και όχι σε προτυπωμένο, όπως δηλαδή θα ξεκινήσει.

Το αρχικό κόστος για τη δημιουργία του εντύπου και της εκπαίδευσης των πωλητών στη χρήση του θα είναι μεγάλο. Όσο πιο γρήγορα μηχανογραφηθεί από τις εταιρίες τόσο γρηγορότερα θα βγουν οι εταιρίες από τα προβλήματα που θα τους δημιουργεί.

Ένα δεύτερο θέμα, που προς το παρόν φαίνεται να περνά απαρατήρητο από τις περισσότερες εταιρίες, είναι το πρόβλημα της παροχής προσωρινής κάλυψης για το διάστημα που μεσολαβεί μεταξύ της υπογραφής της αίτησης ασφάλισης και της παράδοσης του ασφαλιστηρίου και είσπραξης των ασφαλίστρων της πρώτης δόσης. Και δύσκολο είναι όσο και εξαιρετικά δαπανηρό το να παράσχεις πλέον προσωρινή κάλυψη με βάση τα δεδομένα του νόμου. Αυτό οδηγεί όλες τις εταιρίες αναγκαστικά στο να περιορίζουν στο ελάχιστο την παροχή προσωρινής κάλυψης, καλύπτοντας μόνον τον κίνδυνο του θανάτου.

Φανταζόστε λοιπόν στις περιπτώσεις που θα συμβεί κάποια ζημία στο μεσοδιάστημα. Είναι βέβαιο ότι οι ασφαλισμένοι και οι πωλητές θα ζητούν την κάλυψη των αποζημιώσεων, όπως δηλαδή γινόταν και στο παρελθόν. Το θέμα αυτό θα δημιουργήσει άλλο ένα πρόβλημα στις εταιρίες, οι οποίες θα "κατηγορούνται" ακόμη ότι καθυστερούν την έκδοση των συμβολαίων στους ασφαλισμένους που υπέγραψαν αίτηση ασφάλισης αλλά δεν έχουν παραλάβει το συμβόλαιό τους και τους έτυχε ζημία.

Στο εξής λοιπόν η πίεση για την άμεση έκδοση των συμβολαίων θα είναι πολύ μεγάλη. Το ίδιο θα ισχύει και για τις πρόσθετες πράξεις, αν οι εταιρίες δεχθούν ότι η κάλυψη αρχίζει μετά την παραλαβή και την είσπραξη του κόστους των προσθέτων πράξεων των ασφαλίστρων.

Σε μία εποχή "παραγωγικά" δύσκολη, όπου οι εταιρίες κυριολεκτικά παλεύουν για την αύξηση της παραγωγής τους, καλούνται να υλοποιήσουν το γράμμα του νόμου. Και το πρόβλημα φυσικά δεν είναι ο νόμος, αλλά το υψηλό κόστος από την εφαρμογή του.

Δημ. Εμμανουήλ
Διευθυντής Ατομ. Ασφαλειών Ζωής
Εθνική



ΤΟ ΚΑΛΥΤΕΡΟ ΔΩΡΟ
που διαρκεί έναν ολόκληρο χρόνο!

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

Όνομά μου: _____ **Δώρο για:** _____

ΕΤΑΙΡΙΑ _____ ΕΤΑΙΡΙΑ _____
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ _____ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ _____
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΟΙΚΙΑΣ _____ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΟΙΚΙΑΣ _____
ΤΗΛ. ΟΙΚΙΑΣ _____ ΤΗΛ. ΕΡΓΑΣΙΑΣ _____ ΤΗΛ. ΟΙΚΙΑΣ _____ ΤΗΛ. ΕΡΓΑΣΙΑΣ _____

Υπογραφή _____

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

ΔΕΥΤΕΡΑ 17 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 1997

Νέα Ασφαλιστική Νομοθεσία - Νέα Συναλλακτικά Ήθη - Νέα Εποχή στην Ιδιωτική Ασφάλιση

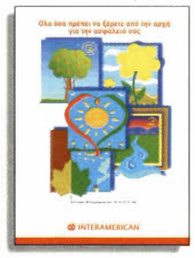
ΠΑΝΕΤΟΙΜΗ

Η INTERAMERICAN ΚΑΛΩΣΟΡΙΖΕΙ ΤΗΝ ΕΠΟΧΗ ΤΗΣ ΑΠΟΛΥΤΗΣ ΔΙΑΦΑΝΕΙΑΣ



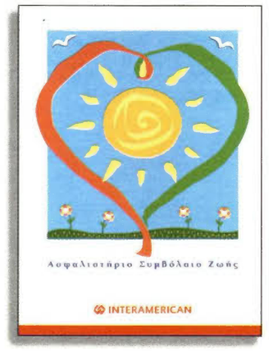
Με Νέα Αίτηση

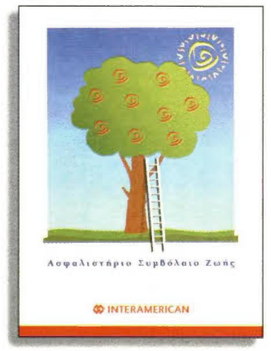
Για τη συλλογή ολοκληρωμένων στοιχείων, με σαφή ερωτηματολόγια που στοχεύουν στη δημιουργία μιας ειλικρινούς σχέσης από την πρώτη κιόλας στιγμή.

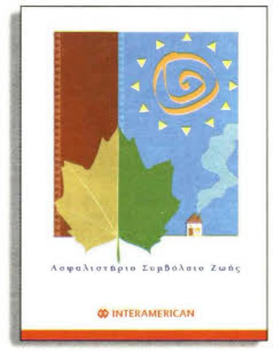


Με Νέο Έντυπο Πληροφοριών

Το έντυπο αυτό περιέχει λεπτομερείς πληροφορίες για την εταιρία, τα ασφαλιστικά της προγράμματα, καθώς και για τα δικαιώματά σας ως πελάτη της. Σύμφωνα με τα νέα δεδομένα, πρέπει υποχρεωτικά να συνοδεύει κάθε αίτηση ασφάλισης.







Με Νέα Συμβόλαια

Με όρους πλήρως εναρμονισμένους
με τον νέο Νόμο 2496/97 για την ιδιωτική ασφάλιση.

17 Νοεμβρίου 1997. Μπαίνει σε ισχύ η νέα ασφαλιστική νομοθεσία και το σκηνικό της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα **αλλάζει** ριζικά. Ο νόμος αυτός μπορεί να είναι νέος, όχι όμως για την INTERAMERICAN. Γιατί, στην ουσία, έρχεται να επιβάλει τη **διαφάνεια**, την **ειλικρίνεια**, την **αξιοπιστία**. Έρχεται να επιβάλει τις αρχές που άνδρωσαν την INTERAMERICAN και τη διατηρούν στην **κορυφή** εδώ και δεκαετίες. 25 χρόνια τώρα, η INTERAMERICAN **εκπαιδεύει** τους συνεργάτες της στις **ξεκάθαρες σχέσεις** με τους ασφαλισμένους. Συνάπτει συμβόλαια **χωρίς ψιλά γράμματα** και αμφισβητούμενους όρους. Έτσι, οι ασφαλιστικοί μας σύμβουλοι είναι πάντα στο πλευρό σας. **Έτοιμοι** να κατανοήσουν τις ανάγκες σας, να αναλύσουν το πρόβλημά σας, να προτείνουν λύσεις με γνώμονα μόνο **το δικό σας συμφέρον**. 17 Νοεμβρίου 1997. Η νέα εποχή στον χώρο των ασφαλειών είναι εδώ. Η αλλαγή, μεγάλη. Η πρόκληση, μεγάλη. Η ασφάλεια, μεγάλη. Και σίγουρη. **Όπως πάντα**.

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη!

Πώς να είστε καλός διαμεσολαβητής*

* Ασφαλιστικός Πράκτωρ
ή Μεσίτης Ασφαλίσεων
ή Ασφαλιστικός Σύμβουλος
ή Συντονισής Ασφαλιστικών Συμβούλων
ή Ασφαλιστικός Υπάλληλος.



ΑΡΧΕΙΟ
Κρατήστε αυτές τις σελίδες!

ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ ΣΤΙΣ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Α'
ΓΕΝΙΚΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

Ν.2496/97 άρθρο 36 παράγρ. 1

Άρθρο 1
Διαμεσολάβηση για τη σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων.

Ν.2496/97 άρθρο 36 παράγρ. 2

Διαμεσολάβηση στη σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων, σύμφωνα με τις διατάξεις του νόμου αυτού, ασκούν οι ασφαλιστικοί πράκτορες, οι μεσίτες ασφαλίσεων, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι, οι συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων, καθώς και οι ασφαλιστικοί υπάλληλοι. Η τοποθέτηση εργασιών μεταξύ ασφαλιστικών επιχειρήσεων υποκαταστημάτων ή νόμιμων αντιπροσώπων αλλοδαπών ασφαλιστικών επιχειρήσεων επιτρέπεται και δεν αποτελεί διαμεσολάβηση.

Ν.2170/93 άρθρο 11 παράγρ. 1

Ν.2496/97 άρθρο 36 παράγρ. 3

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Β'
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ

Άρθρο 2
Ασφαλιστικός Πράκτορας

Ν.2170/93 άρθρο 11 παράγρ.2

1. Ασφαλιστικός πράκτορας είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο που έχει ως αποκλειστικό έργο την ανάληψη με σύμβαση, έναντι προμήθειας, ασφαλιστικών εργασιών στο όνομα και για λογαριασμό μιας ή περισσοτέρων ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Ο ασφαλιστικός πράκτορας παρουσιάζει, προτείνει, προπαρασκευάζει, προσυπογράφει ή συνάπτει ο ίδιος ή διαμέσου άλλων διαμεσολαβούντων για λογαριασμό μιας ή περισσοτέρων ασφαλιστικών επιχειρήσεων ασφαλιστικές συμβάσεις. Επίσης παρέχει στον ασφαλισμένο κάθε αναγκαία συν-

δρομή κατά τη διάρκεια της ασφαλιστικής σύμβασης και ιδιαίτερα μετά την επέλευση ασφαλιστικής περίπτωσης.

2. Με την πρακτοριακή σύμβαση μπορεί να περιορίζεται το δικαίωμα του ασφαλιστικού πράκτορα να συνάπτει σύμβαση πρακτόρευσης και με άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Ν.2496/97 άρθρο 36 παράγρ. 5

Ν.2170/93 άρθρο 11 παράγρ. 3

Άρθρο 3
1. Για την άσκηση του επαγγέλματος του ασφαλιστικού πράκτορα απαιτείται εγγραφή του ενδιαφερομένου στο οικείο επιμελητήριο κατά τα οριζόμενα στα άρθρα 5 και 7 του παρόντος νόμου.

2. Όποιος χωρίς να πληροί τις προϋποθέσεις του νόμου αυτού ασκεί εργασίες ασφαλιστικού πράκτορα ή χρησιμοποιεί με οποιονδήποτε τρόπο την ιδιότητα ή τον τίτλο του ασφαλιστικού πράκτορα τιμωρείται με τις ποινές του άρθρου 175 παράγραφος 1 του Ποινικού Κώδικα. Σε περίπτωση νομικού προσώπου με τις πιο πάνω ποινές τιμωρούνται οι νόμιμοι εκπρόσωποί του.

Ν.2496/97 άρθρο 36 παράγρ. 6

Η ως άνω ποινή επιβάλλεται, εφόσον το πρόσωπο που χρησιμοποιείται από την ασφαλιστική επιχείρηση ως πράκτορας είναι γραμμένο στο κατ' άρθρο 3 του παρόντος επιμελητήριο. Αν το πρόσωπο αυτό δεν είναι εγγεγραμμένο στο οικείο επιμελητήριο, ο εκπρόσωπος της ασφαλιστικής επιχείρησης τιμωρείται με φυλάκιση μέχρι τρία χρόνια και χρηματική ποινή τριακόσιες χιλιάδες δραχμές.

Άρθρο 4
Σχέσεις με τον εντολέα.

1. Τα δικαιώματα, οι υποχρεώσεις και οι αρμοδιότητες των ασφαλιστικών πρακτόρων καθορίζονται με έγγραφη σύμβαση ανάμεσα στον ασφαλιστικό πράκτορα και στην ασφαλιστική επιχείρηση που προτίθεται να πρακτορεύσει (πρακτοριακή σύμβαση). Αντίγραφο της πρακτοριακής σύμβασης υποβάλλεται από την ασφαλιστική επιχείρηση στο Υπουργείο Εμπορίου.

Ν.2496/97 άρθρο 36 παράγρ. 4

Η ασφαλιστική εταιρία γνωστοποιεί εγγράφως χωρίς υπαίτια βραδύτητα στο Υπουργείο Εμπορίου την για οποιονδήποτε λόγο λύση της πρακτοριακής σύμβασης.

Ν.2170/93 άρθρο 11 παράγρ. 4α

Η ασφαλιστική εταιρία γνωστοποιεί επίσης τη λήξη της πρακτοριακής σύμβασης με δύο συνεχείς δημοσιεύσεις σε μία εφημερίδα της περιφέρειας, όπου ήταν εγκατεστημένος ο ασφαλιστικός πράκτορας και με μία δημοσίευση σε μία εφημερίδα πανελλήνιας κυκλοφορίας, καθώς και σε μία οικονομική εφημερίδα. Όποιος συνάπτει ασφαλιστικές συμβάσεις στο όνομα και για λογαριασμό ασφαλιστικής επιχείρησης με την οποία έχει λήξει η πρακτοριακή του σύμβαση τιμωρείται με ποινή φυλάκισης τουλάχιστον 30 μηνών.
Η ασφαλιστική επιχείρηση δεν μπορεί να προβάλει τη λήξη της πρακτοριακής σύμβασης έναντι του ασφαλισμένου που δεν γνώριζε ή δεν όφειλε να γνωρίζει τη λήξη της.

2. Εκπρόσωπος ασφαλιστικής επιχείρησης ο οποίος εν γνώσει του χρησιμοποιεί ως ασφαλιστικό πράκτορα πρόσωπο του οποίου η σύμβαση δεν έχει υποβληθεί σύμφωνα με τις διατάξεις αυτού του νόμου στο Υπουργείο Εμπορίου, τιμωρείται με τις ποινές του άρθρου 458 του ποινικού κώδικα, εφόσον η πράξη του δεν τιμωρείται βαρύτερα με άλλη διάταξη.

Ν.2496/97 άρθρο 36 παράγρ. 7

3. Ο ασφαλιστικός πράκτορας υποχρεούται να τοποθετεί τις ασφαλίσεις των πελατών του (παραγωγή) στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που πρακτορεύει. Κατ' εξαίρεση και με την προϋπόθεση ότι θα ακολουθήσει πρακτοριακή σύμβαση, επιτρέπεται να τοποθετεί και σε άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δεν πρακτορεύει στις εξής περιπτώσεις:
(α) Κλάδων ασφάλισης οι οποίοι δεν ασκούνται από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις τις οποίες πρακτορεύει.
(β) Ασφαλίσεων που εγγράφως δεν έγιναν αποδεκτές από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις τις οποίες πρακτορεύει.
(γ) Ασφαλίσεων για τις οποίες υπάρχει έγγραφη συναίνεση εκ μέρους των ασφαλιστικών επιχειρήσεων τις οποίες πρακτορεύει.

Ν.2496/97 άρθρο 36 παράγρ. 8

4. Αν για οποιονδήποτε λόγο λυθεί ή λήξει η πρακτοριακή σύμβαση, η ασφαλιστική επιχείρηση καταβάλλει στον πράκτορα προμήθεια τριών ετών που αναλογεί στην παραγωγή του, η οποία εξακολουθεί, γι' αυτό το διάστημα, να παραμένει

στην επιχείρηση στο μέτρο που θα την εδικαιούτο αν δεν είχε λυθεί ή λήξει η σύμβαση. Δεν οφείλεται προμήθεια, αν η σύμβαση λύθηκε με καταγγελία εκ μέρους της ασφαλιστικής επιχείρησης που οφείλεται σε βαρύ παράπτωμα του πράκτορα, που συνεπάγεται ποινική ή αστική ευθύνη του ή αν λύθηκε με πρωτοβουλία του πράκτορα.

Ν.2170/93 άρθρο 11 παράγρ.4β

Σε περίπτωση θανάτου ή μόνιμης ολικής ανικανότητας του ασφαλιστικού πράκτορα, η ασφαλιστική επιχείρηση καταβάλλει στα πρόσωπα που ο πράκτορας όρισε ειδικά ως δικαιούχους ή, ανάλογα με τη συμφωνία, στον ίδιο ή, αν δεν όρισε δικαιούχους για την περίπτωση θανάτου, στους μέχρι τέταρτου βαθμού συγγενείας κληρονόμους του για τέσσερα χρόνια την προμήθεια που εδικαιούτο και αναλογούσε στην παραγωγή του, κατά την τάξη της κληρονομικής διαδοχής εφόσον εξακολουθεί γι' αυτό το διάστημα να παραμένει στην ασφαλιστική επιχείρηση.

5. Απαγορεύεται σε ασφαλιστικό πράκτορα να μεταφέρει ασφαλιστήριο συμβόλαιο σε άλλη εταιρία από εκείνη που πρακτορεύει χωρίς την έγγραφη συναίνεση του ασφαλισμένου, η οποία δίνεται σύμφωνα με τύπο που ορίζει ο Υπουργός Εμπορίου * με απόφασή του.

*** Σημείωση:** Το άρθρο 37 παρ. 20 του ν. 2496/97 προβλέπει ότι όπου στις διατάξεις του ν. 1569/85 όπως ίσχυαν αναφέρεται ο Υπουργός Εμπορίου, νοείται ο Υπουργός Ανάπτυξης.

Άρθρο 5
Εγγραφή στο Επιμελητήριο

Ν.2170/93 άρθρο 11 παράγρ. 5

Για να ασκήσει το επάγγελμά του, ο ασφαλιστικός πράκτορας είναι υποχρεωμένος να εγγραφεί, υπό την ιδιότητά του αυτή, στο αμιγές Επαγγελματικό Επιμελητήριο ή στο Επαγγελματικό Τμήμα του ενιαίου Επιμελητηρίου της έδρας του.

Άρθρο 6
Μητρώο ασφαλιστικών πρακτόρων

Ν.2496/97 άρθρο 36 παράγρ. 9

1. Τα ονόματα των ασφαλιστικών πρακτόρων, οι οποίοι είναι εγγεγραμμένοι στο κατ' άρθρο 3 του παρόντος νόμου οικείο επιμελητήριο, καταχωρούνται με αλφαβητική σειρά σε ειδικό βιβλίο (μητρώο ασφαλιστικών πρακτόρων που τηρείται χωριστά από τα μητρώα των μεσιτών ασφαλίσεων και των ασφαλιστικών συμβούλων), στο οποίο αναγράφονται η ημερομηνία εγγραφής τους, οι ανανεώσεις και τυχόν διαγραφές, οι εταιρίες ασφαλιστικής πρακτόρευσης των οποίων στη διοίκηση συμμετέχουν ή έχουν συμμετάσχει, καθώς και η διάρκεια αυτής της συμμετοχής. Καταχωρείται επίσης η επωνυμία κάθε ασφαλιστικής εταιρίας την οποία πρακτορεύουν. Τα μητρώα ασφαλιστικών πρακτόρων τηρούνται από τα Επιμελητήρια, που είναι τοπικώς αρμόδια κατά το άρθρο 5 του παρόντος νόμου.

Ν.2170/93 άρθρο 11 παράγρ. 6

Ν.2496/97 άρθρο 36 παράγρ. 10

2. Ο πράκτορας υποχρεούται σε όλα τα έγγραφά του και σε όλες τις επαγγελματικές του συναλλαγές να αναγράφει και να δηλώνει την ιδιότητά του ως ασφαλιστικού πράκτορα ή των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που πρακτορεύει, καθώς και τον αριθμό μητρώου του.

Ν.2170/93 άρθρο 11 παράγρ. 7

3 και 4 (καταργήθηκαν)

Άρθρο 7
Υποβαλλόμενα δικαιολογητικά

Ν.2170/93 άρθρο 11 παράγρ. 8

1. Προκειμένου να εγγραφεί, ως ασφαλιστικός πράκτορας, στο κατά το άρθρο 5 του παρόντος τοπικώς αρμόδιο Επιμελητήριο, ο ενδιαφερόμενος πρέπει να υποβάλει στο Επιμελητήριο αυτό τα ακόλουθα δικαιολογητικά:
   (α) Απολυτήριο Λυκείου ή εξατάξιου Γυμνασίου ή ισότιμου ή ισοδύναμου σχολείου της ημεδαπής ή της αλλοδαπής.
   (β) Πιστοποιητικό ποινικού μητρώου, από το οποίο να προκύπτει ότι δεν έχει καταδικασθεί για κλοπή, υπεξαίρεση, τοκογλυφία, αισχροκέρδεια, απάτη, εκβίαση, πλαστογραφία, δωροδοκία, δόλια χρεωκοπία, λαθρεμπορία.
   (γ) Πιστοποιητικό ότι δεν τελεί υπό δικαστική απαγόρευση ή αντίληψη.
   (δ) Πιστοποιητικό μη πτωχεύσεως.
   (ε) Έγγραφα που να πιστοποιούν ότι ο ενδιαφερόμενος κατέχει γενικές εμπορικές ή επαγγελματικές γνώσεις και έχει εργασθεί:
      Α. 1) είτε τέσσερα χρόνια ως διευθύνων σε επιχείρηση ασφαλιστικής μεσιτείας είτε ως μεσίτης

Ν.2496/97 άρθρο 36 παράγρ. 11

ασφαλίσεων ή ως συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων ή ασφαλιστικός σύμβουλος είτε ως υπάλληλος σε επιχείρηση ασφαλιστικής μεσιτείας ή πρακτόρευσης ή συντονισμού ασφαλιστικών συμβούλων και ασφαλιστικού συμβούλου ή ασφαλιστικής ή αντασφαλιστικής επιχείρησης στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό.
   2) είτε για τρία τουλάχιστον χρόνια με τις πιο πάνω ιδιότητες, εφόσον έχει ειδική εκπαίδευση τουλάχιστον ενός χρόνου σε ασφαλιστικά θέματα.
   3) είτε για δύο χρόνια με τις πιο πάνω ιδιότητες, εφόσον είναι κάτοχος πτυχίου ανώτατου εκπαιδευτικού ιδρύματος στην Ελλάδα ή αναγνωρισμένης ισότιμου ή ισοδύναμου σχολής του εξωτερικού.
   4) είτε για ένα χρόνο ως ανεξάρτητος επαγγελματίας, αν έχει και μεταπτυχιακή εκπαίδευση τουλάχιστον ενός χρόνου σε ασφαλιστικά θέματα.
   5) είτε για δύο χρόνια ως νόμιμος αντιπρόσωπος ή ως εκπρόσωπος ή διαχειριστής εταιρίας που είναι νόμιμος αντιπρόσωπος αλλοδαπής ασφαλιστικής επιχείρησης στην Ελλάδα ή γενικός διευθυντής ασφαλιστικής επιχείρησης.
   Β. Δεν οφείλει σε ασφαλιστική ή αντασφαλιστική επιχείρηση ή σε ασφαλισμένο χρέη από ασφαλιστικές εργασίες τα οποία έχουν καταψηφιστεί σε βάρος του με τελεσίδικη δικαστική απόφαση. Για τη συνδρομή της προϋπόθεσης αυτής υποβάλλεται υπεύθυνη δήλωση του ν.1599/1986.

Ν.2496/97 άρθρο 36 παράγρ. 12

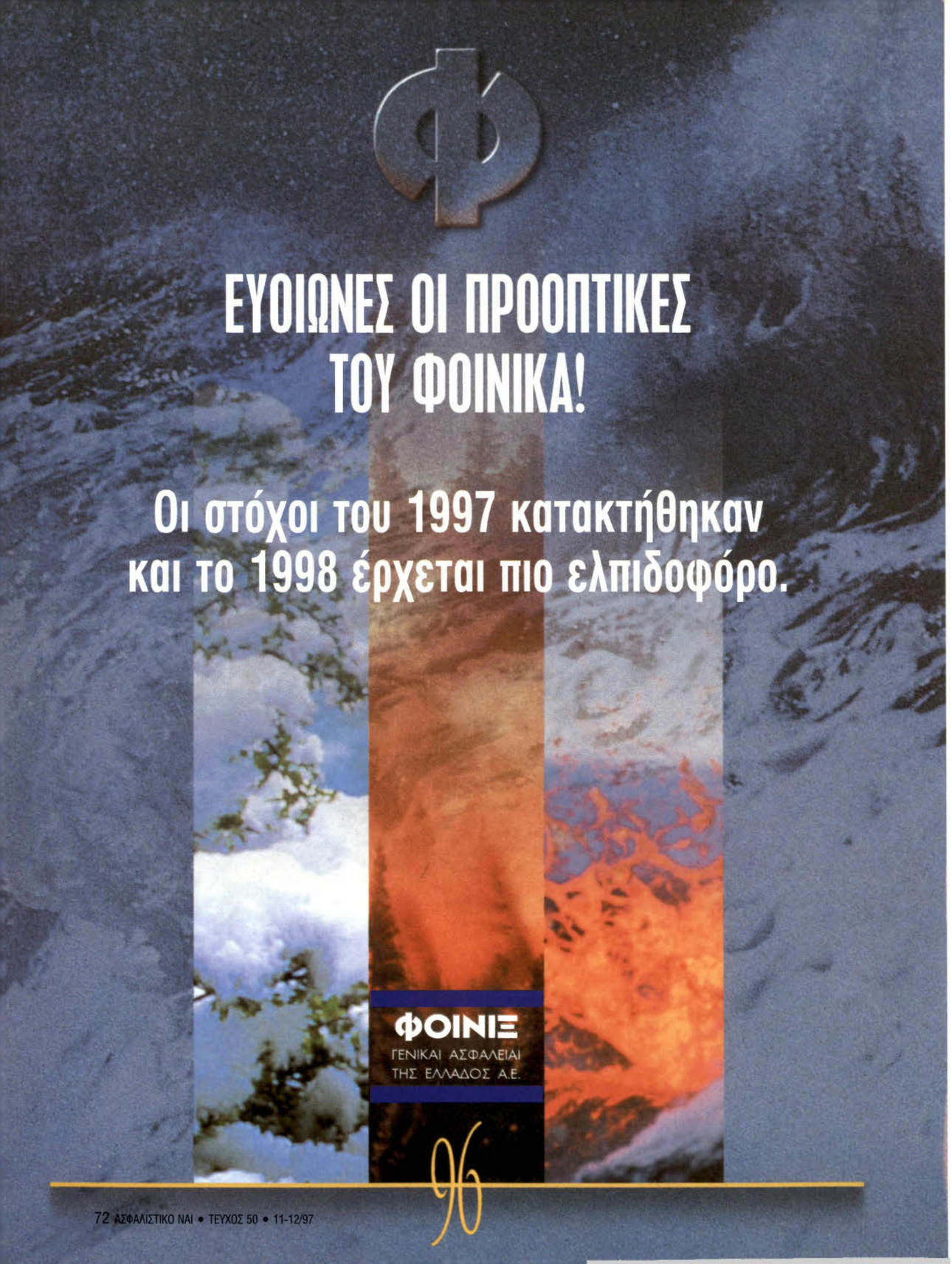
2. (α) Αν ο ενδιαφερόμενος είναι υπήκοος άλλου Κράτους - Μέλους της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αντί των προϋποθέσεων της παραγράφου 1 περίπτωση (α) και περίπτωση (ε) υποπεριπτώσεις Α3 και Α4 αυτού του άρθρου αρκεί να έχει πραγματικά και αδιάλειπτα εργασθεί:
   α) είτε για τέσσερα (4) συνεχή χρόνια ως ανεξάρτητος ασφαλιστικός πράκτορας ή μεσίτης ασφαλίσεων

ή διευθυντής σε αντίστοιχες επιχειρήσεις,
   β) είτε για δύο (2) συνεχή έτη, ως άνω υπό α όταν ο ενδιαφερόμενος επιπλέον αποδεικνύει ότι έχει εργασθεί τρία (3) τουλάχιστον χρόνια σε έναν ή περισσότερους πράκτορες ή μεσίτες ασφαλίσεων ή σε μια ή περισσότερες ασφαλιστικές επιχειρήσεις,
   γ) είτε για ένα (1) χρόνο, ως άνω από α όταν ο ενδιαφερόμενος επιπλέον αποδεικνύει ότι για το επάγγελμα του ασφαλιστικού πράκτορα έχει κατάρτιση που βεβαιώνεται με πιστοποιητικό αναγνωρισμένο από το Κράτος ή κρίνεται απολύτως ικανοποιητικό από την αρμόδια επαγγελματική ένωση.
(β) Θεωρείται ότι έχει ασκήσει δραστηριότητα διευθύνοντα επιχείρησης, κατά την έννοια του παρόντος άρθρου, κάθε πρόσωπο που έχει ασκήσει την αντίστοιχη δραστηριότητα:
   α) είτε τα καθήκοντα διευθυντή επιχείρησης ή υποκαταστήματος,
   β) είτε τα καθήκοντα του αναπληρωτή του διευθυντή επιχείρησης ή του εξουσιοδοτημένου να την εκπροσωπεί, εφόσον τα καθήκοντα αυτά συνεπάγονται ευθύνη αντίστοιχη με εκείνη του διευθυντή της επιχείρησης που εκπροσωπεί.

Τα καθήκοντα που προβλέπονται στην παράγραφο 2 περ. β' αυτού του άρθρου πρέπει να συνεπάγονται ευθύνες σε θέματα κατάρτισης, διαχείρισης και εκπλήρωσης ασφαλιστικών συμβάσεων.

3 (α) Αν ο ενδιαφερόμενος είναι υπήκοος άλλου Κράτους - Μέλους της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η συνδρομή των προϋποθέσεων που προβλέπονται από τις παραγράφους 1 και 2 αυτού του άρθρου αποδεικνύεται από πιστοποιητικό που εκδίδεται από την αρμόδια αρχή ή οργανισμό ή άλλο νομικό πρόσωπο του Κράτους - Μέλους καταγωγής ή προέλευσης του ενδιαφερόμενου και υποβάλλεται στο Υπουργείο Εμπορίου. Ως πιστοποιητικό ποινικού μητρώου θεωρείται το πιστοποιητικό που έχει εκδοθεί από τις αρμόδιες αρχές του Κράτους - Μέλους καταγωγής ή προέλευσης, σύμφωνα με το άρθρο 2 του π.δ/τος 530/1991 (ΦΕΚ 205 Α').

Συνέχεια στο επόμενο



ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΑΥΞΗΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΤΟ 9ΜΗΝΟ ΓΙΑ ΤΟΝ ΦΟΙΝΙΚΑ!

Ιδιαίτερα εντυπωσιακή ήταν η αύξηση της παραγωγής καθαρών ασφαλίστρων του Φοίνικα το 9μηνο του 1997, φθάνοντας τα 18,3 δισ. δρχ. έναντι 14,3 δισ. δρχ. το αντίστοιχο χρονικό διάστημα του 1996, επίδοση που κρίνεται ιδιαίτερα ικανοποιητική, δεδομένων των συνθηκών που επικρατούν στην αγορά. Όσον αφορά την παραγωγή καθαρών ασφαλίστρων στους γενικούς κλάδους, στους οποίους κυρίως δραστηριοποιείται ο Φοίνικας, αυτή σημείωσε αύξηση κατά 29,82%, φθάνοντας τα 17,4 δισ. δρχ. το ίδιο χρονικό διάστημα έναντι του 1996.

Σημειώνεται ότι στον προϋπολογισμό για το 1997 έχει προβλεφθεί αύξηση κατά 30,92%, στόχος ο οποίος θα επιτευχθεί σε πολύ μεγάλο βαθμό και ο οποίος βρίσκεται πολύ πιο πάνω από τον ρυθμό αύξησης της ασφαλιστικής αγοράς.

Στην παραγωγή αυτή η Αστική Ευθύνη Αυτ/των συμμετέχει κατά 47,35%, γεγονός που οφείλεται και στη σημαντική της αύξηση σε ορισμένες περιοχές της περιφέρειας, όπου η αγορά παρουσιάζει δυσκολίες, όταν στις κυριότερες ανταγωνίστριες εταιρίες η συμμετοχή αυτή κυμάνθηκε κατά το 1996 μεταξύ 52% και 69%, σύμφωνα με στοιχεία που δημοσιοποίησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι, σύμφωνα με τα στοιχεία αυτά, ο Φοίνικας κατέλαβε το 1996 τη 2η θέση από πλευράς παραγωγής των γενικών κλάδων, μεταξύ 101 ασφαλιστικών εταιριών, αυξάνοντας έτσι σημαντικά το μερίδιό του στην αγορά.

Επίσης, ο Φοίνικας κατέλαβε την 2η θέση στον Κλάδο Πυρός, καθώς και στους Κλάδους Ασθενείας, Πρόσθετων Καλύψεων Αυτ/των και Πλοίων & Αεροσκαφών, ενώ στους υπόλοιπους κλάδους κατέλαβε περίοπτες θέσεις.

Από πλευράς των δικτύων μας, το ελεύθερο δίκτυο, το οποίο συμμετέχει στην παραγωγή κατά 55,42%, πέτυχε αύξηση 44,93%, γεγονός που οφείλεται και στη συνεχόμενη αύξηση του αριθμού των ελευθέρων παραγωγικών συνεργατών, οι οποίοι φθάνουν σήμερα τους 985, από 330 που ήταν το 1993. Τα υπόλοιπα δίκτυά μας, κυρίως τράπεζες, πέτυχαν αυξήσεις που κυμαίνονται περίπου στο 12%.

Προοπτικές για το 1997

Επιτυγχάνοντας τον πρώτο στόχο μας για αύξηση της παραγωγής, οι διαγραφόμενες προοπτικές για το 1997 χαρακτηρίζονται ως ευοίωνες, αν λάβουμε υπόψη μας ότι και ο δεύτερος στόχος μας, που είναι η μείωση του λειτουργικού μας κόστους, επιτυγχάνεται σε πολύ μεγάλο βαθμό, αφού τα λειτουργικά μας έξοδα που δεν επηρεάζονται από την παραγωγή παραμένουν στα επίπεδα του προηγούμενου έτους.

Η μικρή αύξηση των εξόδων σε συνδυασμό με την υψηλή αύξηση της παραγωγής προβλέπουμε να βελτιώσει ακόμα περισσότερο τη σχέση συνολικών εξόδων προς την παραγωγή, η οποία θα κυμανθεί στο 26% περίπου, από 32,2 που ήταν το 1996, 41,1% που ήταν το 1995 και 43,9% που ήταν το 1994.

Τα δύο αυτά στοιχεία, συνδυαζόμενα με τα έσοδα των επενδύσεών μας, τα οποία θα είναι αυξημένα σημαντικά κατά το 1997 λόγω της αναδιάρθρωσης του επενδυτικού μας χαρτοφυλακίου, θα συντελέσουν τόσο στην αισθητή βελτίωση του τελικού αποτελέσματός μας για το 1997 όσο και στη σημαντική ενίσχυση των αποθεμάτων της εταιρίας, ισχυροποιώντας έτσι ακόμα περισσότερο την οικονομική της θέση.

Άλλα σημαντικά γεγονότα του 1997

Μέσα στο 10μηνο του 1997 προχωρήσαμε:

- Στην ίδρυση θυγατρικής πρακτορειακής εταιρίας στη Ρουμανία, η οποία θα έχει στενή συνεργασία με το εκεί Κατάστημα της Εμπορικής Τράπεζας.
- Στην υπογραφή συμβάσεων συνεργασίας με την εταιρία CIGNA.
- Στην ολοκλήρωση του ασφαλιστικού προγράμματος MEGA ΣΤΕΓΗ, το οποίο θα παρέχει πλήρη ασφαλιστική κάλυψη στον ασφαλιζόμενο για την κατοικία του.
- Στη συνέχιση της πολιτικής μας των μη προσλήψεων, ώστε να επιτύχουμε αύξηση της παραγωγικότητας του προσωπικού της εταιρίας.
- Στην αναδιάρθρωση του επενδυτικού χαρτοφυλακίου της εταιρίας και τη μερική αξιοποίηση ορισμένων ακινήτων της.



Γ. Κώτσαλος
Δ/νων Σύμβουλος Φοίνικα

- Στην αντασφάλιση των εργασιών της εταιρίας Γενικών Ασφαλίσεων Metrolife.
- Στην περαιτέρω έρευνα, στο εσωτερικό και εξωτερικό, για τη βελτίωση του μηχανογραφικού μας κέντρου.

Θα πρέπει να επισημάνουμε, τέλος, ότι όλα όσα είχαμε αναφέρει στο Δελτίο Τύπου τον Μάιο του 1997 στην Ύδρα, για τις προοπτικές και τους στόχους για το 1997, έχουν επιτευχθεί σχεδόν στο σύνολό τους.

Αρχικές σκέψεις για το 1998

Στη συνεχιζόμενη προσπάθειά μας για την περαιτέρω ανάπτυξη του Φοίνικα, οι αρχικές μας σκέψεις, οι οποίες θα αποτελέσουν και γενικές κατευθυντήριες γραμμές για τη σύνταξη του προϋπολογισμού μας για το 1998, είναι:

- Αύξηση της παραγωγής μας κατά 25%.
- Η αύξηση αυτή θα επιμερισθεί στους Κλάδους με τέτοιο τρόπο ώστε να παραμείνει η σημερινή μορφή της σύνθεσης της παραγωγής μας (χαμηλή συμμετοχή της αστικής ευθύνης αυτ/των).
- Περαιτέρω βελτίωση της σχέσης εξόδων προς την παραγωγή.
- Βελτίωση ορισμένων ασφαλιστικών προϊόντων και καθιέρωση ορισμένων νέων, όπως είναι η εγγύηση για τον λευκό εξοπλισμό των κατοικιών, η επέκταση της εγγύησης του κατασκευαστή και σε μεταχειρισμένα αυτοκίνητα - σε συνεργασία με την Εμπορική Τράπεζα και την εταιρία Warranty - η ασφάλιση υγείας των φοιτητών στο εξωτερικό, η επέκταση της κάρτας νοσηλείας στους οδηγούς των αυτοκινήτων κ.λπ.
- Στην ολοκλήρωση της ιδέας που ήδη ξεκινήσαμε να συζητάμε, σε συνεργασία με τους αντασφαλιστές μας, για τη δημιουργία ειδικής ομάδας, η οποία θα ασχοληθεί με τις προοπτικές και τις ανάγκες για ασφαλιστικές εργασίες που θα δημιουργήσει στη χώρα μας η Ολυμπιάδα του 2004.
- Στην περαιτέρω βελτίωση του τελικού αποτελέσματος της εταιρίας.
- Στις βιομηχανικές ασφαλίσεις ιδιαίτερο βάρος θα δοθεί στις ασφαλίσεις αστικής ευθύνης προϊόντων.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΤΕΝΙΖΕΙ ΜΕ ΑΙΣΙΟΔΟΞΙΑ ΤΟΝ 21ο ΑΙΩΝΑ

40 ΣΕΡΒΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΑΝ ΤΟ Γ' ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ΠΟΥ ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΓΙΑ ΜΙΑ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΖΩΗ.



Ο κ. Π. Ψωμιάδης.

40 Διευθυντικά στελέχη της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρίας της Γιουγκοσλαβίας, της DUNAV, παρακολούθησαν το Γ' Συνέδριο Πωλήσεων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, το οποίο πραγματοποιήθηκε το Σάββατο 18 Οκτωβρίου στο ξενοδοχείο ΑΘΩΣ ΠΑΛΛΑΣ, στην Καλλιθέα Χαλκιδικής. Η παρουσία τους επισφράγισε τη στενή συνεργασία μεταξύ της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και της DUNAV, στα πλαίσια της οποίας λειτουργεί ήδη το ασφαλιστικό πρακτορείο BALKAN BROKERAGE OF INSURANCE (B.B.I.), με έδρα τη Θεσσαλονίκη. Τίτλος του συνεδρίου ήταν: "Ατενίζοντας τον 21ο αιώνα".

Την έναρξη του συνεδρίου, στο οποίο μετείχαν συνολικά 450 στελέχη της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, κήρυξε ο Υφυπουργός Γεωργίας κ. Βασίλης Γερανίδης. Στη συνέχεια ο Γενικός Διευθυντής της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, κ. Κων. Καρατζάς, παρουσίασε την ανοδική πορεία όλων των εταιριών του ομίλου ΑΣΠΙΣ και τόνισε ότι η ασφαλιστική ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ παρουσίασε κατά το α' εννιάμηνο του 1997 αύξηση νέας παραγωγής ασφαλίστρων κατά 35%.



Ο Πρόεδρος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, κ. Παύλος Ψωμιάδης, απευθυνόμενος στους Συνέδρους.

Ακολούθησε το 1ο Πάνελ με γενικό τίτλο: "Η Ελλάδα και τα Βαλκάνια μπροστά στον 21ο αιώνα". Το πάνελ συντόνισε ο Διευθυντής Πωλήσεων Βορ. Ελλάδος κ. Θάνος Αθανασούλιας και ομιλητές ήταν οι κ.κ. Milorad SKRBIC, Πρόεδρος της DUNAV, Αντώνης Σπανός, Διευθυντής Μάρκετινγκ της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, Δρ Αθανάσιος Φροντιστής, Πρόεδρος του ομίλου EMI και Αθανάσιος Αγγελόπουλος, Καθηγητής της Θεολογικής Σχολής του Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης.

Το 2ο πάνελ με θέμα: "Ο Χρηματοοικονομικός Σύμβουλος του 21ου αιώνα" συντόνισε ο Διευθυντής Πωλήσεων Αττικής και Πελοποννήσου κ. Ανέστης Γιαννούσης και είχε ως ομιλητές τους κ. κ. Θεμιστοκλή Βελισσαρίδη, Διευθύνοντα Σύμβουλο της ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ, Θεόδωρο Αναγνωστόπουλο, Διευθυντή Αναλογιστικής της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, Νικόλαο Δερμιτζάκη, Assistant Agency Manager, Ιωάννη Λύρη, Assistant Agency Manager, Δημήτρη Νικολαΐδη, Assistant Agency Manager και Κωστή Λουλουδάκη, Διευθυντή Πωλήσεων Κρήτης και Δωδεκανήσου.

Η εκδήλωση έκλεισε με τις βραβεύσεις των διακριθέντων ασφαλιστών κατά το 1996 και με την ομιλία του Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Παύλου Ψωμιάδη.

ΟΜΙΛΙΑ
κ. MILORAD SKRBIC,
Προέδρου της DUNAV, στο 3ο Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
(18/10/1997, ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ΑΘΩΣ ΠΑΛΑΣ, ΚΑΛΛΙΘΕΑ ΧΑΛΚΙΔΙΚΗΣ)

Κυρίες και Κύριοι,
Βρίσκομαι στην ευχάριστη θέση να συμμετέχω στο ετήσιο συνέδριο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, να χαιρετήσω όλους όσοι παρευρίσκονται σ' αυτό και να εκδηλώσω τη βεβαιότητά μου για την επιτυχία του.
Επιθυμία μου είναι, με λίγα λόγια, να γνωστοποιήσω τη θέση της εταιρίας DUNAV, όσο αφορά τις ασφαλίσεις και αντασφαλίσεις και να επισημάνω τα πιο σημαντικά σημεία της συνεργασίας μας με την πραγματικά αξιόλογη εταιρία ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.
Κύριοι, η ασφαλιστική εταιρία DUNAV το 1996 απέδειξε την απόλυτη κυριαρχία της στη γιουγκοσλαβική αγορά, πραγματοποιώντας πωλήσεις οι οποίες απαρτίζουν το 2% συνολικά της μικτής κρατικής παραγωγής της Γιουγκοσλαβίας, ενώ ο κύκλος εργασιών της καλύπτει το 66,8% της συνολικής αγοράς ασφαλειών στη Γιουγκοσλαβία. Ποσοστό που σύμφωνα με αντικειμενικές εκτιμήσεις συνεχώς αυξάνεται. Ακόμη, το διαθέσιμο ποσό που απαρτίζει το κεφάλαιο της ασφαλιστικής προστασίας είναι περίπου 100 εκατομ. δολάρια, ήτοι ποσοστό 76,5% επί των συνολικών διαθεσίμων των ασφαλιστικών εταιριών στη Γιουγκοσλαβία. Τις ίδιες πληροφορίες επιβεβαίωσε και η ανεξάρτητη διεθνής εταιρία Deloitte & Touche.
Οι ασφάλειες στη Γιουγκοσλαβία στο σύνολό τους κατά το προηγούμενο έτος έδειξαν θετική κίνηση όχι μόνο με την αύξηση των πωλήσεων, αλλά και με τα κέρδη που δημιουργήθηκαν. Φυσικά, επειδή σας θεωρούμε πολύ στενούς φίλους και συνεργάτες, σας δώσαμε αυτά τα στοιχεία καθώς και πολλά άλλα που περιλαμβάνονται στην ετήσια έκθεσή μας.
Στον τομέα αντασφαλίσεων, η κατάσταση είναι λίγο πιο περίπλοκη, όπως είναι κατανοητό εξαιτίας του ρίσκου και του πολυετούς εμπάργκο. Η DUNAV αντασφαλιστική δημιουργεί συνεργασία με περίπου 100 ασφαλιστικούς οργανισμούς στο εξωτερικό και είμαστε σίγουροι ότι στο επόμενο έτος οι αντασφαλίσεις θα παίξουν ακόμη πιο σημαντικό ρόλο, αφού θα συμμετέχει και η Δημόσια Επιχείρηση Ηλεκτρισμού της Γιουγκοσλαβίας.
Σύμφωνα με τα στοιχεία από τους έξι πρώτους μήνες του έτους 1997, η ανάπτυξη πωλήσεων και συνολικής δραστηριότητας είναι μεγαλύτερη σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος κατά 15,5%, ποσό που είναι πλασματικό, αφού οι πραγματικές πωλήσεις σε ποσοστά είναι ακόμη κατά 3,5% μεγαλύτερες.



Από το 1ο πάνελ: Στο βήμα ο Δρ Αθ. Φροντιστής και από αριστερά προς τα δεξιά ο Α. Σπανός, η Φ. Πρασσά (μεταφράστρια), ο M. Skrbic, ο Θ. Αθανασούλιας και ο Αθ. Αγγελόπουλος.



Από το 2ο πάνελ: Στο βήμα ο κ. Ν. Δερμιτζάκης και από αριστερά προς τα δεξιά ο Κ. Λουλουδάκης, ο Δ. Νικολαΐδης, ο Αν. Γιαννούσης, ο Θ. Αναγνωστόπουλος και ο Ι. Λύρης.

Ο νόμος σχετικά με τις ασφάλειες, ο οποίος αλλάζει αυτό το χρόνο, φέρει σημαντικές και μοντέρνες λύσεις, οι οποίες φέρουν τις ασφάλειες σε θέση ανάλογη με αυτή που κατέχουν και στα ευρωπαϊκά κράτη. Ταυτόχρονα υπάρχει σημαντική μείωση του αριθμού των ασφαλιστικών οργανισμών στη Γιουγκοσλαβία, γύρω στο 50%.
Εν τω μεταξύ, αυτός ο νόμος είναι σημαντικός διότι επιτυγχάνει και συνεργασία με επιχειρήσεις του εξωτερικού, οπότε θα δώσει τη δυνατότητα η ήδη υπάρχουσα συνεργασία της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ με την DUNAV Ασφαλιστική να περάσει και στο έδαφος της Γιουγκοσλαβίας.
Κάλυψη με παρόμοιο άρθρο υπάρχει και σε νόμο σχετικά με την ιδιωτικοποίηση. Είμαι πεπεισμένος ότι οι προθέσεις μας για την ίδρυση κοινής επιχείρησης στη Γιουγκοσλαβία με αυτό τον τρόπο παίρνει και την τυπική της πλέον μορφή για την οργάνωση το λιγότερο 3 νέων προϊόντων στη Γιουγκοσλαβία. Ασφάλεια υγείας - συνταξιοδοτικό και ασφάλεια ζωής. Νομίζω ότι οι εργασίες στο τεχνολογικό πρόγραμμα και στον τομέα της πληροφορικής, οι οποίες ετοιμάζονται, θα τελειώσουν σύντομα, έτσι ώστε μέχρι το νέο έτος 1998 να χαιρετίσουμε την έναρξη της κοινής επιχείρησης στη Γιουγκοσλαβία με την επωνυμία DUNAV-ASPIS.
Κυρίες και κύριοι, θερμά ευχαριστώ τον κ. Ψωμιάδη για την ευγένεια και τη φιλοξενία την οποία επέδειξε στην ομάδα των Μάνατζερ της εταιρίας DUNAV, οι οποίοι συμμετέχουν στο σημερινό ετήσιο συνέδριο.
Ευχαριστώ και όλους σας για την προσοχή σας.

ΟΜΙΛΙΑ
κ. ΚΩΝ/ΝΟΥ ΚΑΡΑΤΖΑ
(Γενικού διευθυντή της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ) στο Γ' Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
(18/10/1997 ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ΑΘΩΣ ΠΑΛΑΣ, ΚΑΛΛΙΘΕΑ ΧΑΛΚΙΔΙΚΗΣ)

Αξιότιμε κ. Υφυπουργέ,
κ. Πρόεδρε του Ομίλου ΑΣΠΙΣ,
κ. Πρόεδρε της DUNAV,
Αγαπητοί μας προσκεκλημένοι από την



Κ. Καρατζάς
Γεν. Διευθυντής

Ελλάδα, την Κύπρο και τη Σερβία,

Αγαπητοί εκπρόσωποι του Ημερήσιου και του Κλαδικού Τύπου,

Αγαπητοί συνάδελφοι,

Με ιδιαίτερη χαρά σας καλωσορίζω στο Γ' Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, για το οποίο επιλέξαμε ως τόπο διεξαγωγής τη Βόρειο Ελλάδα. Και τούτο το κάνουμε όχι μόνο για να υπογραμμίσουμε την ιδιαίτερη ώθηση που δίδουν οι συνεργάτες της Β. Ελλάδος στην ποσοτική και ποιοτική ανάπτυξη των εταιριών του ομίλου ΑΣΠΙΣ, αλλά και για να συμμετάσχουμε με τον τρόπο μας στον εορτασμό της Θεσσαλονίκης ως Πολιτιστικής Πρωτεύουσας της Ευρώπης για το έτος 1997.

Είναι τιμητική για όλους μας η παρουσία εδώ του Υφυπουργού Γεωργίας κ. Βασίλη Γερανίδη, τον οποίο στη συνέχεια θα καλέσω να απευθύνει ένα σύντομο χαιρετισμό και να κηρύξει επισήμως την έναρξη του Συνεδρίου. Μας τιμά επίσης η παρουσία των εκλεκτών ομιλητών, τους οποίους θα ακούσετε στη συνέχεια και είμαι βέβαιος ότι θα εμπλουτίσουν τις γνώσεις μας και θα διευρύνουν δημιουργικά τον προβληματισμό μας.

Μεγάλη χαρά μας προξενεί η παρουσία στο Συνέδριό μας μιας ομάδας 40 στελεχών της Γιουγκοσλαβικής εταιρίας DUNAV με επικεφαλής τον Πρόεδρο της εταιρίας κ. Miloran Skrbic. Σας καλωσορίζουμε, αγαπητοί φίλοι, και ευχόμαστε να προχωρήσει γρήγορα και προς αμοιβαίο όφελος η συνεργασία μας.

Ήδη το πρώτο εννιάμηνο της παραγωγής της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στον κλάδο Ζωής μας καθιστά αισιόδοξους για τα τελικά αποτελέσματα της χρονιάς αυτής, δεδομένου ότι έχουμε αύξηση της νέας παραγωγής κατά 35%. Βρισκόμαστε σε καλό δρόμο και πιστεύουμε ότι από απόψεως κερδοφορίας τα αποτελέσματα θα είναι πολύ καλύτερα από πέρσι. Ιδιαίτερα θετικά είναι τα μηνύματα από την αποδοχή του νέου ασφαλιστικού - επενδυτικού προϊόντος τύπου unit linked, το οποίο ονομάσαμε ΧΡΥΣΗ ΑΣΠΙΔΑ.

Προχωρεί παράλληλα η διαδικασία αναδιοργανώσεως και ανασχεδιασμού (Re-engineering) των ασφαλιστικών εταιριών στην Ελλάδα, με στόχο τη μείωση του λειτουργικού κόστους κατά 400.000.000 δρχ. ετησίως και τη βελτίωση του επιπέδου της εξυπηρετήσεως των πελατών. Η διαδικασία αυτή γίνεται σε συνεργασία με τον διεθνούς κύρους οίκο ελεγκτών και συμβούλων Deloitte & Touche. Κατά τη διάρκειά της διαπιστώθηκαν με πιο τεκμηριωμένο τρόπο αρκετά προβλήματα που ήδη ήταν γνωστά στη διοίκηση της εταιρίας και έτσι προχωρούμε σε καίριες αποφάσεις. Η ολοκλήρωση της διαδικασίας αυτής προβλέπεται μέχρι τα τέλη του 1997 ή τις αρχές του 1998. Ήδη υλοποιούνται τα πρώτα πορίσματα με την απόφαση της συγχωνεύσεως με απορρόφηση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Ζημιών από την εταιρία ΗΝΙΟΧΟΣ, με μετονομασία της τελευταίας σε ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Ζημιών.

Όσον αφορά την εξαγορά του Χαρτοφυλακίου της ΛΑΪΚΗΣ ΖΩΗΣ, έχουμε πάρει την έγκριση του αρμοδίου Υφυπουργού κ. Χρυσοχοΐδη και ολοκληρώνονται αυτές τις ημέρες οι σχετικές διαδικασίες μεταξύ της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ αφενός και της ΛΑΪΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ και του Ιδρύματος Μποδοσάκη αφετέρου.

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ στις 2-10-97 έλαβε άδεια από την Επιτροπή Ιδιωτικής Ασφάλισης που λειτουργεί στα πλαίσια του Υπουργείου Ανάπτυξης (τομέας Εμπορίου) για την αναβάθμιση του νομικού καθεστώτος της παρουσίας της στη Σουηδία από Ελεύθερη Παροχή Υπηρεσιών σε άδεια εγκαταστάσεως. Ήδη υπάρχει η διοικητική υποδομή για το Υποκατάστημα της εταιρίας, το οποίο θα λειτουργεί ως μία μικρή εταιρία και θα πουλά ασφαλιστήρια Ζωής μέσω δικτύου δικών μας ασφαλιστών αλλά και μέσω μεγάλων γραφείων Brokers. Σημειώνω ότι το 90% των ασφαλιστών μας και των πελατών μας είναι Σουηδοί και το 10% Έλληνες.

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΛΤΔ Κύπρου παρουσιάζει στο 9μηνο αύξηση νέας παραγωγής κατά 5% έναντι της περσινής αντίστοιχης περιόδου, ενώ η αύξηση σε εισπραχθέντα ασφάλιστρα φθάνει το 14% στο εννιάμηνο. Προσδοκούμε βελτίωση των αποτελεσμάτων λόγω της έντονης προσπάθειας για στρατολόγηση που έχει ήδη αρχίσει. Επίσης έχει αποφασισθεί η ενεργοποίηση και των Γενικών Κλάδων στην Κύπρο.

Η ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ επέτυχε κατά το πρώτο εννιάμηνο του 1997 αύξηση του ενεργητικού της κατά 160% σε σύγκριση με την 31-12-96, φθάνοντας τα 75 δισ. δραχμές για τα 4 Αμοιβαία Κεφάλαια, τα οποία διαχειρίζεται. Η ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ επέτυχε στο πρώτο εννιάμηνο τζίρο 168 δισ. δρχ., ενώ ο συνολικός τζίρος για το 1996 ήταν 108 δισ. δρχ. Η πρόβλεψη κερδών για το 1997 προσεγγίζει τα 250 εκατ. δραχμές. Εξαιρετική είναι η χρονιά για την ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ, η οποία προχωρεί σε διπλασιασμό του μετοχικού κεφαλαίου και προβλέπει για φέτος κέρδη 400-500 εκατ. δραχμές.

Η ΑΣΠΙΣ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ (ASPIS BANK) αυξάνει συνεχώς τον αριθμό των καταστημάτων της Πανελλήνιος, ενώ βρίσκονται στο τελικό στάδιο οι προετοιμασίες για την εισαγωγή της Τράπεζας στο Χρηματιστήριο. Έτσι συντόμως τρεις εταιρίες του ομίλου μας θα είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών (ΑΣΠΙΣ ΑΕΓΑ, ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ και ASPIS BANK), και έτσι όχι μόνο αυξάνεται το κύρος του ομίλου ΑΣΠΙΣ, αλλά διευκολύνεται και η άντληση κεφαλαίων από το επενδυτικό κοινό.

Το θέμα του Συνεδρίου μας είναι: ΑΤΕΝΙΖΟΝΤΑΣ ΤΟΝ 21ο ΑΙΩΝΑ". æΈτσι, λοιπόν, καλούμεθα όλοι να προβληματισθούμε θετικά και δημιουργικά για τις αλλαγές, οι οποίες συντελούνται με ραγδαίο ρυθμό στην ελληνική, την ευρωπαϊκή και την παγκόσμια αγορά. Στόχος μας είναι να ισχυροποιούμεθα, να βελτιώνουμε τις παρεχόμενες υπηρεσίες, αλλά και να διορθώνουμε τα λάθη, να προχωρούμε στις απαραίτητες αλλαγές και προσαρμογές. Σας καλώ όλους τους συνεργάτες του ομίλου ΑΣΠΙΣ να μετάσχετε με όλες σας τις δυνάμεις στη νέα αυτή μεγάλη προσπάθεια. Να κάνουμε τον όμιλο ΑΣΠΙΣ έναν από τους πληρέστερους σε υπηρεσίες και οικονομικά ισχυρότερους ελληνικούς ιδιωτικούς χρηματοοικονομικούς ομίλους.

Συγχαίρω εκείνους που θα βραβευθούν σήμερα και καλώ στο βήμα τον Υφυπουργό Γεωργίας κ. Β. Γερανίδη, για να κηρύξει την έναρξη των εργασιών του Γ' Συνεδρίου Στελεχών Πωλήσεων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ!

ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ ΣΤΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

(18/10/1997)

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΩΝ 5 ΠΡΩΤΩΝ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΣΕ ΔΙΑΤΗΡΗΘΕΝΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1995 ΣΤΙΣ 31.12.1996

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ:
Κατσαρού Παρασκευή, Τζώρτζης Βασίλειος, Ιγνατιάδης Χάρης, Δημητριάδου Μαρία, Λεβέντης Αρχέλαος.

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΩΝ 10 ΠΡΩΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΜΕ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1995 ΑΝΩ ΤΟΥ 90% ΣΤΙΣ 31.12.1996

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ:
Μαντζιάρης Γεώργιος, Λουλουδάκη Μαρία, Λουκιανός Παύλος, Τζανίμης Αριστοτέλης, Στέφου Ρόζα, Πολιτούδης Παναγ., Ελευθερίου-Χατζηπέτρου Εμμαν., Ραφαελάτος Κων/νος, Μυλωνάς Αναστάσιος, Παπαδόπουλος Κων.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ:
Κατσαρού, Μπιτσακάκης, Τζώρτζης, Δαμούρας, Πούλιος, Μασαλάς, Σκοπελίτης, Ψωμιάδης Γ., Κανελλάκης, Παπαδόπουλος Πασχ.

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΩΝ 5 ΠΡΩΤΩΝ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΑΣΦ. ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΣΕ ΕΝ ΙΣΧΥ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1996

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦ. ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ:
Κατσούδας Θεοφάνης, Δημητριάδου Μαρία, Κατσαρού Παρασκευή, Ντούλας Δημήτριος, Ιγνατιάδης Χάρης.

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΩΝ 10 ΠΡΩΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟ ΕΝ ΙΣΧΥ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΖΩΗΣ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1996

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ:
Βόνια Μουσταφά, Μαυρομουστακάκη Ευαγ., Πολιτούδης Παναγιώτης, Γεωργίου Γεώργιος, Καρακατσάνη Μαρία, Τσέτης Σπύρος, Παπαδόπουλος Κ., Ελευθερίου Χατζηπέτρου Εμμ., Θεοδωρόπουλος Αθανάσιος, Καζαντζάς Θεόδωρος.

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ: Κιοζεκλή, Μαυρομουστακάκης, Μασαλάς, Κορνάρος, Καμπανταής, Κατσούδας, Παπαδόπουλος Π., Σκοπελίτης, Σκοπελίτης, Κατσούδας.



Ο κ. Π. Ψωμιάδης βραβεύει τους κορυφαίους σε διατηρησιμότητα Agency Managers του 1996. Από αριστερά: Β. Τζώρτζης, Αρχ. Λεβέντης, Μαρία Δημητριάδου, Χ. Ιγνατιάδης, Β. Κατσαρού.

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΩΝ 11 ΠΡΩΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΣΕ ΠΑΡΑΔΟΣΕΙΣ ΝΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΖΩΗΣ ΚΑΤΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1996

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ	ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ
Βόνια Μουσταφά	Κιοζεκλή
Αγιοβλασίτη Κέρκυρα	Κωνσταντίνου
Στέφου Ρόζα	Πούλιος
Κεχαγιόγλου Νικόλαος	Πούλιος
Ανδρεαδάκη Βασιλεία	Μπιτσακάκης
Ραφαελάτος Κων/νος	Ψωμιάδης Γ.
Μαντζιάρης Γ.	Κατσαρού
Σκανδάλης Σπυρίδων	Ψωμιάδης Γ.
Νικολαΐδης Δημήτριος	Ιγνατιάδης
Πολατσίδου Αποστολία	Σαρρή
Δερμιτζάκης Νικόλαος	Φωτοπούλου

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΩΝ 5 ΠΡΩΤΩΝ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΣΕ ΠΑΡΑΔΟΣΕΙΣ ΝΕΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΖΩΗΣ ΚΑΤΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1996

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ:
Κατσαρού Παρασκευή, Λεβέντης Αρχέλαος, Σκοπελίτης Δημήτριος, Δημητριάδου Μαρία, Ιγνατιάδης Χάρης

1ος ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦ. ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΣΕ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ: Γεωργ. Δημητριάδης.

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΩΝ 3 ΠΡΩΤΩΝ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΣΕ ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. ΚΑΤΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1996

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ: Κατσούδας Θεοφάνης, Τζώρτζης Βασίλειος, Ψωμιάδης Γεώργιος.

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΩΝ 5 ΠΡΩΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΣΕ ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1996

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ	ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦ. ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ
Σίας Χαράλαμπος	Κατσούδας
Τσέτης Σπύρος	Κατσούδας
Νταμπίκη Στέλλα	Μπογδάνος
Τσάτση Αγγελική	Τζώρτζης
Αβεροπούλου Άννα	Πούλιος

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΩΝ 3 ΠΡΩΤΩΝ ASSISTANT MANAGERS ΣΕ ΠΑΡΑΔΟΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΖΩΗΣ ΣΤΟ ΕΤΟΣ 1996

ASS. AGENCY MANAGER	ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦΑΛ. ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ
Παπακωνσταντίνου Αθ.	Κατσαρού
Χατζής Αθανάσιος	Κατσαρού
Κουρούνης Ιωάννης	Κατσαρού

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΩΝ 3 ΠΡΩΤΩΝ ASSISTANT AG. MANAGERS ΣΕ ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. ΚΑΤΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1996

ASS. AGENCY MANAGER	ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦΑΛ. ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ
Οικονόμου Λεωνίδας	Τζώρτζης
Μάμαλης Πέτρος	Ψωμιάδης Γ.
Ανδρικόπουλος Παν.	Σκοπελίτης

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΩΝ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΠΟΥ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΑΝ ΝΕΟ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Κατσαρού Παρασκευή

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΟΙ ΟΠΟΙΟΙ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΑΝ 10ΕΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1996

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ	ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦΑΛ. ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ
Καραγκίοζη Σταυρούλα	Παυλίδου
Μακριδάκης Κων/νος	Ντούλας
Μπενιατόγλου Κυριάκος	Σιδηρόπουλος Δημ.
Στάρακας Λεωνίδας	Σκοπελίτης
Βασιλείου Βασίλειος	Μαυρομουστακάκης

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΟΙ ΟΠΟΙΟΙ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΑΝ 15ΕΤΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1996

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ	ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦΑΛ. ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ
Καραγιάννης Αθανάσιος	Παπαδόπουλος Πασχ.
Βλαχάκης Ευάγγελος	Κατσούδας

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΩΝ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΟΙ ΟΠΟΙΟΙ ΣΥΜΠΛΗΡΩΣΑΝ 10ΕΤΙΑ ΣΥΝΕΧΟΥΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΤΟΥΣ 1996

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ:
Πούλιος Αθανάσιος, Σιδηρόπουλος Δημήτριος, Σκοπελίτης Δημήτριος, Σαχταρίδης Βαλεντίνος, Κρασάκης Μανούσος, Τσατσαρώνης Κων/νος, Πολυμίδης Γεώργιος

ΗΝΙΟΧΟΣ

ΚΛΑΔΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΚΑΘΑΡΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ
Από 1.1.1996 έως 31.12.1996

AGENCY:
Παπαχρήστος Κων/νος, Κατσούδας Θεοφάνης, Τζώρτζης Βασίλης.

ASSISTANT	AGENCY
Μάμαλης Πέτρος	Ιούλιος Κωνσταντίνου
Γεωργάκης Ε.	Μανουσάκης
Τσερβένης Απόστολος	Δαμουράς
ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ	**AGENCY**
Σιδηρόπουλος Ιωάννης	Σιδηρόπουλος
Χατζηβασιλείου Ηλίας	Μιχαλόπουλος
Βλαχάκης Ευάγγελος	Κατσούδας
Εμμανουηλίδου	Σοφία Ρέλλιας
Παπαδοπούλου Βασ.	Δημητριάδου Μ.

ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΚΟΥ ΔΙΚΤΥΟΥ:
Κωνσταντακόπουλος Νίκος, Ατσαλάκης Χαράλαμπος, Μακρυάς Ιωάννης, Αργυρίου Μιχάλης, Αποστολόπουλος Χρήστος

ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ AGENCY:
Ψωμιάδης Γεώργιος, Κρασάκης Εμμανουήλ

ASSISTANT: Φιλιππίδης Χαρίτων

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ: Ραφαελάτος Κων/νος, Δημούλης Χρήστος

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ:
Γεωργ. Κυριακάκης, Απ. Μιχαηλούδης, Πρόδρομος Μιχαηλούδης, Δημήτριος Νικολούσης, Σωτήρης Παπαχρήστος, Γεώργιος Τσεκερίδης.

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ:
Αθ. Αθανασούλιας, Αν. Γιαννούσης, Κων/νος Λουλουδάκης

ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ

ΒΡΑΒΕΙΟ ΝΕΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ
ΠΑΡΑΔΟΣΕΙΣ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ 1-12/96

AGENCY MANAGER:
Λάσκος Κων/νος, Βαμβάκη Αθανασία, Αμανατίδης Σπυρίδων.

ASSISTANT MANAGER:
Δαμβεράκη Μαρία

UNIT MANAGER:
Κιουρτσίδου Μαρία, Κατάκαλος Βασίλειος, Καλογήρου Δημήτριος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ:
Καραιακοφόγλου Ανδρονίκη, Πιπερτζή Μοσχούλα, Ρηγόπουλος Γεώργιος

ΒΡΑΒΕΙΟ ΕΙΣΠΡΑΞΕΩΝ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ 1-12/96

AGENCY MANAGER:
Βαμβάκη Αθανασία, Λάσκος Κων/νος, Φαφαλίου Βιργινία.

ASSISTANT MANAGER:
Δαμβακεράκη Μαρία

UNIT MANAGER:
Κιουρτσίδου Μαρία, Καλογήρου Δημήτριος, Συμεωνίδης Ιωάννης.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ:
Μπουραζάνη Κίσσα Σεβαστή, Αναστασιάδου Βασιλική, Τενεκετζής Όμηρος

ΒΡΑΒΕΙΑ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΩΝ ΔΙΕΥΘΥΝΤΩΝ

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ
Τσαγκαρόπουλος Κων/νος

ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ
Τσαγκαρόπουλος Κων/νος



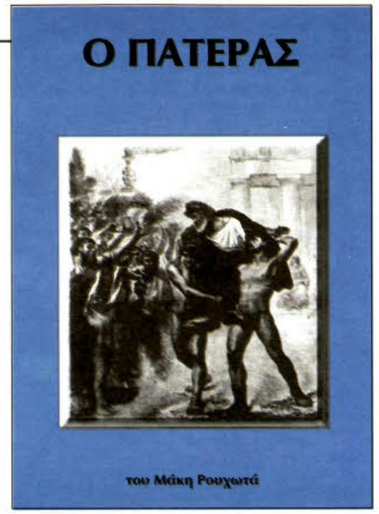
ΗΛΙΑΣ ΚΟΚΚΩΝΗΣ
ΔΙΑΔΟΧΟΙ Ε.Π.Ε.
ΟΙΚΟΣ ΙΔΡΥΘΕΙΣ ΕΝ ΣΜΥΡΝΗ ΤΟΝ ΠΑΡΕΛΘΟΝΤΑ ΑΙΩΝΑ



● ΠΑΝΩ & POSTERS ΣΕ COMPUTER
● ΠΛΑΚΕΤΕΣ ΑΡΓΥΡΕΣ / ΕΠΑΡΓΥΡΕΣ
● ΕΠΑΘΛΑ ● ΧΑΡΑΞΕΙΣ
● ΕΘΝΙΚΕΣ & ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΕΣ ΣΗΜΑΙΕΣ

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

Ο πατέρας



Με την προσδοκία να αποδώσει "φόρον τιμής" προς την "όντως ηρωική φυσιογνωμία του όποιου πατέρα", ο αγαπητός και σεβαστός κ. Μάκης Ρουχωτάς εξέδωσε βιβλίο με τίτλο "Ο ΠΑΤΕΡΑΣ", το οποίο στις 16-10-97 μας απέστειλε με φιλία και αγάπη... Είναι 25 τα βιβλία που είναι έργα του ιδίου. Μέσα απ' τις σελίδες τους προσπάθησε να μοιραστεί αλήθειες της ζωής μας. Είχα την καλή τύχη να διαβάσω στα πρώτα μου βήματα ως ασφαλιστής, το 1973-4, τα βιβλία του "Γιατί ασφαλίζεται η ανθρώπινη ζωή" και "Πώς πετυχαίνεται η πώληση των ασφαλειών ζωής", τότε που "σκοτάδι πηχτό" κυριαρχούσε στην εκπαίδευση ασφαλιστών, που κρατούσε όσο να μάθεις τη βασική ασφάλιση, τη "Μικτή". Ένα από αυτά το είδα πρόσφατα στην έκθεση MONEY SHOW, στο Intercondinental, στο περίπτερο του περιοδικού ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ - σε περίοπτη θέση να το προβάλλει με ευγνωμοσύνη και περηφάνια ο γιος του Δημήτρης, φανερά συγκινημένος για τη μεγάλη προσφορά του πατέρα του στο θεσμό και τη βιβλιογραφία... Μου είπε μάλιστα με νόημα: Γράφτηκε κάτι καλύτερο ή κάτι άλλο;

Κατά μια έννοια υπήρξε τότε "πολύ στοργικός πατέρας" για πολλούς και για μένα στα πρώτα μας βήματα, όταν ψάχναμε κάπου να στηριχθούμε, κάτι να διαβάσουμε, κάτι να μάθουμε...

Και δεν έκανε "δημοσιογραφία", έκανε έργο "παιδείας", ήταν πρωτοπόρος και σημαντικός στην πρόβλεψή του να δώσει βιβλία "να ανοίξουν τα μάτια" τους τα νέα παιδιά, τότε που έμπαιναν "σωρηδόν" στο επάγγελμα. Θα έπρεπε κάποιες εταιρίες και ανάμεσα από τόσους που βοηθήθηκαν, από Αλεξανδρούπολη έως Ιεράπετρα, ένας από μας, κάποιος, εταιρία, άτομο, σύλλογος, να του στείλει έναν έπαινο, ένα βραβείο, ένα λουλούδι, μια τιμητική διάκριση για όσα ο Μάκης Ρουχωτάς έδωσε στο θεσμό... Έχουν πλουτίσει οι κορνιζάδες και οι τυπογράφοι και οι "κυπελλάδες" απ' τη βιομηχανία βραβείων, αλλά... ο δημιουργός Μάκης Ρουχωτάς, στη μοίρα όλων των πραγματικά δημιουργών... στη γωνία... Μας είχε συγκινήσει και με το βιβλίο του για τη "ΜΑΝΑ", μας γέμισε ευαισθησία και αγάπη και σεβασμό και με (και για) τον ΠΑΤΕΡΑ.

Αξίζει να διαβάσουν όλοι αυτό το βιβλίο - όχι ότι το έχει ανάγκη ο συγγραφέας, άλλωστε δεν τον ενδιαφέρουν οι πωλήσεις του - επειδή όλοι είμαστε παιδιά αίματος ή πνευματικά κάποιων πατεράδων και θα πρέπει κάπου-κάπου να σκεφτόμαστε τη σχέση πατέρα - παιδιού - πατέρα, για μας και την κοινωνία μας.

Ο Μάκης Ρουχωτάς έγραψε το βιβλίο:

- για τον ΠΑΤΕΡΑ που ξεκίνησε από το μηδέν αλλά πρόκοψε,
- για τον ΠΑΤΕΡΑ που μια ζωή ολόκληρη "έδινε" για τα παιδιά του, χωρίς να αποβλέπει στο τι θα "πάρει"...
- για τον ΠΑΤΕΡΑ που απέβλεπε μόνο σε μια αμοιβή: να καμαρώσει τα παιδιά του πετυχημένα και χρήσιμα...
- για τον ΠΑΤΕΡΑ που πίστεψε ότι το σπουδαιότερο επίτευγμα που έθεσε σκοπό της ζωής του ήταν η δημιουργία υγιών και παραγωγικών παιδιών,
- για τον ΠΑΤΕΡΑ που στερήθηκε τα πάντα για να προσφέρει αυτά που χρειάζονταν τα παιδιά του σαν εφόδια δικής τους προκοπής,
- για τον ΠΑΤΕΡΑ που δεν βρήκε ίσως τίποτα από τον δικό του πατέρα, παρά μόνο ίσως υποχρεώσεις και γραμμάτια (αδελφές να παντρέψει)...
- για κάθε Πατέρα.

Κορυφαίο παράδειγμα πατέρα, που η σχέση Δημιουργού - Δημιουργήματος φαίνεται ευκρινώς, αναφέρει ο συγγραφέας τον ΔΙΑΓΟΡΑ, που είναι και στο εξώφυλλο του βιβλίου. Ο Διαγόρας, διάσημος Ρόδιος αθλητής του 5ου π.Χ. αιώνος, ανακηρύχθηκε νικητής σε τέσσερις Πανελλήνιους αγώνες, Πύθια, Νέμεα, Ολύμπια, Ίσθμια και στους τοπικούς εν Αθήναι, Μέγαρα, Ρόδο, Αίγινα. Γέρων είχε την ευτυχία να δει τα τρία παιδιά του, Ακουσίλαο, Δημάγετο και Δωριέα, Ολυμπιονίκες, οι οποίοι μετά την νίκη των αφήρεσαν από τας κεφαλάς τους στεφάνους και εστεφάνωσαν με αυτούς τον πατέρα των, τον οποίον ανεγείραντες περιήγαγον εις το Στάδιον. Τότε το πλήθος επευφήμησε πατέρα και υιούς και εφώναζε:

"Κάτθανε Διαγόρα, ουκ εις τον Όλυμπο αναβήσει" (Απόθανε πια Διαγόρα, δεν μπορείς να γίνεις και Ολύμπιος Θεός).

Και πράγματι, ο γέρων αθλητής απέθανε από τη μεγάλη ευτυχία...

Όλα τα παιδιά του κόσμου τέτοιο σεβασμό οφείλουν στον πατέρα τους και η κοινωνία προς τους Δημιουργούς "πατεράδες" έτσι θα έπρεπε να συμπεριφέρεται.

Συγχαρητήρια στον κ. Μάκη Ρουχωτά, για το νέο βιβλίο του. Περιμένουμε το επόμενο βιβλίο και πρόσκληση από κάποια εταιρία να παραστούμε σε μια εκδήλωση ευγνωμοσύνης σ' έναν απ' τους πατεράδες των "παιδιών" που ζούνε οικογένειες ένεκεν κάποιων δημιουργών παρελθόντων ετών...

Υ.Γ. *Κάποιοι δημιουργοί στενοχωριούνται με ορισμένες εκδηλώσεις μεταγενέστερων ανθρώπων που κάποτε βοήθησαν με τον έναν ή άλλον τρόπο... Ας μη δυσανασχετούν κρίνοντες ή κατακρίνοντες... Σ' όλες τις δουλειές και τα επαγγέλματα το ίδιο γίνεται... Έτσι είναι η μοίρα. Άλλοι σπείρουν, άλλοι θερίζουν, άλλοι καλλιεργούν... Ας είναι ήρεμοι και γαλήνιοι.*

ΠΑΤΕΡΑΣ, έκδοση Αθήνα 1997, Συγγραφέας Μάκης Ρουχωτάς, Λεωφ. Κηφισίας 339, Κηφισιά 145 61, τηλ.: 8077643.

Κάνουν οι άνεργοι για ασφαλιστές;

Πού και πώς μπορείτε να βρείτε ασφαλιστές και να τους εντάξετε στα γραφεία σας.

Ένα βασικό στοιχείο για τη στρατολόγηση είναι η αποκάλυψη πηγών υποψηφίων ασφαλιστών που ταιριάζουν στο υποκατάστημά σας, ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις σας και είναι προδιατεθειμένοι ευνοϊκά για μια σταδιοδρομία στις πωλήσεις. Οι κατάλληλες τεχνικές επιλογής έρχονται αργότερα στη διαδικασία εντάξεως, αφού θα έχετε πια στη διάθεσή σας τα ονόματα των προσώπων.

Σε κάθε περιοχή υπάρχουν αρκετοί υποψήφιοι τους οποίους δεν θέλετε να κάνετε ασφαλιστές σας και συγκριτικά λιγότεροι που σας κάνουν και μπορείτε να εμπιστευθείτε. Ψάχνοντας για υποψήφιους που είναι διατεθειμένοι ευνοϊκά απέναντί σας, θα αποφύγετε απώλεια χρόνου και προσπαθειών. Τα άτομα που μπορούν να ασχοληθούν με τη σταδιοδρομία του ασφαλιστή εμπίπτουν συνήθως σε μια από τις παρακάτω πέντε κατηγορίες:

1. Άνεργοι ή πρόσωπα που αντιμετωπίζουν τον φόβο ανεργίας. Στα σχετικά παραδείγματα περιλαμβάνονται άτομα που έχουν μικρές επιχειρήσεις και αντιμετωπίζουν οικονομικές δυσκολίες, άτομα που εργάζονται σε μεγάλες επιχειρήσεις ή οργανισμούς και φοβούνται μείωση του προσωπικού και άτομα που εργάζονται κάπου με προσωρινή σύμβαση εργασίας.

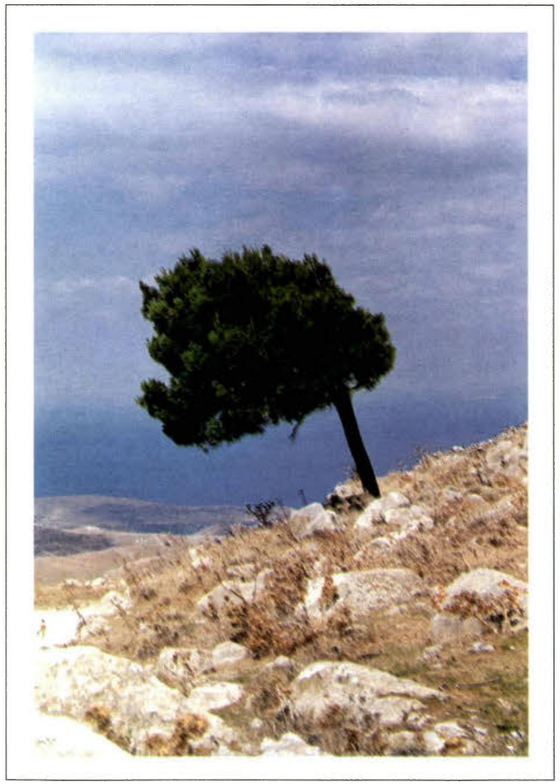
2. Μη ικανοποιητικές εισοδηματικές προοπτικές. Πολλά άτομα έχουν θέσεις με μισθούς που πιστεύουν ότι είναι κάτω από τις δυνατότητές τους. Πολλοί άλλοι έχουν φθάσει στο καλύτερο όριο αποδοχών που έχει η συγκεκριμένη εταιρία στην οποία εργάζονται για τη συγκεκριμένη δουλειά. Άλλοι πάλι δεν προωθούνται στην εργασία τους διότι αυτή η συγκεκριμένη εργασία δεν τους ταιριάζει.

3. Μη ικανοποιητικές συνθήκες εργασίας. Τα παραδείγματα σε αυτό τον χώρο αναφέρονται σε προσωπικές αντιδικίες, έλλειψη διαθέσεως για επαγγελματικά ταξίδια, μη ικανοποιητική εκπαίδευση ή επίβλεψη, στερεότυπη και επαναληπτική εργασία. Αλλαγές στη διοίκηση μιας επιχειρήσεως μπορεί επίσης να προκαλέσουν μη ικανοποιητικές συνθήκες εργασίας.

4. Περιορισμένες προοπτικές για εξυπηρέτηση. Άτομα που είναι ιδιαίτερα προσανατολισμένα στην παροχή υπηρεσιών βρίσκονται πολλές φορές σε θέσεις που δεν τους επιτρέπουν να προσφέρουν κάτι στο κοινωνικό σύνολο.

Τα απλό κέρδος για τα προς το ζην δεν αποτελεί αρκετή παρακίνηση ώστε να συνεχίσουν αυτοί την προσωπική τους σταδιοδρομία. Αυτά τα άτομα θα επιθυμούσαν να έχουν μια μεγαλύτερη συνεισφορά. Η ασφαλιστική βιομηχανία προσφέρει σε αρκετά απ' αυτά τα πρόσωπα τη δυνατότητα να ζουν από την εξυπηρέτηση που προσφέρουν στους πελάτες τους.

5. Γυναίκες και άνδρες στην αναζήτηση μιας σταδιοδρομίας. Αρκετοί απόφοιτοι Πανεπιστημίου πήγαν στην πρώτη τους εργασία χωρίς να γνωρίζουν την πρώτη τους εργασία χωρίς να γνωρίζουν στην πραγματικότητα τι συνεπάγεται αυτή η εργασία. Την εποχή που ανέλαβαν την πρώτη τους δουλειά δεν είχαν την εμπειρία να κρίνουν με ωριμότητα. Αυτό συμβαίνει επίσης και με άτομα που έ-



χουν πρόσφατα εκπληρώσει τις στρατιωτικές τους υποχρεώσεις.
Υπάρχουν χιλιάδες πωλητών, στελεχών και επαγγελματιών που θα μπορούσαν να είναι άριστοι υποψήφιοι ασφαλιστές, αλλά έχουν την τάση να παραμένουν στην παρούσα εργασία τους. Τα λίγα πρόσωπα με ευνοϊκή προδιάθεση για σταδιοδρομία στις ασφάλειες είναι άτομα που βρίσκονται σε μία κατάσταση επαγγελματικής ή οικονομικής αστάθειας ή νέα άτομα που δεν έχουν ακόμη κατασταλάξει οριστικά σε μια σταδιοδρομία. Το κλειδί της επιτυχίας στην στρατολόγηση είναι η εξεύρεση ατόμων που βρίσκονται σε τέτοιες καταστάσεις.

Η στρατολόγηση δια μέσου της προσωπικής δραστηριότητας

Η στρατολόγηση δια μέσου των προσωπικών επαφών παρουσιάζει μεγάλα πλεονεκτήματα. Ξεκινώντας από τα πρόσωπα που ήδη γνωρίζετε και μπορεί να τύχουν ιδιαίτερης προσοχής σαν ικανοί υποψήφιοι ασφαλιστές, εξαλείφετε την ανάγκη να ψάξετε για συστάσεις. Οι φίλοι σας πιθανόν να έχουν την προδιάθεση να ασχοληθούν με τις ασφάλειες λόγω του συνδέσμου μαζί σας. Διάφορες έρευνες που έγιναν μεταξύ διαφόρων ασφαλιστών και διευθυντών, καταδεικνύουν ότι οι νέοι ασφαλιστές που γνώριζαν εκ των προτέρων μερικά πράγματα για την ασφαλιστική εργασία από γνωστούς τους ασφαλιστές έχουν την τάση να πετυχαίνουν περισσότερα από άλλους που δεν γνώριζαν τίποτα.
Η κατάσταση των προσωπικών σας επαφών μπορεί να περιλαμβάνει:
1. Προσωπικούς φίλους.
2. Μέλη κοινωνικών ομάδων στις οποίες ανήκετε (σύλλογοι κ.λπ.).
3. Πελάτες.
4. Παλιούς συμφοιτητές, συμμαθητές κ.λπ.
5. Προηγούμενους συνεργάτες σε άλλες εργασίες.
6. Πρόσωπα με τα οποία συναλλάσσεστε προσωπικά.
7. Άτομα με τα οποία συνεργάζεται το υποκατάστημα.
8. Το ιερατείο σας.
9. Άτομα που επισημαίνετε μέσα από τη διαδικασία στρατολόγησης του υποκαταστήματος.
Υπάρχουν αρκετά πλεονεκτήματα στη μέθοδο στρατολογήσεως διαμέσου των προσωπικών επαφών. Η στρατολόγηση με τη μέθοδο της προσωπικής παρατηρήσεως μπορεί να προστεθεί στις καθημερινές σας δραστηριότητες με τη χρήση ελάχιστου πρόσθετου χρόνου. Ψάχνετε ήδη για πιθανούς υποψήφιους πελάτες και η διαδικασία γι' αυτή την προσπάθεια είναι σχεδόν η ίδια με εκείνη που αναφέρεται στην εξεύρεση υποψηφίων ασφαλιστών. Το προσωπικό σας κύρος σε συλλόγους, οργανισμούς και δραστηριότητες όπου μετέχετε παρέχει ευνοϊκές προοπτικές για συναντήσεις με διάφορα πρόσωπα. Αυτά τα πρόσωπα σας γνωρίζουν, έτσι δεν χρειάζεται να ψάξετε για τρόπους συστάσεως. Γνωρίζετε ήδη μερικά πράγματα για τα προσωπικά τους ενδιαφέροντα και τι είναι σημαντικό γι' αυτούς.



Έχετε αναπτύξει τη συνήθεια να αξιολογείτε κάθε πρόσωπο που έρχεται σε επαφή μαζί σας σαν πιθανός υποψήφιος ασφαλιστής. Τώρα θα πρέπει να αναπτύξετε τη συνήθεια να αξιολογείτε τα πρόσωπα τα οποία γνωρίζετε και έρχονται σε επαφή μαζί σας σαν πιθανοί ασφαλιστές.
Πού ψάχνετε για υποψήφιους ασφαλιστές; Οπουδήποτε! Για παράδειγμα:
1. Φίλοι και γνωστοί.
Γνωρίζετε κάποιον:
- Που δεν πάνε καλά οι δουλειές του;
- Που η εταιρία του συγχωνεύθηκε, αγοράστηκε ή πουλήθηκε;
- Που η επιχείρηση όπου εργάζεται μεταφέρεται αλλού;

Υπάρχει κάποιο πρόσωπο:
- Που παράβλεψαν την προαγωγή του;
- Δεν είναι ικανοποιημένο από την εργασία του;
- Αντιμετωπίζει περιορισμένες προοπτικές;
- Βρίσκεται πάντοτε στους δρόμους;

2. Εκκλησίες, σύλλογοι και κοινωνικές δραστηριότητες:
- Ποιο πρόσωπο στους οργανισμούς που δραστηριοποιείσθε ψάχνει για μια νέα αναγνώριση ή ευκαιρία σταδιοδρομίας;

3. Πρόσωπα με τα οποία συνεργάζεστε:
- Ποιος είναι ο πιο ευγενικός υπάλληλος ή πωλητής στο κατάστημα ενδυμάτων, στο κατάστημα σιδηρικών, την τράπεζα, το κουρείο ή το κομμωτήριο;

4. Διαβάστε την τοπική εφημερίδα και μάθετε τι συμβαίνει γύρω σας.
- Ποιος πήρε προαγωγή; Μήπως παραμελήθηκε κάποιος άλλος;
- Υπάρχουν κάποιες συγκεκριμένες επιχειρήσεις που έχουν προβλήματα και συγχωνεύθηκαν, πουλήθηκαν ή μετακινούνται;
- Ποιος επέστρεψε;
- Ποιος πήρε πτυχίο;
- Ποιος απέκτησε παιδί; Μήπως αυτός ή αυτή χρειάζεται περισσότερα χρήματα για να αντιμετωπίσει τις νέες ευθύνες;

5. Ψάξτε για άτομα που βρίσκονται στην αναζήτηση σταδιοδρομίας.
- Εκπαιδευτές πωλήσεων.
- Υπαλλήλους καταστημάτων.
- Υπαλλήλους τραπεζών.
- Άτομα που εργάζονται σε μεγάλες τράπεζες.
- Λογιστές.
- Δικηγόρους, ελεύθερους επαγγελματίες.

Ο τρόπος με τον οποίο θα αποκαλύψετε την επαγγελματική ή οικονομική δυσφορία εξαρτάται από το είδος του προσώπου που παρατηρείτε. Όταν συναντάτε ένα φίλο ή γνωστό, ρωτήστε τον: "Πώς πάνε οι δουλειές;" Η απάντησή του θα σας δώσει ενδείξεις για την πιθανότητα που έχει αυτό το άτομο να είναι υποψήφιος ασφαλιστής. Ρωτήστε άλλα πρόσωπα κατά πόσο θα τα ενδιέφερε να εκμεταλλευθούν τις προοπτικές για μια εργασία που πιθανόν είναι στα μέτρα τους ή τι προγραμματίζουν να κάνουν την υπόλοιπη ζωή τους σαν εργαζόμενοι.

Ειδήσεις επικοινωνία

Όλα τα νέα του ασφαλιστικού χώρου

INTERAMERICAN

ΣΕ ΝΕΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ Η INTERAMERICAN ΣΤΟ ΧΑΛΑΝΔΡΙ



Στη φωτογραφία ο Πρόεδρος του Ομίλου Interamerican κ. Δ. Κοντομηνάς με τον Διευθυντή Υποκαταστήματος κ. Κ. Παναγόπουλο και τους ανθρώπους που στελεχώνουν το υποκατάστημα.

Πραγματοποιήθηκαν πρόσφατα τα εγκαίνια των νέων εγκαταστάσεων του υποκαταστήματος της Interamerican στο Χαλάνδρι, με Διευθυντή τον κ. Κ. Παναγόπουλο.
Στην τελετή των εγκαινίων χοροστάτησε ο Βοηθός Επίσκοπος του Αρχιεπισκόπου Αθηνών, Θεοφιλέστατος Νεοχωρίου κ. Παύλος.
Παρόντες, ο Ηγούμενος της Ι. Μ. Πεντέλης Αρχιμανδρίτης Ιωάννης Σακελλάριου, ο Υφυπουργός Εργασίας κ. Χρήστος Πρωτόπαππας, ο βουλευτής κ. Β. Μεϊμαράκης, δημοτικοί σύμβουλοι του Δήμου Χαλανδρίου, πλήθος πελατών - ασφαλισμένων και στελέχη του ομίλου Interamerican.
Αξίζει να σημειωθεί ότι το συγκεκριμένο υποκατάστημα καταλαμβάνει την 7η θέση στον Κλάδο Ζωής, την 5η θέση στην ανάπτυξη νέων ανθρώπων και την 2η στην αύξηση γενικών ασφαλειών.
Στην επιτυχία αυτή αναφέρθηκε και ο Πρόεδρος του ομίλου κ. Δ. Κοντομηνάς, ο οποίος τόνισε ότι "τίποτα δεν είναι τυχαίο και η επιτυχία του συγκεκριμένου υποκαταστήματος οφείλεται αφενός στην εκλογή κατάλληλων συνεργατών και στον σωστό προγραμματισμό αλλά και στην ύπαρξη συγκεκριμένου οράματος".
Στη συνέχεια ακολούθησαν βραβεύσεις συνεργατών από τον κ. Δ. Κοντομηνά, ως αναγνώριση των συνεχών προσπαθειών που καταβάλλουν για να κρατούν ψηλά το όνομα της Interamerican και ασφαλώς την παραγωγή του υποκαταστήματος Χαλανδρίου.

E.A.E.E.

Σε ειδική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο Υπουργείο Δημόσιας Τάξης, παρουσία της πολιτικής ηγεσίας του Υπουργείου, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, εκπροσωπούμενη από τον Πρόεδρο της Επιτροπής Έρευνας, Πρόληψης και Ελέγχου Ατυχημάτων Αυτοκινήτων κ. Γ. Σκούρτη, έθεσε στην διάθεση της Τροχαίας 21 αλκοολόμετρα.
Τα αλκοολόμετρα αυτά, τα οποία προσφέρουν η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και οι εταιρίες Nationale - Nederlanden, Φοίνιξ Γενικαί Ασφάλειαι, Allianz - Helvetia, AGF Kosmos Γεν. Ασφάλειαι, Γ.Η. Σκούρτης ΑΕΓΑ, Interamerican, Αγροτική Ασφαλιστική, Ευρωπαϊκή Ένωση - Ασφ. Μινέττα, Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ, Ηνίοχος ΑΕ Γενικών Ασφαλίσεων σε ένδειξη αναγνώρισης της προσπάθειας που καταβάλλει το Υπουργείο Δημόσιας Τάξης, αποτελούν εισφορά της Ασφαλιστικής Αγοράς στον αγώνα της Πολιτείας για τον περιορισμό των τροχαίων ατυχημάτων λόγω μέθης, που αποτελούν μάστιγα για την Ελλάδα.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

Με κοινή παρουσία, οι εταιρίες του ομίλου της ΑΤΕ, Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής, συμμετείχαν στην 3η Γεωργική Εμπορική Έκθεση Αρκαλοχωρίου. Το περίπτερο των 2 εταιριών επεσκέφθη πλήθος κόσμου. Την ημέρα των εγκαινίων τίμησαν το περίπτερο με την παρουσία τους ο Υφυπουργός Εθνικής Άμυνας κ. Δημ. Αποστολάκης, ο Γεν. Γραμ. του Υπουργείου Γεωργίας κ. Γιώργος Κουμαντάκης, ο Νομάρχης Ηρακλείου κ. Γιαν. Γαρεφαλάκης, βουλευτές του Νομού και πολλοί Δήμαρχοι.



Στη φωτογραφία διακρίνονται ο Υφυπουργός Εθνικής Άμυνας, ο Πρόεδρος του Επιμελητηρίου Ηρακλείου κ. Γιώργ. Ξυλούρης, οι Περ/κοί Δ/ντές των εταιριών του Ομίλου κ.κ. Γιάννης Ρεμεδιάκης και Γιάννης Σκουλάς και ο Συν/της Δ/ντής κ. Γιώργος Μπορπαντωνάκης.

ALICO: ΕΙΔΙΚΑ ΠΡΟΝΟΜΙΑ ΣΤΟ ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ "ΚΥΑΝΟΥΣ ΣΤΑΥΡΟΣ"

Μια σειρά ειδικών προνομίων στο Νοσηλευτικό Κέντρο "Κυανούς Σταυρός" εξασφάλισε αποκλειστικά για τους ασφαλισμένους της η Alico.
Συγκεκριμένα, στους ασφαλισμένους της Alico παρέχεται έκπτωση 20% στο ποσό συμμετοχής του ασφαλισμένου στα έξοδα νοσηλείας, ανάλογα με το ασφαλιστικό του πρόγραμμα. Το ανώτατο ποσό της έκπτωσης φθάνει τις 120.000 δρχ. και αναπροσαρμόζεται παράλληλα με τις παροχές του ασφαλιστικού προγράμματος.
Ακόμη, δίδεται προτεραιότητα κατά την εισαγωγή του ασφαλισμένου στο Νοσηλευτικό Ίδρυμα, ενώ παράλληλα παρέχεται δωρεάν μεταφορά με ασθενοφόρο, προς και από το Νοσηλευτήριο, για τους εντός Αττικής ασφαλισμένους της εταιρίας.
Η ειδική αυτή συμφωνία αποτελεί το επιστέγασμα 35 ετών υποδειγματικής συνεργασίας ανάμεσα στην Alico και το Νοσηλευτικό Κέντρο "Κυανούς Σταυρός".

SCOPLIFE

Η SCOPLIFE ΣΤΙΣ 10 ΠΡΩΤΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΕΩΣ

Την ένατη θέση στην κατάταξη των ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών κλάδου Ζωής και Κεφαλαιοποιήσεως καταλαμβάνει η ασφαλιστική εταιρία Scoplife, σύμφωνα με τα αποτελέσματα του 1996. Τα καθαρά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα του 1996 ξεπέρασαν τα 5 δισ. δρχ. έναντι 2,8 δισ. το 1995, ποσοστό ανόδου 89,72%, επιβεβαιώνοντας τη δυναμική πορεία της εταιρίας στην ελληνική αγορά.
Το γεγονός αυτό δεν είναι τυχαίο αλλά είναι αποτέλεσμα των πρωτοποριακών unit linked προϊόντων που προσφέρει η Scoplife, τα οποία συνδέουν τα ασφάλιστρα των ασφαλισμένων με διεθνή επενδυτικά κεφάλαια υψηλών αποδόσεων. Το Bonus Portfolio και το Active Plan, εκτός από τις ασφαλιστικές καλύψεις που προσφέρουν, αποτελούν σήμερα δύο από τις καλύτερες επενδυτικές επιλογές στον ελληνικό χώρο.
Το πιο σημαντικό όμως είναι ότι η Scoplife κερδίζει συνεχώς την εμπιστοσύνη των Ελλήνων καταναλωτών με την ποιότητα των υπηρεσιών και την αξιοπιστία της. Είναι αξιοσημείωτο το γεγονός ότι το 1996 κατέβαλε για ζημιές πελατών της ποσό που ξεπερνά το 1,2 δισ. έναντι 426 εκ. το 1995.
Η Scoplife μέσα σε λίγα χρόνια παρουσίας της στην ελληνική αγορά συνεχίζει να εμφανίζει υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης, έχοντας πάντα προσανατολισμένη την επιχειρηματική της στρατηγική στην ποιότητα των υπηρεσιών της και στη συνεχή βελτίωση των προϊόντων της, που καλύπτουν τις σύγχρονες ανάγκες και απαιτήσεις.



Εντυπωσιακό το 2ο Pan-όραμα της INTERTECH

Στο πλαίσιο των προσπαθειών που καταβάλλει, με στόχο τη συνεχή ενημέρωση των καταναλωτών για τις τελευταίες εξελίξεις στην υψηλή τεχνολογία, η Intertech A.E. οργάνωσε με ιδιαίτερη επιτυχία το 2ο Pan-όραμα Υψηλής Τεχνολογίας, στις 19 και 20 Νοεμβρίου, σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας. Στη διάρκειά του παρουσιάσθηκαν εν λειτουργία οι πιο σύγχρονες και ολοκληρωμένες λύσεις που προσφέρει η Panasonic (της οποίας τα προϊόντα στους τομείς των τηλεπικοινωνιών, του αυτοματισμού γραφείου και των επαγγελματικών συστημάτων ήχου και εικόνας αντιπροσωπεύει αποκλειστικά στη χώρα μας η Intertech), σε συνδυασμό με πολλαπλές οπτικοακουστικές παρουσιάσεις.
Οι επισκέπτες του Pan-οράματος είχαν την ευκαιρία να δουν και να χειριστούν πλήρεις εφαρμογές, όπως αυτές του κινητού γραφείου ή του "οικιακού" και φυσικά "έξυπνου" γραφείου ενός ελεύθερου επαγγελματία, σε συνδυασμό με τελευταίου τύπου προϊόντα κινητής και σταθερής τηλεφωνίας, πολυμηχανήματα που συμβάλλουν στην εξοικονόμηση χώρου και χρόνου στο γραφείο και πολλά άλλα ηλεκτρονικά προϊόντα της Panasonic που μπορούν να κάνουν απλούστερη και ευκολότερη - άρα περισσότερο παραγωγική - τη δουλειά σε μια εταιρία ή μεγάλο οργανισμό.
Οι εκδηλώσεις κάθε ημέρας έκλεισαν με σημαντικές ομιλίες: αυτές του συμβούλου Πληροφορικής, Ηλεκτρολόγου - Μηχανολόγου Δημήτρη Σκούφη, με θέμα "Internet, Intranets και Extranets", και του καθηγητή του Πανεπιστημίου Αθηνών και Γενικού Γραμματέα Πληροφορικών Συστημάτων, Παναγιώτη Γεωργιάδη, με θέμα "Διασυνδεσιμότητα και Εφαρμογές της".

Nationale-Nederlanden

Ο Όμιλος ING συνεχίζει κατά το πρώτο εννιάμηνο 1997 να παρουσιάζει αύξηση των βασικών μεγεθών. Τα καθαρά κέρδη αυξήθηκαν κατά 27% σε 2,96 δισ. φιορίνια (412 δισ. δρχ.). Το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων αυξήθηκε κατά 39% σε 49 δισ. φιορίνια (6,8 τρισ. δρχ.). Προβλεπόμενα κέρδη για το 1997 αύξηση 13% έως 15%.
Οι ασφαλιστικές και τραπεζικές δραστηριότητες, όπως επίσης και η διαχείριση κεφαλαίων, συνέχισαν την ανοδική τους πορεία κατά τους πρώτους εννέα μήνες του 1997.
Τα έσοδα από ασφαλιστικές δραστηριότητες αυξήθηκαν κατά 32% σε 33,1 δισ. φιορίνια (4,6 τρισ. δρχ.).
Τα αντίστοιχα έσοδα από τραπεζικές δραστηριότητες αυξήθηκαν κατά 22,7% σε 10,4 δισ. φιορίνια (1,5 τρισ. δρχ.).
Αντίστοιχη ήταν και η πορεία των κερδών των κλάδων με συνολικό αποτέλεσμα αύξηση κατά 27,3% των προ φόρων κερδών και 27,2% των καθαρών κερδών σε 2,96 δισ. φιορίνια.
Τα υπό διαχείριση κεφάλαια αυξήθηκαν κατά 19% σε 292 δισ. φιορίνια (40,6 τρισ. δρχ.).
Η συνεχιζόμενη ευνοϊκή εξέλιξη των αποτελεσμάτων δικαιολογεί την πρόβλεψη αυξημένων κερδών κατά 13% έως 15% έναντι του προηγούμενου χρόνου.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΑΝΟΙΚΤΗ ΓΡΑΜΜΗ ΥΓΕΙΑΣ MEDLINE ΑΠΟ ΤΟΝ ΟΜΙΛΟ ΑΣΠΙΣ

Μία υπηρεσία ιδιαίτερα χρήσιμη σε περιπτώσεις ανάγκης τίθεται δωρεάν στη διάθεση των ασφαλισμένων του Ομίλου Ασπίς. Συγκεκριμένα, όσοι έχουν ασφαλίσει το αυτοκίνητό τους στις εταιρίες του Ομίλου Ασπίς (Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ και Ηνίοχος ΑΕΑΖ) αποκτούν αυτομάτως, χωρίς πρόσθετη επιβάρυνση, τις υπηρεσίες της "Ιατρικής Τηλεφωνικής Βοηθείας Medline Ανοικτή Γραμμή Υγείας".
Η Ανοικτή Γραμμή Υγείας Medline προσφέρει στους συνδρομητές της 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο, τη δυνατότητα να ενημερώνονται τηλεφωνικά ή να ζητούν ιατρικές συμβουλές σχετικά με οιαδήποτε πρόβλημα υγείας. Ακόμη, μέσω της ελληνικής τράπεζας πληροφοριών Medibank προσφέρει έγκυρη πληροφόρηση σχετικά με τις ελληνικές υγειονομικές μονάδες (νοσοκομεία, φαρμακεία) και τις παρεχόμενες υπηρεσίες τους σε όλη την Ελλάδα. Οι συνδρομητές μας μπορούν να αναζητούν διευθύνσεις ιατρών κάθε ειδικότητας, με δυνατότητα επιλογής των πλησιέστερων και πλέον κατάλληλων για τη συγκεκριμένη περίπτωση.
Το πρόγραμμα, το οποίο υποστηρίζεται από την Πρόγνωση Α.Ε., εταιρία του ομίλου Ασπίς για τις υπηρεσίες υγείας, καλύπτει εκτός του κυρίως ασφαλισμένου και τα συνοικούντα μέλη της οικογενείας του. Το τηλεφωνικό Κέντρο της Ανοικτής Γραμμής Υγείας είναι: (01) 68.98.989.

INTERNATIONAL LIFE

ΣΥΝΕΧΗΣ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ INTERNATIONAL LIFE ΣΤΑ ΑΜΟΙΒΑΙΑ

Συνεχής είναι η ενημέρωση και εκπαίδευση του δυναμικού Πωλήσεων του ομίλου International Life. Ο υπεύθυνος Πωλήσεων της International ΑΕΔΑΚ, κ. Αντώνης Κρεντς, έχει πραγματοποιήσει ενημερώσεις και εκπαιδευτικές ημερίδες σε υποκαταστήματα του Ομίλου σε όλη την Ελλάδα. Μετά την περάτωση της εκπαίδευσης, ο κ. Κρεντς θα πραγματοποιήσει επισκέψεις σε όλα τα υποκαταστήματα των Αθηνών για μία νέα ενημέρωση του Δυναμικού Πωλήσεων.
Όπως τόνισε και ο Δ/ντής Επενδύσεων και Marketing της International ΑΕΔΑΚ, κ. Β. Καλούδης, η συνεχής και έγκυρη ενημέρωση των ανθρώπων του Ομίλου είναι ένα από τα κύρια συστατικά της επιτυχίας της International ΑΕΔΑΚ.



Ο νέος διοικητής της Αγροτικής Τράπεζας, Πέτρος Λάμπρου, ανέλαβε πρόεδρος των δύο ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου, της Αγροτικής Ασφαλιστικής και της Αγροτικής Ζωής, μετά την παραίτηση του κ. Χρήστου Παπαθανασίου.

BAT Industries PLC - Zurich Insurance Company - Μια Ασφαλιστική Υπερδύναμη

Πρόσφατα ολοκληρώθηκε η συμφωνία συνεργασίας της Βρετανικής BAT Industries PLC και της Ελβετικής Zurich Insurance Company, για τη δημιουργία ενός πολυεθνικού κολοσσού με τη συγχώνευση των παγκοσμίων δραστηριοτήτων τους στον τομέα παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Με τη συνεργασία αυτή, δύο πανίσχυρες εταιρίες στις διεθνείς οικονομικές αγορές ενώνουν τις δυνάμεις τους, δημιουργώντας μια νέα υπερδύναμη στις ασφάλειες και τη διαχείριση κεφαλαίων, με συμμετοχή 45% της BAT και 55% της Zurich, η οποία αναλαμβάνει και το μάνατζμεντ του νέου ομίλου. Η BAT είναι από τις μεγαλύτερες καπνοβιομηχανίες και χρηματοοικονομικές εταιρίες στον κόσμο, ενώ ο όμιλος Zurich συγκαταλέγεται στους κορυφαίους της παγκόσμιας Ασφαλιστικής και Χρηματοοικονομικής Αγοράς, με δυναμική παρουσία και στις πέντε ηπείρους. Η συγχώνευση των δύο εταιριών δεν εντυπωσίασε μόνον τις διεθνείς χρηματοοικονομικές αγορές. Τα διοικητικά στελέχη της Zurich όσο και της BAT είναι πεπεισμένα για την επιτυχία αυτής της συνεργασίας. Το δίκτυο πωλήσεων της Zurich στις ΗΠΑ διευρύνεται σημαντικά, ενισχύεται η παρουσία της στην Βρετανική ασφαλιστική αγορά, ενώ ο όμιλος Zurich καθιερώνεται παγκόσμια ως ένας από τους μεγαλύτερους οργανισμούς ασφάλισης και διαχείρισης κεφαλαίων.
Οι μετοχές του νέου ομίλου θα εγγραφούν τόσο στο χρηματιστήριο της Ζυρίχης όσο και σ' αυτό του Λονδίνου.
Ο Πρόεδρος της Zurich, Ρολφ Χιούπι, θα είναι πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της νέας εταιρίας, ενώ υψηλές θέσεις στην ιεραρχία θα έχουν και κορυφαία στελέχη της BAT.

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ

Η Ελληνοβρεταννική ταξιδεύει...

Η Ελλάδα και η Ιταλία επελέγησαν από την Ελληνοβρεταννική, για το ετήσιο ταξίδι των ασφαλιστών της εταιρίας ζωής που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα με ιδιαίτερη επιτυχία. Η όλη εκδρομή χωρίστηκε σε δύο σκέλη, ανάλογα με τις... παραγωγικές επιτυχίες του κάθε συνεργάτη. Όλοι μαζί όμως στο τέλος συγκεντρώθηκαν στην Κέρκυρα, για να βρεθούν εξωπαγγελματικά και να αναπτύξουν τη φιλική σχέση που εδραιώνει και στηρίζει την επαγγελματική.
Πρώτο σκέλος του ταξιδιού η μαγευτική Κέρκυρα, το σταυροδρόμι των εμπορικών δρόμων της Μεσογείου. Καταπράσινοι λόφοι, "ενωμένοι" με γαλάζια νερά. Εκπληκτικής ομορφιάς ενδοχώρα, με το βουνό Παντοκράτωρ να υψώνεται επιβλητικό στο βόρειο άκρο του νησιού και την τοποθεσία Bella Vista, πάνω από την Παλαιοκαστρίτσα, που περιγράφεται ως η καλύτερη θέα στην Ευρώπη.







1. Στιγμιότυπο των επιτυχημένων στη Ρώμη, μπροστά από το Κολοσσαίο.
2. Ο κ. Δ. Παλαιολόγος, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας, ενώ βραβεύει τον επί 31 χρόνια συνεργάτη στην Κέρκυρα, τον Ιωάννη Γραμματικό. Δεξιά ο Επίτιμος Πρόεδρος, κ. Ιωάννης Παλαιολόγος.
3. Ο επιτυχημένος ασφαλιστής της εταιρίας στην Κέρκυρα.

Δεύτερο σκέλος, για τους πιο τυχερούς, η ρομαντική Ρώμη, Piazza di Spagna, via Veneto, via Nazionale, ponte Vecchio, Piazza della Signoria ήταν ένα μικρό μόνο μέρος της μαγείας της "Αιώνιας Πόλης", της Ρώμης. Εκπληκτικά μνημεία, μουσεία και αξιοθέατα που θα χρειαζόντουσαν μερικές εβδομάδες για να τα δει κανείς καλά.
Τους ασφαλιστές της εταιρίας Ζωής συνόδευσαν ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του ομίλου εταιριών της Ελληνοβρεταννικής, κ. Δούκας Παλαιολόγος, και ο κ. Γιώργος Στράφτης, Διευθυντής Marketing και Πωλήσεων της εταιρίας Ζωής, οι οποίοι λίγο πριν την επιστροφή στην Αθήνα συνεχάρησαν τους επιτυχημένους ασφαλιστές και όλο το ανθρώπινο δυναμικό για τις προσπάθειές τους, που βοήθησαν ώστε η εταιρία αφενός μεν να παρουσιάζει αυξητικό και υγιές χαρτοφυλάκιο, αύξηση κατά 20% της συντηρησιμότητας και αύξηση των παραδομένων ασφαλιστηρίων, αφετέρου δε να καταρρίπτει τις πρωτιές την μια μετά την άλλη, χωρίς να θυσιάζει την ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών προς τους πελάτες της.
Αξίζει να σημειωθεί ότι η εταιρία σε πρόσφατο δημοσίευμα του ανεξάρτητου οικονομικού αναλυτή κ. Ν. Πειρουνάκη, στον Οικονομικό Ταχυδρόμο, ανεδείχθη πρώτη σε οικονομική ευρωστία εταιρία της αγοράς.
Ο Πρόεδρος της εταιρίας αναφέρθηκε στη συνεργασία της εταιρίας στον χρηματοοικονομικό τομέα που αναμένεται να προσδώσει νέα δυναμική στην πορεία της και στον τομέα του bancassurance.
Στη συνέχεια βραβεύτηκε ο συνεργάτης της εταιρίας από την Κέρκυρα κ. Ιωάννης Γραμματικός, ο οποίος ασκεί το λειτούργημα του ασφαλιστή επί 31 χρόνια, εκπροσωπώντας επάξια την εταιρία στο νησί, ο οποίος στην ομιλία του εξήρε το οικογενειακό πνεύμα της εταιρίας και τους στενούς δεσμούς που τον συνδέουν μαζί της.
Οι συμμετέχοντες, αποχαιρετώντας την αρχόντισσα του Ιονίου, ανανέωσαν το ραντεβού τους και επέστρεψαν με αισιοδοξία και προοπτικές υψηλών στόχων για το 1998.

INTERAMERICAN

Η INTERAMERICAN ΣΤΗ ΡΟΥΜΑΝΙΑ ΣΥΝΕΧΙΖΕΙ ΤΗΝ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ...

Η Ιντεραμέρικαν έχει δραστηριότητα στη Ρουμανία από το 1994, μέσω της συνεργασίας με την Ένωση Βιοτεχνικών Συνεταιρισμών της Ρουμανίας. Η επωνυμία της εταιρίας ήταν Arinco SA. Από τον Ιούλιο του 1997, η Interamerican έχει την πλειοψηφία των μετοχών της εταιρίας, με αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου και με αλλαγή της επωνυμίας της εταιρίας σε Interamerican Romania SA. Αυτή η αλλαγή σημαίνει εδραίωση της Interamerican στον βαλκανικό χώρο και ειδικά στη Ρουμανία.
Αυτή τη στιγμή η εταιρία έχει 120 άτομα προσωπικό έμμισθο και 600 συνεργάτες σε όλη τη χώρα. Η ανάπτυξη που έχει γίνει μέχρι τώρα έχει φτάσει στον αριθμό των 25 υποκαταστημάτων στις πιο μεγάλες πόλεις της Ρουμανίας και η φιλοδοξία της είναι στο 1998 να έχει σε καθένα από τους 41 νομούς της Ρουμανίας και ένα υποκατάστημα.
Η κύρια δραστηριότητα που ανέπτυξε στη Ρουμανία ήταν οι Ασφάλειες Ζωής, από τον Νοέμβριο όμως του 1996 η Interamerican μπήκε και στον κλάδο των γενικών ασφαλειών, ειδικά στον κλάδο πυρός και αυτοκινήτων, ενώ από τις αρχές του 1997 είναι ήδη έτοιμη να εξυπηρετήσει τις ανάγκες των επιχειρήσεων, ελληνικών και μη, στους κυριότερους κλάδους των γενικών ασφαλειών.
Στα βραχυπρόθεσμα σχέδιά της είναι να προσφέρει τις περισσότερες από τις υπηρεσίες που η Interamerican προσφέρει στην Ελλάδα. Οι ρυθμοί αύξησης της νέας παραγωγής για το 1997 είναι 5 φορές πάνω από την παραγωγή του 1996 με υπάρχον χαρτοφυλάκιο 30.000 πελατών.
Οι φιλοδοξίες της στα επόμενα 3 χρόνια είναι να είναι μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες στη Ρουμανία, τόσο στον κλάδο ζωής όσο και στον κλάδο των γενικών ασφαλειών, σε μια αγορά που ήδη έχει 53 ασφαλιστικές εταιρίες, τοπικές και ξένες.
Την 1η Νοεμβρίου του 1997 υπογράφηκε η αγορά του καινούργιου κτηρίου 1400τ.μ. που θα στεγάσει τις υπηρεσίες της στο κέντρο του Βουκουρεστίου.
Τις εργασίες εκεί διευθύνει ο Αθαν. Αλεξιάδης.

INTERNATIONAL LIFE

ΣΤΟ 52% Η ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΤΗΣ INTERNATIONAL LIFE ΤΟ 1997

Σημαντική αύξηση νέας παραγωγής παρουσίασε η International Life το 10μηνο του 1997 με την αντίστοιχη περίοδο του 1996. Στοιχεία που παρουσίασε ο Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος του ομίλου International Life κ. Φωκίων Μπράβος, σε συνάντηση των ανωτάτων στελεχών του Ομίλου, δείχνουν ότι η International Life παρουσίασε αύξηση της τάξεως του 52%.
Συγκεκριμένα, η νέα παραγωγή του 10μήνου 1997 ξεπέρασε τα 1,1 δισ. δρχ. Αυτό αποδεικνύει μία φορά ακόμη ότι οι συντονισμένες προσπάθειες του Δυναμικού Πωλήσεων και των Διοικητικών Υπηρεσιών οδηγούν την International Life ακόμα πιο ψηλά.

Νέο Ασφαλιστικό Προϊόν INTERLIFE

Με το νέο και επαναστατικό για την Ελλάδα Πρόγραμμα Άμεση Αποζημίωση 33, που δημιούργησε και ήδη προωθεί με μεγάλη επιτυχία η INTERLIFE ΑΑΕΓΑ, ο πελάτης αποζημιώνεται (το αργότερο εντός 14 ημερών) στην περίπτωση που κάποιος τρίτος προκαλέσει ατύχημα στο αυτοκίνητό του. Η αποζημίωση αφορά τις υλικές ζημίες, το κόστος των οποίων αναλαμβάνει να καλύψει η INTERLIFE ΑΑΕΓΑ, όταν ο πελάτης έχει ασφαλιστεί με το παραπάνω πρόγραμμα. Έτσι ο ζημιωθείς δεν χρειάζεται πια να υφίσταται ατελείωτες καθυστερήσεις και ταλαιπωρίες που συχνά προκύπτουν όταν διεκδικεί την αποζημίωση του από την εταιρία που οφείλει να αποζημιώσει το ατύχημα.
Το κόστος ασφάλισης για την άμεση αποζημίωση 33 και για ποσό από 1 έως 3 εκατ. δρχ. κυμαίνεται αντίστοιχα από 20.000 έως 30.000 δρχ. ετησίως.
Με το πρόγραμμα αυτό μπορούν να ασφαλισθούν:
• Επιβατικά ιδιωτικής χρήσης • Φορτηγά ιδιωτικής χρήσης μέχρι 15 ίππους • Φορτηγά ιδιωτικής χρήσης αγροτικά μέχρι 15 ίππους.

ΕΝΑΣ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΟΣ ΘΕΣΜΟΣ

ΑΠΟΝΟΜΗ ΠΤΥΧΙΩΝ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ ΜΕΤΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ ΠΑΝΤΕΙΟΥ-INTERAMERICAN

Σε ειδική τελετή που πραγματοποιήθηκε προσφάτως στην αίθουσα τελετών του Παντείου Πανεπιστημίου, απονεμήθηκαν τα πτυχία παρακολούθησης σεμιναρίων μετεκπαίδευσης, που αποτελούν ένα πρωτοποριακό θεσμό και προϊόν πρωτοβουλίας και συνεργασίας του Παντείου Πανεπιστημίου και του ομίλου εταιριών Interamerican.

Στην τελετή παρευρέθησαν ο Πρύτανης του Παντείου Πανεπιστημίου, κ. Αιμίλιος Μεταξόπουλος, ο κ. Χρήστος Σταυρίδης, Σύμβουλος Πωλήσεων & Marketing της Interamerican, ο οποίος είχε την ευθύνη της λειτουργίας και διεξαγωγής αυτού του προγράμματος, ο Διευθυντής Πωλήσεων της Interamerican, κ. Κων/νος Τσαμπούκος, διακεκριμένοι Συντονιστές Υποκαταστημάτων και Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι της Interamerican, οι οποίοι παρακολούθησαν με επιτυχία τα σεμινάρια, καθώς και οι καθηγητές του Παντείου Πανεπιστημίου οι οποίοι συνέβαλαν στην υλοποίηση του σημαντικού αυτού έργου.

Η προώθηση των χρηματοοικονομικών προϊόντων αλλά και η εξυπηρέτηση του κοινού στα προϊόντα αυτά, χρόνο με το χρόνο γίνονται περισσότερο πολύπλοκες. Είναι λοιπόν βασικό για την ασφαλιστική βιομηχανία τα στελέχη που την εκπροσωπούν να είναι καλά εκπαιδευμένα και πλήρως ενημερωμένα.

Η πρωτοβουλία αυτής της συνεργασίας ανήκει στον κ. Δ. Κοντομηνά, ο οποίος εγκαινίασε για πρώτη φορά στην Ελλάδα τη συνεργασία εταιρίας ιδιωτικού τομέα της οικονομίας με Ανώτατα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα, με στόχο την επιμόρφωση των στελεχών της. Η προσπάθεια συνεχούς βελτίωσης και αναβάθμισης της εξυπηρέτησης των πελατών του Ομίλου της Interamerican απαιτεί προετοιμασία και σκληρή δουλειά από όλο το δυναμικό πωλήσεων της εταιρίας. Για να επιτευχθεί αυτό, θα πρέπει ο πελάτης να είναι ο καλύτερα εξυπηρετούμενος πελάτης στην αγορά. Υψηλού επιπέδου υπηρεσίες μπορούν να προσφέρουν μόνο οι υψηλού επιπέδου συντονιστές υποκαταστημάτων και υψηλού επιπέδου ασφαλιστικοί σύμβουλοι. Ο μόνος τρόπος, λοιπόν, είναι η συνεχής εκπαίδευση από ανώτατα εκπαιδευτικά ιδρύματα και πανεπιστημιακούς καθηγητές.



Στη φωτογραφία διακρίνονται από αριστερά οι κ.κ. Κων/νος Τσαμπούκος, Διευθυντής Πωλήσεων Interamerican, Αιμίλιος Μεταξόπουλος, Πρύτανης Παντείου Πανεπιστημίου, και κ. Χρ. Σταυρίδης, Σύμβουλος Πωλήσεων και Marketing της Interamerican.



700 ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΣΤΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ ΤΑΞΙΔΙΑ ΤΗΣ NATIONALE - NEDERLANDEN ΣΕ ΚΑΡΑΪΒΙΚΗ, ΚΥΑΝΗ ΑΚΤΗ ΚΑΙ ΡΩΜΗ

Η Nationale - Nederlanden πραγματοποίησε και φέτος τα εκπαιδευτικά της ταξίδια, με τη συμμετοχή 700 Manager, Ασφαλιστών, Ασφαλιστριών και στελεχών της.

Η διοίκηση της εταιρίας επιβράβευσε τις προσπάθειες των άξιων συνεργατών της, προσφέροντάς τους τρία μαγευτικά ταξίδια, στην Καραϊβική, στην Κυανή Ακτή και στη Ρώμη.

Επικεφαλής των ταξιδιών αυτών ήταν ο Πρόεδρος & Γενικός Διευθυντής του Ομίλου των εταιριών της Nationale - Nederlanden στην Ελλάδα, κ. Παναγιώτης Καραλής, ο Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing κ. Μανώλης Ανδρόνικος και άλλα στελέχη της εταιρίας.

Με μεγάλο ενθουσιασμό 200 διακεκριμένοι ασφαλιστές, ασφαλίστριες και Managers άρχισαν το ταξίδι της Καραϊβικής. Πρώτος σταθμός ήταν το Πουέρτο Ρίκο, όπου έφθασαν μέσω Νέας Υόρκης. Η μέρα άρχισε με ξενάγηση στην πόλη, με τελικό προορισμό το Παλιό Κάστρο στην είσοδο του λιμανιού. Ακολούθησε επιβίβαση στο υπερπολυτελές κρουαζιερόπλοιο για την επταήμερη κρουαζιέρα στα πανέμορφα νησιά και τις εξωτικές παραλίες του νησιού. Δεύτερος σταθμός το Σαν Μάρτιν, με τις καταπληκτικές αγορές πολύτιμων λίθων και κοσμημάτων. Τρίτος σταθμός το πανέμορφο νησί της Ντομίνικα, με την πλούσια βλάστηση, τα γαλανά νερά, τη μαύρη ηφαιστειογενή άμμο και τους κοκκοφοίνικες. Τέταρτος σταθμός το νησί Μπαρμπέντος, ξενάγηση στην εκκλησία του Αγ. Ιωάννη και περιήγηση στα αξιοθέατα του νησιού. Τελευταίος σταθμός το παραδεισένιο νησί Μαρτινίκα, με τις καταπληκτικές παραλίες. Όλο το γκρουπ επέστρεψε στην Αθήνα με τις καλύτερες εντυπώσεις και με όρεξη για καινούργιες επιτυχίες και κατακτήσεις.

Με τη συμμετοχή 100 επιτυχημένων ασφαλιστών, ασφαλιστριών και Managers της εταιρίας έγινε το ταξίδι στην Κυανή Ακτή. Πρώτος σταθμός η πανέμορφη πόλη των Καννών. Όλος ο κόσμος της Nationale - Nederlanden είχε την ευκαιρία να απολαύσει την πολυτέλεια και όλες τις ανέσεις της Γαλλικής Ριβιέρας. Πολύ ξεκούραση και επισκέψεις στα φημισμένα ξενοδοχεία και καζίνο της πόλης, με αποκορύφωμα την επίσκεψη στη διάσημη αίθουσα όπου κάθε χρόνο γίνεται το φεστιβάλ κινηματογράφου των Καννών.

Το γκρουπ επισκέφθηκε επίσης το πανέμορφο Μονακό, πόλη αρχοντιάς και φινέτσας. Επίσης είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν τα Ανάκτορα και το Ωκεανογραφικό Μουσείο του Κουστώ. Επόμενος προορισμός το γραφικό Σαιν Τροπέ, με τα καταπληκτικά σκάφη μέσα στο ήσυχο λιμανάκι του. Επιστροφή στην Αθήνα με ανεπανάληπτες εμπειρίες και εντυπώσεις. Όλοι έτοιμοι για καινούργιους στόχους και επιτυχίες.

Η Ρώμη φιλοξένησε φέτος τους 400 πετυχημένους ασφαλιστές, ασφαλίστριες και managers της Nationale - Nederlanden. Στην πανέμορφη Ρώμη, όλος ο κόσμος είχε την ευκαιρία να απολαύσει τους αμέτρητους αρχαιολογικούς θησαυρούς της πόλης. Με ξεναγήσεις στον επιβλητικό ναό του Αγ. Πέτρου και το Βατικανό, τη μοναδική Φοντάνα ντι Τρέβι με τις χιλιάδες ευχές, το Κολοσσαίο και την παλιά αγορά. Μια καταπληκτική εκδρομή στο Τραστέβερε κάτω από το αυγουστιάτικο φεγγάρι.

Ένα μοναδικό ταξίδι στη Ρώμη, με πλούσιες εντυπώσεις για τον κόσμο της Nationale - Nederlanden, για να αντλούν δύναμη ώστε να θέτουν νέους στόχους για μεγαλύτερες κατακτήσεις στο μέλλον.

Στις φωτογραφίες:

1. *Πρώτο ταξίδι: 200 διακεκριμένοι Managers, ασφαλιστές και ασφαλίστριες το ομίλου των εταιριών της NN στην Ελλάδα, στο εκπαιδευτικό ταξίδι της εταιρίας κρουαζιέρα στην Καραΐβική.*
2. *Δεύτερο ταξίδι: 100 επιτυχημένοι Managers, ασφαλιστές και ασφαλίστριες του ομίλου των εταιριών της NN στην Ελλάδα, στο εκπαιδευτικό ταξίδι της εταιρίας στην Κυανή Ακτή.*
3. *Τρίτο ταξίδι: 400 επιτυχημένοι Managers, ασφαλιστές και ασφαλίστριες του ομίλου των εταιριών της NN στην Ελλάδα, στο εκπαιδευτικό ταξίδι της εταιρίας στη Ρώμη (πρώτο γκρουπ).*
4. *400 επιτυχημένοι Managers, ασφαλιστές και ασφαλίστριες του ομίλου των εταιριών της NN στην Ελλάδα, στο εκπαιδευτικό ταξίδι της εταιρίας στη Ρώμη (δεύτερο γκρουπ).*

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Ο οδηγός του οδηγού

Τη διοίκηση και το προσωπικό της Οδικής Βοήθειας "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" ενημέρωσε η διεύθυνση και το Προσωπικό της Τροχαίας Θεσσαλονίκης στο περίπτερο της Έκθεσης της Τροχαίας, στις εγκαταστάσεις της Δ.Ε.Θ.

Ο Διευθυντής Τροχαίας Θεσσαλονίκης, κ. Βασίλης Παπανίκας, επικεφαλής των Αξιωματικών και Οργάνων Τροχαίας, υποδέχθηκε το Προσωπικό της Οδικής Βοήθειας "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ", ενώ ακολούθησε λεπτομερής εξήγηση λειτουργίας των νέων, υπερσύγχρονων οργάνων και μηχανημάτων, που χρησιμοποιούνται για την Οδική Ασφάλεια και τον περιορισμό ατυχημάτων, από ειδικά εκπαιδευμένους αξιωματικούς της Τροχαίας.

Στη συνέχεια πραγματοποιήθηκε εποικοδομητική συζήτηση και παράλληλη προβολή σχετικής βιντεοταινίας, με θέμα την αποσυμφόρηση της κυκλοφορίας στην πόλη - στην περιοχή, γενικότερα - με συντονισμένη συνεργασία Τροχαίας και Οδικής Βοήθειας.

Το συμπέρασμα της ιδιαίτερα ωφέλιμης αυτής ενημέρωσης - όπως άλλωστε το επισήμανε στους διοργανωτές της Έκθεσης και ο Πρόεδρος του ομίλου "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ", κ. Μελάς Γιαννιώτης - ήταν ότι, πράγματι, η Τροχαία είναι ο Οδηγός του Οδηγού!

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ενέκρινε οδηγία, με την οποία απαιτείται η "σήμανση" με ειδικές ετικέτες όλων των προϊόντων που περιέχουν γενετικά μεταλλαγμένη σόγια ή καλαμπόκι. Η απόφαση αυτή θα έχει ευρύτατες επιπτώσεις για τα αντίστοιχα αμερικανικά προϊόντα που εισάγονται στις χώρες μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Η διοίκηση και το προσωπικό της "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚ" ευχαριστεί και συγχαίρει την ελληνική αστυνομία και ιδιαίτερα τη διεύθυνση τροχαίας της γενικής αστυνομικής διεύθυνσης Θεσσαλονίκης, για την άψογη διοργάνωση και λειτουργία της Έκθεσης αυτής, και επισημαίνει στο κοινό τη χρησιμότητα που συνεπάγεται η επίσκεψή της.

ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΛΛΟΓΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ανακοινώθηκε από το Υπουργείο Ανάπτυξης η ανάκληση της άδειας λειτουργίας 7 ασφαλιστικών εταιριών, καθώς επίσης και δέσμη μέτρων που στοχεύουν στην εξυγίανση της Ασφαλιστικής Αγοράς.

Η Ομοσπονδία πιστεύει ότι εταιρίες που δεν εκπληρώνουν τις υποχρεώσεις τους απέναντι στους ζημιωθέντες ακόμα και σε τελεσίδικες δικαστικές αποφάσεις, που έχουν μεγάλα ανοίγματα στα αποθεματικά τους, που οφείλουν τεράστια ποσά σε ασφαλιστικούς οργανισμούς και που παραβιάζουν τις υποχρεώσεις τους απέναντι στους εργαζόμενους, προκαλούν ζημιά στον κλάδο και τον θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Για την κατάσταση των εταιριών αυτών τις πρώτες ευθύνες τις έχουν οι επιχειρηματίες - ιδιοκτήτες. Πέρα από τις αποδεδειγμένες πλέον επιχειρηματικές τους ανεπάρκειες, πρέπει σε κάποιες περιπτώσεις να ερευνηθούν και ενδεχομένως άλλου είδους ευθύνες και μάλιστα ποινικές, για την κατάσταση στην οποία οδήγησαν τις εταιρίες αυτές.

Είναι γνωστές και οι ευθύνες του παρελθόντος που υπάρχουν στο Υπουργείο Εμπορίου. Αλλά είναι εμφανής η προσπάθεια που γίνεται τα τελευταία χρόνια από την πολιτική ηγεσία του Υπουργείου για την εξυγίανση της Ασφαλιστικής Αγοράς. Οι προσπάθειες αυτές θα πρέπει να συνεχισθούν, να ενταθούν οι έλεγχοι, να στελεχωθεί με περισσότερο εξειδικευμένο προσωπικό και να μηχανοργανωθεί η αρμόδια υπηρεσία του Υπουργείου.

Είναι ανάγκη και κοινή πεποίθηση, ότι θα πρέπει να υπάρξει εξυγίανση της ασφαλιστικής αγοράς, ώστε να αποκατασταθεί η αξιοπιστία του θεσμού, αναγκαίος όρος για την ανάπτυξη, που με τη σειρά της θα συμβάλει στην αύξηση των θέσεων εργασίας. Οι ανακλήσεις αδειών των εταιριών αυτών καθώς και η δέσμη μέτρων που ανακοινώθηκαν από τον Υφυπουργό Ανάπτυξης κ. Χρυσοχοΐδη είναι στην κατεύθυνση αυτή.

Όμως το μέτρο αυτό έχει και προσωρινά ή μονιμότερα θύματα. Είναι οι εργαζόμενοι που χάνουν τις θέσεις εργασίας που κατείχαν. Δεν θα σταθούμε στο ότι έτσι και αλλιώς ήταν επισφαλείς, κακοπληρωμένες, συχνά χωρίς τα δικαιώματα που προκύπτουν από την εργατική και ασφαλιστική νομοθεσία. Οι εργαζόμενοι δεν ευθύνονται για τις αποφάσεις των επιχειρηματιών. Είναι ευθύνη της Πολιτείας, της Ένωσης των Ασφαλιστικών Εταιριών αλλά και των λοιπών εταιριών - οι οποίες μάλιστα επωφελούνται, συγκεντρώνοντας την παραγωγή των εταιριών που έκλεισαν - να απορροφηθούν οι άνεργοι του κλάδου. Η εξυγίανση θα βοηθήσει τις υγιείς και κερδοφόρες εταιρίες. Θα πρέπει λοιπόν να αναλάβουν το ανάλογο κόστος, που τελικά θα τους αποφέρει καρπούς, δεδομένου ότι οι εργαζόμενοι αυτοί είναι έμπειροι γνώστες και θα αποδώσουν άμεσα.

Θέλουμε όμως να τονίσουμε ότι για πρώτη φορά οι εργαζόμενοι θα αποζημιωθούν για τα δεδουλευμένα και τις αποζημιώσεις τους άμεσα - μέσα σε 60 ημέρες, όπως μας διαβεβαίωσε ο Υφυπουργός κ. Χρυσοχοΐδης - μετά την ισχύ του νέου νόμου 2496/97, που αποκαθιστά την εργατική νομοθεσία για τις εργατικές απαιτήσεις και στις ασφαλιστικές εταιρίες.

ΦΟΙΝΙΞ

Εγκαινιάσθηκε η Περιφερειακή Διεύθυνση Ν.Α. Αττικής

Εγκαινιάσθηκε πρόσφατα η Περιφερειακή Διεύθυνση Ν.Α. Αττικής της ΦΟΙΝΙΞ Ασφάλειες. Η νέα αυτή Περιφερειακή Διεύθυνση, τα εγκαίνια της οποίας έκανε ο Δ/νων Σύμβουλος της ΦΟΙΝΙΞ Ασφάλειες, κ. Γιώργος Κώτσαλος, εντάσσεται στα πλαίσια της προσπάθειας της εταιρίας για την αποκέντρωση των εργασιών της, για την καλύτερη εξυπηρέτηση πελατών και συνεργατών της.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η αποκέντρωση ξεκίνησε το έτος 1984 κάτω από δύσκολες συνθήκες και σήμερα μαζί με τη νέα Περιφερειακή αριθμεί συνολικά επτά (7) Περιφερειακές Διευθύνσεις και τρία (3) Περιφερειακά Καταστήματα, από τις οποίες οι τέσσερις (4) βρίσκονται στο Λεκανοπέδιο Αττικής και οι τρεις (3) μαζί με τα Περιφερειακά Καταστήματα στην υπόλοιπη Ελλάδα. Ήδη στο ξεκίνημά της η Διεύθυνση συνεργάζεται και εξυπηρετεί περίπου 50 καταστήματα τραπεζών και 60 ελεύθερους ενεργούς συνεργάτες.

Η νέα Περιφερειακή Διεύθυνση, που διευθύνεται από τον κ. Νίκο Περάκη, πρόκειται να εξυπηρετήσει τις περιοχές Δάφνης, Ν. Κόσμου, Ν. Σμύρνης, Αμφιθέας, Π. Φαλήρου, Καλαμακίου, Αλίμου, Ελληνικού, Γλυφάδας, Βούλας, Βουλιαγμένης, Βάρκιζας, Αναβύσσου, Σουνίου, Λαυρίου, Βάρης, Κορωπίου, Μαρκοπούλου, Ηλιούπολης, Αργυρούπολης, Τερψιθέας, Σουρμένων, Μπραχαμίου και Βύρωνα. Ως γνωστόν, η έκταση αυτή είναι διάσπαρτη από επιχειρήσεις, εμπορικά κέντρα, καταστήματα, ξενοδοχεία, μαρίνες και νοικοκυριά. Ειδικότερα δε στα Μεσόγεια, τα οποία εν όψει και των Ολυμπιακών Αγώνων του 2004 και της λειτουργίας του αεροδρομίου των Σπάτων είναι πόλος έλξης για τον επιχειρηματικό κόσμο.

Η Alico-Eurobank στο Internet

Ένα νέο site στο Internet δημιούργησε η Alico-Eurobank σε συνεργασία με την Imagine (εξειδικευμένη εταιρία ανάπτυξης εφαρμογών στο Internet που εδρεύει στη Θεσσαλονίκη).

Στη νέα διεύθυνση http://www.alicoeurobank.gr, ο χρήστης βρίσκει ένα αναλυτικό μενού επιλογών που ανταποκρίνεται σε υψηλές απαιτήσεις, τόσο από πλευράς ευρύτερης πληροφόρησης όσο και από πλευράς ενημέρωσης για την τρέχουσα αξία της περιουσίας τους.

Στο νέο site μπορεί να βρει κανείς: το on line forum, τις καθημερινές τιμές των αμοιβαίων κεφαλαίων, τις ενημερωτικές σελίδες των οκτώ αμοιβαίων κεφαλαίων, τη φόρμα αίτησης πληροφοριών, τη σελίδα επενδυτικών προτάσεων, τη σελίδα άλλων προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρει η Alico Eurobank.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

160% Αύξηση κεφαλαίων και υψηλές αποδόσεις για τα αμοιβαία κεφάλαια Ασπίς!

Σημαντική αύξηση ενεργητικού, πάνω από 160%, παρουσιάζουν τα αμοιβαία κεφάλαια Ασπίς κατά το πρώτο δεκάμηνο του 1997. Η μεγάλη αύξηση των επενδεδυμένων κεφαλαίων, που σήμερα ξεπερνούν τα 75 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.
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 260%. Η απόδοση κατά το πρώτο οκτάμηνο τρέχοντος έτους ξεπέρασε το 16%, σημειώνοντας εντυπωσιακή πορεία συγκριτικά με τα άλλα αμοιβαία κεφάλαια της κατηγορίας του. Αντίστοιχα υψηλές είναι οι αποδόσεις του Α/Κ ΑΣΠΙΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ, που ξεχωρίζει στην κατηγορία των βραχυπρόθεσμων τοποθετήσεων. 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.
Η θεαματική άνοδος των κεφαλαίων που διαχειρίζεται η ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ οφείλεται επίσης στην ποιοτική αναβάθμιση του συνολικού δικτύου πωλήσεων του Ομίλου ΑΣΠΙΣ μετά και την πρόσφατη αναδιοργάνωσή του.

Η ΑΟΝ στο Διεθνές Συνέδριο Πετρελαίων

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκαν οι εργασίες του "Διεθνούς Συνεδρίου Πετρελαίων" την περασμένη εβδομάδα στην Αθήνα. Ανάμεσα στους χορηγούς του συνεδρίου ήταν και ο Αμερικανικός ασφαλειομεσιτικός όμιλος της ΑΟΝ.
Ο όμιλος της ΑΟΝ διαθέτει βαθιά εξειδίκευση στη διαχείριση κινδύνων του ενεργειακού τομέα. Στο πελατολόγιό της περιλαμβάνονται κολοσσοί όπως η Agip, η Phillips Petroleum, η BP, η Shell και η Saudi Aramco. Η αγορά της Ανατολικής Μεσογείου και γενικότερα των Βαλκανίων ενδιαφέρει ιδιαίτερα την ΑΟΝ, η οποία προσφέρει τις υπηρεσίες της και στις τρεις εταιρίες Union Texas Petroleum, Triton και North Aegean Petroleum, που ασχολούνται με την εξόρυξη πετρελαίων στην Ελλάδα. Επίσης, μόλις ανέλαβε από την Hyundai Engineering την ασφαλιστική κάλυψη του έργου εκμοντερνισμού των Ελληνικών Διυλιστηρίων Ασπροπύργου.
Στην παγκόσμια αγορά ασφάλισης παρατηρούνται μεγάλες αλλαγές, από τις οποίες ο κ. Σταύρος Παπαγιαννόπουλος, Πρόεδρος και CEO της ΑΟΝ στην Ελλάδα, πιστεύει ότι η ελληνική αγορά πετρελαίου έχει πολλά να ωφεληθεί. Η δυνατότητα ανάληψης κινδύνων από τους underwriters διεθνώς για ασφαλίσεις ενέργειας αυξήθηκε το 1997 κατά 19% για τους onshore και κατά 15% για τους offshore κινδύνους αντίστοιχα. Αυτό σημαίνει μια δυνητική μείωση του κόστους ασφάλισης της τάξεως του 20-25%. Συγκυρία η οποία μπορεί να αποδειχθεί ιδιαίτερα επωφελής, τώρα που όλες οι εταιρίες πετρελαϊκής ενέργειας του δημοσίου συγχωνεύονται.
Να σημειωθεί ότι η ΑΟΝ είναι ένας από τους μεγαλύτερους οργανισμούς συμβούλων διαχείρισης κινδύνων και ασφαλίσεων στον κόσμο. Με παρουσία σε περισσότερες από 100 χώρες και μέσα από 550 γραφεία, προσφέρει τις υπηρεσίες της σε μεγάλους κρατικούς και ιδιωτικούς οργανισμούς. Η μετοχή της ΑΟΝ διαπραγματεύεται στα χρηματιστήρια του Σικάγο, της Νέας Υόρκης και του Λονδίνου. Στην Ελλάδα και στην Κύπρο η ΑΟΝ δραστηριοποιείται μέσω της ΑΟΝ Hellas.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ 448 ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΣΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΤΗΣ ΚΡΗΤΗΣ

Σε 448.228.726 δραχμές ανέρχεται η αποζημίωση η οποία κατεβλήθη από την ασφαλιστική εταιρία ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στην επιχείρηση "Αφοί Κουτσουρέλη -Εμπορικές και Ξενοδοχειακές Επιχειρήσεις Α.Ε", που εδρεύει στα Χανιά της Κρήτης. Συγκεκριμένα, η αποζημίωση αφορά κατάστημα καλλυντικών, το οποίο είχε έδρα τα Χανιά, στην οδό Τζανακάκη 34, και το οποίο κατεστράφη από πυρκαϊά στις 3 Ιανουαρίου 1996. Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κατέβαλε 428.028.726 δρχ. για τη ζημία του περιεχομένου και 20.200.000 δρχ. για τις ζημίες στο κτήριο.
Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, με την ενέργειά της αυτή, απέδειξε για μία ακόμη φορά την προσήλωσή της στην προστασία των συμφερόντων των ασφαλισμένων της, ιδιαίτερα στις πολύ δύσκολες στιγμές.

E.A.E.E.

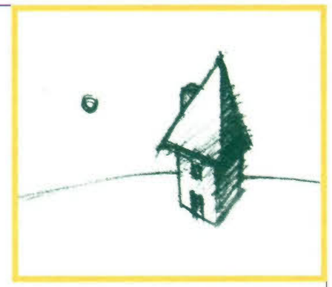
Με αφορμή τις ανακλήσεις έξι (6) αδειών ασφαλιστικών εταιριών, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος επισημαίνει ότι η ενέργεια αυτή βρίσκεται προς τη σωστή κατεύθυνση.
Πάγιο αίτημα της Ένωσης είναι ο εκσυγχρονισμός και η εξυγίανση της ασφαλιστικής αγοράς και για το λόγο αυτό εκφράζει τη σύμφωνη γνώμη της με κάθε ενέργεια που ικανοποιεί τους στόχους αυτούς και προστατεύει τα συμφέροντα των ασφαλισμένων, και επισημαίνει ότι οι ανακλήσεις αδειών αφορούν μεμονωμένες περιπτώσεις εταιριών που ασκούν τον κλάδο αυτοκινήτου και όχι τη συντριπτική πλειοψηφία των ασφαλιστικών εταιριών που λειτουργούν τηρώντας όλους τους κανόνες φερεγγυότητας και με αίσθημα ευθύνης προς το κοινωνικό σύνολο.
Εξάλλου θεωρεί ότι τις βάσεις για την εξυγίανση της αγοράς θέτουν οι εξαγγελθείσες ρυθμίσεις για την υποαποθεματοποίηση και η απόφαση υποχρέωσης των εταιριών να υποβάλλουν στο Υπουργείο Ανάπτυξης, επιχειρησιακά σχέδια δράσης για την επόμενη τριετία, που θα δείχνουν το ρυθμό ανάπτυξης και θα απεικονίζουν τη φερεγγυότητα των εταιριών.
Σε ό,τι αφορά την ανάκληση της αδείας της εταιρίας ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ ΖΩΗΣ, διευκρινίζεται ότι το Δ.Σ. της Ένωσης, με παρέμβαση προς όλες τις εταιρίες μέλη της Ένωσης που ασκούν τον Κλάδο Ζωής, επέτυχε ν' αναλάβουν από κοινού την κάλυψη των αποθεμάτων της και η Ασφαλιστική εταιρία Εθνική ν' αναλάβει τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου της, ώστε με τον τρόπο αυτό να μη θιγούν τα συμφέροντα των ασφαλισμένων στην εν λόγω εταιρία.

ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΣΤΟ INTERNET
www.ethnodata.gr/AsfalistikoNAI
e-mail: bancvaso@compulink.gr

SUN ALLIANCE

Η Sun Alliance Insurance (Hellas) S.A., που ανήκει στο ευρωπαϊκό τμήμα του ομίλου Royal & Sun Alliance Plc, λειτουργεί στην Ελλάδα για περισσότερα από 100 χρόνια, ασκώντας με επιτυχία όλους τους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων.
- Η γνώση της ελληνικής αγοράς,
- η άμεση και άριστη εξυπηρέτηση των πελατών,
- η άμεση συνεργασία της εταιρίας με τη μητρική στο Λονδίνο, σε τεχνικό, οικονομικό και αντασφαλιστικό επίπεδο,
- η ταχεία πληρωμή των ζημιών,

αλλά κυρίως οι άνθρωποί της που είναι άριστοι επαγγελματίες σε όλα τα επίπεδα, δίνουν στην Sun Alliance Insurance (Hellas) S.A. τη δυνατότητα να παρέχει την καλύτερη εξυπηρέτηση και την απόλυτη ασφάλεια στους πελάτες της. Ιδιαίτερη έμφαση δίδεται στη δημιουργία ασφαλιστικών προϊόντων που αφορούν τους Προσωπικούς Κινδύνους. Στα πλαίσια αυτής της προσπάθειας, η εταιρία προσφέρει το ανανεωμένο Πολυασφαλιστήριο ΚΑΤΟΙΚΙΑ 2001, καλύπτοντας με τον πληρέστερο τρόπο τις ασφαλιστικές ανάγκες κάθε σύγχρονου νοικοκυριού.
Το Κατοικία 2001 παρέχει πλήρη ασφαλιστική κάλυψη σε προσιτό ασφάλιστρο τόσο για το κτήριο όσο και για το περιεχόμενο για κάθε πιθανό κίνδυνο, όπως:
- φωτιά κεραυνό έκρηξη
- τρομοκρατικές ενέργειες - κακόβουλη βλάβη,
- θύελλα - πλημμύρα - διαρροή νερού ή πετρελαίου,
- σεισμό
- κλοπή ή απόπειρα κλοπής
- τυχαία θραύση κρυστάλλων, TV, video, στερεοφωνικών και προσωπικών υπολογιστών
- αστική ευθύνη προς τρίτους



- έξοδα προσωπικού ατυχήματος
- αποκομιδή συντριμμάτων
- απώλεια ενοικίων
- έξοδα μετακόμισης
- εναλλακτική μεταστέγαση.

Εξάλλου, σε ειδικό τμήμα του συμβολαίου (Κατά Παντός Κινδύνου) υπάρχει η επιλογή να καλυφθεί οποιαδήποτε απώλεια ή ζημιά σε πολύτιμα αντικείμενα, σε προσωπικά σας είδη, καθώς και απώλεια από μη εξουσιοδοτημένη χρήση της πιστωτικής σας κάρτας.
Η παρουσίαση του Πολυασφαλιστηρίου Κατοικία 2001 πραγματοποιήθηκε στις 20.11.97 στο ξενοδοχείο Πεντελικόν, με τη συμμετοχή όλου του δικτύου πωλήσεων της Sun Alliance Insurance (Hellas) S.A.
Για οποιαδήποτε πληροφορία, απευθυνθείτε στο Τμήμα Ανάπτυξης Εργασιών της Sun Alliance Insurance (Hellas) S.A.
Αθήνα: Αιγιαλείας 48 & Επιδαύρου, 151 10 Μαρούσι, Τ.Θ. 61 190, Τηλ.: 68.93.200-5, 68.22.608-9, Fax: 68.32.184
Θεσ/νίκη: Κομνηνών 26, 546 24 Θεσσαλονίκη, Τηλ.: 031-22.95.27, 26.24.48, 22.24.21, Fax: 031-27.96.64

Ο ΤΥΠΟΣ ΕΓΡΑΨΕ...

Μετοχές 3 δισ. στους εργαζομένους της Interamerican

Με μετοχές αξίας 3 δισ. θα συμμετάσχουν από φέτος οι εργαζόμενοι και οι συνεργάτες της Interamerican στο μετοχικό κεφάλαιο του ομίλου, το οποίο θα αυξηθεί κατά 25% εν όψει της εισαγωγής του στην κύρια αγορά του Χρηματιστηρίου Αθήνας. Επίσης η Interamerican δεν θα διανείμει μέρισμα από τα κέρδη του 1997, ύψους 6 δισ. δρχ., τα οποία όμως θα μεταφερθούν στην επόμενη χρήση. Παράλληλα, η εταιρία πραγματοποιεί άνοιγμα στις βαλκανικές και παρευξείνιες χώρες, είτε με την επέκταση του δικτύου της σε όσες χώρες ήδη έχει εγκατασταθεί με την είσοδο σε νέες αγορές των χωρών αυτών. Ο πρόεδρος της εταιρίας, Δ. Κοντομηνάς, μιλώντας σε περισσότερα από 300 στελέχη της Ιντεραμέρικαν που επισκέφθηκαν τις χώρες αυτές, για να γνωρίσουν από κοντά τις νέες αγορές, τόνισε ότι η εταιρία θα μείνει ελληνική και με την είσοδό της στο Χρηματιστήριο τον προσεχή Μάρτιο θα αντλήσει τα απαραίτητα κεφάλαια που θα επενδυθούν στην επέκτασή της στη διεθνή αγορά.
Βασικός στόχος της Ιντεραμέρικαν είναι η αυτοδύναμη ανάπτυξή της (και όχι με εξαγορές ή συγχωνεύσεις με άλλες εταιρίες), προκειμένου να αντιμετωπίσει τον ανταγωνισμό τόσο στην εσωτερική όσο και στη διεθνή ασφαλιστική αγορά. Ο κ. Κοντομηνάς αναφέρθηκε επίσης στις εξελίξεις που διαγράφονται στην κοινωνική ασφάλιση, με βάση και την πρόσφατη έκθεση του καθηγητή Ι. Σπράου, και επεσήμανε ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες θα κληθούν τα επόμενα χρόνια να διαδραματίσουν συμπληρωματικό ρόλο.

Πηγή: Απογευματινή 6.11.97

Ένα ημερολόγιο για να σας εμπνέει κάθε μέρα!

Τι θα λέγατε να είχατε κάποιον να σας παρακινεί να δείτε τα πράγματα διαφορετικά και έξω από τα καθιερωμένα και τα καθημερινά;
Είναι σίγουρο πως θα πρόσθετε αξία στη ζωή σας και θα έκανε την ημέρα σας ευχάριστη και αισιόδοξη.
Τώρα, λοιπόν, έχετε, και πρόκειται για ένα πρωτότυπο και χρήσιμο ημερολόγιο, που κάθε ημέρα σας προσφέρει και ένα μήνυμα για να σας εμπνεύσει να δείτε από νέα οπτική γωνία τη ζωή και τη δουλειά σας. Είναι σχεδιασμένο για να το έχετε πάντα μπροστά σας, στο γραφείο ή στο κομοδίνο ή... στο ψυγείο σας και κάθε μέρα να το βλέπετε, αλλά και να βλέπουν και οι φίλοι, συνάδελφοί σας κ.λπ. το μήνυμα, να το σχολιάζετε και να πλουτίζετε τη σκέψη σας.
Το Διαχρονικό Ημερολόγιο Καθημερινής Έμπνευσης μπορεί να λειτουργήσει θαυμάσια και σαν προσωπικό και επιχειρηματικό δώρο, σε ανθρώπους που σίγουρα θα εκτιμήσουν την κίνησή σας και θα σας θυμούνται κάθε ημέρα.
Το μοναδικό αυτό ημερολόγιο μπορείτε να το παραγγείλετε στον συγγραφέα και εκδότη του, κ. Παναγιώτη Γ. Ρεγκούκο, τηλ.: 60.80.595, και πολύ σύντομα θα μπορείτε να το βρείτε και στα βιβλιοπωλεία. Η αξία του είναι 3.500 δρχ.

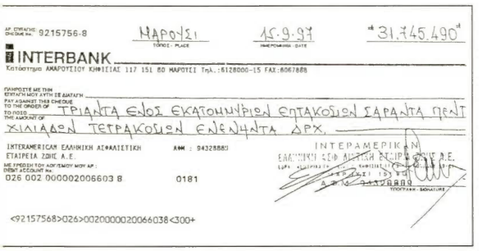
Alico

ΥΠΟΤΡΟΦΙΕΣ ΓΙΑ ΤΑ ΠΑΙΔΙΑ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΤΗΣ ALICO

Όπως κάθε χρόνο, η Alico ανακοίνωσε πρόσφατα το φετινό πρόγραμμα υποτροφιών που παρέχει για Πανεπιστημιακές Σπουδές στις ΗΠΑ, αλλά και σε όλον τον κόσμο.
Οι υποτροφίες, όπως είναι γνωστό, χορηγούνται από το Ίδρυμα Starr, το οποίο δημιουργήθηκε για να τιμήσει τη μνήμη του Cornelius V. Starr, ιδρυτή του American International Group, μέλος του οποίου αποτελεί και η Alico.
Το πρόγραμμα υποτροφιών ξεκίνησε για πρώτη φορά το 1969 και από τότε ένας πολύ μεγάλος αριθμός παιδιών συνεργατών της Alico, όπως επίσης και των υπολοίπων εταιριών του ομίλου AIG, έχουν αξιοποιήσει τις μεγάλες δυνατότητες που τους παρέχονται.
Στο πρόγραμμα μπορούν να συμμετάσχουν παιδιά ασφαλιστών και υπαλλήλων που έχουν συμπληρώσει έναν τουλάχιστον χρόνο συνεργασίας με την εταιρία. Το ύψος του ποσού κάθε υποτροφίας, ανάλογα με την οικονομική κατάσταση κάθε υποψηφίου, μπορεί να φθάσει μέχρι και τις 12.000 δολάρια ετησίως.

INTERAMERICAN

Απόδειξη στην πράξη από την Interamerican



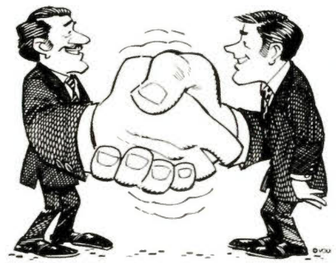
Με δική μας πρωτοβουλία δημοσιεύουμε το περιεχόμενο υπηρεσιακού συνήθους σημειώματος για το οποίο λάβαμε γνώση, χωρίς άλλα σχόλια. Απευθύνεται στο δίκτυο πωλήσεων Interamerican. Τίτλος: Πώς η σωστή ασφάλιση εξασφάλισε μια οικογένεια!

"Το σημείωμα που έχετε στα χέρια σας αφορά σε ένα πραγματικά θλιβερό περιστατικό πελάτη μας, που ενάμιση μήνα μετά τη σύναψη συμβολαίου βρήκε τραγικό θάνατο σαν αποτέλεσμα τροχαίου ατυχήματος.

Θα ήθελα με αφορμή αυτό το λυπηρό για όλους μας περιστατικό, να σας κοινοποιήσω τις επιταγές ύψους 31.745.490 δρχ. και 2.958.510 που εκδώσαμε άμεσα και με γνώμονα πάντα την Υποστήριξη και Άμεση Κάλυψη της οικογένειάς του. Το συμβόλαιο του πελάτη μας ανήκε στο υποκατάστημα του κ. Γιάννη Τοζακίδη.

Ο Όμιλος μας, για άλλη μια φορά απέδειξε το τεράστιο κοινωνικό του έργο και επιβεβαίωσε την αξιοπιστία και φερεγγυότητά του.

Η σωστή επιλογή ασφαλιστικού προγράμματος (Βασικής Ασφάλειας Ζωής, και Πρόσθετων Καλύψεων), με τη συμβολή του ασφαλιστικού συμβούλου, πρόσφερε στην οικογένεια του πελάτη μας μία ανάσα ανακούφισης, στην οδύνη της απώλειάς τους.



Τέτοια παραδείγματα προσφοράς και υποστήριξης στην πράξη προς τον άνθρωπο είναι εκείνα που δημιουργούν και καλλιεργούν σωστή ασφαλιστική συνείδηση."

Ελένη Αβρανά
Δ/ντρια Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής- INTERAMERICAN

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΤΗΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ

Σχετικά με την υπόθεση του Σάββα Δασκαλόπουλου, τον οποίο η Ασφάλεια Θεσσαλονίκης παρέπεμψε στον εισαγγελέα, ώστε να διωχθεί για απάτη, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ ανακοινώνει τα εξής:

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ έχει καταγγείλει τη συνεργασία με τον Σ. Δασκαλόπουλο προ πολλού και συγκεκριμένα από την 11.10.1996. Διευκρινίζεται επίσης ότι η δίωξη εναντίον του προήλθε μετά από μηνυτήρια αναφορά και αγωγή που υπέβαλαν η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ και η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ.

SCOPLIFE

ΝΕΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΣΤΟΝ ΠΕΙΡΑΙΑ

Ένα καινούργιο γραφείο στον Πειραιά ξεκίνησε τη λειτουργία του πρόσφατα, με επικεφαλής τον συντονιστή γραφείου κ. Σταμάτη Λένη, ενισχύοντας την αναπτυξιακή στρατηγική της ασφαλιστικής εταιρίας Scoplife.

Το νέο γραφείο στον Πειραιά βρίσκεται στην οδό Γρηγορίου Λαμπράκη 144 και τα τηλέφωνα επικοινωνίας είναι 41.12.714-7.

Για το νέο γραφείο και τους συνεργάτες του, ο Διευθυντής Πωλήσεων της Scoplife, κ. Γιώργος Κλόνγκας, είπε τα εξής: "Ο κ. Σταμάτης Λένης, με μια ομάδα επίλεκτων ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών συμβούλων, αντιπροσωπεύει επισήμως πλέον την εταιρία μας στην περιοχή του Πειραιά, έχοντας ολοκληρώσει και όλα τα στάδια εκπαίδευσης. Πιστεύω ότι η ποιότητα των ανθρώπων καθώς και η εμπειρία όλων των συνεργατών του γραφείου Πειραιά θα έχει σαν αποτέλεσμα την προσφορά υπηρεσιών που ανταποκρίνονται στα υψηλά επίπεδα που παρέχονται από τη Scoplife και τα εξειδικευμένα προϊόντα της".

Μεταφορά Γραφείων

Σας πληροφορούμε ότι από την 1η Δεκεμβρίου 1997 οι Διοικητικές Υπηρεσίες των εταιριών Helvetia "Ανώνυμη Εταιρία Γενικών Ασφαλειών" και Helvetia "Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής" μεταφέρονται στην ακόλουθη διεύθυνση: Λεωφ. Κηφισίας 124, 115 26 Αθήνα.
Οι αριθμοί του νέου τηλεφωνικού κέντρου είναι οι ακόλουθοι: 64.80.840 & 33.51.500.

Για να μην ξεχνάμε το παρελθόν...



168-INTERAMERICAN
ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ
(ΚΙΝΗΤΗ ΤΗΛΕΦ. ΔΙΚΤΥΟ TELESTET 168 - ΔΙΚΤΥΟ PANAFON 9168)

Κάθε δύο εβδομάδες πεθαίνει μια γλώσσα

Ακούγεται ίσως περίεργα, αλλά είναι ακριβές. Επιστρέφουμε στην εποχή της Βαβέλ, όπως τουλάχιστον υποστηρίζει το "Τάιμ". Στην εποχή που όλοι οι άνθρωποι μιλούσαν μια γλώσσα και προσπαθούσαν να κτίσουν τον τεράστιο πύργο που θα έφθανε ως τον Θεό. Τείνει δηλαδή ο άνθρωπος να ανατρέψει την απόφαση του Θεού να μιλά κάθε φυλή τη δική της γλώσσα. Καθώς η οικονομία ανεβαίνει στην πρώτη γραμμή των δραστηριοτήτων του ανθρώπου και παγκοσμιοποιείται, οι φυλές πλησιάζουν συνεχώς η μία την άλλη και η επικοινωνία τους γίνεται ευκολότερη όσο λιγότερες είναι οι γλωσσικές διαφορές τους. Ο κόσμος μοιάζει με ένα μεγάλο χωριό, οι κάτοικοι του οποίου έχουν κοινή αντίληψη των πραγμάτων. Έτσι όμως κάποιοι λαοί εγκαταλείπουν τη γλώσσα τους, υιοθετώντας μιαν άλλην, που χρησιμοποιείται περισσότερο. Οι γλωσσολόγοι εκτιμούν ότι από τις περίπου 6.500 γλώσσες που τώρα ομιλούνται, οι μισές κινδυνεύουν να εξαφανιστούν. Κάθε δύο εβδομάδες πεθαίνει μια γλώσσα στον κόσμο, όπως δείχνουν οι αριθμοί. Οι γλώσσες, όπως όλα τα ζωντανά πράγματα, εξαρτώνται από το περιβάλλον τους για να επιζήσουν, γράφει το Τάιμ. Χάνονται όταν στερούνται το φυσικό τους περιβάλλον ή εκτοπίζονται από δυναμικότερους ανταγωνιστές. Το παράδειγμα των ΗΠΑ είναι κλασικό. Η οικονομία τους κυριαρχεί παγκοσμίως, το ίδιο και η γλώσσα τους.

Αλλά ο θάνατος μιας γλώσσας δεν είναι μόνον η απώλεια μιας διαλέκτου. Είναι η απώλεια ενός ολόκληρου πολιτισμού. Είναι ακριβώς το ίδιο με τα είδη του ζωικού βασιλείου που τείνουν να χαθούν από τον πλανήτη. Ήδη πολλές μικρότερες φυλές που τείνουν να χαθούν στον σύγχρονο πολιτισμό άρχισαν εκστρατεία για τη διάσωση της γλώσσας τους, του πολιτισμού τους και της ύπαρξής τους. Ο αγώνας τους δείχνει ότι μπορεί να ανατραπούν οι δυνάμεις της παγκοσμιοποίησης και του μαζικού πολιτισμού, που είναι οι δύο αρχιτέκτονες του σημερινού πύργου της Βαβέλ.

Πηγή: Ελευθεροτυπία

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΥΠΕΓΡΑΦΗ Η ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΗΣ ΤΟΥ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΤΗΣ ΛΑΪΚΗΣ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε. ΣΤΗΝ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.

Την Τρίτη 11 Νοεμβρίου 1997 υπεγράφη μεταξύ της ΛΑΪΚΗΣ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε και της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α. συμφωνία με την οποία το χαρτοφυλάκιο και το δίκτυο πωλήσεων της ασφαλιστικής εταιρίας ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε. μεταβιβάζονται στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Η υπογραφή της συμφωνίας αυτής έρχεται να οριστικοποιήσει σχετικό προσύμφωνο το οποίο έχει υπογραφεί μεταξύ της ΛΑΪΚΗΣ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε και της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α. στις 31 Μαρτίου 1997.

Με την τελική αυτή συμφωνία, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α. εμπλουτίζει το δίκτυο πωλήσεών της με περισσότερα από 15 υποκαταστήματα και γραφεία πωλήσεων και με σημαντικούς σε ποιότητα και αριθμό ασφαλιστικούς συμβούλους που ανήκαν μέχρι προ τινος στην ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε. Αξίζει να σημειωθεί ότι η ΛΑΪΚΗ ΖΩΗΣ το 1996 επέτυχε παραγωγή ασφαλίστρων 2.725.500.000 δρχ., ενώ τα αποθεματά της στις 31.12.1996 ανέρχονταν σε 6.568.000.000 δρχ.

ΣΤΑΘΜΟΙ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ

ΑΘΗΝΑ	ΣΥΓΓΡΟΥ 350, ΚΑΛΛΙΘΕΑ, Τ.Κ 17680, ΤΗΛ ΚΕΝΤΡΟ 9305550 (19 ΓΡΑΜ) , ΓΙΑ ΤΙΣ ΚΛΗΣΕΙΣ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΤΗΛ. 168 ΚΑΙ ΜΟΝΟ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΑΝΑΓΚΗΣ (093 238.000)
ΑΓ ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΡΗΤΗΣ	2ο ΧΛΜ Ε.Ο. ΑΓ. ΝΙΚΟΛΑΟΥ-ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ ΤΗΛ. 0841-24694, ,82360, 168
ΑΓΙΟΚΑΜΠΟΣ ΑΙΔΗΨΟΥ(ΕΥΒ.)	ΑΓΙΟΚΑΜΠΟΣ.ΤΗΛ. 0226-31353
ΑΓΡΙΝΙΟ	ΕΘΝΙΚΗ ΟΔΟΣ ΑΓΡΙΝΙΟΥ-ΜΕΣΟΛΟΓΓΙΟΥ 42, ΤΗΛ. 0641-21979, 168
ΑΚΡΑΤΑ	ΠΑΛΑΙΑ Ε.Ο.ΑΘΗΝΩΝ-ΠΑΤΡΩΝ, ΑΚΡΑΤΑ ΑΧΑΙΑΣ, ΤΗΛ.0696-32111,168
ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ	ΑΓΓ.ΠΟΜΕΝΙΔΗ 10,ΤΗΛ. 0551- 21137, 20580, 168
ΑΛΜΥΡΟΣ	ΕΥΞΕΙΝΟΥΠΟΛΕΩΣ 2, ΤΗΛ. 0422-24260, 168
ΑΝΔΡΟΣ	ΜΕΣΣΑΡΙΑ,ΤΗΛ. 0282-24575, 22486
ΑΡΓΟΣ	6ο ΧΛΜ. ΑΡΓΟΥΣ-ΝΑΥΠΛΙΟΥ, ΤΗΛ. 0751-67237,168
ΑΡΤΑ	2ο ΧΛΜ. ΑΡΤΑΣ-ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ, ΤΗΛ. 0681-78283,79283, 168, 094-575213
ΑΣΠΡΟΒΑΛΤΑ	ΚΟΜΒΟΣ ΣΤΑΥΡΟΥ ΤΗΛ. 0397-64530,23539
ΒΕΡΟΙΑ	ΣΤΑΔΙΟΥ 96, ΤΗΛ. 0331- 25929, 168, 72909, 093 310564
ΒΟΛΟΣ	ΛΑΡΙΣΗΣ ΚΑΙ ΝΑΥΑΡΙΝΟΥ 1, ΤΗΛ. 0421-82777, 168
ΓΙΑΝΝΙΤΣΑ	ΤΑΓΜ. ΗΛΙΟΠΟΥΛΟΥ 43,ΤΗΛ. 0382-82215,25971,25552
ΔΡΑΜΑ	ΤΕΡΜΑ ΕΥΞ. ΠΟΝΤΟΥ, ΤΗΛ. 0521-39979, 168
ΕΔΕΣΣΑ	ΡΙΖΑΡΙ ΕΔΕΣΣΗΣ, ΤΗΛ. 0381-91136,91425,168, 094-513282
ΕΡΜΟΝΗ	ΤΗΛ. 0754- 31977, 093 216891
ΖΑΚΥΝΘΟΣ	ΑΓ.ΚΥΡΙΚΗΣ ΤΗΛ. 0695-61116
ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑ	ΔΙΑΣΤ.Ν.ΣΕΛΕΥΚΙΑΣ, ΤΗΛ.0665-25089, 25102, 27168
ΗΡΑΚΛΕΙΟ	62 ΜΑΡΤΥΡΩΝ ΚΑΙ Γ.ΚΑΦΝΤΖΑ 2,ΤΗΛ. 081-259738,168
ΘΑΣΟΣ	ΛΙΜΕΝΑΡΙΑ ΘΑΣΟΥ, ΤΗΛ. 0593-51990
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ	5ο ΧΛΜ Ε.Ο.ΧΑΡΙΛΑΟΥ-ΘΕΡΜΗΣ (ΠΥΛΑΙΑ),ΤΗΛ.031-476086,476188,168
ΙΕΡΑΠΕΤΡΑ	2ο ΧΛΜ. ΙΕΡΑΠΕΤΡΑΣ-ΓΡΑ ΛΥΓΙΑΣ,ΤΗΛ. 0842- 22953, 24612
ΙΣΘΜΟΣ-ΚΟΡΙΝ	81ο ΧΛΜ Ε.Ο. ΑΘΗΝΩΝ-ΠΑΤΡΩΝ, ΤΗΛ. 0741-85950, 168
ΙΩΑΝΝΙΝΑ	ΕΘΝΙΚΗ ΟΔΟΣ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ-ΑΡΤΗΣ 24 .ΤΗΛ. 0651-42732, 168
ΚΑΒΑΛΑ	ΧΡ. ΣΜΥΡΝΗΣ 36, ΤΗΛ. 051-250141, 168
ΚΑΛΑΜΑΤΑ	ΑΘΗΝΩΝ 167 ΤΗΛ. 0721- 94400, 27839,168
ΚΑΡΔΙΤΣΑ	4ο ΧΛΜ ΚΑΡΔΙΤΣΑΣ-ΑΘΗΝΩΝ,ΤΗΛ. 0441-62262, 168
ΚΑΣΤΟΡΙΑ	ΔΙΣΠΙΛΙΟ, ΤΗΛ. 0467-85400
ΚΑΤΕΡΙΝΗ	ΤΕΜΠΩΝ 7, ΤΗΛ. 0351-39238, 168
ΚΕΡΚΥΡΑ	ΕΘΝΙΚΗ ΠΑΛΑΙΟΚΑΣΤΡΙΤΣΑΣ 52, ΤΗΛ. 0661-46706, 168, 093-579945 093 521244
ΚΕΦΑΛΛΟΝΙΑ	Ε.Ο.ΠΟΡΟΥ-ΑΡΓΟΣΤΟΛΙΟΥ ΠΕΡΑΤΑΤΑ ΤΗΛ. 0671-69756
ΚΙΛΚΙΣ	ΤΗΛ. 0343- 32744, 094 441686
ΚΟΖΑΝΗ	ΠΛ. ΧΑΡΙΣΗ 40, ΤΗΛ. 0461-29090,29290, 168
ΚΟΜΟΤΗΝΗ	6ο ΧΛΜ ΚΟΜΟΤΗΝΗΣ-ΙΑΣΜΟΥ,ΤΗΛ. 0531- 29314, 22821, 168
ΚΥΠΑΡΙΣΣΙΑ	1ο ΧΛΜ.ΚΥΠΑΡΙΣΣΙΑΣ-ΠΥΡΓΟΥ, ΤΗΛ. 0761-23995
ΚΩΣ	3ο ΧΛΜ ΚΩΣ-ΜΑΡΜΑΡΩΤΟ ΤΗΛ. 0242-28749,094-396396
ΛΑΜΙΑ	210 ΧΛΜ. Ε.Ο. ΑΘΗΝΩΝ-ΛΑΜΙΑΣ, ΑΛΑΜΑΝΑ, ΤΗΛ. 0231- 93665-6, 168
ΛΑΡΙΣΑ	2ο ΧΛΜ.ΝΕΑΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΟΔΟΥ ΛΑΡΙΣΗΣ-ΑΘΗΝ, ΤΗΛ.041-616900,168
ΛΕΥΚΑΔΑ	Ε.Ο.ΛΕΥΚΑΔΑΣ ΒΑΣΙΛΙΚΗΣ,ΤΗΛ. 0645-24388,168
ΛΙΒΑΔΕΙΑ	ΑΧΙΛΛΕΟΣ (ΠΑΡ.ΘΕΣΣΗΣ),ΤΗΛ. 0261-81168, 168
ΜΑΛΑΚΑΣΑ	43ο ΧΛΜ Ε.Ο. ΑΘΗΝΩΝ-ΛΑΜΙΑΣ ΤΗΛ.01-9305550, 168
ΜΕΣΟΛΟΓΓΙ	ΝΑΥΠΑΚΤΟΥ ΚΑΙ ΜΠΕΛΟΓΙΑΝΝΗ, ΤΗΛ. 0631-24256,23934
ΜΟΙΡΕΣ- ΗΡΑΚ	ΚΑΠΑΡΙΑΝΑ ΜΟΙΡΩΝ, ΤΗΛ. 0892-23427, 43216, 168
ΜΥΤΙΛΗΝΗ	ΕΛ.ΒΕΝΙΖΕΛΟΥ 5, ΤΗΛ. 0251-20567, 29567, 168
ΝΑΥΠΑΚΤΟΣ	ΑΘΗΝΩΝ 67, ΤΗΛ. 0634-25164,24852
ΞΑΝΘΗ	1ο ΧΛΜ. ΞΑΝΘΗΣ-ΚΑΒΑΛΑΣ,ΤΗΛ.0541-78643, 168
ΟΡΕΣΤΙΑΔΑ	ΤΕΡΜΑ ΙΠΠΟΚΡΑΤΟΥΣ,ΤΗΛ. 0552- 25001,168
ΠΑΤΡΑ	ΕΘΝΙΚΗ ΟΔΟΣ ΠΑΤΡΩΝ-ΑΘΗΝΩΝ 158, ΚΟΤΡΩΝΙ, ΤΗΛ.061-451661,168
ΠΡΕΒΕΖΑ	ΤΗΛ. 168
ΠΥΡΓΟΣ	6ο ΧΛΜ.ΠΥΡΓΟΥ-ΠΑΤΡΩΝ ΤΗΛ.0621-37300,168
ΡΕΘΥΜΝΟ	ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ 1,ΤΗΛ. 0831-53600, 168
ΡΟΔΟΣ	25ης ΜΑΡΤΙΟΥ 15 ΤΗΛ. 0241-66810,168, 094-543440
ΣΕΡΡΕΣ	ΜΕΡΑΡΧΙΑΣ 168, ΤΗΛ. 0321-38100, 168
ΣΠΑΡΤΗ	ΟΡΦΕΑΣ ΑΡΤΕΜΙΔΟΣ 4, ΤΗΛ.0731-25417,25276,168
ΤΡΙΚΑΛΑ	4ο ΧΛΜ.ΕΘΝΙΚΗΣ ΟΔΟΥ ΤΡΙΚΑΛΩΝ-ΚΑΛΑΜΠΑΚΑΣ 141,0431-74090, 168
ΤΡΙΠΟΛΗ	ΤΕΡΤΣΕΤΗ 10, ΤΗΛ. 071- 241309, 242048, 168
ΦΑΡΣΑΛΑ	1ο ΧΛΜ.ΦΑΡΣΑΛΩΝ-ΛΑΡΙΣΑΣ ΤΗΛ. 0491-25971,093-249439
ΦΛΩΡΙΝΑ	ΠΡΟΣΕΝΟΥ ΚΟΡΟΜΗΛΑ 15,ΤΗΛ.0385-26003,094-276514
ΧΑΛΚΙΔΑ	ΣΤΥΡΩΝ και ΚΑΡΥΣΤΟΥ, ΤΗΛ. 0221- 74526, 74756, 168
ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ	ΚΟΜΒΟΣ ΣΙΘΩΝΙΑΣ-ΚΑΣΣΑΝΔΡΑΣ,ΝΕΑ ΜΟΥΔΑΝΙΑ, ΤΗΛ. 0373 24766
ΧΑΝΙΑ	ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΥ ΓΟΓΟΝΗ 108, ΤΗΛ. 0821 96311, 168
ΧΙΟΣ	Γ ΒΕΡΙΤΗ 33,ΤΗΛ. 0271- 21382,093- 486416

Ο τύπος έγραψε...

ΣΑΙΞΠΗΡΙΚΕΣ ΑΠΟΡΙΕΣ

ΘΑ ΑΥΞΗΘΟΥΝ Ή ΔΕΝ ΘΑ ΑΥΞΗΘΟΥΝ ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ; "THAT IS THE QUESTION"

Σύμφωνα με δημοσιογραφικές πληροφορίες, ο υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Μιχάλης Χρυσοχοΐδης, ομιλών στη Βουλή, εδήλωσε ότι "κατά το έτος 1998 ουδεμία αύξηση των ασφαλίστρων πρόκειται να γίνει".

Η δήλωση αυτή, η οποία δεν καλύπτεται από το εν ισχύι για τις ασφάλειες νομικό καθεστώς, ήγειρε πολλά ερωτηματικά για τα αίτια τα οποία την προκάλεσαν. Και τούτο διότι η ισχύουσαν ασφαλιστική νομοθεσία, η οποία πρόσφατα εναρμονίσθηκε πλήρως προς την κοινοτική, καθορίζει ρητώς ότι και στη χώρα μας εφαρμόζεται πλέον το καθεστώς της ελεύθερης τιμολόγησης, σύμφωνα με το οποίο κάθε ασφαλιστική εταιρία καθορίζει ελεύθερα και επί τη βάσει των αποτελεσμάτων της το ύψος των ασφαλίστρων αυτής. Απλώς δε, υποχρεούται να αναγγέλλει τα υπό της ιδίας καθοριζόμενα ασφάλιστρα στην αρμόδια εποπτική αρχή, η οποία δικαιούται μόνον να λαμβάνει γνώση των στοιχείων επί τη βάσει των οποίων καθορίσθηκαν τα εις αυτήν αναγγελλόμενα ασφάλιστρα.

Αλλά, είναι τουλάχιστον αστείο να σκεφθεί κανείς ότι ο εν προκειμένω αρμόδιος Υφυπουργός έκανε τη δήλωση - και μάλιστα στη Βουλή - περί μη αύξησης των ασφαλίστρων κατά το έτος 1998, βασισθείς προφανώς σε μελλοντολογική του διαίσθηση.

Οι ολιγότερον αφελείς εκ των ασφαλιστών υποστηρίζουν ότι η Πολιτική Ηγεσία του Υπουργείου Ανάπτυξης, σαν "καλό παλικάρι που ξέρει κι άλλα μονοπάτια", μπορεί ωραιότατα να ακινητοποιήσει τις ιδιωτικές εταιρίες, ώστε να μην μπορούν να αυξήσουν τα ασφάλιστρά τους, συμβουλεύοντας (δεν λέμε υποχρεώνοντας) έστω και μια κρατική εταιρία να κρατήσει πολύ χαμηλά τα δικά της ασφάλιστρα. Και τι να σου κάνει κι αυτή! Εδώ, "ανάγκα και θεοί πείθονται". Πόσο μάλλον όταν το πρωτοπαλίκαρο που τη διοικεί δεν καταλέγεται μεταξύ των ενοικούντων στον ασφαλιστικό Όλυμπο.

Βέβαια, ο πρόεδρος της Ένωσης, κ. Δούκας Παλαιολόγος, έσπευσε να διευκρινίσει ότι η δήλωση του κ. Μιχάλη Χρυσοχοΐδη στη Βουλή πως "κατά το έτος 1998 δεν θα αυξηθούν τα ασφάλιστρα" δεν συνάδει με την ισχύουσα νομοθεσία. Αλλά ποιος τον ακούει τον αίροντα τας ασφαλιστικάς αμαρτίας πρόεδρο της Ένωσης; Ας φροντίσει τουλάχιστον - για να το ρίξουμε κι εμείς στην ουτοπική μελλοντολογία - στις προσεχείς βουλευτικές εκλογές να εξασφαλίσει μια θέση στο Κοινοβούλιο, όπου τουλάχιστον να αποκαθιστά επιτόπου πάσαν διαλανθάνουσα αλήθειαν.

Το FAXNEWS

Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΔΥΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΚΟΛΟΣΣΩΝ

ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΤΗΣ GENERALI / ΑΕΤΝΑ ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ

Το ετήσιο Παγκόσμιο Συνέδριο Ομαδικών Ασφαλίσεων του Ομίλου Generali πραγματοποιήθηκε φέτος για πρώτη φορά στην Ελλάδα. Συμμετέχοντες από 32 χώρες, εκπροσωπώντας 36 ασφαλιστικές εταιρίες από την Ευρώπη, τη Βόρειο Αμερική και τη Μέση Ανατολή, συναντήθηκαν για τρεις ημέρες στην Αθήνα, από την 15η έως την 17η Οκτωβρίου, προκειμένου να συζητήσουν για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρουν ο Όμιλος Generali σε συνεργασία με την ΑΕΤΝΑ (μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες των ΗΠΑ) στις πολυεθνικές εταιρίες στον τομέα των ομαδικών ασφαλίσεων.

Το δίκτυο Generali / ΑΕΤΝΑ έχει παρουσία σε 57 χώρες διαμέσου θυγατρικών του και συνεργαζομένων εταιριών. Στην Ελλάδα εκπροσωπείται από την Generali Life και ασφαλίζει τις θυγατρικές πολυεθνικών λογαριασμών του δικτύου.

Τα προϊόντα που προσφέρονται από το δίκτυο είναι Πολυεθνικοί Pooling Λογαριασμοί, ειδικές Αντασφαλιστικές Συμβάσεις και ένα νέο πρόγραμμα που ονομάζεται Plus.

- Με τους Πολυεθνικούς Λογαριασμούς Διαχείρισης Pooling, επιτυγχάνεται η ασφάλιση των εργαζομένων σε θυγατρικές πολυεθνικών εταιριών με τοπικά συμβόλαια που προσφέρονται με ανταγωνιστικά ασφάλιστρα και επιστροφή ασφαλίστρων λόγω καλής εμπειρίας.
- Με τις ειδικές Αντασφαλιστικές Συμβάσεις, η Generali προσφέρει ειδικές υπηρεσίες, ώστε να εξασφαλίζεται η εξυπηρέτηση πολυεθνικών εταιριών που διαθέτουν ασφαλιστική εταιρία, με τη χρησιμοποίηση των θυγατρικών του δικτύου της.
- Το πρόγραμμα Plus δίνει τη δυνατότητα στη Generali να εκτιμήσει την ανάληψη του κινδύνου συγκεντρωτικά και να προσφέρει ένα ιδιαίτερα διαμορφωμένο τιμολόγιο ζωής με υψηλά όρια ασφάλισης άνευ ιατρικών εξετάσεων για τους ασφαλισμένους που εργάζονται στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Κοινότητας.



Από δεξιά: Ο Γεν. Δ/ντής της Assic. Generali, κ. B. Pagnanelli, ο κ. G. Liveris, μέλος του Δ.Σ. της Generali Life, ο Αντ/δρος του Δ.Σ. και Δ/νων Σύμβουλος, κ. G. Giacovazzi, ο Γεν. Δ/ντής κ. Κων. Παπαμιχαλόπουλος και ο Δ/ντής του A.G.I.O. στη Ν. Υόρκη κ. G. Ban κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου.



Αναμνηστική φωτογράφηση των συμμετεχόντων στο Παγκόσμιο Συνέδριο της GENERALI / AETNA στην Αθήνα.

Με τα πιο πάνω προγράμματα, οι πολυεθνικοί πελάτες της Generali μπορούν να εξοικονομήσουν 15% έως 20% των ασφαλίστρων που καταβάλλουν σε διεθνές επίπεδο.

Τις εργασίες του Συνεδρίου χαιρέτισαν και παρακολούθησαν ο Δ/νων σύμβουλος της Generali Life κ. G. Giacovazzi και ο Γενικός Δ/ντής κ. Κων. Παπαμιχαλόπουλος.

Στα πλαίσια του συνεδρίου, η Generali Life παρέθεσε δεξίωση προς τιμήν των συμμετεχόντων, όπου παρευρέθησαν μέλη του Δ.Σ. της Generali Life και της Generali Hellas καθώς και διευθυντικά στελέχη των εταιριών, διευθυντικά στελέχη της Alpha Τραπέζης Πίστεως, ασφαλιστικοί πράκτορες καθώς και στελέχη των εταιριών - πελατών της Generali στην Ελλάδα.

ALICO

ΝΕΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΤΗΣ ALICO ΣΤΗΝ ΚΕΡΚΥΡΑ

Μέσα σε μια πολύ ζεστή ατμόσφαιρα πραγματοποιήθηκαν στα τέλη Οκτωβρίου τα εγκαίνια των νέων γραφείων της Alico στην Κέρκυρα. Τα νέα γραφεία βρίσκονται στην οδό Στεφάνου Παδοβά 10, στο κέντρο της πόλης.

Επικεφαλής της ομάδας των ασφαλιστικών συμβούλων του νέου γραφείου είναι ο κ. Σπύρος Ατσοπάρδης, από τους διακεκριμένους διευθυντές ομάδος της εταιρίας.



Στο μέσον ο κ. Σ. Στυλιανίδης, Δ/ντής Marketing Β. Ελλάδος, πλαισιωμένος από τους κ.κ. Λ. Τρύφωνα (αριστερά) και Σ. Ατσοπάρδη, καθώς και από συνεργάτες του γραφείου.

Τα εγκαίνια τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. Σ. Στυλιανίδης, Διευθυντής Marketing Βορείου Ελλάδος, ο Διευθυντής Υποκαταστήματος κ. Δ. Τρύφωνας, ο κ. Μ. Καρύδας, διευθυντής Αμοιβαίων Κεφαλαίων της εταιρίας, επίσημοι προσκεκλημένοι, εκπρόσωποι των τοπικών μέσων μαζικής ενημέρωσης, καθώς επίσης και πολλοί φίλοι και ασφαλισμένοι της εταιρίας.

Στη σύντομη ομιλία του ο κ. Σ. Ατσοπάρδης καλωσόρισε τους προσκεκλημένους, κάνοντας παράλληλα αναφορά στην επιτυχημένη πορεία του γραφείου της Κέρκυρας, ενώ οι κ.κ. Σ. Στυλιανίδης και Λ. Τρύφωνας αναφέρθηκαν στην πορεία και τους στόχους της εταιρίας στην Ελλάδα, αλλά και στην ευρύτερη περιφέρεια της Ευρώπης.

CITIBANK

Αλλαγές στη Citibank



Ο κ. Δ. Κροντηράς. *Ο κ. Τ. Αράπογλου.*

Την αποχώρησή του από την τράπεζα το 1998 ανακοίνωσε ο γενικός διευθυντής της Citibank, N.A. στην Ελλάδα κ. Δημήτρης Κροντηράς, ολοκληρώνοντας έτσι μια πορεία που ξεκίνησε πριν από 34 χρόνια και που τον έφερε στην κορυφή της ιεραρχίας στη χώρα μας. Ο Δημήτρης Κροντηράς θα αποχωρήσει επίσης από τη θέση του ως επικεφαλής όλων των ναυτιλιακών εργασιών της Citibank στην Ευρώπη. Η αποχώρηση αυτή, η οποία γίνεται δύο χρόνια μετά το όριο που έχει θέσει παγκοσμίως η τράπεζα για τα στελέχη της, δεν συνεπάγεται και την άμεση διακοπή της συνεργασίας του με τη Citibank. Ο κ. Κροντηράς θα παραμείνει για τουλάχιστον ένα χρόνο με την ιδιότητα του συμβούλου της τράπεζας, ενώ παράλληλα θα είναι ελεύθερος να αναζητήσει και άλλες ασχολίες που τον ενδιαφέρουν.

Τερματίζοντας την πετυχημένη υπηρεσία του στη Citibank, ο κ. Κροντηράς ευχαρίστησε το σύνολο των στελεχών που με την πολύτιμη συνεισφορά τους έκαναν την Τράπεζα τον υπ' αριθμό ένα ξένο χρηματοπιστωτικό οργανισμό στην Ελλάδα. Έναν οργανισμό με σεβασμό προς τον πελάτη, με διαρκή εισαγωγή νέας τεχνολογίας, με συνεχείς καινοτομίες σε προϊόντα και υπηρεσίες και με ικανοποιητική απόδοση για τους μετόχους της.

Ο κ. Τάκης Αράπογλου, μέχρι σήμερα γενικός διευθυντής της American Express, διαδέχθηκε τον κ. Κροντηρά και ανέλαβε καθήκοντα από τις 3 Νοεμβρίου 1997. Ο κ. Τάκης Αράπογλου έχει εργαστεί στην τράπεζα, στο Λονδίνο, και στο παρελθόν (1981-1985). Επίσης έχει εργαστεί στην Chase Manhattan στο Λονδίνο (1985-1991) και έχει διατελέσει Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Ιονικής Τράπεζας της Ελλάδος (1991-1993).

Φύλακας Άγγελος για τον δρόμο

Το όνομα της συσκευής δεν θα μπορούσε να είναι πιο παραστατικό: Φύλακας Άγγελος (Angelo Custode!). Πρόκειται για μια μικρή συσκευή που απευθύνεται στους νυσταλέους - και όχι μόνον - οδηγούς οχημάτων και τους εμποδίζει να κοιμηθούν στο τιμόνι. Η συσκευή ζυγίζει μόλις 14 γραμμάρια και τοποθετείται στο δεξί αφτί. Το γαλάζιο χρώμα της και το φτερωτό της σχήμα παραπέμπουν ασφαλώς στο όνομά της.

Ο Φύλακας Άγγελος λειτουργεί με αρκετά απλό τρόπο: μόλις το κεφάλι του οδηγού αρχίσει να γέρνει, μετακινείται ο υδράργυρος στον εσωτερικό μηχανισμό της συσκευής και ενεργοποιεί ένα ηχητικό σήμα που ξυπνάει αμέσως τον οδηγό. Η συσκευή λειτουργεί με μπαταρία. Ο Φύλακας Άγγελος κυκλοφορεί στην Ιταλία από την εταιρία Five της Βερόνας. Για περισσότερες πληροφορίες μπορεί κανείς να απευθυνθεί στο Internet, στη διεύθυνση www.five@sis.it.

Κλείσιμο σε 6, πρόστιμα σε 18 και η συνέχεια τον... Μάρτιο '98

Γιατί δεν ανακοινώνει τους παραβάτες το υπουργείο;

Το κλείσιμο 6 ασφαλιστικών εταιριών που δεν πλήρωναν αποζημιώσεις ή δεν ήταν φερέγγυες ανακοίνωσε το υπουργείο Ανάπτυξης, το οποίο διαβίβασε στον εισαγγελέα τους φακέλους για την άσκηση ποινικής δίωξης.

Ακόμα, επιβάλλονται από το υπουργείο σε 18 ασφαλιστικές εταιρίες (τα ονόματα τους δεν ανακοινώθηκαν) πρόστιμα από 1 έως 7 εκατ. δρχ. για εκπρόθεσμη υποβολή οικονομικών στοιχείων χρήσης 1996 και εκπρόθεσμη κάλυψη των υποχρεώσεών τους για επενδύσεις.

Οι εταιρίες που κλείνουν, όπως ανακοίνωσε η υπουργός Ανάπτυξης Βάσω Παπανδρέου, είναι:

- Nordic American Standard, Ανώνυμος Εταιρία Ασφαλίσεων Ζωής.
- Απόλλων, Ανώνυμος Εταιρία Γενικών Ασφαλειών.
- Θέμις, Ασφαλιστική Ανώνυμος Εταιρία Γενικών Ασφαλειών.
- Εθνικό Ίδρυμα Ασφαλειών της Ελλάδος Α.Ε.
- Προποντίς Μέριμνα, Ανώνυμος Εταιρία Ασφαλειών.
- Εξπρές, Ανώνυμη Εταιρία Γενικών Ασφαλειών.

Όσοι επρόκειτο να αποζημιωθούν από τις εταιρίες αυτές θα πάρουν τα χρήματά τους από το Επικουρικό Κεφάλαιο, το οποίο τους καλύπτει ασφαλιστικά για 30 ημέρες. Μετά, οι ασφαλισμένοι, που υπολογίζονται από το υπουργείο σε 60.000, θα πρέπει να ασφαλίσουν τα αυτοκίνητά τους σε άλλες εταιρίες. Η ζημία κάθε ασφαλισμένου δεν είναι μεγάλη, επειδή τα ασφαλιστήρια συμβόλαια ήταν τρίμηνα και εξάμηνα.

Επίσης, το υπουργείο ανακάλεσε την άδεια λειτουργίας της ασφαλιστικής εταιρίας Μεσόγειος Ζωής, το χαρτοφυλάκιο της οποίας, ύστερα από συνεννοήσεις με 10 μεγάλες εταιρίες του κλάδου, που θα καλύψουν τις ζημίες της, μεταβιβάζεται στην εταιρία Εθνική Ασφαλιστική.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σταθερούς ρυθμούς ανάπτυξης εμφανίζουν οι ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής, ως αποτέλεσμα της συνεργασίας των δύο εταιριών στο marketing, τα δίκτυα, τις επενδύσεις και τη μηχανογράφηση. Αυτό τόνισε μεταξύ άλλων σε συνέντευξη τύπου ο Διευθύνων Σύμβουλος των δύο εταιριών κ. Τρ. Λυσιμάχου. Η πορεία των εργασιών των εταιριών εξελίχθηκε ικανοποιητικά το διάστημα Ιανουάριος - Σεπτέμβριος 1997. Η Αγροτική Ασφαλιστική, ανέφερε ο κ. Λυσιμάχου, εμφανίζει αύξηση του κύκλου εργασιών της κατά 13% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 1996 και η Αγροτική Ζωής 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 αποθεματά τους. Το 9μηνο Ιανουαρίου-Σεπτεμβρίου επιτεύχθηκε σημαντική μείωση των γενικών εξόδων των δυο εταιριών. Παρά δε το γεγονός ότι η πτώση των επιτοκίων μειώνει τις αποδόσεις των επενδύσεων, έχει αυξηθεί σημαντικά ο όγκος των επενδυόμενων κεφαλαίων εξαιτίας της νέας πολιτικής ρευστότητας των δυο 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 ATE Χρηματιστηριακή, την ATE Finance και την Audatex Ελλάς.
- 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

ΑΥΞΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΤΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ALLIANZ-HELVETIA

Αύξηση παραγωγής της τάξεως του 25% παρουσίασαν αθροιστικά οι εταιρίες Allianz και Helvetia Γενικών Ασφαλειών το φετινό εννιάμηνο, συγκριτικά με το αντίστοιχο διάστημα του προηγούμενου έτους.

Η αύξηση της παραγωγής των γενικών κλάδων ασφάλισης εντοπίζεται κυρίως στο τελευταίο διάστημα, που συμπίπτει με τη στρατηγικής σημασίας συνένωση των δύο εταιριών στην Ελλάδα.

Με τη χορήγηση της δυνατότητας σε κάθε εταιρία να διαθέτει τα προϊόντα της άλλης, δόθηκε η ευχέρεια στο δίκτυο πωλήσεων να καλύπτει ακόμη περισσότερες ασφαλιστικές ανάγκες κάθε πελάτη και με πληρέστερη εξυπηρέτηση.

ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.

Διευρύνεται σε όλα τα ασφαλιστικά προγράμματα και τα τραπεζικά προϊόντα, στο πλαίσιο του θεσμού του bancassurance, η συνεργασία μεταξύ της Τράπεζας Κεντρικής Ελλάδος και των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου Α.Τ.Ε. Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής.

Τη σχετική σύμβαση υπέγραψαν ο Α' Αντιπρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της Τράπεζας Κεντρικής Ελλάδος κ. Γιώργος Ζυγογιάννης και ο Διευθύνων Σύμβουλος των Ασφαλιστικών εταιριών κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου.

Η υπογραφή της σύμβασης αυτής αποτελεί συνέχεια της από 27.1.97 αρχικής συμφωνίας συνεργασίας με την Αγροτική Ασφαλιστική που αφορούσε μόνο στις γενικές ασφαλίσεις. Στόχος της νέας συνεργασίας είναι αφενός μεν η προώθηση των ασφαλιστικών προγραμμάτων των δύο ασφαλιστικών εταιριών μέσω του δικτύου των καταστημάτων της τράπεζας Κεντρικής Ελλάδος, αφετέρου δε η ανάπτυξη σύνθετων αποταμιευτικών και επενδυτικών προϊόντων προς την πελατεία.



Η ένταξη των ασφαλιστικών και των τραπεζασφαλιστικών προϊόντων στην γκάμα των προϊόντων που προσφέρει η Τράπεζα Κεντρικής Ελλάδος στην πελατεία της, σε συνδυασμό με την αναμενόμενη ολοκλήρωση του σύγχρονου μηχανογραφικού συστήματος που αναπτύσσεται, ενισχύει τη θέση της στην αγορά και την οδηγεί εκ του ασφαλούς στα βήματα του εκσυγχρονισμού.

Nationale-Nederlanden

ΝΕΟ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΟ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΑΠΟ ΤΗΝ NATIONALE - NEDERLANDEN ΑΕΔΑΚ

ΔΙΕΘΝΕΣ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ

Στα πλαίσια της σταδιακής επέκτασης των δραστηριοτήτων του στον ευρύτερο τομέα παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στην ελληνική αγορά, ο 'Ομιλος ING θα προσφέρει μέσα στο Νοέμβριο ένα νέο αμοιβαίο κεφάλαιο, το Nationale - Nederlanden Information Technology Fund - Ειδικού Τύπου Εξωτερικού.

Το νέο αυτό αμοιβαίο κεφάλαιο αποτελεί μια πρωτοποριακή μορφή επένδυσης, που δίνει τη δυνατότητα στους Έλληνες επενδυτές να αξιοποιήσουν τη διεθνή επενδυτική τεχνογνωσία του ING Investement Management και να συμμετάσχουν στην ταχύπητα αναπτυσσόμενη διεθνή αγορά πληροφορικής τεχνολογίας. Το νέο αυτό αμοιβαίο κεφάλαιο αποτελεί μοναδικό στο είδος του προϊόν για την ελληνική αγορά, επενδύοντας σε μετοχές διεθνών εταιριών του τομέα της πληροφορικής. Το αμοιβαίο κεφάλαιο στοχεύει σε υψηλή υπεραξία που θα προέρχεται τόσο από τη μεταβολή στις τιμές των μετοχών που επενδύει όσο και από τη μεταβολή της ισοτιμίας των ξένων νομισμάτων σε σχέση με τη δραχμή.

Το αμοιβαίο κεφάλαιο θα επενδύει το 70% περίπου του ενεργητικού σε εταιρίες των ΗΠΑ, 24% σε ευρωπαϊκές εταιρίες και 6% σε ασιατικές εταιρίες. Από πλευράς κλαδικής διάρθρωσης, το 45% του χαρτοφυλακίου θα επενδύεται σε μετοχές εταιριών βασικών πακέτων λογισμικού, 17% σε μετοχές εταιριών συστημάτων πληροφορικής, 16% σε μετοχές εταιριών παροχής εξειδικευμένων πακέτων λογισμικού (στο χώρο της ασφάλειας, της εκπαίδευσης, ηλεκτρονικής επικοινωνίας κ.λπ.) και 6% σε μετοχές εταιριών που παρέχουν υπηρεσίες σχετικές με το Internet.

Οι προοπτικές του τομέα πληροφορικής τεχνολογίας είναι πολύ θετικές για τα προσεχή χρόνια, λόγω των ραγδαίων αλλαγών που συντελούνται στη διεθνή αγορά, που αυξάνουν τη ζήτηση για πακέτα λογισμικού αλλά και αντικατάσταση παλαιών συστημάτων και εφαρμογών. Επίσης η αλλαγή της χιλιετίας το 2000, αλλά και η υιοθέτηση του ΕΥΡΩ, δημιουργούν πρόσθετη ζήτηση για μετατροπές προγραμμάτων.

Η International Data Corporation (IDC), ένας κορυφαίος διεθνής ερευνητικός οργανισμός και σύμβουλος στον χώρο της πληροφορικής, προβλέπει τις παρακάτω εξελίξεις για την περίοδο 1996-2010:

- Οι πωλήσεις στον χώρο της πληροφορικής θα αυξηθούν από 500 δισεκατομμύρια δολάρια σε 2,5 τρισεκατομμύρια δολάρια.
- Οι δαπάνες πληροφορικής των επιχειρήσεων ως ποσοστό επί των πωλήσεών τους θα ανέβουν από 2,25% σε 5%.
- Το 80% του συνόλου των προσωπικών υπολογιστών θα έχει οικιακή χρήση.
- Ο αριθμός των χρηστών on line πληροφοριών θα αυξηθεί από 100 εκατομμύρια σε πάνω από ένα δισεκατομμύριο.

Το αρχικό ενεργητικό του είναι 400 εκατομμύρια δρχ. και η αρχική τιμή μεριδίου 1.000 δρχ. Θεματοφύλακας είναι η ING Bank, ενώ σύμβουλος επενδύσεων εξωτερικού είναι το ING Investement Management (Χάγης). Η διάθεση του νέου αμοιβαίου κεφαλαίου ξεκίνησε στα τέλη Νοεμβρίου.



Εκλογή νέου Προέδρου Συμβουλίου Γραφείων Πρασίνων Καρτών

Το Συμβούλιο των Γραφείων Διεθνούς Ασφάλισης Αυτοκινήτων (Σύστημα Πρασίνων Καρτών) ευχαρίστως αναγγέλλει ότι κατά την έκτακτη Γενική Συνέλευση του Συμβουλίου, που πραγματοποιήθηκε στο Λονδίνο την 30η Σεπτεμβρίου 1997, εξελέγη ομοφώνως ο κ. Ulf D. Lemor, Διευθύνων Σύμβουλος του Γραφείου Πρασίνων Καρτών και του Επικουρικού Κεφαλαίου της Γερμανίας, ως Πρόεδρος του Συμβουλίου των Γραφείων Διεθνούς Ασφάλισης για περίοδο 4 ετών.

Ο κ. Lemor, που είναι πτυχιούχος Νομικής, ηργάσθη σε διάφορες θέσεις, περιλαμβανομένης και της Διευθύνσεως Διεθνών Ασφαλίσεων και Αντασφαλίσεων της Γερμανικής Ασφαλιστικής εταιρίας "Aachener und Munchener".

Εκτός των καθηκόντων του στο Γερμανικό Γραφείο Πρασίνων Καρτών και Επικουρικό Κεφάλαιο, είναι επικεφαλής του τμήματος Ευρωπαϊκών υποθέσεων της Γερμανικής Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών "GESAMTVERBAND" που εδρεύει στις Βρυξέλλες.

Το Συμβούλιο των Γραφείων Διεθνούς Ασφάλισης αναμφιβόλως θα αποκομίσει σημαντικά οφέλη από την ευρεία πείρα του κ. Lemor στον τομέα των Διεθνών Ασφαλίσεων και ειδικότερα στις Διεθνείς Ασφαλίσεις Αυτοκινήτων.

Κατά την άνω τακτική Γενική Συνέλευση των Μελών του Συμβουλίου, το Ελληνικό Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης εξεπροσωπήθη από τους κ.κ. Μ. Παρασκάκη και Μ. Ψαλίδα.

Προς Κορινθίους και όχι μόνον, προτάσεις ασφάλισης...



Πραγματοποιήθηκε με επιτυχία στο Γραφείο Κορίνθου, παρουσία του διευθυντή δικτύου κ. Μασκαντούρη, η πανηγυρική εναρκτήρια συγκέντρωση του τελευταίου παραγωγικού τετραμήνου του έτους. Την εκδήλωση οργάνωσε η συντονίστρια - διευθύντρια κ. Αγγελική Σοφού και την παρακολούθησαν συνεργάτες των γραφείων Τρίπολης - Ναυπλίου - Κορίνθου. Ανακοινώθηκαν τα μέχρι τώρα αποτελέσματα '97 για κάθε γραφείο και ασφαλιστή, στοιχεία σχετικά με τον στόχο των διαγωνισμών που είναι σε εξέλιξη και τέλος συζητήθηκε ο στόχος της εταιρίας για το τελευταίο τετράμηνο (1 δισ.) καθώς και τρόποι για την επίτευξή του.

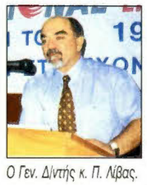
INTERNATIONAL LIFE

Σε αναπτυξιακή εποχή...

Την όμορφη πόλη της Χαλκίδας επέλεξε ο όμιλος εταιριών International Life για να πραγματοποιήσει την Πανελλήνια Συνάντηση Στελεχών. Από τις 23 έως τις 25 Σεπτεμβρίου συγκεντρώθηκαν στο Ξενοδοχείο Πέλαγος της Χαλκίδας τα στελέχη των πωλήσεων καθώς και διοικητικά στελέχη για να προγραμματίσουν και να συντονίσουν τις προσπάθειες τους εν όψει του κλεισίματος της χρονιάς και να ενημερωθούν για νέες εξελίξεις. Το πρόγραμμα εργασιών ξεκίνησε με το Meeting των Agency Managers του ομίλου, στο οποίο ανακοινώθηκε και συζητήθηκε η Φιλοσοφία Στρατολόγησης καθώς και η αναπτυξιακή στρατηγική του ομίλου και των γραφείων πωλήσεων. Συνεχίσθηκε με την εκπαιδευτική ημερίδα Αμοιβαίων Κεφαλαίων υπό την αιγίδα του Δ/ντή Επενδύσεων της International ΑΕΔΑΚ κ. Β. Καλούδη, καθώς και την ενημέρωση όλου του Δυναμικού Πωλήσεων στον τομέα της στρατολόγησης από τον διακεκριμένο εισηγητή κ. Ray Storey και τον κ. Φίλιππο Μωράκη. Η συνάντηση έκλεισε με την παρουσίαση των οικονομικών αποτελεσμάτων από τον Οικονομικό Δ/ντή του ομίλου κ. Ν. Σπανό, την παρουσίαση του προγράμματος Marketing από τον Δ/ντή Marketing του ομίλου κ. Μ. Μαυροβουνιώτη, τον καθορισμό στόχων παραγωγής και την αναγγελία του Συνεδρίου 1998 από τον Γενικό Δ/ντα Σύμβουλο του ομίλου κ. Φ. Μπράβο. Τη συνάντηση στελεχών οργάνωσε ο Δ/ντής Εκπαίδευσης του ομίλου κ. Δ. Βαφειάδης και ο βοηθός Δ/ντού Marketing κ. Θεμ. Βαράγκης.



Ο Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος κ. Φ. Μπράβος.



Ο Γεν. Δ/ντής κ. Π. Λίβας.



Ο Οικ. Δ/ντής ομίλου κ. Ν. Σπανός.



Από αριστερά: Β. Καλούδης, Φ. Στάθη-Πολυγένη, Τ. Αρτίκης, Α. Κρεντς.

Στην Πανελλήνια Συνάντηση Στελεχών του Ομίλου International Life συμμετείχαν τα ακόλουθα στελέχη των πωλήσεων:

Α. Τριανταφύλλου Δ/ντής Β. Ελλάδος.

Οι Επιθεωρητές Πωλήσεων κ.κ. Α. Γούναρης, Ι. Σταμούλης, Ε. Ξανθόπουλος, Χ. Φουκαράκης, Χ. Παπαχρήστου, Π. Αρβανιτάκης και Π. Μελίστας.

Οι Agency Managers κ.κ. Κ. Πεφάνιος, Γ. Μαυρέλης, Χ. Γαληρόπουλος, Γ. Μιχαηλίδης, Β. Κότας, Α. Νικογιάννης, Γ. Καρακώστας, Π. Μέγκος, Χ. Φρυδάς, Μ. Μιχαηλίδης, Κ. Μικάλεφ, Γ. Πλεξουσάκης, Α. Κουτσώνας, Α. Κούτσικος, Α. Φραντζέσκος, Ν. Κοκκάρης, Χ. Καραμαύρος, Γ. Τάκος, Ν. Κουλουμπής, Ι. Ρεπούλη και Μ. Μπαχλιτζανάκης.

Οι Assistant Managers κ.κ. Α. Φουκαράκης, Π. Τζοάννος, Γ. Μάκκας, Σ. Ζούλας, Ν. Τασσιόπουλος, Ν. Σπυράτου, Γ. Κακαβάς και Κ. Λουκέρης.

Οι Unit Managers κ.κ. Φ. Πουλής, Α. Κωστικιάδης, Γ. Λουναίος, Ν. Τσώνος, Δ. Κύρτσιος, Α. Τζοάννου, Σ. Μάστορα, Γ. Δρίκος, Χ. Τρικαλιάρης, Σ. Ψωμιάδης, Θ. Φραγγεδάκης, Μ. Πλεξουσάκης, Ε. Φιλιππαίου, Γ. Ρεπούλης, Χ. Πανούσης, Γ. Γιαχνάκης, Δ. Γούλας, Γ. Παπανικολάου, Ε. Καπετάνης, Π. Βαρθαλίτης, Μ. Τσαρή, Ν. Λέκκας, Δ. Καϊάφας, Δ. Συκοβάρης, Α. Κούρτη, Ε. Οικονομοπούλου, Ν. Ραχωβίτσας, Ν. Γιώρας, Α. Μποζατζίδης και Ν. Αράπης.

Οι Δόκιμοι Unit Managers κ.κ. Π. Δραγκιώτης, Π. Δημητρίου, Χ. Κατσάνος, Ε. Λιόλιος, Σ. Ματζιαφός και Δ. Ευαγγέλου.

Επίσης έλαβαν μέρος τα ακόλουθα διοικητικά στελέχη: Ο Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος κ. Φ. Μπράβος, ο Γενικός Δ/ντής κ. Π. Λίβας, ο Δ/ντής Marketing του Ομίλου κ. Μ. Μαυροβουνιώτης, ο Οικονομικός Δ/ντής κ. Ν. Σπανός, ο Δ/ντής Επενδύσεων International Α.Ε.Δ.Α.Κ. κ. Β. Καλούδης, η Οικονομική Δ/ντρια International Α.Ε.Δ.Α.Κ. κ. Φ. Στάθη-Πονηρέλη, ο υπεύθυνος πωλήσεων International Α.Ε.Δ.Α.Κ. κ. Α. Κρεντς, ο Οικονομικός Αναλυτής International Α.Ε.Δ.Α.Κ. κ. Τ. Αρτίκης, ο Δ/ντής Διοικητικών Υπηρεσιών κ. Γ. Τραβεζέας, ο υπεύθυνος ανάπτυξης Πρακτοριακού Δικτύου κ. Γ. Κωνσταντέλος και ο Βοηθός Γενικού Δ/ντού κ. Π. Παππάς.

ΥΓΕΙΟΝΟΜΙΚΟΣ ΕΠΑΝΑΠΑΤΡΙΣΜΟΣ ΑΠΟ ΤΟ ΜΠΑΛΙ

ΑΠΟ ΤΗ GESA ASSISTANCE ΓΙΑ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟ ΤΟΥ ΑΣΤΕΡΑ

Η GESA ASSISTANCE, στα πλαίσια της συνεργασίας της με τον Αστέρα για την αντασφάλιση του Προγράμματος Βοήθειας ΑΣΤΗΡ ASSISTANCE, οργάνωσε και ανέλαβε το κόστος σημαντικού υγειονομικού επαναπατρισμού ασφαλισμένης που τραυματίσθηκε στο Μπαλί. Ο επαναπατρισμός πραγματοποιήθηκε αρχικά με ιδιωτικό ασθενοφόρο αεροπλάνο από το Μπαλί προς τη Σιγκαπούρη, όπου και εγχειρίστηκε η ασφαλισμένη, και στη συνέχεια σε φορείο με αεροπλάνο γραμμής προς την Αθήνα.

Κατά την άφιξή της, ένα ασθενοφόρο περίμενε την άτυχη ασφαλισμένη για να τη μεταφέρει σε νοσηλευτικό ίδρυμα της επιλογής της στην Αθήνα.

Η GESA ASSISTANCE, που ειδικεύεται στην παροχή ιατρικής βοήθειας, είναι ο αντασφαλιστής παρόμοιων προγραμμάτων για λογαριασμό μεγάλων ασφαλιστικών εταιριών στη αγορά (Allianz, Metrolife, Ευρωπαϊκή Πίστη, Αγροτική Ζωής, Ασπίς Πρόνοια...).

Συνεργασία Τ.Σ.Α.Υ. και Κτηματικής

Την έναρξη της συνεργασίας της με το Ταμείο Συντάξεως και Αυτασφαλίσεως Υγειονομικών (ΤΣΑΥ) ανακοίνωσε η Κτηματική Τράπεζα. Σύμφωνα με τη σύμβαση που υπεγράφη, η Τράπεζα αναλαμβάνει την είσπραξη για λογαριασμό του ΤΣΑΥ των ασφαλιστικών εισφορών των ασφαλισμένων του, ιατρών, οδοντιάτρων, φαρμακοποιών και κτηνιάτρων που ασκούν ελεύθερο επάγγελμα.

Οι ασφαλισμένοι του ΤΣΑΥ θα μπορούν να προσέρχονται σε οποιοδήποτε κατάστημα της Κτηματικής Τράπεζας σε όλη την Ελλάδα και να καταβάλλουν τις εισφορές τους, σε μετρητά ή τραπεζικές επιταγές, με ειδική συναλλαγή on line, αφού προηγουμένως έχουν συμπληρώσει το κατάλληλο μηχανογραφικό έντυπο του ΤΣΑΥ.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΟΡΓΑΝΩΣΕ ΤΟ ΕΤΗΣΙΟ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ

Το παγκόσμιο συνέδριο πιστώσεων εγγυήσεων οργάνωσε στη χώρα μας η Εθνική Ασφαλιστική, η μόνη ελληνική εταιρία μέλος της I.C.I.A., της Διεθνούς Ασφαλιστικής Ένωσης Πιστώσεων (International Credit Insurance Association).
Η I.C.I.A. αριθμεί 45 εταιρίες μέλη από όλον το κόσμο. Το συνέδριο οργανώθηκε στο ξενοδοχείο Μεγάλη Βρετανία, στο διάστημα από 1-3 Οκτωβρίου.
Σκοπός του συνεδρίου αυτού ήταν η όσο το δυνατόν πληρέστερη πληροφόρηση για θέματα που αφορούν τη μελλοντική εξέλιξη της συγκεκριμένης αγοράς, όπως:
• Η πορεία των μακροοικονομικών και μικροοικονομικών δεικτών των χωρών καθώς και οι προβλέψεις για την εξέλιξη των δεικτών αυτών για το άμεσο μέλλον.
• Οι προβλέψεις για τις αναπτυσσόμενες χώρες και τους τρόπους κάλυψης των εξαγωγών προς τις νέες αυτές αγορές.
• Η πορεία τομέων επιμέρους παραγωγικής δραστηριότητας.
Το συνέδριο ασχολήθηκε ακόμη με θέματα όπως:
• Καθυστερήσεις πληρωμών και αποτελέσματα μικρομεσαίων επιχειρήσεων εξαιτίας των καθυστερήσεων αυτών.
• Το καθεστώς εγκατάστασης των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων εκτός Ε.Ε.
• Τρόποι συνεργασίας με τις τράπεζες στις συγκεκριμένες αυτές δραστηριότητες.
Αξίζει να σημειωθεί ότι το συνέδριο απέσπασε εγκωμιαστικά σχόλια από τους συμμετέχοντες, οι οποίοι αναφέρθηκαν με κολακευτικά λόγια για τη χώρα μας και έδωσαν συγχαρητήρια για την επιτυχία της ανάληψης της Ολυμπιάδας του 2004 από την Αθήνα.

GENERALI LIFE

Υπερκαλύπτει το περιθώριο φερεγγυότητας και τις υποχρεώσεις της για ασφαλιστική τοποθέτηση

Σύμφωνα με σχετικό έγγραφο της Δ/νσης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής του Υπουργείου Ανάπτυξης, τα περιουσιακά στοιχεία της Generali Life, που απαρτίζουν το Περιθώριο Φερεγγυότητας της, ανέρχονται σε δρχ. 3.210.780.738, υπερβαίνοντας το απαιτούμενο υπό του νόμου ελάχιστο όριο εκ δρχ. 911.318.355 κατά 3,5 φορές. Οι δε επενδύσεις της εταιρίας σε ασφαλιστική τοποθέτηση χρήσης 1996 ανέρχονται σε δρχ. 20.177.240.404 και υπερβαίνουν το απαιτούμενο υπό του νόμου ελάχιστο όριο εκ δρχ. 16.584.049.503 κατά δρχ. 3.593.190.901.
Τα ανωτέρω στοιχεία επιβεβαιώνουν την ύψιστη φερεγγυότητα της Generali Life, η οποία είναι σε θέση να εγγυηθεί την πλήρη κατοχύρωση των δικαιωμάτων των πελατών της που απορρέουν από τα συμβόλαιά της. Η εταιρία δραστηριοποιείται στον τομέα των ασφαλίσεων ζωής από το 1986, έτος της ίδρυσής της από τους δύο μεγάλους μετόχους της, την Assicurazioni Generali και την Alpha Τράπεζα Πίστεως.

Alico

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ ΠΡΟΣ ΜΙΜΗΣΗ

Η επιστολή που παραθέτουμε πιο κάτω δεν έχει σχέση με παραγωγή και ασφάλιστρα. Έχει σχέση με το ήθος του Στάθη Στασινού, επιτυχημένου ασφαλιστή της Alico του Υποκαταστήματος του κ. Σ. Παπαθανασίου.
Ηλεκτροφόρο καλώδιο των ΗΛΠΑΠ υψηλής τάσης είχε πέσει στο δρόμο κοντά στο Υποκατάστημα. Ευαισθητοποιημένος για την ασφάλεια τον συνανθρώπων μας, ο εν λόγω ασφαλιστής, ενώ πήγαινε για δουλειά, παρέμεινε για πολλή ώρα στο σημείο αυτό, κάνοντας τον τροχονόμο και σώζοντας ζωές συνανθρώπων μας.
Αυτό θα πει Επιτυχία σε όλα τα επίπεδα.
Προς: κ. Στάθη Στασινό
Από: Κ. Φωτάκη - ΗΛΠΑΠ
Με αυτή μας την επιστολή, θέλουμε να σας ευχαριστήσουμε για την ευαισθησία που επιδείξατε στην περίπτωση κομμένου αγωγού, παραμένοντας στο σημείο της βλάβης και διευκολύνοντας τα τροχοφόρα να διέρχονται ώστε να μην συμβεί κάποιο ατύχημα.
Ευχόμαστε και άλλοι να μιμηθούν την ενέργειά σας αυτή στον τρόπο αντιμετωπίσεως παρόμοιων προβλημάτων.
Με εντολή Γενικού Διευθυντή,
Ο Προϊστάμενος Υπηρεσίας Κίνησης,
Κ. Φωτάκης".

Alico

ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΤΟΥ ΤΜΗΜΑΤΟΣ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΤΗΣ ALICO ΕΛΛΑΔΟΣ

Για άλλη μια χρονιά, το Τμήμα Ομαδικών Συνταξιοδοτικών Ασφαλίσεων της Alico Ελλάδος διακρίθηκε σε παγκόσμιο επίπεδο για τα πολύ καλά αποτελέσματα που πέτυχε κατά τη διάρκεια της περασμένης χρονιάς.
Επιστέγασμα της επιτυχημένης αυτής πορείας ήταν η βράβευση του Τμήματος με το Masterxs Gold Award και το Lifetime Slam Award του American International Group. Το βραβείο παρέλαβε η Διευθύντρια του Τμήματος Ομαδικών Συνταξιοδοτικών Ασφαλίσεων, κ. Πόλλυ Κοσσόρα, σε ειδική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στη Νέα Υόρκη.

Τι εννοεί η διαφήμιση των ασφαλιστικών γραφείων ΚΑΝΤΑ στην εφημερίδα "Ελευθερία" της Λάρισας στις 14.10.97; Επειδή το θέμα είναι μεγάλο, το αναδημοσιεύουμε:
Τα ασφαλιστικά γραφεία "ΚΑΝΤΑ" πρωτοπορούν και πάλι
Σας τράκαραν και δεν σας πληρώνουν;
Δε χρειάζεται να ταλαιπωρείστε για να εισπράξετε την απαίτησή σας. Επικοινωνήστε μαζί μας και εμείς θ' αναλάβουμε να σας αποζημιώσουμε στο ακέραιο.
Παπαναστασίου 70 - 41.222, τηλ.: 534.844 & 257.763, τηλ. & fax: 536.914 Λάρισα.

Η πορτογαλική ασφαλιστική εταιρία IMPERIO επαναπροσδιορίζει τη στρατηγική της στην ελληνική αγορά, στα πλαίσια μιας αναδιοργάνωσης, ιδίως όσον αφορά τους κλάδους των Γενικών Ασφαλίσεων.
Στην προσπάθεια αυτή, θα δοθεί ιδιαίτερη βαρύτητα στην αποτελεσματική διαχείριση των πόρων, στον ορθολογισμό των δαπανών, στη σωστή ανάληψη κινδύνων και σε νέο επιχειρηματικό προσανατολισμό που αποσκοπεί στην άριστη κατανομή των δραστηριοτήτων σε σχέση με το σύνολο του χαρτοφυλακίου της εταιρίας.
Έτσι, η IMPERIO θέτει ως στόχους της τόσο τη διατήρησή της ως μιας από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες που λειτουργούν στην Ελλάδα, όσο και την περαιτέρω βελτίωσή της, με γνώμονα την επίτευξη οικονομικών αποτελεσμάτων που θα αυξήσουν το μερίδιό της στην αγορά.
Τη σοβαρότητα των στόχων αυτών αντικατοπτρίζει η ανάθεση της Γενικής Διεύθυνσης στην κ. Cristina Rodrigues και στον κ. Luis Alves, δύο στελέχη της έδρας με υψηλού επιπέδου εκπαίδευση, με γνώση του αντικειμένου και με πολυετή εμπειρία στην ευρωπαϊκή αγορά, που διαδέχονται τον κ. Libanio Forte, ο οποίος, συνταξιοδοτηθείς, διατηρεί τη θέση του Νομίμου Αντιπροσώπου της εταιρίας.

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 ΖΩΗΣ
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.

INTERAMERICAN

Πρωτάθλημα με ονοματεπώνυμο

Έναντι 800 εκατ. για 2 χρόνια η ΕΠΑΕ ανέθεσε τη χορηγία των τριών κατηγοριών στην INTERAMERICAN.

ΠΡΩΤΑΘΛΗΜΑΤΑ με... ονοματεπώνυμο. Για πρώτη φορά στα χρονικά του επαγγελματικού ποδοσφαίρου θα υπάρχει χορηγός (INTERAMERICAN) των πρωταθλημάτων Α', Β' και Γ' Εθνικής, έναντι 800 εκατ. για δύο χρόνια, ενώ έξτρα δώρο στην ΕΠΑΕ θα δοθεί και μία πολυτελής λιμουζίνα!

Έτσι, οι τρεις ποδοσφαιρικοί "μαραθώνιοι", που είναι υπό την αιγίδα της ΕΠΑΕ, μετονομάζονται σε πρωταθλήματα "INTERAMERICAN".

"Ελπίζουμε ότι μ' αυτή τη χορηγία θα συνεισφέρουμε στην απαρχή μιας πιο γενικής κινητικότητας, που θα δώσει δυνατότητες και ευκαιρίες στο ελληνικό ποδόσφαιρο", τόνισε ο πρόεδρος της INTERAMERICAN κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, ενώ πρόσθεσε: "Θα προσπαθήσουμε να δημιουργήσουμε και θεσμό "Βραβείων Όσκαρ"! Αφού το ποδόσφαιρο, εκτός από λαοφιλέστερο άθλημα, αποτελεί και λαϊκό πολιτισμικό στοιχείο".

Ο πρόεδρος της ΕΠΑΕ, Στέλιος Σφακιανάκης, ανέφερε:

"Η χορηγία αυτή αποτελεί ερέθισμα για ν' αποκτήσουν χορηγούς και οι ομάδες που δεν διαθέτουν. Η συμφωνία με την INTERAMERICAN θα μηδενίσει τα λειτουργικά μας έξοδα, ενώ, παράλληλα, θα κάνουμε και επιθετική πολιτική. Είναι πολύ σημαντικό το γεγονός ότι η ΕΠΑΕ δεν παίρνει χρήματα από τον Έλληνα φορολογούμενο και έχει δικούς του πόρους".

Παρών στη συνέντευξη και ο γενικός διευθυντής της "Action Sports", Πάνος Πουρνάρας, που ήταν ο συνδετικός κρίκος στη χορηγία του πρωταθλήματος από την INTERAMERICAN.

Allianz - Generali - AGF KOSMOS - AXA, όλοι σ' ένα πολύπλοκο παιχνίδι που ο νικητής του προσδοκά τα οφέλη του πρώτου στην ευρωπαϊκή μας αγορά... Πίσω, ο πολύς κόσμος, εμείς, απλώς περπατάμε, ακολουθώντας και χωρίς να ξέρουμε ποιος είναι μπροστά και πού μας πάει... Ένα ατελείωτο περπάτημα κάπου - κάπου και στα τυφλά... Τελικά, πολύ σχετικά είναι όλα και μερικές φορές και η λέξη ΠΡΩΤΟΣ γίνεται απελπιστικά ΣΧΕΤΙΚΗ... Δημοσιεύουμε από την ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ έναν "σχετικό πίνακα"...

Οι 25 Μεγαλύτερες Ασφαλιστικές Εταιρίες στον Κόσμο
Κατάταξη βάσει του ενεργητικού τους (σε εκατομμύρια δολάρια)

ΚΑΤΑΤΑΞΗ

1996	1995	ΕΤΑΙΡΙΑ (ΧΩΡΑ)	ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ
1	1	Nippon Life (Ιαπωνία)	$345.731
2	2	Zenkyoren (Ιαπωνία)	260.271
3	3	Dai-Ichi Mutual Life (Ιαπωνία)	242.056
4	7	Axa (Γαλλία)	217.266
5	6	Allianz Holding (Γερμανία)	202.392
6	5	Sumitomo Life (Ιαπωνία)	201.968
7	10	Metropolitan Life (ΗΠΑ)	188.871
8	8	Compagnie UAP (Γαλλία)	181.431
9	14	International Nederlanden Groep (Ολλανδία)	103.745
10	4	Prudential Insurance (ΗΠΑ)	178.620
11	11	American International Group (ΗΠΑ)	148.431
12	9	Meiji Life Insurance (Ιαπωνία)	135.462
13	12	Prudential (Βρετανία)	134.335
14	18	ITT Hartford (ΗΠΑ)	107.360
15	17	Aegon (Ολλανδία)	105.213
16	13	Asahi Mutual Life (Ιαπωνία)	103.741
17	23	Zurich Insurance (Ελβετία)	97.564
18	15	Cigna (ΗΠΑ)	96.934
19	29	Winterthur Group (ΗΠΑ)	96.755
20	24	Royal & Sun Alliance (Βρετανία)	95.346
21	20	State Farm (ΗΠΑ)	93.200
22	19	Commercial Union (Βρετανία)	93.119
23	22	Aetna Life & Casualty (ΗΠΑ)	92.913
24	34	Travelers Group (ΗΠΑ)	92.752
25	26	Assicurazioni Generali (Ιταλία)	88.524

ΓΙΑΝΝΗ ΖΕΡΜΠΙΝΗ

Ρομαντικός ταξιδευτής



Αφιερωμένο στους αφανείς ήρωες Έλληνες Ναυτικούς κυκλοφόρησε απ' τις "Πειραϊκές Εκδόσεις Σπύρος Κουσούρης", Ελευθ. Βενιζέλου 42- 185 32 Πειραιάς, τηλ.: 41.12.930, το πρώτο πνευματικό έργο, "Ρομαντικός Ταξιδευτής", ποιήματα, του Γιάννη Ζερμπίνη. Με πολλή αγάπη ο αδελφός του, Βαγγέλης Ζερμπίνης, Δ/ντής υπ/τος της Interamerican στον Πειραιά, μου έδωσε να διαβάσω τα ποιήματα κάπου ανοιχτά σ' ένα ταξίδι μου στον Εύξεινο Πόντο, πλησιάζοντας στην Οδησσό.

Ο Γιάννης Ζερμπίνης πρωτοδημοσίευσε ένα ποίημά του το 1948 - όταν εγώ γεννιόμουνα σ' αυτό τον κόσμο - στο περιοδικό ΜΕΓΑΛΟ ΕΛΛΗΝΟΠΟΥΛΟ. Καθώς διάβαζα τα ποιήματα, ένιωθα αυτό που γράφει ο λογοτέχνης Ανδρέας Καραντώνης για την εκλογή του Γιάννη Ζερμπίνη: "Μια συγκίνηση κι ένα λίκνισμα μέσα μου, σαν της θάλασσας όταν ξυπνάει το πρωί..."

Καλή σου ώρα Γιάννη Ζερμπίνη ποιητή, και σε σένα Βαγγέλη. Ας διαβάσουμε μαζί το ποίημα "Καλή σου ώρα".

Καλή σου ώρα

Τα βράδια καθώς βλέπω τους διαβάτες
στα σπίτια τους να βρίσκουν θαλπωρή,
ο νους μου πάει σε τόσους ναυτεργάτες
που η νύχτα μεσοπέλαγα θα βρει.
Μακριά απ' του σπιτικού τους τη γαλήνη,
τη μάνα, τη γυναίκα, το παιδί,
και νάναι αγριεμένο το μπουρίνι
το κύμα να περνά την κουπαστή.
Πολύπαθη η ιστορία της ζωής τους
και πάντα με την έγνοια του σπιτιού,
κοιμούνται με τον πόθο της καλής τους
ξυπνούν με τη λαχτάρα του παιδιού.
Ασύγκριτα μεγάλο ό,τι στερείσαι,
γενναίε ναυτικέ, ήρωα αφανή.
Καλή σου νάναι η ώρα όπου κι αν είσαι
στη γέφυρα, κουβέρτα ή μηχανή.

Η INTERJET ΣΤΗΝ ΕΚΘΕΣΗ "PHILOXENIA '97"



Πρόσφατα η αεροπορική εταιρία INTERJET A.E. συμμετείχε για πρώτη φορά, με επιτυχία, στην έκθεση τουριστικού αντικειμένου PHILOXENIA '97, η οποία πραγματοποιήθηκε στη Θεσ/νίκη. Η INTERJET, θυγατρική εταιρία του Ομίλου Interamerican, πέρα απ' τη συμμετοχή της σ' ένα κορυφαίο γεγονός της τουριστικής βιομηχανίας της χώρας μας, ενημέρωσε για τις υπηρεσίες του Αεροταξί και της Executive Air Transport. Είναι μία εταιρία που ικανοποιεί τις ολοένα αυξανόμενες ανάγκες για άμεση, ασφαλή και ταχύτατη μετακίνηση, με στόλο που αποτελείται από αεροπλάνα JET και δικινητήρια ελικόπτερα.

Η INTERJET προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις για άμεση μετακίνηση εσωτερικού και εξωτερικού. Ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να επιλέξει την ώρα της μετακίνησής του και με την επιπλέον δυνατότητα μετάβασης σε προορισμούς με ελλιπή έως και ανύπαρκτη σύνδεση, όχι μόνον στις εσχατιές της ελληνικής επικράτειας αλλά και στο εξωτερικό.

Λειτουργεί 365 ημέρες το χρόνο και 24 ώρες το 24ωρο, παρέχοντας αυστηρή προσωπική εξυπηρέτηση VIP, πτήσεις αναψυχής, αεροφωτογραφίες, αερομεταφορά ασθενών, επισκέψεις σε εργοτάξια και επιθεωρήσεις έργων, επείγουσα μεταφορά ανταλλακτικών σε πλοία.

Αξίζει να σημειώσουμε ότι την έκθεση εγκαινίασε η Υπουργός Ανάπτυξης και Εμπορίου κ. Βάσω Παπανδρέου, ενώ πλήθος κόσμου από το επιχειρηματικό κοινό και τα μεγάλα τουριστικά πρακτορεία, που βρίσκονται στη χώρα μας, επισκέφθηκε την έκθεση.

Το ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ στην αεροπορία



Το σύγχρονο ελληνικό νηπιαγωγείο ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ πήγε στις γιορτές της αεροπορίας (των Αγίων Ταξιαρχών) και τα μικρά Ελληνόπουλα είχαν τη χαρά να δουν από κοντά (και να φωτογραφηθούν) αεροπλάνα και αεροπόρους, ξαναλέγοντας το ποίημα "αεροπόρος θα γενώ". Οι μικροί άκουσαν τη διευθύντρια του σχολείου τους, κ. Μαρία Σπύρου, να τους εξηγεί πώς πετάνε, πώς προσγειώνονται, πώς απογειώνονται έτοιμα κάθε στιγμή...



Υπενθυμίζουμε ότι κάθε χρόνο τα παιδιά του σχολείου κάνουν πολλές επισκέψεις και εκδρομές σε διάφορα μέρη για να "βγαίνουν" σιγά - σιγά στην κοινωνία προετοιμασμένα καλύτερα.

Στις 28 Οκτωβρίου κατέθεσαν και στεφάνι στην περιοχή τους, στην Κηφισιά. Εκτός των εκδρομών στα μουσεία και μεγάλα αξιοθέατα, βγαίνουν κοντά στη γειτονιά του σχολείου και βλέπουν πώς λειτουργεί ο φούρνος, πώς γίνεται το ψωμί, πώς πουλάει ο μανάβης και άλλα μικρά μεν αλλά σημαντικά γι' αυτά. Το σχολείο προγραμματίζει συνέχεια εκδηλώσεις και εκδρομές και όποιος θέλει περισσότερες πληροφορίες για τη ζωή των νηπίων εκεί, από λίγων μηνών μέχρι να πάνε σχολείο, ας τηλεφωνήσει στο 80.12.761, στην κ. Σπύρου.

Αργοναυτική

"ΣΤΑΘΕΡΑ ΜΠΡΟΣΤΑ!" Δύο λέξεις. Δύο λέξεις που προσδιορίζουν μια πορεία. Ή, αν θέλετε, προσδιορίζουν μια ρότα, μιας και αναφερόμαστε στην Αργοναυτική! Σταθερά Μπροστά! ήταν το σλόγκαν της ημερίδας που διοργάνωσε η ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ το Σάββατο, 29 Νοεμβρίου 1997, στο ξενοδοχείο "Φιλίππειο" της Θεσσαλονίκης.

Η συμμετοχή των συνεργατών της εταιρίας ήταν εντυπωσιακή.

Η αίθουσα "Φίλιππος" γέμισε ασφυκτικά.

Το πρόγραμμα της ημερίδας περιλάμβανε οκτώ θεματικές ενότητες, που καλύπτουν όλο το φάσμα των δραστηριοτήτων μιας ασφαλιστικής εταιρίας και... όχι μόνον.

Τις εργασίες άνοιξε ο Πρόεδρος της ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗΣ κ. Στυλιανός Καλαϊτζίδης που με το γνωστό, προσωπικό του ύφος αναφέρθηκε στην επιτυχημένη πορεία της εταιρίας. Και η χρονική στιγμή μάλιστα ήταν σημαδιακή, καθώς ήταν ακόμα νωπές και απτές οι επιπτώσεις από την απόφαση κλεισίματος κάποιων εταιριών και την επιβολή προστίμου σε δύο δεκάδες από αυτές. Ο κ. Καλαϊτζίδης δεν δίστασε, κάτι που τον διακρίνει, να πει:

"Η κρίση που μαστίζει την ελληνική ασφαλιστική αγορά δεν εμφανίστηκε ξαφνικά, χθες. Υπάρχει εδώ και είκοσι χρόνια!

Η ελληνική οικονομία δεν μπορεί να ανέχεται νοσηρά φαινόμενα. Φαινόμενα που απορρίπτουν οι κανόνες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Κανόνες που δεν μπορεί να αγνοούμε!



Ο Πρόεδρος της Αργοναυτικής κ. Στυλιανός Καλαϊτζίδης.

Το γενικό πρόσταγμα των εργασιών το είχε ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Θόδωρος Τσακλίδης, που κατά γενική ομολογία αρίστευσε στο ρόλο του. Το εκπληκτικό, στατιστικά, είναι ότι από τους παριστάμενους ζήτησαν και πήραν το λόγο... εξήντα συνεργάτες της εταιρίας.

Η επιτυχημένη εκδήλωση ολοκληρώθηκε με ένα πλουσιοπάροχο γεύμα, όπου το μόνο που ξέφυγε λίγο ήταν η... ποσότητα του κρασιού. Αλλά για απόγευμα Σαββάτου αυτή η... υπέρβαση θεωρείται ως... ασφαλιστική δικλείδα!



Άποψη του ακροατηρίου με τις συνεργάτιδες και τους συνεργάτες.



Το πάνελ των εισηγητριών και εισηγητών. Από δεξιά Αστέρης Γιαννακούδης (Ζημίες), Σταυρούλα Αλεβιζάτου (Κλ. Αυτοκιν.), Ελένη Μουφτή (Λοιποί Κλάδοι), Θεόδωρος Τσακλίδης (Δ/ντής Παραγωγής), Βαγγέλης Σιδέρης (Οικον. Υπηρεσίες) και Λάζαρος Μουρατίδης (Εκπαίδευση Συνεργατών).

Ο Π.Σ.Α.Σ. ΚΑΙ ΟΙ ΘΕΣΕΙΣ ΤΟΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΜΕΝΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ





Το ΝΑΙ ήταν και εκεί, στην εκδήλωση του Π.Σ.Α.Σ. (στα πλαίσια του MONEY SHOW) και μεταφέρει έναν προβληματισμό των ανθρώπων του γύρω από την εκπαίδευση.

Αν ανατρέξουμε στο λεξικό και στις λέξεις "εκπαιδεύω" και "εκπαίδευση", θα δούμε ότι σημαίνουν: η μεν πρώτη μορφώνω, ασκώ με ειδική διδασκαλία, η δε δεύτερη τη μόρφωση κατά τις μεθόδους και τα συστήματα της αγωγής και της διδασκαλίας.

Όπως καταλάβαμε όλοι, η εκπαίδευση, αυτό το μείζον πρόβλημα του κλάδου μας, που είναι θέμα και ανάθεμα, θα μας απασχολήσει σ' αυτή την ενότητα.

Ποιος, άραγε, μπορεί να φανταστεί ένα επάγγελμα, οποιοδήποτε, χωρίς γνώσεις ειδικές και συγκεκριμένη εκπαίδευση;

Ποιος θα πίστευε ότι ένα επάγγελμα, που θέλει να ονομάζεται λειτούργημα, ασκείται χωρίς ειδική διδασκαλία - όσο για αγωγή, ό,τι γνωρίζουμε από το σπίτι μας;

Πώς είναι δυνατόν, επί τρεις και πλέον δεκαετίες, οι φορείς (της ιδιωτικής ασφάλισης) να δέχονται το οικοδόμημα της Ιδιωτικής Ασφάλισης να στηρίζεται σε "ασφαλιστές" που οι ειδικές γνώσεις τους περιορίζονται στην τεχνική του υπολογισμού των ασφαλίστρων και του χειρισμού των αντιρρήσεων των υποψηφίων πελατών;



Και πώς, τέλος, να δεχτούμε το γεγονός ότι ενώ η Πολιτεία έχει μεριμνήσει για την ίδρυση δεκάδων σχολών για κλάδους με μέτρια ή ελάχιστη συμβολή στην Εθνική Οικονομία, αφήνει στο έλεός του έναν κλάδο με τεράστια οικονομική προσφορά και με ένα συνεχώς αυξανόμενο ρόλο στη νέα πραγματικότητα που διαμορφώνεται;

Το πρόβλημα της γηράνσεως του πληθυσμού παράλληλα με το δημογραφικό και, βέβαια, η σωρεία λαθών στη διαχείριση τω πόρων των ασφαλιστικών ταμείων οδηγούν την Κοινωνική Ασφάλιση σε μαρασμό και εξαθλίωση. Ανίκανη να σηκώσει το βάρος των νέων δεδομένων, καλεί την Ιδιωτική Ασφάλιση να βγει από την αφάνεια, την ανυποληψία και την επικουρική παρουσία της και να πρωταγωνιστήσει στο νέο τοπίο.

Θα προσπαθήσω στο σημείο αυτό να περιγράψω τον τρόπο εισόδου μας στο επάγγελμα, για να καταλάβουμε καλύτερα για τι ακριβώς μιλάμε.

Μέσα από κάποια αγγελία ή γνωριμία, ο νέος άνθρωπος φτάνει στα γραφεία των ασφαλιστικών εταιριών.

Η αγγελία ή η προσπάθεια προσέγγισης μέσω γνωριμίας έχουν αφετηρία κάποιον μάνατζερ.

Πείθεται λοιπόν από τον μάνατζερ ότι μέσα από τη δουλειά αυτή θα απολαύσει άμεσα υλικά και ηθικά οφέλη.

Τι χρειάζεται για να τα απολαύσει;

Μα, τίποτα το κουραστικό και χρονοβόρο.

Μια άδεια άσκησης επαγγέλματος από το επιμελητήριο και κάποια ολιγοήμερα σεμινάρια. Η άδεια βγαίνει λοιπόν στο όνομά του ή στο όνομα φίλων και συγγενών - αν... υπάρχει πρόβλημα - και ξεκινάμε τα σεμινάρια.

Ποιος διδάσκει;

Τις περισσότερες φορές ο ίδιος ο μάνατζερ ή κάποιος παλιός, έμπειρος ασφαλιστής.

Ποιος είναι ο χώρος διδασκαλίας;

Μα, το γραφείο ή το υποκατάστημα της συγκεκριμένης εταιρίας.

Ποιο είναι το αντικείμενο των σεμιναρίων;

Οπωσδήποτε το τιμολόγιο της κάθε εταιρίας, ο υπολογισμός δηλαδή των ασφαλίστρων με βάση την ηλικία και τα αντίστοιχα προγράμματα, ο τρόπος χειρισμού των αντιρρήσεων των πελατών με στόχο την κάμψη τους και το πολυπόθητο "κλείσιμο" και τα προγράμματα του ανταγωνισμού.

Δεν χρειάζεται να αναφέρουμε εδώ ότι θέματα ευθύνης, δεοντολογίας και συμπεριφοράς αντιμετωπίζονται ως επί το πλείστον με αδιαφορία ή και εχθρότητα.

Πόσο διαρκούν;

Δύο ή τρεις ώρες την ημέρα για δύο ή τρεις εβδομάδες είναι ο μέσος όρος εκπαίδευσης.

Υπάρχει ψυχολογική υποστήριξη;

Μα, φυσικά! Στα διαλείμματα των σεμιναρίων παρελαύνουν μπροστά του νέοι και παλαιότεροι υποψήφιοι συνάδελφοί του που προσπαθούν να τον πείσουν ότι έκανε τη σωστή εκλογή να ασχοληθεί με αυτό το επάγγελμα.

Παρακολουθεί και κάποιες συγκεντρώσεις στις οποίες ακούει ότι η εταιρία που επέλεξε είναι η καλύτερη, η μεγαλύτερη, η πρώτη, η πιο σίγουρη, η πιο φερέγγυα της αγοράς. Βλέπει νέα παιδιά να χαμογελούν με σιγουριά τη στιγμή που χειροκροτούνται για την παραγωγή που έκαναν τον προηγούμενο μήνα, την προηγούμενη εβδομάδα ή την προηγούμενη μέρα και εξαφανίζεται και ο τελευταίος δισταγμός του, η τελευταία αμφιβολία ότι μπορεί να χρειάζεται και τίποτα περισσότερο να ξέρει πριν βγει έξω στον κόσμο που τον περιμένει για να ασφαλιστεί.

Ποια είναι τα αποτελέσματα του τρόπου εισόδου και του είδους εκπαίδευσης των νέων το ξέρουμε.

Α. Δεν υπάρχει συγκεκριμένος κύκλος σπουδών που να συνδέεται με το αντικείμενο. Αποτέλεσμα: λάθη, παραλείψεις, άγνοια, γκρίνια, έλλειψη εμπιστοσύνης, ανυποληψία.

Β. Ο νέος δεν γνωρίζει τις αυξημένες απαιτήσεις του επαγγέλματος που επέλεξε. Αποτέλεσμα: κούραση, απογοήτευση, η αίσθηση ότι τον κοροϊδεψαν, αποχώρηση, ανταποδίδει την ταλαιπωρία που πέρασε με τη δια βίου δυσφήμηση του κλάδου.

Γ. Δεν υπάρχει επαγγελματική ευθύνη. Απεναντίας, η ψυχολογία του εύκολου και γρήγορου κέρδους που απέκτησε στο στάδιο προετοιμασίας τον κεντρίζει να προχωρήσει με βασικό σύνθημα το "Ο σκοπός αγιάζει τα μέσα". Αποτέλεσμα: "Όποιον πάρει ο χάρος".

Δ. Δεν υπάρχει κοινό υπόβαθρο, κοινωνικό ή μορφωτικό, των νέων που μπαίνουν στο επάγγελμα. Αποτέλεσμα: Αδυναμία ευρέσεως κώδικα επικοινωνίας, αδυναμία καταγραφής κοινών προβλημάτων και αποδοχής τρόπου διεκδικήσεων, αδυναμία στην επιβολή με αυστηρό τρόπο "Κώδικα Δεοντολογίας και Συμπεριφοράς".

Συμπέρασμα: Έχουμε όλοι την αίσθηση ότι ασκούμε ένα επάγγελμα ανύπαρκτο. ΚΙ ΟΜΩΣ, Ο ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΧΕΙ ΑΠΟΨΗ ΚΑΙ ΠΑΛΕΥΕΙ ΟΛΑ ΑΥΤΑ ΤΑ ΧΡΟΝΙΑ ΝΑ ΑΚΟΥΣΤΕΙ.

Γιατί ξέρει τα προβλήματα που δημιουργεί ο ανεξέλεγκτος τρόπος στρατολόγησης.

Γιατί νιώθει το στραπατσάρισμα που δημιουργούν στην εικόνα του κλάδου οι συνέπειες από την άγνοια, την ανευθυνότητα και τον στρουθοκαμηλισμό των υπευθύνων.

Τι προτείνει;

Α. Να ενταχθεί το ασφαλιστικό επάγγελμα στον επαγγελματικό προσανατολισμό.

Β. Να υπάρξει συγκεκριμένη εκπαιδευτική διαδικασία για τη στελέχωση της ασφαλιστικής βιομηχανίας.

Συγκεκριμένα, οι προτάσεις του Π.Σ.Α.Σ. είναι:

ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΑ: Να ιδρυθεί άμεσα σχολή ασφαλιστικών σπουδών επιπέδου τουλάχιστον Τ.Ε.Ι., ώστε σε μια 3ετία να αποφοιτήσουν οι πρώτοι εξειδικευμένοι επαγγελματίες διαμεσολαβούντες.

ΜΕΣΟΠΡΟΘΕΣΜΑ: Όλοι οι σημερινοί διαμεσολαβούντες, μέσα στην επόμενη 5ετία, θα πρέπει να παρακολουθήσουν ταχύρρυθμα τμήματα μονοετούς φοίτησης, με σκοπό την επιμόρφωσή τους, για την σε κοινό υπόβαθρο και με ίσους όρους άμυλα με τους Ευρωπαίους συναδέλφους.

Ενδεικτικά σας αναφέρουμε ότι στην ενωμένη Ευρώπη ισχύουν τα εξής:

Στην Αγγλία, ο Ασφαλιστικός ή Χρηματοοικονομικός Σύμβουλος είναι απόφοι-

τος του Chartered Insurance Institute.
Στο Βέλγιο είναι απαραίτητο να έχει ένα χρόνο συστηματική εκπαίδευση και πρακτική εξάσκηση.
Στη Γαλλία απαιτούνται 180 ώρες.
Στη Γερμανία » 258 ώρες.
Στην Ισπανία » 338 ώρες.
Στην Ιταλία » 112 ώρες.
Στην Ολλανδία απαιτούνται 260-750 ώρες.
Στην Πορτογαλία » 200 ώρες
Στη Σουηδία » 60 ημέρες.
Σε όλες τις προαναφερόμενες χώρες, απαιτούνται γραπτές εξετάσεις και άδεια ασκήσεως επαγγέλματος.
Θα κουραστώ λίγο, αλλά επειδή θα αναρωτιέστε, θα σας περιγράψω σε σύντομο χρονικό διάστημα τις προϋποθέσεις που χρειάζονται για την άσκηση του επαγγέλματος του ασφαλιστικού συμβούλου στην Ελλάδα.
Η εξής μία: Άδεια ασκήσεως επαγγέλματος από το Επιμελητήριο και αυτή, βέβαια, εντελώς τυπική.
Ας επιστρέψουμε στο θέμα της ίδρυσης σχολής, που μας καίει.
Η πρότασή μας περιλαμβάνει συγκεκριμένα μαθήματα, που κρίνουμε αναγκαία:

1. Εισαγωγή στη Μακροοικονομία.
2. Εισαγωγή στη Μικροοικονομία.
3. Δημοσία Οικονομική.
4. Διεθνείς Οικονομικές σχέσεις.
5. Διοίκηση προσωπικού.
6. Διοίκηση επιχειρήσεων.
7. Διοικητική της Διανομής.
8. Ελεγκτική και εσωτερικός έλεγχος.
9. Μάρκετινγκ.
10. Χρήμα - Τράπεζες - Πίστη.
11. Λειτουργία κεφαλαιαγοράς - Χρηματοοικονομικός προγραμματισμός.
12. Χρήση Η/Υ.
13. Εισαγωγή στη Στατιστική.
14. Βασικές έννοιες Αναλογιστικών Μαθηματικών.
15. Κοινωνιολογία.
16. Ψυχολογία.
17. Γενικές αρχές Ιατρικής.
18. Πολιτική επιστήμη.
19. Γενικές αρχές Αστικού Δικαίου.
20. Γενικές αρχές Ευρωπαϊκού Δικαίου.
21. Γενικές αρχές Φορολογικού Δικαίου.
22. Γενικές αρχές Εμπορικού Δικαίου.
23. Γενικές αρχές Ασφαλιστικού Δικαίου.
24. Κρατική ασφάλιση.
25. Ασφαλιστική ιστορία.
26. Ασφαλιστικές έννοιες
27. Ασφαλιστική δεοντολογία.

Σε όλες τις περιπτώσεις απαιτείται πρακτική εξάσκηση και απόκτηση αδείας ασκήσεως επαγγέλματος υπό την αιγίδα του Π.Σ.Α.Σ.
Το κόστος της προσπάθειας αυτής μπορεί να καλυφθεί:
α) Με αξιοποίηση των κοινοτικών προγραμμάτων.
β) Με μικρή επιβάρυνση των ασφαλιστηρίων ή τον ορισμό συγκεκριμένου ποσοστού από τις ούτως ή άλλως υπέρογκες επιβαρύνσεις με απόφαση της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών να απορροφάται από τη σχολή Ασφαλιστικών Σπουδών.
Θα αναρωτιέστε τώρα ποια ήταν η αντιμετώπιση των συγκεκριμένων απλών αλλά δραματικά πλέον αναγκαίων προτάσεων του Π.Σ.Α.Σ.
Από την πλευρά του Υπουργείου Εμπορίου - πριν γίνει Ανάπτυξης - του ιεραρχικά δηλαδή προϊσταμένου μας, είχαμε την πλήρη αποδοχή των προτάσεών μας και την υποστήριξή του προς το Υπουργείο Παιδείας για την υλοποίησή τους.
Από την πλευρά του Υπουργείου Παιδείας, τη... σιγή.
Το Υπουργείο Παιδείας, το καθ' ύλην αρμόδιο, απαξίωσε να απαντήσει στα υπομνήματά μας. Απαξίωσε ακόμη να προσέλθει και να καταθέσει τις απόψεις του, αν και είχε επισήμως προσκληθεί στο Δ' Πανελλήνιο Συνέδριό μας και ήταν ο κύριος ομιλητής του θέματος της εκπαίδευσης.
Σε συναντήσεις μας με διοικητικά στελέχη του Υπουργείου, μάθαμε ότι έπρεπε μόνοι μας να ψάξουμε τον τρόπο να ικανοποιηθεί το αίτημά μας, γιατί η τυπική διαδικασία - έγγραφα, υπομνήματα κ.λπ. - είναι χρονοβόρα.
Γνωρίσαμε και τον πρόεδρο των Τ.Ε.Ι. Αθηνών, ο οποίος μας έκανε προς στιγμή να πιστέψουμε ότι μπορεί και να τα καταφέρναμε.
Όμως τίποτα πάλι.
Είναι αλήθεια ότι ο νέος νόμος δίνει τη δυνατότητα να πραγματοποιηθεί η επιθυμία μας με Υπουργική απόφαση.
Αρκεί να υπάρξει πολιτική βούληση.
Η ανάγκη είναι δεδομένη.
Και οι εταιρίες, θα μου πείτε, τι κάνουν;
Οχυρώνονται πίσω από τα σεμινάρια που προσφέρει η καθεμιά στους συνεργάτες και υπαλλήλους της, στην ύπαρξη εκπαιδευτικών κέντρων και στην πρόσληψη εξειδικευμένων συμβούλων εκπαίδευσης και αλλάζουν συζήτηση.
Έχουν κάνει το χρέος τους, πιστεύουν αυτές.
Αρνούνται να δουν μακροχρόνια το συμφέρον τους, λέμε εμείς.
ΚΑΤΑΛΗΓΟΝΤΑΣ: Ο Π.Σ.Α.Σ. πιστεύει ότι ο ασφαλιστικός σύμβουλος, η πολυπληθέστερη ομάδα των διαμεσολαβούντων, έπαιξε και θα συνεχίσει να παίζει καθοριστικό ρόλο στην προβολή και εξάπλωση του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης.
Αυτό, όμως, στην ευρύτερη περιοχή που λέγεται Ενωμένη Ευρώπη, δεν μπορεί να συνεχίσει να συμβαίνει με τους τρόπους του παρελθόντος.
Η Ιδιωτική Ασφάλιση σήμερα έχει ανάγκη τη συνδρομή ενός κλάδου του οποίου το επαγγελματικό υπόβαθρο θα είναι σταθερό και δεν θα αμφισβητείται από κανένα.
Έχει ανάγκη από ένα οροθετημένο επάγγελμα, που θα προσφέρει σ' αυτούς που το ασκούν αναγνώριση, κατοχύρωση, προστασία, καταξίωση.
Έχει ανάγκη από μια μακροχρόνια προοπτική, ώστε να δημιουργηθεί ένα περιβάλλον σταθερότητας και εμπιστοσύνης, που τόσο χρειαζόμαστε όλοι.
Και οπωσδήποτε ανάγκη από ψυχραιμία και άρρηκτη συνεργασία, ώστε η μετάβαση από το ένα στάδιο στο άλλο να γίνει ομαλά από όλους του εμπλεκόμενους.





Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΛΟΓΑΡΙΑΖΕΙ ΚΑΙ ΤΟΝ... ΞΕΝΟΔΟΧΟ!

Κάθε στιγμή είστε υπεύθυνος για ό,τι κι αν τύχει στο ξενοδοχείο ή την τουριστική σας επιχείρηση.
Και βέβαια μπορεί να τύχουν πολλά, όπως:
Σωματικές βλάβες :
Ενοίκων, επισκεπτών, περαστικών
• κατά τη χρήση των διαφόρων χώρων του ξενοδοχείου,
• από τις προσφερόμενες υπηρεσίες του προσωπικού σας, ή
• κατά την πτώση αντικειμένων από το ξενοδοχείο σας.
Ιδιοκτητών, ενοικιαστών ή επισκεπτών γειτονικών κτηρίων από πυρκαγιά που μπορεί να μεταδοθεί από το ξενοδοχείο σας.
Υλικές ζημιές:
• σε αντικείμενα ή προσωπικά είδη ενοίκων ή επισκεπτών του ξενοδοχείου σας.
• στις φυλασσόμενες αποσκευές των πελατών του ξενοδοχείου σας.
• σε γειτονικά κτήρια από πυρκαγιά που θα προέλθει από το ξενοδοχείο σας.
Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ αναλαμβάνει να καλύψει την αστική ευθύνη σας,
με το ολοκληρωμένο ασφαλιστικό πρόγραμμα **ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΩΝ ΚΑΙ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**, ό,τι κι αν τύχει.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
κοντά σας ό,τι κι αν τύχει

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.

Λ.ΣΥΓΓΡΟΥ 163, 171 21 Ν.ΣΜΥΡΝΗ, ΤΗΛ.: 01-93.58.613, 93.58.712, 93.58.902 - FAX: 01-93.58.924

Η έννοια της ασφάλισης ζωής

σαν μέσο χρηματοδότησης επιχειρήσεων

Δεν είναι αρμοδιότητα αυτού του τεύχους να καλύψει τις τεχνικές της ασφάλισης επιχειρήσεων. Παρόλ' αυτά, η μεγάλη ποικιλία των εφαρμογών της ασφάλισης ζωής στις επιχειρήσεις θα πρέπει να εμφυτευθεί σε κάθε ασφαλιστή.

Άσχετα από το αν μια επιχείρηση είναι μεγάλη ή μικρή, αντιμετωπίζει πάντα ορισμένα προβλήματα. Πολλές φορές η ασφάλιση ζωής μπορεί να φανεί χρήσιμη στην επίλυση αυτών των προβλημάτων.

Ο καταστηματάρχης που αφιερώνει μια ολόκληρη ζωή στην "οικοδόμηση της επιχείρησής του", επανεπενδύοντας συνεχώς τα κέρδη του, μπορεί να ζει με μια αυταπάτη. Όλη αυτή η προσπάθεια μπορεί να είναι μάταιη, αν η επιχείρηση δεν αποτελεί μια συγκεκριμένη αξία για τους κληρονόμους του. Μπορεί να είναι μόνο και μόνο το ταλέντο του που συνέτεινε σ' αυτή τη δημιουργία και οι κληρονόμοι του να μην έχουν τις ικανότητες ή το ενδιαφέρον να αναλάβουν την επιχείρηση αυτή. Η ασφάλιση της ζωής του όμως εγγυάται ότι οι κληρονόμοι θα καρπωθούν τα οφέλη των προσπαθειών του.

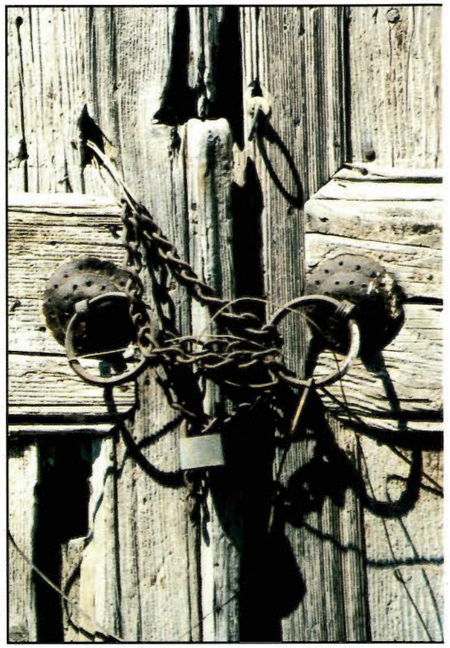
Δύο νέοι συνέταιροι ανοίγουν ένα κατάστημα δώρων και καταφέρνουν να το λειτουργήσουν πετυχημένα, συνεργαζόμενοι με πλήρη αρμονία. Ένας από τους δύο πεθαίνει ξαφνικά και ο επιζών παραμένει να συνεργάζεται με τη χήρα του συνεταίρου του. Στην πραγματικότητα όμως ο επιζών συνέταιρος κάνει όλη τη δουλειά και μοιράζεται στα δύο το εισόδημα του μαγαζιού. Μια συμφωνία μεταφοράς της επιχείρησης εξ ολοκλήρου στον επιζώντα μέσω μιας ασφάλισης ζωής θα είχε λύσει αυτό το πρόβλημα.

Κάθε επιχείρηση της οποίας ο έλεγχος από μία κλειστή ομάδα ανθρώπων μπορεί να αντιμετωπίσει μια παρόμοια κατάσταση. Στην περίπτωση που οι ιδιοκτήτες της εταιρίας κατέχουν μερίδιά της σε μορφή μετοχών, ο θάνατος ενός εταίρου δεν σημαίνει αυτόματα και τη διάλυση της εταιρίας. Και εδώ πάλι η ασφάλιση ζωής μπορεί να χρηματοδοτήσει την εταιρία ν' αγοράσει τις μετοχές από τους κληρονόμους του αποθανόντα εταίρου.

Σε κάθε επιχείρηση υπάρχουν ορισμένοι υπάλληλοι που κατέχουν θέσεις - κλειδιά. Κάποιος είναι προϊστάμενος ενός εργαστηρίου, άλλος είναι διευθυντής πωλήσεων και άλλος είναι διοικητικός διευθυντής. Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι η εταιρία θα υποστεί μια ζημία στην περίπτωση θανάτου ενός απ' αυτούς.

Αυτό σημαίνει ότι η αποδοτικότητά της θα ελαττωθεί ή ότι η πίστη της θα εξασθενίσει ή ότι οι πωλήσεις της θα μειωθούν. Η ασφάλιση ζωής αυτών των ατόμων χρησιμεύει σαν προστασία από τις οδυνηρές συνέπειες που μπορεί να έχει ο θάνατός τους για την εταιρία. Μια επιχείρηση που δεν έχει ανάγκη να χρηματοδοτήσει τις δραστηριότητες της με τα χρήματα της ασφάλισης μπορεί να δώσει σαν εφάπαξ ή σαν σύνταξη στην οικογένεια του ανθρώπου ή να τα χρησιμοποιήσει για την αγορά τυχόν μετοχών που μεταβιβάστηκαν στους κληρονόμους. Οι τεχνικές και οι λεπτομέρειες αυτών των συμφωνιών είναι έργο των διευθυντών της εταιρίας και των δικηγόρων της αλλά μια τέτοια ιδέα θ' αφήσει κατάπληκτο κάθε ασφαλιστή.

Η ασφάλιση ζωής δίνει πολλά οφέλη σε μια επιχείρηση. Άλλα απ' αυτά είναι οφέλη ζωής και άλλα οφέλη θανάτου. Πολλές φορές το γεγονός ότι μια εταιρία έχει ασφαλίσει τα στελέχη της βοηθά περισσότερο τη χρηματοδότησή της από πιστωτικούς οργανισμούς.



Άλλες φορές, μέσω των ομαδικών συνταξιοδοτικών προγραμμάτων, δίνει κίνητρα στο προσωπικό της.

Επομένως, ο καλά ενημερωμένος ασφαλιστής δεν βλέπει την ασφάλιση ζωής μόνο σαν μέσο ατομικής και οικογενειακής προστασίας αλλά έχει υπόψη του και τη μεγάλη συνεισφορά που μπορεί να κάνει στην οικονομία της χώρας μας. Η αντίληψη αυτή θα διαδώσει την έννοια και τη χρησιμότητα της ασφάλισης ζωής στον επιχειρηματικό κόσμο, αυξάνοντας έτσι και τις αποδοχές των ασφαλιστών.

Η ασφάλιση ζωής είναι το ίδιο απαραίτητη για την προστασία των οικογενειών όσο και για τη βιωσιμότητα των επιχειρήσεων.

"Αυτό είναι το πιστεύω μου"

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ



ΚΥΠΡΟΣ: *Οι σκηνές που περιβάλλουν την τοιχογραφία της Γέννησης, στον Άγιο Νικόλαο της Στέγης, του 14ου αιώνα, είναι ασυνήθιστες, όπως, για παράδειγμα, ο βοσκός που παίζει αυλό, ενώ ένας άλλος παίζει γκάιντα, φορώντας και οι δύο ασυνήθιστα καπέλα. Η Παναγία εικονίζεται ως "Γαλακτοτροφούσα". Είναι η αρχαιότερη τοιχογραφία που παρουσιάζει αυτό τον τύπο της Παναγίας.*

ΠΑΓΚΥΠΡΙΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΤΗΣ

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Ξενοδοχείο CAPO BAY, στον Πρωταρά, Εκπαιδευτικό Σεμινάριο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.



Ο βασικός στόχος του σεμιναρίου ήταν η κατάρτιση των στελεχών του Δυναμικού Πωλήσεων της εταιρίας πάνω σε νέες, σύγχρονες μεθόδους χειρισμών υποψηφίων πελατών.
Εισηγητής του Σεμιναρίου ήταν ο κ. Γιώργος Μακρής, Διευθύνων Σύμβουλος της G. Makris Sales Solutions, Ltd.

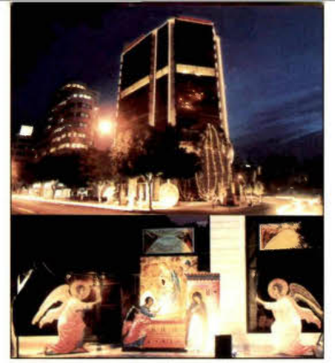
ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ INTERAMERICAN



Έγινε στο Σκαλί Αγλαντζιάς με μεγάλη επιτυχία η βράβευση των πρώτων συνεργατών της εταιρίας σε παραγωγικά αποτελέσματα για το χειμερινό διαγωνισμό Νέων Εργασιών Ζωής.
Η εκδήλωση, την οποία τίμησε με την παρουσία του ο Εκτελεστικός Πρόεδρος της Interamerican, κ. Νίκος Κ. Σιακόλας, πέραν των βραβεύσεων περιλάμβανε και αναφορά στα μέχρι σήμερα εκπληκτικά αποτελέσματα, καθώς και τους στόχους για τους τελευταίους τρεις μήνες του χρόνου.
Στη φωτογραφία, στιγμιότυπα από την τελετή των βραβεύσεων.

ΑΞΙΟΠΡΟΣΕΚΤΟΣ ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΙΑΤΙΚΟΣ ΔΙΑΚΟΣΜΟΣ

Εντυπωσιακός και άξιος συγχαρητηρίων είναι ο χριστουγεννιάτικος διάκοσμος που έχει τοποθετηθεί στο εξωτερικό του Πύργου Interamerican, στη Λεωφόρο Μακαρίου, στη Λευκωσία.



Στη φωτογραφία, στιγμιότυπο από το κτήριο της Interamerican.

Τέτοιου είδους ποιοτική διακόσμηση, που για πρώτη φορά παρουσιάζεται στην Κύπρο, αποδεικνύει την προσήλωση της εταιρίας στον εκσυγχρονισμό και την προοδευτικότητα, ακόμη και κατά τη διάρκεια παραδοσιακών εορτών.

INTERAMERICAN ΚΑΙ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Πραγματοποιήθηκε στο εκπαιδευτικό κέντρο της εταιρίας το καθιερωμένο πρόγραμμα της Προσυμβατικής Εκπαίδευσης Β' Επιπέδου, κατά τη διάρκεια του οποίου οι νέοι συνεργάτες εκπαιδεύονται από διακεκριμένους εκπαιδευτές στις εξειδικευμένες τεχνικές πωλήσεων.
Μετά το πέρας της εκπαίδευσης ακολούθησε η τελετή απονομής των πιστοποιητικών παρακολούθησης στο Σκαλί Αγλαντζιάς, όπου ο Εκτελεστικός Πρόεδρος της Interamerican κ. Νίκος Κ. Σιακόλας και ο Γενικός Διευθυντής κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης απένειμαν στους επιτυχόντες νέους συνεργάτες τα διπλώματά τους, ευχόμενοι κάθε πρόοδο στο νέο τους επάγγελμα.

ΑΥΞΗΣΗ 31.5% ΤΟΥ ΜΕΙΚΤΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΤΟΥ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑΤΟΣ ΤΗΣ UNIVERSAL LIFE

Εντυπωσιακά τα αποτελέσματα της πρώτης εξαμηνίας 1997.
Το Διοικητικό Συμβούλιο της Universal Life, σε συνεδρία του στις 8 Οκτωβρίου 1997, ενέκρινε τα ενοποιημένα αποτελέσματα για την πρώτη εξαμηνία 1997.
Σύμφωνα με το Λογαριασμό Αποτελεσμάτων, το μεικτό εισόδημα του Συγκροτήματος έδειξε αλματώδη αύξηση σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 1996 σαν αποτέλεσμα της ενοποίησης των εργασιών της Universal Life (International) στην Ελλάδα και της Universal Savings Bank. Τα εισοδήματα έχουν επίσης επωφεληθεί από αυξημένους ρυθμούς αύξησης σε νέα εργασία και σε ασφάλιστρα από τις εργασίες στην Κύπρο, που αναμένεται ότι θα συνεχίσουν για ολόκληρο το 1997. Τα συνολικά ασφαλιστικά αποθεματικά του Συγκροτήματος έχουν αυξηθεί κατά 26,8% και έχουν ανέλθει σε £136,8 εκατομμύρια στις 30 Ιουνίου 1997.
Οι εργασίες του Συγκροτήματος στην Ελλάδα έχουν διευρυνθεί σημαντικά με την εξαγορά της CIGNA (Hellas), που μετονομάστηκε σε Universal Life (Internalional) και αναμένεται ότι



Στη φωτογραφία, στιγμιότυπο από την απονομή.

τα αποτελέσματα για ολόκληρο το 1997 θα σημειώσουν σημαντική βελτίωση. Οι προοπτικές για την εισαγωγή ευέλικτων επενδυτικών προϊόντων στην ελληνική αγορά διαφαίνονται πολύ καλές.
Η Universal Savings Bank έχει αυξήσει σημαντικά τον κύκλο εργασιών και τα λειτουργικά της κέρδη σαν αποτέλεσμα της ένταξης της στο Συγκρότημα της Universal Life. Τα κέρδη, μετά τις προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις και μετά τη φορολογία, έχουν αυξηθεί κατά 69,3%, σε £91.197. Με την καινούργια εταιρική δομή και ενδυναμωμένη στελέχωση, η τράπεζα θα παρουσιάσει εντυπωσιακή αύξηση των εργασιών της μέσα στο 1997.
Τα κέρδη του Συγκροτήματος μετά τη φορολογία και τη διαγραφή του ανάλογου ποσοστού υπεραξίας που έχει προκύψει από την αγορά των μετοχών της CIGNA (Hellas) και της Universal Savings Bank, παρουσιάζουν αύξηση 18,2%. Τα δε κέρδη που αντιστοιχούν στους μετόχους της εταιρίας έχουν αυξηθεί κατά 10,4%. Αναμένεται ότι τα βελτιωμένα κέρδη για το 1997 θα επιτρέψουν την εξέταση της προοπτικής αύξησης του μερίσματος στους μετόχους της εταιρίας, σε σχέση με το 1996.

CYPRIALIFE

ΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΝΕΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ ΚΑΙ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Με νέο διευθυντή Μάρκετινγκ και Πωλήσεων στελεχώνεται η Cyprialife - τον Γιάννη Δράκο, μέχρι πρόσφατα Προϊστάμενο της Υπηρεσίας Πιστωτικών Καρτών. Ο Γιάννης Δράκος ξεκίνησε την επαγγελματική του σταδιοδρομία με το Συγκρότημα της Λαϊκής Τράπεζας το 1985 στο τμήμα Τεχνολογίας και Πληροφορικής.
Μετά την αποφοίτησή του από το Γυμνάσιο Κύκκου (1980), ο Γιάννης Δράκος σπούδασε Electrical Engineering και Computer Science στο Κολέγιο Queen Mary του Πανεπιστημίου Dartmouth στις Ηνωμένες Πολιτείες, με υποτροφία Fulbright, απ' όπου απεφοίτησε το 1988 με Masters στη Διοίκηση Επιχειρήσεων.



ΣΕΛΙΔΕΣ ΚΥΠΡΟΥ

Geo Young & Rubicam

Πρόσκληση
σε μία επικοινωνία
χωρίς όρια.

20-21 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ
MAKEDONIA PALACE

Η Ericsson, μία από τις κορυφαίες εταιρίες τηλεπικοινωνιών στον κόσμο, σας προσκαλεί στο μεγαλύτερο χρηματοοικονομικό πολυσυνέδριο Money Show '97, που θα πραγματοποιηθεί για πρώτη φορά στη Θεσσαλονίκη, στις 20 και 21 Δεκεμβρίου, στο ξενοδοχείο MAKEDONIA PALACE. Μία μοναδική ευκαιρία να θαυμάσετε από κοντά τις τεχνολογικές καινοτομίες που προσφέρει η Ericsson:

- **Κινητά Τηλέφωνα:** με συσκευές που ξεπερνούν κάθε προσδοκία σε τεχνολογία, λειτουργικότητα και αξιοπιστία
- **Δίκτυα Κινητής Τηλεφωνίας:** με παροχή ολοκληρωμένου εξοπλισμού, υποδομής και υποστήριξης στα δίκτυα των εταιριών κινητής τηλεφωνίας, που επιτρέπουν στο χρήστη να απολαμβάνει ακόμα και "έξυπνες" υπηρεσίες
- **Εθνική Τηλεπικοινωνιακή Υποδομή:** με εκτεταμένη σειρά προϊόντων και τεχνολογική αιχμή το τηλεπικοινωνιακό σύστημα AXE-10, το πιο διαδεδομένο διεθνώς ψηφιακό τηλεπικοινωνιακό κέντρο
- **Ιδιωτικός Επιχειρηματικός Τομέας:** με την παροχή ολοκληρωμένων τηλεπικοινωνιακών λύσεων, βασισμένων στο προηγμένο ψηφιακό σύστημα Consono MD 110
- **Ασύρματη Επικοινωνία:** με το προηγμένο τεχνολογικά ψηφιακό σύστημα επικοινωνίας, βασισμένο στο πρότυπο DECT και σχεδιασμένο για να καλύψει τις ανάγκες της σύγχρονης επιχείρησης για άμεση, αξιόπιστη και ασφαλή επικοινωνία.

Ελάτε κι εσείς στο Money Show '97.
Η Ericsson σας προσκαλεί σε μία επικοινωνία χωρίς όρια!

MONEY SHOW 97

ERICSSON

Η UNIVERSAL LIFE

χορηγός της εκστρατείας οικονομικής ενίσχυσης του Συνδέσμου Καρκινοπαθών και Φίλων

Μέσα στα πλαίσια της εκστρατείας οικονομικής ενίσχυσης του Συνδέσμου Καρκινοπαθών και Φίλων "Βοηθήστε μας να Βοηθήσουμε", πραγματοποιήθηκε στις 23 Σεπτεμβρίου 1997, στο Συνεδριακό Κέντρο της Universal Life, Δημοσιογραφική Διάσκεψη με θέμα την παρουσίαση των υπηρεσιών προσφοράς του Συνδέσμου και την εκστρατεία οικονομικής ενίσχυσης.

Στην ομιλία της η Πρόεδρος του ΠΑ.ΣΥ.ΚΑ.Φ., Δρ Άννα Αχιλλεούδη, αναφέρθηκε στις διάφορες υπηρεσίες που προσφέρει ο Σύνδεσμος, βασισμένες σε διεθνή και ευρωπαϊκά πρότυπα, όπως είναι η Υπηρεσία κατ' οίκον Φροντίδας, η Υπηρεσία Ψυχοκοινωνικής Στήριξης κ.λπ., τονίζοντας την ανάγκη της οικονομικής ενίσχυσης των υπηρεσιών αυτών που προσφέρονται από ειδικούς επαγγελματίες και ειδικά εκπαιδευμένους εθελοντές σε όλους όσους τις χρειάζονται, ανεξάρτητα από τον τόπο διαμονής τους, δωρεάν. Η οικονομική ενίσχυση των ασθενών και των οικογενειών τους είναι ακόμα μια προσφορά του Συνδέσμου. Μέσα στους 8 μήνες του 1997, δόθηκαν βοηθήματα ύψους £30,000.

Στη συνέχεια, η Δρ Αχιλλεούδη ανακοίνωσε ότι στις 26-27 Σεπτεμβρίου 1997 θα πραγματοποιηθεί Παγκύπριος Οδικός Έρανος, ενώ ταυτόχρονα το κοινό μπορεί να κάνει την εισφορά του στους εθελοντές του Συνδέσμου που θα τους πλησιάσουν, καθώς και στους εξής τραπεζικούς λογαριασμούς:

Universal Bank Αρ. Λογ. 01-55-003395 / Τράπεζα Κύπρου Αρ. Λογ. 0175-01-004227 / Λαϊκή Τράπεζα Αρ. Λογ. 015-08-011384 / Ελληνική Τράπεζα Αρ. Λογ. 122-12-053183-00/ Εθνική Τράπεζα Αρ. Λογ. 523-566342-03.

Η Δρ Αχιλλεούδη ευχαρίστησε τέλος την Universal Life που και φέτος ανέλαβε τη χορηγία των εκδηλώσεων του Συνδέσμου. Εκ μέρους της Universal Life μίλησε ο κ. Δημήτριος Καλλέργης - Διευθυντής Υπηρεσιών Μάρκετινγκ, ο οποίος ανέφερε ότι η Universal Life με ιδιαίτερη προθυμία ανέλαβε και φέτος τη χορηγία μέσα στα πλαίσια της κοινωνικής της προσφοράς.



Στη φωτογραφία, από αριστερά η κ. Αντωνία Σολωμού - Ταμίας του Συνδέσμου, η κ. Μαρία Βανέζου - Διευθυντής, η Δρ Άννα Αχιλλεούδη - Πρόεδρος, ο κ. Δημήτρης Καλλέργης - Διευθυντής Υπηρεσιών Μάρκετινγκ της Universal Life και η κ. Στάλω Κιούπη - Αντιπρόεδρος του Συνδέσμου.

Κάποιες μικρές θυσίες σε σπρώχνουν ψηλά στην κορυφή!

Μέσα απ' το επάγγελμα κέρδισα αγάπη, εκτίμηση των συνανθρώπων μου και ένα αξιοπρεπές μεροκάματο.

Βιογραφικό
Όνομα: Έρμος Δρουσιώτης
Ημερ. Γεννήσεως: 4 Οκτωβρίου 1936
Τόπος Γεννήσεως: Λεμεσός-Κύπρος
Οικ. Κατάσταση: Παντρεμένος, με δύο κόρες και ένα γιο
Εταιρία: Interamerican Κύπρου



Ερ.: Από πότε ξεκινήσατε να ασχολείστε με το ασφαλιστικό επάγγελμα και τι ήταν αυτό που σας ώθησε να ασχοληθείτε μαζί του;
Απ.: Ήμουν σίγουρος πως η μεγάλη προσφορά στον συνάνθρωπό μου, μέσω αυτού του επαγγέλματος, θα με γέμιζε ψυχικά. Το 1968 προσπάθησα να ενταχθώ στην ασφαλιστική βιομηχανία, αλλά κάποιος κ. Ξενάκης εξ Ελλάδος μου είπε κατάφατσα ότι "Δεν κάνεις γι' αυτή τη δουλειά. Εμείς θέλουμε αστυνομικούς, δασκάλες κ.λπ.". Ένοιωσα 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 sales. Με προσκάλεσαν στο Albert Hall του Λονδίνου σε ειδική τελετή και με βράβευσαν (έχω φωτογραφίες από τότε).

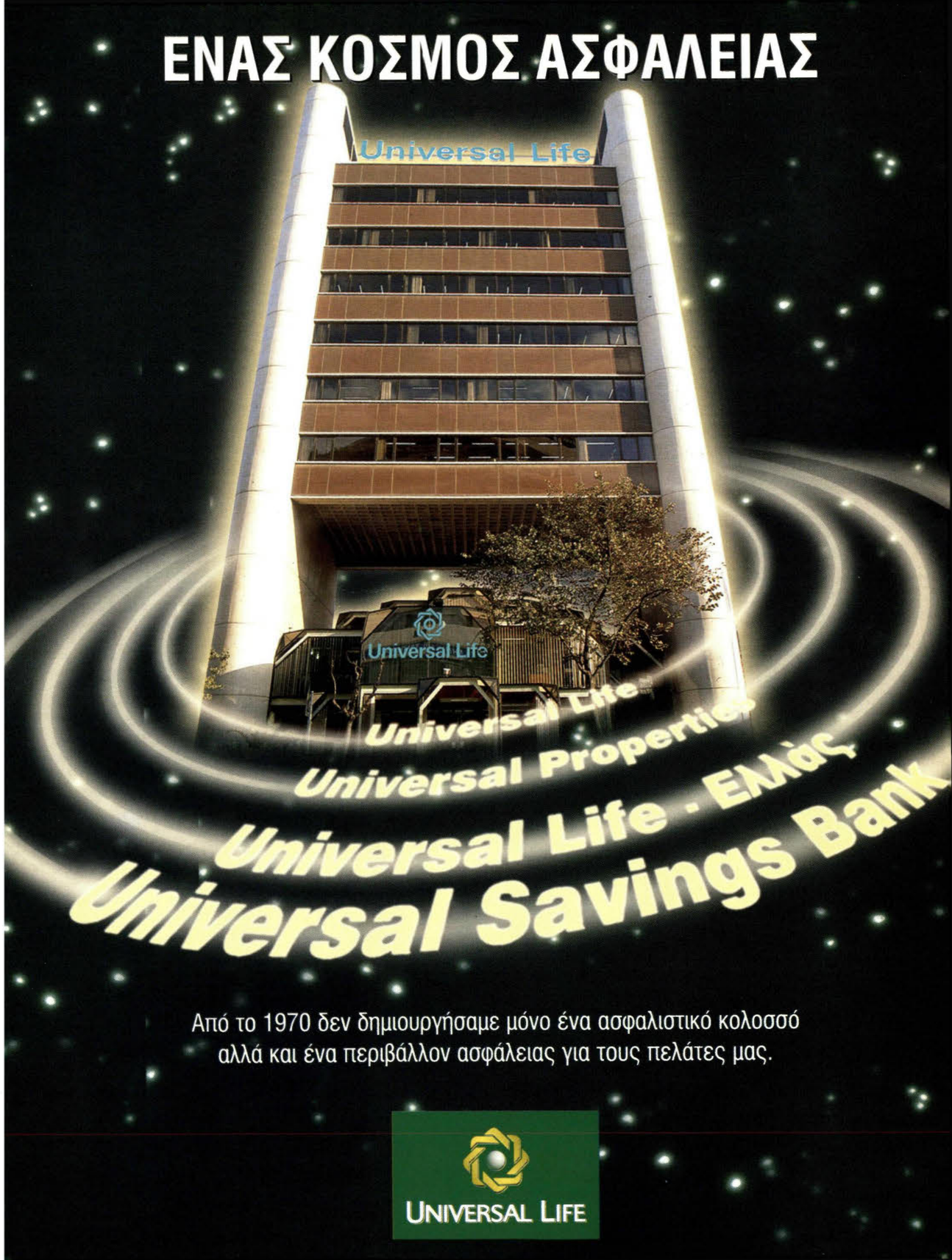
Ερ.: Τι κερδίσατε από την τόσο μακρόχρονη τριβή σας στο επάγγελμα;
Απ.: Τι κέρδισαν πρώτα οι πελάτες μου και οι συνάνθρωποί μου γενικά και τι κέρδισα εγώ;
α) Στο κοινωνικό σύνολο προσφέρθηκαν υπηρεσίες υψηλής οικονομικής βοήθειας σε ορφανά, για να συνεχίσουν το όραμα που θα άφηναν ατελείωτο, αφού ο γονιός τους "έφυγε".
Παράλληλα, αναπτύσσοντας και Γενικούς Κλάδους, προσέφερα στον συνάνθρωπό μου οικονομική βοήθεια, ενώ βρισκόταν στο κρεβάτι του πόνου μετά από ατυχήματα, ή οικονομική βοήθεια μετά από πυρκαγιές, ξανακτίζοντας την καμένη, κατεστραμμένη περιουσία του.
β) Εγώ κέρδισα την αγάπη, εκτίμηση του συνανθρώπου μου, παράλληλα και ένα αξιοπρεπές, έντιμο μεροκάματο.

Ερ.: Μέσα σ' όλα αυτά τα χρόνια, σίγουρα αντιμετωπίσατε και πολλές δυσκολίες. Πώς τις υπερβήκατε;
Απ.: Τότε κι αν αντιμετώπιζα δυσκολίες. Που κανείς δεν γνώριζε τον θεσμό της ασφάλισης και με διάφορες σκέψεις τους παραλλήλιζα τα οφέλη. Και δειλά - δειλά πετύχαινα το σκοπό μου, αλλά πάντοτε με σκληρή δουλειά, επιμονή και υπομονή τα κατάφερνα. Σήμερα δεν είναι καθόλου δύσκολα, όταν είσαι καταρτισμένος σωστά στο επάγγελμα που κάνεις.

Ερ.: Μιλήστε μας για τις διαφορές της πρώτης δεκαετίας που ξεκινήσατε σαν ασφαλιστής και της σημερινής εποχής.
Απ.: Όπως ανέφερα και προηγουμένως, η δύσκολη δουλειά ήταν την πρώτη δεκαετία, που ήσαν όλα άγνωστα και άπιαστα στο νου του ανθρώπου. Η δεύτερη δεκαετία κάπως ευκολότερη, παρ' όλο που πολλοί ή με άγνοιαν ή με τυχοδιοκτισμόν κατέστρεφαν αυτά που έντιμοι πωλητές έχτιζαν. Αλλά επειδή πάντοτε η αλήθεια, η τιμιότητα και η σκληρή δουλειά δεν παραποιούνται, πάντα θα επιβραβευθούν, έτσι καταφέραμε οι πολύ λίγοι Καλοί πωλητές να φθάσουμε στην 3η δεκαετία, του 1990, που είναι πολύ εύκολο πλέον να επιβάλεις τις Ιδέες σου, εφόσον ο επαγγελματισμός σου δείχνει και Δείχνεις τον σωστό τρόπο δουλειάς και προσφοράς.

Ερ.: Αν σας δινόταν η ευκαιρία να ξαναξεκινήσετε από την αρχή την καριέρα σας, τι δεν θα επαναλαμβάνατε από αυτά που έχετε κάνει;
Απ.: Ξεκινώντας από την αρχή την καριέρα μου, θα επαναλάμβανα ακριβώς τις ίδιες μεθόδους, όπως τότε, έστω κι αν ο συνάνθρωπός μου γνωρίζει σήμερα πολύ περισσότερα. Γιατί να αφήσω άλλους τρόπους και καλές συνήθειες που με καταξίωσαν στη βιομηχανία; Ίσως αυτοί οι τρόποι είναι πολύ χρήσιμοι για τους νέους που ξεκινούν σήμερα.

Ερ.: Τι θα συμβουλεύατε τους συναδέλφους που ξεκινούν τώρα το επάγγελμα;
Απ.: "ΑΓΑΘΑ ΚΟΠΟΙΣ ΚΤΩΝΤΑΙ". Να ακολουθούν πιστά τα χνάρια των παλαιών, τις οδηγίες των διευθυντών τους. Με σκληρή δουλειά, προγραμματισμό, υπομονή και επιμονή θα φθάσουν και αυτοί τους στόχους τους.
Εγώ πάντοτε έλεγα και λέω, εφόσον κάποιος επιτυγχάνει τους στόχους του, γιατί εγώ να μην το επιτύχω; Ακολουθώντας σωστά αυτούς που κατάφεραν να σκαρφαλώσουν στην κορυφή, τότε και εγώ θα τα καταφέρω.
Αποκτήστε αυτοπεποίθηση με δίψα για γνώση και σκληρή δουλειά. Νιώστε πωλητές, όχι του οκταώρου, αλλά του εικοσιτετραώρου, κάποιες μικρές θυσίες σε σπρώχνουν ψηλά στην κορυφή και τότε απολαμβάνεις τους καρπούς των κόπων σου.





Στη φωτογραφία, η ομάδα των κορυφαίων της Cyprialife στο πλοίο.

CYPRIALIFE

ΤΑΞΙΔΙ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΣΕ ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΝΗΣΙΑ

Η Cyprialife, επιβραβεύοντας τους ανθρώπους της, που διακρίνονται για την εξαιρετική απόδοση και παραγωγικότητά τους, διοργάνωσε πρόσφατα κρουαζιέρα σε ελληνικά νησιά. Στο ταξίδι συμμετείχαν χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι που κατόρθωσαν με την επίδοσή τους σε παραγωγή και ποιοτική εργασία να πετύχουν τους στόχους διαγωνισμού που είχε προκηρυχθεί τον Ιανουάριο του 1997.
Το ταξίδι περιλάμβανε εκδρομές και ξεναγήσεις στα νησιά Σύμη, Πάτμο, Μυτιλήνη, Τήνο και Ρόδο και έδωσε την ευκαιρία στους διακριθέντες της Cyprialife για ξεκούραση και αναψυχή, στοιχεία απαραίτητα για ακόμα πιο θεαματικά αποτελέσματα στο μέλλον.

METROPOLITAN INSURANCE

ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ ΤΗΣ METROPOLITAN

Στην αξιοποίηση του ανθρώπινου κεφαλαίου της και στην ανάπτυξη των προσωπικών ιδιοτήτων και ικανοτήτων του Δυναμικού Πωλήσεών της αποσκοπούσε το εξειδικευμένο σεμινάριο της Metropolitan, που πραγματοποιήθηκε από τις 19 μέχρι 21 Σεπτεμβρίου στο Ξενοδοχείο Queens Bay στην Πάφο. Οι εργασίες του



σεμιναρίου πραγματοποιήθηκαν σε ατμόσφαιρα ενθουσιασμού και όλοι οι παρευρισκόμενοι εξέφρασαν την ικανοποίησή τους για το υψηλό επίπεδο της ύλης του σεμιναρίου. Εισηγητής του σεμιναρίου ήταν ο εξ Ελλάδος κ. Μάνος Τσικογιαννόπουλος, με πολυετή πείρα στην εκπαίδευση επί ασφαλιστικών θεμάτων.

Η UNIVERSAL LIFE ΧΟΡΗΓΟΣ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΧΟΚΕΥ

Η Εθνική Ομάδα Χόκεϋ συμμετέχει για πρώτη φορά στο 1ο Μεσογειακό Κύπελλο Χόκεϋ, που διεξάγεται στη Σικελία με συμμετοχή πολλών χωρών.

Η Universal Life, μέσα στα πλαίσια της προσφοράς της προς τον αθλητισμό, με ιδιαίτερη προθυμία ενίσχυσε οικονομικά την Παγκύπρια Ομοσπονδία Χόκεϋ, έτσι ώστε η εθνική ομάδα να συμμετάσχει σε αυτή τη διεθνή αθλητική διοργάνωση.



Στη φωτογραφία, η Εθνική Ομάδα Χόκεϋ.

CYPRIALIFE

Η CYPRIALIFE ΕΠΙΒΡΑΒΕΥΕΙ ΤΟ ΗΘΟΣ ΑΝΑΜΕΣΑ ΣΤΙΣ ΚΥΠΡΙΑΚΕΣ ΟΜΑΔΕΣ ΠΟΔΟΣΦΑΙΡΟΥ

Στην προσπάθειά της για προώθηση της ευγενικής άμιλλας στον αθλητισμό, η Cyprialife επιβράβευσε τις ομάδες ποδοσφαίρου και στις τέσσερις κατηγορίες, που διακρίθηκαν για το ήθος τους την ποδοσφαιρική περίοδο 1996-1997. Παράγοντες που λήφθηκαν υπόψη ήταν τυχόν ποινές που επιβλήθηκαν στις ομάδες



Στιγμιότυπο από την επίδοση του επάθλου Ήθους προς τη βραβευθείσα ομάδα της Α' Κατηγορίας Ανόρθωση. Το έπαθλο επέδωσε εκ μέρους της Cyprialife ο περιφερειακός διευθυντής Λάρνακας, Μιχάλης Ανδρέου, στον έφορο ποδοσφαίρου της Ανόρθωσης, Κώστα Κωνσταντίνου.

από τη Δικαστική Επιτροπή της ΚΟΠ καθώς και οι κάρτες από διαιτητές προς ποδοσφαιριστές των ομάδων. Οι ομάδες που εξασφάλισαν το έπαθλο ήθους της Cyprialife κατά κατηγορία είναι:
Α' Κατηγορία: Ανόρθωση
Β' Κατηγορία: ΑΕΛ
Γ' Κατηγορία: Εθνικός Λατσίων
Δ' Κατηγορία: Άδωνης Ιδαλίου & Ένωση Κοκκινοτριμιθιάς

ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΤΗΣ UNIVERSAL LIFE ΒΟΗΘΑ ΣΤΟΝ ΟΔΙΚΟ ΕΡΑΝΟ ΤΟΥ ΠΑΣΥΚΑΦ

Το Προσωπικό της Universal Life πρόθυμα συμμετείχε στον Οδικό Έρανο που πραγματοποίησε ο Σύνδεσμος Καρκινοπαθών και Φίλων, για οικονομική ενίσχυση του έργου του.
Χορηγός των εκδηλώσεων του Συνδέσμου είναι η Universal Life, που κάθε χρόνο με προ-



θυμία συμβάλλει ενεργά στην επιτυχία των σκοπών του ΠΑΣΥΚΑΦ μέσα στα πλαίσια της κοινωνικής της προσφοράς.

INTERAMERICAN INSURANCE (CYPRUS)



Στη φωτογραφία, ο κ. Μαϊφόσιης παραλαμβάνει τον εξοπλισμό από τον κ. Δρουσιώτη.

Ο Όμιλος Σιακόλα στηρίζει το Δήμο Μόρφου
Μέσα στα πλαίσια της κοινωνικής προσφοράς του Κεντρικού Φορέα του Συγκροτήματος Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής και Ομίλου Εταιριών Σιακόλα, που αποτελείται από τις εταιρίες Πανευρωπαϊκή Ασφαλιστική Λτδ, Interamerican Insurance (Cyprus) Ltd, Φιλική Ασφαλιστική Εταιρία Λτδ, Cyprus Trading Corporation Ltd, F.W. Woolworth & Co. (Cyprus) Ltd και N.K. Shacolas (Holdings) Ltd, ο κύριος Σπύρος Δρουσιώτης, Διευθυντής Marketing του Συγκροτήματος Πανευρωπαϊκής, παρέδωσε στον κύριο Ανδρέα Μαϊφόσιη, Πρόεδρο της Πολιτιστικής Επιτροπής του Δήμου Μόρφου, μια συσκευή φαξ, όπως επίσης και μια ηλεκτρική τσαγιέρα Krups, για τις ανάγκες του ΣΠΙΤΙΟΥ της ΜΟΡΦΟΥ.

ΤΟΥΡΝΟΥΑ ΠΟΔΟΣΦΑΙΡΟΥ

Μέσα σε ατμόσφαιρα ενθουσιασμού και αθλητοπρέπειας πραγματοποιήθηκε στις 25 Σεπτεμβρίου 1997, στο γήπεδο της Αστυνομίας, το Τουρνουά Ποδοσφαίρου μεταξύ των ομάδων των Ειδικών Ολυμπιακών, Interamerican, Αστυνομίας και Πανεπιστημίου Κύπρου.
Το Τουρνουά άρχισε στις 4:00 μ.μ. και μετά από 2 ώρες αναδείχτηκε νικήτρια ομάδα αυτή του Πανεπιστημίου Κύπρου.
Η όλη διοργάνωση έγινε με σκοπό την καλύτερη προετοιμασία της ομάδας των Ειδικών Ολυμπιακών, η οποία φεύγει για την Ιταλία στις 2 Οκτωβρίου για να λάβει μέρος στο 2ο Ευρωπαϊκό Τουρνουά Ποδοσφαίρου.



Στη φωτογραφία διακρίνονται όλες οι ομάδες που έλαβαν μέρος στο Τουρνουά, η ομάδα της Interamerican και ο αρχηγός της νικήτριας ομάδας του Πανεπιστημίου Κύπρου.

Σαν επίσημη χορηγός των Ειδικών Ολυμπιακών Κύπρου η εταιρεία τους εύχεται Καλό Ταξίδι και Καλή Επιτυχία.

ΕΝΤΥΠΩΣΙΑΚΗ Η ΠΑΡΟΥΣΙΑ ΤΟΥ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑΤΟΣ ΤΗΣ UNIVERSAL LIFE ΣΤΗΝ ΕΚΘΕΣΗ CYSERV '97

Με εντυπωσιακό και μοντέρνο τριπλό περίπτερο, το Συγκρότημα της Universal Life συμμετείχε και φέτος στην Έκθεση Υπηρεσιών CyServ '97, που οργανώθηκε από την ΟΕΒ στο Συνεδριακό Κέντρο, σε συνεργασία με το Υπουργείο Εμπορίου, Βιομηχανίας και Τουρισμού.



Στη φωτογραφία, οι κ.κ. Δημήτρης Καλλέργης - Διευθυντής Υπηρεσιών Μάρκετινγκ, Πέτρος Γαλίδης - Διευθυντής Μάρκετινγκ και Πωλήσεων και Έλενα Βασιλείου - Marketing Services Assistant της Universal Life υποδέχονται στο περίπτερο της εταιρίας τον Πρόεδρο της Δημοκρατίας κ. Γλαύκο Κληρίδη, πλαισιωμένο από τον Πρόεδρο της ΟΕΒ κ. Ανδρέα Πήττα και το Γενικό Διευθυντή της ΟΕΒ κ. Ανδρέα Πιερίδη.

Κύριο θέμα της παρουσίασης του περιπτέρου ήταν η επέκταση και ανάπτυξη του Συγκροτήματος σε νέους τομείς. Εντυπωσιακή ήταν και η παρουσία της Universal Bank, που με τη ραγδαία ανάπτυξή της προσδίδει νέο κύρος στις εργασίες του Συγκροτήματος. Οι επισκέπτες παράλληλα είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρουν οι εταιρίες του Συγκροτήματος Universal Life.

Η UNIVERSAL LIFE χορηγός της έκθεσης "Παιδί '97"

Δυναμική ήταν και φέτος η παρουσία της Universal Life στην εξειδικευμένη Έκθεση "Παιδί '97", που πραγματοποιήθηκε στο χώρο της Αρχής Κρατικών Εκθέσεων από 21-23 Νοεμβρίου 1997.
Η εταιρία, που ήταν ο χορηγός της έκθεσης, συμμετείχε με περίπτερο - Unimaster, το οποίο επισκέφθηκαν εκατοντάδες γονείς, όπου είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για το Πρωτοποριακό Σχέδιο Σπουδών Unimaster, το οποίο τους δίνει την ευκαιρία να προγραμματίσουν έγκαιρα και να εξασφαλίσουν οικονομικά τις σπουδές των παιδιών τους. Επίσης, όλα τα παιδιά - επισκέπτες είχαν την ευκαιρία να συμμετάσχουν σε κλήρωση με δώρο ένα αεροπορικό εισιτήριο για Eurodisney.
Τα εγκαίνια τέλεσε ο κυβερνητικός εκπρόσωπος κ. Μανώλης Χριστοφίδης, που βλέπουμε στη φωτογραφία κατά την επίσκεψή του στο περίπτερο της Universal Life, μαζί με τον υπουργό Εμπορίου, Βιομηχανίας και Τουρισμού κ. Μιχάλη Μιχαηλίδη, όπου τους υποδέχεται ο κ. Δημήτρης Καλλέργης, διευθυντής Υπηρεσιών Μάρκετινγκ.



ΟΙ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΤΗΣ UNIVERSAL LIFE ΣΤΗΝ ΠΑΦΟ

Πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Cypria Maris, στην Πάφο, από τις 14-16 Νοεμβρίου 1997, η καθιερωμένη συνάντηση των Κορυφαίων Ασφαλιστών της Universal Life.
Οι κορυφαίοι με τους συζύγους τους, πέραν του κοινωνικού χαρακτήρα της συνάντησης, είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν από το Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Ανδρέα Γεωργίου πάνω στην πορεία του Συγκροτήματος και στις διαγραφόμενες εξελίξεις του ασφαλιστικού τομέα. Στην ομιλία του ο κ. Γεωργίου τόνισε ότι η Universal Life έχει εξελιχθεί σε ένα πανίσχυρο συγκρότημα με απεριόριστες προοπτικές.



Αναφέρθηκε επίσης στη Universal Bank, που αναπτύσσεται με ταχύτατους ρυθμούς και που ήδη λειτουργεί πλήρως σαν εμπορική τράπεζα, μετά την εξασφάλιση της σχετικής άδειας από την Κεντρική Τράπεζα για πλήρεις τραπεζικές εργασίες. Στη συνέχεια, οι κ.κ. Χαράλαμπος Χωματένος, Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών, και Πέτρος Γαλίδης, Διευθυντής Μάρκετινγκ & Πωλήσεων, ανέπτυξαν το θέμα "Ασφαλιστικά Επενδυτικά Ταμεία και Αποδόσεις" και ακολούθησε ανοικτή συζήτηση. Διαπιστώθηκε για μια ακόμα φορά η υπεροχή της Universal Life ως προς την απόδοση των ταμείων και κυρίως των σχεδίων της προς όφελος των πελατών, που αποτελεί ισχυρότατο εφόδιο για τους ασφαλιστές της. Η διαπίστωση αυτή επιβεβαιώνει τη φήμη της Universal Life ως της εταιρίας που πληρώνει τα πιο πολλά κέρδη στους πελάτες της.
Η συνάντηση ολοκληρώθηκε με την ενδιαφέρουσα παρουσίαση του Δρ Πάρη Ανδρέου, την οποία παρακολούθησαν και οι σύζυγοι των κορυφαίων ασφαλιστών, με θέμα "Ισορροπώντας Επαγγελματική και Οικογενειακή Ζωή".
Την Κυριακή οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν το μεγαλόπνοο οικιστικό έργο Universal Gardens Paphos, που περιλαμβάνει την ανέγερση και δημιουργία μιας μικρής κοινότητας, στα πλαίσια της προσφοράς της εταιρίας στην οικιστική ανάπτυξη του τόπου. Αξίζει να σημειωθεί ότι ήδη έχει ολοκληρωθεί η πρώτη φάση του έργου, με το διαχωρισμό 383 οικοπέδων.

ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΑΠΟΦΟΙΤΟΙ ΚΑΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ LUTC ΤΗΣ UNIVERSAL LIFE

Το LUTC (Life Underwriters Training Council) είναι από τους μεγαλύτερους εκπαιδευτικούς οργανισμούς της Αμερικής στον τομέα της εκπαίδευσης ασφαλιστικών συμβούλων. Ο τίτλος LUTC σημαίνει έγκυρη επιστημονική και επαγγελματική κατάρτιση και προσφέρεται τώρα και στην Κύπρο από το Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου (ΑΙΚ). Σε ειδική τελετή που πραγματοποιήθηκε στις 17 Νοεμβρίου 1997 στο Holiday Inn, έγινε η απονομή των πρώτων τίτλων LUTC στους πρώτους απόφοιτους από τον πρόεδρο του LUTC Αμερικής κ. Curtis Lauret.
Στις ομιλίες τους, ο πρόεδρος του ΑΙΚ κ. Π. Παντελή και ο Πρόεδρος της επιτροπής LUTC κ. Χρ. Προεστός εξήραν τη σημασία του θεσμού του LUTC που προσφέρεται τώρα και στην Κύπρο, μετά από προσπάθειες που ξεκίνησαν αρχικά οι κ.κ. Ανδρέας Γεωργίου, Διευθύνων Σύμβουλος του συγκροτήματος της Universal Life, και Λάμπρος Προδρόμου, Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής.
Απονέμοντας τα διπλώματα στους πρώτους αποφοίτους, ο Πρόεδρος του LUTC Αμερικής τόνισε ότι η συνεχής κατάρτιση και επιμόρφωση αποτελεί βασική προϋπόθεση για ένα ασφαλιστή που θέλει να είναι σωστός επαγγελματίας.
Η Universal Life, πιστή στην πολιτική της για επαγγελματική ανέλιξη των ανθρώπων της, συμμετέχει στο LUTC με μια μεγάλη ομάδα ασφαλιστών. Ήδη 40 ασφαλιστές συμπληρώνουν τη Β' ενότητα και αποφοιτούν, ενώ άλλοι 30 έχουν ήδη ξεκινήσει την Α' ενότητα. Οι πρώτοι απόφοιτοι του LUTC της Universal Life είναι οι: Ανδρέας Δημητρίου, Μαρία Λιόλη, Ηλίας Πετρίδης, ενώ οι συντονιστές των μαθημάτων στους οποίους απονεμήθηκε τιμητικό δίπλωμα είναι οι: Ανδρέας Δημητρίου, Γεώργιος Λιόλης, Ηλίας Πετρίδης, Δημήτρης Τσικκίνης και Σάββας Χριστοφόρου, που τυγχάνει να είναι και ο μοναδικός στην Κύπρο κάτοχος του LUTC Fellow Αμερικής.



Στη φωτογραφία ο πρόεδρος του LUTC με την ομάδα της Universal Life, μαζί με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Ανδρέα Γεωργίου και τον Διευθυντή Μάρκετινγκ και Πωλήσεων κ. Πέτρο Γαλίδη.

Ο ΙΕΡΟΣ ΝΑΟΣ ΦΑΝΕΡΩΜΕΝΗΣ ΣΤΗ ΛΕΥΚΩΣΙΑ

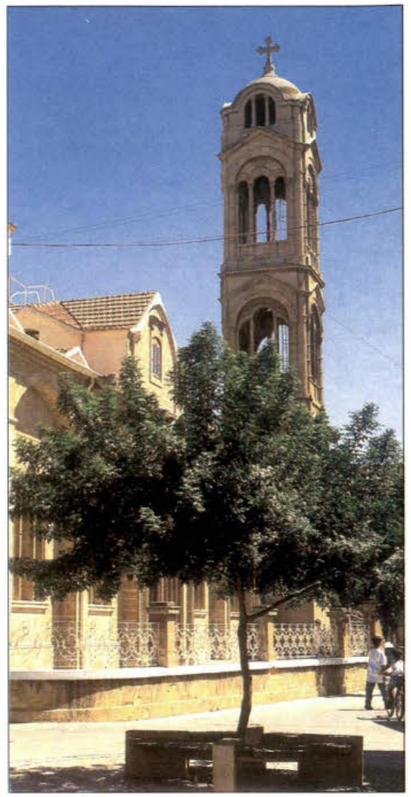
Η εκκλησία της Φανερωμένης είναι ταυτισμένη με την Πρωτεύουσα της Κύπρου, Λευκωσία. Η εκκλησία χρονολογείται, σύμφωνα με ιστορικές αναφορές, από το 1300 μ.Χ. Με τη σημερινή, όμως, μορφή κτίστηκε το 1872-73. Το 1938 κτίστηκε νέο κωδωνοστάσιο, ενώ το 1940-41 κατασκευάστηκαν στην Αγγλία οι καμπάνες του. Πήρε το όνομά της από το ομώνυμο γυναικείο μοναστήρι που υπήρχε στο χώρο ακριβώς που κτίστηκε η εκκλησία. Το Μοναστήρι ανήκε στην Παναγία Φανερωμένη και οι μοναχές του ήταν υφάντριες μεταξωτών που ασχολούνταν κυρίως με τη φιλανθρωπία. Σύμφωνα με μια άλλη ιστορική εκδοχή, σε μια από τις πολλές ανοικοδομήσεις του μοναστηριού "φανερώθηκε", κατόπιν οράματος, η εικόνα της Παναγίας Φανερωμένης, η οποία είχε προηγουμένως κλαπεί.

Οι Τούρκοι, μετά την κατάληψη της Κύπρου το 1571, προσπάθησαν, να μετατρέψουν το ναό του μοναστηριού σε τζαμί. Τούτο, όμως, δεν κατέστη δυνατό, γιατί οι ιμάμηδες που διορίζονταν πέθαιναν λίγο καιρό μετά που αναλάμβαναν τα καθήκοντά τους.

Αυτό που χαρακτηρίζει την εκκλησία της Φανερωμένης είναι το εσωτερικό της και ιδιαίτερα το εικονοστάσι, που χρονολογείται από το 1659 και κοσμείται με παλαιές εικόνες και πλούσια εικονογράφηση. Η εικόνα της Παναγίας βρίσκεται στο Βυζαντινό Μουσείο του Ιδρύματος Αρχιεπισκόπου Μακαρίου Γ', στη Λευκωσία. Αντίγραφο της εικόνας, το οποίο φιλοτεχνήθηκε από τον γνωστό Κύπριο ζωγράφο Διαμαντή το 1924, κοσμεί σήμερα το εικονοστάσι. Η εικόνα είναι καλυμμένη με ασημένιο και επιχρυσωμένο κάλυμμα που κατασκευάστηκε το 1851. Το εικονοστάσι είναι ξεχωριστής ξυλογλυπτικής τέχνης, με παραστάσεις από την Παλαιά Διαθήκη.

Η Αγία Τράπεζα και ο Δεσποτικός Θρόνος αποτελούν έργα του ξεχωριστού Κύπριου ξυλογλύπτη Αρτέμη Παπαδόπουλου. Ο άμβωνας είναι έργο του Κύπριου ξυλογλύπτη Μ. Ταλιαδώρου και η απεικόνιση των τεσσάρων Ευαγγελιστών αποτελεί ζωγραφικό έργο του Διαμαντή. Οι περισσότερες εικόνες είναι επιχρυσωμένες με τη μέθοδο του καπλαμά από τον Π. Κόλοκο και το δάσκαλο της αργυροχοΐας στην Κύπρο Γ. Ελευθεριάδη. Υπάρχουν, επίσης, εξαίρετες τοιχογραφίες που περιλαμβάνουν έργα του Κύπριου ζωγράφου Κισσονέργη, όπως την Πλατυτέρα στο Ιερό Βήμα, τον Παντοκράτορα και τους Τέσσερις Ευαγγελιστές Θόλου.

Στον περίβολο της εκκλησίας της Φανερωμένης κτίστηκε το 1930 Μαυσωλείο για τη φύλαξη των Ιερών Οστών των σφαγιασθέντων από τους Τούρκους την 9η Ιουλίου 1821, Αρχιεπισκόπου Κυπριανού, αρχιερέων και προκρίτων της Κύπρου. Τα λείψανα των ιερών νεκρών φυλάγονται μέσα σε λάρνακα, σε μικρή υπόγεια αίθουσα, κάτω από το Μαυσωλείο.



ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE







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



ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ

poseidon palace ****

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

Ο Ωνάσης, το service των ασφαλιστικών εταιριών και οι Γενικοί Διευθυντές.



Το 1970, ο Αριστοτέλης με την Τζάκι Ωνάση, το πιο διάσημο ίσως ζευγάρι της εποχής.

Με την ευκαιρία που η ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΑΕΡΟΠΟΡΙΑ γιορτάζει τα 40 χρόνια της από την ίδρυσή της το 1957, θα θέλαμε να θυμίσουμε την αντίληψη που είχε ο μεγάλος Αριστοτέλης Ωνάσης για την εξυπηρέτηση προς την πελατεία του. Λέει ο Παύλος Ιωαννίδης, που υπήρξε στενός συνεργάτης του Ωνάση για δύο δεκαετίες στην Ολυμπιακή:

"Όταν ξεκινήσαμε και κάναμε δρομολόγια Ευρώπης, είχε επίχρυσα μαχαιροπίρουνα. Στην πρώτη θέση είχε κερί στα τραπεζάκια. Ήθελε στα 707 και στα 747 να βάλει πιάνο μέσα. Ο νους του ήταν να δώσει το καλύτερο σέρβις κι αυτό του το αναγνώρισαν οι ξένοι. Ήθελε να δώσει στον επιβάτη ό,τι καλύτερο υπήρχε. Δεν κοιτούσε το κόστος. Ήθελε να μπει τέλειος στην αγορά. Η εμφάνιση του αεροσκάφους ήταν συνδεδεμένη με την εμφάνιση της Ελλάδος. Ο τρόπος που φερόταν το προσωπικό έπρεπε να μυρίζει Ελλάδα".

Ακόμη ένας από τους εν ενεργεία πιλότους, ο Ξενοφών Στυλιανίδης, λέει ότι: "Ο Ωνάσης από το 1969-70 δημιούργησε σχολή στην Αγγλία για χειριστές και επέλεγε για εκπαίδευση 100-120 ανθρώπους που τους έστελνε στην Οξφόρδη για εκπαίδευση... Αν σε κάτι δεν έχει φειδωλευτεί καθόλου η Ο.Α. είναι τα χρήματα για εκπαίδευση πιλότων".

Αξίζει όμως να αναφέρουμε και ότι μία από τις βασικές φροντίδες του Ωνάση ήταν και οι στολές των αεροσυνοδών, που σχεδίαζαν οι καλύτεροι σχεδιαστές μόδας, όπως μεταξύ των άλλων ο Πιέρ Καρντέν.

Ήθελε πάντα το καλύτερο!

"Κάτι τον κυνηγούσε συνεχώς να προχωρήσει", λέει ο Π. Ιωαννίδης. "Το όραμα του Ωνάση δεν είχε όρια... Ήθελε να πετάξει σε όλο τον κόσμο, όπως ήθελε να πάει ο στόλος του σε όλο τον κόσμο...

Δεν τον σταματούσε ούτε το κόστος, ούτε τίποτα.

Απόδειξη ότι ξεκίνησε με ντακότες και DC4 και έφθασε στις 5 ηπείρους, όπου κάθε πέντε (5) λεπτά αναχωρεί ένα αεροσκάφος της Ο.Α. από κάποια πόλη του πλανήτη μας...!" "Ήταν πολύ Έλληνας ο Ωνάσης και πίστευε πολύ στον "Ρωμιό"..." "Το όνομα ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ επιλέχθηκε επειδή αυτόματα φέρνει στο νου την ΕΛΛΗΝΙΚΗ αρχαιότητα. Έτσι ήταν βαφτισμένα κι όλα τα καράβια του. Δεν υπάρχει καράβι Ωνασέικο που να μην είναι Olympic Flame, Olympic Armour, Olympic Legacy, Olympic Flair. Ήταν αθλητής, είχε μανία με τους Ολυμπιακούς αγώνες... Ήταν πολύ Έλληνας..."

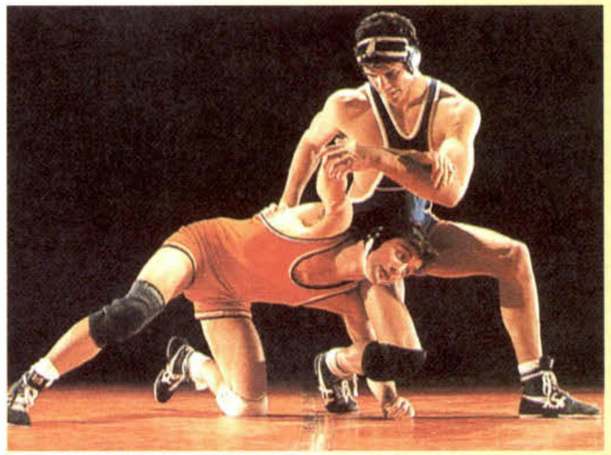
Η Ο.Α. έβαλε στο στόλο της τα τρία πρώτα τζετ το 1960 και το 1962 πρώτη σπάει το ρεκόρ του χρόνου στην απόσταση Λονδίνο-Αθήνα σε 2 ώρες και 51 λεπτά...



Στολές αεροσυνοδών της Ο.Α. που είχε σχεδιάσει ο Πιέρ Καρντέν.

Φυσικές αντιδράσεις

Πώς να αντιμετωπίζουμε τις αντιρρήσεις;



Παρουσιάζουμε μερικούς τρόπους που θα βοηθήσουν κυρίως τους νέους συνεργάτες μέχρι να αποκτήσουν τις δικές τους εμπειρίες και το δικό τους "προσωπικό στυλ".

Οι αντιρρήσεις είναι φυσικές αντιδράσεις των υποψηφίων πελατών και θα πρέπει να τις αναμένετε. Είναι η ανθρώπινη φύση μας να είμαστε σκεπτικοί και να θέλουμε διαβεβαιώσεις. Οι αντιρρήσεις μπορούν να περιοριστούν όσο θα είστε τίμιοι και ειλικρινείς απέναντι στον πελάτη και αποφεύγετε να διαφωνείτε.

Το πρώτο βήμα είναι να απομονώσετε την αντίρρηση. Ο πιο απλός τρόπος για να απομονώσετε την αντίρρηση είναι να τον ρωτήσετε: "Αυτή είναι η μόνη αντίρρηση που έχετε;" "Αυτός είναι ο μόνος λόγος που δεν θέλετε να αγοράσετε ασφάλιση ζωής;" Οι περισσότερες αντιρρήσεις ανήκουν σε δύο κατηγορίες: "δεν έχω χρήματα" ή "δεν βιάζομαι". Άλλες πιθανές αντιρρήσεις είναι: "δεν ενδιαφέρομαι" ή "δεν έχω ανάγκη", αυτές όμως θα πρέπει να τις έχετε ανακαλύψει από το στάδιο της προσέγγισης ή της παρουσίασης. Εάν μία από αυτές τις αντιρρήσεις εμφανιστεί, πρέπει να γυρίσετε στο αρχικό στάδιο της παρουσίασης, για να του κεντρίσετε ξανά το ενδιαφέρον ή να του δημιουργήσετε ξανά την ανάγκη.

Εάν έχετε φθάσει στο κλείσιμο και ο υποψήφιος πελάτης έχει ήδη συμφωνήσει ότι έχει ανάγκη την ασφάλιση, ότι ενδιαφέρεται και παρ' όλα αυτά σας φέρει αντίρρηση, είναι γιατί θέλει να τον διαβεβαιώσετε ότι κάνει τη σωστή κίνηση. Ο υποψήφιος μπορεί να σας πει: "Θα ήθελα να μην έχω την παραμικρή αμφιβολία".

Υπάρχουν πολλοί τρόποι για να αντιμετωπίσετε τις αντιρρήσεις. Να μερικοί:

Η μέθοδος της "αποστομωτικής απάντησης". Μερικές αντιρρήσεις αντιμετωπίζονται με μια κατευθείαν άρνηση. Αυτό θα είναι σωστό όταν ο υποψήφιος πελάτης έχει κάνει λάθος δήλωση για την ασφάλιση ζωής ή για την παρουσίασή σας. Όταν χρησιμοποιείτε αυτή τη μέθοδο για να αποστομώσετε μια αντίρρηση, πρέπει να έχετε τακτ και διπλωματία. Αλλιώς, θα αποξενώσετε τον υποψήφιο πελάτη. Συχνά, όταν δίνετε μια κατευθείαν απάντηση, καλό είναι να τη συνοδεύετε με μια φιλοφρόνηση. Για παράδειγμα:

Υποψήφιος πελάτης: Δεν έχω τη δυνατότητα για μια ασφάλιση.

Ασφαλιστής: Ξέρω ότι έχετε τη δυνατότητα.

Έχετε ένα καλό επάγγελμα, ένα καλό σπίτι, μια καλοντυμένη οικογένεια.

Και βέβαια έχετε τα μέσα για να αποκτήσετε μια ασφάλιση.

Η μέθοδος "μπούμερανγκ". Εδώ μπορείτε να μετατρέψετε την αντίρρησή του σε μια θετική αντίδραση όσον αφορά την ασφάλιση. Αυτό είναι ιδιαίτερα αποτελεσματικό όταν η αντίρρηση δεν έχει γερές βάσεις. Παράδειγμα:

Υποψήφιος πελάτης: Δεν έχω τη δυνατότητα για μια ασφάλιση.

Ασφαλιστής: Λέτε ότι δεν έχετε τη δυνατότητα, γι' αυτό ακριβώς το λόγο σας προτείνω αυτό το πρόγραμμα. Έχει χαμηλό κόστος και σας προσφέρει μεγάλη προστασία εκεί που τη χρειάζεστε περισσότερο.

Η μέθοδος "Ναι, αλλά...". Με αυτή τη μέθοδο, τον ασφαλίζετε συμφωνώντας μαζί του, αλλά ταυτόχρονα απαντάτε τονίζοντάς του τα προτερήματα.

<u>Παράδειγμα:</u>

Υποψήφιος πελάτης: Δεν έχω τη δυνατότητα για ασφάλιση.

Ασφαλιστής: Ναι, αλλά δεν μπορείτε τώρα που είστε νέος, υγιής και δουλεύετε, θα μπορέσει η οικογένειά σας αν σας συμβεί κάτι;

Η αντίρρηση "δεν έχω χρήματα". Υπάρχουν μερικές αντιρρήσεις που δεν έχουν απάντηση. Παρ' όλες τις προσπάθειες και αξιολογήσεις που έχετε κάνει, θα δείτε ότι υπάρχουν καταστάσεις που δεν θα μπορεί ο υποψήφιος πελάτης να πληρώσει το ασφάλιστρο. Σε αυτές τις περιπτώσεις μια τέτοια αντίρρηση δεν μπορείτε να την πολεμήσετε. Αλλά σε περιπτώσεις που γνωρίζετε ότι η αντίρρηση δεν έχει ουσιαστική σημασία, τότε τονίστε του ότι το κόστος της ασφάλισης δεν είναι πολυτέλεια, αλλά αναγκαιότητα, όπως είναι η τροφή, το ντύσιμο, η διαμονή κ.λπ.

Η αντίρρηση "αργότερα - δεν βιάζομαι". Συνήθως αυτή η αντίρρηση είναι η πιο συχνή και είναι μια προσπάθεια του υποψήφιου πελάτη για να αναβάλει την απόφαση. Ειδικά όταν ακούτε τον υποψήφιο πελάτη να λέει: "Δεν έχω ουσιαστικό λόγο για να μην αγοράσω. Απλά χρειάζομαι κάποιον να με σπρώξει". Αντιμετωπίζοντας αυτή την αντίρρηση, τονίστε τους κινδύνους της καθυστέρησης και ότι η αδιαφορία τους είναι αδιαφορία για τις ανάγκες των δικαιούχων. Παράδειγμα:

Υποψήφιος πελάτης: Θα το ξανασκεφτώ.

Ασφαλιστής: Δεν θα το ξανασκεφτόσασταν, εάν σας έλεγε η οικογένειά σας ότι χρειάζεται βοήθεια.

Αυτό ακριβώς συζητάμε εδώ.

Υποψήφιος πελάτης: Θα το ξανασκεφτώ.

Ασφαλιστής: Εντάξει. Κλείστε τα μάτια και υποθέστε ότι έχουν περάσει τρεις μήνες. Τι έχει αλλάξει; Οι ανάγκες σας είναι οι ίδιες και δεν έχετε κερδίσει τίποτα από την καθυστέρηση.

Υποψήφιος πελάτης: Θα το ξανασκεφτώ.

Ασφαλιστής: Ναι, ξανασκεφτείτε το, αλλά να θυμάστε ότι κάθε στιγμή που περνάει, η οικογένειά σας είναι τρωτή σε κινδύνους. Δεν υπάρχει ποτέ η καλή στιγμή για να αγοράσετε μια ασφάλιση ζωής, αλλά υπάρχει η σωστή στιγμή. Για σας αυτή η στιγμή είναι τώρα!

Πότε πρέπει να απαντώνται οι αντιρρήσεις

Είναι συνήθως καλύτερο να απαντώνται οι αντιρρήσεις τη στιγμή που τις προβάλλει ο υποψήφιος. Όταν ο ασφαλιστής αναβάλλει την απάντηση, υπάρχει η τάση να συγκεντρώνεται η προσοχή του υποψηφίου στην αντίρρηση και όχι στην υπόλοιπη παρουσίαση.

Ακόμη και αν είναι προετοιμασμένη και ίσως μαθημένη λέξη προς λέξη, μια καλή παρουσίαση πρέπει να ακούγεται αυθόρμητη. Αν αναβάλετε την απάντηση σε μια αντίρρηση, ο υποψήφιος μπορεί να αποκτήσει την εντύπωση ότι ο ασφαλιστής έχει μάθει την παρουσίαση απ' έξω και φοβάται μην χάσει τη συνέχεια.

Υπάρχουν, όμως, ορισμένες συγκεκριμένες καταστάσεις, όπου η αναβολή της απάντησης στην αντίρρηση είναι πλεονεκτική. Για παράδειγμα, αν ο υποψήφιος προβάλει μια αντίρρηση που είναι άτοπη εκείνη τη στιγμή, αλλά είναι ένα θέμα που θα καλυφθεί λεπτομερώς αργότερα στην παρουσίαση, μπορεί να αναβληθεί. Επίσης, το θέμα των ασφαλίστρων μπορεί να αναβληθεί μέχρι ο ασφαλιστής να έχει την ευκαιρία να καθιερώσει την ανάγκη και την επιθυμία για πρόσθετη ασφάλιση.

Όταν μία απάντηση αναβληθεί, τρία πράγματα πρέπει να θυμάστε:

1. Εξηγήστε ότι είναι ένα καλό σημείο και ότι θα καλυφτεί λεπτομερώς λίγο αργότερα.
2. Πάρτε την έγκριση του υποψηφίου να αναβάλετε την απάντηση.
3. Να είστε σίγουροι ότι θα επιστρέψετε στην απάντηση.

Η αναβολή της απάντησης σε μια αντίρρηση εμποδίζει τον υποψήφιο να έχει τον έλεγχο της συνέντευξης και επιτρέπει στον ασφαλιστή να καλύψει όλα τα σημαντικά σημεία με τη σωστή σειρά.

Είπε... ΕΞΟΜΟΛΟΓΗΣΕΙΣ ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΩΝ: Κατερίνα Μάρκου, Unit Manager



Γεννημένη στην Ιστιαία Ευβοίας. Συνεργάζεται με την International Life από το 1982. Είναι στο agency του κ. Κουλουμπή και έχει ένα γιο. Έχει συμμετάσχει σε όλα τα ταξίδια της εταιρίας της και στη μακρόχρονη καριέρα της έχει επιτύχει πολλές διακρίσεις.

"Στο επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου βρέθηκα ας πούμε τυχαία (δεν πιστεύω στην τύχη), απλώς είχα στο μυαλό μου να βρω ένα επάγγελμα με τις προδιαγραφές του επαγγέλματος μας και το βρήκα το έτος 1982. Το ερωτεύθηκα με την "πρώτη ματιά".

Στη συνέχεια ο έρωτας έγινε αγάπη βαθιά, αγάπη ως προς τον θεσμό των ασφαλειών και την εταιρία μας, η οποία για μένα αντιπροσωπεύει τη δεύτερη οικογένειά μου.

Το επάγγελμα για μένα είναι τρόπος ζωής.

Έδωσα και συνεχίζω να δίνω αφοσίωση, εντιμότητα, σκληρή δουλειά, πάθος για συνεχή μελέτη και αυτοβελτίωση.

Η δουλειά μου δεν με πρόδωσε ποτέ. Μου ανταποδίδει τα μέγιστα, όπως προσωπική ικανοποίηση, ικανοποιητικό εισόδημα, ταξίδια, διαρκή επιμόρφωση, διακρίσεις, γνωριμίες με σημαντικούς ανθρώπους, τόσο σε επίπεδο εταιρίας όσο και πελατών.

Πιστεύω ακράδαντα ότι είναι η καλύτερη δουλειά στον κόσμο.

Εκπλήρωσε και τις προσδοκίες μου και τις φιλοδοξίες μου. Πιστεύω ότι ταιριάζω στο επάγγελμα και μου ταιριάζει.

Η συνταγή επιτυχίας είναι: Αγαπώ και πιστεύω αυτό που κάνω, αντέχω απογοητεύσεις και πρόσκαιρες αποτυχίες και επιμένω με περισσότερο πείσμα και πάθος.

Η μετάβασή μου σε "πρωταθλήτρια" ήρθε σαν φυσική συνέπεια των προσπαθειών μου. Τα 3 πράγματα που προτείνω να κάνει ένας νέος συνάδελφος είναι:

α) Να αποφασίσει συνειδητά ότι αυτό θα είναι το επάγγελμά του για πάντα και να το ανακοινώνει με υπερηφάνεια παντού.

β) Να βάζει καθημερινούς στόχους (στόχους παραγωγής, στόχους αυτοβελτίωσης, στόχους εισοδήματος κ.λπ.). Ο στόχος είναι η πυξίδα που μας οδηγεί στην επιτυχία.

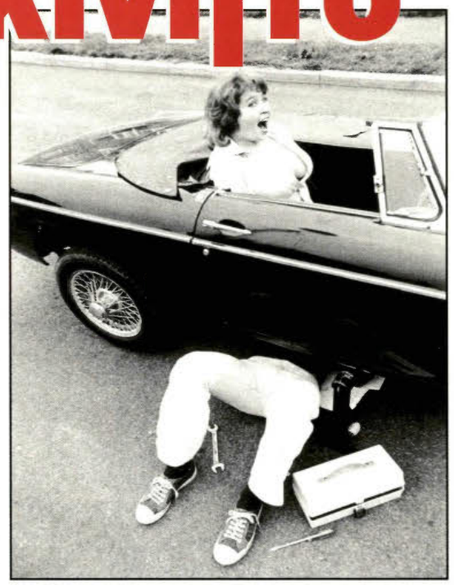
γ) Να μελετάει οργανωμένα μια ώρα κάθε μέρα και πριν πάει για ύπνο, το βράδυ, να ξέρει ακριβώς ποιους πρόκειται να συναντήσει την επόμενη μέρα (προγραμματισμός).

Και πάνω απ' όλα: Να μην αποθαρρύνεται ποτέ. Ανεξάρτητα από το τι συμβαίνει γύρω του, να αντιδρά με χαμόγελο και να ξαναγυρίζει στη δουλειά του. Never give up!"

Πηγή: ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΗΣ - περιοδική έκδοση International Life

Το αυτοκίνητο

"κρύβει εκπλήξεις"...



Πολλές εκπλήξεις κρύβει ο κλάδος αυτοκινήτων, για εταιρίες, ασφαλιστές και πελάτες.

Και άλλες εταιρίες περίμεναν κάποιοι να κλείσουν, αλλά το λουκέτο αναβλήθηκε.

Πρόστιμα μπήκαν, αλλά δεν ανακοινώθηκε πού μπήκαν και γιατί, με αποτέλεσμα κάποια στιγμή "έκπληκτοι" κάποιοι πελάτες θα μάθουν ότι είναι "ακάλυπτοι".

Έκπληκτοι άκουσαν κάποιοι να κλείνουν 6 εταιρίες, ενώ περίμεναν 10 και άλλοι 18.

Έκπληκτοι άκουσαν κάποιοι από υπεύθυνα χείλη υπουργικά ότι δεν θα αυξηθούν τα ασφάλιστρα εφέτος, αλλά πώς το ξέρουν σε καθεστώς ελεύθερης τιμολόγησης;

Έκπληκτοι βλέπουν κάποιες εταιρίες, κάποιοι, να έχουν μέσο όρο ζημιάς στους ισολογισμούς τους μικρότερο από αυτόν που πράγματι είχαν.

Έκπληκτοι κάποιοι βλέπουν εταιρίες να διαφημίζονται ως ασφαλείς, σε στιγμές μεγάλης ανασφάλειας - αυτοί το ξέρουν και ο υπουργός το ξέρει όπως και οι δύο ξέρουν τα περί παραπλανητικής διαφήμισης και όμως...

Έκπληκτοι βλέπουν μερικοί ασφάλιστρα χαμηλά, εκπτώσεις 20, 30 και 40% στους πελάτες συν την προμήθεια και αναρωτιούνται πώς συνεχίζουν μερικοί, αφού δεν βγαίνουν...

Έκπληκτοι βλέπουν μερικοί κάποιους να χαίρονται που "καίγεται" το διπλανό μαγαζί... Ίσως καρπωθούν τους πελάτες...

Έκπληκτοι μένουν οι καταναλωτές που οι συνδικαλιστές δεν ξέρουν εγκαίρως να ενημερώσουν για το τι γίνεται, ποιος έχει προβλήματα, ποιος πληρώνει πρόστιμα κ.λπ., κ.λπ.

Έκπληκτοι βλέπουν μερικοί εταιρίες που κάνουν σωστά τη δουλειά τους να "τιμωρούνται" να πληρώσουν τα "σπασμένα" αυτών που παρανομούσαν...

Έκπληκτοι βλέπουν μερικοί όλες τις εταιρίες (πλην μιας) να λένε ότι δεν είναι έτοιμοι να εφαρμόσουν νόμο του κράτους από 17-11-97...

Ως πότε όμως θα "ζει" αυτός ο κλάδος μέσα στις εκπλήξεις;

Ως πότε οι σωστοί επαγγελματίες θα ανέχονται αυτές τις καταστάσεις;

Το κοινό απαιτεί και δικαιούται να έχει ασφαλιστές με αξιοπρέπεια. Όσοι είναι, ας αντιδράσουν τώρα με κάθε τρόπο. Αξίζουν καλύτερη μεταχείριση.

Ποιος θα πληρώσει το μάρμαρο;

«Από την 1η Δεκεμβρίου η διάθεση στους ιδιοκτήτες αυτοκινήτων και μοτοσικλετών του ειδικού σήματος που βεβαιώνει την καταβολή των τελών κυκλοφορίας 1998. Η παράγραφος 4 δ του άρθρου 37, στον νέο ασφαλιστικό νόμο 2496/97, εξαρτά τη χορήγηση του σήματος αυτού των τελών κυκλοφορίας από την ύπαρξη ασφαλιστικής κάλυψης αστικής ευθύνης του οχήματος. Η κοινή όμως Απόφαση των Υπουργών Οικονομικών, Ανάπτυξης και Δημόσιας Τάξης, που προβλέπεται για τη ρύθμιση των λεπτομερειών εφαρμογής της διάταξης, δεν έχει ακόμα εκδοθεί!!! Έτσι, η έλλειψη της κοινής Υπουργικής Απόφασης δεν επιτρέπει για το 1998 την εφαρμογή αυτού του μέτρου, όπως δεν επιτρέπει και την εφαρμογή των υπολοίπων κυρώσεων που προέβλεψε για την περιστολή του αριθμού των ανασφαλίστων ο νέος ασφαλιστικός νόμος, δηλαδή:

- Αφαίρεση πινακίδων και άδειας κυκλοφορίας.
- Απαγόρευση μεταβίβασης ή αλλαγής κινητήρα.
- Χρηματικό πρόστιμο υπέρ του Επικουρικού Κεφαλαίου με πράξη της αστυνομικής αρχής.

Όλα δείχνουν λοιπόν ότι, και τον καινούργιο χρόνο, το καθεστώς που έχει επιτρέψει το 10% σχεδόν των οχημάτων της χώρας να κυκλοφορούν ανασφάλιστα θα διατηρηθεί ανέπαφο!

Το Επικουρικό Κεφάλαιο θα εξακολουθεί και το 1998 να αποστερείται από τις εισφορές που αναλογούν στα οχήματα που θα παραμένουν ανασφάλιστα, ενώ θα συνεχίσει να επιβαρύνεται με τη δαπάνη αποκατάστασης των ζημιών που προκαλούν τα οχήματα αυτά στους αθώους τρίτους. Ποιος όμως τελικά θα επωμισθεί το κόστος των συνεπειών αυτής της ολιγωρίας που αντιπροσωπεύει κάμποσα δισεκατομμύρια το χρόνο;

Το Επικουρικό Κεφάλαιο που βλέπει το έλλειμμά του κάθε χρόνο να διογκώνεται;

Όχι βέβαια. Αυτό αποτελεί απλώς τον καθρέφτη της διαχείρισης.

Αυτός που θα πληρώσει το μάρμαρο είναι ο τροφοδότης των πόρων του Επικουρικού, ο ασφαλιζόμενος αυτοκινητιστής.

Αυτός που καταβάλλει εισφορά σήμερα υπέρ της κοινωνικής αλληλεγγύης 5% του ποσού των ασφαλίστρων αστικής (1,5% άμεσα πάνω στα ασφάλιστρα που πληρώνει και 3,5% έμμεσα, στην τιμή της ασφάλισης), που όπως είναι φυσικό επιρρίπτει ο ασφαλιστής στη δική του εισφορά. Με την αρχή του Νέου Χρόνου, λοιπόν, οι διαχειριστές του δημοσίου συμφέροντος στον ασφαλιζόμενο αυτοκινητιστή οφείλουν να εξηγήσουν την ολιγωρία τους πριν σπεύσουν, όπως εύλογα εικάζεται, να τον επιβαρύνουν με νέα αυξημένη εισφορά.»

U.C.

Πηγή: FAXNEWS

Η έννοια της ασφάλισης ζωής

σαν τρόπος ζωής

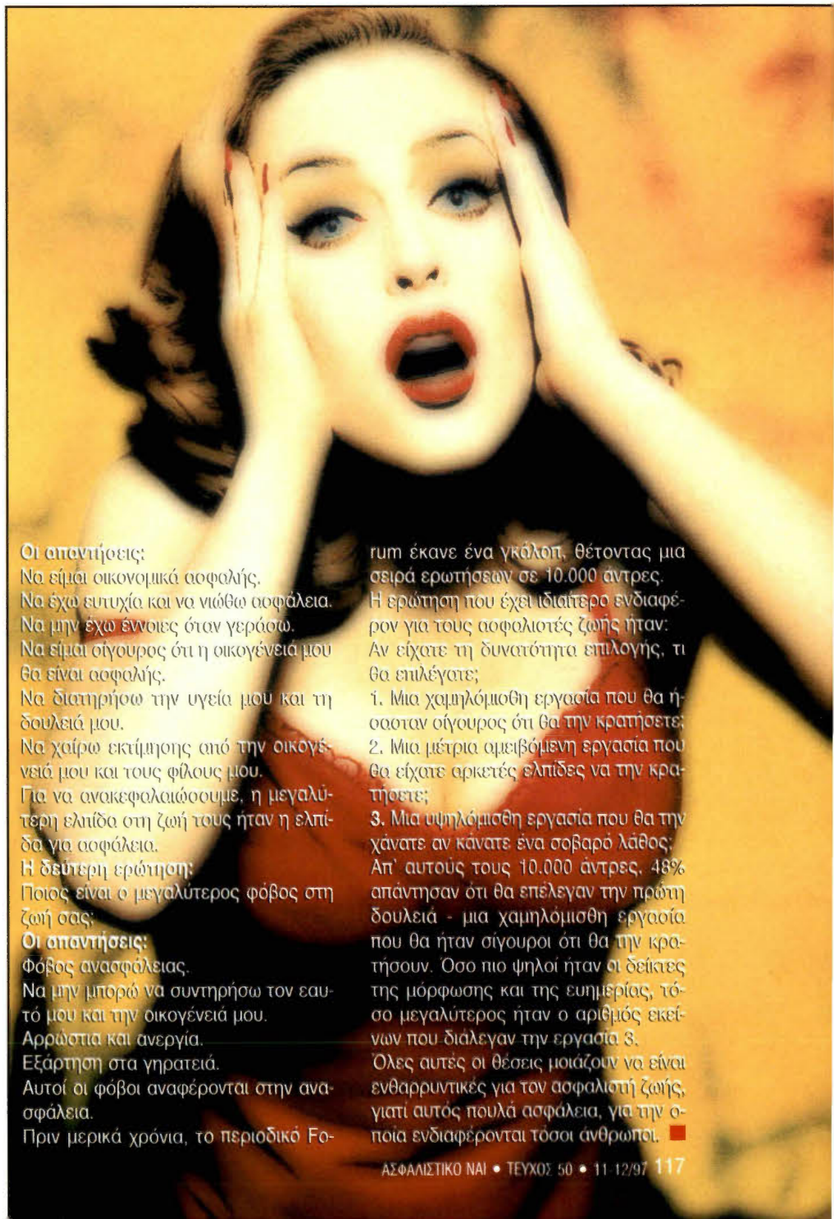
Μια εφημερίδα δημοσίευσε κάποτε στην πρώτη της σελίδα το άρθρο ενός δημοσιογράφου της, στο οποίο ανέφερε μια εμπειρία που είχε κάποτε, ένα κρύο πρωινό του χειμώνα, στις 8 π.μ. έξω από το Δημαρχείο της Αθήνας. Υπήρχε μια ουρά 300 ανθρώπων έξω από την κεντρική είσοδο του Δημαρχείου και ο δημοσιογράφος, παρακινούμενος από περιέργεια, μπήκε μέσα και ρώτησε το λόγο αυτού του συνωστισμού. Πληροφορήθηκε ότι το Δημαρχείο είχε ανακοινώσει την πλήρωση 20 κενών θέσεων με αρχικές αποδοχές ελάχιστα πιο πάνω από τον κατώτατο μισθό που ίσχυε εκείνη την εποχή στην αγορά εργασίας. Ο δημοσιογράφος, έκπληκτος που τόσο πολλοί άνθρωποι ενδιαφέρονταν για ένα τόσο χαμηλό μισθό, αποφάσισε να πάρει συνεντεύξεις από ένα αντιπροσωπευτικό δείγμα όλων αυτών που ήταν στην ουρά και διαπίστωσε ότι όλοι έδωσαν την ίδια απάντηση: ενδιαφέρονταν για τη δουλειά επειδή η συγκεκριμένη θέση παρείχε σίγουρη εργασία. Οι άνθρωποι αυτοί αντάλλαζαν οποιαδήποτε άλλη ευκαιρία για καριέρα και υψηλότερο εισόδημα με την ασφάλεια που παρείχε η συγκεκριμένη εργασία.

Τι ζητούν οι άνθρωποι

Κάποτε έγινε μια έρευνα σε μια βιομηχανία μιας κεντροδυτικής πόλης των ΗΠΑ. Η έρευνα απευθυνόταν σε υπαλλήλους που δούλευαν στην εταιρία για πέντε ολόκληρα χρόνια. Οι απαντήσεις στα ερωτηματολόγια δόθηκαν ανώνυμα. Σ' αυτό το ερωτηματολόγιο υπήρξαν δύο απαντήσεις που έχουν ιδιαίτερη σημασία για τους ασφαλιστές ζωής.

Η πρώτη ερώτηση:

Ποια είναι η μεγαλύτερη ελπίδα στη ζωή σας;



Οι απαντήσεις:

Να είμαι οικονομικά ασφαλής.
Να έχω ευτυχία και να νιώθω ασφάλεια.
Να μην έχω έννοιες όταν γεράσω.
Να είμαι σίγουρος ότι η οικογένειά μου θα είναι ασφαλής.
Να διατηρήσω την υγεία μου και τη δουλειά μου.
Να χαίρω εκτίμησης από την οικογένειά μου και τους φίλους μου.

Για να ανακεφαλαιώσουμε, η μεγαλύτερη ελπίδα στη ζωή τους ήταν η ελπίδα για ασφάλεια.

Η δεύτερη ερώτηση:

Ποιος είναι ο μεγαλύτερος φόβος στη ζωή σας;

Οι απαντήσεις:

Φόβος ανασφάλειας.
Να μην μπορώ να συντηρήσω τον εαυτό μου και την οικογένειά μου.
Αρρώστια και ανεργία.
Εξάρτηση στα γηρατειά.
Αυτοί οι φόβοι αναφέρονται στην ανασφάλεια.

Πριν μερικά χρόνια, το περιοδικό Forum έκανε ένα γκάλοπ, θέτοντας μια σειρά ερωτήσεων σε 10.000 άντρες.

Η ερώτηση που έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον για τους ασφαλιστές ζωής ήταν:

Αν είχατε τη δυνατότητα επιλογής, τι θα επιλέγατε;

1. Μια χαμηλόμισθη εργασία που θα ήσασταν σίγουρος ότι θα την κρατήσετε;
2. Μια μέτρια αμειβόμενη εργασία που θα είχατε αρκετές ελπίδες να την κρατήσετε;
3. Μια υψηλόμισθη εργασία που θα την χάνατε αν κάνατε ένα σοβαρό λάθος;

Απ' αυτούς τους 10.000 άντρες, 48% απάντησαν ότι θα επέλεγαν την πρώτη δουλειά - μια χαμηλόμισθη εργασία που θα ήταν σίγουροι ότι θα την κρατήσουν. Όσο πιο ψηλοί ήταν οι δείκτες της μόρφωσης και της ευημερίας, τόσο μεγαλύτερος ήταν ο αριθμός εκείνων που διάλεγαν την εργασία 3.

Όλες αυτές οι θέσεις μοιάζουν να είναι ενθαρρυντικές για τον ασφαλιστή ζωής, γιατί αυτός πουλά ασφάλεια, για την οποία ενδιαφέρονται τόσοι άνθρωποι. ■

ΜΟΝΟ ΣΤΟ ΝΑΙ



MICHAEL SOWA: Ο ΔΑΜΑΣΤΗΣ - ΕΚΘΕΣΗ "DOCUMENTA", ΓΕΡΜΑΝΙΑ

Πόσες ώρες "δουλεύουν"

οι διαμεσολαβούντες και τα "υψηλά στελέχη" στον ασφαλιστικό κλάδο;

Πολύς λόγος γίνεται τελευταία, σε ελληνικό και ευρωπαϊκό επίπεδο, για το λεγόμενο 35ωρο ωράριο εργασίας. Ο Υφυπουργός Εργασίας, κ. Χρ. Πρωτοπαπάς, δηλώνει ότι "εγώ ήμουν ο πρώτος που έθεσα το θέμα για μείωση ωρών εργασίας, από τη θέση του Προέδρου της ΓΕΣΕΕ".

Η εργοδοτική πλευρά θεωρεί το 35ωρο, είτε με μειωμένες είτε με πλήρεις αποδοχές, "ισχυρό πλήγμα στην ανταγωνιστικότητα τόσο των επιχειρήσεων όσο και της εθνικής οικονομίας". Η κυβέρνηση αργά ή γρήγορα θα πάρει κάποια θέση. Η Γαλλική Κυβέρνηση αποφάσισε να καθιερώσει εβδομάδα 35 ωρών από το 2000 και ο Ιταλός πρωθυπουργός υπεσχέθη ότι θα γίνει το αργότερο ως το 2001. Η γενική εικόνα είναι ότι οι εργοδότες δεν το θέλουν, οι εργαζόμενοι το θέλουν.

Στις χώρες της Ε.Ε., το εβδομαδιαίο ωράριο έχει ως εξής: Δανία κανένας περιορισμός, Γαλλία 39 ώρες (από το 2000 35), Αυστρία, Βέλγιο, Ελλάδα, Ισπανία, Ιταλία, Λουξεμβούργο, Σουηδία, Φινλανδία έχουν εβδομάδα 40 ωρών, η Πορτογαλία 44 ώρες και η Γερμανία με την Ολλανδία 48 ώρες.

Τα προβλήματα είναι γύρω από το αν θα υπάρξει και μείωση μισθών, αυτοί που θα εργάζονται περισσότερες ώρες τι υπερωρίες θα εισπράττουν, τι θα συμβεί αν κάποιες επιχειρήσεις δεν δεχθούν τον νόμο περί 35ωρου, σε σχέση με την υπόλοιπη Ευρώπη, τι θα γίνει με τα στελέχη επιχειρήσεων και τις ημέρες εργασίας τους, τι θα γίνει με τους νέους ανέργους, αν κλείσουν επιχειρήσεις λόγω οικονομικών προβλημάτων εξαιτίας μειωμένης παραγωγής, και το ερώτημα μήπως αυξηθούν οι άνεργοι.

Το συμπέρασμα των Χριστιανοδημοκρατών στη Γερμανία, σε τελευταίο τους συνέδριο, ήταν ότι "οι Γερμανοί πρέπει να είναι έτοιμοι να εργασθούν περισσότερο", ενώ οι Άγγλοι θέλουν να μην αλλάξει η σημερινή κατάσταση...

Η συντηρητική εφημερίδα της Γερμανίας "Die Welt" έγραψε ότι ο Γάλλος Ζοσπέν "πιθανότατα έκανε ένα σφάλμα που θα έχει σοβαρές οικονομικές συνέπειες".

Με αφορμή όλα αυτά που συμβαίνουν γύρω μας, το Ασφαλιστικό ΝΑΙ καταθέτει κάποια ερωτήματα, που ίσως γίνουν αφορμή να πάρουν ΑΜΕΣΑ αποφάσεις οι Γενικοί Διευθυντές των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, αλλά και οι άνθρωποί τους σε όλη την κλίμακα της ιεραρχίας:

- Το θέμα ωράριο εργασίας τι βαθμό προτεραιότητας έχει σήμερα;
- Είναι έτοιμες οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις να "αντέξουν" το 35ωρο;
- Οι ασφαλιστικοί υπάλληλοι γενικώς θέλουν το 35ωρο, αλλά αν οι εταιρίες τους δεν το "αντέξουν" λόγω κακής οργάνωσής τους, τι θα γίνει αν οδηγηθούν στο "κλείσιμο";
- Ποια είναι η παραγωγικότητα κάθε υπαλλήλου σε σχέση με τον αντίστοιχο ανταγωνιστή;
- Πόσες ώρες δουλεύουν τα ανώτερα στελέχη;
- Πόσες ώρες δουλεύουν οι διαμεσολαβούντες;
- Πόσες ώρες είναι στην "παραγωγή" οι ασφαλιστές;
- Πόσες ώρες είναι "ανοιχτά" τα γραφεία - υπ/τα - γραφεία εξυπηρέτησης και ποιο το ωφέλιμο κέρδος μεταξύ εξόδων-εσόδων;
- Πόσο μπορούν να είναι "αδιάφοροι" με τα Γενικά Έξοδά τους οι εταιρίες ιδιωτικού και κρατικού φορέα, όταν τέτοιες κοσμογονικές αλλαγές συμβαίνουν στους συνεταίρους-ανταγωνιστές τους;
- Πόσες και ποιες είναι οι ώρες που ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ εργάζονται ασφαλιστές-Managers; Πόσες ώρες απουσιάζουν από το σπίτι τους, τα παιδιά τους, την "ιδιωτική" τους ζωή; Μήπως "νομίζουν" ότι εργάζονται; Έχουν ελεύθερο ωράριο εργασίας ή ελεύθερο ωράριο "ανεργίας";

Ευαγ. Γ. Σπύρου

Υ.Γ. Το κείμενο αυτό γράφτηκε με αφορμή δύο μεγάλα ασφαλιστικά γραφεία διαφορετικών εταιριών, που έχουν αναμμένα φώτα όλο σχεδόν το 24ωρο στην οδό Κηφισίας, στην Αθήνα. Τα ξεχνούν; Χάλασε ο διακόπτης; Εργάζονται; Έχουν "μειωμένο" τιμολόγιο; Έχουν δύο "βάρδιες" Διευθυντών ή ένας αντέχει από τις 9 το πρωί ως τις 12 το βράδυ; Αυτό είναι πρότυπο επιτυχίας ή πρότυπο προβληματισμού;

Το Marketing, οι τόκοι, οι ασφαλιστές και τα δάνεια.



Σχέτου του Κώστα Μητρόπουλου στο "ΒΗΜΑ".

Τέλος Νοεμβρίου '97, μεγάλος σάλος ξέσπασε γύρω από τα "πανωτόκια" των τραπεζών και πολλοί νομικοί επέκριναν το φαινόμενο του ανατοκισμού, ζητώντας την κατάργησή του.

"ΑΝΑΤΟΚΙΣΜΟΣ. Μια λέξη που για τους περισσότερους δεν σημαίνει τίποτε άλλο από έναν οικονομικό όρο. Για πολλούς συμπολίτες μας όμως σηματοδοτεί την οικονομική τους καταστροφή, την πλέον οδυνηρή περιπέτεια της ζωής τους, τον εφιάλτη τους. Δεκάδες επιχειρήσεις και καταστήματα, εκατοντάδες πολίτες χάθηκαν στη "χοάνη" που χρόνια τώρα έχουν ανοίξει οι τράπεζες, επιβάλλοντας τόκους επί των τόκων για καθυστερημένες οφειλές, χωρίς κανέναν περιορισμό. Δάνεια του ενάμισι εκατομμυρίου που έγιναν 213 και απαιτήσεις των 40 που γιγαντώθηκαν, παρασύροντας σε πλειστηριασμούς ακίνητα και επιχειρήσεις, είναι το αποτέλεσμα μιας ρύθμισης για ανατοκισμό χωρίς όρια, που ισχύει από το 1980.

Μια ρύθμιση που έχει έντονα επικριθεί, αλλά ακόμη ισχύει!

"Το Βήμα" άνοιξε τον φάκελο για τα πανωτόκια. Ένα θέμα μείζον, που έχει προκαλέσει κοινωνικά προβλήματα ανυπέρβλητα και αφορά χιλιάδες δανειολήπτες τραπεζών, τα πιστωτικά ιδρύματα αλλά και την εθνική οικονομία.

Αφορμή για το καυτό θέμα η συζήτηση που διεξήχθη στην Ολομέλεια του Αρείου Πάγου, όπου κρίνεται το νόμιμον ή το παράνομον του ανατοκισμού. Η εισήγηση του εισαγγελέως του Αρείου Πάγου, την οποία αποκάλυψε "Το Βήμα" (16-11-1997), απετέλεσε κόλαφο για την οικονομική αφαίμαξη χιλιάδων πολιτών από τις τράπεζες, ενώ στην Εισαγγελία του ανωτάτου δικαστηρίου έχουν φθάσει δικογραφίες (ιστορίες παραλόγου) για δάνεια που εκτοξεύθηκαν στα ύψη με την τακτική του ανατοκισμού.

Τι πρότεινε ο εισαγγελέας του Αρείου Πάγου στην Ολομέλεια, για να αρθούν οι αδικίες και να βρεθεί μια χρυσή τομή στο αδιέξοδο; Ο ανατοκισμός μονομερώς από τις τράπεζες είναι παράνομος. Τόκοι επί των τόκων μπορεί να επιβάλλονται μόνο με συμφωνία των δύο μερών (τραπεζών και συναλλασσόμενων πολιτών) και μάλιστα με προϋποθέσεις.

Προϋποθέσεις προστασίας του αδύναμου μέρους (του δανειολήπτη), σύμφωνα με την κοινοτική νομοθεσία για την προστασία του καταναλωτή αλλά και τις βασικές αρχές του δικαίου μας, που απαγορεύουν - θεωρούν άκυρες - τις συμβάσεις που είναι αντίθετες "προς τα χρηστά ήθη, όταν με τη δικαιοπραξία κάποιος εκμεταλλεύεται την ανάγκη, την κουφότητα ή την απειρία του άλλου και πετυχαίνει έτσι να συνομολογήσει ή να πάρει για τον εαυτό του περιουσιακά ωφελήματα που βρίσκονται σε προφανή δυσαναλογία προς την παροχή".

Τι θα αποφασίσει η Ολομέλεια; Θα τολμήσουν οι 21 Αρεοπαγίτες να υιοθετήσουν τη ρηξικέλευθη πρόταση του εισαγγελέα του ανωτάτου δικαστηρίου; Στις αρχές του 1998, τότε αναμένεται η έκδοση της απόφασης, θα λυθεί ο νομικός γρίφος, αν είναι νόμιμος ή παράνομος ο ανατοκισμός. Τότε χιλιάδες πολίτες που οφείλουν στα πιστωτικά ιδρύματα θα ξέρουν αν δικαιώνονται οι τράπεζες ή αν ο Άρειος Πάγος θα θέσει φρένο στα πανωτόκια. Ίδωμεν λοιπόν."

Τα τμήματα Marketing των ασφαλιστικών εταιριών και ειδικότερα αυτά που σχετίζονται με τραπεζικούς ομίλους θα έπρεπε να συγκαλέσουν τους ασφαλιστές τους και να τους ενημερώσουν με τις λύσεις που έχουν μέσω των ασφαλιστηρίων τους Αστικής Ευθύνης και Ζωής, ώστε να ενημερωθούν εν συνεχεία οι υποψήφιοι πελάτες. Δεν γνωρίζουμε αν το έκανε κάποιος - μάλλον όχι - αλλά θέλουμε με το σημείωμά μας να πούμε ότι οι Διευθύνσεις Marketing, σε συνεργασία με τα τμήματα εκπαίδευσης, θα πρέπει να είναι σε ΑΜΕΣΗ ΕΠΑΦΗ ΜΕ ΤΑ ΓΕΓΟΝΟΤΑ και να δικαιολογούν ΑΜΕΣΑ τη θέση τους σε μια εταιρία με ενέργειες που δείχνουν ότι είναι "ΜΕΣΑ ΣΤΑ ΓΕΓΟΝΟΤΑ"...

Τα ερωτήματα είναι: πώς προστατεύεται ένας πελάτης; Υπάρχει συμβόλαιο να καλύψει τον κίνδυνο; Καλύπτεται μια πτώχευση; Και αν ένας δεν έχει να καλύψει το δάνειο κι αρρωστήσει ή πεθάνει ή μείνει ανάπηρος; Και μερικοί ασφαλιστές που θα "μπουν" στο παιγνίδι να πουλάνε "δάνεια" τα ξέρουν αυτά όλα; Και ακόμη, μερικοί - μερικοί, που πουλάνε "κάρτες πιστωτικές", γνωρίζουν ότι μια πιστωτική κάρτα μπορεί να βάλει φυλακή κάποιον για χρέη ή να του "φάνε" το σπίτι οι τράπεζες αν δεν πληρώσει; Και ακόμη, έχουν ενημερωθεί κάποιοι για το όλο πρόβλημα κύρους - φήμης μιας εταιρίας ασφαλιστικής, που όταν θα εισπράττει δόσεις ασφαλίστρων μέσω κάρτας ενδέχεται να εμπλακεί σε τέτοια ζητήματα και θα πρέπει με "πολλή περίσκεψη" να ενεργήσει αν δεν πληρώνει κάποιος;

Εκπαίδευση και ενημέρωση χρειάζεται και το ΝΑΙ, απλώς επισημαίνει ότι το θέμα είναι μεγάλο και σαν μεγάλο οφείλει ο ασφαλιστικός κλάδος να το δει και να το αντιμετωπίσει έγκαιρα.

Ε.Σ.

Είναι ο Τύπος ελεύθερος;



Τρομακτική αύξηση τελών κυκλοφορίας μέχρι και 600% έκανε η κυβέρνηση, που πλήττει πολλά περιοδικά, κυρίως θρησκευτικά, τα οποία δυσκολεύονται στην έκδοσή τους, αφού είναι αναγκασμένα να ανεβάσουν τις τιμές ή να επωμισθούν δισβάστακτες υποχρεώσεις. Το ΝΑΙ, με αφορμή αυτό το γεγονός, παραθέτει κάποιες σκέψεις για τον ρόλο του Τύπου.

Ο εκδότης του ΝΑΙ ήταν εισηγητής σε πάνελ εκδήλωσης της σχολής MORAX. στα πλαίσια του MONEY SHOW. με συνεισηγητές τους αξιόλογους δημοσιογράφους κ.κ. Αθαν. Παπανδρόπουλο και Ι. Στεριώτη και Γενικούς Διευθυντές - Alico κ. Ι. Μανδήλα, Allianz κ. Ι. Πολίτη, Scoplife κ. Τσούνη - με αυτό ακριβώς το θέμα, "Πόσο αντικειμενικός είναι ο Τύπος και ο ρόλος του στην πληροφόρηση".

Η κάθε είδους εξουσία άλλες φορές χρησιμοποιεί τον Τύπο και άλλες τον διώκει.

Η προσωπικότητα του δημοσιογράφου είναι ενείνη που διαδραματίζει αποφασιστικό ρόλο στην αναγκαιότητα και χρησιμότητα του Τύπου. Ορίζει το άρθρον 14 του ισχύοντος Συντάγματος: "Καθένας μπορεί να εκφράζει και να διαδίδει προφορικά, γραπτά και δια του τύπου τους στοχασμούς του τηρώντας τους νόμους του Κράτους" και "Ο τύπος είναι ελεύθερος". Αναλύει δε ο σύγχρονος Συνταγματολόγος: "Συστατικό στοιχείο της προσωπικότητας και ιδιαιτερότητας του ανθρώπου είναι ότι έχει και εκφράζει γνώμες. Η έκφραση της γνώμης δεν αποτελεί μόνο την κατ' εξοχήν εκδήλωση της ανθρώπινης προσωπικότητας, αλλά και το σπουδαιότερο μέσο ανθρώπινης επικοινωνίας. Ο περιορισμός ή καν η κατάργηση της ελευθερίας της γνώμης θίγει επομένως την ίδια την ανθρώπινη προσωπικότητα".

Και επιπλέον: "Η ελευθερία της γνώμης... αποτελεί... συστατικό στοιχείο του δημοκρατικού πολιτεύματος... Χωρίς αυτήν δεν είναι δυνατή καμία δημοκρατική διαδικασία". Δι' αυτής διαμορφώνεται γνήσια κοινή γνώμη, ανταλλάσσονται απόψεις, διαφωτίζονται οι συνειδήσεις, ωριμάζουν τα θέματα, κατασταλάζει η ορθοτέρα λύσις, επικρατεί η Αλήθεια.

Είναι δε χαρακτηριστικό ότι το Σύνταγμα προσφέρει κάλυψιν όχι μόνον εις ατομικόν δικαίωμα (την έκφρασιν γνώμης), αλλά παρέχει και "θεσμικήν εγγύησιν" δια τον Τύπον, "εν όψει της αποστολής και των σκοπών του θεσμού, που αποτελούν συνταγματικά προστατευόμενο δημόσιο συμφέρον".

Δημόσιον συμφέρον. Δηλαδή ενδιαφέρει άμεσα τον κάθε πολίτην και τον ωφελεί ζωτικώς, ενδιαφέρει όμως και την πεπολιτισμένην Κοινωνίαν και την Πολιτείαν. Από κάθε πλευράν, λοιπόν, οφείλει να τυγχάνει προστασίας και ευνοίας ο Τύπος. Όπως και ανέκαθεν συμβαίνει.

Άλλωστε, μη λησμονούμεν ότι και ως γραπτός λόγος αποτελεί ο Τύπος στοιχείον ιδιαιτέρας πολιτιστικής καλλιεργείας. Όσον περισσότερον διαβάζει ο άνθρωπος, τόσον και καλλιεργείται. Ενώ αντιθέτως τα λοιπά μέσα επικοινωνίας (θεάματα και ακούσματα) είναι μεν εντυπωσιακά, ηδύνουν τις αισθήσεις, έλκουν την περιέργειαν, εντυπώνουν παραστάσεις, αλλά δεν καλλιεργούν ουσιωδώς την ψυχήν. Έχουν την δύναμιν μάλλον να επηρεάζουν το συναίσθημα, να παρακάμπτουν την λογικήν, να καθηλώνουν τις υγιείς αντιδράσεις της ψυχής. Και δι' αυτό διαστέλλονται σαφώς εις το Σύνταγμα και δεν απολαμβάνουν της εμπιστοσύνης και της ειδικής προστασίας, που απονέμεται εις τον Τύπον.

Εξ άλλου ο Τύπος προκαλεί τον νουν. Ενεργοποιεί εις κρίσιν. Ανά πάσαν στιγμήν ημπορείς να σταματήσεις την μελέτην, να ξαναδιαβάσεις το κείμενον, να το σκεφθής, να το κρίνης, να το αποδεχθής ή να το απορρίψης. Με την έννοιαν δε αυτήν ο κάθε δημοσιογράφος δημοσιοποιεί ευχερώς τις σκέψεις του, αλλά και δοκιμάζεται ως προς την ικανότητα και την ποιότητά του. Κρίνει ενδεχομένως, αλλά και κρίνεται. Εκφράζει απόψεις, αλλά και ελέγχεται. Προβάλλει ιδέες, αλλά και αξιολογείται από τους αναγνώστας του. Και είναι θέμα πλέον κοινής γνώμης, αλλά και στατικού προσδιορισμού αποδοχής, το εάν ένα έντυπον θα συνεχίση την κυκλοφορίαν του ή όχι. Δικαίως δε ο νομικός νους επισημαίνει: "Η αναγνώριση προνομίων οφείλει να στηρίζεται σε τυπικά μόνο κριτήρια (π.χ. στο ύψος κυκλοφορίας του εντύπου), χωρίς ποιοτικούς διαφορισμούς, οι οποίοι άλλωστε θα γίνονταν κατ' ανάγκην σύμφωνα με τις απόψεις των εκάστοτε κυβερνώντων και θα αποτελούσαν παραβίαση της συνταγματικής αρχής της ισότητας".

Είναι δε χαρακτηριστικόν πως ο σύγχρονος Συνταγματολόγος υπογραμμίζει ότι "χωρίς την ελευθερία κυκλοφορίας η ελευθερία του Τύπου στερείται πρακτικού περιεχομένου". "Το έντυπο τυπώνεται για να διατεθεί, να "κυκλοφορήσει".

Ο Τύπος υπό την έννοιαν πολυτίμου και προστατευομένου κοινωνικού αγαθού είναι πρωτίστως καλλιέργεια λόγου. Προσφορά νοημάτων. Χειραγωγία του λαού εις ιδέες και έννοιες. Κέντρισμα και αφύπνισις της κρίσεώς του. Ώθησις εις το σκέπτεσθαι. Άσκησις ανακαλύψεως και τελικώς κατάκτησις της Αληθείας. Ούτε δε αποτελεί ουσιωδώς "πληροφορίαν" και "ενημέρωσιν" το να περιγράφη κανείς με ανούσιον φλυαρίαν όλες τις φάσεις ενός αθλητικού αγώνος ή τις διασκεδάσεις δημοσίων προσώπων...

Ο Τύπος ως λειτούργημα σχετίζεται με την σοβαρότητα, το βάθος της ψυχής του ανθρώπου, τον στοχασμόν επί των γεγονότων, την φιλοσοφησιν της ζωής, την ηθικήν αποτίμησιν προσώπων και πράξεων, γενικώς τον πόθον προς την Αλήθειαν. Αυτού του είδους ο Τύπος ευρίσκεται εις το υπόβαθρον της σκέψεως του Νομοθέτου, καθώς και εις την κορυφήν της συνειδήσεως του λαού. Και αυτός δικαίως ευνοείται και προστατεύεται.

Στα πλαίσια αυτά θα θέλαμε να προτείνουμε οι ασφαλιστικές εταιρίες που χρησιμοποιούν τον Τύπο ως μέσον προβολής και δημοσιότητος των ενεργειών των να ενισχύσουν την κυκλοφορία του και ειδικότερα του κλαδικού και οικονομικού. Ακόμη λόγω δύναμης αλλά και ως ομάδα πίεσης οι ασφαλιστές μας να διαμαρτυρηθούν και να διαμαρτύρονται όπου και από όποιον βλέπουν προσπάθειες εμποδίσεως της κυκλοφορίας του Τύπου.



Από αριστερά ο κ. Κ. Στεριώτης της Ναυτεμπορικής, ο κ. Κ. Θ. Παπανδρόπουλος του Οικ. Ταχυδρόμου, ο κ. Γ. Μάνδηλας της Alico, ο κ. Γ. Τσιούνης της Scoplife, ο κ. Γ. Πολίτης της Allianz-Helvetia και ο κ. Β. Σπύρου του Ναι και Bancassurance. Από το πάνελ της Morax - Νοέμ. 1997 περί Τύπου.

Πηγές: *1. Π. Δαντόγλου, Καθηγητού Διοικητικού Δικαίου Πανεπιστημίου Αθηνών, ΑΤΟΜΙΚΑ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ, Συντετμημένη έκδοση, Σάκκουλας 1991, Σελίδες (κατά σειράν παραθέσεως) 338, 339, 385, 387, 412, 311.*
2. "ΣΩΤΗΡ" ορθόδοξο περιοδικό.

Ένα παράδειγμα για σκέψεις περί Τύπου:

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΑΛΗΘΕΙΑ;

"Προφάσεις εν αμαρτίαις"

Το Υπουργείον Τύπου εις τας ερωτήσεις βουλευτών της Συμπολιτεύσεως και Αντιπολιτεύσεως και τας διαμαρτυρίας πολιτών και Σωματείων δια την τρομακτικήν αύξησιν των τελών κυκλοφορίας των Περιοδικών θρησκευτικού περιεχομένου με μεγάλην κυκλοφορίαν, δίνει την απάντησίν του. Τα θρησκευτικού περιεχομένου Περιοδικά "Σωτήρ", "Ζωή", διατείνεται, δεν έπρεπε να παραπονούνται, διότι το περασμένον έτος επεδοτήθησαν από το Κράτος με διακόσια τόσα εκατομμύρια το ένα και εκατόν τόσα εκατομμύρια το άλλο.

Αλλά είναι αυτή απάντησις σοβαρά, αξιοπίστων και υπευθύνων κρατικών λειτουργών; Εμείς, το έχομεν είπει και το επαναλαμβάνομεν, δεν δεχόμεθα, που σημαίνει και δεν εδέχθημεν, επιδοτήσεις και δωρεές ούτε από το Κράτος ούτε από ιδιώτες. Έχει το σχετικόν Υπουργείον απόδειξιν, ότι επεδότησε ποτέ τον "Σωτήρα"; Διότι δεν είναι δυνατόν να δώση οποιοσδήποτε και μάλιστα κρατική υπηρεσία χρήματα χωρίς απόδειξιν. Αλλά τότε τι σημαίνουν τα όσα ισχυρίζονται ο κ. Υπουργός και τα Ε.Λ.Τ.Α.; Σημαίνουν ότι τα Ελληνικά Ταχυδρομεία έχουν ελλείμματα. Διατί έχουν ελλείμματα και αν έπρεπε να έχουν ελλείμματα, δεν είμεθα εμείς αρμόδιοι να το ερευνήσουμε. Είμεθα όμως υποχρεωμένοι να υπερασπισθούμε τον εαυτόν μας και την αλήθειαν. Και η αλήθεια πληροφορεί, ότι το Κράτος επιδοτούσε και συνεχίζει ασφαλώς να επιδοτή τα Ελληνικά Ταχυδρομεία δια να υπηρετούν τον Ελληνικόν λαόν. Αι επιδοτήσεις λοιπόν προς τα Ελληνικά Ταχυδρομεία είναι επιδοτήσεις προς τα Ελληνικά Ταχυδρομεία. Προς τον Ελληνικόν λαόν, ο οποίος πληρώνει αυτός ο ίδιος βαρείς φόρους, δια να λειτουργή ο κρατικός μηχανισμός. Τα Ορθόδοξα Χριστιανικά Περιοδικά δεν έχουν καμμίαν ανάμειξιν εις την λειτουργίαν των υπηρεσιών του Κράτους. Εκκλοφόρουν σύμφωνα με τους νόμους της Πολιτείας. Πώς τώρα το Κράτος αποφαίνεται ότι ειδικώς τα Θρησκευτικά Περιοδικά επεδοτούντο, είναι θέμα ειλικρίνειας και ευθυνότητος των κρατικών υπευθύνων, οι οποίοι εν προκειμένω, δια να δικαιολογήσουν την άνισον μεταχείρισιν των θρησκευομένων Ορθοδόξων Ελλήνων πολιτών έναντι των αδιαφόρων θρησκευτικώς, παραπληροφορούν το Ελληνικόν κοινόν.

Είναι ως να λέγουν εις τον οποιονδήποτε Έλληνα πολίτην· μη λησμονής, ότι το Κράτος σε επιδοτεί με μεγάλα ποσά!

Επιδοτεί εμέ; Πότε; Πώς; Το λησμονείς; Έχω τόσες υπηρεσίες, που σε υπηρετούν. Συντηρώ Αστυνομίαν δια την ασφάλειάν σου, σου διαθέτω σχολεία δια την εκπαίδευσιν των παιδιών σου. Εξοδεύω δια σε. Σε επιδοτώ συνεπώς. Αλλά είναι λόγια αυτά υπευθύνων; Σοβαρά λόγια; Ή είναι όπως είπε ερωτών βουλευτής και μάλιστα της Συμπολιτεύσεως, "προφάσεις εν αμαρτίαις"; Τα πράγματα είναι φανερά.

Περιοδικό: "ΣΩΤΗΡ"

Ο ΤΥΠΟΣ ΈΓΡΑΨΕ...

Σημεία (και ενίοτε τέρατα) της Επικοινωνίας

Ο ΚΛΑΔΙΚΟΣ ΤΥΠΟΣ ΚΑΙ ΤΟ "ΑΝΑΓΚΑΙΟ ΚΑΚΟ"

Ξεφυλλίζοντας κανείς τα (υπεράριθμα για την αγορά που καλύπτουν) περιοδικά ασφαλιστικού περιεχομένου, δεν χρειάζεται να γίνει ιδιαίτερα διεισδυτικός για να κάνει τις ακόλουθες διαπιστώσεις:

1. Ο πολλήν ύλην υποσχόμενος όγκος τους οφείλεται κατά ένα μεγάλο μέρος στις πολλές διαφημίσεις των ασφαλιστικών εταιριών, πράγμα όχι νεωτεριστικό, αφού με τις καταχωρίσεις ως βασική πηγή των εσόδων τους εξασφαλίζουν αυτά τη βιωσιμότητά τους και

2. Ότι οι διαφημίσεις αυτές καταχωρίζονται από τις εταιρίες στον εν λόγω τύπο ως "αναγκαίο κακό". Έτσι και μόνο θα μπορούσα να ερμηνεύσω το κρατούν παράδοξο φαινόμενο της καταχώρισης προϊοντικών διαφημίσεων, που αποτελούν ένα μεγάλο ποσοστό επί του συνόλου των διαφημίσεων, τη στιγμή που μέσα από τον κλαδικό τύπο μια εταιρία απευθύνεται όχι σε πελατειακό κοινό αλλά σε επαγγελματίες του ασφαλιστικού χώρου.

Παράλληλα, διαπιστώνεται η με θαυμαστά επαναλαμβανόμενη συνέπεια επί χρόνια (ναι, επί χρόνια) καταχώρηση των ιδίων διαφημίσεων με χαρακτήρα προβολής της εταιρικής ταυτότητας από μέρους πολλών εταιριών, που πάλι απευθύνονται σε πληροφορημένο για την ύπαρξή τους - επομένως και αδιάφορο - αναγνωστικό κοινό. Τι σημαίνουν αυτά; Ότι η διαφήμιση γι' αυτή την πλειάδα των ασφαλιστικών εταιριών δεν είναι δραστικός τρόπος αξιοποίησης του κλαδικού Τύπου ως μέσου προσέγγισης των αναγνωστών του, δηλαδή των ασφαλιστών. Ότι απλά είναι πρόσχημα κατάθεσης φόρου στις ισορροπίες των προσωπικών σχέσεων και συναρτήσεων εταιριαρχών (και κυρίως άλλων διοικητικών προσώπων που επιζητούν προσβάσεις για ατομική προβολή...) - εκδοτών ή, ακόμη χειρότερα, εξαγοράς του "απυροβλήτου". Έτσι κρίνεται και προσφέρεται η διαφήμιση στον κλαδικό τύπο "ως αναγκαίο κακό", ενώ για τους ίδιους έστω λόγους θα μπορούσε να αξιοποιηθεί αυτή η "υποχρέωση" προς την κατεύθυνση του αναγκαίου καλού. Πώς; Στοχεύοντας, με τη στοιχειώδη λογική της επικοινωνίας, εκεί που επιτάσσει και υπαγορεύει η στρατηγική ανάπτυξης των πωλήσεων κάθε εταιρίας: κατευθείαν προς τους ασφαλιστές, με δύο ζητούμενα. Πρώτον προς άγραν στελεχών και συνεργατών, δηλαδή για στρατολόγηση, και δεύτερον παρωθητικά προς τους ήδη υπάρχοντες συνεργάτες, για τη βελτίωση των αποτελεσμάτων τους.

Είναι θετικό δείγμα ότι ορισμένες εταιρίες, κάπως οργανωμένες στον τομέα της Επικοινωνίας, εμφανίζουν τελευταία στον κλαδικό Τύπο καταχωρίσεις στρατολόγησης ή παρωθητικές. Τέτοιες προσεγγίσεις, στρατολογικού χαρακτήρα, έχουν δώσει ελάχιστες εταιρίες, όπως η Interamerican (προ 3ετίας "Κάντε το αποφασιστικό βήμα" και πρόσφατα "Ο ασφαλιστικός σύμβουλος της Interamerican έχει πολλούς λόγους για να γιώθει μεγάλη ασφάλεια"), η Alico ("Ποια ασφαλιστική εταιρία μπορεί να σας εξασφαλίσει μια πραγματικά επιτυχημένη καριέρα;"), η Generali Life ("Όταν εκπροσωπείς την Generali Life δεν φοβάσαι ποτέ τη σύγκριση..."), η Ευρωπαϊκή Πίστη ("Θέλετε να ανήκετε σε μια ασφαλιστική εταιρία ή να σας ανήκει;"), ενώ παρωθητική καταχώριση (επιβράβευσης συνεργατών) έχει εμφανίσει η Ασπίς Πρόνοια ("Σφραγίδα επιτυχίας το Ι.Χ.Ο.Σ."). Εν κατακλείδι, στον κλαδικό τύπο αντανακλάται η προχειρότητα της επικοινωνιακής πολιτικής που εφαρμόζει η πλειονότητα των εταιριών της ασφαλιστικής αγοράς.

ο *ΣΗΜΕΙΟ*λόγος

Πηγή: Faxnews.



ΤΑΣΟΣ ΜΠΑΜΠΑΣΗΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

για μια ώρα ανάγκης

ΑΘΗΝΑ

Άμεση Δράση Αστυνομίας	100
Άμεση Επέμβαση Λιμενικού	108
Άμεση Επέμβαση Αερονομίας	9910000
Δήμος Αθηναίων (δημ. επέμβαση)	195
Εφημερ. γιατροί Αθήνας-Πειραιά	105
Εφημερ. γιατροί Αττικής	101
Κέντρο αιμοδοσίας ΕΕΣ	8219391
Πυροσβεστική Υπηρεσία	199
Πυρκαγιών Δασών(ΣΚΑΠΥ)	191
Τουριστική Αστυνομία	171
Τροχαία Αττικής	5230111
Τροχαία Πειραιώς	4113832-3
Δυτικό Αεροδρόμιο Ο.Α.	9369111
Ανατολικό Αεροδρόμιο	9694111
Ο.Α. Κρατήσεις Θέσεων	9666666
Ο.Α. Αφίξεις - Αναχωρήσεις	9363363-7
Ο.Α. Εμπορ./Τα Εσωτ. Αποστολή	9362604
Ο.Α. Εμπορ./Τα Εσωτ. Παραλαβή	9363333
Ο.Α. Εμπορ./Τα Εξωτ. Αποστολή-Παραλαβή	9363222
Δρομολόγια Σιδηροδρόμων	
Εσωτερικού (αναχωρήσεις)	145
Εξωτερικού (αναχωρήσεις)	147
Υπηρεσία αφυπνίσεως - Υπομνήσεων	182
Κέντρο Άμεσης Βοήθειας Στρατού	103
Υπηρεσία Διώξεως Ναρκωτικών	109
ΟΤΕ (Βλάβες, όπου ΧΧ τα πρώτα νούμερα του τηλεφώνου σας	121ΧΧ
ΕΥΔΑΠ (πληροφορίες)	135
Παράπονα	198
Βλάβες δικτύου	120
ΕΥΔΑΠ (ύδρευσης)	
Αθήνα	7770866
Πειραιάς	4812672
Ν. Ηράκλειο	2753411
ΕΥΔΑΠ (αποχέτευσης)	4822300
Αθηνών	7759306-7759307
ΔΕΦΑ (φωταέριο)	3461194-3463365
ΔΕΗ (βλάβες)	125
ΔΕΗ Αθήνα	3245311-4
Καλλιθέα	9567655
Περιστέρι	5711501
Πειραιάς	4812561-3
Μεσογείων	6622485
Κηφισιά	8012231
Συμβου. Σταθμός AIDS	7222222
Γραμμή Ζωής SOS	175
Αγορανομία	3217056
Interamerican Βοηθείας	1010

ΚΤΕΛ

Δρομολόγια ΚΤΕΛ	142
Πληροφορίες ΚΤΕΛ Κηφισού	5124910-14
Πληροφορίες ΚΤΕΛ Λιοσίων	8317163
Αιτωλοακαρνανίας	5129293
Αργολίδας	5134588
Αρκαδίας	5132834
Άρτας	5133139
Αχαΐας	5136185
Βοιωτίας	8317173
Γρεβενών	5126833
Δράμας	5130220
Έβρου	5133280
Εύβοιας	8317153
Ευρυτανίας	8315991
Ζακύνθου	5129432
Ηλίας	5134111
Ημαθίας	5129308
Θεσπρωτίας	5125954
Θεσσαλονίκης	5148856
Ιωαννίνων	5129363
Καβάλας	5129407
Καρδίτσας	8317181
Καστοριάς	5252548
Κέρκυρας	5129443
Κεφαλονιάς	5129498
Κιλκίς	5129403
Κοζάνης	5129308
Κορίνθου	5129232-3
Λακωνίας	5124913
Λάρισας	8317109
Λευκάδας	5250108
Μαγνησίας	8317186
Μεσσηνίας	5134273
Ξάνθης	5132084
Πέλλας	5129308
Πιερίας	8317059
Πρέβεζας	5129252
Ροδόπης	5144905
Σερρών	5120212
Τρικάλων	8311434
Φθιώτιδας	8317147
Φλώρινας	5130427
Φωκίδας	8317096
Ν. Αττικής	
Καλάμου	8213203
Καλυβίων	8213203
Κερατέας	»
Λαυρίου	»
Μαραθώνα	8210872
Μαρκοπούλου	8213203
Μεγ. Πεύκου	3464731
Μεγάρων	»
Ν. Μάκρης	8210872
Πόρτο Ράφτη	8213203
Πάρνηθας	5235695
Ραφήνας	8213203
Σουνίου	»
Ωρωπού	»

ΡΑΔΙΟΤΑΧΙ

Αθήνα 1	9217942-9221755
Γλυφάδα	8991600
Δήμητρα	5560800-5543065-5546993
Ελλάς	6457000-6232240-6433400 (Αθήνα) 8014000, 8014002-3, 8014000 (Β. Προάστια)
Ελλάς	9961420 (Ν. Προάστια)
Ενότητα	6459000-5
Εξπρές	9943000
Ερμής	4115200-4115277
Ευρώπη	5023583-5023783-5020357
Ίκαρος	5130640-5132316-5132319-5132465
Κηφισιά	8014867-8084000-8084408-8084101-8012270-8018820
Κόσμος	4200042 (Πειραιάς) 9642900 (Γλυφάδα) 8019000-808000 (Β.Προάστια)
Παρθενών	5814711-5821292-5811809
Πειραιάς 1	4282333-5
Πρωτοπορία	2928150-2221623-2919016

ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

Interamerican	168
Εθνική Eurosos	3299999
Express Service	154
Λεωφόρος Συγγρού 234	9524950
ΕΛΠΑ (ΟΒΕΛΠΑ) - ΑΓΡΟΤΙΚΗ	104
Μεσογείων 2	7488800
Hellas Service	157
Eurosos	6775588

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Άμεση Δράση	837500-894646
Στρατονομία	837500-894646
Πυροσβεστική	199
Λιμενικό	531505
Εθνικό Κέντρο Άμεσης Βοήθειας (ΕΚΑΒ)	166
Διανυκτερεύοντα Φαρμακεία	107
Εφημερεύοντα Νοσοκομεία	106

Οδική Βοήθεια ΕΛΠΑ	104
Πρώτες Βοήθειες ΙΚΑ	522583
Βλάβες ΔΕΗ	
Ανατ. Τομέας	928243
Κεντρ. Τομέας	511972
Δυτικ. Τομέας	520010
Βλάβες Ύδρευσης	207345
ΟΣΕ: Τρένα	517517
ΟΣΕ: Λεωφορεία	538637-270192
Δελτίο Καιρού	149
Υπουργείο Μακεδονίας Θράκης	264321
Νομαρχία	428536
Δημαρχείο	238321
Εισαγγελία	520096
Interamerican Βοηθείας	476086-168

ΛΙΜΕΝΑΡΧΕΙΑ

Πειραιάς	01-4124585 (Πλοίων Αργοσ/κού) 01-4172657 (Πλοίων Εσωτερικού) 01-4511130 (Πλοίων Εξωτερικού)
Αντίρριο	0634-31296
Βόλος	0421-28888
Γύθειο	0733-22262
Ηγουμενίτσα	0665-22235
Ηράκλειο	081-244956
Θεσ/νίκη	031-531505-531503
Λαύριο	0292-25249
Πάτρα	061-341002
Ραφήνα	0294-22300
Ρίο	061-991203
Χανιά	0821-98888
Ωρωπός	0295-32270

ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΠΛΟΙΩΝ

ΑΝΕΚ	4118611-6
ΜΙΝΩΙΚΕΣ	408006-13
ΡΕΘΥΜΝΙΑΚΗ	4224844-8
ΔΑΝΕ	4293240
ΑΓΟΥΔΗΜΟΣ	4225100
ΝΕΛ	4115015-18, 4223185-88
ΑΓΑΠΗΤΟΣ Ι. (EXPRESS FERRIES)	4123159
ΑΓΑΠΗΤΟΣ Β. (LINES)	4116906
ΑΡΚΑΔΙΑ LINES	4222127
ΜΟΙΡΑΣ	4274062
ΛΙΝΔΟΣ LINES	4124800
ΙΠΤΑΜΕΝΑ ΔΕΛΦΙΝΙΑ	4591423,428001-9
FERRY BOAT ΑΡΓΟΣΑΡΩΝΙΚΟΥ	4593123

ΡΑΔΙΟΣΥΧΝΟΤΗΤΕΣ

88.0	Κλικ FM	6899144
88.3	Αιγαίο FM	9246654-5
88.6	Ελλάδα FM	2517577
88.9	Jer. Groovy	6896951-2
88.2	Life	5905757
89.4	Εκκλησία της Ελλ.	7226868
89.7	Γαλαξίας	9943330
90.2	Αριστερά	2533902
90.6	Κανάλι 1	4224440-7
90.9	KissFM	6120909
91.2	Ιερά Μητρ. Πειρ.	4118602
91.8	EPA 1	6066818
92.1	Galaxy FM	9959970
92.4	Λάμψη	4127611
94.1	Επικοινωνία FM	2759970
94.6	Sport FM	9579283
96.1	FLASH	6896101
96.5	Capital Gold	6126334
96.8	Rock FM	6890510-11
97.1	Antenna FM	6844588
97.4	Ξένιος FM	2475700-2
97.7	Radio Veronica	6844822
98.0	Sky Rock FM	8253893-5
98.4	Αθήνα	5249430
98.7	Cool FM	6897600
99.0	Love Radio	3412500-3
99.2	Ράδιο Αθήνα	3479912
99.7	Κανάλι 107	4901937
100.0	Μελωδία 100	5299901-2
100.4	Sky	4220970-5
101.8	EPA SPORT	6066830
102.4	Nitro FM	6805220
102.7	Radio City FM	9307020
103.7	EPA 2	6066822
104.2	Ciao FM	8252169
104.5	Planet FM	649000
105.0	Radio Gold FM	9380005
106.1	Diva FM	8983361-2
106.3	Καλλιτεχνούπολη	6009989
107.7	EPA 3	6066807

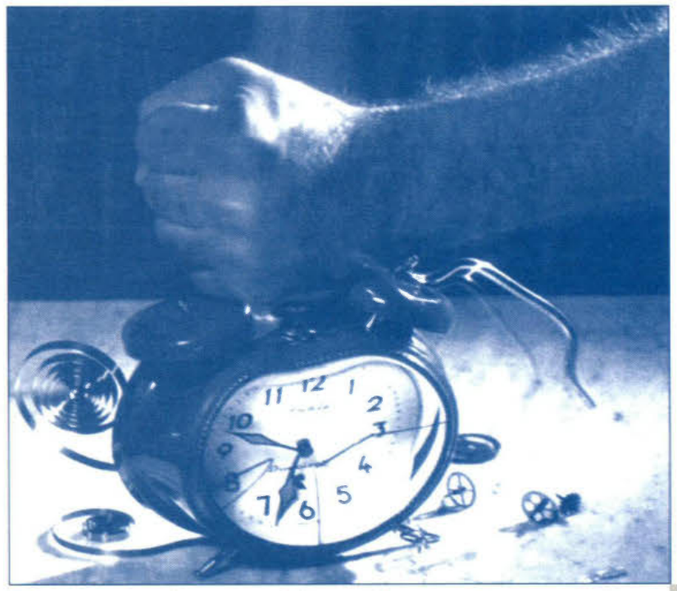
ΧΡΗΣΙΜΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ - ΤΗΛΕΦΩΝΑ - FAX

ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ	Βουλής 22, 105 63 Αθήνα, Τηλ.: 32.29.395, 32.30.385, Fax: 32.24.265
ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	Πανεπιστημίου 58 (5ος όροφος), 106 78 Αθήνα, Τηλ.: 33.03.446-9, Fax: 33.03.450
ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ - ΥΣΑΕ	Λ. Συγγρού 106, 117 41 Αθήνα, Τηλ.: 92.26.715-16, 92.26.713-14, Telex: 22.45.85, Fax: 9236.819
ΤΑΜΕΙΟ ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ & ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	Πατησίων 48, 106 82 Αθήνα, Τηλ.: 82.29.778, 82.18.372, Fax: 82.26.936
ΓΡΑΦΕΙΟ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ	Ξενοφώντος 10 (4ος όροφος), 105 57 Αθήνα, Τηλ.: 32.36.733, Telex: 22.35.22, Fax: 32.38.370
ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ	Ξενοφώντος 10, 105 57 Αθήνα Τηλ.: 32.36.733, Telex: 22.35.22, Fax: 32.36.563
ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΔΙΕΘΝΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ	Ξενοφώντος 10, (6ος όροφος), 105 57 Αθήνα, Τηλ.: 32.36.733, 32.31.666, Telex: 22.35.22, Fax: 32.36.563
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΜΠΟΡΙΟΥ Δ/νση Ασφ. Επιχειρήσεων & Αναλογιστικής	Τζωρτζ 1, Αθήνα, Τηλ.: 38.16.251-4, Telex: 21.52.82, Fax: 36.05.341
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ	Συγγρού 76, Τηλ.: 92.22.315, 92.21.573
ΣΥΛΛΟΓΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	95.72.986 Συγγρού 377, Τηλ.: 94.14.100
ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ	Ξενοφώντος 10, Τηλ.: 32.36.733-5, 32.31.779

I.D.S.
24Η COURIER
Ν. ΓΚΟΛΑΣ
ΗΡΑΚΛΕΟΥΣ 121 - ΚΑΛΛΙΘΕΑ
ΤΗΛ.: 95.33.005 FAX: 95.32.014

Αντίμετρα

στη διακοπή εργασίας που είναι απώλεια χρόνου



Πώς να αποφεύγετε χαμηλής προτεραιότητας διακοπές

Τα επιτυχημένα στελέχη μαθαίνουν να ελαχιστοποιούν τις διακοπές χαμηλής προτεραιότητας - τον ξαφνικό επισκέπτη, ή το άτομο που αντιμετωπίζει ασήμαντο πρόβλημα - που αποσπούν την προσοχή από ζητήματα υψηλής προτεραιότητας. Ακολουθούν κάποια αντίμετρα:

• Κάντε διαλογή μέσω της γραμματέως σας.
Φροντίστε να ξέρει η γραμματέας σας τους κανονισμούς: ποιους θα δέχεστε, ποιους να παραπέμπει αλλού και ούτω καθ' εξής.

• Ορίστε χρόνο για επισκέψεις.
Μερικοί διευθυντές ανακοινώνουν ότι δέχονται κάποιες συγκεκριμένες ώρες (π.χ. μια ώρα το πρωί και μια ώρα το απόγευμα), για να συζητήσουν θέματα ρουτίνας.

• Μην κάθεστε.
Όταν στέκεστε όρθιος για να μιλήσετε με έναν επισκέπτη, δεν τον ενθαρρύνετε να νιώσει άνετα και να παρατείνει τη συζήτηση. Μια κίνηση προς την πόρτα επίσης του δίνει να καταλάβει ότι η συζήτηση τελείωσε.

• Χρησιμοποιήστε τη γραμματέα σας για να δώσετε τέλος στη συνάντηση.
Σε μερικές περιπτώσεις, μπορείτε να δώσετε από πριν οδηγίες στη γραμματέα σας, την ώρα που θα μπει για να πει: "Μην ξεχνάτε τη σύσκεψη που έχετε σε 5 λεπτά". Μια άλλη τακτική είναι να σηκώσετε το τηλέφωνο και να πείτε: "Σε λίγο τελειώνουμε. Πάρτε μου στο τηλέφωνο τον κ. Τάδε, σε 5 λεπτά περίπου".

• Χρησιμοποιήστε το γραφείο αυτού που σας διακόπτει.
Ένας διευθυντής λέει: "Δυστυχώς το αφεντικό μου ανατρέπει τα προγράμματά μου. Ελαχιστοποιώ τον κίνδυνο, τηλεφωνώντας του εγώ για να συζητήσουμε αμοιβαία προβλήματα σε ώρες που βολεύουν εμένα". Φυσικά, η ίδια προσέγγιση μπορεί να χρησιμοποιηθεί με υφιστάμενους και συναδέλφους.

• Χρησιμοποιήστε το χώρο υποδοχής.
Μερικές φορές κάποιος επισκέπτης επιμένει να σας δει. Από τη στιγμή που θα μπει στο γραφείο σας, δεσμεύεστε από τους κανόνες της καλής συμπεριφοράς. Αν τον δείτε όμως στο χώρο υποδοχής ή κάποιο άλλο χώρο, εκτός γραφείου, υπάρχει η αίσθηση του προσωρινού που βοηθάει στη συντόμευση της συνάντησης.



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 _____ ❑

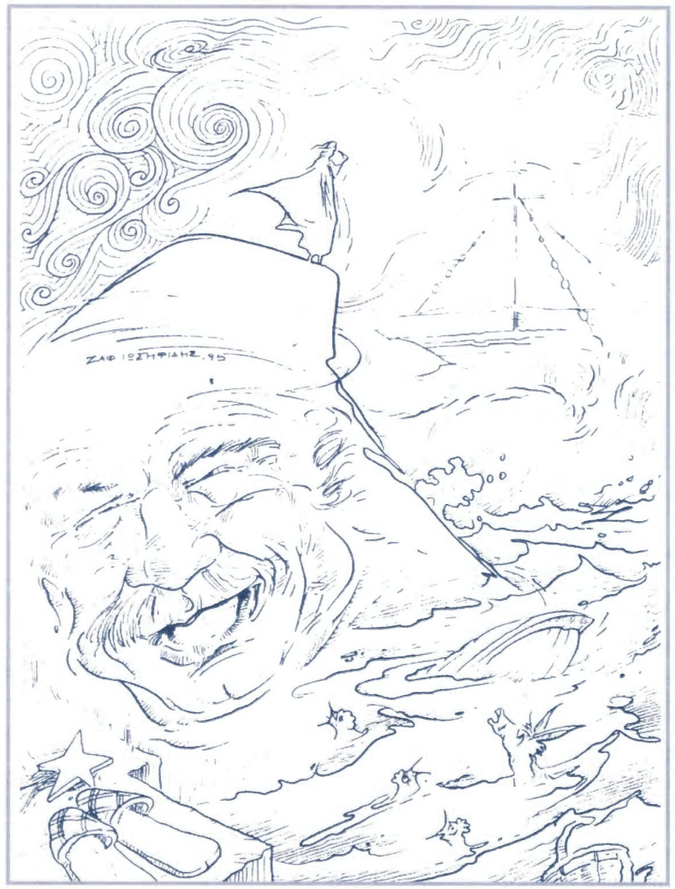
Μέσω fax 36.11.545 στέλνω τα στοιχεία μου _____ ❑

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

Η Υπηρέτρα



Την εσπέραν της παραμονής των Χριστουγέννων του έτους... η δεκαοκταέτις κόρη το Ουρανιώ το Διόμικο, μελαχροινή νοστιμούλα, εκλείσθη εις την οικίαν της ενωρίς, διότι ήτο μόνη.

Ο πατήρ της, ο ατυχής μπάρμπα-Διόμας, αρχαίος εμποροπλοίαρχος πτωχεύσας, όστις κατήντησε να γίνει πορθμεύς εις το γήρας του, είχεν επιβή της λέμβου του περί μεσημβρίαν, όπως πλεύση εις την νήσον Τσουγκριάν, τρία μίλια απέχουσαν, και διαπορθμεύση εκείθεν εις την πολίχνην εορτασίμους τινάς προμηθείας. Υπεσχέθη ότι θα επανήρχετο προς εσπέραν, αλλ' ενύκτωσε και ακόμη δεν εφάνη.

Η νέα ήτο ορφανή εκ μητρός. Η μόνη προς μητρός θεία της, ήτις της εκράτει άλλοτε συντροφίαν, διότι αι οικίαι των εχωρίζοντο δι' ενός τοίχου, εμάλωσε και αυτή μαζί της δια δύο στρέμματα αγρού, και δεν ωμιλούντο πλέον. Η νεάνις εκάθησε πλησίον του πυρός, το οποίον είχεν ανάψει εις την εστίαν, περιμένουσα τον πατέρα της, και εκράτει το ους τεταμένον εις πάντα θόρυβον, εις τα φαιδρά άσματα των παιδών της οδού, ανυπόμονος και ανησυχούσα πότε ο πατήρ της να έλθη.

Αι ώραι παρήρχοντο και ο πτωχός γέρων δεν εφαίνετο. Το Ουρανιώ είχεν αποφασιν να μην κατακλιθή, αλλ' έμεινεν ούτως ημίκλινος πλησίον της εστίας.

Παρήλθε το μεσονύκτιον και ήρχισαν ν' αντιχώσιν οι κώδωνες των ναών, καλούντες τους χριστιανούς εις την ευφρόσυνον της εορτής ακολουθίαν.

Η καρδία της νέας εκόπηκε μέσα της.

- Πέρασαν τα μεσάνυκτα, είπε, κι ο πατέρας μου!...

Συγχρόνως τότε ήκουσε θόρυβον και φωνάς έξωθεν. Η γειτονιά είχεν ξυπνήσει, και όλοι ητοιμάζοντο δια την εκκλησίαν.

Η δύστυχος Ουρανιώ δεν αντέσχεν, αλλ' έλαβε την τόλμην να εξέλθη εις τον σκεπαστόν και περίφρακτον υπό σανίδων εξώστην της οικίας, όπου κρυπτομένη εις το σκότος προέβαλε δια της θυρίδος την κεφαλήν.

Μία γειτόνισσα λάλος και φωνασκός είχεν εγερθή πρώτη και αφύπνιζε δια των κραυγών της τους γείτονας όλους, όσων ο ύπνος ανθίστατο εις των κωδώνων τον κρότον, προσπαθούσα να εξυπνήση τον άνδρα και τα

παιδιά της. Ο σύζυγός της, Νταραδήμος, είχεν ανάγκην μοχλού δια να σταθή εις τους πόδας του.

Η θύρα της οικίας των ήτο αντικρύ τής του μπάρμπα-Διόμα. Το Ουρανιώ έβλεπε καθαρώς απέναντί της την γυναίκα εκείνην, κρατούσαν φανόν, φωτίζουσαν οικτιρμόνως τα σκότη της οδού δια τους διαβάτας και τους γείτονας.

Διότι το σκότος ήτο βαθύ και ελαφρός άνεμος έπνεεν, όσος ήρκει δια να μεταφέρη εκ των χιονοσκεπών βουνών το ψύχος και τον παγετόν εις τα φλέβας των ανθρώπων.

Κατ' εκείνην την στιγμήν διήλθεν άνθρωπός τις, ον ιδούσα και αναγνωρίσασα η Ουρανιώ δεν ηδυνήθη να μη μειδιάση.

- Πώς! κι ο Αργυράκης πάει στην εκκλησά;... εψιθύρισεν.

Ο Αργυράκης της Γαροφαλιάς, όστις είχε το προνόμιον να προσωνυμήται από του ονόματος της συζύγου του, είχεν ειπεί άλλοτε και το λόγιον το παροιμιώδες: "όποτε πάω στην εκκλησιά βάϊα μοιράζουνε". Αλλά την φοράν ταύτην τον εξύπνησε βιαίως η Γαροφαλιά και τω επέταξε να υπάγη εις την εκκλησίαν, διότι είδε κακόν όνειρον, είπεν. Εφοβείτο μήπως οι γύφτισσες (υπήρχον αντικρύ του οικίσκου των πέντε ή εξ καλύβαι γύφτων νεοφωτίστων), έκαμαν μαγείας εναντίον της. Και αν αυτή επάθαινε τίποτε, Θεός να φυλάη! ποία άλλη θα εκόλλα τον φούρνον, ημέραις που έρχονται, τώρα τον "Αι Βασίλη" κτλ. εις όλην την γειτονιά; Όλον δεν το άτομόν της ενεθύμιζε την μητέρα εκείνην των Σαράντα Δράκων του παραμυθιού, ήτις εφούρνιζε με τα παλάμας και επάνιζε με τους μαστούς.

Ο ευπειθείς Αργυράκης, όστις μόλις έφθανε μέχρι των ώμων του αναστήματός της, ηγέρθη, εφόρεσεν εις την κεφαλήν του τον γιοργούλη του, εζώσθη το κόκκινον ζωνάρι του, τρεις σπιθαμάς πλατύ, υπέδησεν εις τους πόδας τα πέδιλά του, και εξήλθεν εις την οδόν.

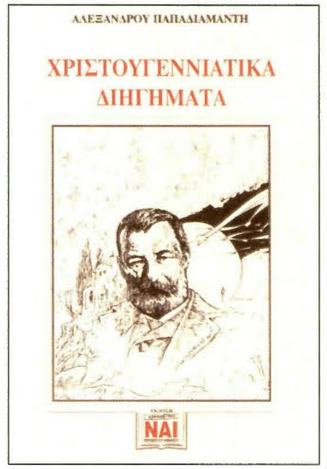
Ταυτοχρόνως, είχεν εξέλθει και ο Νταραδήμος, όστις έπιασεν ομιλίαν με τον Αργυράκη της Γαροφαλιάς.

- Τώρα μ' αρέσεις, γείτονα, τω λέγει... μην είσαι αλιβάνιστος, διότι είνε κακά τα σκοίνια (καταισχύνη). Το φεγγάρι δεν είνε τώρα παν' τσ' έλληνες (πανσέλληνος), να φοβάσαι τον ίσκιο σου τη νύχτα...

Τοιαύτα ελληνικά ωμίλει ο Νταραδήμος.

- Τι να κάμουμε να σ' ορίσω, γείτονα; απήντησε ταπεινοφρόνως ο Αργυράκης.

Και ο Νταραδήμος κατέβη εις την οδόν, προηγουμένης της συζύγου του, κρατούσης πάντοτε τον φανόν.



Το εξώφυλλο του βιβλίου "Χριστουγεννιάτικα Διηγήματα" που εξέδωσε το ΝΑΙ με χορηγία του ΑΣΤΕΡΑ.

- Δεν ξέρουμε, να ήλθε τάχα ο γείτονας; είπε την στιγμήν εκείνην η σύζυγος του Νταροδήμου και ρίπτουσα εκφραστικόν βλέμμα προς την οικίαν του μπάρμπα-Διόμα.

- Σωπάτε, είπε, φέρων τον δάκτυλον εις το στόμα ο Αργυράκης, είπαν πως βούλιαξε...

- Τι; είπεν η σύζυγος του Νταραδήμου.

Ο Αργυράκης ητοιμάζετο να διηγηθή πώς και πού τα ήκουσεν, αλλά την αυτήν στιγμήν γοερά και σπαρακτική κραυγή ηκούσθη από της σιγηλής οικίας, προς ην έβλεπον οι τρεις ομιληταί. Από του σκεπαστού και περιφράκτου εξώστου, η δυστυχής το Ουρανιώ, είχεν ακούσει την λέξιν του Αργυράκη και αφήκε την κραυγήν εκείνην.

Η άστοργος θεία, ήτις από έτους και πλέον δεν είχε καλημερίσει την ανεψιάν της, ήκουσε την γοεράν κραυγήν και, λησμονήσασα τότε τα τρία στρέμματα του αγρού, έτρεξε προς βοήθειαν της περιαλγούς κόρης.

Περί την μεσημβρίαν της αυτής ημέρας, ο ατυχής μπάρμπα-Διόμας είχε φορέσει μέχρι των ώτων καταβαίνον όρθιον το παμπάλαιον φέσι του, είχεν ενδυθή την τσάκαν του και το αμπαδίτικο βρακί του, και καταβάς εις τον αιγιαλόν, έλυσε την μικράν, ελαφροτάτην και υπόσαθρον λέμβον, και λαβών τα κώπας ήλαυνε προς την μεσημβρινώτερον κειμένην μικράν νήσον Τσουγκριάν.

Μόνη έμεινεν η Ουρανιώ εις την οικίαν, και μόνος ο μπάρμπα-Διόμας επέβαινε της λέμβου του, ναύτης ο αυτός και κυβερνήτης και πρωρεύς.

Ναυτίλος από της δωδεκαετούς ηλικίας του ο μπάρμπα-Διόμας, απέκτησεν αμοιβαδόν σκούναις, γολέτταις και βρίκια, ύστερον υπεβιβάσθη εις βρατσέραν και τέλος έμεινε κύριος της μικράς ταύτης λέμβου, δι' ης εξετέλει βραχείας αλειευτικάς ή πορθμευτικάς εκδρομάς. Τα περισσεύματα των κόπων του τα έφαγαν άλλοι πάλιν φίλοι, ατυχήσαντες και αυτοί εις τα θαλασσίας επιχειρήσεις των. Εις το γήρας του δεν τω έμενεν άλλο τι, ειμή σιδηρά υγεία, δι' ης ηδύνατο ακόμη ν' αντέχη εις τους θαλασσίους κόπους, χάριν του επιουσίου άρτου εργαζόμενος.

Ενίοτε, ελλείψει ομιλητού, διηγείτο τα παράπονά του εις τους ανέμους και τα κύματα:

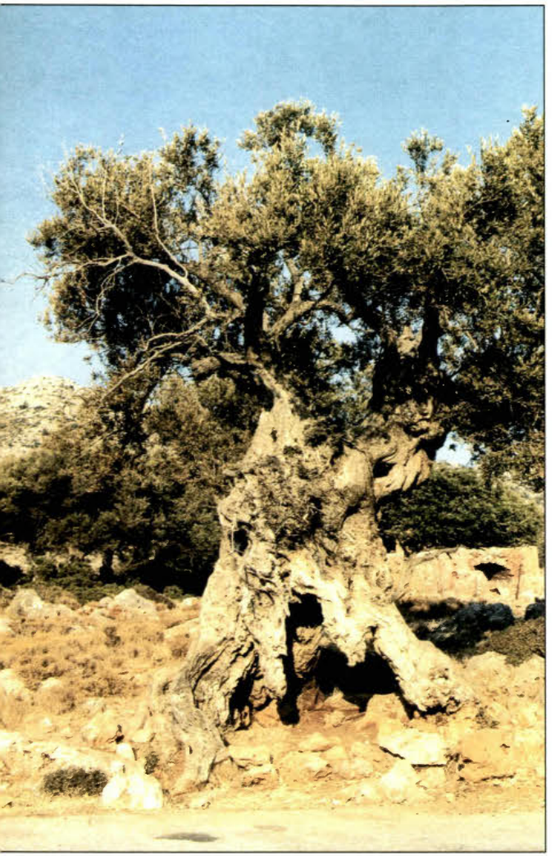
- Πήγα δα και στην Αθήνα, σ' εκείνο το Ιππομαχικό, και μώδωκαν, λέει, δύο σφάκελλα να τα πάω στο Σοκομείο, να παρουσιασθώ στην Πιτροπή· πήγα και στην Πιτροπή, ο ένας γιατρός με ηύρε γερό, άλλος σακάτη, κι αυτοί δεν ήξευραν... ύστερα γύρισα στο υπουργείο και μου είπαν, "σύρε στο σπίτι σου, κι εμείς θα σου στείλωμε την σύνταξί σου".

Σηκώνομαι, φεύγω, έρχομαι δω, περιμένω, περνάει ένας μήνας, έρχονται τα χαρτιά στο λιμεναρχείο, να πάω, λέει, πίσω στην Αθήνα, έχουν ανάγκη να με ξαναϊδούν. Σηκώνω τριάντα δραχμαίς από ένα γείτονα, γιατί δεν είχα να πάρω το σωτήριο για το βαπόρι, γυρίζω πίσω στην Αθήνα χειμώνα καιρό, δέκα μέραις με παίδευαν να με στέλνουν από το υπουργείο στο Ιππομαχικό, κι απ' το Ιππομαχικό στο Σοκομείο, ύστερα μου λένε, "πάαινε, και θα βγη η απόφασι". Σηκώνομαι, φεύγω, γυρίζω στο σπίτι μου, καρτερώ... είδες εσύ σύνταξι; (απηυθύνετο προς υποτιθέμενον ακροατήν), άλλο τόσο κι

εγώ. Επήρα κι εγώ την 'πηρέτρα και πασκίζω να βγάλω το ψωμί μου.
'Πηρέτρα η Υπηρέτρα ήτο το όνομά της λέμβου, όπερ αυτός τη έδιδε.
Και παύων να μονολογή, ήρχιζε να τραγωδή δια της τραχείας και μονοτόνου φωνής του.
Βασανισμένο μου κορμί, τυραγνισμένα νειάτα!...
και δεν έλεγεν άλλον στίχον.
Καταπλεύρας εις την τερπνήν νήσον Τσουγκριάν ο μπάρμπα-Διόμας εφόρτωσεν επί της "Υπηρέτρας" πέντε ή εξ ζεύγη ορνίθων, κοφίνους τινάς ωών και τυρού, δύο ή τρεις ινδιάνους και άλλα τινά πράγματα, και ητοιμάζετο να λύση τα απόγεια της λέμβου και ν' αποπλεύση. Αλλά την στιγμήν εκείνην προσήλθεν ο κουμπάρος του Σταθαρός, ο ποιμήν της Τσουγκριάς, και τον παρακάλεσε να του κάμη την χάριν να παραλάβη οχληρόν συμπλωτήρα... "υιόν υποζυγίου", ώριμον προς επίσαξιν... όπως κομίση αυτόν προς ένα εκ των πολυαρίθμων κουμπάρων του εις την πολίχνην.
Ο μπάρμπα-Διόμας εσυλλογίσθη το βάρος και έρριψεν αμήχανον βλέμμα εις το στενόχωρον και την ελαφρότητα της "Υπηρέτρας", αλλ' αφ' ετέρου εσκέφθη ότι μία δραχμή, ο ναύλος του οναρίου, ήτο κάτι δι' αυτόν, ήτο ο καπνός και ο οίνος των τριών σχολάσιμων ημερών των Χριστουγέννων, και απεφάσισε να προσλάβη τον πώλον.
Ο κουμπάρος Σταθαρός ευχαριστηθείς τον εφίλευσεν, ολίγα αυγά, μίαν μυζήθραν, και ο μπάρμα-Διόμας, επιβιβάσας τον πώλον, έλαβε τας κώπας, και έστρεψε την πρώραν προς τον λιμένα.
Απεμακρύνθη, έκαμε πανιά και, διανύσας υπέρ το εν μίλιον, απείχεν εξ ίσου σχεδόν της Τσουγκριάς και της πολίχνης. Καίτοι βορειοδυτικός ο άνεμος, Γραίος, υπεβοήθει εκ πλαγίου το ιστίον, διότι ο μπάρμπα-Διόμας έδιδε βορειοδυτικήν εις την λέμβον διεύθυνσιν.
Αλλ' ο πώλος, όστις έβοσκεν ησύχως το χόρτον του και δεν εφαίνετο ν' ανησυχή πολύ περί του διάπλου, αίφνης εσήκωσε τον πόδα, έδωκεν άτακτον λάκτισμα εις την σανίδα... και το μαδέρι της ευθραύστου λέμβου διερράγη.
Το ύδωρ ήρχισε να εισρέη εις το κύτος. Η λέμβος ήρχισε να βυθίζεται.

Ταχύς ως η αστραπή, ο μπάρμπα-Διόμας, απέβαλε το βαρύτερον φόρεμα, τον αμπά του, το οποίον είχε φορέσει μόνον ενόσω εκάθητο εις το πηδάλιον, έγειρε προς το μέρος της σκότας του πανιού αριστερά, εκρεμάσθη επί της πλευράς του σκάφους και κατώρθωσε να μπαττάρη την λέμβον.
Μέγας έγινεν ο θρήνος υπό την ανατραπείσαν τρόπιδα. Όρνιθες, ινδιάνοι, κόφινοι και ο αίτιος της συμφοράς, ο πώλος, όλα κατήλθον εις τον πυθμένα.
Ο μπάρμπα-Διόμας, όστις εκολύμβα ως έγχελυς, είχε και στήριγμα την ανατραπείσαν "Υπηρέτραν" την οποίαν ημπόδισε του να βυθισθή.
Περί τας δύο ώρας έμεινεν ούτως ο μπάρμπα-Διόμας επίστομα επί των δύο πλευρών του σκάφους, κρατούμενος δια των χειρών από της τροπίδος, μη τολμών να στηριχθή όλος επί των σανίδων, διότι η λέμβος θα εβυθίζετο.
Τέλος, περί την αμφιλύκην, ενόσω υπήρχεν ακόμη αρκετόν φως, όσον έρριπεν η ανταύγεια των χιονοσκεπών πέριξ ορέων, εφάνη μακρόθεν εν ιστίον.
Ο μπάρμπα-Διόμας ήρχισε να φωνάζη με όσην δύναμιν τω έμεινεν ακόμη.
Ο άνεμος ήτο βοηθητικός δια το ερχόμενον πλοίον, όπερ έπλεεν εξ ανατολών προς δυσμάς.
Ήτο μέγα τρεχαντήριον φορτωμένον. Αι φωναί του μπάρμπα-Διόμα δεν ηκούοντο, ο άνεμος τας ώθει μακράν προς τον λίβα.
Αλλά το τρεχαντήριον επλησίαζε και ο μικρός μαύρος όγκος της ανατραπείσης λέμβου διεκρίνετο ως φωλεά αλκυόνος επί των κυμάτων.
Καθ' όσον όμως επλησίαζεν ηδύνατο ν' ακουσθώσι και αι φωναί. Διότι το ανατραπέν σκαφίδιον, ωθούμενον υπό των κυμάτων, είχε μετατοπισθή πολλάς δεκάδας οργυιών προς τα νοτιοδυτικά και ο γέρων ναυαγός συνέβαλε και αυτός εις τούτο δια των χειρών και των ποδών.
Τέλος το τρεχαντήριον προσήγγισε και απέλυσε την λέμβον.
Ο μπάρμπα-Διόμας ήκουσε κώπας πλαταγούσας πλησίον του, αλλά τόσον μόνον ήκουσεν. Ευθύς κατόπιν ελιποθύμησεν.
Οι δύο κωπηλάται ανέσυραν τον μπάρμπα-Διόμα παγωμένον και ημιθανή και τον ανεβίβασαν εις το τρεχαντήριον.
Αφού του ήλλαξαν τα ενδύματα, δι' εμπνοών και προστρίψεων προσεπάθησαν να τον ανακαλέσωσιν εις την ζωήν.
Ο κυβερνήτης διέταξε να στρέψωσι πρώραν προς τον λιμένα, όπως τον αποδώσωσι νεκρόν ή ζώντα εις τους οικείους του.
Τέλος ο πτωχός ναυαγός ήνοιξε τους οφθαλμούς.
Οι καλοί ναύται ηθέλησαν να τω προσφέρωσι πουντς και άλλα θερμά ποτά. Αλλ' άμα ανοίξας τους οφθαλμούς ο μπάρμπα-Διόμας, δια του πρώτου βλέμματος είδε βαρέλια.
Το πλοίον ήτο φορτωμένον οίνους.
- Όχι, πουντς, όχι, είπε δια πεπνιγμένης φωνής· κρασί δώστε μου!
Οι ναύται τω προσήνεγκον φιάλην ηδυγεύστου μαύρου οίνου, και ο μπάρμπα-Διόμας την ερρόφησεν απνευστί.
Υπέφωσκεν ήδη η ημέρα των Χριστουγέννων και η θεία εις μάτην προσεπάθει να παρηγορήση την σφαδάζουσαν υπό άλγους Ουρανιώ.
Αλλ' η σύζυγος του Νταραδήμου ελθούσα τότε ανήγγειλεν ότι ο μπάρμπα-Διόμας ενευάγησε μεν, αλλ' εσώθη, και ότι έφθασεν υγιής.
Ο Αργυράκης και άλλοι τινές αγρόται είχον ίδει, φαίνεται, μακρόθεν την ανατροπήν της λέμβου, εντεύθεν διεδόθη ότι ο γέρων επνίγη. Αλλ' επειδή ενύκτωσε, δεν είδον και το σωστικόν και οινοφόρον τρεχαντήριον.
Ο μπάρμπα-Διόμας, ελθών μετ' ολίγον και ο ίδιος, ενηγκαλίσθη την κόρην του. Ω, πενιχρά αλλ' υπερτάτη ευτυχία του πτωχού!
Το Ουρανιώ έχυνεν ακόμη δάκρυα, αλλά δάκρυα χαράς. Ο πατήρ της δεν της είχε φέρει ούτε αυγά ούτε μυζήθρας ούτε όρνιθας, αλλά της έφερε το σκληραγωγημένον και θαλασσόδαρτον άτομόν του και τας δύο στιβαράς και χελωνοδέρμους χείρας του, δι' ών ηδύνατο ακόμη επί τινά έτη να εργάζηται δι' εαυτόν και δι' αυτήν.

ΑΜΕΣΗ ΙΑΤΡΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ
Επείγουσα Μεταφορά Ασθενούς
24ωρη Τηλεφωνική Ιατρική Υποστήριξη
Emergency
AllSOS ianz
Ενα πλήρες σχέδιο
άμεσης βοήθειας,
αφιερωμένο σε όλους
εσάς που αξίζετε τη
Maximum Εξασφάλιση
...με τη σιγουριά
και την φροντίδα
της ALLIANZ
POSTSCRIPTUM
Allianz
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 124, ΑΘΗΝΑ 115 26, ΤΗΛ.: 6497572-3, FAX: 6497574 - ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ Β. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΤΣΙΜΙΣΚΗ 27, ΘΕΣ/ΝΙΚΗ 546 24, ΤΗΛ.: 031-232640, FAX: 229702
ΧΟΡΗΓΟΣ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΤΗΣ WWF ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΟΥ ΔΑΣΟΥΣ ΤΗΣ ΔΑΔΙΑΣ ΣΤΟΝ ΕΒΡΟ



επόμενο

Ο προγραμματισμός σας (βραχυπρόθεσμος ή μακροπρόθεσμος) "γράφει" πόσα χρόνια θα "ζήσετε" σ' αυτή τη δουλειά και αν θα είναι "Χρόνια Πολλά και Καλά".

Το

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
NAI
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

σας εύχεται

Καλό 1998!



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
NAI
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΑΦΜ: 19581649

ΕΚΔΟΤΗΣ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

ΓΡΑΦΕΙΑ: Φιλ. Εταιρίας 19-20 106 73 Κολωνάκι Τηλ.: 3609071 - 3620186 - 3617810 FAX: 3611545
e-mail: bancvaso@compulink.gr
www.ethnodata.gr/AsfalistikoNAI

ΕΛΕΥΘΕΡΟΙ ΣΥΝΤΑΚΤΕΣ
ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ
(ψυχολόγος)
ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ - ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ
ΚΩΣΤΑΣ ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
Ph D. (Οικονομολόγος - καθηγητής ΑΣΟΕΕ)
ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ
ΔΗΜ. ΛΙΝΟΣ (Ιατρός - καθηγητής Παν/μίου Αθηνών)
ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ
Α.Δ. ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ & ΙΔΙΩΤΙΚΗ
Ν. Β. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ
ΒΑΣΙΛΗΣ ΚΟΥΔΟΥΝΑΣ
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
ΜΑΡΙΑ ΣΙΦΟΝΙΟΥ
ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ
Γ. ΚΑΛΤΣΩΝΗ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ
ΒΑΣΩ ΚΟΛΤΟΥΚΗ
ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ
ΚΟΣΜΑΣ ΣΤΑΜΑΤΗΣ
ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΗ
ΒΑΓΓΕΛΗΣ ΜΑΡΟΥΛΗΣ

ΤΑ ΕΠΩΝΥΜΑ ΑΡΘΡΑ ΕΚΦΡΑΖΟΥΝ ΘΕΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΩΝ ΚΑΙ ΟΧΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ "ΝΑΙ"

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ
ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ
Πλατεία Φιλ. Εταιρίας 19-20
106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071, 3620186, 3617810
FAX: 3611545
ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 1.200 ΔΡΧ.
ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 10.000 ΔΡΧ.
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 6.000 ΔΡΧ.
ΕΤΑΙΡΙΕΣ-ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 30.000 ΔΡΧ.
ΑΤΟΜ. ΣΥΝΔΡΟΜΗ ΚΥΠΡΟΥ: 15 ΛΙΡΕΣ ΚΥΠΡΟΥ
ΔΙΕΤΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 15.000 ΔΡΧ.
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 10.000 ΔΡΧ.
ΕΤΑΙΡΙΕΣ-ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 50.000 ΔΡΧ.
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ: ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ
Q 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

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.

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!



TBWA/PRODUCTA

ΕΘΝΙΚΗ

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ