

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 51 • ΙΑΝ.-ΦΕΒ. 1998 ΔΡΧ. 1.200

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

**Προγραμματισμός
υποκαταστήματος**

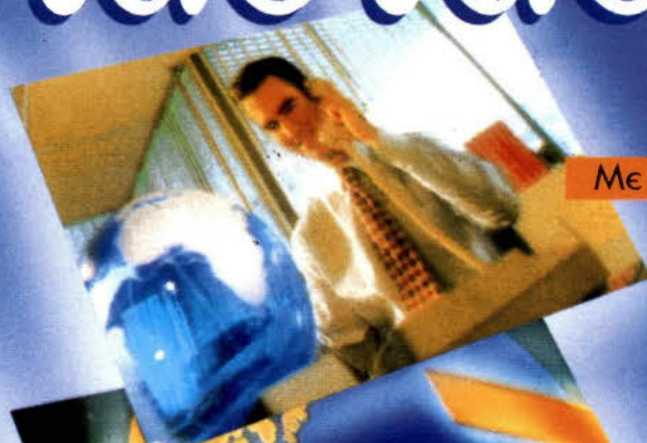
**Πώς να είστε καλός
διαμεσολαβητής**

**Γιατί
χαμογελά
ο Τριαντ. Ε. Δουσιμάχου;**



ΔΙΝΟΥΜΕ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ

Νέες διαστάσεις



Με 3.000 επενδυτικούς
συμβούλους



Με την παγκόσμια
δύναμή μας

Ασφαλιστική αλλά
και οικονομική
και επενδυτική

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

Ακόμα μεγαλύτερη εγγύηση για το παρόν και το μέλλον
Nationale-Nederlanden
Μέλος του ING Group



ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ - "ΣΤΕΓΗ"

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



Απολαύστε όλες τις χαρές της σπι-
τικής ζωής βασισμένοι στην
ασφάλεια που σας παρέχει το
"ΦΟΙΝΙΞ - ΣΤΕΓΗ".

Το πρόγραμμα αυτό είναι μια προσεκτικά σχε-
διασμένη σύνθεση καλύψεων για όλους τους
κινδύνους που θα
μπορούσαν να πλή-
ξουν το σπίτι σας. Φωτιά, πλημμύρα, ζημιές,
κλοπές... ό,τι κι αν συμβεί.

Πλήρης κάλυψη με χαμηλό κόστος και την
εγγύηση του Φοίνικα.

...της δύναμης ενός μεγάλου

ΦΟΙΝΙΞ
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

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

Ο καλός Ο καπετάνιος... του προγραμματισμού

Μακροπρόθεσμος προγραμματισμός... για οτιδήποτε... στην Ελλάδα; Τουλάχιστον για ένα σωστό και προπαντός Αποδοτικό υποκατάστημα, είναι το κλειδί της επιτυχίας, όσο δύσκολο κι αν είναι να κρατήσεις χρονοδιαγράμματα και προθεσμίες.

Κι όμως... όπως το καράβι έχει ρότα αλλή και χάρτες για να φτάσει στον προορισμό του, έτσι και το υποκατάστημα πρέπει να λειτουργεί βάσει προγραμματισμού. Το «ΝΑΙ» manager του manager συνεργάζεται μαζί σας να φτιάξετε ένα καλό προγραμματισμό.



5 Γράμμα του Εκδότη

6 Συναισθηματικά

14 Ασφαλιστικό Underwriting

26 Συνέντευξη: Τρ. Λυσιμάχου

34 Αφιέρωμα: Προγραμματισμός υποκαταστήματος

46 Τόποι: Το Γεφύρι της Πλάκας στα Τζουμέρκα

50 Καλύψεις AIDS

52 Υπόχρεοι Φόρου Μεγάλης

Περιουσίας

54 Οι Αρχές Λειτουργίας των Ηγετών της Αγοράς

56 Ο Νέος Φόρος

58 Η πορεία προς το Ευρώ

60 Οι Δημιουργικοί Δρόμοι της Εθνικής Τράπεζας

66 Νομοθεσία

76 Ειδήσεις - Επικοινωνία

104 Νέα Προϊόντα



ΤΡ. ΛΥΣΙΜΑΧΟΥ

Ο Δ/νων Σύμβουλος των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, αποκαλύπτει τα μυστικά της επιτυχίας σε μια άκρως ενδιαφέρουσα συνέντευξη.

26



ΣΑΣ ΒΡΗΚΑΜΕ ΠΕΛΑΤΕΣ!

Δεν είναι μόνον οι ασφάλειες ζωής. Υπάρχει τεράστιο πεδίο δράσης σε άλλους τομείς, που αξίζουν την προσοχή σας, όπως επί παραδείγματι τα προβλήματα φορολογίας μεταβιβάσεων.

52



AIDS

Οι πραγματικές διαστάσεις ενός σύγχρονου εφιάλτη και πώς επηρεάζει την ασφαλιστική βιομηχανία.

50



Θ. ΚΑΡΑΤΖΑΣ

Το προφίλ αλλά και το μέλλον της Εθνικής Τράπεζας, όπως σκιαγραφείται από τον ίδιο τον διοικητή της.

54

ΑΠΟΦΑΣΗ ✓ ΖΩΗΣ



Ένα Ασφαλιστικό-Επενδυτικό Πρόγραμμα που ακολουθεί τα βήματά σας.

Ο χρόνος τρέχει. Κι εσείς βρίσκεστε διαρκώς σε εξέλιξη. Από τις σπουδές, στην καριέρα, στην οικογένεια και αργότερα στη σύνταξη. Οι σημαντικότεροι σταθμοί στη ζωή μας είναι κοινοί, οι συνθήκες όμως είναι διαφορετικές για τον καθένα μας. Γι' αυτό κι εσείς χρειάζεστε ένα ασφαλιστικό-επενδυτικό πρόγραμμα που να μπορεί να ακολουθεί τα δικά σας, μοναδικά βήματα. Χρειάζεστε μια ΑΠΟΦΑΣΗ ΖΩΗΣ! Το νέο πρωτοποριακό πρόγραμμα της Commercial Union Life που συνδυάζει:

- Εγγυημένη ασφαλιστική προστασία
 - Επένδυση των χρημάτων σας στις πιο εύρωστες κεφαλαιαγορές του κόσμου
 - Προσαρμοστικότητα στις δικές σας ανάγκες
 - Υψηλή και αποπληθωρισμένη σύνταξη
 - Τη διαφάνεια και τις υψηλές αποδόσεις της νέας γενιάς προγραμμάτων Unit Linked.
- Πάρτε σήμερα μια ΑΠΟΦΑΣΗ ΖΩΗΣ για το αύριο. Εξασφαλίστε τις δικές σας ξεχωριστές ανάγκες. Με το ασφαλιστικό - επενδυτικό πρόγραμμα ΑΠΟΦΑΣΗ ΖΩΗΣ της Commercial Union Life θα είστε σίγουρος ότι κάποιος μπορεί να "μπει στα παπούτσια σας"!



CU
COMMERCIAL UNION
Life

Η Ασφάλεια Σήμερα

Α. Κηφισίας 32, ΑΤΡΙΝΑ CENTER Β, 151 25 Μαρούσι. Τηλ.: 6800530, Fax: 6800527.

ΒΕΒΟ
ATHENS

ΥΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ & ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Προτιμήστε να απαηλαγείτε από τα λάθη και τις ατέλειες - όχι από τους ανθρώπους!

Όσα γράφονται σ' αυτό το άρθρο τα αφιερώνουμε σ' αυτούς που ανασχεδιάζουν τις τύχες των άλλων και τις δικές τους:

Με μεγάλη ευγνωμοσύνη θυμάμαι μια συνταξιούχο "γνωστική δασκάλα", κάπου στο λιμάνι της πόλης των Χανίων εκεί γύρω στα 1983-84, να μου λέει: «Δείξε στον γιο σου ότι τον ίδιο τον αγαπάς έτσι κι αλλιώς αλλά, ξεχώρισέ, του ότι κάποιες πράξεις του δεν σου αρέσουν»...

Ο Πωλ Κέιν, ο πρώτος πρόεδρος της Univesal Card Services της AT&T που άρχισε λειτουργία το 1990 και βρέθηκε επικεφαλής σε 3 χρόνια με πάνω από 20.000.000 κατόχους κάρτας, έλεγε σε κάποιο στρογγυλό τραπέζι τα εξής: «Σύμφωνα με τις στατιστικές το 15-20% του κόστους κάθε βιομηχανίας προέρχεται από τα λάθη και την αποκατάστασή τους...». «Εμείς στον αντισητισμό μας προτιμήσαμε να απαλλαγούμε από τα λάθη και τις ατέλειες και όχι να προβούμε σε απομάκρυνση ανθρώπων όπως έκαναν συνήθως οι άλλοι...».

Πολλοί είναι αυτοί που συνεχώς τα βάζουν με τους ανθρώπους. Σε ατομικό και ομαδικό επίπεδο καθημερινά βλέπουμε παράπονα και συγκρούσεις που κρύβουν πίσω τους αυτό το πρόβλημα της διάκρισης μεταξύ ατόμου και πράξεως. Είναι η ίδια ακριβώς σκηνή ενός πατέρα που "ισοπεδώνει" τα πάντα, παιδί και πράξεις, μέσα σε φωνές, σε παρατηρήσεις, σε καθολική απόρριψη... Μα γιατί μου λέει ότι "μ' αγαπά" και μετά μου λέει "είμαι άχρηστος", αναρωτιέται το παιδί...

Μέσα στα γραφεία ασφαλιστών βλέπουμε να επαναλαμβάνονται καθημερινά τέτοιες σκηνές όπου ο Manager-πατέρας μαλώνει τον ασφαλιστή-παιδί



του, ισοπεδώνοντας τα πάντα.

Αλλά και σε επίπεδο Γενικής Δ/σης ακούμε τέτοια "ισοπεδωτικά" μηνύματα, όπως "Θα απολύσουμε πλεονάζον προσωπικό", "Θα περιορίσουμε γενικώς τα έξοδα" ή "Θα κλείσουμε υποκαταστήματα" ή "Θα διώξουμε"... κ.λπ.

Ζούμε την αγωνία του κλίματος αλλαγών γύρω μας πολύ έντονα. Η παγκόσμια οικονομία και στα πλαίσια της η ασφαλιστική αγορά περνά αυτή την εποχή το στάδιο των συγχωνεύσεων, στάδιο προσωρινό, μεταβατικό κατά την άποψή μας, όπου όλοι έχουν την τάση να γίνουν "μεγάλοι", ισχυροί. Αντίθετα η επιστήμη, η φιλοσοφία, η ιατρική, η φυσική είναι σε φάση εξειδίκευσης και καταμερισμού... Άλλωστε η ζωή, η φύση υπάρχουν και διαιωνίζονται επειδή όλοι έχουν θέση, μεγάλοι και μικροί. Στην απέραντη ζούγκλα δεν ζουν μόνο λιοντάρια, ζουν και μικρά ζωάκια... Οι ανθρώπινες πράξεις είναι αντίγραφο της ζωής και της φύσης... Αυτά τα φαινόμενα των γιγαντισμών έχουν ημερομηνία λήξης και δεν πρέπει να μας επηρεάζουν ή να μας ισοπεδώνουν. Σύντομα θα ξαναρχίσουν οι εξειδικεύσεις. «Όλα τριγύρω αλλάζουν με κι όλα τα ίδια μένουν», λέει ένα

όμορφο τραγούδι. Για να επιβιώσουν όμως απαιτείται αυτός ο διαχωρισμός ανθρώπου και πράξεως... Ο άνθρωπος, οι άνθρωποι είναι αυτοί που κάνουν τις εταιρίες μικρές ή μεγάλες, βιώσιμες ή μη.

Οι εταιρίες δεν είναι πρόσθεση κεφαλαίων, είναι πρόσθεση ανθρώπων και ανθρώπινων πράξεων. Αν σε μια εταιρία είναι 1.000 άνθρωποι και οδηγούν την τύχη τους στον γκρεμό και με μια συγχώνευση την οδηγούν 3.000 άνθρωποι στον γκρεμό τι αλλάζει; Πάλι στον γκρεμό πάει η εταιρία. Η αλλαγή πορείας των ανθρώπινων πράξεων είναι το ζητούμενο. Υπάρχει ανάγκη να σταματήσουν τα λάθη και οι ατέλειες που κάνουν οι άνθρωποι ώστε να έρθουν κέρδη πάσης φύσεως για όλους.

Σε ατομικό, ομαδικό, εταιρικό επίπεδο είναι επείγον να γίνει διαχωρισμός ανθρώπων και ανθρώπινων πράξεων. Όλοι οι άνθρωποι είναι ωραίοι και ειδικά όταν χαμογελούν! Οι πράξεις τους όμως δεν είναι όλες σωστές και ωραίες! Και εκεί είναι καλό να γίνουν οι επανασχεδιασμοί πάσης φύσεως!

Οι Γενικοί Δ/ντές είναι οι σχεδιαστές πορείας των ανθρώπινων πράξεων και του κόστους των. Γενικός Διευθυντής είναι και ο καθένας μας για τον εαυτό του. Οι διορθώσεις στις ατέλειες και τα λάθη μας σίγουρα θα φέρουν πολλά κέρδη στον ατομικό ή εταιρικό ισολογισμό της ζωής μας.

Η χαρά του ανασχεδιασμού για όλα, κάθε μέρα είναι και η τάση φυγής προς την τελειότητα... Σ' αυτή την πορεία χρειαζόμαστε τους ανθρώπους... Μόνο οι Θεοί ζούνε μόνοι τους. Μέχρι τότε... έχουμε δρόμο και θέλουμε ανθρώπους για συντροφιά!

Ευαγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης του ΝΑΙ

Τα αγάλματα είναι στα Μουσεία;

“Πώς θες να μπω σ’ αυτή τη στάνη;
οι στέγες μου έρχονται ως τους ώμους”

Γ. Σεφέρης

Περιμένοντας στη σειρά έξω απ’ την πόρτα του Μουσείου Λούβρου στο Παρίσι πριν 5 χρόνια, για να το επισκεφθώ μαζί με τα παιδιά μου, τους έδωσα κάτι, που ίσως είναι μεγαλύτερο απ’ το να τους άφηνα μεγάλη ακίνητη περιουσία χωράφια, σπίτια ή μετοχές μεγάλων εταιριών. “Κοιτάξτε και φυλάξτε το καλά αυτό που θα δείτε. Αυτό εδώ είναι ένα από τα μεγαλύτερα Μουσεία του κόσμου και το καλύτερο του κομμάτι είναι το ελληνικό με την Αφροδίτη της Μήλου και τη Νίκη της Σαμοθράκης. Να είστε περήφανοι που είμαστε Έλληνες. Κοιτάξτε και τα διαφημιστικά φυλλάδια του Εθνικού Μουσείου Γαλλίας, τα εξώφυλλα έχουν τα ελληνικά δημιουργήματα... Κανονικά έπρεπε το Μουσείο Λούβρου να δίνει ποσοστά στην Ελλάδα απ’ τις εισπράξεις του Τουρισμού... Αυτή η γνώση είναι μεγάλος πλούτος, φυλάξτε την... Θα σας δώσει μεγάλες απαντήσεις για τη στάση των άλλων λαών έναντι της πατρίδας μας”. Πολλοί ξένοι λαοί “εισπράττουν” τουριστικό συνάλλαγμα δείχνοντας και “πουλώντας” ελληνικό πολιτισμό.

Το “αλλοπρόσαλλον” της υποθέσεως είναι ότι κυκλοφορούν βιβλία και φωτογραφίες με την ένδειξη (c) copyright κ.λπ. Οι ξένοι (μεταξύ αυτών και οι Τούρκοι) έχουν πνευματικά δικαιώματα στα ελληνικά δημιουργήματα Πολιτισμού... Είναι για γέλια! Θα άξιζε τον κόπο να “στήσει” μια βιντεοκάμερα κάποιος σ’ αυτά τα Μουσεία που “πουλάνε” ελληνικό πολιτισμό και να την... πουλάει όπου πρέπει στους επί γης αγράμματους διπλωμάτες της coca-cola και των οικονομικών συμφερόντων...

Όσοι ξέρουν... χαμογελάνε! Κι εγώ χαμογελάω γιατί ξέρω ότι αυτά τα “έμφυχα” μαρμάρινα μέλη αγαλμάτων, τα σκορπισμένα εδώ κι εκεί, είναι οι νέες “φωτιές” που θα φωτίσουν τη γη με το πυρπόλημα πολιτισμού που κρύβουν μέσα τους. Ίσως είναι μια μορφή κάποιων “διαφορετικής κλωνοποίησης”... Κι αυτοί οι “ξένοι” μπήκαν πάλι στην υπηρεσία του Ελληνισμού υπηρετώντας και διατηρώντας “εστίες φωτιάς Ελληνισμού” στον τόπο τους. Πήραν αγάλματα, πήραν χαμογελά, πήραν ήλιους, πήραν τις ελληνικές λέξεις στα λεξικά τους, πήραν τους θησαυρούς του Έλληνα - τις επιστήμες, και άνοιξαν “θυρίδες” στα Μουσεία τους να τα φυλάνε “εσαεί”, οιωνεί υπηρέτες... Τους ευχαριστούμε...

Αυτά τα “χρυσουσυντρίμματα” που απέμειναν απ’ τα καταστροφικά κόμπλεξ βαρβαρικών λαών και τον διωγμό “εθνικοθηρσκευτικών” συμπλεγμάτων και υποπροϊόντων πολιτισμού, αυτά τα κομμάτια δίνουν τη μάχη τους σε ξένους τόπους και πολιτισμούς, νικώντας και κατακτώντας κατ’ όνομα “κατακτητές” στο πέρασμα των χρόνων.

Αυτά τα πνευματικά δημιουργήματα θα σώσουν την Ελλάδα. Από μόνα τους. Χωρίς εμάς. Με έξυπνο τρόπο έχουν παραταχθεί σε μάχη όπως ξυπνα παρατάχθηκε ο ελληνικός στρατός στον Μαραθώνα, στις Θερμοπύλες και στην Σαλαμίνα. Θαυμάστε τα, καμαρώστε τα, ιδετε τα χαμόγελά τους από όποια οπτική γωνία θέλετε! Ακούστε τα άψογα ελληνικά τους εκεί που έλαχε η Μοίρα να σταθούν φυλάττοντας Θερμοπύλες! Τα αγάλματα βγήκαν απ’ τα Μουσεία μιλάνε και κινούνται! Ένα Μηλιακό ανάγλυφο με παράσταση τη Σφίγγα στο Βρετανικό Μουσείο παρατηρεί γύρω από τον 5ο π.Χ. αιώνα. Η Ρέα αντί για τον νεογέννητο Δία δίνει στον Κρόνο μια πέτρα τυλιγμένη σε σπάργα να στο Μουσείο Νέας Υόρκης (450 π.Χ.). Ένοπλοι Κουρήτες χτυπούν τα ξίφη στις ασπίδες τους για να μην ακούσει ο Κρόνος το κλάμα του μικρού Δία κάπου στο Μουσείο Λούβρου.

Στο Αρχαιολογικό Μουσείο Φλωρεντίας (από το 570 π.Χ.) ο Δίας μεταφέρει στους ώμους του τον νεκρό Αχιλλέα. Στο Μουσείο Βατικανού ακούγονται οι κινήσεις απ’ το παιχνίδι των Πεσσών που παίζει ο Αχιλλέας με τον Αίαντα (530 π.Χ.). Στο Μουσείο Βοστώνης ο Ερμής πλησιάζει τον Άργο που τρέχει να ξεφύγει (460 π.Χ.). Στο Μουσείο Λούβρου ο Ορφέας κρατώντας τη λύρα του προσπαθεί να αποφύγει μια Μαίναδα... Στο Βρετανικό Μουσείο ο Ήλιος στεφανωμένος με 16 χρυσές

ακτίνες ξεκινά το ημερήσιο ταξίδι του σε άρμα με φτερωτά άλογα, την ίδια στιγμή που τ’ αστέρια δύνουν βουτώντας στη θάλασσα... (435 π.Χ.). Στην Αρχαιολογική Συλλογή του Μονάχου ο Διόνυσος ταξιδεύει ανέμελα μέσα σε πλοίο, πίνοντας κρασί (530 π.Χ.). Στο Μουσείο Βερολίνου εργάτες δουλεύουν σ’ ένα χυτήριο χαλκού κάτω απ’ τα βλέμματα της Αθήνας και του Ηφαίστου (480 π.Χ.). Στο Αρχ. Μουσείο Φλωρεντίας στέκεται κάπου πάνοπλος ο Άρης, ο Θεός του Πολέμου (570 π.Χ.).

Η Αφροδίτη της Μήλου σύμβολο της ομορφιάς και του Έρωτα, η πιο ερωτική θεά των Αρχαίων Ελλήνων, κοιτάζει ερωτικά τους επισκέπτες στο Μουσείο Λούβρου. Ο Ερμής μεταφέρει τον μικρό Διόνυσο στις Νύμφες στο Μουσείο Βατικανού (440 π.Χ.). Στο Μουσείο Βερολίνου ο Δίας κρατάει το σκήπτρο και το σύμβολό του τον κεραυνό, υπενθυμίζοντας με Γερμανούς και ΟΗΕ ότι λατρευόταν από τους Έλληνες ως Πρόμαχος και Σωτήρ (470 π.Χ.). Στο Μουσείο Βατικανού ο Άτλας και ο Προμηθέας υπομένουν καρτερικά τη μοίρα τους στα δύο άκρα του κόσμου, στη Δύση και την Ανατολή, ο ένας στον Καύκασο ο άλλος κρατώντας τον ουρανό (550 π.Χ.).

Έτοιμη να πετάξει η Νίκη της Σαμοθράκης στο Μουσείο Λούβρου. Στην Αρχαιολογική Συλλογή Μονάχου ο Δίας και η Ήρα, ένθροντοι στο παλάτι του Ολύμπου, δέχονται προσφορές από την Ίριδα, την αγγελιοφόρο των θεών παρουσία της Αθηνάς. Ο Δίας κρατάει στα χέρια του κεραυνό και σκήπτρο που στεφανώνεται από έναν αετό (500 π.Χ.). Στο Μουσείο Λούβρου Γαλλίας φαίνεται πόσο πολύτιμος βοηθός των Ελλήνων στάθηκε η Αθήνα στον Τρωικό πόλεμο. Στο Βρετανικό Μουσείο στέκεται ανάμεσα στην Λητώ και την Αρτέμιδα ο Απόλλωνας, ο Θεός της Μουσικής. Στο Αρχαιολογικό Μουσείο Φλωρεντίας απεικονίζεται η απολύτως κυρίαρχος της άγριας φύσης και των θηρίων η “Ποτνία Θηρών”, η Άρτεμις.

Στο Βρετανικό Μουσείο ακούγονται οι τρομαγμένες φωνές της Περσεφόνης, κόρης της Δήμητρας, όταν την άρπαξε ο Θεός του κάτω κόσμου... Ο Θησεύς είναι και αυτός παρών στο Μουσείο Λούβρου την ώρα που παλεύει με τον Μινώταυρο πάνω σε μελανόμορφο αμφορέα (6ο π.Χ. αιώνα) και εκτός αυτού προλαβαίνει να είναι και στο Βρετανικό Μουσείο για να δείξει πώς σήκωσε τον βράχο που ο Αιγέας του άφησε τα όπλα και τα σανδάλια του αλλά και μέσω ερυθρόμορφου κύλικα να δείξει τους άθλους του. Στην έδρα των Λατινοκαθολικών, στο Μουσείο Βατικανού, ο Οιδίποδας είναι εκεί καθισμένος σε βράχο κι ακούει το αίνιγμα της Σφίγγας. Οι Άγγλοι στο Βρετανικό Μουσείο βλέπουν την Αθήνα να παραστέκεται στους εργάτες που σκαλίζουν την πλήρη και τοποθετούν το

κατάρτι του πλοίου που ονόμασαν Αργώ για την Αργοναυτική εκστρατεία.

Παντού, σ’ όλα τα πέρατα της γης, όλα τα αγάλματα “εν υπηρεσία” και σε αποστολή οι Τούρκοι ξοδεύουν εκατομμύρια σε διαφημιστικές εκστρατείες πουλώντας ελληνικό πολιτισμό χωρίς να αναφέρουν ποτέ για τη σχέση όλων αυτών των αρχαιοελληνικών μνημείων με τους Έλληνες αποκαλώντας τον Όμηρο διάσημο ποιητή, τον Οδυσσέα διεθνή ταξιδιώτη και τον Μέγα Αλέξανδρο Ρωμαιο ήρωα (περιοδικό Νέμεσις). Το ίδιο κάνουν και οι Βούλγαροι και οι Ιταλοί και οι Ρουμάνοι και οι Γερμανοί και οι Άγγλοι και οι Γάλλοι και οι Αμερικανοί κ.λπ. Ό,τι κι αν κάνουν όμως, δεν μπορούν να νικήσουν την ιστορία που χαμογελά καρτερικά. Είναι αυτά τα σπασμένα μάρμαρα που πήραν το μολύβι απ’ το χέρι του Σεφέρη και των ποιητών κι έγραψαν τι ήθελαν να πουν. Είναι αυτά τα αμέτρητα δημιουργήματα που μας γεμίζουν απορία “πώς είναι τόσα πολλά”. Δεν υπάρχει σίγουρα κανένας χώρος - Μουσείο να τα χωρέσει...

Το ΝΑΙ προτείνει στο υπουργείο Πολιτισμού να τα καταγράψει σ’ ένα βιβλίο όλα αυτά τα σκορπισμένα εδώ κι εκεί και να το μοιράζει παντού... Το ίδιο θα μπορούσε να κάνει μια ελληνική τράπεζα ή ασφαλιστική εταιρία... Ίσως ένας εθνικός ευεργέτης θα έκανε μεγάλη ευεργεσία με ένα τέτοιο βιβλίο. Ο Γιάννης Μαρίνος του Οικονομικού Ταχυδρόμου “ξέρει ότι μπορεί να το κάνει, ο Δημ. Κοντομηνάς έδειξε έως τώρα ότι είναι ένας “Οδυσσέας” που πιάνει τέτοια

Το «ΝΑΙ» προτείνει να γίνει
...«προσκλητήριο ελληνικών
θησαυρών και αγαλμάτων» και
να καταγραφούν σε
χρυσή βίβλο .

Αφροδίτη της Μήλου
Μουσείο Λούβρου Γαλλία

Νίκη της Σαμοθράκης
Μουσείο Λούβρου Γαλλία

Τα αγάλματα είναι στα Μουσεία;

μηνύματα. Η Εμπορική Τράπεζα η "Καθημερινή", η Εθνική Τράπεζα, οι Γενικοί Κυβερνητικοί Διευθυντές εταιριών των Ελληνικών Δημοσίου θα 'πρεπε κάποτε να ασχοληθούν με το θέμα.

Όχι για άλλο λόγο, αλλά έτσι για να μάθουν αυτοί που δεν ξέρουν να σταματήσουν να εκτίθενται στο λάθος... Και για τα παιδιά μας και για τους αγέννητους Έλληνες και όσους έτυχε να μη γεννηθούν Έλληνες αλλά θα ήθελαν... Επειδή τα μάρμαρα δεν είναι πια στα Μουσεία.

Ευαγ. Γ. Σπύρου



- Τ' αγάλματα είναι στο μουσείο
- Όχι σε κυνηγούν, πώς δεν το βλέπεις;
θέλω να πω με τα σπασμένα μέλη τους,
με την αλλοτινή μορφή τους που δε γνώρισες κι όμως
την ξέρεις(...)
(...)Όπως όταν γυρίζεις απ' τα ξένα και τύχει ν' ανοίξεις
παλιά κασέλα κλειδωμένη από καιρό και βρεις κουρέλια

από τα ρούχα που φορούσες σε όμορφες ώρες, σε γιορτές
με φώτα πολύχρωμα, καθρεφτισμένα, που όλο χαμηλώνουν
και μένει μόνο το άρωμα της απουσίας μιας νέας μορφής.
Αλήθεια, τα συντρίμια δεν είναι εκείνα' εσύ 'σαι το
ρημάδι·

σε κυνηγούν με μια παρέξενη παρθενιά στο σπίτι στο
γραφείο
στις δεξιώσεις των μεγιστάνων, στον ανομολόγητο
φόβο του ύπνου· μιλούν για περιστατικά που θα
ήθελες να μην υπάρχουν
ή να γινόντουσαν χρόνια μετά το θάνατό σου,
κι αυτό είναι δύσκολο γιατί...
- Τ' αγάλματά είναι στο μουσείο. Καληνύχτα.
-...γιατί τ' αγάλματα δεν είναι πια συντρίμια,
είμαστε εμείς. Τ' αγάλματα λυγίζουν αλαφριά...
καληνύχτα.

Γ. Σεφέρης



Ο γυρισμός του ξενιτεμένου

- Παλιέ μου φίλε τί γυρεύεις;
χρόνια ξενιτεμένος ήρθες
με εικόνες που έχεις αναθρέψει
κάτω από ξένους ουρανοί
μακριά απ' τον τόπο το δικό σου(...)
(...)Γυρεύω το παλιό μου σπίτι
με τ' αψηλά τα παραθύρια
σκοτεινιασμένα απ' τον κισσό
γυρεύω την αρχαία κολόνα
που κοίταζε ο θαλασσινός.
Πώς θες να μπω σ' αυτή τη στάνη;
οι στέγες μου έρχονται ως τους ώμους
κι όσο μακριά και να κοιτάξω
βλέπω γονατιστούς ανθρώπους
λες κάνουνε την προσευχή τους.
- Παλιέ μου φίλε δε μ' ακούς;
σιγά - σιγά θα συνηθίσεις
το σπίτι σου είναι αυτό που βλέπεις
κι αυτή την πόρτα θα χτυπήσουν
σε λίγοι οι φίλοι κι οι δικοί σου
γλυκά να σε καλωσορίσουν.
- Γιατί είναι απόμακρη η φωνή σου;
σήκωσε λίγο το κεφάλι
να καταλάβω τι μου λες
όσο μιλάς τ' ανάστημά σου
ολοένα πάει και λιγοστεύει
λες και βυθίζεσαι στο χώμα.
- Παλιέ μου φίλε συλλογίσου
σιγά - σιγά θα συνηθίσεις
η νοσταλγία σου έχει πλάσει
μια χώρα ανύπαρκτη με νόμους
έξω απ' τη γη κι απ' τους ανθρώ-
πους.
- Πια δεν ακούω τσιμουδιά
βούλιαξε κι ο στερνός μου φίλος
παράξενο πώς χαμηλώνουν
όλα τριγύρω κάθε τόσο
εδώ διαβαίνουν και θερίζουν
χιλιάδες άρματα δρεπανηφόρα.
Αθήνα, άνοιξη '38

Ένοπολοι Κουρήτες κτυπούν τα
ξίφη στις ασπίδες τους για να μην
ακούσει ο Κρόνος το κλάμα του
μικρού Δία.
Μουσείο Λουβρου Γαλλία

Ασφαλιστικό underwriting

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
UNDERWRITING

Περίπου 6 δισ. και κάτι είναι τα κέρδη για την Interamerican που καταρρίπτουν κάθε προηγούμενο. 2,3 δισ. για τη Ζωή, 1,2 για την Ζημιών, 443 εκ. από τη Βοήθειας, 2,200 δισ. από την Intertrust, 240 εκατ. από τη Visa... Μέχρι τώρα τα κέρδη της τα έκανε εταιρίες, τα έκανε βάση γε- ρή και υποδομή, περισσότερες ευκαιρίες για μετόχους και ασφαλιστές, και από τώ- ρα αρχίζει να μοιράζει και κέρδη. Δεν με- τράνε εδώ στα 6 δισ. η Mobitel, η Intertech κ.λπ. Με αφορμή το χρηματιστή- ριο και την αναγκαστική για πολλούς λό- γους πληροφόρηση και διαφάνεια θα δουν πολλοί ανταγωνιστές και συναγωνι- στές γιατί τόσα χρόνια γράφαμε για την πρώτη κυρία των Ασφαλειών τόσα πολλά.



Το ΝΑΙ στήριξε τις πρωταγωνιστικές προ- σπάθειες του **Δημ. Κοντομηνά** από ιδρύ- σεως του, γνωρίζοντας καλά τι είναι η Interamerican και σε δύσκολες ώρες... Κάποιοι πρέπει να ζητήσουν Δημόσια Συ- γνώμη και από αυτόν και από τους αν- θρώπους του που ταλαιπωρήθηκαν και δυσκολεύτηκαν στη δημιουργικότητά τους και την πορεία τους και έδειξαν ότι έχουν ιδέες, ήθος και ψυχή... Δεν έχει "γκρίζες" ζώνες η Interamerican, ακόμα και τα συμβόλαιά της δεν έχουν πλαστικά μονόχρωμα αλλά πρόσχαρα χρώματα και αισιοδοξία.

Η μόνη "αρρώστια της" είναι ότι είναι πάντα υγιής, λέει ο πρόεδρος της.



✓ Κατενθουσιασμένος ο Δημ. Κο- ντομηνάς προβλέπει πως το 1998 είναι το έτος Interamerican, το σημαντικότερο μετά την ίδρυσή της, έτος που μπαίνει στο Χρηματιστήριο με τη μεγαλύτερη προσέλευση κοι- νού (μετά τον ΟΤΕ), έτος που ξεκινά η Ευρωκλινική και το σύστημα υγεί- ας Interamerican, έτος που θα βγουν τα νέα της προϊόντα σύνταξης και που τα φτερά της θ' ανοίξουν και θα ξεκινήσουν να φτάσουν τα όρια των στόχων της: "ο ουρανός είναι το σύ- νορό τους". Και επειδή στα "παλάτια του Κοντομηνά" θα έρχονται όλο και πιο πολλοί "μνηστήρες", να θυμού- νται ότι γνωστούς θα κάνει πολλούς, "φίλοι" του όμως θα είναι οι άνθρω- ποι που έμειναν δίπλα του "πολλά χρόνια" πιστοί. Όπως λέμε "πιστόν φίλον εν κινδύνους γιγνώσκεις..." Κά- πως έτσι γράφεται η ιστορία. Και ευ- τυχώς που είναι πολλοί και καλοί. Και διοικητικοί και ασφαλιστές και τρίτοι.

Με μεγάλο ενθουσιασμό στην ΝΝ

Με μεγάλο ενθουσιασμό υλοποιούν οι άνθρωποι της **ΝΝ** τις στρατηγικές επι- λογές του ηγέτη τους κ. **Τάκη Καραλή**. Με αισιοδοξία και σύνεση, χρόνο με τον χρόνο, ανεβαίνουν σε ψηλότερες κορυ- φές. Ανέβασαν στην κορυφή, στις τρεις πρώτες θέσεις, τον κλάδο Ζωής, ανέβα- σαν τα Αμοιβαία Κεφάλαια και σε σχέση με τον σκληρό ανταγωνισμό των Τραπε- ζών, φρόντισαν ώστε στην Τράπεζα ING-Bank να γίνουν μεγάλα τα πρώτα της βήματα. Κοντά στα 40 δισ. καταθέ- σεις, 30.000 κάρτες αναλήψεων, 20.000 πιστωτικές κάρτες, 26.000 νέοι λογα-



ριασμοί έδωσαν νόημα σ' αυτό που λέ- με Bancassurance. Μπράβο τους, μπράβο στα παιδιά της **Ν.Ν.**, μπράβο στους Managers τους.

Συγχωνεύσεις Ταμείων και νέα σχήματα θα έχουμε στο 1998. Το ΤΑΕ (Εμπόρων) και το ΤΣΑ (αυτο- κινήστων) πρόκειται να συγ- χωνευθούν με το ΤΕΒΕ - προ- βλέπεται ενοποίηση των τα- μείων των Τραπεζοϋπαλλήλων και των ταμείων Αρωγής των δημοσίων υπαλλήλων:

“Πεντελικόν”

Από το “Πεντελικόν” ξεκίνησε τη νέα του πορεία στο 1998 το υπ/μα ΑΙΘΡΙΟ της Scorlife που διευθύνει άξια ο αγαπητός και φιλοπρόδοος φίλος κ. **Αλιμονάκης**. Η ορ- γάνωση και τα στελέχη του μας έκαναν και καλή εντύπωση αλλά και μας έδωσαν “δείγμα” ότι γίνεται καλή δουλειά από τη νέα γενιά ασφαλιστών...

Τιμητική διάκριση

Η τιμητική διάκριση του τίτλου του ιππό- τη (sir) απονεμήθηκε πρόσφατα στον Ghief Executive του Ομίλου Commercial Union, John Center, που έχει διατελέσει και Πρόε- δρος της Ένωσης Βρετανών Ασφαλιστών, για τη σημαντική συνεισφορά του στο θε- σμό της Ιδιωτικής ασφάλισης.

ΚΑΡΤΕΣ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ

500.000 περίπου είναι οι κάρτες νοσηλεί- ας των ασφ. εταιρειών και δαπανούν περί- που 50 δισ. για έξοδα νοσηλείας από τα οποία το 85% πάει στα 2 μεγάλα ιδιωτικά νοσοκομεία των Αθηνών. Γύρω στα 6 δισ. ετησίως πληρώνει η Interamerican, που από φέτος ξεκινά τη δική της κλινική και προκαλεί μεγάλες ανακατατάξεις και επα- νασχεδιασμούς σε ασφ. εταιρίες και ιδιωτ. κλινικές.

Η ΓΑΛΛΙΑ Ο ΔΗΜΟΦΙΛΕΣΤΕΡΟΣ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟΣ ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΣ

Η Γαλλία ήταν το 1996 ο δημοφιλέστερος τουριστικός προορισμός με 66,8 εκατομ. τουρίστες. Οι ΗΠΑ με 49 εκατ. ακολουθεί και εν συνεχεία Ισπανία 43,3, Ιταλία 34,1, Βρετανία 26,1, Κίνα 23,8, Μεξικό 22,7, Πολωνία 19,6, Ουγγαρία 19,5, Καναδάς 17,6!

Ο όμιλος των εταιρειών του ING

Ο όμιλος των εταιρειών του **ING** στην Ελλάδα συνέχισε και το 1997 την ανοδική του πο- ρεία. “Η εφαρμογή και η μεγάλη επιτυχία του Bancassurance απέδειξε ότι έχουν οράματα, συλλαμβάνουν τα μηνύματα των καιρών, καταστρώνουν τη σω- στή στρατηγική και έχουν την υποδομή και τη δύναμη να την εφαρμόζουν σωστά” όπως δή- λωσε ο Γενικός όπως **Ν.Ν.** κ. **Π. Καραλής**. Οι εταιρίες τους στην Ελλάδα, οι πωλήσεις και οι διοι- κητικές υπηρεσίες ακολουθούν τον δρόμο της επιτυχίας με συ- νέπεια, επιμονή και σοβαρότη- τα. Συνεχίζουν να στηρίζουν τους ανθρώπους τους να εξυπη- ρετούν τους πελάτες τους και να συνεισφέρουν στην εθνική οι- κονομία. Η συνέπεια στις αρχές τους, μαζί με τον υψηλό επαγ- γελματισμό, τους κρατούν στην κορυφή.

Πάντα υπάρχει χρήμα και πάντα υπάρχουν πλούσι- οι, αρκεί να ξέρεις να τους βρεις...

Την αποροδόκτητη ζήτηση για ακρι- βά σπορ αυτοκίνητα εκμεταλλεύ- ονται εταιρίες όπως η Porsche, η Mercedes και η BMW για να βελτιώ- σουν την οικονομική τους κατάστα- ση. Οι πωλήσεις της BMW μέσα στο 1997 αυξήθηκαν κατά 15% και η με- γαλύτερη άνοδος σημειώθηκε στις αγορές της Βρετανίας και των Ηνω- μένων Πολιτειών, όπου η ζήτηση για το σπορ μοντέλο Z1 είναι μεγάλη. Η Porsche από την πλευρά της, μετά από μια μακρά περίοδο ύφεσης, βλέπει τα νέα της μοντέλα, όπως η Boxter και η τελευταία έκδοση της θρυλικής 911, να έχουν λίστες ανα- μονής για περισσότερο από ένα χρόνο.

ΕΙΔΙΚΟΙ ΑΝΑΛΥΤΕΣ

Ειδικοί αναλυτές πιστεύουν ότι στα επόμενα 25-30 χρόνια τα πετρέλαια της Κα- σπίας και των γύρω περιοχών θα αποτελούν τα σημαντικότερα αποθέματα πα- γκοσμίως. Τα βεβαιωμένα αποθέματα της περιοχής ανέρχονται σε 20 δισ. βαρέλια πετρελαίου και 7 τρις. κυβικά μέτρα φυσικού αερίου.

Ο χώρος που θα “παίχθει” το παιχνίδι είναι η Κεντρική Ασία, ο Καύκασος και η Νότια Ρωσία. Οι χώρες που εμπλέκονται άμεσα είναι το Αζερμπαϊτζάν, το Καζακ- στάν και το Τουρκμενιστάν. Με την εταιρία Cheuron ήδη η Αμερική έκανε αισθητή την παρουσία της στην εκμετάλλευση 50/50 των πετρελαίων του Καζακιστάν. Ο Χρή- στος Κίσσας, Διευθυντής Διεθνών εργασιών της Εμπορικής Τράπεζας, εκτιμά ότι οι τοπικοί λαοί θα καρπωθούν ένα μικρό μερίδιο των κερδών, ένα μεγάλο μερίδιο θα πάρουν οι δυτικές εταιρίες που θα προσφέρουν τεχνογνωσία και χρηματοδότηση εργασιών και ένα άλλο μερίδιο θα πάρει η ρωσική πλευρά που θα έχει τον έλεγχο της ροής του πετρελαίου. Ο Αγωγός Μπουργκάς - Αλεξανδρούπολη ανοίγει και ένα δρόμο στα ελληνικά συμφέροντα. Αλλά το μεγάλο όφελος είναι να “δουν” σήμερα αυτό που θα γίνει “αύριο” και οι ασφαλιστικές μας εταιρίες και τράπεζες στην πε- ριοχή. Όσοι βλέπουν μακριά, ας ξεκινήσουν σήμερα τις σχέσεις και το Target Marketing προς τα εκεί. Ασφάλειες Τράπεζες, Αμοιβαία, Νοσοκομεία κ.λπ. έχουν μέλλον μεγάλο εκεί.

✓ ΤΟ ΕΝΙΑΙΟ ΝΟΜΙΣΜΑ

Το έντυπο ΕΝΙΑΙΟ ΝΟΜΙΣΜΑ (ΕΥΡΩ) και Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, που με χορηγία Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτική Ζωής είχε ένθετο το προηγούμε- νο ΝΑΙ, βρήκε θετική ανταπόκριση και προκάλεσε αρκετούς προβληματισμούς. Το ένθετο διανεμήθηκε μαζί με το ΝΑΙ στους συνδρομητές του και αποτελεί μια επιπλέον προσφορά του περιοδικού μας. Δεν υπάρχει απόθεμα για όσους τυχόν το χρειασθούν από τώρα και στο εξής. Έχει εξαντληθεί.



Η ελληνική αγορά σ' όλο και τακτικότερα χρονικά διαστήματα αποδεικνύει την ανάγκη για διασφάλιση σύνταξης στον ιδιωτι- κό ασφαλιστικό χώρο. Τον Νοέμβριο '97 ο συνεργάτης της Κατερίνας Βασιλάκη - Αλικο Βαλμάς Δημήτρης, ασφαλιστικός σύμβουλος της Αλικο, παρέδωσε συνταξιοδοτικό συμβό- λαιο με ετήσιο ασφάλιστρο 2.500.000 δρχ. Μαζί με τα συγχαρητήρια της Διευθύντριας του κ. Βασιλάκη στον σύμβουλο, που έκανε σωστή οικονο- μική μελέτη στον πελάτη και δίνει υψηλότερες προσδοκίες στους υπόλοιπους συναδέλφους του στην αγορά, ευχόμε- στε και εμείς σαν περιοδικό να πικνύνουν τέτοιες ασφαλι- στικές επιτυχίες των ασφαλιστών μας και να ξεφύγουν από τα “ασφάλιστρα μίζεριας” πελάτες και εταιρίες.





Λιγοστεύουν σιγά - σιγά οι πνευματικοί άνθρωποι του τόπου μας μέχρι να βγουν οι νέοι... όπως και να είναι, η απώλεια "φαίνεται" έντονα για την Ελλάδα του σήμερα. Έφυγε και ο Δ. Χορν.

Κωνσταντίνος Καραμανλής, Δημήτρης Ψαθάς, Δημήτρης Χορν. Στο θέατρο "Κεντρικόν", το 1959, όταν ο Χορν ανέβασε την κωμωδία του Ψαθά "Εταιρεία θαυμάτων". Με τον Κ. Καραμανλή, όπως και με τον Μ. Χατζιδάκι, τους συνδέει βαθιά φιλία. Άλλωστε, όπως έλεγε και ο ίδιος "Με τον Καραμανλή έχουμε το ίδιο ζώδιο. Ιχθύες".

Αυξημένα κέρδη

Αυξημένα ήταν το 1997 τα κέρδη της Γερμανικής εταιρίας SAP, εταιρίας παραγωγής προγραμμάτων λογισμικού.

Αυξημένη παραγωγή και κερδοφορία

Αυξημένη παραγωγή και αυξημένη κερδοφορία είχε η International Life. Οι εταιρίες του Ομίλου δουλεύουν με προγραμματισμούς που αντέχουν τον ανταγωνισμό και κρατάνε μια θέση στο μέλλον. Μπράβο τους. Ο κ. Μπράβος έχει στόχους μακροπρόθεσμους, αλλά και η φροντίδα του είναι το ίδιο μακροπρόθεσμη για τους ανθρώπους του.

Μπράβο στον Μιχάλη Σάλα



Μπράβο στον Μιχάλη Σάλα, Πρόεδρο της Τράπεζας Πειραιώς, που είπε όχι στην Τράπεζα Κρήτης όταν του ζητούσαν να συμπεριλάβει στο προσωπικό και άτομα που προσλήφθηκαν μετά τη διαδικασία πώλησης (πάνω από 100) και ακόμα να επωμισθεί πιθανές ζημιές μετά την πώληση. Πολύ στοίχισε στον ελληνικό λαό και την οικονομία μας η περίπτωση αυτής της Τράπεζας, η οποία πρέπει το συντομότερο ν' αλλάξει ιδιοκτήτη...



Δεν ξέρω τι λένε

Δεν ξέρω τι λένε οι κ.κ. Π. Ψωμιάδης και Κ. Καρατζάς και ποιος απαντά στον άλλο. Εκείνο που ξέρω είναι ότι ο Παύλος "βάζει" το χέρι στην τσέπη και δίνει συνέχεια στον κόσμο του περισσότερες ευκαιρίες για καλύτερη ζωή. Ο Παύλος Ψωμιάδης και η Ασπίς Πρόνοια μεγαλώνει την "πίττα" ώστε να πάρουν περισσότεροι από αυτούς που του δείχνουν εμπιστοσύνη... Ρώτησα τον Αντώνη Σπανό τυχαία σε μια εκδήλωση: Αντώνη σαν Δ/ντης Marketing στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ πέσμου 2-3 σημαντικά που γίνονται αυτή την εποχή και εκείνος χωρίς δυσκολία, σύντομα κι αυθόρμητα, μου είπε:

Οι δρόμοι της Σουηδίας

Οι δρόμοι της Σουηδίας είναι οι ασφαλέστεροι στην Ευρώπη με 147 νεκρούς ανά εκατομμύριο κυκλοφορούντων οχημάτων. Ακολουθούν: Αγγλία 164, Ιταλία 198, Ολλανδία 203, Φινλανδία 205, Γερμανία 222, Αυστρία 286, Λουξεμβούργο 294, Γαλλία 296, Δανία 303, Ισπανία 316, Βέλγιο 370, Ιρλανδία 401, Πορτογαλία 630, Ελλάδα 689 ανά εκατομμύριο κυκλοφορούντων οχημάτων. Στα πλαίσια αυτά η απόφαση της INTERAMERICAN να μειώσει κατά 10% τα ασφάλιστρα (ποσοστό διπλάσιο του πληθωρισμού) των πελατών της που θα αποκτήσουν πιστοποιητικό ασφαλούς οδήγησης μετά από μαθήματα Σχολής Ασφαλούς Οδήγησης του οδηγού αγωγών κ. Ιαβέρη, αποκτά αυξημένη σημασία και αξία...

Αμοιβαία Κεφάλαια

"Τα αμοιβαία κεφάλαια θα είναι αναμφίβολα η κατάθεση του μέλλοντος" επισημαίνει ο George Salem, κορυφαίο στέλεχος της Prudential Securities. Όλο και πιο πολλοί θα κερδίζουν απ' αυτή την εξέλιξη. Οι ασφαλιστές βοήθησαν και εδώ το ελληνικό κοινό. Τα στοιχεία υπάρχουν.

- ✓ Η ΑΣΠΙΣ BANK μπαίνει στο Χρηματιστήριο το 1998, ανοίγει 3 νέα υποκαταστήματα.
- ✓ Η ΑΣΠΙΣ ΚΥΠΡΟΥ έλαβε πιστοποιητικό ποιότητας ISO 9001.
- ✓ Η πρώτη Ελληνική εταιρία που δραστηριοποιείται στη Σουηδία με δομή Ασφαλιστικής Εταιρίας Ζωής και νομική μορφή υποκαταστήματος είναι η ΑΣΠΙΣ.
- ✓ Λειτουργεί στη Θεσσαλονίκη το πρακτορείο B.B.I. σε συνεργασία

με τη DUNAV. Ασφαλίζει εμπορεύματα και μεταφορές από και προς Βαλκανικές χώρες.

- ✓ Η ΑΣΠΙΣ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ (ομολόγων εσωτερικού) απόδοση 1997: 18,47% και στην επταετία: 268%.
- ✓ ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ, κέρδη 1997 της τάξεως των 359 εκατ. δρχ.
- ✓ ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ: Αύξηση όγκου εργασιών (από 1996 σε 1997) της τάξεως του 225%.

ΔΥΟ ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ, ΕΝΑΣ ΚΟΙΝΟΣ ΣΤΟΧΟΣ



SYNEDIA S.A.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.

Δύο κορυφαίες ασφαλιστικές εταιρείες, που στέκονται με ενδιαφέρον και προσοχή κοντά σας, όπου κι αν βρίσκεστε. Αντιμετωπίζουν με ευαισθησία και ανθρωπino πρόσωπο τις ασφαλιστικές σας ανάγκες. Σχεδιάζουν με ευελιξία και συνέπεια και προτείνουν ολοκληρωμένες λύσεις μέσα από τα πρωτοποριακά τους προγράμματα. Γιατί, έχουν ένα κοινό στόχο: Εσάς και την απόλυτη εξασφάλισή σας!



**ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**
ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ ΟΤΙ ΚΙ ΑΝ ΤΥΧΕΙ



**ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΖΩΗΣ**

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

➔ Οι αρχηγοί των ΓΕΕΘΑ, του ΓΕΣ, ΓΕΝ, ΓΕΑ ως ανώτατοι αξιωματικοί παίρνουν μισθούς από 700-800.000 δρχ. και λίγο πιο κάτω, 650.000 δρχ., παίρνει ο Αντιστράτηγος, Αντιναύαρχος ή Αντιπέρραρχος. Το κοινοτικό κράτος, όπως φτιάχθηκε τα τελευταία 50 χρόνια θεωρεί ότι οι διοικητές τραπεζών αξίζουν περισσότερο για τις υπηρεσίες τους στο ελληνικό κράτος από τις υπηρεσίες των αρχηγών Ενόπλων Δυνάμεων και δίνει π.χ. 2.884.517 δρχ. μηνιαίως στον Διοικητή της Εθνικής Τράπεζας, 3.400.000 στον Διοικητή της Αγροτικής Τράπεζας,

2.000.000 στον Διοικητή της Κτηματικής 2.500.000 στον Διοικητή της Γενικής Τράπεζας, 2.500.000 στον Διοικητή της Αττικής, 2.148.000 στον Διοικητή της Τράπεζας Κρήτης, 1.700.000 στον Διοικητή ΟΤΕ, 1.300.000 της Ολυμπιακής, 1.500.000 της ΔΕΗ, 900.000 της ΕΑΒ, 1.025.000 της Δ.Ε.Θ., 1.500.000 στον Πρόεδρο Αρείου Πάγου κ.λπ., όπως έγραψε η Απογευματινή... "Ας μην πούμε τίποτα άλλο. Μόνο να ντραπούμε λίγο για τις αναξιοκρατίες του κρατικού μηχανισμού και την ανικανότητά του σ' όλους τους τομείς. Η ντροπή φέρνει αλλαγή νοοτροπίας.

Σε ευρωπαϊκό επίπεδο

Σε ευρωπαϊκό επίπεδο το 50% των ανδρών φροντίζει τα παιδιά και το 77% από τις γυναίκες. Τους ηλικιωμένους ασθενείς σε ευρωπαϊκό επίπεδο τους φροντίζει το 9% των γυναικών. 14% των γιαγιάδων φροντίζει τα παιδιά. Τα νούμερα αυτά βγάζουν και τα είδη συμβολαίων που πρέπει να βγάλουν ή να προωθήσουν οι ασφαλιστικές εταιρίες ζωής. Προβλήματα αποχής από την εργασία, αναπηρίες ή θάνατοι θα έφερναν μεγάλα άγχη και ταλαιπωρίες σε μεγάλους αριθμούς ανθρώπων... Όσοι είστε ασφαλιστές, κρατείστε αυτά τα νούμερα, χρειάζονται. Είναι από μεγάλη έρευνα της Ευρωπαϊκής Ένωσης, στην οποία πήραν μέρος 170.000 γυναίκες...

✓ **Εγχώρια φωτοαντίγραφα**
αντί για μετοχές και τίτλους Αμοιβαίων έδινε στους πελάτες του ένας ασφαλιστής τουλάχιστον 53.000.000 δρχ. Η εταιρία του τον παρέπεμψε στον εισαγγελέα... Προσέξτε μη δίνετε εύκολα άδειες και χαρτιά όπου νάναι!

Τροχαία ατυχήματα

Για 252.198 ζημιές από τροχαία ατυχήματα πλήρωσαν 47 δισ. περίπου αποζημιώσεις οι 79 ασφαλιστικές εταιρίες κλάδου Αυτοκινήτων στην Ελλάδα το έτος 1996, σύμφωνα με στοιχεία της Υπηρεσίας Στατιστικής της Ένωσης Ασφ. Εταιριών Ελλάδος. Εκείνη τη χρονιά εισέπραξαν 166,6 δισ. ασφάλιστρα. Τις λιγότερες ζημιές κάνουν νέοι 18-25 ετών, τις περισσότερες άτομα 26-45 ετών και όσοι είναι άνω των 65. Άντρες οδηγοί κάνουν το 88% των ζημιών και οι ερασιτέχνες οδηγοί κάνουν το 57%. Τα περισσότερα ατυχήματα έγιναν μήνα Οκτώβριο και τα λιγότερα Δεκέμβριο, Αύγουστο και Απρίλιο. Την Παρασκευή γίνονται οι πιο πολλές ζημιές και την Κυριακή οι λιγότερες. Τις ώρες 10-1 το πρωί έγιναν τα πιο πολλά τροχαία. Το 1996 στις 12 Μαρτίου έγιναν τα πιο πολλά ατυχήματα και στις 31 Δεκεμβρίου τα λιγότερα.

👁️ Μια μεγάλη σύγκρουση στο μέλλον θα είναι αυτή μεταξύ φτωχών και πλουσίων πάνω στη γη. Στα πλαίσια αυτά μια άλλη σύγκρουση θα είναι αυτή μεταξύ συνταξιούχων και εργαζομένων. Οι ασφαλιστές μπορούν να κάνουν τη σύγκρουση πιο υποφερτή μέσω των συμβολαίων συντάξεων. Διαβάστε τον πίνακα κάποιων δεδομένων κάτω και θα δείτε.

Δημογραφικά δεδομένα 1990, 2010, 2030

	1990	2010	2030
Πληθυσμός (χιλιάδες)	10.156	10.770	10.477
Άτομα (χιλιάδες):			
Άνω των 65	1.375	2.074	2.525
Άνω των ορίων ΙΚΑ	1.675	2.371	2.904
Άνω των 75	628	1.019	1.216
Μεταξύ 20 και 65	6.080	6.602	5.901
Κάτω των 20	2.701	2.094	2.051
Εργαζόμενοι άνδρες	2.470	2.799	2.470
Εργαζόμενες γυναίκες	1.289	1.416	1.175
Σύνολο	3.758	4.216	3.645
Ως ποσοστό του πληθυσμού:			
Άτομα 65+	13,5%	19,3%	24,1%
Άνω των ορίων ΙΚΑ	16,5%	22,0%	27,7%
Άτομα 75+	6,2%	9,5%	11,6%
Εργαζόμενοι ως % πληθυσμού	37,0%	39,1%	34,8%
Εργαζόμενοι ανά άτομο 65+	2,73	2,03	1,44
Εργαζόμενοι ανά άτομο άνω ορίων ΙΚΑ	2,24	1,78	1,26

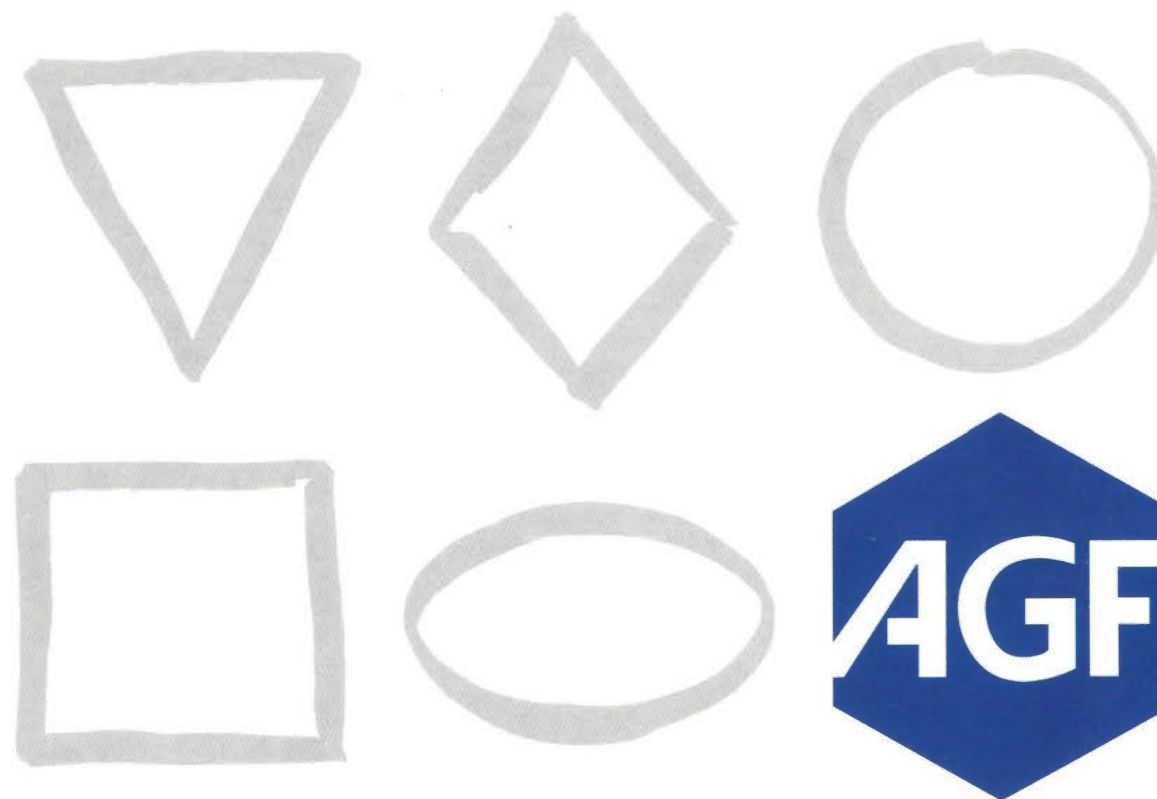
Πηγή: Παγκόσμια Τράπεζα, Έρευνα Εργατικού Δυναμικού και υπολογισμοί. Η θέση των εργαζομένων επιδεινώνεται δραματικά μετά το 2010. Κύριο ρόλο παίζει η μικρή είσοδος νέων εργαζομένων, που οφείλεται στη χαμηλή γεννητικότητα μετά το 1980. Το 2030 θα αντιστοιχούν μόνο 1,26 εργαζόμενοι σε κάθε άτομο άνω των ορίων συνταξιοδότησης του ΙΚΑ. Το σύνολο εργαζομένων θα είναι κατά 600 χιλιάδες μικρότερο το 2030 σε σχέση με το 2010. Μια τόσο μεγάλη μείωση θα έχει οπωσδήποτε αντίκτυπο στις δυνατότητες ανάπτυξης της οικονομίας.

Μια φορά κι έναν καιρό...

ΟΙ ΠΡΩΤΕΣ ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ



📁 Υλοποιώντας μian ακόμη εξαγγελία της η INTERAMERICAN από τα μέσα Οκτωβρίου '97, παρέχει τη δυνατότητα στους κατόχους Interamerican Visa να εξοφλούν ασφάλιστρά τους μέσω αυτής και μάλιστα με προνομιακό ετήσιο επιτόκιο 19% στις χρεώσεις ασφαλίσεων που παρακολουθεί οποιοδήποτε τμηματικό τρόπο καταβολής ασφαλίσεων έχει επιλέξει ο πελάτης.



ΤΟ ΚΑΛΥΤΕΡΟ ΣΧΗΜΑ

ΠΟΥ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΕΧΕΙ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΣΑΣ

Είναι το ασφαλιστικό σχήμα που εμπιστεύονται 7.000.000 άνθρωποι σε όλον τον κόσμο.

Για τα πρωτοποριακά και ευέλικτα προγράμματα, για τις ολοκληρωμένες λύσεις, για το δυναμισμό των ανθρώπων του. Για το σήμερα και το αύριο.

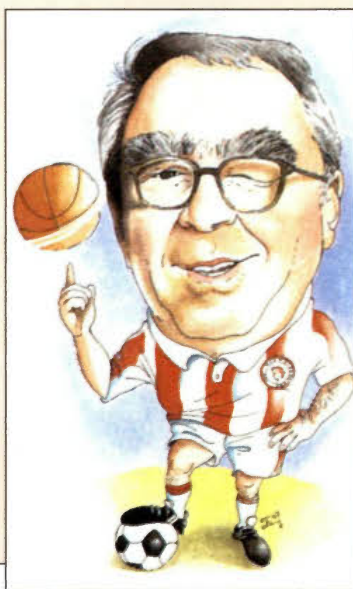
AGF KOSMOS. Γιατί το αύριο αποφασίζεται σήμερα.



AGF KOSMOS

ΟΙ ΧΟΡΗΓΟΙ ΤΩΝ ΠΑΕ - Α' ΕΘΝΙΚΗΣ (1997-98)

ΠΑΕ	Χορηγός	Ποσό (ετησίως)
Ολυμπιακός	Aspis Bank	250 εκατ.
Παναθηναϊκός	Interamerican	140 εκατ.
ΑΕΚ	Γενική Τράπεζα	110 εκατ.
ΠΑΟΚ	Γενική Τράπεζα	100 εκατ.
Ηρακλής - Mobitel	Mobitel	80 εκατ.
Scoda - Ξάνθη	Εμπορική Τράπεζα	80 εκατ.
Καλαμάτα	Ξυστό	75 εκατ.
ΟΦΗ	Χίος Bank	50 εκατ.
Προοδευτική	Τράπεζα	45 εκατ.
Πανιώνιος	Elephant	30 εκατ.
I.S. Πανηλειακός	International Service	30 εκατ.
Βέροια	Ξυστό	25 εκατ.
Παναχαϊκή	Ξυστό	25 εκατ.
Αθηναϊκός	Ξυστό	25 εκατ.
Ράδιο - Κορασίδη - Απόλλων	Ράδιο Κορασίδη	25 εκατ.
Εθνικός - Puma	Puma	25 εκατ.
Καβάλα	B.B.E.	5 εκατ.
Ιωνικός	-	-
ΕΠΑΕ	Interamerican	350 εκατ.



Η Interamerican χορηγός της ΕΠΑΕ

Με μια εντυπωσιακή κίνηση - "μπαλιά" η Interamerican έγινε χορηγός της ΕΠΑΕ για 2 χρόνια δίνοντας 750 εκατ. δρχ. Η ασφαλιστική αυτή εταιρία πρωταγωνιστεί εδώ και 10 χρόνια και σ' αυτό τον τομέα, των αθλητικών χορηγιών. Ποιος φίλαθλος δεν θυμάται τις ταμπέλες Interamerican σε πολλά κρίσιμα παιχνίδια στην Ελλάδα και το εξωτερικό! Εδώ και 9 χρόνια είναι ο χορηγός της φανέλας του Παναθηναϊκού και από το καλοκαίρι η ΠΑΕ Ηρακλής φέρνει στη φανέλα του το όνομα της θυγατρικής Interamerican στην κινητή τηλεφωνία, της Mobitel. Ο Πρόεδρος της ΕΠΑΕ κ. **Στέλιος Σφακιανάκης** δήλωσε ότι η συνεργασία ΕΠΑΕ - Interamerican είναι συνεργασία προοπτικής, είναι πρωτοβουλία που πρέπει να αξιοποιηθεί και να αποτελέσει κίνητρο και ερέθισμα και για άλλες επενδυτικές πρωτοβουλίες. Η μεγάλη των Ηγετών Σχολή της Interamerican έβγαλε και τον Στέλιο Σφακιανάκη ασφαλιστή της τέλος 1973-1974. Έτυχε ο εκδότης του ΝΑΙ Ευάγγελος Σπύρου να είναι δόκιμος εκπαιδευόμενος, στα πρώτα βασικά σεμινάρια ασφαλιστού, μαζί με τον Στέλιο, που τότε δοκίμαζε να πετάξει και ως ασφαλιστής και ως συνδικαλιστής.



Υπογραφή του Ομαδικού Ασφαλιστηρίου Συμβολαίου της εταιρίας "Φοίβος". Ο υποδιευθυντής του κλάδου Ομαδικών κ. Κ. Ανδρεόπουλος, ο κ. Α. Εσφόρμες, υπεύθυνος προώθησης πωλήσεων των Ομαδικών, και ο Ασφαλιστής κ. Σ. Σφακιανάκης του Υποκαταστήματος Δουρδουνά, χάρη στη μεσολάβηση του οποίου έγινε η ασφάλιση (Ιαν. - 1978).

Παραθέτουμε μια φωτογραφία εκείνης της εποχής. Κατά σύμπτωση υπογράφει το συμβόλαιο ο Κώστας Ανδρεόπουλος, υπ/ντης Ομαδικών τότε (Διευθυντής ήταν ο Γ. Καπουράνης) και Δ/νων Σύμβουλος Mobitel σήμερα... Μέσα σ' όλα η Interamerican και ο ηγέτης της Δημ. Κοινοτομής, που με την είσοδό της στο Χρηματιστήριο θα σημειώσει μεγάλο νικηφόρο γκολ υπέρ της Ελλάδος "δημοσιοποιώντας" την πρώτη εταιρία του χώρου...

➡ 800.000.000 με 1 δισ. περίπου είναι ο πρώτος στόχος για τους ασφαλιστές της που δουλεύουν στη Γερμανία και έκλεισαν ήδη το πρώτο τρίμηνό τους για την Interamerican. Οι στόχοι είναι γρήγορα να βγουν στη Δανία, Σουηδία, κ.λπ.

➡ Δύο ελληνικές εταιρίες είχαν σημαντικές μέχρι στιγμής εξελίξεις και επιδόσεις στο θεσμό του Bancassurance: η NN και η Eurolife Κύπρου. Ο κ. Καραλής με μεγάλη υπερηφάνεια φιλοξένησε 45 Γενικούς Διευθυντές εταιριών απ' όλο τον κόσμο του ING - αρχές Ιανουαρίου στην Αθήνα. Για πρώτη φορά γίνεται τέτοια συνάντηση εκτός Ολλανδίας τόσο υψηλά ισταμένων στελεχών του ING ομίλου και με τόσο ξεχωριστή ενασχόληση στο Bancassurance... Οι επικεφαλής πήραν πληροφορίες για την πιλοτική εφαρμογή του Bancassurance στη χώρα μας από τους ανθρώπους της NN. Η δεύτερη μεγάλη ελληνική επιτυχία είναι η έκδοση από την πρώτη στον κόσμο Αντασφαλιστική εταιρία Munish-Re της μελέτης του Γιάννη Βιολάρη, Δ/ντη Πωλήσεων και Marketing της Eurolife Κύπρου, με τίτλο "Bancassurance in Practise". Η Eurolife συνεργάζεται με την Τράπεζα Κύπρου και οι ασφαλιστές της NN με τον διεθνή όμιλο ING και την INGBank. Συγχαρητήρια.

➡ Η Levis ύστερα από 67 ολόκληρα χρόνια αλλάζει διαφημιστή με την αιτιολογία της ανανέωσης. Ο διαφημιστικός της λογαριασμός ύψους 90 εκατ. δολαρίων δίνεται στην TBWA Chiat/Day που καλείται να βρει λύσεις αντιμετώπισης του ανταγωνισμού.

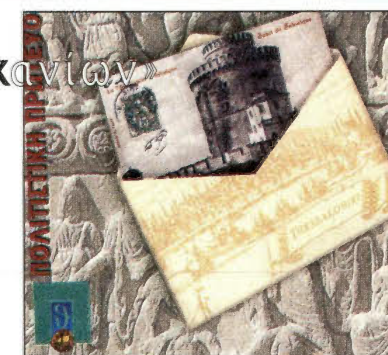
Απολύσεις Η ΑΤΤ αποφάσισε να απολύσει 18.000 εργαζομένους και η συγχώνευση των Τραπεζών UBS και SBC στην Ελβετία θα έχει ως αποτέλεσμα απώλεια 13.000 θέσεων. Μόνο στην Ελλάδα γίνεται συγχωνεύσεις χωρίς απολύσεις.

➡ Ο πρόεδρος της Ν.Δ. Κώστας Καραμανλής στις 5/11/94 συμμετείχε στο Πανελλήνιο συνέδριο Ασφ. Συμβούλων. Το ΝΑΙ προτείνει να τον ξανακαλέσει ο σύλλογος ασφαλιστών και συντονιστών σε πανηγυρική εκδήλωση - συνέδριο μετά βραβεύσεων των καλύτερων της αγοράς (με προδιαγραφές εκ των προτέρων γνωστές). Έτσι θα σταματήσουν και κάποιες παρεξηγήσεις που φορτώνεται κάποιο συνάδελφο περιοδικό - χωρίς λόγο και που κανέναν δεν ωφελούν.



«Η σιωπή των Βαλκανίων»

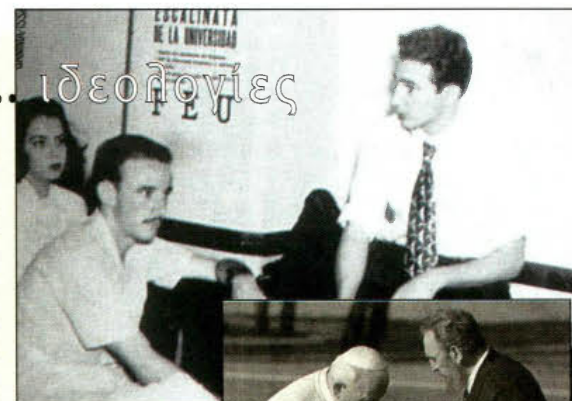
Με την εκδήλωση "Η σιωπή των Βαλκανίων" του Goran Bregovich, η Θεσσαλονίκη ως πολιτιστική πρωτεύουσα της Ευρώπης '97 παρέδωσε τη σκυτάλη στη Στοκχόλμη της Σουηδίας και επίσημο χορηγό την Ericsson. Ξένος δημιουργός και ξένος χορηγός. Λες και δεν είχε η Θεσσαλονίκη ελληνικό χρώμα να δείξει προς τα έξω! Ατυχείς οι επιλογές των υπευθύνων κατά τη γνώμη μας... Μπροστά στο Μεγάλο Έργο Πολιτισμού της Μακεδονίας μας πράγματι έπρεπε τα Βαλκάνια να σιωπήσουν αποδίδοντας φόρον τιμής... Όσοι έχουν ερωτηματικά για την άποψή μας ας ρωτήσουν και τη Ζωή Λά-



σκαρη που κρύβει δύσκολα τα παράπονά της γι' αυτές τις επιλογές των υπευθύνων της πρώην Πολιτιστικής Πρωτεύουσας... Κάπου - κάπου μιλούν κάποιοι γι' αυτές τις ύπουλες κινήσεις αλλά ποιος τους ακούει από τους νεοβάρβαρους αυτού του τόπου. Ο κ. Μελάς Γιαννιώτης εδώ έπρεπε να μιλήσει.

«Ελαστικές» φιλοσοφίες και... ιδεολογίες

Στον νέο αιώνα που μπαίνουμε θα δουν πολλά τα μάτια μας και πολλά θ' αλλάξουν από τα "κοινώς παραδεχόμενα"... Βλέποντας τον Πάπα στην Κούβα και τη συμπεριφορά του Φιντέλ Κάστρο σκεπτόμουν πόσο "ελαστικές" έγιναν οι φιλοσοφίες και ιδεολογίες στα τέλη του αιώνα μας. Η αρχή ξεκίνησε με φανατισμούς, αλλαγές, πολέμους, θρησκευτικούς και ιδεολογικούς, και το τέλος φεύγει με ισοπέδωση, αμφισβήτηση, ξεγύμνωμα των πάντων με εκπλήξεις για τα τόσα παιχνίδια και ψέματα από μυστικές υπηρεσίες, εκκλησίες, πολιτικά κόμματα... και εταιρίες χρήματος και όχι μόνον. Ο Κάστρο έλεγε "πώς οι επαναστάσεις δεν παίρνουν σύνταξη" αλλά δεν έλεγε ποιες. Το 1991 κατήργησε το άρθρο που απαγόρευε Χριστιανοί να είναι στο κομμουνιστικό κόμμα, το 1992 η Κούβα από αθεϊστικό κράτος έγινε κοσμικό και τώρα γίνονται ανοίγματα στο Βατικανό. Είναι από ιδεολογία ή οικονομικά συμφέροντα; Στην καρέκλα της εξουσίας θα κάθονται και τα δύο στον 21ο αιώνα. Μήπως αυτή θα είναι η νέα ιδεολογία για κάθε εξουσία;



Ο Φ. Κάστρο στο πανεπιστήμιο

Ο Φ. Κάστρο υποδέχεται τον Πάπα

Ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, Γενικός Δ/ντής της Εθνικής Ασφαλιστικής, ζήτησε απ' τους ανθρώπους του να είναι αισιόδοξοι και περήφανοι που υπηρετούν την Εθνική, την εταιρία που κατάφερε να ξεπεράσει τα 117 δις. το 1997, μετά τη συγχώνευση, και να θέσει τώρα τις βάσεις για μια νέα πορεία στον ευρύτερο γεωγραφικό χώρο των Βαλκανίων. Από δω και πέρα τρεις είναι οι μόνιμοι στόχοι της Εθνικής. 1) Η πελατοκεντρική κατεύθυνση, 2) η ενίσχυση της κερδοφορίας και 3) το Service. Τα συνδι-



κάτα μας βοήθησαν να ξεπεράσουμε πολλά προβλήματα, είπε ο κ. Νεκτάριος, που δήλωσε ακόμα ότι εντός του 1998 προωθούνται αλλαγές στα μέσα πληροφορικής που

διαθέτει η Εθνική, σκοπεύοντας η μηχανογράφηση να αλλάξει πλήρως τα πάντα προς το καλύτερο συμφέρον ασφαλιστών και πελατών. Η Εθνική έχει όλα τα εφόδια να πρωταγωνιστήσει. Πιστεύουμε ότι η ελληνική σημαία μπορεί να εμφανισθεί σε πολλά κράτη γύρω μας. Ίσως έχει αργήσει η Εθνική την επέκτασή της. Ίσως τα βήματά της να είναι, πιο προσεγμένα. Ότι και να είναι οι Έλληνες περιμένουν την παρουσία ελληνικών εταιριών του επιπέδου της Εθνικής πιο δυνατή. Η Εθνική έχει τα προσόντα.



Καλέργης: «Είπαν άλλες ασφαλιστικές εταιρίες κ. Πρόεδρε, ότι πληρώνουν παραπάνω κέρδη στους πελάτες απ' ότι η Universal Life, πώς σας φαίνεται;»

Πηγή: "Unilife News"

Υπολογίζεται ότι μέχρι τέλους του 1997 οι κάθε είδους μάγοι, αστρολόγοι, μάντες, κ.λπ. του 090 του ΟΤΕ και της TV κέρδισαν περί τα 8 δις.! Οι Έλληνες πληρώνουν να προβλέψουν δήθεν το μέλλον τους αλλά δεν πληρώνουν να το ασφαλίσουν...

Μήπως - πλάκα κάνουμε! - θα ήταν καλό να βάλουμε ένα Μάγο - μέντιουμ να μιλά πόσοι θα πάθουν ατυχήματα το Σαββατοκύριακο και να τους ξεγράφουν οι ασφ. εταιρίες ή κάποιοι να τους ασφαλίζουν; "Πλάκα κάνουμε" αλλά η αλήθεια είναι ότι μας πονάει όλη αυτή η κατάσταση που τόσο κοστίζει στους Έλληνες ηθικά και οικονομικά...

✓ Ο Υπουργός Οικονομίας της Αιγύπτου διαβεβαιώνει ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες της χώρας του είναι πρόθυμες να προσφέρουν αντασφάλιση σε ξένες ασφαλιστικές εταιρίες που αναλαμβάνουν την ασφαλιστική κάλυψη, ατομική - ομαδική τουριστών, που μεταβαίνουν στην Αίγυπτο, επειδή πολλές ασφ. εταιρίες αρνήθηκαν να προσφέρουν ασφαλιστική κάλυψη λόγω των πολλών τρομοκρατικών επιθέσεων εξαιτίας των οποίων πολλοί, και Έλληνες, έχασαν τη ζωή τους...

Γέφυρα Ρίου - Αντιρρίου

Στο "Allianz Intenarional Journal 1/97" είδα σε μακέτα την υπό κατασκευή γέφυρα Ρίου - Αντιρρίου και θυμήθηκα τις ατέλειωτες ουρές αυτοκινήτων, Πάσχα και Χριστούγεννα, που κατέβαινα από Αθήνα για Αγρίνιο - Άρτα να δω τους συγγενείς μου. Ώρες χαμένες, κρίο, αναμονές, αλλά

και ωραία ηλιοβασιλέματα, 1 ή 2 ώρες περίπου μετά τα φιλιά αποχαιρετισμού της μάνας και του πατέρα... ίσως και να ήταν απ' τα καλύτερα κομμάτια αναμνήσεων αυτή η διακοπή εκεί στο Ρίο - Αντίρριο. Δεν ξέρω. Η ALLIANZ θα είναι τώρα και εκεί με την ασφάλιση της γέφυρας.



Βραβεύσεις και Παρατράγουδα

Οι βραβεύσεις των κορυφαίων Δ/ντών της χώρας με διάφορες αφορμές σε εταιρικό επίπεδο ή σε πανελλήνιο επίπεδο από περιοδικά συλλόγους ή εταιρίες, εκτός του θετικού κλίματος, μερικές φορές πιθανόν να δημιουργούν ή να δημιουργήσουν και παρατράγουδα. Καλόν είναι, λοιπόν, να συνεχίσει αυτό το έθιμο, αλλά τα κριτήρια αξιολόγησης να είναι εκ των προτέρων γνωστά, να είναι ομοιόμορφα και σε προϋποθέσεις βράβευσης ίδιες για όλους... Π.χ., όταν λέμε Δ/ντής υπ/τος, να διευκρινίζουμε τι είναι Δ/ντής υπ/τος και τι επιθεωρητής ή περιφερειακός Δ/ντής. Ακόμη, ποιας περιοχής είναι Δ/τής. Αν θα μετρά ένα γραφείο ή πολλά Αθηνών ή επαρχίας κ.λπ. Επίσης ποια παραγωγή. Όλα αυτά τα λέμε επειδή δεν πρέπει να μειώνεται η αξία κάποιων και γενικώς επειδή αξίζουν βραβεύσεων οι άνθρωποι που φέρουν την παραγωγή στις εταιρίες.

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!

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Η «κατάρτα» των Κέννεντυ

Στους παραμυθένιους κόσμους υπάρχει και ο πόνος και η πίκρα και η «κατάρτα»... Άλλος ένας Κέννεντυ σκοτώθηκε κάνοντας «σκι»... Γιος του δολοφονημένου Ρόμπερτ Κέννεντυ, αδελφού του δολοφονημένου Τζων, άντρα της Τζάκυ που παντρεύτηκε τον Ωνάση που... Ασφαλίζεται η ευτυχία και η μακροήμερευση, κύριοι ασφαλιστές, «πρώτοι των πρώτων»; Ζούμε ως «άσσοφοι ή ως σοφοί»;



Σύσσωμη η παλιά φρουρά των Κέννεντυ ποζάρει για την αναμνηστική φωτογραφία στον «παραμυθένιο» γάμο του Τζων και της Τζάκυ.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» έδωσε το «παρών» στο Money show '97 στη Θεσσαλονίκη

Και στο Money show '97 στη Θεσσαλονίκη έδωσε το «παρών» το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» που έγινε 20-21 Δεκ. στο ξενοδοχείο Μακεδονία Palace. Πολλοί συνδρομητές, φίλοι και άνθρωποι του ευρύτερου χρηματοοικονομικού χώρου είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν το περίπτερό μας και να τα πούμε όπως και πολλοί άγνωστοι πρωτογνώρισαν την παρουσία του ΝΑΙ και τους σκοπούς του. Η δις Γεωργία Καλτσώνη (γραμματεία) και τη δις Βάσω Κολτούκη (υπεύθυνη Συνδρομών) ήταν εκεί δίνοντας περιοδικά νέα και παλαιά, για περισσότερη γνωριμία. Είναι και αυτή η προσφορά μια ακόμα προσφορά του ΝΑΙ στον Έλληνα ασφαλιστή, αφού μέσω και αυτών των εκδηλώσεων το ελληνικό κοινό γνωρίζει ακόμα πιο πολύ τη

μεγάλη βοήθεια του ασφαλιστικού κλάδου προς τους Έλληνες καταναλωτές. Επί πλέον μας δίνεται η ευκαιρία να στεριώσουμε κάποιες γνώσεις και κάποιους γνωστούς από μακριά να τους δούμε από κοντά και να μη τους μπερδεύουμε, αφού και αυτό μπορεί να συμβεί σε μια τόσο μεγάλη αγορά...



Αλλοίωση της ιστορίας μας



Η αλλοίωση που γίνεται από ξένους τηλεοπτικούς σταθμούς σε γεγονότα και μύθους της ελληνικής ιστορίας και μυθολογίας είναι φοβερή. Αρκεί να παρακολουθήσει κανείς το μύθο του Ηρακλή και τα γεγονότα της Οδύσσειας. Φαντασμαγορικά σκηνικά δημιουργούν ιδιαίτερη αίσθηση και χάνεται η ουσία για την οποία γράφτηκαν. Πολλά γεγονότα αλλοιώνονται, παραποιούνται, μεταβάλλονται αδιαμαρτύρητα ίσως από την πλευρά μας. Και αν η αλλοίωση προέρχεται από ξένους που επιμένουν να μας αγνοούν, όπως στην περίπτωση Ντιροζέλ, υπάρχει κάποια δικαιολογία.

Η ανοχή η δική μας είναι ένοχη. Και η ανοχή προϋποθέτει άγνοια. Και είναι αλήθεια ότι η ιστορική γνώση μας λείπει.

Με τον «Ηρακλή», η εταιρία που ίδρυσε ο Γουόλτ Ντίσνεϊ παρήγαγε για πρώτη φορά μια ταινία - καρτούν, βασισμένη στην αρχαιοελληνική μυθολογία - η ποιότητα του αποτελέσματος αμφισβητήθηκε, εισπρακτικά όμως το φιλμ πήγε πολύ καλά.



Κατά 50% συμμετέχει στην ασφάλιση και ζημιά της Χαρτοποιίας Diana στη Θράκη η Εθνική Ασφαλιστική. Ισχυρό το πλήγμα και για τη Βιομηχανία και τις Ασφαλιστικές εταιρίες που μετέχουν μέσω μεσίτη Γ. Κούμπα στην Ασφάλιση... Σύμφωνα με πληροφορίες η ασφάλιση είναι για 25 δισ., από τα οποία τα 5,5 δισ. για απώλεια κερδών... Θα σας ενημερώσουμε σε επόμενο τεύχος με πληροφορίες που αξίζει να γνωρίζουν οι ασφαλιστές σε ασφαλίσσεις αυτών του είδους τι είναι ασφάλιση απώλεια κερδών κ.λπ. Υπάρχουν και ερωτηματικά!



**...Για την Ασφάλειά σας
μην κάνετε
περιττές κινήσεις
Κάντε τη σωστή κίνηση**

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.

Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.

Επικοινωνήστε μαζί μας στο 77 93 992 για να συζητήσουμε την κερδοφόρα πλευρά του επαγγέλματός σας.

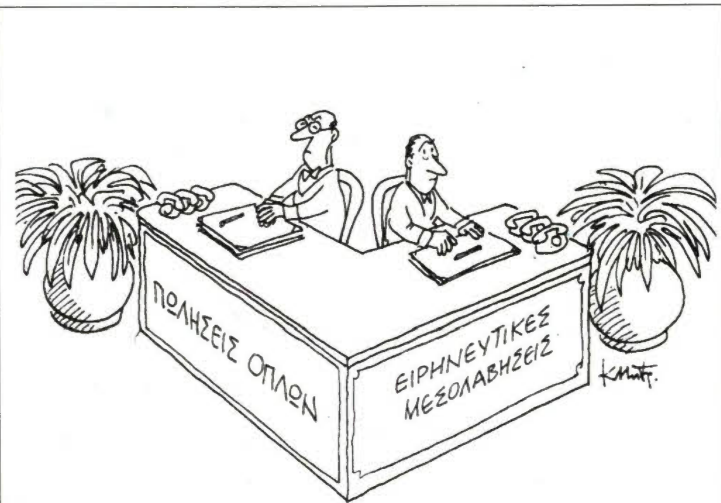
**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ**
Πραγματική Ασφάλεια

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:

La Bâloise

Deutscher Ring

Παρατηρώντας αυτό το σκίτσο του Κώστα Μητρόπουλου στο "Βήμα" σκέφθηκα τη συμπεριφορά κάποιων Δ/ντών Πωλήσεων Ασφαλιστικών εταιριών και Δ/ντών υπ/των - Συντονιστών. Τους ξεφεύγει ότι δεν μπορούν και οικοδομήσουν καλό δίκτυο πωλήσεων δικό τους, κατάδικό τους, να είναι πάντα μαζί τους με κάθε καιρό όταν έχουν διπρόσωπη συμπεριφορά... Αυτό οι Δ/ντές, λοιπόν, από τη μια μεριά μιλάνε για καριέρα, για κατοχύρωση, για προσφορά αγάπης, για λειτούργημα και από την άλλη είναι έτοιμοι να κατασπαράξουν τον ανταγωνιστή ή και με συναδέλφους πολεμικές διαδικασίες "συνοπτικές"... Όταν οι ασφαλιστές "ακούνε και βλέπουν" διπλή συμπεριφορά "σπάνε" την επαφή και εγκαταλείπουν. Να είστε ειλικρινείς με τα δίκτυα.



★ Η ψυχολόγος κ. **Σμαρούλα Παντελή**, γνωστή απ' τη μεγάλη προσφορά της και τις συμβουλές της σε πολλούς ανθρώπους του ασφ. κλάδου, μέσω των συμβουλών, ομάδων αυτογνωσίας, ομιλιών και σεμιναρίων της αλλά και από τα τόσο ανθρώπινα και επιτυχημένα άρθρα της στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ εδώ και πολλά χρόνια, ήταν μια πολύ καλή σύμβουλος με πολύ καλές παρεμβάσεις σε πρόσφατη τηλεοπτική εκπομπή του Κώστα Χαρδαβέλλα για τα παιδιά επώνυμων γονέων... Οι εύστοχες παρατηρήσεις της και συμβουλές της βοήθησαν και τη συζήτηση αλλά και το κοινό...



Ιδού το επίκαιρο πρόσωπο που μάλλον μέλλει να είναι και πρόσωπο πολλών εβδομάδων, μηνών ή και ετών.

Ο **Κωνσταντίνος Μπακούρης**, επικεφαλής της αμερικανικής πολυεθνικής εταιρίας Energizer στην Ευρώπη, πρώην μόνιμος κάτοικος Ελβετίας και νυν διευθύνων σύμβουλος της Α.Ε. θα σχεδιάσει την Ολυμπιάδα του 2004.



✓ Με στοιχεία του 1996, περίπου 157.000 Έλληνες άνεργοι ψάχνουν για δουλειά πάνω από 2 χρόνια... Τα στοιχεία παρέθεσε ο υπευθυνός εργασίας Χρ. Πρωτόπαππας, μαζί με πρόβλεψη ότι ετοιμάζονται τρία προγράμματα για νέους που εγκατέλειψαν το σχολείο, για 10.000 άτομα των ΔΕΚΟ και τραπεζών και για κοινωνικές θέσεις εργασίας... Μήπως η Ένωση Ασφ. Εταιριών μαζί με το ΕΙΑΣ θα μπορούσαν να κάνουν κάτι για τον κλάδο, ώστε να πάψει η άρνηση πολλών ικανών ανέργων να βρουν καταφύγιο στις ασφάλειες;



σ. Ας το προσέχουν αυτό οι Managers όταν εκπαιδεύουν τα "νέα παιδιά".

Καλές προσπάθειες για την Αγροτική Τράπεζα και τις θυγατρικές ασφαλιστικές γίνονται με αφορμή το Bancassurance. Όπως μας πληροφόρησε ο **Άγγελος Παπαστερνός**, υπεύθυνος Bancassurance Αγροτικής Ζωής, η καλή επικοινωνία προχώρησε πολύ μεταξύ Ασφαλιστών και τραπεζικών υπαλλήλων ώστε να επιτευχθούν οι πρώτοι στόχοι παραγωγής. Μάλιστα στα



Η αλληλογνωριμία και η καλή επικοινωνιακή πολιτική είναι το κλειδί του Bancassurance.

εφετεινά εκπαιδευτικά ταξίδια θα συμμετάσχουν και τραπεζικοί με καλή ασφ. παραγωγή. Στη φωτογραφία ο Άγγελος Παπαστερνός με τον κ. Βασιλείδη της ΣΥΝΕΔΙΑ.



**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 βοηθή μια ομάδα από: δημοσιογράφους, ασφαλιστές, τραπεζικούς, πανεπιστημιακούς καθηγητές, οικονομολόγους, χρηματιστές, ερευνητές και αναλυτές.

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ ΓΝΩΡΙΜΙΑΣ

Τώρα! **ΤΟ BANCASSURANCE WORLD ΚΑΘΕ ΜΗΝΑ ΣΤΟ ΣΠΙΤΙ Ή ΣΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΣΑΣ!**

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

☐ Για ένα χρόνο ☐ Για δύο χρόνια

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: _____ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____

ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____

TAX. ΚΩΔΙΚΑΣ: _____ ΠΟΛΗ: _____

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: _____ FAX: _____

☐ Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή

☐ Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος

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

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

☐ Θα περάσω από τα γραφεία σας

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

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

ΑΞΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

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



BANCASSURANCE WORLD, 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

Χαμογελά επειδή έχει το πλεονέκτημα της ΑΤΕ!

Ο Δ/νων Σύμβουλος
των Ασφαλιστικών
εταιριών του Ομίλου
της Αγροτικής
Τράπεζας κ. Τρ.
Λυσιμάχου, απαντά σε
23 ερωτήματα του
εκδότη του ΝΑΙ κ.
Ευαγ. Σπύρου.

ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΣ ΛΥΣΙΜΑΧΟΥ

Τον κ. Τριαντάφυλλο Λυσιμάχου τον γνωρίζω από τον πρώτο χρόνο εκδόσεως του Ναι το 1990. Στο 6ο τεύχος του ΝΑΙ - (Απρίλιος 1990) υπάρχει μια συνέντευξή του, σαν Δ/ντης Εμπορικής και Δικτύου της Εθνικής, στην οποία τότε είχε 15ετή προϋπηρεσία. Από τα πολλά που είπαμε τότε, πριν 8 χρόνια, μου έχουν μείνει αξέχαστες κάποιες απόψεις του. "Οι πωλήσεις είναι συναίσθημα είναι καρδιά", μου είπε, για τους πωλητές. "Στη θέση που είμαι θέλω να παντρέψω το παλιό με το νέο, το παραδοσιακό με το μοντέρνο, την υψηλή τεχνολογία με την παράδοση...". "Βασική στρατηγική μας είναι η διατήρηση της ελληνικότητας στα πλαίσια της νέας Ευρώπης...".

"Πολλά προϊόντα κάτω από τον τίτλο "οικονομικές υπηρεσίες ή "Financial services" δεν είχε διαδοθεί ακόμα (1990) η λέξη Bancassurance) ενώνουν τράπεζες και ασφάλειες και στη χώρα μας θα έχει μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης". "Η φιλοσοφία μου για τη στρατολόγηση ασφαλιστών κινείται γύρω από τη λέξη "καριέρα". "Είναι πολλοί αυτοί που θαυμάζω στην Ασφ. αγορά, είναι ασφαλιστές, τεχνικοί, Δ/νκά Στελέχη, και ηγέτες ασφ. εταιριών...".

Καθώς "το νερό μπήκε στο αυλάκι" για τις ασφαλιστικές εταιρίες και την εξέλιξη του κ. Τρ. Λυσιμάχου μέσα στα επόμενα χρόνια, παρακολουθούσα την πορεία και "φιλοσοφία" του σε ηγετικές θέσεις

που κατέκτησε και στις οποίες παρέμεινε πιστός οπαδός "με μυαλό και φαντασία", των βασικών εκείνων απόψεων...

Στην πρώτη μας συνάντηση στην Αγροτική Ασφαλιστική, φεύγοντας, είπε: "Ήρθα εδώ να αγωνισθώ στη μάχη που δίνουν οι ελληνικές εταιρίες και θέλω οι ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου ΑΤΕ να κερδίσουν αυτή τη μάχη... Ο πόλεμος συνεχίζεται...".

Μέσα από αυτά που μας είπε ο κ. Λυσιμάχου, βγαίνει αβίαστα το συμπέρασμα ότι οι στρατηγικές του θα έχουν θετικά αποτελέσματα για τον Έλληνα καταναλωτή. Στοχεύει να χρησιμοποιήσει όλα τα πλεονεκτήματα της δύναμης του μεγάλου τραπεζικού ομίλου της ΑΤΕ, τις διασυνδέσεις της στο εξωτερικό και τις ως τώρα εμπειρίες των ανθρώπων του. Γνωρίζει πόσο μεγάλο είναι αυτό το πλεονέκτημα της ΑΤΕ, γι' αυτό και χαμογελά!

Η ανάπτυξη θέλει χρόνο και φαντασία μαζί με ισχυρές οικονομικές πλάτες, και ο κ. Λυσιμάχου τα έχει. Γι' αυτό χαμογελά. Γιατί μπορεί να ονειρεύεται και να βλέπει σαν πραγματικό το όραμα το δικό του και των ανθρώπων της Αγροτικής να είναι πρωταγωνιστές, μια δύναμη, μια προοπτική μέσα στο Χρηματιστήριο και με φτερά που ανοίγονται να πετάξουν στο εξωτερικό...

Ας παρακολουθήσουμε όμως, τι είπε στο ΝΑΙ:

1 Κύριε Λυσιμάχου εδώ και ένα χρόνο αναλάβατε τις ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου Αγροτικής Τράπεζας της Ελλάδος, φιλοδοξώντας να παίξουν έναν σημαντικό πρωταγωνιστικό ρόλο στις εξελίξεις της ασφαλιστικής μας αγοράς. Ποιος είναι ο πρώτος γενικός απολογισμός σ' αυτή την προσπάθεια;

Κατ' αρχήν θα ήθελα να τονίσω και θα ήταν άδικο για τους προκατόχους μου αν δεν το έκανα, ότι οι δύο εταιρίες που έχω αναλάβει έπαιζαν ανέκαθεν πρωταγωνιστικό ρόλο στις εξελίξεις της ασφαλιστικής αγοράς.

Η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωής δεν διαφέρουν, ιδιαίτερα, από πλευράς λειτουργικών χαρακτηριστικών από τις άλλες τραπεζικές ασφαλιστικές εταιρίες. Διαθέτουν δύσκαμπτο διοικητικό μηχανισμό, μεγάλη εξάρτηση από τις τράπεζες, υψηλό λειτουργικό κόστος, έλλειψη ευελιξίας στα εμπορικά θέματα κ.λπ.

Τα αίτια θα πρέπει να τα αναζητήσουμε στην ασυνέχεια και στις συχνές αλλαγές διοίκησης, στην έντο-

νη οσμή δημοσίου και γενικότερα στην έλλειψη μεσομακροπρόθεσμου προγραμματισμού.

Βέβαια, όλα αυτά ισορροπούνται από το μεγάλο μέγεθος των εταιριών, τα υψηλά κεφάλαια, τα δίκτυα και το κύρος της Τράπεζας - Μετόχου.

Σε ό,τι αφορά, τον ένα χρόνο της

Οι ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας της Ελλάδος μπορούν να αναπτυχθούν και στο εσωτερικό και στο εξωτερικό.

Η πείρα της Αγροτικής Ζωής και Αγροτικής ασφαλιστικής στον σχεδιασμό και την προώθηση αγροτικών προϊόντων και οι διασυνδέσεις με αντίστοιχες εταιρίες του εξωτερικού, δίνουν το ισχυρό πλεονέκτημα προσέγγισης αξιοποίησης του 20% του οικονομικά ενεργού πληθυσμού της χώρας.

παρουσίας μου στις εταιρίες θα έλεγα ότι είναι νωρίς ακόμα για να κάνουμε έναν αξιόπιστο απολογισμό. Μπορώ όμως να πω ότι η προσπάθεια που έγινε και εξακολουθεί να γίνεται μέχρι σήμερα είναι προς την κατεύθυνση της βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας, των δύο εταιριών.

Πιο συγκεκριμένα, για να δημιουργηθούν ευέλικτοι κανόνες συνεργασίας με τις παραγωγικές δυνάμεις της αγοράς, μηχανισμοί marketing και εκπαίδευσης του ανθρώπινου δυναμικού, να αυξηθεί η παραγωγικότητα με τον εκσυγχρονισμό των εργασιακών σχέσεων και να μειωθούν τα λειτουργικά έξοδα.

Σήμερα μπορώ να πω με βεβαιότητα ότι "το νερό έχει μπει στο αυλάκι". Οι θεσμικές αλλαγές που έχουν γίνει στο λειτουργικό επίπεδο, στις πωλήσεις και στα εργασιακά θέματα αποδίδουν ήδη θετικά αποτελέσματα και η προσπάθεια συνεχίζεται.

Η στρατηγική που ακολουθούμε στη φάση αυτή, στόχο έχει την πλήρη αξιοποίηση του θεσμού της ενιαίας διοίκησης στις δύο εταιρίες.

2 Παρατηρώντας την προϊστορία σας στον χώρο, βλέπουμε ότι έχετε θητεία σε Κρατικές Τραπεζικές εταιρίες (Εθνική - Αστήρ) αλλά και σε ιδιωτικές Ασφαλιστικές εταιρίες (Metrolife - Ελληνοβρετανική). Αν προσθέσουμε και τις σπουδές σας (πτυχιούχος φυσικομαθηματικός, μεταπτυχιακά στην Επιχειρησιακή Έρευνα, στη Στατιστική και τους Ηλεκτρονικούς Υπολογιστές, γνώση



Αγγλικής, Γαλλικής και Ιταλικής Γλώσσας) τότε μας έρχονται στον νου στελέχη της Δημόσιας Ζωής, που αναλαμβάνουν ρόλους συντονισμού μεγάλων τομέων σε κυβερνητικά επίπεδα όπως π.χ. παλαιά το υπουργείο Συντονισμού κ.λπ.. Ποιοι είναι οι στόχοι σας στον ασφαλιστικό χώρο για την εταιρία σας και για σας;

Δεν θεωρώ ότι έχω προϊστορία στον χώρο, ούτε αισθάνομαι δεινόσαυρος! Από τα 22 χρόνια θητείας μου στον ασφαλιστικό χώρο, τολμώ να πω ότι περισσότερα έχω πάρει, παρά έχω δώσει.

Επειδή αγαπώ τη δουλειά μου και θεωρώ ότι ανήκει στα επαγγέλματα εκείνα που προσφέρουν σημαντικές υπηρεσίες στην κοινωνία, φιλοδοξώ τώρα πλέον να επιστρέψω τη γνώση και την εμπειρία μου στον χώρο, να δώσω δηλαδή όλα αυτά που τόσα χρόνια έχω πάρει.

Εις ό,τι αφορά στις δύο εταιρίες, στόχος των συνεργατών μου και δικός μου είναι πρώτα απ' όλα ο εκσυγχρονισμός τους, ώστε να παίξουν καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς και της εθνικής οικονομίας.

3 Ποια στοιχεία και δεδομένα σας οδηγούν να πιστεύετε ότι η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωής μπορούν να πρωταγωνιστήσουν;

Το πρώτο στοιχείο είναι η κυριαρχία των δύο εταιριών στον αγροτικό

«Δεν θεωρώ ότι έχω προϊστορία στον χώρο, ούτε αισθάνομαι δεινόσαυρος! Από τα 22 χρόνια θητείας μου στον ασφαλιστικό χώρο, τολμώ να πω ότι περισσότερα έχω πάρει, παρά έχω δώσει.

Επειδή αγαπώ τη δουλειά μου και θεωρώ ότι ανήκει στα επαγγέλματα εκείνα που προσφέρουν σημαντικές υπηρεσίες στην κοινωνία, φιλοδοξώ τώρα πλέον να επιστρέψω τη γνώση και την εμπειρία μου στον χώρο, να δώσω δηλαδή όλα αυτά που τόσα χρόνια έχω πάρει».

τομέα, ο οποίος ως γνωστόν κατέχει το 18-20% του ΑΕΠ. Φυσικά υπάρχουν περιθώρια για περαιτέρω ανάπτυξη με τη συνεργασία μάλιστα και των ομοειδών ευρωπαϊκών εταιριών μέσω των οργανισμών AGRI και ARINA.

Ενδιαφέρον υπάρχει και από τις δύο εταιρίες για την ανάπτυξή τους και στις λεγόμενες αστικές περιοχές, όπου η παρουσία τους είναι ικανοποιητική, αλλά μπορούν και διεκδικούν ένα μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς.

Για τον σκοπό αυτό στο πενταετές πρόγραμμα ανάπτυξης των δύο εταιριών περιλαμβάνονται προγράμματα ανασυγκρότησης προκειμένου όπως ανέφερα και προηγουμένως να δημιουργηθούν αποτελεσματικοί μηχανισμοί marketing, να μειωθούν τα λειτουργικά έξοδα κ.λπ., καθώς επίσης και προγράμματα επέκτασης στο εξωτερικό.

Στρατηγικός στόχος μας, όμως, είναι η δημιουργία ενιαίου επιχειρησιακού σχήματος για τις δύο εταιρίες και η εισαγωγή στο χρηματιστήριο, αφού επιβεβαιωθεί ότι οι

επιπτώσεις του εγχειρήματος θα είναι θετικές.

4 Οι αλλαγές στην ασφαλιστική αγορά, συγχωνεύσεις και ανακατατάξεις, είναι κάποιες αλλαγές αλλά κατά τη γνώμη μας μέχρι στιγμής “δεν έδειξαν” ότι κάτι άλλαξε ή προστέθηκε στην ελληνική αγορά. Έχετε μήπως άλλη γνώμη;

Συμφωνώ μαζί σας, αν και είναι νωρίς ακόμα για να καταλήξουμε σε οριστικά συμπεράσματα. Θα ήθελα δε να παρατηρήσω ότι το φαινόμενο αυτό, μέχρι και αυτή τη στιγμή, περισσότερο το συζητάμε παρά το βλέπουμε να εξελίσσεται.

Μέχρι, όμως, να φθάσουμε τον αριθμό 40 περίπου εταιριών που θα επιβιώσουν από τις εξελίξεις αυτές που με τόσο αργούς ρυθμούς προχωρούν θα απαιτηθεί, εκτιμώ, περίπου μια πενταετία.

Προς το παρόν, εκείνο που θεωρώ σκόπιμο να επισημάνω είναι ότι σε θέματα συγχωνεύσεων στη χώρα μας αργούμε πολύ να τα αποφασίσουμε, αλλά όταν τα αποφασίσουμε, φροντίζουμε πολύ βιαστικά να τα υλοποιήσουμε, ενώ στις άλλες χώρες της Ευρώπης και της Αμερικής συμβαίνει ακριβώς το αντίθετο. Γρήγορα αποφασίζουν, αλλά προχωρούν με αργά βήματα και μεγάλη προσοχή στην ολοκλήρωση των συγχωνεύσεων, περίοδος που συνήθως ξεπερνά τα δύο χρόνια.

5 Το μέλλον των ασφαλιστικών εταιριών θα κριθεί στο ποσοτικό μέγεθος ή στο ποιοτικό επίπεδο; Ή μήπως στον συνδυασμό;

Φυσικά στον συνδυασμό και αυτό δεν είναι στο χέρι της κάθε εταιρίας να το αποφασίσει. Το επιβάλλουν οι καταναλωτές.

Η ασφαλιστική συνείδηση στη χώρα μας αναβαθμίζεται συνεχώς και με γρήγορους ρυθμούς. Ο πολίτης θέλει ποιότητα, δηλαδή αξιοπιστία για τις υπηρεσίες που αγοράζει και με το κριτήριο αυτό επιλέγει τον ασφαλιστή του.

Οι εταιρίες βέβαια, έχουν ανάγκη και την ανάλογη ποσότητα για να επιβιώσουν, την ευημερία δηλαδή αριθμών, για να επενδύσουν σε ποι-

ότητα και ούτω καθ' εξής.

6 Υπάρχουν ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα που θα έπαιρναν έναν σχετικά καλό βαθμό κρινόμενες με τα ίδια κριτήρια μαζί με τις βασικές ανταγωνιστριές τους στην Ευρωπαϊκή Ένωση;

Καμιά ελληνική εταιρία δεν έχει τη δυναμική των μεγάλων ευρωπαϊκών εταιριών που στηρίζονται στα υψηλά κεφάλαια, στη φήμη, την παράδοση, την τεχνολογία και τις δυνατότητες συνεχούς επέκτασης και εξαγορών, ώστε να αποτολμήσουμε μια σύγκριση μαζί τους, ως ίσος προς ίσον.

Εκεί όμως όπου οι μεγάλες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες πλεονεκτούν, συγκρινόμενες με τις αντίστοιχες ευρωπαϊκές, της Δυτικής Ευρώπης, είναι η γνώση της ελληνικής αγοράς, και τα εκτεταμένα δίκτυα πωλήσεων.

Στο μέλλον θα έχουμε πολλές φορές την ευκαιρία να δώσουμε εξετάσεις προσδοκώντας έναν καλό βαθμό και ως τότε θα πρέπει να καταβάλουμε σοβαρές προσπάθειες για την ανάπτυξή μας.

7 Θεσμικοί επενδυτές, χρηματιστές και άλλοι ενδιαφερόμενοι που χρησιμοποιούν δείκτες αξιολόγησης και πιστοληπτικής ικανότητας των εταιριών, αν ενδιαφέρονταν για την ελληνική ασφαλιστική αγορά, τι πιστεύετε ότι θα έλεγαν για το μέλλον της;

Τα σχόλιά τους δεν θα ήταν ευνοϊκά. Δεν είναι άλλωστε τυχαίο το γεγονός, ότι την τελευταία πενταετία έχει περιορισθεί το ενδιαφέρον των ξένων μεγάλων εταιριών για την ελληνική ασφαλιστική αγορά ενώ, αντίθετα, έχει αυξηθεί το ενδιαφέρον τους για τις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης.

Στην Ελλάδα όμως υπάρχουν μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης των ασφαλιστικών εργασιών, αφού αυτή τη στιγμή είμαστε κάτω από το 1/2 του μέσου όρου της Ευρωπαϊκής Ένωσης σε ό,τι αφορά, στη σχέση ασφαλιστών προς το ΑΕΠ και αυτό είναι ενθαρρυντικό.

Το υψηλό λειτουργικό κόστος, ο αθέμιτος μερικές φορές ανταγωνι-

«Καμιά ελληνική εταιρία δεν έχει τη δυναμική των μεγάλων ευρωπαϊκών εταιριών που στηρίζονται στα υψηλά κεφάλαια, στη φήμη, την παράδοση, την τεχνολογία και τις δυνατότητες συνεχούς επέκτασης και εξαγορών, ώστε να αποτολμήσουμε μια σύγκριση μαζί τους, ως ίσος προς ίσον. Εκεί όμως όπου οι μεγάλες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες πλεονεκτούν συγκρινόμενες με τις αντίστοιχες ευρωπαϊκές, της Δυτικής Ευρώπης, είναι η γνώση της ελληνικής αγοράς, και τα εκτεταμένα δίκτυα πωλήσεων».

σμός και η μέχρι χθες χαλαρή εποπτεία, ήταν οι παράγοντες οι οποίοι λειτούργησαν ανασταλτικά στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς.

8 Που πάει λοιπόν η αγορά μας;

Βρίσκεται σε καλή πορεία. Οι βελτιώσεις που έχουν γίνει τα τελευταία πέντε χρόνια στο επίπεδο της εποπτείας και της διαφάνειας αύξησαν την αξιοπιστία του κλάδου.

Επίσης, η νέα νομοθεσία δεν αφήνει μεγάλα περιθώρια για αθέμιτο ανταγωνισμό, γεγονός που σημαίνει, ότι οι εταιρίες που θα επιβιώσουν θα είναι υγιείς, θα διαθέτουν τα απαιτούμενα κεφάλαια, οργάνωση υψηλού επιπέδου, θα παρέχουν ποιοτικές υπηρεσίες, σύγχρονα προϊόντα και θα προβαίνουν σε επενδύσεις.

Ο ανταγωνισμός τους θα λειτουργεί σε όφελος του καταναλωτή αφού τα χαμηλά λειτουργικά κόστη θα δίνουν τη δυνατότητα στις εταιρίες να του προσφέρουν τα ασφαλιστικά προγράμματα σε χαμηλές

τιμές.

9 Στους βασικούς στόχους των Αγροτικών είναι και η είσοδος τους στο χρηματιστήριο. Τι προσδοκάτε από αυτή την κίνηση;

Οι ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας έχουν τη δυνατότητα και την ευκαιρία να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους στο εσωτερικό αλλά και στο εξωτερικό.

Για τον σκοπό αυτό χρειάζεται να επενδύσουν σε δίκτυα πωλήσεων, τεχνολογία, προϊόντα, όπως για παράδειγμα στον τομέα της υγείας με τη δημιουργία μηχανισμών ιατρικής φροντίδας κ.λπ.

Για όλα αυτά χρειάζονται κεφάλαια. Απευθυνόμαστε γι' αυτό στην κεφαλαιαγορά με την πεποίθηση ότι η μακρόχρονη κερδοφορία θα πείσει το επενδυτικό κοινό να επενδύσει στις εταιρίες μας.

Προχωράμε με αργά βήματα και μεγάλη προσοχή στη δημιουργία των επιχειρησιακών σχεδίων που θα διασφαλίσουν την επιτυχία του εγχειρήματος.

10 Το Bancassurance σαν θεσμός που μπήκε ήδη στη ζωή μας και αποτελεί μεγάλο “κλειδί” για την είσοδο της ΑΤΕ σε ρόλους πρωταγωνιστικούς, πόσο έχει προχωρήσει σε υλοποίηση και αποδοχή εκ μέρους των εμπλεκόμενων σ' αυτό ασφαλιστικών και τραπεζικών;

Όπως πολύ σωστά το έχετε θέσει, ο θεσμός του Bancassurance είναι υπόθεση και της τράπεζας και της ασφαλιστικής εταιρίας και δεν αποτελεί σε καμιά περίπτωση, αποκλειστικά ασφαλιστικό προϊόν.

Όπως έχει συμβεί σε όλους σχεδόν τους τραπεζοασφαλιστικούς οργανισμούς της χώρας μας, ο θεσμός λειτουργεί κυρίως σαν μηχανισμός πώλησης ασφαλιστικών προϊόντων μέσα από τα υποκαταστήματα των τραπεζών.

Το κίνητρο υπάρχει, κυρίως όμως για τους τραπεζικούς υπαλλήλους και είναι οι προμήθειες που παίρνουν, λιγότερο για τις ασφαλιστικές εταιρίες επειδή πουλάνε με σχετικά χαμηλότερο κόστος, όχι όμως

σο, όσο θα έπρεπε και σχεδόν καθόλου, για τις τράπεζες οι οποίες παρέχοντας την προμήθεια στους υπαλλήλους αναμένουν ένα έσοδο κυρίως από το μέρισμα, από τα πιθανά κέρδη των θυγατρικών τους ασφαλιστικών εταιριών.

Μ' αυτό τον τρόπο που διαφέρει πολύ από το σύστημα που εφαρμόζεται στη Δυτική Ευρώπη, οι μεν τράπεζες σαν οργανισμοί δεν δείχνουν ενδιαφέρον να προχωρήσουν το προϊόν, οι δε ασφαλιστικές εταιρίες δεν έχουν δυνατότητα παρέμβασης σ' αυτό τον μηχανισμό παρά μόνο ανεβάζοντας υπερβολικά το κόστος πρόσκτησης αυτών των εργασιών.

Το σύστημα θέλει επανασχεδιασμό με μεγαλύτερη συμμετοχή των τραπεζών στην προώθηση του θεσμού.

Πολύ λίγα έχουν γίνει από την πλευρά της προώθησης των τραπεζικών προϊόντων μέσω των δικτύων των ασφαλιστικών εταιριών, λόγω έλλειψης αποτελεσματικής οργάνωσης και υποδομής τόσο στις τράπεζες και τις χρηματοοικονομικές θυγατρικές εταιρίες, όσο και στις ασφαλιστικές εταιρίες.

11 Υπάρχει μια "δυσκολία" από μέρους των τραπεζικών υπαλλήλων να δεχθούν το Bancassurance όχι μόνο στην τράπεζά σας αλλά και σε άλλες τράπεζες που ξεκίνησαν αυτές τις συνεργασίες τραπεζασφάλισης. Υπάρχει κάποιο "τραπέζι" κοινό για προβληματισμούς και συνεργασία πάνω σε θέματα Bancassurance ή ο ανταγωνισμός εμποδίζει τέτοιες "προβλέψεις για το μέλλον";

Η δυσκολία που αναφέρετε, παρατηρείται στα υποκαταστήματα όπου η έλλειψη προσωπικού και υποδομής δημιουργεί γενικότερες λειτουργικές δυσκολίες.

Στις περιπτώσεις αυτές, ουσιαστική είναι η παρέμβαση των διοικήσεων των τραπεζών η οποία βοηθά αποτελεσματικά στη σωστή λειτουργία του θεσμού.

Στον δικό μας χώρο, του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, υπάρχει διαρκής επιτροπή marketing, η οποία σχεδιάζει, παρεμβαίνει και

Οι ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας έχουν τη δυνατότητα και την ευκαιρία να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους στο εσωτερικό αλλά και στο εξωτερικό.

Για τον σκοπό αυτό χρειάζεται να επενδύσουν σε δίκτυα πωλήσεων, τεχνολογία, προϊόντα, όπως για παράδειγμα στον τομέα της υγείας με τη δημιουργία μηχανισμών ιατρικής φροντίδας κ.λπ.

βελτιώνει όπου μπορεί το σύστημα. Όπως είπα, όμως, απαιτείται επανασχεδιασμός και μια νέα προσέγγιση με μεγαλύτερη συμμετοχή των διοικήσεων των τραπεζών.

12 Πώς κινείται ο ανταγωνισμός μεταξύ ασφαλιστικών εταιριών; Θετικά, αρνητικά, μικτά;

Ανέφερα και προηγουμένως, ότι μόλις πρόσφατα περάσαμε από τον αθέμιτο στον υγιή ανταγωνισμό και είναι πολλά αυτά που πρέπει να γίνουν, για να μην αντιμετωπίσουμε στο μέλλον καταστάσεις δυσάρεστες, όπως έχει γίνει και στο παρελθόν.

Ο νέος νόμος για την εποπτεία, θα πρέπει να εφαρμοσθεί και να καλλιεργηθεί ο επαγγελματισμός στον χώρο, μέσα από έναν μακροπρόθεσμο επιχειρησιακό προγραμματισμό.

Προσωπικά πιστεύω ότι αυτός που τελικά κερδίζει είναι ο τίμιος επαγγελματίας που διαθέτει αρκετή υπομονή, εμπειρία και χρήματα.

13 Στον ανταγωνισμό υπερτερούν οι προσωπικοί ανταγωνισμοί, οι εταιρικοί ή οι προϊόντικοί πιο πολύ;

Σε άλλες περιπτώσεις οι μεν, σε άλλες οι δε. Άποψή μου είναι ότι ο

δημιουργικός ανταγωνισμός πρέπει να γίνεται με βάση τα προϊόντα και τη γενικότερη ανάπτυξη των εταιριών.

Η χειρότερη περίπτωση φυσικά είναι, όταν ο ανταγωνισμός εκδηλώνεται σε προσωπικό επίπεδο, γιατί τότε οι κανόνες του παιχνιδιού δεν είναι θεμιτοί, οι συνέπειες απρόβλεπτες και το επίπεδο της αντιπαράθεσης διολισθαίνει επικίνδυνα.

14 Στον Αγροτικό τομέα γίνονται πολλές αλλαγές σε Ευρωπαϊκό και Παγκόσμιο επίπεδο. Το άγριο ψαλίδι στις κοινοτικές επιδοτήσεις προς τους Έλληνες αγρότες και η έλλειψη πληροφόρησης για πολλά θέματα, θα τους δυσκολέψουν πολύ τα επόμενα χρόνια. Τι έχουν ετοιμάσει οι ασφαλιστικές εταιρίες της ΑΤΕ για τα δύσκολα χρόνια που έρχονται;

Αν λάβετε υπόψη ότι ένα ποσοστό 15% περίπου της παραγωγής μας προέρχεται από τις καθαρά αγροτικές ασφαλίσεις, καταλαβαίνετε ότι, στη δική μας περίπτωση μόνο για ανάπτυξη μπορούμε να μιλήσουμε και όχι για συρρίκνωση.

Είναι τόσο μεγάλα τα περιθώρια ανάπτυξης των ασφαλιστικών εργασιών στον αγροτικό τομέα, που κανένα δυσμενές οικονομικό μέτρο δεν μπορεί να τα περιορίσει.

Η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωής προετοιμάζονται λαμβάνοντας υπόψη και την επικείμενη νομοθεσία για τις αγροτικές ασφαλίσεις, να εισάγουν νέα προϊόντα, ενημερώνοντας συγχρόνως τους αγρότες για τη σκοπιμότητα της ασφάλισης του φυτικού και του ζωικού κεφαλαίου.

"Κλειδί" στις διαγραφόμενες εξελίξεις, είναι η θεσμοθέτηση του επιδοτούμενου ασφαλιστρού που θα δώσει στους αγρότες ένα σοβαρό κίνητρο, για να ασφαλισθούν.

Στον τομέα αυτό η Αγροτική Ασφαλιστική θα παίξει ρόλο πρωταγωνιστικό σε συνεργασία βέβαια με άλλες ασφαλιστικές εταιρίες της αγοράς.

15 Ποιες είναι οι συμμαχίες σας στην Ελλάδα και στην Ευρώπη;

Η Αγροτική Ασφαλιστική πρόκει-

ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΖΩΗΣ



SYNEDIA S.A.

ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ

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 ασφαλιστρών, 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...



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.

ται να γίνει μέλος ενός ομίλου αγροτικών ασφαλιστικών εταιριών της Ευρώπης, της ARINA. Θα συμμετέχει, έτσι, σε προγράμματα επέκτασης στο εξωτερικό, κυρίως στις χώρες της Ανατολικής Ευρώπης και των Βαλκανίων καθώς και σε εκπαιδευτικά, αντασφαλιστικά και συνασφαλιστικά προγράμματα. Οι προοπτικές είναι πολύ θετικές.

Η Αγροτική Ζωής συμμετέχει σε αντίστοιχο όμιλο εταιριών ζωής, τον Agri, όπου η συνεργασία γίνεται κυρίως σε προγράμματα εκπαιδευτικά, στη δημιουργία νέων προϊόντων και σε ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές εραγσίες.

Πέρα από αυτό αναπτύσσουμε σχέση συνεργασίας με εταιρίες του εξωτερικού, ενδιαφερόμενοι ιδιαίτερα για την εξαγορά υγιών χαρτοφυλακίων ελληνικών και ξένων εταιριών, που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας.

Τέλος, για ειδικά αναπτυξιακά προγράμματα όπως η δημιουργία νοσοκομείων, οι υπηρεσίες ηλεκτρονικής πραγματογνωμοσύνης και άλλα, συνεργαζόμαστε με τις μεγάλες, τραπεζικές και μη, ασφαλιστικές εταιρίες της χώρας μας.

16 Έχετε κάτι “διαφορετικό”, έχετε πλεονεκτήματα, έχετε κάτι πρωταγωνιστικό σήμερα σαν όμιλος;

Είναι γνωστό ότι, η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωής έχουν ένα πυκνό και αποτελεσματικό δίκτυο πωλήσεων στην επαρχία, σε περιοχές όπου είναι πολύ δύσκολο, άλλη εταιρία να διατηρήσει παραγωγική μονάδα πωλήσεων. Παράλληλα διαθέτουν ιδιαίτερα ανταγωνιστικές μονάδες στα μεγάλα αστικά κέντρα.

Επίσης, η πείρα μας στον σχεδιασμό και την προώθηση των αγροτικών προγραμμάτων και οι διασυνδέσεις μας με αντίστοιχες εταιρίες του εξωτερικού μας δίνει ένα ισχυρό πλεονέκτημα στην προσέγγισή μας με το 20% του οικονομικά ενεργού πληθυσμού της χώρας μας.

Ιδιαίτερα η Αγροτική Ζωής έχει να παρουσιάσει ένα από τα πιο αποδοτικά και λιγότερο δαπανηρά προϊόντα της αγοράς στον χώρο των επενδυτικών προϊόντων και των

Αν λάβετε υπόψη ότι, ένα ποσοστό 15% περίπου της παραγωγής μας προέρχεται από τις καθαρά αγροτικές ασφαλίσεις,

καταλαβαίνετε ότι, στη δική μας περίπτωση μόνο για ανάπτυξη μπορούμε να μιλήσουμε και όχι για συρρίκνωση.

Είναι τόσο μεγάλα τα περιθώρια ανάπτυξης των ασφαλιστικών εργασιών στον αγροτικό τομέα, που κανένα δυσμενές οικονομικό μέτρο δεν μπορεί να τα περιορίσει.

προϊόντων υγείας, τα οποία βρίσκονται πιο κοντά από κάθε άλλο στις ανάγκες του καταναλωτή, χωρίς να δημιουργούν οικονομικούς κινδύνους στην εταιρία.

17 Το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρίας σας “αξιοποιεί” τα πλεονεκτήματά σας;

Μέχρις ενός σημείου ναι. Τον τελευταίο καιρό συντελείται μια μεγάλη στροφή όλων των δυνάμεων των δύο εταιριών προς την αγορά, επιδιώκοντας ακριβώς την πλήρη αξιοποίηση των πλεονεκτημάτων που διαθέτουμε.

Απαιτείται χρόνος και αρκετή φαντασία. Υπάρχει ένας ικανός αριθμός στελεχών και στις δύο εταιρίες που διαθέτουν τα απαραίτητα προσόντα.

18 Ποια είναι τα 2-3 μεγάλα και σημαντικά που θέλετε εσείς σαν ηγέτης αυτής της χρονικής συγκυρίας να επιτευχθούν;

- Η δημιουργία ενιαίου φορέα για τις δύο εταιρίες
- Η εισαγωγή στο Χρηματιστήριο
- Η επέκταση στο εξωτερικό

19 Άλλα όνειρα έχετε;

Πολλά. Για την οικογένειά μου,

τους φίλους μου και τον εαυτό μου.

20 Πρότυπα έχετε που προσπαθείτε να τους μοιάσετε;

Ναι, έχω πρότυπα. Χωρίς πρότυπα δεν μπορούμε να εξελιχθούμε. Το δικό μου πρότυπο είναι ο καλύτερος μου εαυτός.

21 Ποιος είναι ο καλός ηγέτης;

Καλός ηγέτης είναι εκείνος που διαθέτει:

- Εντιμότητα
- Υπευθυνότητα
- Θάρρος
- Υπομονή
- Επιμονή
- Μετριοφροσύνη
- Φαντασία
- Όνειρα
- και την ικανότητα να παίρνει ρίσκα

22 Ο κλαδικός Ασφαλιστικός Τύπος προβάλλει τέτοιους ηγέτες; Ο ίδιος ο Τύπος έχει ηγέτες; Ποια είναι η γνώμη σας για τον κλαδικό τύπο;

Ο κλαδικός ασφαλιστικός τύπος υπηρετεί τον κλάδο και τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης με συνέπεια, υπευθυνότητα και αποτελεσματικότητα.

Αυτό δεν θα μπορούσε να συμβεί εάν το ανθρώπινο δυναμικό του δεν διέθετε ανάλογα προσόντα.

23 Θέλετε να πείτε κάτι στους αναγνώστες του ΝΑΙ, στους συνεργάτες σας, στους συναγωνιστές ή ανταγωνιστές σας που μας διέφυγε;

Εμείς οι ασφαλιστές ασκούμε ένα ιδιαίτερα ενδιαφέρον επάγγελμα. Ένα επάγγελμα από τα πιο χρήσιμα. Ένα επάγγελμα στο επίκεντρο του οποίου βρίσκεται ο άνθρωπος.

Εργαζόμαστε για να προστατεύσουμε την περιουσία, την υγεία, το εισόδημα και την οικογένεια του πολίτη από κάθε κίνδυνο.

Το βασικότερο από τα εφόδιά μας στην αποστολή μας αυτή, είναι η αγάπη για τον άνθρωπο.

Ας κατανοήσουμε λοιπόν πόσο πραγματικά τυχεροί είμαστε όλοι εμείς που ανήκουμε στην ασφαλιστική οικογένεια.

ΑΜΕΣΗ ΙΑΤΡΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

Επείγουσα Μεταφορά Ασθενούς

24ωρη Τηλεφωνική Ιατρική Υποστήριξη

Emergency

Allianz

Ενα πλήρες σχέδιο

άμεσης βοήθειας,

αφιερωμένο σε όλους

εσάς που αξίζετε τη

Maximum Εξασφάλιση

...με τη σιγουριά

και την φροντίδα

της ALLIANZ

Allianz



Προγραμματισμός υποκαταστήματος

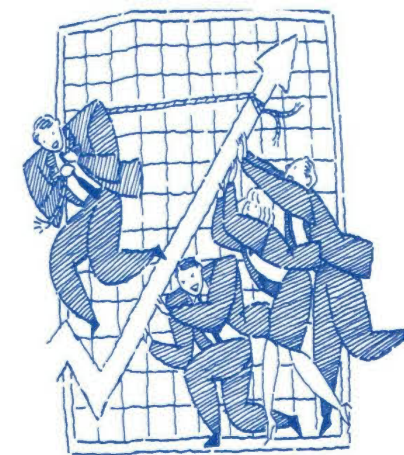
Το πλήρωμα του πλοίου και το πλοίο γενικώς είναι ένα από τα καλύτερα σημεία αναφοράς στον προγραμματισμό. Το προσωπικό είναι πλήρωμα στο ίδιο καράβι με κοινούς στόχους και τύχη. Όλοι μαζί και ο καθένας μόνος του έχουν ένα στόχο. Έχουν πορεία συγκεκριμένη. Έχουν συγκεκριμένα μέσα. Έχουν συγκεκριμένα εφόδια. Έχουν χαραγμένη πορεία και ξέρουν πού θα πάνε. Οι καλοί προγραμματισμοί κάνουν ανθρώπους και επιχειρήσεις "πλοία επιτυχίας"...



Επισκόπηση μακροπρόθεσμου προγραμματισμού υποκαταστήματος

Ο σκοπός αυτού του

θέματος είναι να σας δώσει την επισκόπηση μιας διαδικασίας, η οποία μπορεί να χρησιμοποιηθεί από έναν manager υποκαταστήματος για την ανάπτυξη ενός μακροπρόθεσμου προγραμματισμού. Είναι δύσκολο να καθορίσουμε επακριβώς τι εννοούμε όταν λέμε "μακροπρόθεσμο", εφόσον ο μακροπρόθεσμος προγραμματισμός μπορεί να διαρκέσει για οποιοδήποτε χρονικό διάστημα άνω των πέντε ετών. Αν ζούσαμε σε ένα σταθερό οικονομικό και επιχειρηματικό περιβάλλον, θα μπορούσαμε να εξετάσετε την περίπτωση προγραμματισμού ακόμη και για πέντε έτη. Στους καιρούς μας όμως ένας μακροπρόθεσμος προγραμματισμός που έχει ως στόχο όχι περισσότερα από τρία έτη, είναι περισσότερο λογικός. Οποιοδήποτε πρόγραμμα μικρότερης διάρκειας είναι στην πραγματικότητα περισσότερο επιχειρησιακό παρά στρατηγικό και η στρατηγική είναι ο σκοπός και ο στόχος αυτού του σκεπτικού του προγραμματισμού.



κ.λπ. Για μας αυτό είναι ο μακροπρόθεσμος προγραμματισμός - "χτίζει" τη βασική δομή του υποκαταστήματός μας. Περιγράφει μερικούς από τους στόχους και τα χαρακτηριστικά, τα οποία ξεχωρίζουν το δικό μας υποκατάστημα από το επόμενο, όπως ο σκελετός κάνει το δικό μας σπίτι να ξεχωρίζει από το διπλανό.

Οι λεπτομέρειες, όπως τα υδραυλικά, τα ηλεκτρικά, η θέρμανση κ.λπ., συμπληρώνονται αργότερα μαζί με τους εσωτερικούς τοίχους. Αυτά τείνουν να διαφοροποιούν ακόμη περισσότερο το σπίτι μας από οποιοδήποτε άλλο γύρω του. Το ίδιο συμβαίνει με τον βραχυπρόθεσμο προγραμματισμό ενεργειών. Αυτός ο προγραμματισμός μάς λέει πώς θα επιτευχθούν οι ατομικοί στόχοι για χρονικό διάστημα μικρότερο του έτους. Φυσικά, οι λεπτομέρειες των υδραυλικών, ηλεκτρικών κ.λπ. εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από την κατασκευή των θεμελίων και από το σχέδιο και την κατασκευή του σκελετού του σπιτιού. Και πάλι τα βραχυπρόθεσμα σχέδια ενεργειών, που καταστρώνονται σε τριμηνιαία ή ετήσια βάση, εξαρτώνται από τη φιλοσοφία μας και τις μακροπρόθεσμες κατευθυντήριες γραμμές.

Στο τέλος, το σπίτι μας χρειάζεται διακόσμηση - χρειάζεται το προσωπικό μας γούστο πριν γίνει κατοικησιμο. Η εφαρμογή του σχεδίου ενεργειών μας είναι το ανάλογο βήμα - είναι το βήμα που επιτρέπει στα σχέδιά μας να αποφέρουν καρπό και επιτρέπει την επίτευξη του στόχου μας. Είναι το βήμα δράσης που χωρίς το υποκατάστημά μας θα έκλεινε τις πόρτες του. Χωρίς τη διακόσμηση και επίπλωση το σπίτι μας είναι απλώς ένα κελυφος

1. Τι είναι ο μακροπρόθεσμος προγραμματισμός;

Για έναν διευθυντή υποκαταστήματος η διαδικασία ανάπτυξης ενός μακροπρόθεσμου προγραμματισμού είναι στην πραγματικότητα η ίδια με την ανάπτυξη μιας μακροπρόθεσμης στρατηγικής κατευθυντήριας γραμμής για την ανάπτυξη του υποκαταστήματος. Ο προγραμματισμός είναι το αποτέλεσμα μιας λεπτομερούς εξέτασης και διάγνωσης του ίδιου του υποκαταστήματος και οτιδήποτε έχει σχέση με αυτό (το περιβάλλον).

Ιδιαίτερα σημαντική στην ανάπτυξη ενός μακροπρόθεσμου προγραμματισμού είναι η δημιουργία μιας λειτουργικής φιλοσοφίας του υποκαταστήματος, και σ' αυτό το σημείο αξίζει να πούμε ότι η φιλοσοφία καθορίζει την αποστολή του υποκαταστήματος. Προφανώς, πολλές αποφάσεις που απαιτούνται σε οποιονδήποτε τύπο προγραμματισμού είναι το αποτέλεσμα του τι πιστεύουν οι προγραμματίζοντες ότι είναι η αποστολή τους. Αυτή η βασική αρχή έχει μεγάλη σχέση με τον μακροπρόθεσμο προγραμματισμό στο περιβάλλον του υποκαταστήματος.

Συνήθως υπάρχει σύγχυση στη

σχέση μεταξύ μακροπρόθεσμου προγραμματισμού, ετήσιου προγραμματισμού και προγραμματισμού ενεργειών. Μια αναλογία ίσως βοηθήσει. Σκεφτείτε τα βήματα για την κατασκευή ενός σπιτιού. Μετά την εκσκαφή, το πρώτο βήμα είναι να βάλετε γερά θεμέλια - χωρίς αυτά απειλείται η ασφάλεια του κτιρίου. Παρομοίως, το πρώτο μας βήμα είναι να αναπτύξουμε τη φιλοσοφία του υποκαταστήματος - ένα θεμέλιο πάνω στο οποίο μπορούμε να χτίσουμε τα μελλοντικά σχέδιά μας. Ακολουθεί η εξωτερική κατασκευή - ο σκελετός, η οροφή, οι τοίχοι



-και το ίδιο συμβαίνει και με το υποκατάστημά μας χωρίς την εφαρμογή ενός καλοσχεδιασμένου προγραμματισμού.

II. Γιατί να ασχοληθείτε;

Ακόμη και αν δεν έχετε κάνει ποτέ μακροπρόθεσμο προγραμματισμό, έχετε ακούσει γι' αυτόν και ίσως έχετε ακούσει ότι απαιτεί μεγάλη προσπάθεια και χρόνο. Γιατί λοιπόν να ασχοληθείτε; Τι όφελος έχετε αν επενδύσετε ένα σεβαστό μέρος του χρόνου σας σε κάτι που μοιάζει με γραφειοκρατική άσκηση;

Θα μπορούσαμε να παραθέσουμε όλα τα συγκεκριμένα οφέλη που θα έχετε από τον μακροπρόθεσμο προγραμματισμό. Πιστεύω όμως ότι μπορούμε να συνοψίσουμε όλα τα οφέλη σε μια απλή πρόταση: "Το Υποκατάστημά σας πηγαίνει κάπου. Μπορείτε να αφήσετε τους ασφαλιστές, την Εταιρία ή περιστάσεις που δεν μπορείτε να ελέγξετε να καθορίσουν πού πηγαίνει; Ή εσείς ως επικεφαλής του υποκαταστήματος μπορείτε να αποφασίσετε πού πηγαίνει.

Ο μόνος τρόπος για να σιγουρευτείτε ότι το υποκατάστημα θα πάει προς την κατεύθυνση που εσείς θέλετε να πάει, είναι μέσω ενός καλοσχεδιασμένου μακροπρόθεσμου προγραμματισμού. Υπάρχουν τόσοι τρόποι για να φτιάξετε ένα επιτυχημένο

Ιδιαίτερα σημαντική στην ανάπτυξη ενός μακροπρόθεσμου προγραμματισμού, είναι η δημιουργία μιας λειτουργικής φιλοσοφίας του Υποκαταστήματος, και σ' αυτό το σημείο αξίζει να πούμε ότι η φιλοσοφία καθορίζει την αποστολή του Υποκαταστήματος.

Προφανώς, πολλές αποφάσεις που απαιτούνται σε οποιοδήποτε τύπο προγραμματισμού, είναι το αποτέλεσμα του τι πιστεύουν οι προγραμματίζοντες ότι είναι η αποστολή τους.

Υποκατάστημα, όσοι είναι και οι επιτυχημένοι διευθυντές υποκαταστημάτων, αλλά πιστεύω ότι όλοι έχουν κάτι κοινό. Όλοι γνωρίζουν ακριβώς πού πηγαίνουν και πώς πρόκειται να φθάσουν εκεί. Έχουν μάθει την τέχνη του προγραμματισμού και αυτά τα σχέδια επεκτείνονται πέραν του εξαμήνου ή

του έτους. Ο τρόπος του προγραμματισμού μπορεί να διαφέρει, όπως επίσης και το περιεχόμενο και οι λεπτομέρειες. Αλλά όλοι έχουν προγραμματισμό και τον αναθεωρούν και τον ενημερώνουν συχνά.

III. Στοιχεία του μακροπρόθεσμου προγραμματισμού

Αυτό που θα προσπαθήσουμε να κάνουμε στη συνέχεια είναι να παραθέσουμε τα βήματα για τον σχεδιασμό μακροπρόθεσμου προγραμματισμού.

Μπορεί ήδη να έχετε ένα σχέδιο μακροπρόθεσμου προγραμματισμού το οποίο χρησιμοποιείτε, αν ναι, συγχαρητήρια! Αυτό το σχέδιο μπορεί να σας έχει δοθεί από την εταιρία σας, ή να το έχετε "δανείσει" από κάποιον συνάδελφό σας. Αν συμβαίνει αυτό, μην σταματήσετε να διαβάζετε, ελπίζουμε ότι διαβάζοντας αυτό το έντυπο μπορεί να πάρετε ιδέες για μερικούς τομείς που το σχέδιό σας δεν καλύπτει. Επίσης μπορεί να πάρετε μερικές ιδέες που ίσως σας βοηθήσουν στις προσπάθειες προγραμματισμού στο μέλλον.

Αν δεν έχετε προγραμματίσει ξανά, τότε ελπίζουμε ότι έχουμε κερδίσει το ενδιαφέρον σας. Ας αρχίσουμε λοιπόν.

Δύο μεγάλες Ασφαλιστικές Εταιρίες ένωσαν τις δυνάμεις τους και δημιούργησαν μία υπερδύναμη στην Ελλάδα



Η ΥΠΕΡΔΥΝΑΜΗ

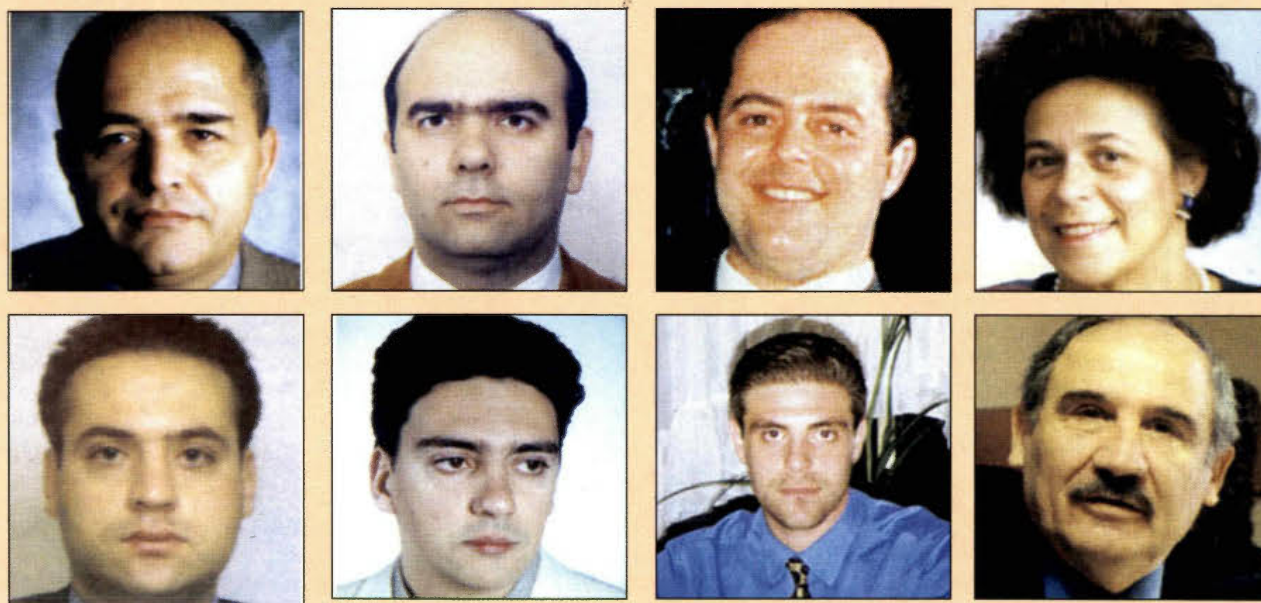
Allianz

Ανώνυμος Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων • Ανώνυμος Εταιρία Ασφαλίσεων Ζωής
Ελληνική Ανώνυμος Εταιρία Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων

Helvetia

Ανώνυμη Εταιρία Γενικών Ασφαλειών • Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής
Αμοιβαία Κεφάλαια

Κεντρικά Γραφεία: Λεωφ. Κηφισίας 124, 115 26 Αθήνα - Τηλ.: 64 80 840 , 69 25 201 - Fax: 69 16 614



Οι βραβεύσεις των 10 πρώτων ασφαλιστών στο Money Show '97 ήταν η κατάληξη πολλών προσπαθειών των ασφαλιστών ενταγμένων σ' έναν προγραμματισμό που οι επιτυχημένοι ακολουθούν πιστά και σ' αυτό διαφέρουν από τους αποτυχημένους... Οι ικανοί δημιουργούν τα γεγονότα να έρθουν όπως τα θέλουν, δεν τα αφήνουν στην τύχη... Οι επιτυχίες δημιουργούνται τη στιγμή του προγραμματισμού...

Α. ΔΙΑΓΝΩΣΗ

Οποιοδήποτε καλό σχέδιο, αρχίζει με μια τέλεια διάγνωση της παρούσης καταστάσεως. Δυστυχώς, τα κείμενα προγραμματισμού δεν σας λένε συχνά σε ποια ακριβώς θέματα πρέπει να γίνει η διάγνωση. Θα προσπαθήσουμε να το κάνουμε αυτό παρακάτω.

Ένας άνετος τρόπος για να διαχωρίσετε τα θέματα προς διάγνωση είναι να εξετάσετε τους εσωτερικούς έναντι των εξωτερικών παραγόντων.

1. Εσωτερικοί**α. Τάση Παραγωγής - Τελευταία Τρία Έτη**

Προφανώς, θα πρέπει να εξετάσετε τον τύπο της παραγωγής που είχατε τα τελευταία τρία έτη. Θα πρέπει να εξετάσετε πώς διαμοιράζεται η παραγωγή μεταξύ των διαφόρων ασφαλιστών του υποκαταστήματός σας.

β. Τάση Ανθρώπινου Δυναμικού - Τελευταία Τρία Έτη

Θα πρέπει να περιλαμβάνει μια θεώρηση των τάσεων στρατολογήσεως, διατηρησιμότητας, αριθμού δόκιμων διευθυντών, προσωπικού υποστηρίξεως κ.λπ. Προσπαθήστε να δημιουργήσετε μια εικόνα της κατευθύνσεως την οποία έχει πάρει το ανθρώπινο δυναμικό του υποκαταστήματός σας.

γ. Product Mix - Τελευταία Τρία Έτη

Διαιρέστε την παραγωγή σας στα κύρια προϊόντα που πουλήθηκαν -σας λέει τίποτε; Μπορείτε να δείτε συγκεκριμένες τάσεις σε ορισμένα προϊόντα;

δ. Τάση Διατηρησιμότητας - Τελευταία Τρία Έτη

“Το Υποκατάστημά σας πηγαίνει κάπου. Μπορείτε να αφήσετε τους ασφαλιστές, την Εταιρία ή περιστάσεις που δεν μπορείτε να ελέγξετε να καθορίσουν πού πηγαίνει; Ή, εσείς σαν επικεφαλής του υποκαταστήματος μπορείτε να αποφασίσετε πού πηγαίνει;

Ποια ήταν η τάση ως προς τη μακροπρόθεσμη και βραχυπρόθεσμη διατηρησιμότητα; Πώς μετράτε τη διατηρησιμότητα στο υποκατάστημά σας; Ποιοι είναι μερικοί από τους παράγοντες που έχουν επιδράσει στη διατηρησιμότητα του υποκαταστήματός τα τελευταία έτη;

ε. Ήδη Υπάρχουσες Αγορές

Ίσως θα πρέπει να αφιερώσουμε λίγο χρόνο σ' αυτό το βήμα, διότι οι αγορές θα είναι ένα σημαντικό στοιχείο της πιθανής στρατηγικής μας.

Θα πρέπει να εξετάσουμε τις αγορές στις οποίες πουλούσαμε στο παρελθόν, το ποιος πουλούσε σ' αυτές και το ποσοστό εργασιών που τα μεμονωμένα άτομα έχουν σε ορισμένες αγορές. Να θυμάστε ότι η αγορά ορίζεται σαν μια ομάδα ανθρώπων - ανθρώπων, όχι απαραίτητα σαν προϊόν ή σαν έννοια. Στόχος μας είναι σταδιακά να μπορούμε να απαντήσουμε στην ερώτηση “ποιος είναι ο αγοραστής μας”.

στ. Το Προφίλ του Πελάτη

Με βάση την ανάλυση της αγοράς μας μπορούμε να δημιουργήσουμε την εικόνα του τυπικού πελάτη μας; Υπάρχει ο τυπικός πελάτης; Ποια είναι τα χαρακτηριστικά των πελατών μας;

ζ. Δυνατά και Αδύνατα Σημεία του Προσωπικού

Καταλαβαίνουμε ότι αυτό το βήμα θα είναι κατά κάποιο τρόπο υποκειμενικό, αλλά σας ενθαρρύνουμε να αποκτήσετε στοιχεία από τα διάφορα μέλη του προσωπικού του υποκαταστήματος. Θα σας ενθαρρύνουμε να διαιρέσετε αυτή την ανάλυση σε θετικά και αδύνατα σημεία των ασφαλιστών σας, των δόκιμων διευθυντών σας, του προσωπικού υποστηρίξεως, και τέλος του εαυτού σας. Είμαι σίγουρος ότι μπορείτε εύκολα να βρείτε στοιχεία, φακέλους, σημειώσεις από παρατηρήσεις κ.λπ., ώστε να κάνετε αυτό το βήμα όσο το δυνατόν περισσότερο αντικειμενικό.

η. Ποιότητα της Υποστηρίξεως του Υποκαταστήματος

Το υποκατάστημά σας υποστηρίζεται από πολλά πράγματα - εξοπλισμό, φυσικό περιβάλλον, διαδικασίες κ.λπ. Αυτή η υποστήριξη έχει πιθανώς μεγάλη σχέση με τις επιδόσεις που επιτύχατε στο παρελθόν. Πώς θα αξιολογούσατε την ποιότητα της υποστηρίξεως του υποκαταστήματός σας; Πώς συγκρίνεται με τον ανταγωνισμό;

θ. Συνδυασμός “Προχωρημένης Πωλήσεως” με την Απλή Μέθοδο Προσωπικής Πωλήσεως

Μπορεί να είναι πολύ αποκαλυπτικό για σας αν εξετάσετε το ποσοστό πωλήσεων, που μπορούν να θεωρηθούν ως “εξελιγμένες” πωλήσεις έναντι πωλήσεων που γίνονται για τις απλές προσωπικές ανάγκες. Μπορείτε στην πραγματικότητα να αποκαλέσετε το Υποκατάστημά σας υποκατάστημα “εξελιγμένων πωλήσεων” ή αυτού του είδους οι πωλήσεις είναι πολύ μικρό ποσοστό σε σχέση με τις πωλήσεις των απλών προσωπικών αναγκών; Μπορείτε να δικαιολογήσετε τα επι-

Στην Φωτό βραβεύεται ο γιος του Λευτέρη Δερμιτζάκη προϊστάμενου γραφείων ζωής της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, ο Στέλιος Δερμιτζάκης από τα Χανιά Κρήτης. Πολλοί πατεράδες έχουν μακροπρόθεσμους στόχους για τα παιδιά τους, που φτάνουν ακουλουθώντας βήμα...βήμα βραχυπρόθεσμους στόχους στην εκπαίδευση, την παραγωγή, μικρούς διαγωνισμούς κ.τ.λ. Ο Κώστας Τσαμπούκος Διπλ. πωλήσεων στην INTERAMERICAN έλεγε πως ο «ΕΛΕΦΑΣ» του Προγραμματισμού τρώγεται λίγο-λίγο...



χειρήματά σας;

ι. Άπειροι έναντι Πεπειραμένων Ασφαλιστών

Κατά τα τελευταία τρία έτη εξετάστε τα στοιχεία στρατολογήσεως, διατηρησιμότητας και παραγωγικότητας και δείτε αν υπάρχουν τάσεις, όσον αφορά στη σχετική επιτυχία των άπειρων ασφαλιστών, που έχουν στρατολογηθεί έναντι των ασφαλιστών που έχουν στρατολογηθεί με προγενέστερη πείρα στις πωλήσεις. Πού είστε περισσότερο επιτυχημένοι; Γιατί;

ια. Εσωτερικός ή Εξωτερικός Διορισμός Δόκιμων Διευθυντών

Παρακαλώ εξετάστε την απόδοση των δόκιμων διευθυντών σας κατά τα τελευταία τρία έτη. Μπορείτε να διακρίνετε τάσεις σ' αυτούς που διορίστηκαν μέσα από το υποκατάστημά σας σε σχέση με διορισμό ανθρώπων εκτός υποκαταστήματος; Είναι οι αριθμοί σας πολύ μικροί; Σας λέει τίποτε αυτό το βήμα;

ιβ. Δαπάνες σε σχέση με τον Προϋπολογισμό και Κέρδη

Εξετάστε τις δαπάνες σε σχέση με τον προϋπολογισμό. Είστε σε χρέωση ή πίστωση και γιατί;

ιγ. Ποιότητα της Εκπαιδεύσεως στο Υποκατάστημα

Πώς θα εκτιμούσατε την αποτελεσματικότητα της εκπαίδευσής στο υποκατάστημα; Και αυτό είναι θέμα κρίσεως, αλλά έχουν εκπαιδευθεί οι άνθρωποί σας, όπως θα θέλατε να εκπαιδευθούν; Γιατί ναι ή γιατί όχι;

2. Εξωτερικοί**α. Ανταγωνιστικότητα των προϊόντων σας**

Γνωρίζω ότι στην εποχή της γρήγορης αλλαγής των προϊόντων αυτή είναι δύσκολη ερώτηση, αλλά έχετε να κάνετε γενικές δηλώσεις για την ανταγωνιστικότητα των προϊόντων που πουλά το υποκατάστημά σας; Σε τι αγορές σας έχει οδηγήσει; Τι προβλήματα σας έχει δημιουργήσει; Τι ευκαιρίες σας έχει δώσει;

β. Ποιότητα της Εκπαιδεύσεως εκτός Υποκαταστήματος

Και πάλι υποκειμενική κρίση, αλλά πόσο αποτελεσματικά οι εξωτερικές πηγές σας βοήθησαν στην προσπάθεια εκπαίδευσής; Επωφεληθήκατε από οτιδήποτε είναι διαθέσιμο; Γνωρίζετε τι είναι διαθέσιμο;

γ. Οικονομικές Προοπτικές της Κοινότητάς σας

Οι άνθρωποι της ALICO έχουν εντυπωσιακές επιδόσεις και πολλές διακρίσεις που βασίζονται σε αυστηρούς προγραμματισμούς

Δεν θέλουμε να γίνετε ερευνητής, απλώς να εξετάσετε τις οικονομικές τάσεις της κοινότητας, στην οποία ζείτε. Το τοπικό Εμπορικό Επιμελητήριο, οι τοπικές Τράπεζες, οι τοπικές οργανώσεις και η Τοπική Αυτοδιοίκηση μπορεί να σας προσφέρουν μεγάλη βοήθεια.

δ. Τοπικός Ανταγωνισμός

Εφόσον πιθανώς δεν είστε το μοναδικό υποκατάστημα στην περιοχή, ίσως θα έπρεπε να εξετάσετε τη φύση και τα θετικά σημεία του ανταγωνισμού. Ποια είναι τα καλύτερα υποκαταστήματα; Ποιοι είναι οι καλύτεροι μεμονωμένοι παραγωγοί; Ποιες εταιρίες έχουν την καλύτερη φήμη; Πώς αυτό επέδρασε στις επιδόσεις σας στο παρελθόν;

ε. Κατεύθυνση του Μάρκετινγκ της Εταιρίας σας

Η κατεύθυνση του Μάρκετινγκ της Εταιρίας σας μπορεί να έχει μεγάλη σχέση με τον τύπο υποστηρίξεως, προϊόντων, εκπαίδευσής και καθοδήγησεως που παίρνετε; Ποια είναι αυτή η κατεύθυνση; Καθορίζεται σαφώς; Ποια ήταν η επίδρασή της στο υποκατάστημά σας;

στ. Οι Πιθανές Αγορές στις οποίες δεν έχετε διεισδύσει

Έχετε εξετάσει τις αγορές στις οποίες ήδη πουλάτε; Υπάρχουν σημαντικές αγορές στην κοινότητά σας στις οποίες δεν έχει διεισδύσει το υποκατάστημά σας; Ποιες είναι αυτές οι αγορές; Δεν χρειάζομαστε λεπτομέρειες γι' αυτό το βήμα, απλώς μια απαρίθμηση πιθανών αγορών, που πιστεύετε ότι είναι προσιτές στο υποκατάστημά σας.

ζ. Εικόνα του Υποκαταστήματος και του προσωπικού του

Φίλοι συνοδοιπόροι και... ανταγωνιστές στην Κυπριακή αγορά ο Γιάννης Βιολάρης και ο Δημήτρης Καλλέργης στην EuroLife και Universal life αντίστοιχα. Δύο ικανότατα στελέχη της Ασφ. Αγοράς που πιστεύουν στην αξία του προγραμματισμού. Το δείχνουν τα αποτελέσματα.

Ποια νομίζετε ότι είναι η εικόνα του υποκαταστήματός σας στην κοινότητά; Ποιες είναι οι ατομικές αρχές στο υποκατάστημά σας; Επαγγελματίες; Πωλητές; Η Εταιρία σας έχει καθιερώσει ισχυρή θετική ή αρνητική εικόνα σ' αυτή την κοινότητα; Ποια ήταν η επίδραση στην εικόνα των ανθρώπων που έφυγαν από το υποκατάστημά σας; Ποια ήταν η επίδραση των επιτυχημένων ασφαλιστών σας;

η. Πλεονεκτήματα - Μειονεκτήματα του Συστήματος Αμοιβών και Βραβεύσεως

Όλοι μας ζούμε μέσα στα όρια ενός συστήματος αμοιβών και βραβεύσεως. Κανένα σύστημα δεν είναι τέλει-



Ο Agency Manager της NN Ζαφείρης Γιώργος είναι ένας ακόμη επιτυχημένος που "ζει" με στόχους και προγραμματισμό σε ανθρώπινο δυναμικό και αποτελέσματα. Η πορεία του είναι κλασσικό παράδειγμα "πορείας στην επιτυχία" μέσω προγραμματισμού. Είναι στην κορυφή επειδή προγραμματίζει.



Ο Στέφανος Μπούχλιος της Αγροτικής Ζωής από την Βόρειο Ελλάδα, από το 1986 που ξεκίνησε ως σήμερα είχε στον προγραμματισμό του, τις διακρίσεις σε πανελλήνια κλίμακα. Είναι μοχλός που σηκώνει την καθημερινότητα και ρουτίνια οι "ευχάριστοι μεσοπρόθεσμοι στόχοι"

Πώς θα αξιολογούσατε τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του συστήματός σας για ασφαλιστές, δοκίμους διευθυντές και υποστήριξη; Τί είδους "μηνύματα" παίρνετε από την επαφή σας;

3. Περίληψη

Σ' αυτό το σημείο έχετε κάνει πολλή εργασία, έχετε συγκεντρώσει πολλά στοιχεία και έχετε κάνει πολλές υποκειμενικές κρίσεις για το τι συνέβαινε στο Υποκατάστημά σας κατά το παρελθόν. Αυτή η άσκηση μπορεί να σας οδηγήσει σε απογοήτευση αν δεν τη "συγκεντρώσετε". Αυτός είναι ο σκοπός αυτού του περιληπτικού μέρους, να σας επιτρέψει να εκφράσετε τη διάγνωση σας σε κάποια μορφή τελικών συμπερασμάτων για το υποκατάστημά σας.

α. Ποια είναι τα Δυνατά Σημεία του Υποκαταστήματός σας

Προφανώς, τα δυνατά σημεία μπορεί να προέλθουν από διάφορες πηγές, τους ανθρώπους σας, τα προϊόντα σας, την εταιρία σας κ.λπ. Ποια θα θεωρούσατε τα κυριότερα δυνατά σημεία; Τα έχετε εκμεταλλευθεί στο παρελθόν; Είναι το είδος των δυνατών σημείων πάνω στα οποία θα υπορέσετε να "χτίσετε" στο μέλλον ή το είδος που θα εξαφανισθούν στο μέλλον με τις αλλαγές στο υποκατάστημα και την Εταιρία σας;

β. Ποιες είναι οι Κύριες Αδυναμίες του Υποκαταστήματός σας;

Κανένα υποκατάστημα δεν είναι τέλειο και πάντα μπορούν να γίνουν βελτιώσεις. Ποιες θα θεωρούσατε τις κύριες αδυναμίες του υποκαταστήματός σας; Πόσο καιρό υπάρχουν αυτές οι αδυναμίες; Είναι αυτά μακροχρόνια προβλήματα ή είναι καταστάσεις που δημιουργήθηκαν στο πρόσφατο παρελθόν;

γ. Το Υποκατάστημά σας είχε συγκεκριμένη κατεύθυνση Μάρκετινγκ κατά τα τελευταία τρία έτη;

Αυτή η κατεύθυνση μπορεί να ήταν καθορισμένη, υπονοούμενη ή απλώς να ακολουθήθηκε, αλλά θα ήταν ενδιαφέρον να παρατηρήσετε αν το υποκατάστημά σας κινήθηκε προς μια συγκεκριμένη κατεύθυνση. Ποια είναι αυτή; Περιγράψτε την. Και το σημαντικότερο, αυτή η κατεύθυνση θα ήταν βιώσιμη στο μέλλον; Γιατί ναι ή γιατί όχι; Ποιες είναι οι ήδη υπάρχουσες συνθήκες που θα σας ανάγκαζαν να αλλάξετε κατεύθυνση σ'

αυτό το σημείο;

δ. Τι περιορισμούς έχετε από το περιβάλλον σας;

Κανένας μας δεν ζει σε τέλειο κόσμο και όλοι μας επηρεαζόμαστε μέχρι ενός βαθμού από τις συνθήκες γύρω μας, την οικονομία, την Εταιρία μας, τον ανταγωνισμό κ.λπ. Πιστεύετε ότι αυτοί οι παράγοντες θα θέσουν περιορισμούς στην ικανότητα ανάπτυξης του υποκαταστήματός στο μέλλον; Με ποίο τρόπο; Συγκεκριμένα, ποιοι είναι οι κυριότεροι περιορισμοί;

ε. Τι ευκαιρίες υπάρχουν, σε γενικές γραμμές, λόγω του περιβάλλοντος;

Και πάλι ψάχνουμε για το ποιες νομίζετε ότι είναι οι κυριότερες ευκαιρίες, που έχετε στη διάθεσή σας, για να σας βοηθήσουν στην ανάπτυξη του υποκαταστήματός σας στο μέλλον. Από πού προέρχονται αυτές οι ευκαιρίες; Τις εκμεταλλευθήκατε στο παρελθόν; Τις έχει εκμεταλλευθεί ποτέ κανείς στην κοινότητά σας;

στ. Σε γενικές γραμμές, θα είναι απαραίτητο να λειτουργήσετε στο μέλλον διαφορετικά από ό,τι στο παρελθόν;

Ίσως αυτό να είναι το σημαντικότερο βήμα μέχρι στιγμής. Αναγκάζει τον διευθυντή υποκαταστήματος να εξετάσει πού βρίσκεται ή πού βρισκόταν στο παρελθόν και να εκτιμήσει τη βιωσιμότητα αυτής της κατεύθυνσής για το μέλλον. Η αλλαγή μπορεί να είναι δύσκολη αλλά απαραίτητη. Εξίσου δύσκολο μπορεί να είναι να καταλάβετε ότι η παρούσα κατεύθυνσή σας είναι η σωστή και ότι ίσως πρέπει να αντισταθείτε στις νέες ευκαιρίες. Σκεφθείτε για αρκετό χρονικό διάστημα αυτή την ερώτηση -θα έχει μεγάλη επίδραση στα υπόλοιπα βήματα του προγραμματισμού.

Β. ΣΤΟΧΟΙ

Αφού κάνετε πλήρη διάγνωση της παρούσης καταστάσεως, θα πρέπει να κάνετε το πρώτο βήμα για την ανάπτυξη των στόχων. Βασικά, θέλουμε να απαντήσετε στην ερώτηση "πού θέλω να βρίσκεται το υποκατάστημα σε τρία χρόνια;". Θα σας ζητούσαμε να καθορίσετε ορισμένους **συγκεκριμένους** στόχους (μετρήσιμους) υπό το πρίσμα της διαγνώσεώς σας σε ορισμένους τομείς.

Μην ανησυχείτε για το αν δεν αισθάνεστε σίγουρος για το ακριβές

Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΠΟΥ ΑΞΙΖΕΙ!

NEO Επενδυτικό πρόγραμμα UNIT LINKED



- 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 πολλαπλά πλεονεκτήματα, για υψηλές αποδόσεις σε συνδυασμό με ουσιαστική ασφάλιση.



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

Χ
Ρ
Υ
Σ
Η

Α
Σ
Π
Ι
Δ
Α



Σε μια εξαιρετική γιορτή που έγινε στο κέντρο "Χάραμα", οι κ. Γιάννης Σταμούλης, Επιθεωρητής, Κλέαρχος Πεφάνιος, Agency Manager και Φ. Πουλής, Unit Manager, γιόρτασαν τη συνεργασία τους με την International Life. Μαζί τους ο κ. Φωκίων Μπράβος. Η εφαρμογή των κανόνων του προγραμματισμού φέρνει πάντα γιορτινές στιγμές επιτυχίας.



Θ. Θωμόπουλος, ο πρώτος Agency Manager της Interamerican είναι στην κορυφή επειδή ξέρει να χειρίζεται θέματα προγραμματισμού σε ατομικό, οικογενειακό, επαγγελματικό και κοινωνικό επίπεδο.

μέγεθος αυτών των στόχων -σε ένα μελλοντικό βήμα θα σας ζητήσουμε να επανεξετάσετε τους στόχους σας υπό το πρίσμα περαιτέρω σκέψης και μελέτης. Τελικά όμως θα πρέπει να δεσμευθείτε για κάποιους συγκεκριμένους, μετρήσιμους τριετείς στόχους.

Αυτοί θα πρέπει να υπολογισθούν πάνω σε κάποια επιστημονική βάση, αλλά ίσως υπάρχει και μια αρκετά με-

γάλη δόση κρίσεως μανάτζμεντ -άλλωστε γι' αυτό πληρώνετε.

1. Παραγωγή

Θα πρέπει να καθορίσετε το ύψος των εργασιών, που αναμένετε από τους ασφαλιστές πλήρους και μερικής απασχολήσεως. Στην ουσία οι στόχοι σ' αυτό τον τομέα θα πρέπει να περιγράφουν τη συνολική παραγωγή που αναμένετε από το υποκατάστημά σας.

Το μέτρο παραγωγής δεν παίζει ρόλο - μπορεί να είναι ασφαλιστρα, προμήθειες ή αριθμός συμβολαίων. Αυτό που είναι σημαντικό είναι το μέτρο να είναι σταθερό, για να μην δημιουργεί σύγχυση.

2. Ανθρώπινο δυναμικό

Εδώ θα πρέπει να παραθέσετε τον αριθμό των ασφαλιστών πλήρους και μερικής απασχολήσεως, δοκιμών διευθυντών και προσωπικού υποστηρίξεως, που αναμένετε να έχετε στο υποκατάστημά σας στο τέλος των τριών επόμενων ετών.

Αυτή είναι μια συνολική εικόνα του ανθρώπινου δυναμικού στο υποκατάστημά σας. Σκεφθείτε καλά τις τάσεις του ανθρώπινου δυναμικού κατά το παρελθόν για τον καθορισμό αυτών των στόχων. Επίσης εξετάστε τα στοιχεία - κλειδιά της φιλοσοφίας του υποκαταστήματός σας.

3. Εισοδήματα

Σ' αυτό το σημείο θα πρέπει να καθορίσετε μερικές κατευθυντήριες γραμμές ως προς τα εισοδήματα που αναμένετε να κερδίζει το προσωπικό του υποκαταστήματός σας στο τέλος των επόμενων τριών ετών. Συγκεκριμένα, θα πρέπει να καθορίσετε έναν στόχο για το προσωπικό σας εισόδημα, το εισόδημα καθενός από τους δοκιμους διευθυντές σας και μερικούς στόχους για το εισόδημα των ασφαλιστών σας. Αν έχετε μικρό υποκατάστημα, θα μπορούσατε να καθορίσετε ατομικούς στόχους εισοδημάτων. Αν έχετε μεγαλύτερη οργάνωση, θα ήταν ίσως καλύτερα να καθορίσετε κάποιο στόχο μέσου εισοδήματος για διάφορες ομάδες ασφαλιστών, διαφορετικών επιπέδων εμπειρίας.

4. Αγορές στις οποίες θα πουλήσετε

Η διάγνωση σας έχει δείξει τις αγορές στις οποίες ήδη πουλάτε, όπως επίσης και αγορές στις οποίες μπορείτε να διεισδύσετε. Σε ποιες αγορές θέλετε να διεισδύσετε; Πόση παραγωγή αναμένετε από καθεμιά απ' αυτές τις αγορές;

Σ' αυτό το σημείο μην ανησυχείτε για το ποιοι ασφαλιστές θα διεισδύσουν σε κάθε αγορά. Επίσης μην ανησυχείτε αν αυτή τη στιγμή δεν έχετε στο υποκατάστημα ασφαλιστή που μπορεί αν διεισδύσει σ' αυτές τις αγορές, αυτό μπορεί να διορθωθεί με ένα καλό πρόγραμμα στρατολόγησής.

5. Φυσικό Περιβάλλον

Το περιβάλλον εργασίας επιδρά στην ανάπτυξη του υποκαταστήματός μας. Τι φυσικό περιβάλλον θα χρειαστείτε σε τρία έτη; Πόσο χώρο; Τι είδους διακόσμηση; Τι είδους εξοπλισμό; Ακόμη μια φορά σιγουρευτείτε ότι είστε σταθερός στη φιλοσοφία σας σ' αυτό το βήμα.

6. Διατηρησιμότητα

Τι διατηρησιμότητα αναμένετε; Πώς θα μετρηθεί;

7. Κέρδη Υποκαταστήματος ή Σύγκριση Εξόδων - Προϋπολογισμού

Τι κέρδη υπολογίζετε να κάνει το υποκατάστημα; Τι προϋπολογισμό περιμένετε και πώς θα συγκρίνονται τα έξοδά σας με τον προϋπολογισμό αυτό;

Γ. ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

Σ' αυτό το σημείο θα προσπαθήσουμε να συγκεντρώσουμε όλες τις ευκαιρίες πωλήσεων που υπάρχουν στην κοινότητά μας. Αυτό διαφέρει από το βήμα της διαγνώσεως στο ότι αυτός ο κατάλογος ευκαιριών είναι πολύ συγκεκριμένος και όχι γενικός. Παραδείγματος χάρι, η παρατήρηση ότι η βιομηχανία ενεργείας αυξάνεται στην περιοχή σας, θα πρέπει να θεωρηθεί σαν γενική ευκαιρία στο μέρος της διαγνώσεως. Ο κατάλογος όμως των ονομάτων πέντε συγκεκριμένων συντεχνιακών υπαλλήλων, που έχουν μεταφέρει τα κεντρικά γραφεία στην περιοχή σας, αποτελεί μια συγκεκριμένη ευκαιρία που θα πρέπει να χωρηθεί σ' αυτό το βήμα.

Όλες οι ευκαιρίες δεν είναι απαραίτητα από εξωτερικούς παράγοντες, μερικές σημαντικές ευκαιρίες μπορεί να γίνουν διαθέσιμες απλώς εξετάζοντας την εσωτερική λειτουργία του υποκαταστήματός σας. Έχετε μερικούς ανθρώπους που μόλις αρχίζουν να αναπτύσσουν μια τεχνική στον τομέα της "εξελιγμένης πωλήσεως"; Υπάρχουν υπηρεσίες υποστηρίξεως τις οποίες μπορείτε να προσθέσετε και οι οποίες θα "ανοίξουν" καινούριους ορίζοντες στις πωλήσεις;

Σ' αυτό το βήμα θα έπρεπε να καταγράψετε τις συγκεκριμένες ευκαιρίες που βλέπετε, και εξωτερικά και εσωτερικά, και το σημαντικότερο, να αναφέρετε πώς αυτές οι ευκαιρίες θα σας βοηθήσουν να επιτύχετε τους στόχους που μόλις έχετε καθορίσει.

Δ. ΕΦΟΔΙΑ

Κατά τον ίδιο τρόπο θα πρέπει να καταγράψουμε τα συγκεκριμένα εμπόδια, που αναμένεται να συναντήσουμε στην επίτευξη των μακροπρόθεσμων στόχων του υποκαταστήματος. Μερικά απ' αυτά τα εμπόδια μπορούμε να τα αντιμετωπίσουμε. Άλλα είναι πέραν του δικού μας ελέγχου (η οικονομία, τα επιτόκια, η διείσδυση άλλων οικονομικών οργανισμών στην αγορά μας κ.λπ.). Γι' αυτά που μπορούμε να αντιμετωπίσουμε, θα πρέπει να κάνουμε μια αρχική δήλωση για το πώς σχεδιάζουμε να τα αντιμετωπίσουμε.

Θα πρέπει να καταγράψουμε τα συγκεκριμένα εσωτερικά και εξωτερικά εμπόδια που αναμένεται να συναντήσουμε στην επίτευξη των μακροπρόθεσμων στόχων μας. Θα πρέπει να υποδείξουμε ποια μπορούν να αντιμετωπισθούν και ποια όχι. Τέλος, γι' αυτά που μπορούν να αντιμετωπισθούν,

θα πρέπει να αναφέρουμε συγκεκριμένα πώς το υποκατάστημα σχεδιάζει να τα αντιμετωπίσει.

Ε. ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Βρισκόμαστε τώρα στο σημείο της διαδικασίας προγραμματισμού, όπου μπορούμε να γίνουμε δημιουργικοί - είμαστε επίσης στο σημείο που μπορούμε να αρχίσουμε να μπλεκόμαστε αν δεν είμαστε προσεκτικοί.

Αυτό για το οποίο ψάχνουμε σ' αυτό το βήμα, δεν είναι οι λεπτομέρειες. Αντίθετα, ψάχνουμε για τις ευρείες, εναλλακτικές κατευθύνσεις που μπορεί να ακολουθήσει το υποκατάστημά σας για να επιτύχει τους στόχους σας.

Η μεγαλύτερη δυσκολία στην ανάπτυξη ενός καταλόγου εναλλακτικών λύσεων είναι ότι όλοι μας είμαστε προιόντα του παρελθόντος μας - έχουμε ορισμένες προκαταλήψεις για το πώς θα φτιάξουμε ένα υποκατάστημα και συχνά είμαστε τυφλοί σε εναλλακτικές μεθόδους, που μπορεί να είναι διαφορετικές από τη βασική μέθοδο λειτουργίας μας και η οποία μπορεί επίσης να είναι λογική συνέπεια της φιλοσοφίας μας. Αν πιστεύετε ότι είναι καιρός να πάρετε στοιχεία από άλλους, έχετε δικίο.

Επίσης ίσως θα έπρεπε να επανεξετάσετε «την εργασία σας μέχρι σήμερα». Η εργασία σας πάνω στη διάγνωση, ευκαιρίες και εμπόδια, μπορεί να σας βοηθήσουν πολύ.

Καθώς αναπτύσσετε διάφορες εναλλακτικές στρατηγικές, παρακαλώ παρατηρήστε αν καμιά απ' αυτές εξαιρεί άλλες ή αν μερικές απ' αυτές μπορούν να συνδυασθούν με άλλες. Παραδείγματος χάρι, μια πολιτική συχνής στρατολόγησής άπειρων ασφαλιστών σε συνδυασμό με υπο-



Ο Χρήστος Τσεμπέρωφ της NN είναι για πολλά χρόνια ένας απ' τους καλύτερους Managers της Ελληνικής Αγοράς σε αποτελέσματα διατηρησιμότητας. Η διατηρησιμότητα είναι αποτέλεσμα πολλών προγραμματισμών σε πολλούς τομείς.

στηριζόμενη προσέγγιση πωλήσεων, μπορεί να εξαιρεί μια πολιτική υποκαταστήματος "εξελιγμένων πωλήσεων", προσανατολισμένη προς την παροχή υπηρεσιών. Όμως μια εναλλακτική λύση ανάπτυξης της αγοράς των γιατρών και δικηγόρων μπορεί να είναι συμβατή με εναλλακτική εκπαίδευση, με έμφαση στις πωλήσεις που τονίζουν το θέμα της εφορίας.

Στην ανάπτυξη των εναλλακτικών στρατηγικών θα πρέπει να στραφείτε σε αρκετούς, ευρείς τομείς. Κάτω από κάθε τμήμα θα πρέπει να σχεδιασθούν και να εκτιμηθούν αρκετές ευρείες εναλλακτικές λύσεις. Θα πρέπει να εξετάσετε τα δυνατά και αδύνατα σημεία καθεμιάς. Θα πρέπει επίσης να προσδιορίσετε ποιες εναλλακτικές στρατηγικές θα έχουν επίδραση, και σε ποιους μακροπρόθεσμους στόχους.

1. Αγορές

- Σε ποιες θα μπορούσαμε να διεισδύσουμε;
- Τι εναλλακτικές λύσεις έχουμε για να φθάσουμε σ' αυτές τις αγορές (συστήματα πωλήσεως);
- Πώς θα μπορούσαμε να υποστηρίξουμε διάφορες αγορές.

2. Πηγή Εργασιών

- Ποιες είναι οι διάφορες εναλλακτικές λύσεις για διαφορετικές πηγές εργασιών; Ποιες είναι οι επιλογές μείξης προϊόντων; Τι διαφοροποιούμενη έμφαση μπορούμε να δώσουμε στις "εξελιγμένες πωλήσεις" έτσι ώστε να συμφωνούν με τη φιλοσοφία μας;

3. Ανθρώπινο Δυναμικό

- Τι επιλογές έχουμε για διάφορους ρυθμούς στρατολόγησής; Ποια μπορεί να είναι η αναμενόμενη



Στιγμιότυπο από το ταξίδι των κορυφαίων συνεργατών της Αγροτικής Ζωής στη Σιγκαπούρη και στο Μπαλί. Τα βραβεία ακολουθούν αυτούς που προγραμματίζουν...

διατηρησιμότητα κάτω απ' αυτά τα διαφορετικά σενάρια στρατολογήσεως και ποιες πρέπει να είναι οι ανάγκες μας αναπτύξεως δόκιμων διευθυντών; Τι τύπους οργανώσεως μπορούμε να οραματισθούμε -τους συνηθισμένους- μανάτζμεντ, λειτουργικούς ειδικούς, συνδυασμό των ανωτέρω;

Ποιες είναι οι επιλογές μας στην εκπαίδευση; Ποια θα πρέπει να είναι η έμφαση στην ενιαία εργασία έναντι της εκπαίδευσης στο υποκατάστημα;

4. Στάνταρντ Επιδόσεως

Τι μίνιμουμ στάνταρντ θα μπορούσαμε να θεωρήσουμε για τους ανθρώπους μας;

5. Φυσικό περιβάλλον

Ποιες είναι οι επιλογές μου για το φυσικό περιβάλλον; Ποιο είναι το κόστος για κάθε επιλογή και τι επίδραση θα έχει στη συνολική μου παραγωγικότητα; Πόσο σημαντικές είναι οι διάφορες επιλογές στις διάφορες αγορές που μπορεί να επιδιώξω; Τι επιλογές έχω για εξοπλισμό υποστηρίξεως;

6. Οικονομικά-Κέρδη

Ποιοι είναι οι διάφοροι τρόποι με τους οποίους μπορώ να αυξήσω τα κέρδη -θα προσπαθήσω να μειώσω το κόστος; Είναι η αύξηση της παραγωγικότητας ο μόνος τρόπος; Τι επιλογή έχω; Τι εναλλακτικές λύσεις έχω για την επένδυση των κερδών του υποκαταστήματος;

Μην προσπαθήσετε να κάνετε αυτόν τον προγραμματισμό μόνος. Αν προσπαθήσετε να τον καταρτίσετε μόνος, πιθανότατα θα απογοητευθείτε. Είναι μια χρονοβόρα διαδικασία και απαιτεί πολύ χρόνο και εργασία. Παρακαλώ, μεταβιβάστε όσα περισσότερα βήματα μπορείτε στα διάφορα μέλη της ομάδας του Υποκαταστήματός σας.

ΣΤ. ΕΠΑΝΕΞΕΤΑΣΗ ΤΩΝ ΣΤΟΧΩΝ

Σ' αυτό το σημείο ίσως θα έπρεπε να κοιτάξουμε για δεύτερη φορά τους στόχους που αρχικά καθορίσαμε στο δεύτερο βήμα. Θυμηθείτε, αυτό έγινε μετά από λεπτομερή διάγνωση, αλλά πριν αναπτύξουμε εναλλακτικές λύσεις ή να θεωρήσουμε τις ευρύτερες ευκαιρίες και εμπόδια. Αφού εξετάσουμε τους στόχους μας, ποιοι απ' αυτούς φαίνονται ακόμη λογικοί; Χρειάζονται καθόλου προσαρμογή; Ποιες είναι αυτές οι προσαρμογές;

Είναι πολύ πιθανόν να χρειασθεί να αυξήσουμε ορισμένους στόχους ή να μειώσουμε άλλους. Η διαδικασία καθορισμού στόχων είναι δύσκολη στην εποχή μας, που αλλάζει διαρκώς, αλλά είναι πολύ σημαντικό να δώσουμε μια συγκεκριμένη εστίαση και κοινό

σκοπό σ' όλες τις δραστηριότητες του υποκαταστήματος.

Ζ. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Είμαστε τώρα σ' ένα σημείο στο οποίο είμαστε έτοιμοι να αναπτύξουμε μια τριετή στρατηγική πωλήσεων. Δεν ψάχνουμε για συγκεκριμένες επιχειρησιακές λεπτομέρειες ακόμη, αντιθέτως, θέλουμε να καταγράψουμε τις κυριότερες κατευθύνσεις και ωθήσεις των πωλήσεων που πιστεύουμε ότι θα χρειασθούν για να επιτύχουμε την ανάπτυξη που επιθυμούμε.

Προφανώς, η στρατηγική θα πρέπει να αποτελείται από τις διάφορες εναλλακτικές λύσεις, που φαίνονται να είναι οι καλύτερες υπό το πρίσμα των στόχων, δυνατών και αδύνατων σημείων μας. Ας τονίσουμε εδώ ότι η κατεύθυνση που τελικά θα επιλεγεί θα πρέπει να είναι σύμφωνη με τη φιλοσοφία του Υποκαταστήματός μας και με τα συμπεράσματα που βγάλαμε από τη σύνοψη της διαγνώσεώς μας.

Στην τελική κατάρτιση της στρατηγικής μας, θα πρέπει να λάβουμε υπόψη μας τους ίδιους έξι τομείς που διερευνήθηκαν κατά την καθορισμό των εναλλακτικών λύσεων. Σ' αυτό το στάδιο, θα είμαστε αρκετά συγκεκριμένοι, παραδείγματός χάριν, σε ποιες αγορές θα διεισδύσουμε, και πώς, σε γενικές γραμμές, θα το επιδιώξουμε. Θα πρέπει να καθορίσουμε συγκεκριμένα τον αριθμό και το είδος στρατολογήσεως που επιθυμούμε για το Υποκατάστημά μας και θα πρέπει να καθορίσουμε τα στάνταρντ επιλογής.

Θα πρέπει επίσης να καθορίσουμε τον τύπο του δόκιμου διευθυντή που επιθυμούμε, πότε αυτός θα προστεθεί, και από πού θα προέλθει. Τέλος, στον τομέα του ανθρώπινου δυναμικού θα πρέπει να καθορίσουμε τη στρατηγική του Υποκαταστήματός μας, πάνω στην εκπαίδευση και ανάπτυξη.

Θα χρειαστεί, ίσως, να καθορίσουμε τα στάνταρντ επιδόσεως που αναμένουμε από τους ανθρώπους μας ακόμη συμπεριλαμβανόμενων των ασφαλιστών, δόκιμων διευθυντών και προσωπικού υποστηρίξεως.

Θα πρέπει να αναφέρουμε τι φυσικό περιβάλλον πιστεύουμε ότι θα χρειαστούμε στο μέλλον, αν αλλαγές θα είναι απαραίτητες και πότε θα πρέπει να γίνουν αυτές οι αλλαγές. Ομοίως, θα πρέπει να εξετάσουμε, τι νέο εξοπλισμό αναμένεται να προσθέσουμε, με τι κόστος και πότε.

Τέλος, θα πρέπει να αναφέρουμε συγκεκριμένα, πώς σχεδιάζουμε να μεγιστοποιήσουμε τα κέρδη, αν αυτό ισχύει, ή πώς περιμένουμε να διαμορφωθούν οι δαπάνες μέσα στα πλαίσια των παραμέτρων του προϋπολογισμού. Σε αυτό το σημείο, δεν απαιτούνται βήμα προς βήμα, λεπτομερή σχέδια δράσεως - αυτό το αφήνουμε για τον επόμενο κύκλο προγραμματισμού. Αυτό που απαιτείται είναι να αναφέρουμε αρκετά συγκεκριμένα, ώστε να έχουμε καθαρή επικοινωνία με τους συνεργάτες μας, τις ευρύτερες κατευθύνσεις που σκοπεύουμε να ακολουθήσουμε, για να επιτύχουμε τους στόχους μας. Οι απλές δηλώσεις ή προτάσεις αρκούν. Η διαύγεια της εκφράσεως, σε αυτό το σημείο είναι περισσότερο σημαντική από την έκταση.

Η. ΕΛΕΓΧΟΣ ΠΡΟΟΔΟΥ

Σε οποιοδήποτε καλό σχέδιο, απαιτείται ένας προγραμματισμένος έλεγχος προόδου. Αναμένεται ότι ένας μακροπρόθεσμος προγραμματισμός θα εξετασθεί και αναθεωρηθεί τουλάχιστον ετησίως και ότι οι αλλαγές και αναπροσαρμογές που είναι απαραίτητες, θα γίνουν. Θα σας συμβούλευα επίσης να καθορίσετε συγκεκριμένους δείκτες προόδου και συγκεκριμένες ημερομηνίες που θα μετρηθούν. Οι ημερομηνίες που θεωρούνται «κλειδιά» δεν συμπίπτουν πάντοτε με τις ημερομηνίες της ετήσιας αναθεωρήσεως και αυτό θα πρέπει να ληφθεί υπόψη στο βήμα αυτό.

Θα πρέπει επίσης να αρχίσουμε να σκεπτόμαστε, για το τι είμαστε διατεθειμένοι να κάνουμε, αν συμβεί μια ξαφνική αλλαγή. Μ' αυτό εννοούμε νέα προϊόντα που δεν μπορούν να προβλεφθούν, αλλαγές στη νομοθεσία, αλλαγές στην αγορά κ.λπ. Θα πρέπει επίσης να αποφασίσουμε πόσο "ευκαιριακό" θα είναι το Υποκατάστημα αν θα παραμείνει σταθερό στη βασική γραμμή πωλήσεως οτιδήποτε και αν συμβεί, ή θα είναι έτοιμο, σαν μέρος του Σχεδίου Πωλήσεων, να αντιδρά σε ευκαιρίες που παρουσιάζονται από τις ξαφνικές αλλαγές.

Βεβαίως, αυτές οι αλλαγές γίνονται γρήγορα στο περιβάλλον μας και θα επιδράσουν πολύ στις αποφάσεις μας στο μέλλον. Κάποια σκέψη για την πιθανή επιδράσή τους σ' αυτό το σημείο θα είναι πολύ ωφέλιμη.

IV. Περίληψη

Ελπίζουμε ότι σας έχουμε δώσει μια

διαδικασία σκέψης για την κατάρτιση ενός μακροπρόθεσμου προγραμματισμού για σας και τους συνεργάτες σας. Τη χρησιμότητά του, όμως, θα την αντιληφθείτε μόνον αν εσείς και το προσωπικό σας ακολουθήσετε τον προγραμματισμό. Ίσως να το έχετε κάνει ήδη και σας ευχόμαστε καλή τύχη. Αν δεν έχετε πεισθεί ακόμη ότι ο μακροχρόνιος προγραμματισμός δεν είναι ούτε επιθυμητός ούτε δυνατός, σας προτείνουμε να περάσετε λίγο χρονικό διάστημα με μερικούς Διευθυντές Υποκαταστημάτων τους οποίους εκτιμάτε και ρωτήστε τους για τον προγραμματισμό τους και την μακροπρόθεση στρατηγική τους. Πιστεύουμε ότι θα σας πείσουν αυτοί. Άλλωστε, οι επιτυχημένοι Διευθυντές Υποκαταστημάτων είναι οι καλύτερές μας αποδείξεις.

Ένα τελευταίο σημείο ακόμη, και ίσως το σημαντικότερο, για σας προσωπικά. Μην προσπαθήσετε να κάνετε αυτόν τον προγραμματισμό μόνος. Αν προσπαθήσετε να τον καταρτίσετε μόνος, πιθανότατα θα απογοητευθείτε γιατί είναι μια χρονοβόρα διαδικασία και απαιτεί πολύ χρόνο και εργασία. Παρακαλώ μεταβιβάστε όσα περισσότερα βήματα μπορείτε στα διάφορα μέλη της ομάδας του Υποκαταστήματός σας. Φυσικά, το προσωπικό του γρα-

φείου σας μπορεί να σας παράσχει μεγάλη βοήθεια στη συγκέντρωση μερικών αριθμητικών στοιχείων και ιστορικού, τα οποία χρειάζεσθε. Μπορούν, επίσης, να σας βοηθήσουν στην έρευνά σας, για το τοπικό οικονομικό περιβάλλον. Οι δόκιμοι διευθυντές σας μπορούν να είναι μεγάλη πηγή παροχής στοιχείων για την εκτίμηση της οργανώσεώς σας και να σας βοηθήσουν να προσδιορίσετε τις ευκαιρίες και τα εμπόδια. Οι ασφαλιστές σας, επίσης, μπορούν να παίξουν σημαντικό ρόλο γιατί ξέρουν την αγορά και θα πρέπει να ζητήσετε πληροφορίες απ' αυτούς.

Οι άνθρωποί σας θα βρουν αυτή την διαδικασία ενδιαφέρουσα και θα αισθάνονται ότι έχουν συμμετάσχει, σε μεγάλο βαθμό, στον σχεδιασμό της γραμμής του Υποκαταστήματος. Αυτή η έννοια του να "αγοράσουν" οι άνθρωποί σας τον προγραμματισμό σας, δίνοντάς τους μεγάλα τμήματα να συμπληρώσουν, είναι δοκιμασμένη και αποδεδειγμένη. Αν έχουν συμμετοχή στον προγραμματισμό, θα κάνουν ό,τι μπορούν για να βοηθήσουν στην εφαρμογή του.

Πηγή: Σημειώσεις Limra Ελλάδας - Κύπρου.



Οι Γενικοί Διευθυντές είναι πάντα δίπλα σε ασφαλιστές και υποκαταστήματα ασφαλιστών που μέσω προγραμματισμού ξέρουν που πάνε. Ο Δημ. Κοντομηνάς ήταν πάντα διαθέσιμος και απλόχερος στην ενθάρρυνση ασφαλιστών όπως ο Νίκος Παναγιωτόπουλος που προγραμματίζει να είναι πρώτος σε διατηρησιμότητα, και ήταν με 100% για πολλά χρόνια!



Κοπιάτε πως η Interamerican προγραμματίζει:

«Στα πλαίσια της νέας μας φιλοσοφίας, προκηρύσσουμε για το τελευταίο 4μηνο του 1995 4 Μεγάλους Διαγωνισμούς, που είναι βέβαιο ότι θα εντυπωσιάσουν και θα ενθουσιάσουν όλους. Τέσσερα φανταστικά ταξίδια, που θα είναι τα έπαθλα των 4 Μεγάλων μας Ξεχωριστών Διαγωνισμών και που μπορείτε να κερδίσετε και τα 4».

Αυτό είναι ένας συνδυασμός προγραμματισμού με βραχυπρόθεσμα αποτελέσματα που εξυπηρετούσε μακροπρόθεσμους στόχους της Interamerican.

Αυτός μπορεί να είναι ένας πολύ καλός τρόπος να εμπλέξετε όλους τους ανθρώπους του Υποκαταστήματός σας σε ένα κοινό σχέδιο εργασίας, που θα ωφελήσει όλους σας και που θα σας βοηθήσει πολύ να φτιάξετε μια ατμόσφαιρα στην ομάδα σας, η οποία θα βοηθήσει και θα είναι απαραίτητη για τη διαρκή ανάπτυξη του Υποκαταστήματος.

Του ΝΙΚΟΥ ΠΑΠΑΚΩΣΤΑ

Το γεφύρι της Πλάκας στα Τζουμέρκα ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΣΩΘΕΙ

Το δυσχειμερόν των Τζουμέρκων, και ειδικότερα των βορειο - δυτικών χωριών, ανέκαθεν ανάγκαζε τους περισσότερους κατοίκους να εκπατρίζονται κατά τους μήνες (Οκτώβριο - Απρίλιο) και να κατέρχονται στα πεδινά μέρη. Οι κάτοικοι των ορεινών χωριών Μελισσουργών, Πραμάντων, Αγνάντων, Κοσοβίστας (Κτιστάδων) και άλλων, ως επί το πλείστον κτηνοτρόφοι και εργάτες, για τους συνήθως βαρείς χειμώνες αναγκάζονταν να κατέρχονται στην Άρτα, τόσο για ξεχειμώνιασμα, όσο και για ανεύρεση εργασίας, δεδομένου ότι η ευρύτερη περιοχή της, και μάλιστα η πέραν του Αράχθου πεδιάδα, εύφορος και πλούσια σε παραγωγή, παρείχε αρκετές ευκολίες. Στους χρόνους της Τουρκοκρατίας η επικοινωνία των ορεινών με την πεδιάδα και την πόλη της Άρτας γινόταν δια βατής μεν, αλλά στερεάς και από πολλές απόψεις ασφαλούς, οδού, η οποία ακολουθούσε τα μέρη του Ξηροβουνίου, τα παρά την δεξιάν όχθη του ποταμού Αράχθου. Ο δρόμος αυτός συναντούσε τα χωριά Βροδό (Μονολίθι), Ραψίστα (Πλατανούσα), Τσουβίστα (Δαφνωτή), Σκούπα, Πιστιανά και Γραμμενίστα.

Εκεί στο βάθος, κάτω από τους Ραφταναίους, στον συνοικισμό "Μουχρούσι" (θέση εμποροπανηγύρης και αγοροπωλησίας ζώων), όπου και το Μοναστήρι "Γενέθλιο της Θεοτόκου" συμβάλλουν οι κυριότεροι βραχίονες του Αράχθου. Στη στενωπό αυτή, την ιστορική και ένδοξη, γνωστή με το όνομα Πλάκα, όπου κατά τους απελευθερωτικούς αγώνες 1821, 1854, 1878, οι Έλληνες πήραν λαμπρές νίκες από τους Τούρκους, εκεί λοιπόν, υπήρχε παλαιότερα λίθινη γέφυρα, απαραίτητη τότε, ως το μόνο μέσο διάβασης του Αράχθου, η οποία παρείχε την ευεργεσία συγκοινωνίας των Τζουμερκιωτών με την Άρτα.

Η γέφυρα αυτή, στηριγμένη στο δεξιό σκέλος σε τεράστιο βράχο, επί αιώνες άντεχε στα χειμαρρώδη και ορμητικά ρεύματα. Αλλά η εκτεταμένη λεκάνη της βόρειας πλευράς των Τζουμέρκων, κατόπιν καταρρακτωδών φθινοπωρινών βροχών - "ολοκλήρου θαλάσσης ύδατα συγκεντρώσασα", γράφει αυτολεξεί ο Νίκος Παπακώστας - επέφερε ελαφρά μετατόπιση του βράχου. Αυτό έγινε το 1860.

Η γέφυρα κόπηκε, η επικοινωνία σταμάτησε και οι Τζουμερκιώτες είχαν πολλές συμφορές από την κατάσταση που δημιουργήθηκε.

Κατά το φθινόπωρο ή την άνοιξη προκειμένου να διαβούν το ποτάμι, αναγκάζονταν, συχνά για πολλές μέρες, αν έβρεχε ακατάπαυστα, να παραμείνουν στο ύπαιθρο. Εκεί μαστιζόμενοι από τη βροχή και το ψύχος, περίμεναν καρτερικά την πτώση της πλημμύρας. Πεζοί και "θαλασσοπνιγμένοι" με τα υποζύγιά τους φορτωμένα με τις απαραίτητες αποσκευές ή και συνοδεύοντας τα χιλιάδες αιγοπρόβατα, κινδύνευαν κατά τη διάβαση.

Το μαρτύριο αυτό δεν ήταν δυνατόν να συνεχιστεί. Με την κοινή συμφωνία των ενδιαφερόμενων Τζουμερκιώτικων χωριών αποφασίστηκε η ανακατασκευή της γέφυρας.

Αλλά έπρεπε να βρεθεί και ο κατάλληλος μάστορας, πρωτομάστορας, ο οποίος θα θεμελίωνε τη γέφυρα σε στερεό έδαφος, θα την έφτιαχνε μεγαλύτερη σε μήκος από την παλιά, αλλά και μονότοξη, καθ' ότι οι υπάρχουσες θέσεις δεν επέτρεπαν την ανέγερση δίτοξου γεφυριού.

Προσκληθήκαν πολλοί μαστόροι από τα Πράμαντα, τους Ραφταναίους, το Σκλούπο (Αμπελοχώρι), την Κόνιτσα και τελικώς προτιμήθηκε ο Κοντισιώτης μαστρο-Γιώργης.

Και αυτό γιατί στο ζήτημα του σχεδίου και της αναλογίας των διαστάσεων του γεφυριού επήλθε διαφωνία μεταξύ των πρωτομαστόρων, το δε δικαίωμα υποδείξεως του προτιμητέου δόθηκε στον ευεργέτη Ιωάννη Λούλη από την Ανε-



Στο Αγροτικό Μουσείο Δίστρατου Άρτας που θυμίζει ότι εκεί πιο κάτω από το γεφύρι της Πλάκας υπήρχε κάποτε ζωή, οι κάτοικοι μάζεψαν ότι απόμεινε μετά το «πνίξιμο» του χωριού τους στο Φράγμα Πουρναρίου Άρτας. Ο τόπος ερήμωσε παντελώς.



Παραδοσιακό σπίτι, κλειστό και έρημο στο Πέραμα Δίστρατου, δίπλα στον Αραχθό. Η ΔΕΗ έφερε ρεύμα σε άλλες περιοχές αλλά γύρω από την λίμνη ερήμωσε τα πάντα.... Η ξενιτειά και ο καημός μαράζωσε σπίτια, χωριά ανθρώπους...

μορράχη, η οποίος και χορήγησε βοήθημα 9.000 γρόσια.

Η μεγάλη γέφυρα κατασκευάστηκε το καλοκαίρι του 1863. Με την αποπεράτωση του έργου αφαιρέθηκαν τα ξύλινα καλούπια και οι σκαλωσιές και όλοι οι παρευρισκόμενοι καμάρωσαν το έργο των μαστόρων. Αλλά όμως την ώρα που παρτίθεται στους μαστόρους υπαίθριο γεύμα, πανηγυρικό, ακούστηκε εκκωφαντικός θόρυβος. Η νέα γέφυρα κατέρρευσε και μεταβλήθηκε σε σωρούς λιθαριών.

Η έκπληξη μετατράπηκε σε απογοήτευση. Απελπισία και ντροπή για τους μαστόρους. Η γέφυρα όμως έπρεπε να γίνει πάση θυσία. Ξαναμαζεύτηκαν οι Τζουμερκιώτες και συμφώνησαν με το σχέδιο που τους υπέβαλε ο παραγκωνισθείς μέχρι πρότινος μαστρο- Κώστας Μπέκας από τα Πράμαντα.

Ο Μπέκας συμφώνησε και άρχισε την κατασκευή του γεφυριού στις αρχές Ιουλίου 1866, συνεχίζοντας μέχρι τον Σεπτέμβριο του ίδιου έτους. Εργασία τεχνική, καλή και ζηλευτή. Αλλά ενώ η γέφυρα έπρεπε να παραμείνει στα καλούπια και στις σκαλωσιές για βδομάδες, για αποξήρανση, απόκτηση δηλαδή συνεκτικότητας του ασβεστολίθινου υλικού, κατ' ατυχή συγκυρία προς το τέλος του έργου ήρθαν πρώιμα πρωτοβρόχια.

Γι' αυτό τον λόγο και για να μην παρασυρθεί η γέφυρα από το ογκούμενο ρεύμα του Αράχθου, παρέστη ανάγκη και με κίνδυνο βλάβης, να βγουν νωρίτερα τα στηρίγματα, προς αποτροπή νέας καταστροφής. Η γέφυρα και μετά από αυτήν τη διαδικασία, όχι μόνο δεν έπεσε, αλλά εξακολουθεί από ψηλά να χαριεντίζεται με τα νερά του Αράχθου.

Το μόνο αποτέλεσμα από την πρόωρη απομάκρυνση των στηριγμάτων είναι μια ελαφρά κλίση που υπέστη και η οποία είναι αισθητή μόνο από ειδικό μάτι.

Για την κατασκευή του γεφυριού προσέφεραν η μεν κοινότητα Μελισσουργών, ως κτηνοτροφική και αμέσως ενδιαφερόμενη, οικονομικώς δε ευρισκόμενη σε καλύτερη κατάσταση, 96.000 γρόσια, η κοινότητα Πραμάντων 32.000, η δε κοινότητα των Αγνάντων την απαραίτητη ξυλεία (δοκάρια και σανίδες), την οποία μετέφερε επιτόπου και σε χρήμα 48.900 γρόσια από κοινού με άλλα γειτονικά χωριά, των οποίων οι κάτοικοι προσέφεραν και προσωπική εργασία.

Ακόμη ο Ιωάννης Λούλης που ήδη αναφέραμε προσέφερε εκ νέου 2.000 γρόσια.

Η συνολική σε χρήμα δαπάνη ανήλθε σε 187.000 γρόσια. Τους λογαριασμούς εξόδων διαρκούσης της κατασκευής κράταγε ο Μελισσουργιώτης Χρήστος Μάρος, ο κατόπιν χειροτονηθείς ιερέας Παπαχρήστος. Σώζονταν δε και οι σημειώσεις των λογαριασμών, στο Αρχείο Δημογεροντίας Μελισσουργίων, οι οποίες φυλάσσονταν στο σπίτι του Γιαννάκη Γ. Μπανιά μέχρι το 1912.

Αλλά τα χρήματα δεν έφτασαν και έτσι παρέμειναν ατέλειες: Το πλάτος της γέφυρας δεν υπήρξε το αναγκαίο. Η εκατέρωθεν πάνω στα βάθρα τοιχοποιία ατελής, τα δε στηθαία και οι προφυλακτήρες των χειλέων λείπουν και καθιστούν τη γέφυρα δυσδιάβατη.

Το παράξενο της μοίρας είναι ότι οι κοινότητες που εξαντλήθηκαν οικονομικά για το έργο δεν μπόρεσαν να το απολαύσουν.

Δεν χάθηκαν για πολύ το γεφύρι. Κι αυτό, γιατί μετά από 15 χρόνια, το 1881, με την προσάρτηση του τμήματος Άρτης - Τζουμέρκων στο ελληνικό κράτος απαγορεύτηκε η ελεύθερη διάβαση από τη γέφυρα Πλάκας μέχρι το 1912-13, οπότε απελευθερώθηκε η Ήπειρος. Την επελθούσα οικονομική δυσπραγία από αυτόν τον αποκλεισμό για τους ορεινούς κατοίκους καθώς και την ψυχική τους ταλαιπωρία μαρτυρεί και το δημοτικό τραγούδι.

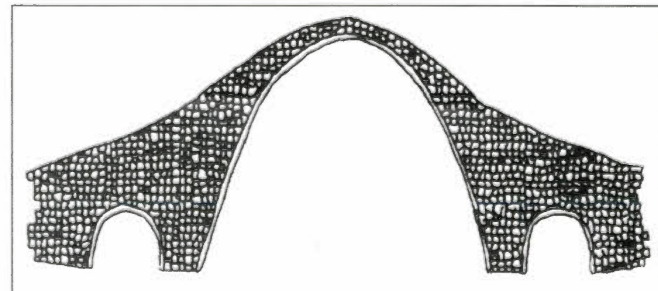
Ανάθεμά σε 'πιτροπή
και συ βρε Κουμουνδούρε
με το κακό που κάματε στην Άρτα
στα Τζουμέρκα,
το σύνορο που βάλατε
στης Άρτας το ποτάμι.
κλείστηκ' η Άρτα, κλείστηκε,
κλείστηκε το Τζουμέρκο
θα στερηθεί και το ψωμί,
πού να βρει να δουλέψει;
Ο κάμπος έμεινε στην Τουρκία
και τα καλά λιβάδια
το βιο όλο και χάνεται
σ' αγρίδια βοσκοτόπια.

Πέρασαν 15 χρόνια από την απελευθέρωση της Ηπείρου και τότε αποφάσισε, το 1928, η ελληνική διοίκηση να διαθέσει κονδύλια για τη συμπλήρωση των ατελειών της γέφυρας, ώστε να γίνει ευκολοδιάβατη, χωρίς τον κίνδυνο του υίγγου και του φόβου.

Και καταλήγει ο Νίκος Παπακώστας:

"Από κάθε αρχιτέκτονα, και εν γένει από κάθε ειδήμονα που διέρχεται από την Πλάκα, η γέφυρα αποσπά τον θαυμασμό και την εκτίμηση για τον πρωτομάστορα Κώστα Μπέκα.

Η γέφυρα είναι μονότοξη μήκους υπέρ τα 40 και ύψος 12 μέτρα, ουδόλως από αιώνος κλωνισθείσα και αρίστη σε εμφάνιση οικοδομικής εργασίας.



Ο ευεργέτης Ιωάννης Λούλης ήταν από το χωριό Ανεμοράχη Άρτας. Στο βάθος τα Τζουμέρκα. Λίγα χιλιόμετρα κοντά στο Γεφύρι Πλάκας.

Οι διαστάσεις της γέφυρας είναι: ύψος από τον πυθμένα της κοίτης 20 μ., άνοιγμα σε μήκος 137 πόδια, πλάτος στο ψηλότερο σημείο του τόξου 3,20 μ., διευρυνόμενο προς τα άκρα, στερούμενο δε απ' αρχής των εκατέρωθεν χειλέων.

Από του 1883 και μετά η επικοινωνία των Τζουμέρκων με την Άρτα γίνεται δια διανοιχθείσας νέας οδού, η οποία ακολουθεί την αριστερή όχθη του Αράχθου.

Το 1959 άρχισε η κατασκευή της νέας σιδηρένιας γέφυρας η οποία πλέον αναδείχθηκε στο κυρίαρχο πέρασμα στην αντίπερα όχθη".

Ο "μικρός Παρθενώνας" των Τζουμέρκων έχει πολλά να πει στο γύρισμα του χρόνου. Εκεί έγιναν οι περίφημες μάχες για την ανεξαρτησία της χώρας στον αγώνα του '21, εκεί πολύ αργότερα έγιναν οι συμφωνίες Αρη - Ζέρβα.

Το γεφύρι της Πλάκας στέκει περήφανο εδώ και 136 χρόνια και έχει πολλά να πει, γιατί όπως και ο εθνικός μας ποιητής Σολωμός λέει: "Η πέτρα έχει φωνή και μιλάει".

Το γεφύρι πρέπει να σωθεί.

• Από το βιβλίο του Μελισσουργιώτη λόγιου Νίκου Παπακώστα, Ηπειρωτικά, Αθήνα 1967, σε ελεύθερη απόδοση Ανδρέα Ρίζου. Πηγή: Χάος και όψη Συλλόγου Κυψελιωτών Άρτας ο "Άγιος Κοσμάς".

Πηγές: «Στοιχεία συστάσεως και εξελίξεων των Δήμων και Κοινοτήτων από της εφαρμογής του Ν. ΔΝ2 του 1912 και εφεξής. Έκδοση του Υπουργείου Εσωτερικών.

Από το βιβλίο του Στέφανου Φίλου "Τα Τζουμερκοχώρια", Αθήνα 1994.

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ



Σε μια εποχή που η ασφαλιστική και χρηματοοικονομική αγορά αλλάζουν ραγδαία, η INTERNATIONAL LIFE ξεπερνά τις καθιερωμένες υπηρεσίες και μπαίνει πρώτη σε μια νέα μετασφαλιστική εποχή.

Μ'έναν ισχυρό ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό Όμιλο εταιριών προσφέρει ολοκληρωμένα και πρωτοποριακά προγράμματα ασφαλίσεων ζωής, γενικών ασφαλίσεων καθώς και σύγχρονα Αμοιβαία Κεφάλαια.

Δημιουργεί έτσι τις ολοκληρωμένες λύσεις που καλύπτουν το σύνολο των αναγκών του οικογενειάρχη, του επιχειρηματία, του επενδυτή.

Πάνω απ' όλα όμως, η INTERNATIONAL LIFE δημιουργεί μια νέα αντίληψη για την εξυπηρέτησή σας.

Στα πλαίσια αυτά αναπτύσσει διαρκώς νέες καλύψεις, εκπαιδεύει τα στελέχη της στα υπεσύγχρονα προγράμματα που εφαρμόζει, αξιοποιεί τη διεθνή της τεχνογνωσία, ερευνά τις συνεχώς εξελισσόμενες ανάγκες σας και έρχεται όλο και πιο κοντά σας με 1.000 ασφαλιστικούς συμβούλους και 80 σημεία εξυπηρέτησης σ' όλη την Ελλάδα.

Γνωρίστε κι εσείς τις ολοκληρωμένες ασφαλιστικές και επενδυτικές λύσεις της INTERNATIONAL LIFE. Μπείτε πρώτοι στη νέα μετασφαλιστική εποχή.

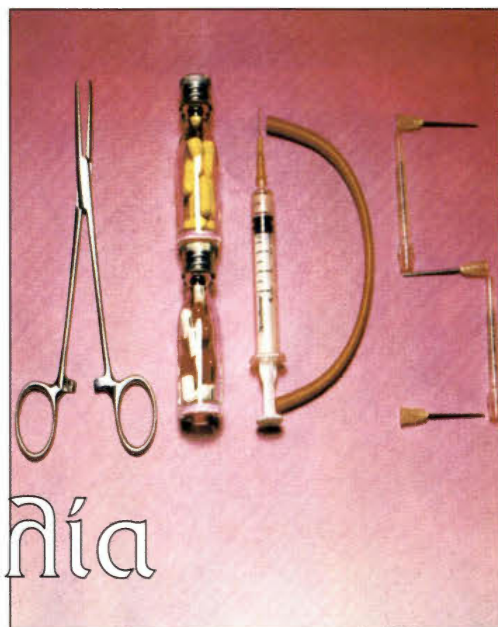
INTERNATIONAL LIFE
Ο Μ Ι Λ Ο Σ Ε Τ Α Ι Ρ Ι Ω Ν
Η Μετασφαλιστική Εποχή

ΕΛΠΑ: ΒΑΣ. ΣΟΦΙΑΣ 69, 115 21 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ: 7236.644-7, 7237.758, 7250.222, FAX: 7227.276 ΤΛΧ: 223.134 ITRL



Εταιρίες Μέλη του Aachener and Münchener Network

Οροθετικότητα και ασφαλιστικές καλύψεις στη Γαλλία



Το σύνδρομο επίκτητης ανοσοποιητικής ανεπάρκειας, το γνωστότερο σαν AIDS, αποτελεί μια καινούργια ασθένεια η οποία εκδηλώθηκε στη δύση τον 20ο αιώνα και της οποίας η εξάπλωση σε παγκόσμια κλίμακα αναβιώνει τους εφιάλτες των επιδημιών του παρελθόντος. Δυστυχώς η Γαλλία περιλαμβάνεται στις χώρες που πληρώνουν κάθε χρόνο βαρύ το τίμημα αυτής της μάστιγας: Μέχρι την 30ή Νοεμβρίου του 1996 έχουν επίσημα δηλωθεί 41.854 περιστατικά πασχόντων από τη νόσο, εκ των οποίων το 60% δεν βρίσκεται στη ζωή. Στην πραγματικότητα όμως οι ασθενείς ανέρχονται σε τουλάχιστον 52.000 άτομα, σύμφωνα με τις, μετριοπαθέστερες, εκτιμήσεις του γαλλικού υπουργείου Υγείας.⁽¹⁾

Η αύξηση των κρουσμάτων, οι κοινωνικο-οικονομικές προεκτάσεις αυτής της νόσου, αλλά κυρίως η ευαισθητοποίηση του κράτους, διαφόρων φορέων και του κοινωνικού συνόλου, επέφεραν σημαντικές τροποποιήσεις στις ασφαλιστικές καλύψεις οι οποίες παρέχονται στους πάσχοντες από τον ιό του AIDS.

Τα τρία στάδια εξέλιξης της νόσου από ιατρικής πλευράς προσδιορίζουν και την ασφαλισμότητα ή μη του πάσχοντος και κατ' επέκταση τις ασφαλιστικές του δυνατότητες.

Το πρώτο στάδιο αφορά την πρώιμη φάση της μόλυνσης, όταν ακόμα ο ιός βρίσκεται σε λανθάνουσα κατάσταση. Η περίοδος αυτή κυμαίνεται από 3 εβδομάδες ως έξι μήνες, κατά τη διάρκεια των οποίων ο ιός δεν μπορεί να ανιχνευθεί ιατρικά. Επομένως, οι ασφαλιστικές καλύψεις που χορηγούνται δεν διαφέρουν από αυτές που απολαμβάνουν όλοι οι ασφαλιζόμενοι.

Αντίθετα, το τρίτο στάδιο, και τελι-

Γράφει ο Χαρ. Γκούσιος
Μέλος Ε.Ε.Π.



κό στάδιο της ασθένειας κατά το οποίο το ανοσοποιητικό σύστημα του πάσχοντος προσβάλλεται με δραματικές, δυστυχώς μέχρι σήμερα, επιπτώσεις, δεν προβλέπεται η δυνατότητα στον ασθενή να συνάψει οποιασδήποτε μορφής ασφάλεια ζωής. Αυτό απορρέει από το γεγονός ότι από στατιστικής άποψης δεν είναι εφικτό να υπολογιστούν ούτε η αύξηση της θνησιμότητας, ούτε η μείωση του προσδόκιμου ζωής. Τονίζεται ότι σε μια τέτοια περίπτωση οι υπάρχοντες πίνακες μετατροπής καθίστανται πραγματικά άχρηστοι.

Μένει, άρα, να εξεταστεί το δεύτερο στάδιο αυτής της νόσου το οποίο παρουσιάζει και το μεγαλύτερο ενδιαφέρον από ασφαλιστική άποψη. Ας μας επιτραπεί πρώτα μια υπενθύμιση: πρόκειται για το στάδιο κατά το οποίο γίνεται η επώαση της νόσου και που διαρκεί από 3 μήνες έως 10

χρόνια. Ο φορέας του ιού δεν θεωρείται "πάσχων", αλλά μπορεί να τον μεταδώσει μέσω της σεξουαλικής επαφής ή του αίματος. Πρέπει να υπογραμμιστεί εδώ ότι από νομικής άποψης η οροθετικότητα δεν θεωρείται μια μολυσματική ασθένεια και ως εκ τούτου κανένας ιατρικός έλεγχος δεν επιβάλλεται.⁽²⁾

Τον Φεβρουάριο του 1990 το Εθνικό Συμβούλιο για το AIDS ζήτησε από την πολιτεία να απαγορεύσει δια νόμου στις ασφαλιστικές εταιρίες να εξαρτούν την οριστικοποίηση του συμβολαίου ζωής από τα αποτελέσματα ενός ιατρικού ελέγχου ανίχνευσης του ιού του AIDS. Εντούτοις ο νόμος της 12ης Ιουλίου 1990 αναγνώριζε την ιδιαιτερότητα του ασφαλιστηρίου συμβολαίου ζωής έναντι ενός αυξημένου κινδύνου. Πρακτικά, βάσει του νόμου, η ασφαλιστική εταιρία δεν υποχρεούται να εναρμονιστεί με την πρόταση του Εθνικού Συμβουλίου και διατηρούσε το δικαίωμα της ανίχνευσης της ενδεχόμενης οροθετικότητας τού προς ασφάλιση πελά-

του της.

Ένα χρόνο αργότερα όμως, μια επιτροπή του Γαλλικού υπουργείου Υγείας κατέθεσε ένα μνημόνιο σχετικό με την εφαρμογή συγκεκριμένων λύσεων στην περίπτωση ασφαλιστικής κάλυψης ατόμων τα οποία είναι θετικοί φορείς της νόσου, καθώς επίσης και με την δεοντολογία καθιέρωσης ιατρικών ερωτηματολογίων.

Τη δημοσιοποίηση αυτού του εγγράφου τον Φεβρουάριο του 1991 ακολούθησε λίγο αργότερα η δημοσίευση ενός κοινού υπομνήματος το οποίο υπέγραψαν οι συναρμόδιοι υπουργοί Εθνικής Οικονομίας και Κοινωνικών Υπηρεσιών. Το υπόμνημα αυτό αποτέλεσε τη βάση για την κάλυψη πασχόντων από τον ιό του AIDS, αφού έθετε, για πρώτη φορά, δύο βασικές αρχές:

1. Οι θετικοί φορείς του ιού έχουν, πλέον, το δικαίωμα να ασφαλιζονται σε περίπτωση θανάτου, καταβάλλοντας βέβαια ένα επασφάλιστρο από τη στιγμή που αυτή η κατηγορία ασφαλισμένων θεωρήθηκε υψηλού κινδύνου.
2. Οποιοσδήποτε ιατρικός έλεγχος απαγορεύεται όταν το εγγυημένο κεφάλαιο δεν ξεπερνάει τα 50 εκ. δραχμές.

Κατ' επέκταση απαγορεύεται ρητά η διενέργεια οποιουδήποτε ιατρικού ελέγχου χωρίς τη σύμφωνη γνώμη του ασφαλισμένου, καθώς επίσης και η θέσπιση οποιασδήποτε μορφής ερωτηματολογίου που πλήττει την ιδιωτική και ιδιαίτερος τη σεξουαλική ζωή του ατόμου.

Με σκοπό την υλοποίηση των παραπάνω βασικών αρχών, οι αντιπρόσωποι των ασφαλιστικών εταιριών και ο Γάλλος υπουργός Υγείας υπέγραψαν τον Σεπτέμβριο του 1991 μια σύμβαση βάσει της οποίας οι οροθετικοί μπορούν να καλυφθούν ασφαλιστικά σε περίπτωση θανάτου με εγγύηση τη σύναψη ενός δανείου για αγορά ακινήτου.

Το ανώτατο ύψος της εγγύησης ανέρχεται στα 50 εκατομμύρια δραχμές και η διάρκεια της ασφαλιστικής κάλυψης κυμαίνεται από 5 έως 10 χρόνια. Επιπλέον το προβλεπόμενο επασφάλιστρο είναι αρκετά χαμηλό εφ' όσον η ασφαλιστική εταιρία δεσμεύεται να δημιουργήσει συμβόλαια

Τα τρία στάδια εξέλιξης της νόσου από ιατρικής πλευράς προσδιορίζουν και την ασφαλισμότητα ή μη του πάσχοντος και κατ' επέκταση τις ασφαλιστικές του δυνατότητες.

που να μην της αποφέρουν κανένα κέρδος. Σημειώνεται ότι σύμφωνα με αυτή τη σύμβαση ο ασφαλιστής είναι υποχρεωμένος να μην υποβάλλει ουδεμία ερώτηση που αφορά την προσωπική ζωή του πελάτη του.

Αντίθετα, ο ασφαλιζόμενος καλείται να απαντήσει με ειλικρίνεια, μέσω ενός ερωτηματολογίου, για την ημερομηνία και τα αποτελέσματα της ανίχνευσης της οροθετικότητάς του και βέβαια κατά πόσο βρίσκεται στο στάδιο της μόλυνσης του ανοσοποιητικού του συστήματος. Υπενθυμίζεται επίσης, ότι η ψευδής δήλωση επιφέρει, όπως ακριβώς άλλωστε και στην περίπτωση των άλλων ασφαλιστικών συμβολαίων, την ακυρότητα του συμβολαίου από μέρους της ασφαλιστικής εταιρίας.

Η σύμβαση προβλέπει ρητά, τέλος, ότι στην περίπτωση που ο ασφαλιστής ζητήσει τη διενέργεια ενός ιατρικού ελέγχου ανίχνευσης του ιού του AIDS, ο τελευταίος πρέπει να εξασφαλίζει αφ' ενός όλους τους αυστηρούς κανόνες δεοντολογίας, αφ' ετέρου τη σύμφωνη γνώμη του πελάτη του. Η δε πραγματοποίησή του, κατόπιν ιατρικής βεβαίωσης, θα εντάσσεται στα πλαίσια ενός πλήρους τσεκ-απ, τα αποτελέσματα του οποίου θα τηρούν την αρχή του απαράβιαστου και του απόρρητου της προσωπικής ζωής.

Συμπερασματικά, θα θέλαμε να σημειώσουμε ότι αυτή η καινοτόμος αντιμετώπιση των οροθετικών, των οποίων το ασφαλιστήριο σε περίπτωση θανάτου εγγυάται την αγορά στέγης, αποτελεί, ήδη, και θα αποτελέσει πηγή έμπνευσης για πολλές χώρες. Ακόμα και για αυτές των οποίων τα επίσημα στατιστικά στοιχεία των φορέων της ασθένειας υπολείπονται, ευτυχώς, σημαντικά της γαλλικής

πραγματικότητας.

Υποσημειώσεις

1. Σε παγκόσμιο επίπεδο, έχουν καταγραφεί, σύμφωνα με την Παγκόσμια Οργάνωση Υγείας, 1. 225/073 περιπτώσεις μέχρι την 31η Δεκεμβρίου του 1995. Λόγω της ιδιαιτερότητας της ασθένειας υπολογίζεται ότι υπάρχουν περίπου 4,8 εκ. πάσχοντες.
2. Έτσι είναι εξαιρετικά δύσκολο να εκτιμηθεί ο αριθμός των φορέων του ιού στη Γαλλία (υπολογίζεται ανάμεσα στις 100 και 200 χιλιάδες), αλλά και στον κόσμο, όπου κατά τις εκτιμήσεις της Παγκόσμιας Οργάνωσης Υγείας υπάρχουν 19,5 εκ. πάσχοντες εκ οποίων 1,5 εκ. παιδιά...

Βιβλιογραφία

- Ewald (F.) et Moreau (J.P.), Génétique médicale, confidentialité et assurances, in «Risques» no 18 avr. 1994, p.p. 121-130.
- Granado (F.), Assurer les séropositifs, Argus, 1991.
- Lambert-Faivre (Y), Droit des assurances, 9e édition, Dalloz, 1995, pp. 737-740 & 742-745.
- Martin (G.), Tests génétiques et assurances, in «Revue internationale de droit économique», no 53, 1993.
- Raymond (B.), Risques aggravés: malades, mais assurables, Argus,

Βιογραφικό σημείωμα:

Ο κ. Χαράλαμπος Γκούσιος γεννήθηκε στην Αθήνα το 1959. Είναι διπλωματούχος του τμήματος Γαλλικής Φιλολογίας του Πανεπιστημίου Αθηνών, κάτοχος διπλώματος Ιστορίας-Αρχαιολογίας του Πανεπιστημίου των Ιωαννίνων, καθώς και μεταπτυχιακού τίτλου (D.E.A.) από τη Γαλλία. Το 1990 ανακηρύσσεται διδάκτωρ κοινωνικής ιστορίας του Πανεπιστημίου της Σορβόνης. Από το 1986 διδάσκει το μάθημα της Γαλλικής γλώσσας και ορολογίας στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Πειραιώς, όπου παράλληλα είναι, από το 1993, συντονιστής ενός διαπανεπιστημιακού δικτύου Socrates-Lingua, επικεφαλής του οποίου είναι το Πανεπιστήμιο του Clermont-Ferrand (Γαλλία).

ΥΠΟΧΡΕΟΙ ΦΟΡΟΥ ΜΕΓΑΛΗΣ ΑΚΙΝΗΤΗΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ

Αυτά τα 91.615 άτομα
πρέπει να τα επισκεφθούν
ασφαλιστές!

Υπόχρεοι Φόρου Μεγάλης ακίνητης περιουσίας είναι 91.615 άτομα στην Ελλάδα. Από αυτούς 2.035 φορολογούμενοι έχουν αξία ακινήτων πάνω από 1 δισεκατομμύριο, 397 φορολογούμενοι έχουν ακίνητα αξίας από 900 εκατ. μέχρι 1 δισ., 591 φορολογούμενοι έχουν ακίνητα αξίας από 800-900 εκατ., 834 έχουν από 700-800 εκατ., 1.181 έχουν από 600-700 εκατ., 1.746 φορολογούμενοι έχουν ακίνητα αξίας 500-600 εκ. 2.948 έχουν 400-500 εκ., 5.866 έχουν 300-400 εκ., 14.092 έχουν 200-300 εκ., 42.723 έχουν 100-200 εκ. και 19.202 έχουν ακίνητα που φορολογούνται μέχρι 100.000 εκ. Υπάρχουν και άλλοι που έχουν ακίνητη περιουσία και δεν δήλωσαν ή με διάφορες ενέργειες φοροδιαφεύγουν ή νομίμως δεν φορολογούνται.



Αυτό που έχει σημασία εδώ είναι ότι, το «ΝΑΙ» όπως και στο παρελθόν ξανάγραψε, υπενθυμίζει σε ασφαλιστικές εταιρίες και ασφαλιστές ότι πίσω από την ιδιοκτησία κρύβονται προβλήματα φορολογίας μεταβιβάσεων τα οποία η ασφάλιση ζωής καλύπτει... Συμβουλευόμαστε να δραστηριοποιηθούν τα τμήματα marketing και εκπαίδευσης και να δώσουν στοιχεία και προϊόντα στους ασφαλιστές που καλύπτουν αυτή την ανάγκη.

Αντί να επισκεφθείτε οποιαδήποτε μέρα και ώρα εργάσιμη μια εφορία όπου γίνονται μεταβιβάσεις ακινήτων λόγω κληρονομιάς για να διαπιστώσετε το κοινωνικό και οικονομικό πρόβλημα, αναλογισθείτε τη δύσκολη θέση της χώρας και των παιδιών, που καλούνται μετά από κάποιο ξαφνικό ή μη θάνατο, να τακτοποιήσουν εκκρεμότητες πάσης φύσεως, οικονομικές και κοινωνικές αγαπημένων τους προσώπων που έφυγαν αφήνοντας πίσω τους χρέη, υποχρεώσεις, νοσήλια, δάνεια, φόρους κ.λπ. κ.λπ. κάνουν μόνοι σας πρόχειρους υπολογισμούς και θα δείτε τη χρησιμότητά σας...

Οι άλλοι βλέπουν διαφορετικά αυτό το θέμα. Οι ασφαλιστές πρέπει να βρουν αυτούς τους ανθρώπους που

δεν μπορούν να γλιτώσουν από αυτή τη διαρκή απειλή της φορολογίας και να ελαφρύνουν το πρόβλημα...

Είναι οι μόνοι που μπορούν να είναι τόσο πολύ σημαντικοί και χρήσιμοι σε κάποιες ώρες που δεν μετράει το χρήμα μόνο αλλά και άλλοι παράγοντες καθορίζουν αποφασιστικά τη ζωή αυτών που κληρονομούν...

Οι πλούσιοι δεν έχουν πάντα διαθέσιμα χρήματα όπως έχουν πάντα "διαθέσιμα" οι ασφαλιστικές εταιρίες. Υπενθυμίζουμε ότι το κύρος του θεσμού είναι ανάλογο της προσφοράς του και η ασφάλιση ζωής είναι το καλύτερο μέσο και διαβατήριο για την κοινή γνώμη όταν γίνεται σωστά και στην ώρα του. Η ασφάλιση ζωής είναι ασφάλιση κυρίως και όχι αποταμιευτικά παιχνιδίσματα δεύτερης σημασίας σε σχέση με τη βασική σημασία και Αξία της Ασφάλισης ή νοσοκομειακά συμβόλαια για τσεκ-απ και οδοντιάτρους που είναι χρήσιμα μεν αλλά όχι σημασίας ζωής - θανάτου.

Η ηγέτιδα εταιρία του κλάδου ζωής Interamerican πρωταγωνίστρια και σ' αυτό, σύμφωνα με πληροφορίες μας από τη μελέτη των αποτελεσμάτων της στα πλαίσια των επανασχεδιασμών της για το μέλλον, βελτίωσε σε

σημαντικό βαθμό μετά το 1992 τη σχέση Βασική Ζωής - προσθηκών φθάνοντας να έχει πάνω από το 70% Βασικής Ζωής στη διαμόρφωση του χαρτοφυλακίου της, που σημαίνει ότι θέλει κι εξασφαλίζει ακόμα πιο πολύ τους πελάτες της δηλαδή την οικογένεια σε βασικά και όχι πρόσκαιρα προβλήματα...

Το «Ναι», περιοδικό κατευθύνσεων και ιδεών, πιστεύει ότι τις τεράστιες δυνατότητες αυτών των συμβολαίων, που "καλύπτουν" ουσιαστικά και βασικά τον Έλληνα, οι ασφαλιστές ζωής τώρα τις ανακαλύπτουν και θα είναι αυτοί οι νέοι ασφαλιστές που θα αλλάξουν την εικόνα της "πρόσκαιρης σχέσης" της ασφαλιστικής μας αγοράς με συμβόλαια πρόσκαιρης σημασίας και θα ανεβάσουν την αξία του ασφαλιστή αφού θα είναι με σχέσεις μεγαλύτερης διάρκειας και μεγαλύτερης κάλυψης. Κάντε ασφαλίσεις ζωής με μεγάλα ποσά κάλυψης.

Η σύγχρονη Ελλάδα έχει αρκετούς πλούσιους που περιμένουν αλλά και πολλούς "ακάλυπτους" μεσαίων και χαμηλών εισοδημάτων!

Ε.Σ.

Ενδεικτικές νέες αντικειμενικές τιμές ακινήτων Αττικής

	Τιμές 1996	Τιμές 1998	Αύξηση % (ΜΕΧΡΙ)
Σύνταγμα	125-650.000	160-1.000.000	54
Πατήσια	155-200.000	200-240.000	29
Κυψέλη	135-215.000	180-270.000	33
Ζωγράφου	175-210.000	220-270.000	28
Νέα Σμύρνη	155-250.000	210-350.000	40
Καλλιθέα	165-250.000	210-340.000	36
Π. Φάληρο	180-260.000	220-360.000	39
Ηλιούπολη	180-245.000	220-320.000	31
Βούλα	240-355.000	280-500.000	41
Γλυφάδα	175-410.000	230-560.000	37
Βουλιαγμένη	310-650.000	410-920.000	42
Κηφισιά	190-480.000	240-600.000	26
Εκάλη	355-460.000	470-610.000	41
Π. Ψυχικό	325-480.000	450-600.000	38
Φιλοθέη	310-535.000	390-700.000	31
Χαλάνδρι	165-270.000	210-360.000	33
Μαρούσι	155-290.000	200-370.000	29
Αγία Παρασκευή	155-235.000	200-320.000	36
Νέα Μάκρη	155-240.000	190-310.000	29
Ραφήνα	180-245.000	230-330.000	35
Πειραιάς	145-270.000	180-350.000	30
Δραπετσώνα	115-135.000	150-180.000	34
Ελευσίνα	85-125.000	120-160.000	41
Αιγάλεω	115-175.000	150-220.000	31

13 παραδείγματα αύξησης του φορολογικού βάρους από την αύξηση των "αντικ. αξιών" ακινήτων κατά 40% στους φόρους κεφαλαίου, χωρίς ταυτόχρονη αύξηση αφορολόγητων ποσών και φορολογικών κλιμακίων

1. Φόρος Κληρονομιάς - Δωρεάς (Α' κατηγ., από γονέα σε τέκνο):				
Περιουσία αξίας	5.000.000	φόρος	25.000	
Νέα αξία περιουσίας	7.000.000	φόρος	125.000	αύξηση φόρου 400%
Περιουσία αξίας	10.000.000	φόρος	275.000	
Νέα αξία περιουσίας	14.000.000	φόρος	475.000	αύξηση φόρου 73%
Περιουσία αξίας	15.000.000	φόρος	525.000	
Νέα αξία περιουσίας	21.000.000	φόρος	1.425.000	αύξηση φόρου 171%
Περιουσία αξίας	20.000.000	φόρος	1.275.000	
Νέα αξία περιουσίας	28.000.000	φόρος	2.475.000	αύξηση φόρου 95%
Περιουσία αξίας	40.000.000	φόρος	4.275.000	
Νέα αξία περιουσίας	56.000.000	φόρος	6.675.000	αύξηση φόρου 56%
Περιουσία αξίας	60.000.000	φόρος	7.275.000	
Νέα αξία περιουσίας	84.000.000	φόρος	13.275.000	αύξηση φόρου 82%
2. Φόρος γονικής παροχής (μέχρι 20 εκ. δρχ. το 50% φόρου δωρεάς):				
Περιουσία αξίας	20.000.000	φόρος	637.500	
Νέα αξία περιουσίας	28.000.000	φόρος	1.837.500	αύξηση φόρου 188%
Περιουσία αξίας	40.000.000	φόρος	3.637.500	
Νέα αξία περιουσίας	56.000.000	φόρος	6.037.500	αύξηση φόρου 66%
3. Φόρος ακίνητης περιουσίας (ατομικό αφορολόγητο 60.000.000):				
Περιουσία αξίας	65.000.000	φόρος	15.000	
Νέα αξία περιουσίας	91.000.000	φόρος	93.000	αύξηση φόρου 520%
Περιουσία αξίας	70.000.000	φόρος	30.000	
Νέα αξία περιουσίας	98.000.000	φόρος	114.000	αύξηση φόρου 280%
Περιουσία αξίας	80.000.000	φόρος	60.000	
Νέα αξία περιουσίας	112.000.000	φόρος	158.000	αύξηση φόρου 163%
Περιουσία αξίας	100.000.000	φόρος	120.000	
Νέα αξία περιουσίας	140.000.000	φόρος	270.000	αύξηση φόρου 125%
Περιουσία αξίας	120.000.000	φόρος	190.000	
Νέα αξία περιουσίας	168.000.000	φόρος	390.000	αύξηση φόρου 105%

Η ΠΡΟΤΑΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗΣ ΥΠΕΡΟΧΗΣ

Οι αρχές λειτουργίας των ηγετών της αγοράς

«... Όταν η AT&T έφερε την Universal Card στην αγορά είχε πρόγραμμα να επιτύχει δύο φορές. Για τους πρωτάρηδες η τιμή της κάρτας ήταν χαμηλότερη από οποιαδήποτε άλλη που διετίθετο - δεν είχε εισφορά και το χαμηλό επιτόκιο μπορούσε να εξοικονομήσει εκατοντάδες δολαρίων ετησίως για λογαριασμό των χρηστών. Οι πελάτες έτρεξαν να βάλουν στο πορτοφόλι τους μια τόσο ελκυστική κάρτα. Η AT&T υιοθέτησε την υπεύθυνη και χωρίς ταλαιπωρίες εξυπηρέτηση που έκανε τους πελάτες να βγάζουν ολοένα και περισσότερο, αλλά και πιο συχνά την κάρτα από το πορτοφόλι τους - χρησιμοποιώντας έτσι τις κάρτες των ανταγωνιστών της όλο και λιγότερο. Κάνοντας τους πελάτες της να αποκτήσουν και στη συνέχεια να χρησιμοποιήσουν κανονικά την κάρτα, η AT&T πέτυχε το βασικό της στόχο: να κατακτήσει ένα υψηλό μερίδιο του σημαντικού χρέους των πιστωτικών καρτών. Η AT&T εφάρμοσε μια διεθνώς αναγνωρισμένη φόρμουλα ρημάζοντας τις επιχειρήσεις όλων σχεδόν των αντιπάλων της - και χρειάστηκαν πολλά χρόνια για να το δουν αυτό οι ανταγωνιστές της. Ας δούμε όμως τι λέει ένας υπεύθυνος αυτής της ιστορίας, ο Πωλ Κέιν πρώτος πρόεδρος της Universal Card Services:

«... Πωλ Κέιν: Θα προσπαθήσω να σας μιλήσω για την ιστορία της εστίασης της Universal Card. Όταν εκδώσαμε την κάρτα, την εκδώσαμε με απόλυτα σαφή μηνύματα απλού μάρκετινγκ. Καμιά εισφορά. Χωρίς εισφορά ισοβίως.

Το κλειδί της επιτυχίας για την Universal Card της AT&T ήταν ότι ακολουθήθηκε μια διαδικασία με βάση την ποιότητα, την εξυπηρέτηση, την αξία και την ευπρεπή μεταχείριση των ανθρώπων σ' ένα περιβάλλον που τους επέτρεπε να είναι επιτυχημένοι - ιδιαίτερα μάλιστα όταν οι ανταγωνιστές δεν είχαν αυτό το περιβάλλον. Δύο γνώστες της αγοράς, ο M. Treacy και ο F. Wiersema περιγράφουν την «στρατηγική της επιτυχίας», «προς γνώσιν και συμμόρφωση» όσων θέλουν την επιτυχία.

Η ανακοίνωση ήταν πολύ δραστική. Συνδυάσαμε την τηλεφωνική κάρτα με την πιστωτική κάρτα που επιτρέπει στους πελάτες να απαλλαγούν από δύο κάρτες στο πορτοφόλι τους και να τις αντικαταστήσουν με μία. Απλοποιήσαμε τη ζωή των πελατών μας.

Προσθέσαμε όμως επίσης αξία. Κάθε φορά που οι πελάτες χρησιμοποιούν την κάρτα για υπεραστικές κλήσεις έχουν έκπτωση.

Πιστεύω ότι το κλειδί της επιτυχίας για την Universal Card της AT&T ήταν ότι ακολουθήσαμε μια διαδικασία με βάση την ποιότητα, την εξυπηρέτηση, την αξία και την ευπρεπή μεταχείριση των ανθρώπων σ' ένα περιβάλλον που τους επέτρεπε να είναι επιτυχημένοι, ιδιαίτερα μάλιστα όταν οι ανταγωνιστές μας δεν είχαν αυτό το περιβάλλον. Αυτό μας έδωσε το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Όταν δεν έχετε ένα νέο προϊόν, όταν δεν έχετε μια νέα τοποθέτηση, η ανησυχία σας είναι το πώς θ' αποκτήσετε ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Εμείς το είχαμε αυτό το πλεονέκτημα ακολουθώντας μια διαδικασία επιχειρησιακής

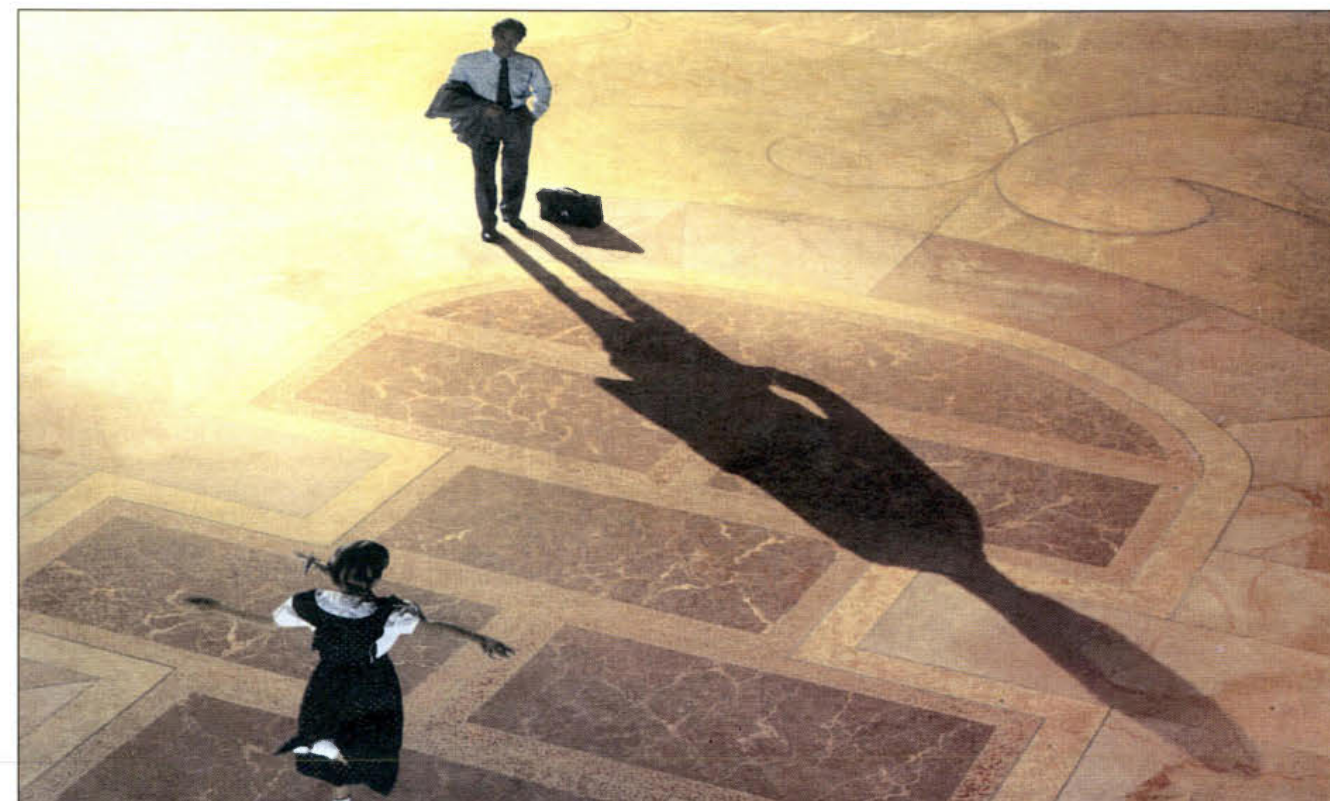
υπεροχής που ξετρέλανε τον πελάτη με την άριστη εξυπηρέτηση που του προσέφερε.

Καθώς περνούσε ο καιρός, επειδή είχαμε ασαθή επιτόκια, τα επιτόκιά μας ακολούθησαν την πτώση του επιτοκίου βάσεως. Το επιτόκιο μας έπεσε πέντε φορές μέσα σε δυόμισι χρόνια, ενώ τα πάγια επιτόκια των ανταγωνιστών μας παρέμειναν τα ίδια.

Κάθε φορά που έπεφτε το επιτόκιο βάσεως το ανακοινώναμε στους καταναλωτές. Λέγαμε στους πιθανούς πελάτες μας να μεταφέρουν τον ισολογισμό τους από τους ανταγωνιστές μας σε μας για να εξοικονομήσουν χρήματα.

Εξακολουθήσαμε να τους σφυροκοπούμε μ' ένα απλό μήνυμα: αξία, ποιότητα, εξυπηρέτηση και μια εταιρία που μπορείτε να εμπιστευέστε.

Παρείχαμε εξαιρετικές υπηρεσίες σχεδιάζοντας τα πάντα που αφορούσαν τον πελάτη, έτσι ώστε να είμαστε οι καλύτεροι. Αυτό σήμαινε ότι εξοπλίζαμε ανάλογα τους ανθρώπους μας να χειρίζονται τα προβλήματα των πελατών από το τηλέφωνο, και όχι να ζητάμε από τους πελάτες μας να συμπληρώνουν κάποιες μακροσκελείς φόρμες.



Αυτό σήμαινε ότι αποφεύγαμε τα λάθη στις διαδικασίες με τα διάφορα έγγραφα. Σήμαινε ότι εκσυγχρονίσαμε τη διαδικασία παροχής καρτών. Σήμαινε ακόμη και ότι ακολουθούσαμε κάποιες σύγχρονες λύσεις, όπως ήταν ο επανασχεδιασμός των ανακοινώσεών μας προς τους πελάτες. Σχεδιάζαμε την ανακοίνωση και στη συνέχεια τη σχεδιάζαμε ξανά προκειμένου να γίνει ευκολότερη στο διάβασμα και ευκολότερη στην αποστολή των πληρωμών.

Όποτε συναντούσαμε κάποιο πρόβλημα το τακτοποιούσαμε. Διατηρούσαμε μια συνεχή εστίαση στη διευθέτηση κάποιου προβλήματος.

Η απόκτηση τέλειας ποιότητας, χωρίς σφάλματα, δεν είναι μόνον εφικτή, αλλά αποτελεί μια αξιολογημένη στρατηγική ανταγωνισμού. Για παράδειγμα, κάθε μήνα είχαμε οκτώ εκατομμύρια πληρωμές. Εάν είχαμε ένα ποσοστό λάθους 1% σ' αυτά τα οκτώ εκατομμύρια, αυτό θα σήμαινε ότι 80.000 πελάτες το

μήνα θα ήταν ενοχλημένοι. Θα αναστατώνονταν με την ιδέα ότι η πληρωμή τους δεν είχε περάσει στην κάρτα τους ή ότι θα υποχρεώνονταν εκ των υστέρων να δώσουν εισφορά ή ότι θα χρεώνονταν με επιτόκιο. Αυτό είναι ένα απαράδεκτο νούμερο. Ογδόντα χιλιάδες επί 12 μήνες μας κάνουν ένα εκατομμύριο πελάτες το χρόνο, οι οποίοι θα είχαν αναστατωθεί με κάποια από τις διαδικασίες μας. Ξεκινήσαμε με ποσοστό διαδικασίας πληρωμών χωρίς σφάλμα γύρω στο 99,8% και φτάσαμε στο 99,9%.

Το πρόγραμμά μας παροχής υπηρεσιών ήταν επίσης σχεδιασμένο έτσι ώστε να είναι ταχύτερες από των ανταγωνιστών μας. Για παράδειγμα, θέλαμε γύρω στις τρεις ημέρες από τη στιγμή που οι πελάτες μας τηλεφωνούσαν μέχρι να δώσουμε την πιστωτική κάρτα στο ταχυδρομείο, και επτά ημέρες για να φτάσει η κάρτα στα χέρια των πελατών μας, υπολογίζοντας κατά μέσον όρο την ταχυδρομική παράδοση.

Πετύχαμε τον στόχο μας αυτόν, εκτός από ορισμένους μήνες στην αρχή, όταν ο όγκος των καρτών ήταν ακόμα τεράστιος.

Η πρόθεσή μας ήταν να σχεδιάσουμε ένα σύστημα για να γοητεύσουμε τον πελάτη - όχι να τον ικανοποιήσουμε αλλά να τον γοητεύσουμε. Εάν οι πελάτες είχαν κάποιο πρόβλημα με την κάρτα ή αλλαγή διεύθυνσης, αλλάζαμε την online διεύθυνση αντί να στείλουμε δύο ή περισσότερους λογαριασμούς με τις παλιές διευθύνσεις. Σήμερα, οι περισσότερες ανταγωνιστικές εταιρίες στις ΗΠΑ στοχεύουν στην ικανοποίηση των πελατών. Δεν ξέρουν την τεράστια ανταγωνιστική δύναμη που τους παρέχει η δυνατότητα να γοητεύσουν τους πελάτες...».

Πηγή: Οι Αρχές Λειτουργίας των ηγετών της Αγοράς, M. Treacy και F. Wiersema εκδόσεις Γαλαίος - Κολοκοτρώνη 19 - τηλ. 3227840.

Οι καινούργιες παράγραφοι έχουν ως εξής:

1. Προστέθηκε στο άρθρο 20 του ν. 1569/1985 παράγραφος που αφορά στην αποζημίωση των Συντονιστών σε περίπτωση λήξεως ή λύσεως της συμβάσεως (παράγραφος 3 σε αντικατάσταση της ήδη υπάρχουσας παραγράφου 3, που παρέπεμπε για το θέμα αυτό στην παρ. 4 του άρθρου 4 του νόμου).

Η διάταξη αυτή έχει ως εξής:

«Αν για οποιονδήποτε λόγο λυθεί ή λήξει η σύμβαση του Συντονιστή με την ασφαλιστική επιχείρηση, η ασφαλιστική επιχείρηση καταβάλλει στον συντονιστή για χρονικό διάστημα τριών ετών από την καταγγελία την προμήθεια που του αναλογεί στην παραγωγή ασφαλιστικών συμβούλων που συντονίζει, στο μέτρο που η παραγωγή αυτή εξακολουθεί να παραμένει για το διάστημα αυτό στην επιχείρηση. Δεν οφείλεται προμήθεια αν η σύμβαση λύθηκε με καταγγελία εκ μέρους της ασφαλιστικής επιχείρησης που οφείλεται σε βαρύ παράπτωμα του συντονιστή, το οποίο συνεπάγεται αστική ή ποινική ευθύνη ή αν λύθηκε με πρωτοβουλία του συντονιστή».

Η παλαιά παράγραφος 3, την οποία αντικατέστησε, όριζε ότι: «Οι διατάξεις της παραγράφου 4 του άρθρου 4 του παρόντος νόμου εφαρμόζονται αναλόγως και για τους συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων».

Η ανωτέρω ρύθμιση, η οποία δεν περιείχετο στο σχέδιο νόμου που είχε ετοιμασθεί από το Υπουργείο και είχε σταλεί στη Βουλή, αλλά περιελήφθη για ψήφιση την τελευταία στιγμή και μάλιστα όχι με το πιο πάνω περιεχόμενο (βλέπε αμέσως κατωτέρω), περιέχει κατ' αρχήν ένα θετικό και ένα αρνητικό στοιχείο. Το αρνητικό στοιχείο είναι ότι πλέον δεν υπάρχει ειδική ρύθμιση για τους συντονιστές για την περίπτωση θανάτου ή μόνιμης ολικής ανικανότητας. Ήδη το Δ.Σ. ενεργεί για την αποκατάσταση του προφανούς κενού που υπάρχει.

Το θετικό στοιχείο είναι ότι η νέα διατύπωση του άρθρου είναι πιο ευνοϊκή για τη διεκδίκηση των δικαιωμάτων των Συντονιστών.

α. Δεν ισχύει πλέον «σε περίπτωση καταγγελίας» αλλά «αν για οποιονδήποτε λόγο λυθεί ή λήξει η σύμβαση».

β. Η προμήθεια καταβάλλεται «για χρονικό διάστημα τριών ετών» και όχι «μέχρι τρία χρόνια».

Ο νέος νόμος για διαμεσολαβούντες στις συμβάσεις ιδιωτικής ασφάλισης και οι συντονιστές

Στις 16 Μαΐου 1997, στο φύλλο Εφημερίδος της Κυβερνήσεως Α' 87 δημοσιεύθηκε ο Νόμος 2469/1997, με τίτλο "Ασφαλιστική σύμβαση, τροποποίηση της νομοθεσίας για την ιδιωτική ασφάλιση και άλλες διατάξεις". Η ισχύς του Νόμου αυτού άρχισε, όσον τουλάχιστον αφορά στις διατάξεις για τους διαμεσολαβούντες, με τη δημοσίευσή του στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, δηλαδή από 16/5/1997. Οι τροποποιήσεις που έγιναν στις διατάξεις περί Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων είναι ότι αντικαταστάθηκαν οι παράγραφοι 2 και 3 του άρθρου 20 του ν. 1569/1985 όπως ίσχυε μετά τον νόμο

γ. Δεν υπάρχει πια η πρόβλεψη μη οφειλής της αποζημίωσης σε περίπτωση καταγγελίας για «σπουδαίο λόγο» αλλά «βαρύ παράπτωμα του συντονιστή το οποίο συνεπάγεται αστική ή ποινική ευθύνη».

δ. Ορίζεται ρητά ότι σε περίπτωση οικειοθελούς αποχώρησης («αν λύθηκε με πρωτοβουλία του συντονιστή») δεν οφείλεται αποζημίωση.

Όπως προανέφερα, τέτοια διάταξη δεν υπήρχε στο σχέδιο νόμου που εισήχθη για ψήφιση και τέθηκε σαν τροποποίηση της τελευταίας στιγμής. Μάλιστα η αρχική διατύπωση ήταν η αντιγραφή της παλαιάς διάταξης, δηλαδή αυτής που προέβλεπε για σπουδαίο λόγο κ.λπ.!!!

2. Αντικαταστάθηκε η παράγραφος 2 του άρθρου 20 που προέβλεπε «για την ανάθεση έργου συντονιστή απαιτείται η συνδρομή των προϋποθέσεων των παραγράφων 1 και 2 του άρθρου 17. Για τους κατά την έναρξη ισχύος του παρόντος νόμου ασκούντες το επάγγελμα του συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων και διευθυντών υποκαταστημάτων ασφαλίσεων δεν έχουν εφαρμογή οι διατάξεις του προηγούμενου εδαφίου».

Η νέα ρύθμιση έχει ως εξής:

«Το άρθρο 17 του παρόντος εφαρμόζεται και επί συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων. Για τους κατά την έναρξη της ισχύος του παρόντος νόμου ασκούντες το επάγγελμα του συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων δεν έχουν εφαρμογή οι διατάξεις του

προηγούμενου εδαφίου».

Κατ' αρχάς παραμένει η πρόβλεψη ότι όσοι ασκούν ήδη το επάγγελμα δεν υπάγονται στην υποχρέωση εγγραφής στο Επιμελητήριο και τα προσόντα που θέτει το άρθρο 17.

Για τους νέους συντονιστές ισχύουν οι υποχρεώσεις που θέτει το άρθρο 17, το οποίο έχει ως εξής:

Από τις υπόλοιπες ρυθμίσεις του νόμου για τους λοιπούς διαμεσολαβούντες κ.λπ. να αναφερθεί η μεταβατική διάταξη που προβλέπεται (άρθρο 36 παρ. 31) για τους ασφαλιστικούς πράκτορες ή συμβούλους.

«Μέσα σε ένα (1) έτος από την έναρξη ισχύος του παρόντος νόμου οι πρώην εγγεγραμμένοι στα οικεία μητρώα ασφαλιστικοί πράκτορες ή σύμβουλοι, οι οποίοι δεν ανανέωσαν την εγγραφή τους σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 13 παρ. 1 του ν. 1569/1985, μπορούν να ανανεώσουν την εγγραφή τους, εφόσον πληρούν τις προϋποθέσεις του άρθρου 7 παρ. 1 εδ. β.γ.δ. και ε. του ιδίου νόμου και δεν συντρέχουν στο πρόσωπό τους τα ασυμβίβαστα του άρθρου 19α αυτού».

Δηλαδή ανανεώνεται ξανά η εγγραφή, χωρίς να απαιτείται η προϋπόθεση που απαιτείται στο άρθρο 7 παρ. 1 εδ. α. δηλαδή «Απολυτήριο Λυκείου ή εξετάξιμο Γυμνασίου ή ισότιμου ή ισοδύναμου σχολείου της ημεδαπής ή αλλοδαπής».

**Στυλιανός Κόκιος
Νομικός Σύμβουλος Συντονιστών**

ΜΙΑ ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΘΕΩΡΗΣΗ ΓΙΑ ΤΟ 1996

Τα Οικονομικά Αποτελέσματα των υποκαταστημάτων των αλληοδαπών επιχειρήσεων

Σύμφωνα με την έρευνα επί των στοιχείων των Ισολογισμών των Υποκαταστημάτων των Αλληοδαπών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων από τις 42 Εταιρίες που εξέδωσαν Ισολογισμό για την οικονομική χρήση 1996, οι 3 παρουσίασαν αποτελέσματα μόνο στον Κλάδο Ζωής, 38 παρουσίασαν αποτελέσματα στους Γενικούς Κλάδους (Ζημιών) και 1 παρουσίασε αποτελέσματα στον Κλάδο Ζωής και στους Γενικούς Κλάδους (μικτή).

Η ομαδοποίηση των Υποκαταστημάτων αναλόγως της εθνικότητας της έδρας, μας δίνει: 2 Αμερικανικές Εταιρίες, 2 Βελγικές, 18 Βρετανικές, 4 Γαλλικές, 3 Γερμανικές, 3 Δανικές, 5 Ελβετικές, 1 Ιαπωνική, 2 Ολλανδικές, 1 Πορτογαλική και 1 Φιλιππινέζικη.

Συνοπτικά τα συμπεράσματα που καταγράφονται από την έρευνα είναι:

1. Συνολική Παραγωγή Ασφαλίσεων

Η παραγωγή ασφαλίσεων από πρωτασφαλίσες όλων των κλάδων έφθασε τα **90,4 δις δρχ.** έναντι 75,3 δις δρχ. το 1995 (**αύξηση 19,95%**) και 67,1 δις δρχ. το 1994 (αντίστοιχη αύξηση 12,26%).

Η μέση ετήσια αύξηση του Δείκτη Τιμών Καταναλωτή το 1996 ήταν 8,5% ενώ το 1995 ήταν 9,3%.

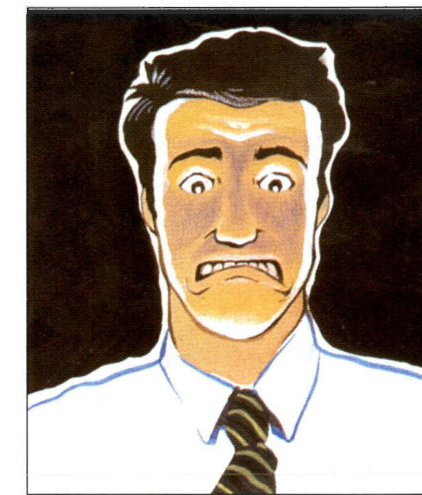
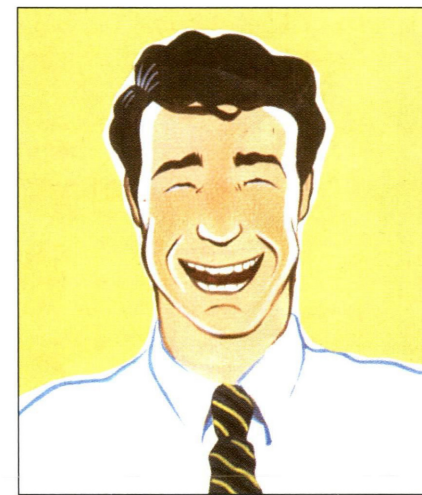
Οι **γενικοί Κλάδοι** παρουσίασαν μεγαλύτερη αύξηση παραγωγής (28,28%) φθάνοντας τα 26 δις δρχ. έναντι 20,3 δις δρχ. το 1995 (αντίστοιχα το 1995 υπήρξε μικρή μείωση της παραγωγής κατά 3,97%).

Ο **Κλάδος Ζωής** έφθασε τα 64,3 δις δρχ. (αύξηση 16,88%) έναντι 55 δις δρχ. το 1995 (η αντίστοιχη αύξηση του 1995 ήταν 19,72%).

Αυτό είχε σαν συνέπεια να αυξηθεί η συμμετοχή των Γενικών Κλάδων στη συνολική παραγωγή ασφαλίσεων των Υποκαταστημάτων, στο 28,8% έναντι 26,9% το 1995. Αντίθετα μειώθηκε ελαφρά η συμμετοχή του Κλάδου Ζωής στο 71,2% από 73,1% το 1995.

2. Ενεργητικό - Επενδύσεις

Τόσο το συνολικό Ενεργητικό όσο και οι συνολικές Επενδύσεις των Υποκαταστημάτων των Αλληοδαπών Ασφαλι-



στικών Επιχειρήσεων, αυξήθηκαν το 1996 με ρυθμούς υψηλότερους αυτών της παραγωγής ασφαλίσεων.

Το σύνολο του **Ενεργητικού** αυξήθηκε κατά **27,4%** (έναντι αυξήσεως 20,54% το 1995) και έφθασε τα 262 δις δρχ. ενώ το σύνολο **Επενδύσεων** κατά **28%** (έναντι αυξήσεως 27,7% το 1995) φθάνοντας τα 210 δις δρχ.

3. Κόστος

Το **συνολικό Κόστος** των Υποκαταστημάτων των Αλληοδαπών Ασφαλιστικών Εταιριών το 1996 έφθασε τα 112,8 δις δρχ. το 1995 (αύξηση 18,64%). Η αύξηση του κόστους είναι μικρότερη της αύξησης της παραγωγής, με συνέπεια την πτώση το 1996 του ποσοστού του συνολικού κόστους επί της παραγωγής ασφαλίσεων (Βλέπε πίνακα 1)

Το **Άμεσο Κόστος** ασφαλιστικών εργασιών (εκχωρήσεις, προμήθειες, αποζημιώσεις) έφθασε τα 99,8 δις δρχ. έναντι 82,7 δις δρχ. το 1995 (αύξηση 20,65%).

Το **Έμμεσο Κόστος** ασφαλιστικών εργασιών (αμοιβές, φόροι, τέλη, διάφορα έξοδα) έφθασε τα 12,9 δις δρχ. ένα-

ντι 12,3 δις δρχ. το 1995 (αύξηση 5,39%).

4. Μικτά Αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως

Τα Μικτά Αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως των κλάδων έχουν ως εξής:

• **Κλάδος Ζωής:** μικτό κέρδος 8,98 δις δρχ. έναντι 7,8 δις δρχ. το 1995 (αύξηση 14,7%).

• **Κλάδος Αστ. Ευθύνης Οχημάτων:** μικτή ζημιά 617 εκατ. δρχ. έναντι μικτής ζημιάς 583 εκατ. δρχ. (αύξηση 5,94%).

• **Λοιποί Κλάδοι Ζημιών:** μικτό κέρδος 3,7 δις δρχ. έναντι 3 δις δρχ. το 1995 (αύξηση 23%).

5. Κέρδη Χρήσεως (προ φόρων)

Τα **κέρδη χρήσεως** (προ φόρων) αυξήθηκαν το 1996 στα **5,3 δις δρχ.** έναντι 4,2 δις δρχ. το 1995 (αύξηση 27%) και 5,8 δις δρχ. το 1994.

Ο φόρος εισοδήματος που πληρώθηκε το 1996 έφθασε το **1,9 δις δρχ. με συνέπεια το τελικό αποτέλεσμα χρήσεως (μετά τη φορολογία) να φθάσει τα 8,8 δις δρχ. (έναντι 7,1 δις δρχ. το 1995).**

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

1993:	Σύνολο Κόστους / Σύνολο Ασφαλίσεων	= 122,25%
1994:	Σύνολο Κόστους / Σύνολο Ασφαλίσεων	= 122,43%
1995:	Σύνολο Κόστους / Σύνολο Ασφαλίσεων	= 126,25%
1996:	Σύνολο Κόστους / Σύνολο Ασφαλίσεων	= 124,87%

Η ΠΟΡΕΙΑ ΠΡΟΣ ΤΟ

ΕΥΡΩ EURO



Η Ευρωπαϊκή Κέντρική Τράπεζα

ΕΠΤΑ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΣΕ ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ ΠΟΥ
ΟΛΟΙ ΔΙΑΤΥΠΩΝΟΥΝ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΗΣ

Πότε και με ποιο τρόπο θα ιδρυθεί η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα;

Η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα θα πρέπει να δημιουργηθεί εγκαίρως, ώστε να μπορέσουν να ολοκληρωθούν οι προετοιμασίες και να λειτουργήσει πλήρως από 1ης Ιανουαρίου 1999. Το ταχύτερο δυνατό μετά την απόφαση για το ποια κράτη-μέλη θα συμμετάσχουν στη Νομισματική Ένωση (αρχές 1998), θα πρέπει να διορισθεί από το Συμβούλιο Υπουργών Εθνικής Οικονομίας και τα συμμετέχοντα κράτη το Εκτελεστικό Συμβούλιο της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας. Αμέσως μετά, δηλαδή εντός του 1998, θα ιδρυθεί η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα και θα τεθεί σε λειτουργία το Ευρωπαϊκό Σύστημα Κεντρικών Τραπεζών.

Ποια θα είναι τα καθήκοντα της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας;

Με την έναρξη του τρίτου σταδίου, δηλαδή από την 1η Ιανουαρίου 1999, η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα σε συνεργασία με τις εθνικές κεντρικές τράπεζες θα ασκεί την ενιαία νομισματική πολιτική, με βασικό σκοπό, σύμφωνα με τη Συνθήκη του Μάαστριχτ, τη σταθερότητα των τιμών. Εκτός από το σκοπό της διασφάλισης της σταθερότητας των τιμών, στα καθήκοντα της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας εμπίπτουν, επίσης, η έκδοση χαρτονομισμάτων, η διαχείριση των διαθεσίμων των εθνικών κεντρικών τραπεζών που θα καταθέτουν σε αυτή και αρμοδιότητες που σχετί-

ζονται με τη διασφάλιση της σταθερότητας του χρηματοπιστωτικού συστήματος. Οι εθνικές κεντρικές τράπεζες θα διατηρήσουν το πρόνομο της εκδόσεως κερμάτων, σε ποσότητα που θα καθορίζεται έπειτα από συνεννόηση με την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα.

Ποιός θα είναι υπεύθυνος για την άσκηση της συναλλαγματικής πολιτικής;

Η άσκηση συναλλαγματικής πολιτικής σε ημερήσια βάση περιλαμβάνεται στα καθήκοντα της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας. Η άσκηση της συναλλαγματικής πολιτικής πρέπει να εξυπηρετεί το σκοπό της σταθερότητας των τιμών. Αποφάσεις, όμως, ως προς τις γενικές κατευθύνσεις της συναλλαγματικής πολιτικής, π.χ. η απόφαση εάν η ισοτιμία του ευρώ θα είναι σταθερή ως προς ένα τρίτο νόμισμα, ανήκει στην αρμοδιότητα του Συμβουλίου Υπουργών Οικονομικών.

Πώς θα κατοχυρώνεται η ανεξαρτησία της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας;

Σύμφωνα με τη Συνθήκη του Μάαστριχτ, η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα θα είναι ανεξάρτητη από κάθε πολιτικό όργανο, εθνικό ή κοινοτικό. Η ανεξαρτησία αυτή θα κατοχυρώνεται με τρεις τρόπους: Πρώτον, με τη θεσμική ανεξαρτησία της, που θα διασφαλίζεται με την ανεξαρτησία των εθνικών κεντρικών τραπεζών που θα συμμετέχουν στο διοικητικό συμβούλιο. Δεύτερον, με τη λειτουργική ανεξαρτησία της, που θα προσδιορίζε-

ται από τη δυνατότητα της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας να επιλέγει ελεύθερα τα μέσα ασκήσεως νομισματικής πολιτικής. Τρίτον, με την προσωπική ανεξαρτησία των μελών του διοικητικού συμβουλίου, που θα διατηρούν τη θέση τους για μακρό χρονικό διάστημα (8 έτη), ενώ η επανεκλογή τους δεν θα είναι δυνατή.

Τι θα απογίνουν τα συναλλαγματικά διαθέσιμα των εθνικών κεντρικών τραπεζών;

Η Συνθήκη του Μάαστριχτ προβλέπει τη μεταφορά συναλλαγματικών αποθεμάτων από τις εθνικές κεντρικές τράπεζες στην Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα. Η Συνθήκη προβλέπει ότι το ανώτατο ποσό κεφαλαίων που θα μεταφερθούν δεν μπορεί να υπερβαίνει τα 50 δισ. ECU. Επειδή ακόμη δεν έχει καθορισθεί ο αριθμός των κρατών που θα συμμετάσχουν στη Νομισματική Ένωση, δεν είναι δυνατός ο προσδιορισμός του ποσού που κάθε τράπεζα κράτους - μέλους θα πρέπει να καταβάλλει.

Ένα ζήτημα που πρέπει να διευκρινισθεί είναι τι θα απογίνει με το επιπλέον απόθεμα ξένου συναλλάγματος που θα απομείνει στις εθνικές κεντρικές τράπεζες μετά τη μεταφορά των κεφαλαίων προς την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα. Το ζήτημα είναι ιδιαίτερα σημαντικό, δεδομένου ότι τα συναλλαγματικά διαθέσιμα των 15 εθνικών κεντρικών τραπεζών υπερβαίνουν τα 300 δισ. ECU, ποσό πολυπλάσιο των 50 δισ. που απαιτούνται για την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα. Το πιο πιθανό σενάριο είναι μέρος των επιπλέον κεφαλαίων να διατεθούν σταδιακά για την εξυπηρέτηση του χρέους των κρατών-μελών. Ήδη έχουν παρατηρηθεί αθρόες πωλήσεις χρυσού από τα αποθέματα των Ευρωπαϊκών Κεντρικών Τραπεζών, καθώς γίνεται προσπάθεια να ικανοποιηθούν τα κριτήρια συγκλίσεως της Συνθήκης του Μάαστριχτ.

Πώς θα διανέμονται τα κέρδη της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας;

Τα κέρδη της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας θα διανέμονται στα κράτη-μέλη ανάλογα με τα μερίδιά τους στο κεφάλαιο της τράπεζας.

Πώς θα ασκείται η νομισματική και



συναλλαγματική πολιτική στη ζώνη του ευρώ;

Σκοπός της νομισματικής πολιτικής στη ζώνη του ευρώ θα είναι η σταθερότητα των τιμών, δηλαδή ο πληθωρισμός να μην υπερβαίνει το 25 περίπου. Η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα θα ασκεί την ενιαία νομισματική πολιτική των χωρών της ζώνης του ευρώ από 1.1.1999. Σύμφωνα με τις προπαρασκευαστικές εργασίες του Ευρωπαϊκού Νομισματικού Ινστιτούτου, η πολιτική αυτή θα στηρίζεται στην αξιοποίηση έμμεσων κατά κύριο λόγο τρόπων για τον έλεγχο της ρευστότητας. Θα εστιάζεται δε είτε σε ενδιάμεσους νομισματικούς στόχους είτε σε απευθείας στόχο που θα αφορά τον πληθωρισμό.

Ειδικότερα, το κυριότερο μέσο

ασκήσεως της νομισματικής πολιτικής θα είναι η πολιτική της ανοικτής αγοράς με διάφορες παραλλαγές της, που αναφέρονται στη συχνότητα και την έκταση της παρεμβάσεως ανάλογα με την οικονομική συγκυρία. Η πολιτική αυτή εφαρμόζεται στις ανεπτυγμένες χρηματοπιστωτικές αγορές και ουσιαστικά συνίσταται στην αγορά ή πώληση τίτλων εκφρασμένων σε ευρώ από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα.

Έτσι, εάν η ΕΚΤ επιλέξει π.χ. την άσκηση περιοριστικής νομισματικής πολιτικής, θα προβεί σε διάθεση στην αγορά τίτλων ευρώ, έτσι ώστε να απορροφήσει ρευστότητα σε ευρώ. Εκτός από την πολιτική ανοικτής αγοράς, η ΕΚΤ θα δημιουργήσει δύο πάγιες διευκολύνσεις που θα είναι διαθέσιμες στις εμπορικές τράπεζες, μια για την παροχή ρευστότητας και μια άλλη για την απορρόφηση ρευστότητας στη διατραπεζική αγορά. Έτσι, θα προσδιορίζονται τα όρια μέσα στα οποία θα κυμαίνονται τα επιτόκια της διατραπεζικής αγοράς και θα σηματοδοτείται η κατεύθυνση της νομισματικής πολιτικής. Τέλος, συζητείται η διαμόρφωση συστήματος υποχρεωτικών δεσμεύσεων επί των διαθεσίμων των εμπορικών τραπεζών, όπως και σήμερα, αλλά σε χαμηλότερο επίπεδο.

Αναφορικά με τη συναλλαγματική πολιτική (ισοτιμία ευρώ έναντι δολαρίου και γιεν), η ΕΚΤ θα παρεμβαίνει στις διεθνείς χρηματαγορές με συναλλαγματικά διαθέσιμα που θα έχουν διατεθεί σε αυτό τις επιμέρους εθνικές κεντρικές τράπεζες.

Το θέμα "Η Μετάβαση στο ενιαίο νόμισμα και τα τραπεζογραμμάτια Ευρώ" είναι απόσπασμα έκδοσης της Alpha Τράπεζας Πίστewς με τίτλο η πορεία προς το Ευρώ. Η έκδοση εντάσσεται στην προετοιμασία της τράπεζας για να προσαρμοσθεί στην πρόσκληση του ενιαίου νομίσματος Ευρώ. Αργότερα ή γρηγορότερα η ΕΜΑΣ θα συμμετάσχει στη ζώνη του Ευρώ, αλλά σε κάθε περίπτωση από 1ης Ιαν. '99 καλούμαστε να λειτουργήσουμε σ' ένα νέο περιβάλλον. Μέρος της προετοιμασίας της Alpha Τράπεζας Πίστewς είναι και η ενημέρωση της πελατείας της και του κοινού. Με τη θαυμάσια και άκρως ενημερωτική έκδοση. Η πορεία προς το Euro - Ευρώ που επιμελήθηκε η Olympic DDB AE δόθηκαν πλήρεις απαντήσεις σε πολλά ερωτήματα. Το "Ασφαλιστικό ΝΑΙ", στα πλαίσια της ενημέρωσης του ασφαλιστή και τραπεζοασφαλιστή πάνω σε επίκαιρα θέματα, αναδημοσιεύει μέρος αυτής της εργασίας και θα συνεχίσει με καταγραφή παρόμοιων θεμάτων.



Οι δημιουργικοί δρόμοι της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος

Ο διοικητής της ΕΤΕ, Θεόδωρος Καρατζάς, περιγράφει τους στόχους και τις προοπτικές της Εθνικής Τράπεζας κατά την ομιλία του προς την Ένωση Ανταπροκριτών Ξένου Τύπου (8-1-98)

Θα σας παρουσιάσω, λοιπόν, σειρά σκέψεων που γεννά η μελέτη των παρελθόντων αλλά και τους σχεδιασμούς που θα μας επιτρέψουν να κατακτήσουμε το μέλλον. Πολύ συχνά, όταν εξετάζουμε τα πράγματα, μας καταλαμβάνει μελαγχολία. Συγκρίνουμε τη χώρα μας με πολλές άλλες και καταλήγουμε σε συμπεράσματα απαισιόδοξα. Εντούτοις παραβλέπουμε τα θετικά που έχουν συντελεστεί σ' αυτόν τον τόπο τον μισό αιώνα που ακολούθησε το τέλος του Β' Παγκοσμίου Πολέμου. Βεβαίως, θα είχαν γίνει περισσότερα στη διάρκειά του, αν δεν είχε γνωρίσει ο τόπος μας τριπλή εχθρική κατοχή, κάτι που δεν συνέβη σε χώρες όπως η Ιρλανδία και η Πορτογαλία (χώρες με τις οποίες συχνά συγκρινόμαστε), αν δεν είχαμε υποστεί την τραγωδία ενός εμφυλίου πολέμου ή την ταπείνωση και την κατάπτωση μιας δικτατορίας ή αν δεν αφιερώναμε ένα σημαντικότατο ποσοστό του ΑΕΠ σε αμυντικές δαπάνες που μας επιβάλλει η περιοχή στην οποία βρισκόμαστε. Όμως, παρά την αρνητική επίδραση των παραγόντων αυτών, η χώρα μας σημείωσε πρόοδο που δεν μπορούμε να αγνοούμε.

Ξεκινήσαμε στα μέσα της δεκαετίας

του '40 φτωχοί, μα πολύ φτωχοί, σε σύντομο όμως χρονικό διάστημα κατορθώσαμε να ορθοποδήσουμε δημιουργώντας, με όλα τα ελαττώματά της, την Ελλάδα της δεκαετίας του '60. Σ' αυτή την αρχική προσπάθεια στηρίχθηκε η απόφαση της χώρας μας να δει το μέλλον της μέσα από την προοπτική της ευρωπαϊκής ενοποίησης. Αποτέλεσε αυτή η επιλογή αντικείμενο έντονης αντιπαράθεσης, στο πλαίσιο βέβαια του δημοκρατικού πολιτεύματος, αντιπαράθεση όμως που επέτρεψε να καταστεί η επιλογή αυτή συνειδητή και να υπερβεί αναχρονιστικά σχήματα που κυριαρχούσαν στη σκέψη ορισμένων. Κατορθώσαμε να ανοί-

ξουμε την κοινωνία μας σε εσωτερικές και εξωτερικές επιδράσεις και καταλήξαμε σε μια δημοκρατική κοινωνία που, ενώ προβάλλει με θόρυβο τις διαφορές της, επιτυγχάνει όμως συμβιβασμούς που θεμελιώνουν το απαραίτητο *minimum* πολιτικής και κοινωνικής συναίνεσης.

Όλο αυτό το αποτέλεσμα του οριστικού ευρωπαϊκού προσανατολισμού της χώρας μας και της κοινωνικής και πολιτικής ολοκλήρωσης και συναίνεσης δεν πρέπει να το αγνοούμε ή να το υποτιμούμε, γιατί σ' αυτό εντάσσουμε τη μελλοντική μας προσπάθεια στον χρηματοπιστω-

Όλο αυτό το αποτέλεσμα του οριστικού ευρωπαϊκού προσανατολισμού της χώρας μας και της κοινωνικής και πολιτικής ολοκλήρωσης και συναίνεσης δεν πρέπει να το αγνοούμε ή να το υποτιμούμε

τικό τομέα αλλά και στον ευρύτερο επιχειρηματικό χώρο. Ας εστιάσω τον προβληματισμό μου στο ερώτημα τι σημαίνει για την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος, αλλά και για την εταιρική της πελατεία, αυτό που μέχρι σήμερα έχει επιτευχθεί.

Κατ' αρχάς, σημαίνει αποσαφήνιση των ρόλων σ' ένα διαρκώς εξελισσόμενο θεσμικό πλαίσιο. Η είσοδός μας στην άλλοτε Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα ακολουθήθηκε από τη σταδιακή απελευθέρωση των επιτοκίων και την παρεπόμενη αποσύνδεση του πιστωτικού συστήματος από μια διοικητικά καθορισμένη και κυρίως βιομηχανική πολιτική. Αν και έκτοτε υπήρξαν πολιτικές παρεμβάσεις - παρεμβάσεις που τώρα έχουν εκλείψει - για την υποστήριξη συγκεκριμένων εταιρειών, το τραπεζικό σύστημα στο σύνολό του ωθήθηκε προς την κατεύθυνση της αντικειμενικής αξιολόγησης του πιστωτικού κινδύνου. Δεν υπήρξαμε πάντα, ως Εθνική Τράπεζα, πρωτοπόροι σ' αυτήν την κατεύθυνση. Διατηρήσαμε όμως τον απαραίτητο πυρήνα στελεχών με επαγγελματική συγκρότηση, δεν θέσαμε σε κίνδυνο τη φερεγγυότητα του οργανισμού μας και είμαστε σε θέση σήμερα να υιοθετήσουμε τις πλέον σύγχρονες μεθόδους πιστοδοτήσεων και γενικότερα διαχείρισης κινδύνων.

Η Εθνική Τράπεζα έως το 1928 κατείχε το εκδοτικό δικαίωμα στη χώρα μας και μέχρι πολύ πρόσφατα εκλαμβάνονταν ως υποστηρικτικός παίκτης σε θέματα νομισματικής διαχείρισης. Σήμερα, μετά την ανεξαρτητοποίηση της Τραπεζής της Ελλάδος, που αποτελεί απαραίτητο όρο για την προσέγγιση της χώρας μας στην ΟΝΕ, ξεδιαλύνεται πλέον η οποιαδήποτε ποτε σύγχυση για το χαρακτήρα της Τράπεζας μας. Η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος είναι, λοιπόν, η μεγαλύτερη εμπορική - επαναλαμβάνω εμπορική - τράπεζα της χώρας και μαζί με τις θυγατρικές της ο μεγαλύτερος χρηματοπιστωτικός όμιλος της χώρας. Είναι μια Τράπεζα που οφείλει:

- στην πελατεία της υψηλό επίπεδο προσφοράς προϊόντων και υπηρεσιών
- στους εργαζομένους σ' αυτήν επιβράβευση της αποδοτικής εργασίας, αξιοκρατικές επιλογές και ένα πολιτισμένο περιβάλλον εργασίας
- στους μετόχους της χρηστή διαχείριση, σαφείς επιλογές και ικανοποιητικές αποδόσεις
- στην ελληνική πολιτεία και κοινωνία συμπεριφορά καλού και χρηστού εταιρικού πολίτη.

Η Εθνική Τράπεζα με τη σειρά της προσδοκά από την πολιτεία, τις ελεγκτικές και κανονιστικές αρχές, μια συμπεριφορά που να λαμβάνει υπόψη της αυτές τις δεσμεύσεις, τίποτα παραπάνω και τίποτα βέβαια λιγότερο. Είμαστε αρ-

κετά ώριμοι και ικανοί άλλωστε, οι φορείς της αγοράς, να διαπιστώσουμε ότι η πρόδοός μας έγκειται ακριβώς στην ικανότητα του καθενός μας να κάνει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο αυτό που του επιβάλλει ο ξεχωριστός του ρόλος. Είναι ξεκάθαρη η ταυτότητά μας, λοιπόν, στην ελληνική οικονομία και αγορά. Ποια είναι, όμως, η θέση μας σ' αυτήν; Δίχως αμφιβολία, σ' ένα απελευθερωμένο και σύγχρονο χρηματοπιστωτικό σύστημα αντιμετωπίζουμε πληθώρα εγχώριων και αλλοδαπών ανταγωνιστών. Ταυτόχρονα, με την επικείμενη έλευση του κοινού νομίσματος, η Τράπεζα θα απολέσει σημαντικά έσοδα ως δραχμικός *market maker* αλλά και εξαιτίας του σταδιακού προσανατολισμού της μεγάλης εταιρικής πελατείας της προς τις διεθνείς αγορές χρήματος και κεφαλαίου.

Μένουμε παθητικοί μπροστά σ' αυτές τις εξελίξεις; Ασφαλώς, όχι. Η απάντησή μας σ' αυτές είναι να επιβεβαιώσουμε πάλι τη θέση μας μαζί με τον όμιλο εταιρειών μας ως το μείζον χρηματοπιστωτικό δίκτυο στην ελληνική αγορά. Κρίνουμε ότι η θέση αυτή με τις κατάλληλες επενδύσεις και γενικότερα με τις κατάλληλες επιχειρηματικές αποφάσεις μπορεί να μας προσφέρει ισχυρή θέση απέναντι στον εντεινόμενο ανταγωνισμό και να εξασφαλίσει το μέλλον της Τράπεζας στην ελληνική αγορά. Πρέπει όμως

να κινηθούμε γρήγορα. Άλλωστε, οι εγχώριοι και αλλοδαποί ανταγωνιστές μας έχουν προβληματισμούς ανάλογους με τους δικούς μας και είναι σε θέση είτε μέσα από οργανική ανάπτυξη είτε μέσα από εξαγορές δικτύων να αμφισβητήσουν την ηγετική μας θέση αν εμείς μένουμε άπραγοι.

Δεν έχουμε την παραμικρή αμφιβολία ότι η ανάδειξή μας ως δεσπόζουσας, σύγχρονης εμπορικής τράπεζας, που παρέχει όλο το σύγχρονο φάσμα τραπεζι-

κών υπηρεσιών, βασίζεται πρωτίστως σε μια επιτυχημένη πολιτική διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού. Αυτή η πολιτική θα υλοποιηθεί με διάλογο και ενημέρωση. Είμαστε από αυτή την άποψη ένας ευρωπαϊκός οργανισμός και κινούμαστε σ' ένα ευρωπαϊκό περιβάλλον εργασίας, που πρέπει να καταστεί πιο ευέλικτο και προσαρμόσιμο στις διεθνείς εξελίξεις. Δεν κατέχουμε αλλά και δεν συμμεριζόμαστε την παντοδυναμία του *management* που συναντούμε συχνά στις Ηνωμένες Πολιτείες - παντοδυναμία που ναι μεν προσδίδει μέγιστη ευελιξία, αλλά προκαλεί έμμεσο κοινωνικό κόστος χωρίς πάντα να βελτιώνει την εταιρική παραγωγικότητα. Δεν φθονούμε και δεν επιδιώκουμε τον πατερναλισμό των χωρών της Νοτιοανατολικής Ασίας ο οποίος και αυτός, όπως έχουν καταδείξει οι πρόσφατες εξελίξεις, έχει σημαντικές αδυναμίες.

Όπως προανέφερα, οι επιλογές μας ως δημοκρατίας και

πολιτείας, όπως έχουν υλοποιηθεί διαχρονικά, έχουν διαμορφώσει ένα περιβάλλον αγοράς και εργασίας που συνεχώς δέχεται διεθνή ερεθίσματα, μηνύματα και προκλήσεις. Είμαστε πεπεισμένοι στην Εθνική Τράπεζα ότι αυτό το περιβάλλον μάς επιτρέπει να παρακολουθήσουμε τις εξελίξεις και να διαμορφώσουμε σχέσεις εργασίας που θα εξασφαλίσουν τη βιωσιμότητα και ευημερία του οργανισμού μας σ' ένα άκρως ανταγωνιστικό περιβάλλον.

Το περιβάλλον αυτό θα είναι ευέλικτο, θα επιβραβεύει την ικανότητα και απόδοση, θα αναβαθμίζει διαρκώς την τεχνική κατάρτιση του προσωπικού μας. Ένας σύγχρονος χρηματοπιστωτικός οργανισμός, όπως τον περιέγραψα, βασίζεται βεβαίως στην τεχνολογία. Αναγνωρίζουμε ότι οι επενδύσεις μας σ' αυτόν τον τομέα θα είναι συνεχείς και θα βαίνουν αυξανόμενες. Ήδη έχουμε κάνει σημαντικά βήματα, αλλά βρισκόμαστε ακόμη στην αρχή της προσπάθειάς μας. Στο θέμα των καιρών μας, το θέμα της διαφάνειας και ειδικότερα του εταιρικού μετοχικού ελέγχου (corporate governance), φιλοδοξούμε να αποτελέσουμε πρότυπο στην ελληνική αγορά. Πήραμε την απόφαση και επιλέξαμε ένα από τα μεγάλα ελεγκτικά γραφεία για τον έλεγχο των βιβλίων μας αλλά και για τη δημοσίευση του ισολογισμού μας σύμφωνα με τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα (I.A.S.). Όπως γνωρίζετε, ανακοινώνουμε τα αποτελέσματά μας κατά τακτά χρονικά διαστήματα, προτού ακόμη επιβάλει ο νόμος τη δημοσίευση αυτή.

Στο ίδιο πνεύμα, κατά την πρόσφατη αύξηση του μετοχικού μας κεφαλαίου προχωρήσαμε σε μια σειρά από εμπειροστατωμένες παρουσιάσεις της Εθνικής Τράπεζας στα ασφαλιστικά ταμεία, που αποτελούν τους σημαντικότερους μετόχους της Τράπεζας. Μας ενθαρρύνει ιδιαίτερα το γεγονός ότι οι συνδικαλιστικές οργανώσεις της χώρας έχουν αγκαλιάσει την ιδέα της ενεργού και επαγγελμα-

τικής διαχείρισης των εισφορών και γενικότερα των διαθεσίμων τους των ασφαλιστικών ταμείων από σωστά ελεγχόμενους φορείς της αγοράς. Σε συνδυασμό με τις επικείμενες θεσμικές εξελίξεις στην Ευρωπαϊκή Ένωση, αλλά και με τις ίδιες τις κυβερνητικές επιλογές, πιστεύω πως βρισκόμαστε κοντά σε μια σημαντική μεταρρύθμιση. Μια τέτοια μεταρρύθμιση, πέρα από τις ευρύτερες μακροοικονομικές και κοινωνικές ωφέλειες, θα επιτρέψει στη συνταξιοδοτική αποταμίευση να συμμετάσχει στην ανάπτυξη του ισχυρότερου χρηματοπιστωτικού ομίλου της χώρας. Θα προσδώσει, επίσης, στην Εθνική Τράπεζα ισχυρούς και απαιτητικούς μετόχους με ικανότητα να αξιολογούν τις επιχειρηματικές της επιλογές. Θέλουμε τέτοιους μετόχους,

πιστεύουμε ότι είναι η καλύτερη εγγύηση για τη διαχρονική μας επιτυχία και θα εργαστούμε συστηματικά για να τους αποκτήσουμε.

Σας μίλησα έως τώρα για την Εθνική Τράπεζα και το δρόμο που τα πράγματα επιτάσσουν να ακολουθήσει. Θα ήθελα, τώρα, να σας μιλήσω για την εταιρική πελατεία της Τράπεζας, από πού πιστεύουμε πως έρχεται και πού κατευθύνεται. Η παρεπόμενη της ένταξής μας στην Κοινότητα -άρση των δασμολογικών περιορισμών- σήμανε ότι η χώρα μας απώλεσε συνειδητά ένα σημαντικότατο εργαλείο βιομηχανικής πολιτικής και άφησε έκθετη στον σκληρό διεθνή ανταγωνισμό την εγχώρια παραγωγή. Έτσι, το έλλειμμα του ισοζυγίου πληρωμών σχεδόν τριπλασιάστηκε, ενώ υπέστη σημαντική μείωση ο δείκτης βιομηχανικής παραγωγής. Αυτές οι εξελίξεις συνοδεύτηκαν από έναν έντονο προβληματισμό για την αποβιομηχάνιση της χώρας, τη βιωσιμότητα της οικονομίας και σχεδόν υπαρξιακά τη δημιουργία μιας εξαρτώμενης και βασικά παθητικής καταναλωτικής κοινωνίας.

Λιγότερο αντιληπτά, τουλάχιστον στο δημόσιο διάλογο της χώρας μας, ήταν η αναδιάρθρωση και ο εκσυγχρονισμός του μέρους εκείνου της ελληνικής παραγωγής που επιβίωσε της κρίσης. Όντως, οι συνολικές κατά κλάδο τάσεις ήταν πτωτικές, υπήρξε, όμως, μια ριζική βελτίωση στην ποιότητα του ελληνικού management και της παραγωγής. Σ' ένα περιβάλλον καταναλωτικής ωρίμανσης και

απρόσκοπτου κοινοτικού ανταγωνισμού, οι εταιρείες μας έμαθαν να στήνουν δίκτυα διανομών, να διαφημίζουν και να προσαρμόζουν ταχέως τα προϊόντα τους σε μια διαρκώς εξελισσόμενη αγορά. Η φιλολογία του "καταναλώνουμε αλλά δεν παράγουμε" εκ των υστέρων αποδείχθηκε ότι αγνόησε το πόσο σύνθετο και σημαντικό εγχείρημα είναι σήμερα το marketing και γενικότερα η προώθηση και τε-

λικά η διαμόρφωση του προσφερόμενου προϊόντος στον καταναλωτή. Έτσι, συνάμα με την αναδιάρθρωση της ελληνικής μεταποίησης, αγνοήθηκε η επιχειρηματική τεχνογνωσία και οι διεθνείς διασυνδέσεις που συσσωρεύσαν οι εισαγωγείς και διανομείς αλλοδαπών προϊόντων στην Ελλάδα. Οι διεθνείς διασυνδέσεις τις ελληνικής οικονομίας κατέστησαν, όμως, ιδιαίτερα εμφανείς στις εξαγορές και συγχωνεύσεις που έλαβαν χώρα στην Ελλάδα. Σχετική μελέτη που αφορά τις 176 εταιρείες που ενεπλάκησαν σε εξαγορές και συγχωνεύσεις στην Ελλάδα κατά την περίοδο 1987-94 σημειώνει ότι η αλλοδαπή συμμετοχή κυμαίνεται, με βάση μέτρησης τις πωλήσεις και το ενεργητικό, στο 60%. Οι εταιρείες που εξετάστηκαν ανήκαν σε οκτώ

διαφορετικούς κλάδους παραγωγής και συμμετείχαν με ποσοστό άνω του 10% στις συνολικές πωλήσεις και στο ενεργητικό του κλάδου τους. Αξίζει εδώ να αναφέρω ότι στην Κορέα και σε άλλες χώρες της Νοτιοανατολικής Ασίας, μόλις τώρα αίρονται οι απαγορεύσεις για την αγορά από αλλοδαπές εταιρείες της πλειοψηφίας των εισηγμένων στα τοπικά χρηματιστήρια εταιρειών.

Μπορούμε να πούμε ότι η χώρα μας ανέπτυξε σύγχρονες μορφές επιχειρηματικής δράσης στη μαζική κατανάλωση, επέτρεψε τη φυσική παρουσία των αλλοδαπών επενδυτών και ενίσχυσε τα διεθνή της ερείσματα.

Αφότου τα έπραξε όλα αυτά, η χώρα μας βρέθηκε να γειτνιάζει γεωγραφικά με χώρες οι οποίες διήλθαν και ακόμη διέρχονται κρίσεις ανάλογες με αυτή που ταλανίζει σήμερα τις χώρες της Νοτιοανατολικής Ασίας. Στις πρώην κεντρικά ελεγχόμενες οικονομίες των Βαλκανίων, και σε συνθήκες πολιτικού ολοκληρωτισμού, υπήρξε υπερεπένδυση στην παραγωγή, τουλάχιστον σε σχέση με τα συγκριτικά πλεονεκτήματα των χωρών αυτών και τις ανάγκες της εσωτερικής ζήτησης. Η υπερεπένδυση αυτή συνοδεύτηκε από τη χρήση του τραπεζικού συστήματος ως απλού δίαυλου και όχι ως αξιολογητή της μεταφοράς κεφαλαίων από την αποταμίευση στην επένδυση.

Το αποτέλεσμα ήταν ότι το εταιρικό χρέος των χωρών αυτών, με την πτώση της Comecon, μεταμορφώθηκε σε πρόβλημα της δημόσιας πιστοληπτικής ικανότητας. Το πρόβλημα αυτό εντάθηκε στο βαθμό που τα τραπεζικά συστήματα των γειτονικών χωρών, μη έχοντας καλλιεργήσει την απαραίτητη πιστοδοτική τεχνική σε συνθήκες απελευθέρωσης των αγορών, δημιούργησαν ταχύτατα μια νέα γενιά μη εξυπηρετούμενων δανείων. Το τελικό αποτέλεσμα ήταν, όπως συμβαίνει σήμερα στη Νοτιοανατολική Ασία, να χρειαστεί να ανοίξουν οι γειτονικές μας χώρες τις αγορές τους στην αλλοδαπή επενδυτική παρουσία. Αυτό με τη σειρά του σημαίνει ότι η Ελλάδα, ακολουθώντας πολιτική ικανοποίησης της εσωτερικής ζήτησης και ανοίγματος των αγορών της την τελευταία εικοσαετία - πολιτική που υπήρξε απόρροια της λειτουργίας μιας έντονα δημοκρατικής κοινωνίας -, είναι σε θέση σήμερα να επωφεληθεί από τις εξελίξεις στην περιοχή.

Θα μου επιτρέψετε σ' αυτό το σημείο να εξειδικεύσω την παρατήρησή μου. Όπως σημειώνει σχετική έρευνα για την Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη "οι τομείς της εμπορίας βρέθηκαν σε συστηματική βάση χαμένοι στη διανομή μακροοικονομικών πόρων και έτσι υστέρησαν έναντι άλλων τομέων της οικονομίας. Υπό αυτές τις συνθήκες τα συστατικά στοιχεία προσφοράς υπηρεσιών που συνήθως αποτελούν τη σύγχρονη διανομή - προσεκτική και ελκυστική συσκευασία, ανταγωνιστική τιμολόγηση, προσφορά πληροφόρησης - αγνοήθηκαν συστηματικά. Από την άλλη πλευρά οι παραγωγικοί κλάδοι πλήρωσαν και αυτοί ένα έμμεσο κόστος: Η έλλειψη μιας εγχώριας ζήτησης που έχει ποιοτική συνείδηση και επιλεκτικότητα κατέστησε πολύ δυσχερή γι' αυτούς την εμπορική επιτυχία σε εξαγωγικές αγορές".

Τα κενά αυτά καλύπτονται σήμερα σε σημαντικό βαθμό στην περιοχή από ελληνικές επιχειρήσεις. Οι οικονομίες

των γειτονικών μας χωρών, σταδιακά μεν ανεπείρεπτα δε, στρέφονται προς την κατανάλωση και την παραγωγή ανταγωνιστικών προϊόντων μαζικής κατανάλωσης. Οι ελληνικές επιχειρήσεις είναι ζωτικό μέρος αυτής της μεταστροφής ως εξαγωγείς και διανομείς, ως συνεργάτες και παραγωγοί στις γειτονικές οικονομίες. Με αυτόν τον τρόπο αυξάνουν τον συνολικό κύκλο εργασιών τους, ικανοποιούν και επιμορφώνουν την επί δεκαετίες καταπιεσμένη εγχώρια ζήτηση των γειτονικών χωρών και επιταχύνουν την ανεύρεση των συγκριτικών πλεονεκτημάτων στις διεθνείς αγορές των γειτονικών οικονομιών. Μάλιστα, οι διεθνείς δεσμοί που απέκτησαν οι ελληνικές επιχειρήσεις, είτε ικανοποιώντας με εισαγωγές την ελληνική ζήτηση είτε ως θυγατρικές πολυεθνικών στην Ελλάδα, επεκτείνονται σήμερα σε περιφερειακό επίπεδο, συμβάλλοντας έτσι στη διεθνοποίηση της περιοχής.

Δεν εκπλήσσει, λοιπόν, το γεγονός ότι την τελευταία τετραετία η Ελλάδα είναι σταθερά στην πρώτη τετράδα των χωρών - μελών του ΟΟΣΑ με το μεγαλύτερο ποσοστό επί του συνόλου των εξαγωγών της να κατευθύνονται σε χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Εξίσου σημαντική είναι, όμως, και η παρουσία του ελληνικού χρηματοπιστωτικού τομέα στις γειτονικές αγορές. Η επέκταση αυτή είναι σήμερα εφικτή αλλά και επιθυμητή, επειδή τα τοπικά χρηματοπιστωτικά συστήματα οδηγήθηκαν σε ενδημική κρίση που οφείλεται στο ρόλο που τους είχαν ορίσει οι πολιτικές οικονομίες του παρελθόντος. Η κρίση αυτή δεν τους επιτρέπει σήμερα να παίξουν τον απαραίτητο ρόλο τους ως αποτελεσματικού διαμεσολαβητή μεταξύ της αποταμίευσης και της επένδυσης - τουλάχιστον όχι χωρίς την εισαγωγή αλλοδαπής τεχνογνωσίας. Οι ελληνικές εξαγωγές σε συνδυασμό με τις ελληνικές επενδύσεις στην περιοχή συνιστούν ένα νέο και εξαιρετικά θετικό στοιχείο για τη διάρθρωση του ελληνικού ισοζυγίου πληρωμών. Βλέποντας με μια προοπτική πέντε έως δέκα ετών, οι άδηλοι πόροι από την εξαγωγή του ελληνικού κεφαλαίου στην περιοχή θα αποκτήσουν ανάλογη σημασία με αυτή του τουρισμού, της ναυτιλίας και της επαναπατριζόμενης μεταναστευτικής αποταμίευσης.

Είμαι πεπεισμένος ότι η Εθνική Τράπεζα θα αποτελέσει τον βασικό εταίρο στην εικόνα που σας περιέγραψα. Αποσυνδεδεμένη εδώ και καιρό από την παρωχημένη διοικητική πολιτική στήριξης, η Εθνική Τράπεζα θα συμμετάσχει επωφελώς στην ανάληψη κινδύνου των εταιρικών πελατών της στην περιοχή. Με την προοπτική απώλειας του δραχμικού της πλεονεκτήματος θα επενδύσει έγκαιρα στη γνώση και διαχείριση των νομισμάτων και των κινητών αξιών των βαλκανικών χωρών. Αντιμετωπίζοντας εντεινόμενο διεθνή ανταγωνισμό στην ελληνική αγορά, θα καταστεί πάρα ταύτα πολύτιμος συνεργάτης διεθνών χρηματοπιστωτικών οίκων που ενδιαφέρονται για την περιοχή. Δίνοντας την καθημερινή μάχη σε μια ώριμη και ανταγωνιστική αγορά, όπως η ελληνική, θα αποκτήσει σημαντικά μερίδια αγοράς στις γείτονες χώρες.

ΚΡΟΣ

Όχι, δεν παίζουμε με τις λέξεις. Αν και όταν είσαι η **μεγαλύτερη Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής**, όταν είσαι μέρος ενός πανίσχυρου Ομίλου επιχειρήσεων, όταν οι συνολικές επενδύσεις σου ξεπερνούν τα 170 δισεκατομμύρια, τότε μπορείς να κάνεις τα πάντα: Να αλλάζεις τα δεδομένα. Να δημιουργείς τις εξελίξεις. Να βάζεις εσύ τους κανόνες. Τότε, η λέξη "κύρος" γράφεται με κεφαλαίο "Ι". Με το "Ι" της INTERAMERICAN

B&B/O&M

ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΔΕΝ ΑΚΟΛΟΥΘΟΥΝ ΚΑΝΟΝΕΣ. ΤΟΥΣ ΦΤΙΑΧΝΟΥΝ.

Πώς να είστε καλός διαμεσολαβητής*

● Ασφαλιστικός Πράκτωρ
ή Μεσίτης Ασφαλίσεων
ή Συντονιστής
Ασφαλιστικών Συμβούλων
ή Ασφαλιστικός Υπάλληλος



Συνέχεια από το προηγούμενο

(β) Βεβαιώσεις που προορίζονται να χρησιμοποιηθούν στις αρμόδιες αρχές Κράτων-Μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και αφορούν τις δραστηριότητες ασφαλιστικών πρακτόρων στην Ελλάδα χορηγούνται από τα κατά τόπους αρμόδια επιμελητήρια.

4. Η εγγραφή γίνεται εφόσον το αρμόδιο επιμελητήριο διαπιστώσει την πληρότητα των δικαιολογητικών των παραγράφων 1, 2 και 3 αυτού του άρθρου. Οι δραστηριότητες που προβλέπονται στις παραγράφους 1 εδ. ε και 2 αυτού του άρθρου δεν πρέπει να έχουν παύσει να ασκούνται για χρονικό διάστημα μεγαλύτερο των δέκα (10) ετών από την ημερομηνία κατάθεσης των πιστοποιητικών που πιστοποιούν τις ως άνω δραστηριότητες.

5. Με απόφαση του Υπουργού Ανάπτυξης μπορούν να καθορίζονται αρχές, οργανισμοί, επαγγελματικές οργανώσεις ή άλλα πρόσωπα που θα εκδίδουν τα πιστοποιητικά που αφορούν τις γενικές, εμπορικές ή επαγγελματικές γνώσεις, καθώς και την επαγγελματική εμπειρία και το είδος των αποδεικτικών στοιχείων αυτής, που προβλέπονται στο άρθρο αυτό. Με όμοιες αποφάσεις μπορούν επίσης να καθορίζονται τα επίπεδα των ως άνω γνώσεων, οι προϋποθέσεις κτήσεώς τους, ο τρόπος ελέγχου τους, καθώς και κάθε άλλη αναγκαία λεπτομέρεια.

Άρθρο 8

Δεν γίνονται δεκτά έγγραφα των περιπτώσεων β', γ', δ' και ε' στοιχ. Β του άρθρου 7 αν έχουν εκδοθεί σε χρόνο που απέχει πε-

ρισσότερο από τρεις μήνες από την ημερομηνία που προσκομίζονται.

Άρθρο 9

Το άρθρο 9 του Ν. 1569/1985 μεταφέρεται στο ΚΕΦΑΛΑΙΟ Ε' ως άρθρο 19α.

Άρθρο 10

Εταιρίες ασφαλιστικής πρακτόρευσης

1. Οι εταιρίες ασφαλιστικής πρακτόρευσης καταχωρίζονται σε ειδική μερίδα του μητρώου ασφαλιστικών πρακτόρων. Στις προσωπικές εταιρίες ασφαλιστικής πρακτόρευσης όλοι οι ομόρρυθμοι εταίροι πρέπει να είναι εγγεγραμμένοι στο μητρώο ασφαλιστικών πρακτόρων. Στις εταιρίες περιορισμένης ευθύνης πρέπει, σε περίπτωση ύπαρξης περισσότερων διαχειριστών, ο ένας να είναι εγγεγραμμένος στο μητρώο. Ο διαχειριστής αυτός δεν μπορεί να υποκαθίσταται από άλλον τυχόν συνδιαχειριστή που δεν είναι εγγεγραμμένος στο μητρώο.

2. Οι μετοχές των ανωνύμων εταιριών ασφαλιστικής πρακτόρευσης είναι ονομαστικές, ο δε διευθύνων σύμβουλος πρέπει να είναι εγγεγραμμένος στα μητρώα ασφαλιστικών πρακτόρων. Αποφάσεις του διοικητικού συμβουλίου που αφορούν ασφαλιστικές πρακτοριακές εργασίες λαμβάνονται έγκυρα μόνο με τη σύμφωνη γνώμη του ως άνω μέλους.

3. Το παράβολο καταχώρησης των πιο πάνω ασφαλιστικών πρακτοριακών εταιριών στο μητρώο ασφαλιστικών πρακτόρων είναι διπλάσιο από το παράβολο που καταβάλλουν τα φυσικά πρόσωπα.

4. Στο μητρώο ασφαλιστικών πρακτόρων και δίπλα στα ονόματα των ασφαλιστικών πρακτόρων, που είναι μέλη της διοίκησης ασφαλιστικής πρακτοριακής εταιρίας, σημειώνεται και η εταιρία την οποία εκπροσωπούν.

5. Για τον έγκυρο διορισμό μελών του διοικητικού συμβουλίου, γενικών διευθυντών, διευθυνόντων κλάδων, εντεταλμένων συμβούλων, αναπληρωτών γενικών διευθυντών και διευθυντών εταιριών ασφαλιστικής πρακτόρευσης, απαιτείται απόσπασμα ποινικού μητρώου από το οποίο να προκύπτει ότι δεν έχουν καταδικαστεί για τις πράξεις που αναφέρονται στην παράγραφο 1 περίπτωση β' του άρθρου 7 του παρόντος νόμου.

Άρθρο 11

Ενδικοφανής προσφυγή

Αν απορριφθεί από το αρμόδιο επιμελητήριο η αίτηση για εγγραφή σ' αυτό, ο αιτών μπορεί να προσφύγει ενώπιον του Υπουργού Ανάπτυξης μέσα σε είκοσι (20) ημέρες από την κοινοποίηση της απορριπτικής απόφασης.

Άρθρο 12

Επαγγελματική εγκατάσταση

Ο ασφαλιστικός πράκτορας είναι υποχρεωμένος μέσα σε τρεις μήνες από το διορισμό του να θέσει σε λειτουργία ίδια επαγγελματική εγκατάσταση (γραφείο κ.λπ.) στον τόπο που ορίζεται με την πρακτοριακή σύμβαση και να τηρεί βιβλίο καταχώρησης ασφαλιστηρίων για τις ασφαλιστικές συμβάσεις που συνάπτονται μέσω αυτού και βιβλίου ζημιών που αφορούν αυτές τις συμβάσεις. Μέσα στην ίδια προθεσμία είναι υποχρεωμένος να υποβάλει στο αρμόδιο επιμελητήριο υπεύθυνη δήλωση του ν.δ/τος 1599/1986, με την οποία να βεβαιώνεται ότι τήρησε τις ως άνω υποχρεώσεις του.

Άρθρο 13

Ανανέωση δικαιολογητικών*

1. Ο ασφαλιστικός πράκτορας που έχει εγγραφεί στο μητρώο ασφαλιστικών πρακτόρων, προκειμένου να ανανεώσει την εγγραφή του, μέσα στο πρώτο τρίμηνο κάθε τρίτου έτους, λαμβάνοντας ως αφετηρία την 1η Ιανουαρίου του έτους αμέσως μετά την εγγραφή του, υποβάλλει στο αρμόδιο επιμελητήριο νέα πιστοποιητικά των περιπτώσεων β', γ', δ' και ε' υποπερίπτ. Β' της παραγράφου 1 του άρθρου 7 του παρόντος νόμου.

2. Αν τα πιστοποιητικά της προηγούμενης παραγράφου δεν είναι πλήρη, ο ασφαλιστικός πράκτορας διαγράφεται από το Επιμελητήριο.

Άρθρο 14

Κοινοποίηση διαγραφής

1. Η απόφαση για τη διαγραφή κατά την παρ. 2 του άρθρου 13 του παρόντος νόμου κοινοποιείται στον ενδιαφερόμενο και στις επιχειρήσεις που αυτός πρακτορεύει με επιμέλεια του αρμόδιου Επιμελητηρίου.

2. Οι εκπρόσωποι των ασφαλιστικών επιχειρήσεων οφείλουν μέσα σε δεκαπέντε ημέρες από την κοινοποίηση της προηγούμενης παραγράφου να καταγγείλουν τη σύμβασή τους με τον ασφαλιστικό πράκτορα, ο οποίος διαγράφηκε από το Επιμελητήριο. Οι παραβάτες της παραγράφου αυτής τιμωρούνται με φυλάκιση μέχρι τρία έτη και χρηματική ποινή το σε δραχμές ισόποσο των 1.100 ECU. Λόγω της καταγγελίας δεν οφείλεται αποζημίωση στον ασφαλιστικό πράκτορα.

Άρθρο 15

Μεταβατική διάταξη

Μέσα σε δύο έτη αφότου ισχύσει ο νόμος αυτός* μπορούν να αποκτούν άδεια ασφαλιστικού πράκτορα και να εγγράφονται στο μητρώο ασφαλιστικών πρακτόρων οι μέχρι την εφαρμογή του νόμου αυτού γενικοί πράκτορες και οι πράκτορες ασφαλιστικών επιχειρήσεων των οποίων οι συμβάσεις έχουν υποβληθεί στο Υπουργείο Εμπορίου καθώς και οι νόμιμοι εκπρόσωποι ασφαλιστικών πρακτοριακών εταιρειών, εφόσον πληρούν τις προϋποθέσεις του άρθρου 7 παρ. 1 εδάφια α', β', γ', δ' και στ' περίπτωση (ββ) και να μην έχουν τα ασυμβίβαστα του άρθρου 9.

Οι πράκτορες αυτοί πρέπει να έχουν μέση ετήσια παραγωγή όχι κατώτερη από τα όρια που ορίζονται στο άρθρο 7 και να έχουν ασκήσει το επάγγελμα τουλάχιστον για δύο έτη. Για όσους δεν έχουν απολυτήριο λυκείου ή εξατάξιου γυμνασίου, η παραπάνω προϋπηρεσία απαιτείται να είναι τέσσερα έτη. Για τη συνδρομή των προϋποθέσεων αυτών αποφαινεται η οικεία επιτροπή ασφαλιστικών πρακτόρων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Γ' ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Άρθρο 15α

Μεσίτης ασφαλίσεων

1. Μεσίτης ασφαλίσεων είναι το πρόσωπο, το οποίο έχει ως αποκλειστικό έργο, κατ' εντολή του ασφαλιζόμενου, χωρίς να δεσμεύεται ως προς την επιλογή της ασφαλιστικής ή αντασφαλιστικής επιχείρησης, έναντι προμήθειας που καταβάλλεται από τις ασφαλιστικές ή αντασφαλιστικές επιχειρήσεις, να φέρει σε επαφή ασφαλιζο-

μένους ή αντασφαλισμένους και ασφαλιστικές ή αντασφαλιστικές επιχειρήσεις, να προβαίνει σε όλες τις αναγκαίες προπαρασκευαστικές εργασίες για τη σύναψη ασφαλιστικών ή αντασφαλιστικών συμβάσεων, να λαμβάνει την αποδοχή από την ασφαλιστική ή αντασφαλιστική επιχείρηση και την έγκριση του ασφαλιζόμενου ή αντασφαλισμένου και να βοηθά κατά τη διαχείριση και την εκτέλεσή τους, ιδίως σε περίπτωση επέλευσης του κινδύνου.

2. Για την άσκηση του επαγγέλματος του μεσίτη ασφαλίσεων απαιτείται εγγραφή του ενδιαφερόμενου, με την ιδιότητά του αυτή, στο αμιγές Επαγγελματικό Επιμελητήριο ή στο Επαγγελματικό Τμήμα του ενιαίου Επιμελητηρίου της έδρας του.

3. Οι διατάξεις των άρθρων 6, 7, 8, 10 και 11 του παρόντος νόμου εφαρμόζονται αναλόγως και επί μεσιτών ασφαλίσεων. Οι χρονικές προϋποθέσεις που αναφέρονται στα άρθρα αυτά περιλαμβάνουν και την επαγγελματική απασχόληση ως πράκτορα ή υπαλλήλου ελληνικής ή αλλοδαπής επιχείρησης ασφαλιστικής πρακτόρευσης.

4. Ο μεσίτης ασφαλίσεων πρέπει να έχει δεσμεύσει περιουσία ύψους ίσου με το σε δραχμές ισόποσο των 200.000 Ευρωπαϊκών Λογιστικών Μονάδων (Ε.Λ.Μ.) προς εξασφάλιση της καλής εκτέλεσης των εργασιών του. Η δέσμευση μπορεί να περιορισθεί, αν ο ενδιαφερόμενος προσκομίσει στο Υπουργείο Εμπορίου ασφαλιστήριο επαγγελματικής ευθύνης που προέρχεται από λάθη και παραλείψεις κατά την άσκηση του επαγγέλματός του με όριο κάλυψης το σε δραχμές ισόποσο των 400.000 Ε.Λ.Μ. τουλάχιστον. Το Υπουργείο Ανάπτυξης γνωστοποιεί την τήρηση των ως άνω προϋποθέσεων, καθώς και για τη διάρκεια της ασφαλιστικής κάλυψης, η οποία υποβάλλεται στο κατά την παράγραφο 2 του παρόντος άρθρου επιμελητήριο για την εγγραφή ή ανανέωση της εγγραφής στο οικείο μητρώο μεσιτών ασφαλίσεων.

Στη δεσμευμένη περιουσία οι ασφαλισμένοι αντισυμβαλλόμενοι έχουν προνόμιο που προηγείται κάθε άλλου γενικού ή ειδικού προνομίου. Με αποφάσεις του Υπουργού Εμπορίου, που δημοσιεύονται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, μπο-

ρεί να καθορίζονται ο τρόπος εφαρμογής της ως άνω δέσμευσης, καθώς και κάθε αναγκαία λεπτομέρεια για τη λειτουργία της ασφάλισης αστικής επαγγελματικής ευθύνης του μεσίτη ασφαλίσεων.

5. Με απόφαση του Υπουργού Εμπορίου που δημοσιεύεται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως μπορεί να επιβάλεται η υποχρέωση υποβολής στο Υπουργείο Εμπορίου στοιχείων της δραστηριότητας των επιχειρήσεων μεσιτείας ασφαλίσεων.

6. Τα μητρώα μεσιτών ασφαλίσεων τηρούνται από τα Επιμελητήρια που είναι τοπικώς αρμόδια κατά την παρ. 2 του παρόντος άρθρου.

7. Ο μεσίτης ασφαλίσεων πρέπει να απολαύει νομικής και οικονομικής ανεξαρτησίας έναντι των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Ο μεσίτης ασφαλίσεων, εφόσον του ζητηθεί, γνωστοποιεί προς τους ενδιαφερομένους να προβούν σε ασφάλιση ή αντασφάλιση, οποιαδήποτε άμεση νομική ή οικονομική δέσμευση προς μία ασφαλιστική ή αντασφαλιστική επιχείρηση ή οποιαδήποτε κατοχή εταιρικών μεριδίων ή μετοχών σε ή από ασφαλιστική επιχείρηση, που θα μπορούσε να επηρεάσει την πλήρη ελευθερία επιλογής ασφαλιστικής επιχείρησης. Μέσα στο πρώτο τρίμηνο κάθε έτους, λαμβάνοντας ως αφετηρία την 1η Ιανουαρίου του έτους αμέσως μετά την εγγραφή του, ο μεσίτης ασφαλίσεων υποβάλλει στο αρμόδιο επιμελητήριο την κατανομή των δραστηριοτήτων του με τις διάφορες ασφαλιστικές επιχειρήσεις κατά το προηγούμενο έτος.

Άρθρο 15β

(Καταργείται)

Άρθρο 15γ

Ανανέωση δικαιολογητικών

1. Ο μεσίτης ασφαλίσεων που έχει εγγραφεί στο μητρώο μεσιτών ασφαλίσεων, προκειμένου να ανανεώσει την εγγραφή του, μέσα στο πρώτο τρίμηνο κάθε τρίτου έτους, λαμβάνοντας ως αφετηρία την 1η Ιανουαρίου του έτους αμέσως μετά την εγγραφή του, υποβάλλει στο αρμόδιο επιμελητήριο νέα πιστοποιητικά των περιπτώσεων β', γ' και δ' της παρ. 1 του άρθρου 7, καθώς και την υπεύθυνη δήλωση του άρθρου 7 παρ.

1 Β του παρόντος.

2. Αν τα πιστοποιητικά της προηγούμενης παραγράφου είναι πλήρη και ο μεσίτης ασφαλίσεων έχει πραγματοποιήσει μέση ετήσια παραγωγή ύψους ίσου με το σε δραχμές ισόποσο των 105.000 ECU κατά τη διαδραμαούσα τριετία, γίνεται σχετική μνεία στο μητρώο μεσιτών ασφαλίσεων. Σε αντίθετη περίπτωση, ο μεσίτης ασφαλίσεων διαγράφεται από το Επιμελητήριο και εφαρμόζονται αναλόγως οι διατάξεις του άρθρου 14 του παρόντος νόμου.

Άρθρο 15δ

Συμφωνητικά ασφαλιστικής κάλυψης

1. Ο μεσίτης ασφαλίσεων έχει υποχρέωση να υποβάλει στους ασφαλιστές "συμφωνητικό ασφαλιστικής κάλυψης" στο οποίο αναγράφονται όλες οι προϋποθέσεις και οι όροι αποδοχής της ασφάλισης από τους ενδιαφερόμενους ασφαλιστές, οι οποίοι βεβαιώνουν την αποδοχή της κάλυψης του κινδύνου.

2. Ο μεσίτης ασφαλίσεων εκδίδει "πιστοποιητικό ασφάλισης" με βάση τα στοιχεία που συμφώνησε με την ασφαλιστική εταιρία, το οποίο παραδίδει στον ασφαλισμένο. Ο μεσίτης αντικαθιστά το πιστοποιητικό ασφαλιστικής κάλυψης χωρίς υπαίτια βραδύτητα με το ασφαλιστήριο.

3. Οι διατάξεις του άρθρου 51 του ν.δ. 400/1970 εφαρμόζονται και για ασφάλισεις που συνάπτονται μέσω ανεγνωρισμένων μεσιτών ασφάλισης, οι οποίοι διέπονται από τις διατάξεις του παρόντος νόμου.

Άρθρο 15ε

Ευθύνη έναντι ασφαλιζόμενου

Η ευθύνη του μεσίτη έναντι του ασφαλιζόμενου περιορίζεται στη σωστή τήρηση και εφαρμογή των εγγράφων εντολών του δεύτερου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Δ' ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΚΑΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Άρθρο 16

Ασφαλιστικοί σύμβουλοι

1. Ασφαλιστικός σύμβουλος είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο, το οποίο μελετά την αγορά, παρουσιάζει και προτείνει λύσεις ασφαλιστικής κάλυψης των αναγκών των πελατών με ασφαλιστικές συμβάσεις για λογαριασμό των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ή ασφαλιστικών πρακτόρων ή μεσιτών ή συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων για την πρόσκτηση εργασιών. Η σχέση που συνδέει τον ασφαλιστικό σύμβουλο με τους ως άνω είναι σύμβαση έργου. Ο ασφαλιστικός σύμβουλος δεν έχει δικαίωμα υπογραφής ασφαλιστηρίων ούτε εκπροσώπησης ασφαλιστικής επιχείρησης ή ασφαλιστικού πράκτορα ή μεσίτη. Κάθε αντίθετη συμφωνία είναι άκυρη.

2. Δεν αντίκειται στις διατάξεις του νόμου αυτού συμβατικός όρος, με τον οποίο περιορίζεται το δικαίωμα του ασφαλιστικού συμβούλου να συνάπτει σύμβαση και με άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Το δικαίωμα αυτό ασκείται από τη συμβαλλόμενη ασφαλιστική επιχείρηση μόνο για τους κλάδους που ασκεί.

3. Οι διατάξεις της παραγράφου 4 του άρθρου 4 του παρόντος νόμου εφαρμόζονται αναλόγως.

4. Η ασφαλιστική επιχείρηση μπορεί να αναθέτει στον ασφαλιστικό σύμβουλο την είσπραξη ασφαλίσεων. Στην περίπτωση αυτή του καταβάλλει επιπλέον προμήθεια, το ύψος της οποίας καθορίζεται από τα μέρη με τη σχετική σύμβαση.

5. Με αποφάσεις του Υπουργού Ανάπτυξης, που δημοσιεύονται στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, μπορεί να εισάγεται ο θεσμός και οι όροι εργασίας του δόκιμου ασφαλιστικού συμβούλου, να εισάγονται πρότυπα βασικών όρων συμβάσεων συνεργασίας, να προβλέπονται δραστηριότητες των ασφαλιστικών συμβούλων που είναι ασυμβίβαστες με το επάγγελμά τους, καθώς και κάθε αναγκαία λεπτομέρεια για την εφαρμογή του παρόντος άρθρου.

Άρθρο 17

Εγγραφή ασφαλιστικού συμβούλου στο Επιμελητήριο

1. Για να ασκήσει το επάγγελμά του, ο ασφαλιστικός σύμβουλος είναι υποχρεωμένος να εγγραφεί, υπό την ιδιότητά του αυ-

τή, στο αμιγές Επαγγελματικό Επιμελητήριο ή στο Επαγγελματικό Τμήμα του ενιαίου Επιμελητηρίου της έδρας του.

2. Προκειμένου να εγγραφεί ως ασφαλιστικός σύμβουλος, στο κατά την προηγούμενη παράγραφο 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 και λαθρεμπορία.
- (γ) Πιστοποιητικό ότι δεν τελεί υπό δικαστική απαγόρευση ή αντίληψη.
- (δ) Πιστοποιητικό μη πτωχεύσεως.

3. Τα μητρώα των ασφαλιστικών συμβούλων τηρούνται στα κατά την παράγραφο 1 του άρθρου αυτού επιμελητήρια. Οι διατάξεις των παραγράφων 1 του άρθρου 6, 2 και 3 του άρθρου 7 και των άρθρων 10, 13 και 14 του παρόντος εφαρμόζονται αναλόγως.

4. Αν ο ενδιαφερόμενος είναι υπήκοος άλλου Κράτους-Μέλους της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αντί των προϋποθέσεων του εδ. α της παραγράφου 2 του άρθρου αυτού αρκεί να έχει πραγματικά και αδιάλειπτα εργασθεί:

- (α) είτε για δύο (2) συνεχή έτη, ως ανεξάρτητος επαγγελματίας ή ως εργαζόμενος σε επιχείρηση ασφαλιστικού πράκτορα ή μεσίτη ασφαλιστών ή μιας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων.
- (β) είτε για ένα (1) έτος με τις προϋποθέσεις που αναφέρονται στην περίπτωση (α), όταν ο δικαιούχος δύναται να αποδείξει για την εν λόγω δραστηριότητα προηγούμενη κατάρτιση, η οποία βεβαιώνεται με πιστοποιητικό ανεγνωρισμένο από το κράτος ή κρίνεται ως απολύτως ικανοποιητικό από την αρμόδια επαγγελματική ένωση.

5. Η πραγματική άσκηση τουλάχιστον για ένα (1) έτος εργασιών ασφαλιστικού πράκτορα ή μεσίτη θεωρείται ισότιμη με τις

προϋποθέσεις της παραγράφου 1 του παρόντος άρθρου.

Άρθρο 18

Μεταβατική διάταξη

Μέσα σε δύο έτη από την ισχύ του νόμου αυτού μπορούν να αποκτήσουν άδεια παραγωγού ασφαλίσεων όσοι κατά την έναρξη ισχύος του εργάζονται ως ασφαλιστικοί πράκτορες και όσοι είναι εγγεγραμμένοι στα οικεία μητρώα ασφαλειομεσιτών (παραγωγοί), αν έχουν γραμματικές γνώσεις τουλάχιστον δευτέρας τάξης εξατάξιου γυμνασίου ή αντίστοιχης τάξης δημόσιας εμπορικής σχολής και τις προϋποθέσεις του άρθρου 17 παρ. 1 στοιχεία α', γ', δ'.

Για τη συνδρομή των προϋποθέσεων αυτών αποφασίζει το οικείο επιμελητήριο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Ε'

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΥΠΑΛΛΗΛΟΙ ΚΑΙ ΛΟΙΠΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

Άρθρο 19

Ασφαλιστικοί υπάλληλοι

1. Υπάλληλοι ασφαλιστικών επιχειρήσεων ή επιχειρήσεων ασφαλιστικής πρακτόρευσης ή εταιριών μεσιτείας ασφαλίσεων μπορούν να ασκούν διαμεσολάβηση στη σύναψη ασφαλίσεων για λογαριασμό των επιχειρήσεων στις οποίες εργάζονται ή άλλων συνδεδεμένων με αυτές, μετά από έγκριση του εργοδότη τους, χωρίς τις προϋποθέσεις του άρθρου 17.

2. Η σχέση του ασφαλιστικού υπαλλήλου με τις προαναφερόμενες επιχειρήσεις, για λογαριασμό των οποίων διαμεσολαβεί κατά τα ανωτέρω, είναι σύμβαση έργου και ανεξάρτητη από τη σύμβαση εργασίας.

3. Η ιδιότητα του ασφαλιστικού υπαλλήλου είναι ασυμβίβαστη με την ιδιότητα του ασφαλιστικού συμβούλου.

Άρθρο 19α

Ασυμβίβαστα

Η ιδιότητα του ασφαλιστικού πράκτορα, του μεσίτη ασφαλίσεων του ασφαλιστικού συμβούλου και του συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων, είναι ασυμβίβαστη με την ιδιότητα του γενικού διευθυντή ή δι-

ευθυντή ή εκπροσώπου ασφαλιστικής επιχείρησης. Επίσης η ιδιότητα του ασφαλιστικού πράκτορα είναι ασυμβίβαστη με την ιδιότητα του μεσίτη ασφαλίσεων.

Άρθρο 20

Συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων

1. Συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων είναι το φυσικό ή νομικό πρόσωπο το οποίο για λογαριασμό μιας ασφαλιστικής επιχείρησης ζωής ή και μιας μόνο ασφαλιστικής επιχείρησης ασφαλίσεων κατά ζημιών, έναντι προμήθειας διαμεσολαβεί στη σύναψη ασφαλιστικών συμβάσεων διαμέσου ομάδας ασφαλιστικών συμβούλων, τους οποίους επιλέγει, εκπαιδεύει και εποπτεύει.

Η σχέση που συνδέει το συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων με την ασφαλιστική επιχείρηση είναι σύμβαση έργου, η οποία καταρτίζεται εγγράφως. Σε περίπτωση ύπαρξης επιπλέον σύμβασης εξαρτημένης εργασίας του συντονιστή ως διευθυντή γραφείου πωλήσεων ασφαλίσεων, η σύμβαση έργου παραμένει ανεξάρτητη και δεν απορροφάται από τη σύμβαση εξαρτημένης εργασίας.

2. Το άρθρο 17 του παρόντος εφαρμόζεται και επί συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων. Για τους κατά την έναρξη της ισχύος του παρόντος νόμου* ασκούντες το επάγγελμα του συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων και διευθυντή υποκαταστήματος ασφαλίσεων δεν έχουν εφαρμογή οι διατάξεις του προηγούμενου εδαφίου.

3. Αν για οποιοδήποτε λόγο λυθεί ή λήξει η σύμβαση του συντονιστή με την ασφαλιστική επιχείρηση, η ασφαλιστική επιχείρηση καταβάλλει στο συντονιστή για χρονικό διάστημα τριών ετών από την καταγγελία την προμήθεια που του αναλογεί στην παραγωγή ασφαλιστικών συμβούλων που συντονίζει, στο μέτρο που η παραγωγή αυτή εξακολουθεί να παραμένει για το διάστημα αυτό στην επιχείρηση. Δεν οφείλεται προμήθεια αν η σύμβαση λύθηκε με καταγγελία εκ μέρους της ασφαλιστικής επιχείρησης που οφείλεται σε βαρύ παράπτωμα του συντονιστή, το οποίο συνεπάγεται αστική ή ποινική ευθύνη ή αν λύθηκε με πρωτοβουλία του συντονιστή.

Συνέχεια στο επόμενο

Συνεργασία Καπουάνο - Εμπορικής Ασφαλιστικής για την ασφάλιση των χρηματιστηριακών εταιριών Τέλεσις, Ωμέγα, και Κερδώς Ερμής

Τρεις μεγάλες χρηματιστηριακές Εταιρίες οι Τέλεσις, Ωμέγα και Κερδώς Ερμής ανέθεσαν πρόσφατα στην εταιρία μεσιτών ασφαλίσεων Καπουάνο ΕΠΕ την επιμέλεια της ολοκληρωμένης ασφαλιστικής καλύψεώς τους (Stockbrokers Indemnity Insurance) που αφορά:

- 1) Την αστική ευθύνη προς τους επενδυτές/πελάτες, από την αδυναμία διενέργειας χρηματιστηριακών πράξεων, που μπορεί να προκύψει:
 - α. από την φυσική καταστροφή τίτλων από ένα ευρύ φάσμα κινδύνων,
 - β. από τη διαπραγμάτευση καλή τη πίστει κλεμμένων ή πλαστών αξιολογίων,
 - γ. από την εξαπάτηση της Χρηματιστηριακής Εταιρίας λόγω πλαστοπροσωπίας κατά τη μεταφορά των τίτλων.
 - 2) Από την απώλεια ή φυσική καταστροφή των φυλασσομένων ή διακινουμένων τίτλων ή μετρητών, ιδιοκτησίας της Χρηματιστηριακής Εταιρίας ή των πελατών της.
 - 3) Των εξόδων ακυρώσεως και αντικαταστάσεως των απωλεσθέντων τίτλων.
 - 4) Την επαγγελματική ευθύνη από υπαιτιότητα, λάθη και παραλείψεις κατά την άσκηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας.
 - 5) Την ηλεκτρονική απάτη από δόλια εισαγωγή, μετατροπή ή καταστροφή δεδομένων ή προγραμμάτων.
 - 6) Την προσωπική ευθύνη των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου και Στελεχών της Χρηματιστηριακής προς μετόχους, υπαλλήλους, πελάτες και εποπτικές αρχές.
- Η ασφάλιση πραγματοποιήθηκε στην Εμπορική Ασφαλιστική του Ομίλου της Alpha Τραπεζής Πίστωσης, η οποία, μεταξύ των άλλων, εξειδικεύεται στην κάλυψη των Χρηματιστηριακών Εταιριών.



ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ Τελετή απονομής πιστοποιητικών

Την Πέμπτη 4 Δεκεμβρίου 1997 στο Ξενοδοχείο Ηλέκτρα Παλλήας έγινε η τελετή απονομής των πιστοποιητικών παρακολούθησής του Εκπαιδευτικού Προγράμματος για Agency Managers, που πραγματοποιήσε το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών σε συνεργασία με την Επιτροπή Ζωής της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Πραγματοποιήθηκαν δύο όμοια προγράμματα, διάρκειας 30 ωρών, τα οποία παρακολούθησαν 75 άτομα. Στόχος του προγράμματος αυτού είναι να ενημερώνει ευρύτερα τους επικεφαλής των πωλήσεων στη συνολική οικονομική δραστηριότητα της ασφαλιστικής αγοράς, των χρηματοοικονομικών επεκτάσεών της, των σχέσεων με τις ξένες ασφαλιστικές αγορές.

Στην τελετή απονομής μίλησαν ο κ. Ιωάννης Παπαθανασίου, πρόεδρος του Εμπορικού & Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών με θέμα: "Ο Αποτελεσματικός Manager" και ο κ. Αλέξανδρος Ταμπουράς με θέμα: "Οι Managers ως δημιουργοί και ως καταναλωτές".

Στο πρόγραμμα μίλησαν επίσης εξεχουσες προσωπικότητες του ασφαλιστικού και οικονομικού χώρου για τα εξής θέματα:

- "Ελλάδα και Ευρωπαϊκή Ένωση" από την κα Κατερίνα Δασκαλάκη - ευρωβουλευτή.
- "Βασικές Ασφαλιστικές Έννοιες" από τον κ. Ζένιο Δημητρίου - αναπληρωτή γενικό δ/ντή της Ασφ. Εταιρίας "Εθνική".
- "Διάρθρωση, Οργάνωση & Λειτουργία της Ελληνικής & Διεθνούς Ασφαλιστικής Αγοράς" από τον κ. Ιερώνυμο Δελένδα - πρόεδρο Εταιριών "Allianz".
- "Λειτουργία της Ασφαλιστικής Εταιρίας" από τον κ. Γιώργο Παϊπέτη - πρόεδρο του ΕΙΑΣ.
- "Ο Στρατηγικός Σχεδιασμός της Ασφαλιστικής Επιχείρησης" από τον κ. Ιωάννη

Πολίτη - γενικό δ/ντή της Ασφ. Εταιρίας "Ελβέτια".

"Εκτίμηση, ανάλυση και επέλευση κινδύνων"

Κλάδου Ζωής από τον κ. Βασίλη Σταμάτη - επόπτη Underwriting Κλάδου Ζωής της Ασφ. Εταιρίας "Ιντεραμερική Ζωής".

Γενικών Κλάδων από τον κ. Κων/νο Βερτόπουλο - δ/ντή Κλάδου & Τεχνικών Έργων της "Gerling Konzern".

"Τα τεχνικά απόθεματα, η διαχείρισή τους και η σημασία των επενδύσεων" από την κα Μαργαρίτα Αντωνάκη - γενική διευθύντρια της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

"Η Αντασφάλιση και η Λειτουργία της Αντασφαλιστικής Αγοράς" από τον κ. Ιωάννη Κακαβίτσα - διευθυντή Αντασφαλίσεων της "Turner Reinsurance Services".

"Νομικά θέματα" από τον κ. Σωτήρη Καλαμίτση - δικηγόρο τ. νομικό σύμβουλο της Ενώσεως Ασφαλιστών Ελλάδος.

"Ασφαλιστικά & Χρηματοοικονομικά προϊόντα στη διεθνή αγορά" από τον κ. Αλέξανδρο Σαρρηγεωργίου - γενικό δ/ντή Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών των Ομίλων "Allianz & Helvetia".

"Διοίκηση Ανθρώπινου Παράγοντα" από την κα Θεανώ Ζαμπέλλα - διευθύντρια Ανθρώπινου Δυναμικού της "Ευρωεπενδυτικής Τραπεζής".

"Δεοντολογία Πωλήσεων - Sales Ethics" από τον κ. Νίκο Αδαμαντιάδη - διευθύνοντα σύμβουλο των Ασφ. Επιχειρήσεων "Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης".

EURIBOR: Το νέο επιτόκιο αναφοράς στην αγορά χρήματος σε Ευρώ

Η Ένωση Ελληνικών Τραπεζών ανακοινώνει τα εξής σχετικά με το επιτόκιο Euribor:

Η Τραπεζική Ομοσπονδία της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΒΕ) και η Ένωση Διαπραγματευτών Συνάλλαγματος (ΑΙ) επιθυμούν να πληροφορήσουν τις χρηματοοικονομικές αγορές για την ουσιαστική πρόοδο που έχει πραγματοποιηθεί, κατά το τελευταίο δίμηνο, στη δημιουργία του επιτοκίου Euribor ("Euro Interbank Offered Rate").

Το Euribor είναι το επιτόκιο στο οποίο θα προσφέρονται διατραπεζικές προθεσμιακές καταθέσεις σε Ευρώ, εντός της ζώνης του Ευρώ, από μία Τράπεζα "πρώτης τάξεως", σε μία άλλη, στις 11.00 ώρα Βρυξελλών.

Η Τραπεζική Ομοσπονδία της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΒΕ) και η Ένωση Διαπραγματευτών Συνάλλαγματος (ΑΙ), αναγγέλλουν με ικανοποίηση ότι οριστικοποιήθηκε και εγκρίθηκε το κείμενο του Κώδικα Δεοντολογίας, που καθορίζει τους κανόνες που θα εφαρμόζονται στο Euribor και τις υποχρεώσεις των Τραπεζών οι οποίες θα συμμετέχουν στο panel υπολογισμού του.

Μέσω των εθνικών τραπεζικών ενώσεων, ο Κώδικας αυτός έτυχε της πλήρους αποδοχής, πρακτικά, ολόκληρης της τραπεζικής κοινότητας της Ευρωπαϊκής Ένωσης, γεγονός που, προφανώς, αποτελεί ένα σημαντικότατο επίτευγμα.

Ο Κώδικας συνοδεύεται από τρία παραρτήματα:

α. Τον πίνακα με την κατανομή του αριθμού των Τραπεζών, που θα περιληφθούν στο panel από τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, οι οποίες θα συμμετέχουν από την αρχή στην Οικονομική και Νομισματική Ένωση.

β. Τους κανόνες που θα εφαρμοσθούν για τις 6 διεθνείς Τράπεζες από τρίτες προς την Ευρωπαϊκή Ένωση χώρες, που θα κληθούν να συμμετάσχουν στο panel και τις 4 Τράπεζες, κατ' ανώτατο

όριο, από τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, που δεν θα συμμετέχουν από την αρχή στην Οικονομική και Νομισματική Ένωση και, τέλος,

γ. Τους κανόνες που θα εφαρμοσθούν για την εναλλαγή των Τραπεζών, στις περιπτώσεις που εθνικές τραπεζικές ενώσεις από μικρότερες χώρες, κατ' ανάγκη, επιθυμούν να επιλέξουν μεγαλύτερο αριθμό Τραπεζών, από αυτόν που καθορίζεται σύμφωνα με τη σχετική κατανομή, που θα συμμετέχουν στο panel.

Τέτοια συστήματα εναλλαγής καθώς και οι κατανομές κατά χώρα, θα εκλείψουν ύστερα από την αρχική περίοδο λειτουργίας του Euribor, διάρκειας ενός έτους.

Το Euribor θα εποπτεύεται από Steering Committee, που θα απαρτίζεται από 10 μέλη, άτομα με ιδιαίτερη εμπειρία στην αγορά.

Σύμφωνα με τη δήλωση του γενικού γραμματέα της Τραπεζικής Ομοσπονδίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης (ΕΒΕ) κ. Nikolaus Boemcke, "η συμφωνία για το Euribor, που επιτεύχθηκε μετά από δύσκολες διαπραγματεύσεις, αποτελεί ένα σημαντικό βήμα προς την ενιαία αγορά χρήματος σε Ευρώ, με την έναρξη της Οικονομικής και Νομισματικής Ένωσης το 1999".

Η επιλογή του φορέα πληροφόρησης, που θα συγκεντρώνει, θα υπολογίζει και θα δημοσιοποιεί το Euribor θα ανακοινωθεί πολύ σύντομα.

Μέχρι τέλους του έτους, έχει ζητηθεί από τις εθνικές τραπεζικές ενώσεις να γνωστοποιήσουν τις Τράπεζες-μέλη τους που θα συμμετέχουν στο panel του Euribor.

Οι διεθνείς Τράπεζες θα επιλέγουν από την Steering Committee, το αργότερο εντός του Ιουνίου 1998.



Royal Exchange ASSURANCE - Δ. Αθηναίος Ασφαλιστικό Συγκρότημα Α.Ε.

Η παλαιότερη Ασφαλιστική Εταιρία του κόσμου, η Βρετανική Royal Exchange Assurance, που ιδρύθηκε το 1720, ανέθεσε τη Νόμιμη και Αποκλειστική εκπροσώπησή της στην Ελλάδα στην Δ. Αθηναίος Ασφαλιστικό συγκρότημα Α.Ε.

Σημειωτέον ότι τα Assets του Group φτάνουν τα 8,86 τρισ. δρχ. και το Χαρτοφυλάκιο του περιλαμβάνει περίπου 50 εκατομμύρια πελάτες σε όλο τον κόσμο.

Η Δ. Αθηναίος Ασφαλιστικό Συγκρότημα Α.Ε. ιδρύθηκε το 1911 και προσφέρει καλύψεις στους κλάδους Γενικών Ασφαλειών, κυρίως σε εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους. Αντιπροσωπεύει επίσης στην Ελλάδα τις εταιρίες Nationale Suisse Assurances και Trekroner Forsikring. Παράλληλα, προσφέρει τεχνική εξυπηρέτηση στην Άλφα Ασφαλιστική Α.Ε.

SCOPLIFE

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ: Η δύναμη της SCOPLIFE

Η μεγάλη άνοδος του δυναμικού της Scoplife στη διάρκεια του 1997, συνοδεύτηκε από αντίστοιχη άνοδο στον τομέα της εκπαίδευσης. Συγκεκριμένα, 287 συνεργάτες της Scoplife συμμετείχαν σε 27 προγραμματισμένα σεμινάρια των 5 βαθμίδων του Εκπαιδευτικού Κύκλου της Εταιρίας. Ένα σύνολο συμμετοχών που παρουσίασε άνοδο της τάξης του 63% σε σχέση με το αντίστοιχο του

1996. Για τον υπεύθυνο Εκπαίδευσης Πωλήσεων, κ. Κωνσταντίνο Στάμκο, αυτή η επιτυχία είναι το αποτέλεσμα της πεποίθησης που διέπει το ανθρώπινο δυναμικό της Scoplife και που εκφράζεται από το ότι: "όταν παντρεύεις την ικανότητα με την γνώση, δεν μπορείς παρά να οδηγηθείς στην επιτυχία".

Για το Scoplife η αναγκαιότητα προσαρμογής σε μια ολόενα και περισσότερο με-

ταβαλλόμενη και απαιτητική αγορά, αντανάκλαται στη βαρύτητα που δίνει στον τομέα της συνεχούς επιμόρφωσης.

Γι' αυτό τον λόγο η Scoplife, θέλοντας να προσφέρει το καλύτερο δυνατό στους Ασφαλιστικούς - Χρηματοοικονομικούς Συμβούλους της, ανασχεδιάζει για το 1998 το εκπαιδευτικό της πρόγραμμα, δίνοντας ιδιαίτερη βάση στα εξής:

- Ευρεία χρήση εκπαιδευτι-

κών σειρών video σε όλες τις βαθμίδες του Εκπαιδευτικού της Κύκλου.

- Χρήση του Η/Υ ως εργαλείου παρουσιάσεως στα σεμινάρια της.
- Συμμετοχή εξειδικευμένων ομιλητών.
- Παροχή μεγάλης βιβλιογραφίας και, όπως πάντοτε,
- Συνεχή προσαρμογή στις εξελίξεις.

Κατάργηση των ελληνικών στη Γαλλία

Η υπουργός Εκπαίδευσης της Γαλλίας, κα Claude Allegre, κινείται προς την κατεύθυνση της κατάργησης της διδασκαλίας των αρχαίων ελληνικών, σύμφωνα με σχετικές εισηγήσεις φιλόλογων, στο πλαίσιο της εκπαιδευτικής μεταρρύθμισης που προβλέπεται να ισχύσει από τις αρχές του 1998. Δεν ξέρω ποια μπορεί να είναι η άποψη της δικής μας κυβέρνησης σχετικά με τη διδασκαλία της γαλλικής γλώσσας στα δικά μας Γυμνάσια και Λύκεια. Βέβαια, η γαλλική κυβέρνηση είχε την αξίωση να ομιλεί γαλλικά ο Γενικός Γραμματέας των Ηνωμένων Εθνών, δραστηριοποιείται δε ώστε η γαλλική γλώσσα να καταλάβει σπουδαία θέση στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Αλλά θα μου πείτε ποιο είναι το πρόβλημα, αφού τα ίδια κάνουμε κι εμείς για τη δική μας γλώσσα. Περιμένουμε καλύτερη μεταχείριση από τους ξένους που και μόνον ως δείγμα ευγνωμοσύνης θα μπορούσαν να διατηρούν την ελληνική γλώσσα αφού πάνω στα νοήματά της στήριξαν τον πολιτισμό τους;

Θεολογική Σχολή Χάλκης

Το τουρκικό Συμβούλιο Εθνικής Ασφάλειας έδωσε το πράσινο φως για την επαναλειτουργία της Θεολογικής Σχολής Χάλκης που ανήκει στο Οικουμενικό Πατριαρχείο Κωνσταντινουπόλεως. «Η Θεολογική Σχολή της Μεγάλης του Χριστού Εκκλησίας» ή «Θεολογική Σχολή της του Χριστού Μεγάλης Εκκλησίας» έθρεψε γενιές ολόκληρες κληρικών. Σκοπός της είναι «η προσήκουσα τοις λειτουργοίς του υψίστου εκπαιδευσις», που παρέχεται στους «πρεσβεύοντας τα δόγματα της Ορθοδόξου Εκκλησίας». Ευχόμεθα να συνεχίσει χωρίς πλέον εμπόδια τον θεάρεστο σκοπό της.

Με επιτυχία το ετήσιο Συνέδριο Περιφέρειας Νοτίου Ελλάδος της ALICO

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα, σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών, το ετήσιο Συνέδριο της Περιφέρειας Νοτίου Ελλάδος της Alico.

Κατά τη διάρκεια των εργασιών του Συνεδρίου, ο κ. Ν. Δασκαλάκης, διευθυντής Marketing Νοτίου Ελλάδος, ανέλυσε τα αποτελέσματα της Περιφέρειας στη διάρκεια του 1997. Εκτενής αναφορά έγινε για τους εξαιρετικούς ρυθμούς ανάπτυξης που εμφανίζει η Περιφέρεια, εικόνα που συμβαδίζει με την επίσης ιδιαίτερα επιτυχημένη πορεία της Εταιρίας συνολικά.

Ακολούθησε συζήτηση panel που είχε ως κεντρικό θέμα τις σημερινές αυξημένες απαιτήσεις, τις οποίες δικαιολογημένα έχει το κοινό από τον ασφαλιστικό σύμβουλο και τη συνεχή προσπάθεια που απαιτείται, έτσι ώστε να προσφέρει πάντα αξιόπιστες υπηρεσίες, κορυφαίου επαγγελματικού επιπέδου.

Ιδιαίτερα θετική απήχηση είχε η προβολή ενός ειδικού οπτικοακουστικού που είχε προετοιμάσει η Εταιρία, με τη συμμετοχή μελών του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών, με τίτλο

«Η δουλειά του επιτυχημένου».

Το συνέδριο έκλεισε με ομιλία του Προέδρου Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της Alico, κ. Α. Βασιλείου, ο οποίος αναφέρθηκε στα αποτελέσματα της Εταιρίας, καθώς επίσης και σε θέματα που αφορούν στο έργο του ασφαλιστικού συμβούλου.

Σε νέο χώρο η Ασπίς ΑΕΔΑΚ

Σε ένα νέο μεγαλύτερο χώρο στο κέντρο της Αθήνας, σε όμορφο νεοκλασικό κτίριο που μετασκευάστηκε ειδικά γι' αυτό τον σκοπό, μεταφέρθηκε πρόσφατα η εταιρία Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων Ασπίς. Η νέα διεύθυνση και τα τηλέφωνα της εταιρίας είναι: Ομήρου 22, Αθήνα, τηλ: 3612.800 και το fax: 3616.520.

Άρχισε η λειτουργία του υποκαταστήματος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στη Σουηδία

Με τη σύμφωνη γνώμη των αρμόδιων εποπτικών Αρχών της Ελλάδος και της Σουηδίας άρχισε η λειτουργία του υποκαταστήματος της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ στη Σουηδία. Το υποκατάστημα έχει τη διοικητική οργάνωση μιας ασφαλιστικής εταιρίας, εκδίδει ασφαλιστήρια συμβόλαιο ζωής και συνταξιοδοτικών προγραμμάτων σε σουηδικές κορώνες και στελεχώνεται από έμπειρους Σουηδούς και από Έλληνες της Σουηδίας. Η έδρα του υποκαταστήματος είναι στην πόλη Λίνσεπινγκ, ενώ λειτουργεί γραφείο πωλήσεων και στη Στοκχόλμη.

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ είχε δραστηριοποιηθεί στη Σουηδία από το 1995 αξιοποιώντας τη νομοθεσία περί ελεύθερης παροχής υπηρεσιών που προβλέπει η Ευρωπαϊκή Ένωση. Η ανάπτυξη των πωλήσεων και η εκδήλωση ενδιαφέροντος από Σουηδούς μεσίτες ασφαλίσεων αλλά και από ασφαλιζόμενους οδήγησε τη διοίκηση της Εταιρίας στην απόφαση για την αναβάθμιση του νομικού καθεστώτος σε άδεια εγκαταστάσεως. Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ είναι η πρώτη ελληνική εταιρία του χρηματοπιστωτικού τομέα που έχει επίσημη παρουσία στη Σουηδία.

Καταθλιπτικές ασθένειες

Ηείδηση που μας έρχεται από την Ουάσιγκτον έχει γενικότερο ενδιαφέρον και αφορά εξίσου και τη χώρα μας: «Τα τροχαία μαζί με τις καρδιοπάθειες και την κατάθλιψη θα αναδειχθούν ως οι συχνότερες αιτίες θανάτου μέχρι το 2020. Σύμφωνα με τα αποτελέσματα έρευνας του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας, έπειτα από σχετικό αίτημα της Παγκόσμιας Τράπεζας, οι θάνατοι και οι τραυματισμοί από τροχαία θα ανέλθουν στην τρίτη θέση, από την ένατη που ήταν στη δεκαετία του 1990, ενώ οι καρδιοπάθειες θα βρίσκονται στην πρώτη θέση, ακολουθούμενες από τις καταθλιπτικές ασθένειες. Ας σημειωθεί ότι περίπου μισό εκατομμύριο άνθρωποι σε όλο τον κόσμο χάνουν κάθε χρόνο τη ζωή τους σε τροχαία». Τρεις απειλητικές αιτίες θανάτου για τον σύγχρονο άνθρωπο με την κατά-

θλιψη να διαδραματίζει πρωταρχικό ρόλο. Βεβαίως υπάρχουν καταστάσεις δύσκολες, τραγικές, όχι όμως και απελπιστικές για τον πιστό. Απελπιστικές καταστάσεις που προκαλούν κατάθλιψη, υπάρχουν μόνο για τον άνθρωπο που δεν έμαθε να ελπίζει. Να ελπίζει όχι γενικά και αόριστα, αλλά να έχει όλη την ελπίδα του στηριγμένη στον παντοδύναμο Θεό.

Θλιψη να διαδραματίζει πρωταρχικό ρόλο. Βεβαίως υπάρχουν καταστάσεις δύσκολες, τραγικές, όχι όμως και απελπιστικές για τον πιστό. Απελπιστικές καταστάσεις που προκαλούν κατάθλιψη, υπάρχουν μόνο για τον άνθρωπο που δεν έμαθε να ελπίζει. Να ελπίζει όχι γενικά και αόριστα, αλλά να έχει όλη την ελπίδα του στηριγμένη στον παντοδύναμο Θεό.

ΔΙΕΘΝΗΣ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΤΗΣ ALICO ΣΤΗΝ ΑΘΗΝΑ

“Τάσεις στις Ασφαλίσεις Σύνταξης”



Μια ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα συνάντηση, με θέμα τις τάσεις στις Ασφαλίσεις Σύνταξης σε παγκόσμιο επίπεδο, πραγματοποιήθηκε στα μέσα Δεκεμβρίου σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών από την Alico.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών κ. **Δ. Παλαιολόγος**, ο πρόεδρος της Επιτροπής Ζωής κ. **Π. Καραλής**, η γενική διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών κα **Μ. Αντωνάκη**, ο πρόεδρος της Ένωσης Ελλήνων Αναλογιστών κ. **Γ. Γιόνης**, ο γενικός διευθυντής Consumer Banking της Τράπεζας Eurobank κ. **Β. Μπαλλής**, καθώς επίσης και εκπρόσωποι των Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης.

Τους προσκεκλημένους προσφώνησαν ο πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της Alico κ. **Α. Βασιλείου** και ο αναπληρωτής γενικός διευθυντής, κ. **Γ. Μάνδηλας**.

Κύριοι εισηγητές της συνάντησης ήταν ο κ. **David Lindeman**, ανώτερο διοικητικό στέλεχος της World Bank, ο κ. **Henry Hsiang**, αντιπρόεδρος του American International Group, Inc. (AIG), μητρικής εταιρίας της Alico και επικεφαλής του κλάδου Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων του AIG σε παγκόσμιο επίπεδο, καθώς επίσης και η κα **Πόλυ Κοσσόρα**, επικεφαλής του Τμήματος Ομαδικών Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων της Alico στην Ελλάδα, ενώ παράλληλα κατέχει και τη θέση του περιφερειακού συντονιστή Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων της Εταιρίας για την Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη.

Οι ομιλητές μετέφεραν την τεράστια διεθνή εμπειρία τους επάνω σε θέματα που άπτονται της Κοινωνικής Ασφάλισης και των προβλημάτων που αυτή αντιμετωπίζει όχι μόνον στη χώρα μας, αλλά και σε παγκόσμιο επίπεδο.

Όπως αναφέρθηκε χαρακτηριστικά, το πρόβλημα της γήρανσης του πληθυσμού και τις επιπτώσεις της μείωσης διάρκειας ζωής προκαλεί κρίση του συνταξιοδοτικού συστήματος. Είναι χαρακτηριστικό ότι σε λιγότερο από μια εικοσαετία θα υπάρξουν σοβαρά προβλήματα αν δεν ληφθούν έγκαιρα μέτρα. Και βέβαια, σε άλλες χώρες, μεταξύ των οποίων και η Ελλάδα, τα προβλήματα αναμένεται να εμφανισθούν πολύ συντομότερα.

Κατά τη διάρκεια της συνάντησης, έγινε παρουσίαση εναλλακτικών μοντέλων Κοινωνικής Ασφάλισης. Είναι χαρακτηριστικό ότι στη Χιλή εφαρμόζεται σε μεγάλη έκταση ο θεσμός της εθελοντικής ιδιωτικής συνταξιοδότησης, ενώ σε άλλες περιπτώσεις, όπως είναι ορισμένες από τις πρώην Ανατολικές χώρες, εφαρμόζεται ένα μικτό σύστημα που συνδυάζει κατά ένα ποσοστό τις συνταξιοδοτικές παροχές της Κοινωνικής Ασφάλισης με εκείνες της Ιδιωτικής.

Το σημαντικότερο μήνυμα, πάντως, ήταν ότι δεν υπάρχουν πλέον περιθώρια εφησυχασμού γι' αυτό το τόσο σημαντικό ζήτημα. Ιδιαίτερα στη χώρα μας, θα πρέπει να ληφθούν άμεσα μέτρα για ένα θέμα που σύντομα αναμένεται να εξελιχθεί σε μείζον κοινωνικό πρόβλημα.

Παράλληλα, είναι αναγκαίο να υπογραμμισθεί, για άλλη μια φορά, ότι ο θεσμός της Ιδιωτικής Ασφάλισης μπορεί να προσφέρει, και ήδη προσφέρει, σημαντικές υπηρεσίες και στον τομέα των εθελοντικών συνταξιοδοτικών ασφαλιστικών προγραμμάτων.

Πρόκειται για έναν θεσμό που ήδη έχει δώσει απτά δείγματα του ιδιαίτερα σημαντικού έργου που μπορεί να επιτελεσθεί. Για τον λόγο αυτό επιβάλλεται η περαιτέρω ανίχνυσή του από την Πολιτεία μέσω φορολογικών κινήτρων, σε αντίθεση με αυτά που ισχύουν σήμερα, όπου ο τελευταίος φορολογικός νόμος ουσιαστικά κατήργησε την αναγνώριση των εταιρικών δαπανών για σχετικά Συνταξιοδοτικά Προγράμματα σαν έξοδα των επιχειρήσεων που εκπέμπουν από τη φορολογία.

Ενδεικτικό του ρόλου που μπορεί να διαδραματίσει η Ιδιωτική Ασφάλιση στον τομέα των Συνταξιοδοτικών Προγραμμάτων είναι και το γεγονός ότι, όπως ανέφερε χαρακτηριστικά η κα Π. Κοσσόρα, μόνο κατά την τελευταία χρονιά η Alico κατέβαλε 11 δισεκατομμύρια δραχμές, εκπληρώνοντας τις υποχρεώσεις της που απορρέουν από τα Ομαδικά Συνταξιοδοτικά Προγράμματα τα οποία έχει συνάψει με πολλές από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις της χώρας.

ALLIANZ

**Νέα, μεγάλη, παγκοσμίως
διαμετρήματος Εταιρία
Διαχείρισης Κεφαλαίων,
ιδρύει η Allianz.**

Σκοπός της εταιρίας αυτής, θα είναι να αναλάβει κάθε είδους επενδύσεις κεφαλαίων σε όλο τον κόσμο, εκτός από τις επενδύσεις των δικών της ασφαλιστικών εταιριών. Δηλαδή, θα αναλάβει κυρίως επενδύσεις κεφαλαίων άλλων εταιριών, καθώς και ιδιωτών.

Η νέα αυτή Εταιρία Διαχείρισης Κεφαλαίων, θα είναι 100% θυγατρική της Allianz A.G. και εντάσσεται στον στρατηγικό σχεδιασμό της παγκόσμιας Allianz, όπου αιχμή μεταξύ άλλων αποτελεί ο τομέας διαχείρισης κεφαλαίων.

Χαρακτηριστικά, ο πρόεδρος της Allianz A.G. Dr. **Henning Schulte Noelle**, ανακοίνωσε ότι η εταιρία θα έχει αρχικώς 350 δισ. μάρκα στη διαχείρισή της, πράγμα που θα την καταστήσει διεθνώς μία από τις 10 μεγαλύτερες εταιρίες διαχείρισης κεφαλαίων σε όλο τον κόσμο. Το γεγονός αυτό θα είναι μία ακόμη μεγάλη σημαντική ενίσχυση της Allianz, η οποία ήδη αποτελεί τη δεύτερη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία στην παγκόσμια κατάσταση.

Σχετικά με τη νέα εταιρία, ο Dr. Noelle δήλωσε επίσης, ότι διεξάγονται συνομιλίες με την Dresdner Bank, ώστε να συνεχισθεί η επί σειρά ετών συνεργασία Allianz-Dresdner, στον τομέα διαχείρισης κεφαλαίων.

Ο “Τιτανικός” και η ανθρώπινη αλαζονεία

Το περιβόητο “πλοίο των ονείρων”, ο “Τιτανικός”, βυθίστηκε τη νύχτα της 14ης Απριλίου 1912 παίρνοντας μαζί του στον βυθό 1.522 από τους 2.229 επιβάτες. Σήμερα έγινε η ακριβότερη υπερπαραγωγή στην ιστορία του Χόλιγουντ που κόστισε 200 εκατ. δολάρια, περίπου 60 δισ. δρχ. Από το ναυάγιο, λοιπόν, ήρθαν εμπνεύσεις για απόκτηση χρήματος αφού η διαφήμισή του άρχισε να παίρνει εισπράξεις και Όσκαρ.

Αποτέλεσμα μιας ανθρώπινης αλαζονείας θα μπορούσε να χαρακτηριστεί το ναυάγιο του “Τιτανικού”. Οι επιβάτες του μετείχαν στο υπερπολυτελές ταξίδι σίγουροι ότι θα φθάσουν στον προορισμό τους. Οι εταιρίες συναγωνίζονταν τότε ποια είναι καλύτερη στα πλοία. Η White Star Line προσπαθούσε να νικήσει την



Cunard. Η μία είχε πιο γρήγορα πλοία, η άλλη πιο πολυτελή και πιο μεγάλα. Λένε ότι το ναυάγιο ήταν αποτέλεσμα βιασύνης κάποιων ενεργειών υπό την πίεση του ανταγωνισμού... Είναι ένα μήνυμα ωφέλιμο για πολλούς, όπως ωφέλιμο είναι και το μήνυμα ότι ακόμα και ένα ναυάγιο “βγάζει λεφτά” και κέρδη. Στην εποχή μας η αλαζονεία κυριαρχεί σε πολλούς, και σε πολλές ίσως όμως

πίσω απ’ τις νέες “κλινοποιήσεις” και τα ταξίδια στους πλανήτες να κρύβονται άλλα ναυάγια, για τον αλαζόνα άνθρωπο ίσως να κρύβεται το “κέρδος” της εκμετάλλευσής των. Είναι πώς θα το πάρεις το θέμα... Γύρω μας αυτό που είναι σίγουρο είναι ότι υπάρχουν πολλά ναυάγια που δεν τα βλέπει ο κόσμος με το ίδιο ενδιαφέρον που μπαίνει στις αίθουσες κινηματογράφων να δει τον “Τιτανι-

Η ΑΣΚΗΣΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ 18 “ΒΟΗΘΕΙΑ” ΜΕ “ΜΕΣΑ” ΑΝΗΚΟΝΤΑ ΣΕ ΤΡΙΤΟΥΣ Η ΙΔΙΑ ΜΕΣΑ

Δημοσιεύουμε για ενημέρωσή σας, αντίγραφο του υπ’ αριθ. πρωτ. Κ3-11038/12.12.1997 εγγράφου του υπουργείου Ανάπτυξης, το οποίο αποτελεί απάντηση σε σχετικό ερώτημα που υπέβαλε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Αναφερόμενοι στο από 09-12-1997 έγγραφό σας, σχετικά με το παραπάνω θέμα και ειδικότερα στο εάν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις έχουν τη δυνατότητα για την άσκηση του Κλάδου 18 “Βοήθεια” να χρησιμοποιούν μέσα ανήκοντα σε τρίτους και όχι μόνο δικά τους, σας πληροφορούμε τα εξής:

Η Ελληνική Ασφαλιστική Νομοθεσία (Ν.Δ.400/70 όπως ισχύει) έχει πλήρως εναρμοστεί τόσο προς τις διατάξεις της οδηγίας 84/641/ΕΟΚ, σχετικά με την παροχή τουριστικής βοήθειας, όσο και προς την οδηγία 92/49/ΕΟΚ που τροποποιεί και ορισμένες διατάξεις, της οδηγίας 84/641/ΕΟΚ. Σύμφωνα λοιπόν, τόσο με το γράμμα όσο και το πνεύμα των εν λόγω οδηγιών, αλλά και των αντίστοιχων διατάξεων του Ν.Δ. 400/70, όπως ισχύει και που αφορούν την άσκηση του Κλάδου 18 “Βοήθεια”, η Υπερρεσία μας χορηγεί άδεια άσκησης του Κλάδου 18 “Βοήθεια”, τόσο σε ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν τη δυνατότητα να χρησιμοποιούν ίδια μέσα, μέσα δηλ. των οποίων έχουν την κυριότητα, όσο και σε επιχειρήσεις που δεν διαθέτουν ίδια μέσα, αλλά χρησιμοποιούν μέσα που δεν τους ανήκουν, όσον αφορά την παροχή - από τους τρίτους προς τους πελάτες της ασφαλιστικής επιχείρησης ασφαλισμένους, για λογαριασμό και στο όνομα αυτής - βοήθειας την οποία εγγυάται το ασφαλιστήριο συμβόλαιο. Συνεπώς, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις

που δραστηριοποιούνται στον Κλάδο 18 “Βοήθεια” έχουν τη δυνατότητα και όχι την υποχρέωση να διαθέτουν ίδια μέσα για να εκπληρώσουν τις συμβατικές τους υποχρεώσεις, στην περίπτωση που πρόκειται για παροχές σε είδος. Οι ειδικές διατάξεις που επιλύουν το ανωτέρω θέμα είναι του μεν Ν.Δ. 400/70 το άρθρο 13α παράγραφος 3, της δε οδηγίας 84/64 ΕΟΚ το άρθρο 6 αυτής όπως τροποποιήθηκε με την 92/49 ΕΟΚ.

Τα παραπάνω επιβεβαιώνονται και από τις διατάξεις του άρθρου 8 του Ν.Δ. 400/70, όπως ισχύει μετά το Π.Δ. 252/96, με το οποίο έγινε η προσαρμογή της ασφαλιστικής νομοθεσίας μας στις διατάξεις των οδηγιών τρίτης γενεάς. Ειδικότερα, σύμφωνα με το άρθρο 8 παράγρ. 3 περ. Η του ως άνω Ν.Δ., η ασφαλιστική επιχείρηση μπορεί να διαθέσει σε ασφαλιστική τοποθέτηση μεταφορικά μέσα πλήρους κυριότητας στην περίπτωση που ασκεί τον Κλάδο 18 “Βοήθεια” με δικά της μέσα, ενώ σύμφωνα με το άρθρο 8 παράγρ. 6 παρ. περ. Β του ίδιου Ν.Δ. η ασφαλιστική επιχείρηση, που ασκεί τον παραπάνω κλάδο με μέσα που δεν είναι δικά της, μπορεί να υπολογίσει τη συμμετοχή των αντασφαλιστών της μεταξύ των περιουσιακών στοιχείων που διατίθενται σε ασφαλιστική τοποθέτηση και με τους περιορισμούς που τίθενται από το ίδιο άρθρο.

Ο Δ/ντής Ελ. Θωμόπουλος

Το Συνεδριακό Κέντρο του Rodos Palace στη Ρόδο πρώτος σε απήχηση συνεδριακός προορισμός στην Ελλάδα

Το Σμαραγδένιο νησί, η Ρόδος, και το εντυπωσιακό Συνεδριακό Κέντρο του Rodos Palace, αποδείχθηκαν για άλλη μια χρονιά η κορυφαία επιλογή στη διοργάνωση συνεδρίων, εκθέσεων και ταξιδιωτικών κινήτρων.

Σε μια τοποθεσία καταλυτική με παραδοσιακά, ιστορικά, πολιτιστικά, φυσικά και τουριστικά χαρακτηριστικά που συναρπάζουν, είναι ευλόγο γιατί το νησί της Ρόδου ήταν ανέκαθεν ένας από τους πιο αγαπημένους παραθεριστικούς και συνεδριακούς προορισμούς της χώρας μας. Τρίτο σε μέγεθος ελληνικό νησί που δεσπόζει στο σταυροδρόμι τριών ηπείρων, η Ρόδος έχει καταφέρει να συνδυάσει την κοσμοπολίτικη ατμόσφαιρα μιας ανεπτυγμένης πολιτείας με μια μοναδικά δική της ταυτότητα που την κάνει να ξεχωρίζει. Η μεσαιωνική πόλη, η μεγαλύτερη και πιο καλοδιατηρημένη του είδους της, οι άφθονοι αρχαιολογικοί χώροι, ένα πλούσιο πολιτιστικό πρόγραμμα, οι μαγευτικές τοποθεσίες και το ιδανικό κλίμα με 300 ημέρες του χρόνου ηλιοφάνεια αλλά και οι 10.000 συνεδριακές θέσεις, τα μεγάλα και σύγχρονα ξενοδοχεία, η εκπληκτική νυχτερινή ζωή, τα καζίνο και η γαστρονομική κουζίνα, το εκτεταμένο δίκτυο τουριστικών πρακτόρων με τμήματα επαγγελματικού τουρισμού και οι πυκνές αεροπορικές και αεροπορικές συγκοινωνίες είναι ορισμένα από τα πλεονεκτήματα της Ρόδου και τα χαρακτηριστικά της εκείνα που την καθιστούν έναν από τους ανταγωνιστικότερους συνεδριακούς προορισμούς της Μεσογείου.

Με πιστούς στις προτιμήσεις τους αλλά και νέους υποστηρικτές και φέτος η Ρόδος κατεκλύσθη από πανελλήνια και διεθνή συνέδρια καθώς και ταξίδια κινήτρων. Κοινό στοιχείο και κεντρικός άξονας των περισσότερων από αυτά το Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο του Rodos Palace, το μεγαλύτερο στην Ελλάδα, με δυνατότητα να φιλοξενησει έως και 3.700 συνέδρους σε 17 πλήρως εξοπλισμένες αίθουσες πολλαπλών χρήσεων, σχεδιασμένες για να πληρούν τις αυστηρότερες προδιαγραφές της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Πέρα όμως από τις άριστες εγκαταστάσεις του, το Rodos Palace πλαισιώνεται από ένα μεγαλοπρεπές ξενοδοχειακό συγκρότημα που προσφέρει στους συνέδρους διαμονή σε 785 πολυτελή δωμάτια και bungalows, άφθονη κουζίνα και προσεγμένο πρόγραμμα διασκέδασης και ψυχαγωγίας. Όλα αυτά, σε συνδυασμό με τη στρατηγική θέση του Κέντρου που του επιτρέπει την υποστήριξη από ένα μεγάλο αριθμό βοηθητικών συνεδριακών αιθουσών και χώρων αλλά και ξενοδοχείων

5 και 4 αστέρων, δικαιολογούν και καθιστούν το Rodos Palace ιδανική επιλογή για την ανάληψη και των πιο απαιτητικών συνεδρίων.

Μέχρι στιγμής όλες οι φετινές διοργανώσεις στέφθηκαν με απόλυτη επιτυχία και αποβέθηκαν από διοργανωτές, συμμετέχοντες και τα μέσα μαζικής ενημέρωσης. Ανάμεσα στα διεθνούς εμβέλειας συνέδρια που διοργανώθηκαν για φέτος, πολλά ήταν εκείνα που διακρίθηκαν για τη δημοσιότητα αλλά και την εντυπωσιακή προσέλευση που γνώρισαν. Στο επίκεντρο της κοινής γνώμης βρέθηκε, πιο συγκεκριμένα, το 4ο Διεθνές Συνέδριο για τη Συντήρηση των Μνημείων της Μεσογείου, που διεξήχθη στο Rodos Palace από τις 6-11 Μαΐου με τη συμμετοχή της Unesco, μελών του ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και της ελληνικής κυβέρνησης αντιπρόσωπος πανεπιστημίων από όλο τον κόσμο, καθώς περιελάμβανε μια πρωτοφανή κοινή παρουσίαση και μια αμοιβαία υπόσχεση για συνεργασία από Τούρκους και Έλληνες, μέσα στα πλαίσια του προγράμματος για την προστασία της εκκλησίας της Αγίας Σοφίας.

Στα δύο πανευρωπαϊκά Ιατρικά Συνέδρια που ακολούθησαν, δηλαδή την 27η Συνάντηση της Ευρωπαϊκής Ακαδημίας Αλλεργιολογίας και Κλινικής Ανοσοποίησης (31 Μαΐου - 4 Ιουνίου) και 7η Συνάντηση της Ευρωπαϊκής Νευρολογικής Κοινότητας (14-18 Ιουνίου), η προσέλευση ξεπέρασε κάθε προηγούμενη εμπειρία ή προγνωστικό των αρμοδίων. Και τα δύο συνέδρια συγκέντρωσαν κοντά στους 4.000 συνέδρους που, σύμφωνα με τους προέδρους των αντίστοιχων οργανωτικών επιτροπών Κόντου-Φίλη κ.κ. καθηγήτριας, Ιωάννη Μυλωνά καθηγητού, εντυπωσιάστηκαν ιδιαίτερα από τις συνεδριακές εγκαταστάσεις του Rodos Palace αλλά και από τις δυνατότητες που τους προσέφερε το ξενοδοχείο και το νησί εν γένει να συνδυάσουν εργασία, διακοπές και ξεκούραση. Με ιδιαίτερο ενθουσιασμό εκφράστηκαν επίσης οι υπεύθυνοι και των άλλων συνεδρίων που φιλοξένησε πέρυσι το Rodos Palace για την επιβλητικότητα και την ατμόσφαιρα των χώρων εστίασης και την υψηλή ποιότητα του φαγητού και του σέρβις που συνάντησαν στο ξενοδοχείο, καθώς και τις εκδηλώσεις που διοργανώθηκαν στο Παλάτι των Μεγάλων Μαγίστρων και το

Αρχαίο Στάδιο της Ρόδου.

Η πολυετής πείρα και επιτυχία στην οργάνωση επαγγελματικών συναντήσεων και ψυχαγωγικών εκδηλώσεων, αποτέλεσε κυρίαρχο κριτήριο για την επιλογή του Rodos Palace από τη διοίκηση της Ασφαλιστικής Εταιρίας Interamerican για την ετήσια συνάντηση και βράβευση των στελεχών της. Στη διοργάνωση πήραν μέρος 1.700 άτομα, που βρήκαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν σεμινάρια και ομιλίες από εξέχοντα στελέχη της εταιρείας με σημαντικότερη παρουσία αυτή του προέδρου της Interamerican, κ. Κοντομηνά, αλλά και να απολαύσουν ολιγοήμερες διακοπές στο νησί του Ήλιου.

Πέρα από τα συνέδρια και τις εταιρείες που αναγράφονται παραπάνω, πολλά συνέδρια ήταν αυτά που επέλεξαν το Συνεδριακό Κέντρο του Rodos Palace για προορισμό τους, όπως 12ο Πανελλήνιο Ανασθησιολογικό Συνέδριο, 1997 Meeting of the Hellenic Medical Society of New York, 27ο Διεθνές Συνέδριο Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων, Intracom, United Distillers, Bayer Hellas, ΔΕΗ - SUDEL, Nokia, Εθνική Ασφαλιστική, Nestle, OTE. Συνολικά, ο απολογισμός συνεδρίων και συμμετοχών για τη φετινή σεζόν έσπασε κάθε προηγούμενο ρεκόρ. Για άλλη μια φορά λοιπόν η Ρόδος και το Rodos Palace στάθηκαν αντάξια της φήμης και της ιστορίας τους που τα καθιστούν την κορυφαία επιλογή για συνέδρια και διακοπές στην Ελλάδα.

Διεθνές πιστοποιητικό ποιότητας για την Ασπίς Πρόνοια Κύπρου

Το διεθνές πιστοποιητικό ποιότητας ISO 9001 απέκτησε η ασφαλιστική Εταιρία Ασπίς Πρόνοια Κύπρου. Η Ασπίς Πρόνοια Κύπρου, μέλος του Ελληνικού Ομίλου Εταιριών Ασπίς, είναι η πρώτη εταιρία στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά που αποκτά ένα διεθνούς κύρους πιστοποιητικό ποιότητας εργασίας. Το πιστοποιητικό ISO 9001 απενεμήθη στην Ασπίς Πρόνοια Κύπρου από τον Βρετανικό Οργανισμό ISOQAR, ο οποίος είναι διαπιστευμένος για την πιστοποίηση προτύπων διασφάλισης ποιότητας. Το πιστοποιητικό αφορά τον σχεδιασμό και την παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών στους τομείς των ασφαλειών Ζωής, Προσωπικών Ατυχημάτων και Υγείας. Ο πρόεδρος του Ομίλου Ασπίς κ. Παύλος Ψωμιάδης, συνεχάρη τον γενικό διευθυντή της Ασπίς Πρόνοια Κύπρου κ. Χρηστάκη Ελευθερίου και όλους τους συνεργάτες του για την τιμητική αυτή διάκριση.



Κλιμάκιο στελεχών της «Ιντερσαλόνικα» στη Θεσσαλία και στη Στερεά Ελλάδα

Στο πλαίσιο της προσπάθειας για κατά τόπους ενημέρωση των συνεργατών του για τις εξελίξεις στα ασφαλιστικά δρώμενα, κλιμάκιο στελεχών του Ομίλου «Ιντερσαλόνικα», με επικεφαλής το γενικό διευθυντή του, κ. Θεόφιλο Τσομίδη, πραγματοποίησε, το Σάββατο, 24 Ιανουαρίου 1998, διαδοχικές επισκέψεις στις πόλεις της Λαμίας και της Λάρισας.

Στη διάρκεια των συγκεντρώσεων συνεργατών Στερεάς Ελλάδας και Θεσσαλίας αντίστοιχα, που πραγματοποιήθηκαν σε κεντρικά ξενοδοχεία των παραπάνω πόλεων, έγινε αναλυτική ενημέρωση για τη νέα ασφαλιστική νομοθεσία από τον κ. Τσομίδη και από τους παρισταμένους συνεργαζόμενους νομικούς, εξετάστηκε η κατά νομό εξέλιξη πορείας των υπηρεσιών του Ομίλου κατά το 1997, ενώ τέθηκαν οι στόχοι για το 1998.

Ακολούθησαν ελεύθερες συζητήσεις, στη διάρκεια των οποίων δόθηκαν λύσεις στα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι συνεργάτες του Ομίλου που δραστηριοποιούνται στα διαμερίσματα της Στερεάς Ελλάδας και της Θεσσαλίας.

Παράλληλα, κλιμάκιο στελεχών της οδικής βοήθειας «Ιντερσαλόνικα» «όργωσε» τις περιοχές αυτές, πραγματοποιώντας επιθεώρηση των περιφερειακών σταθμών εξυπηρέτησης.



Αναμνηστικό στιγμιότυπο της διοίκησης με τους "πρώτους": από δεξιά, ο δ/ντής Πωλήσεων κ. Ι. Γεωργιάδης, ο επιθεωρητής Πωλήσεων κ. Ευθ. Καλαϊτσίδης, η ασφ/κή πράκτορας κ.α Ε. Θεοδώρου, ο γενικός δ/ντής της Generali Life κ. Κων. Παπαμιχαλόπουλος, η υποδιευθύντρια Γραφείου κα Ειρ. Κοττώρη και ο ασφ/κός σύμβουλος κ. Θ. Στυλιανός.

Η Generali Life ταξιδεύει στην Κέρκυρα και τη Νάπολη

Η φθινοπωρινή εξόρμηση των διακριθέντων του διαγωνισμού πωλήσεων της Generali Life ξεκίνησε από το νησί της Ναυαγίας, τη μαγευτική Κέρκυρα, για να καταλήξει με τους κορυφαίους συνεργάτες της στον κόλπο της Νάπολης, όπου τα ίχνη τόσο των φυσικών όσο και των ιστορικών γεγονότων συναρπάζουν τον επισκέπτη.

Την επίλεκτη ομάδα συνόδευαν ο διευθυντής πωλήσεων κ. Ι. Γεωργιάδης, η προϊσταμένη Συντήρησης Εφαρμογών κ. Α. Τσεμπερά και η κα Ε. Μυλωνάκη από το Τμήμα Εκπαίδευσης και Marketing.

Η παραμονή στην Κέρκυρα περιελάμβανε ξενάγηση στη γοητευτική πόλη που χαρακτηρίζεται από την έντονη μαγεία του χθες, με σταθμούς τη Σπιανάδα, το Παλιό Φρούριο, την εκκλησία του Αγίου Σπυρίδωνα, το Κανόνι και το Αχίλλειο. Δεν έλειψαν όμως και οι περιπλανήσεις στα γραφικά καντούνια, στο Μον Ρεβί, στο Ποντικονήσι, στις πλακόστρωτες πλατείες και στα γραφικά καφενεία του Λιστόν, του κέντρου της κοινωνικής ζωής της πόλης.

Αλλά και η νυχτερινή Κέρκυρα κατέκτησε τις εντυπώσεις των επισκεπτών της αφού τους επιφύλαξε μοναδικές βραδιές κεφιού και γαστριμαργικών απολαύσεων.

Στο ξεκίνημα μιας τέτοιας βραδιάς

πραγματοποιήθηκε και η τιμητική εκδήλωση απονομής των βραβείων παραγωγικής δραστηριότητας στους παρειαρισκόμενους επίλεκτους συνεργάτες της Generali Life με την παρουσία του γενικού διευθυντή της εταιρίας, κ. Κων. Παπαμιχαλόπουλου. Κατά την ομιλία του, ο κ. Παπαμιχαλόπουλος συνεχάρη θερμά τους βραβευθέντες για τη συμβολή τους στην ανοδική πορεία της εταιρίας και ευχήθηκε την ακόμα μεγαλύτερη συμμετοχή στο ταξίδι του επόμενου διαγωνισμού.

Μια ξεχωριστή εμπειρία έζησαν οι κορυφαίοι της Generali Life που συνέχισαν το ταξίδι τους στον ιταλικό Νότο.

Φιλοξενήθηκαν στη Νάπολη, ξεναγήθηκαν στα ιστορικά μνημεία της πόλης, θαύμασαν από κοντά την επιβλητική θέα του Βεζούβιου και επισκέφθηκαν την αρχαία Πομπηία που θάφτηκε από την έκρηξη του ηφαιστείου το 79 μ.Χ. Ακόμα, είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν από κοντά το Κάπρι, το φημισμένο θέρετρο για την κοσμοπολίτικη ζωή και τις πολυτελείς βίλες του.

Ο αποχαιρετισμός στη Νάπολη έγινε σε χαρακτηριστικό ναπολιτάνικο εστιατόριο με παραδοσιακή μουσική, χορό και πολύ κέφι.

Generali Life

Οι πρώτοι του διαγωνισμού
Κέρκυρας & Ιταλίας:
Ευθύμιος Καλαϊτσίδης,
1ος επιθεωρητής Πωλήσεων.
Ειρήνη Κόττωρη,
1η υποδιευθύντρια Γραφείου
Πωλήσεων.
Πολυξένη Κόλλια,
1η προϊσταμένη Ομάδος.
Θεόδωρος Στυλιανός,
1ος ασφαλιστικός σύμβουλος.
Ιωάννης Τσιακμάκης,
1ος ασφαλιστικός πράκτορας.

Νέο Δ.Σ στο Πανελλήνιο Συνεδριο Ασφαλ. Συμβούλων

Μετά την 24η ετήσια τακτική Γενική Συνέλευση, η σύνθεση του διοικητικού συμβουλίου του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων, έχει ως εξής:

Πρόεδρος: Σταύρος Παπαγιαννίδης,
Α' αντιπρόεδρος: Αναστάσιος Παπαλαζάρου,

Β' αντιπρόεδρος: Ανδρέας Καλλέργης,
Γεν. γραμματέας: Αικατερίνη Κρητικού,
Ταμίας: Νίκη Κατσογιάννη,
Μέλη: Δήμητρα Βουρβαχάκη,
Χρήστος Τσερπάνης,
Ζήσιμος Μεσιδώνης,
Ηλίας Φυλακτός.

**Για να έχετε το κεφάλι σας ήσυχο
και την περιουσία σας εξασφαλισμένη**

**ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ
ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ Α.Ε.Γ.Α.**

**Πρώτη σε εξυπηρέτηση
Πρωτοπόρος σε καλύψεις**

**Ασφαλίσεις κατά παντός κινδύνου,
Ζωής, Πυρός, Μεταφορών, Μεταφοράς χρημάτων, Προσωπικών
ατυχημάτων, Κλοπής, Θραύσης Κρυστάλλων, Νομικής Προστασίας,
Ανελκυστήρων, Αστικής Ευθύνης, Αυτοκινήτων και Πλοίων μέσω
Μεσιτών LLOYD'S Λονδίνου DEWEY WARREN - CHAPMAN**



**Χρυσή κάρτα
Υγείας**

Αυτόματη εξόφληση
όλων των εξόδων νοσηλείας
στο εσωτερικό και το εξωτερικό



**ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ
ΜΙΝΕΤΤΑ**

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΝΙΚΗΣ 10 & ΕΡΜΟΥ - ΣΥΝΤΑΓΜΑ

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: 32.49.234 - 32.49.374 - 32.46.621 - 32.46.601 - 32.40.556 - 32.25.594 - 32.41.120 - 32.42.593 - 32.41.859 - 32.28.057 - 32.28.835 - 32.25.529 - 32.41.845 - 32.13.210 - 32.31.206 - 32.26.885 - 32.23.452 - 32.36.968 - 32.26.649 - 32.27.251 - 32.27.214 - 32.24.749
TELEX: 214392 ASMI GR - TELEFAX: 01-32.41.842 & 01-32.28.801

ΠΕΙΡΑΙΑΣ: ΤΗΛΕΦΩΝΑ: 41.71.375 - 41.21.003 - 41.25.172 - 41.25.607 - FAX: 01-42.21.003

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Τηλέφωνα: 265.112 - 274.592 - 271.717 - 288.216 - 281.198 - 281.298 - FAX: 031-224.675

Η άποψη ενός... ιδιώτη

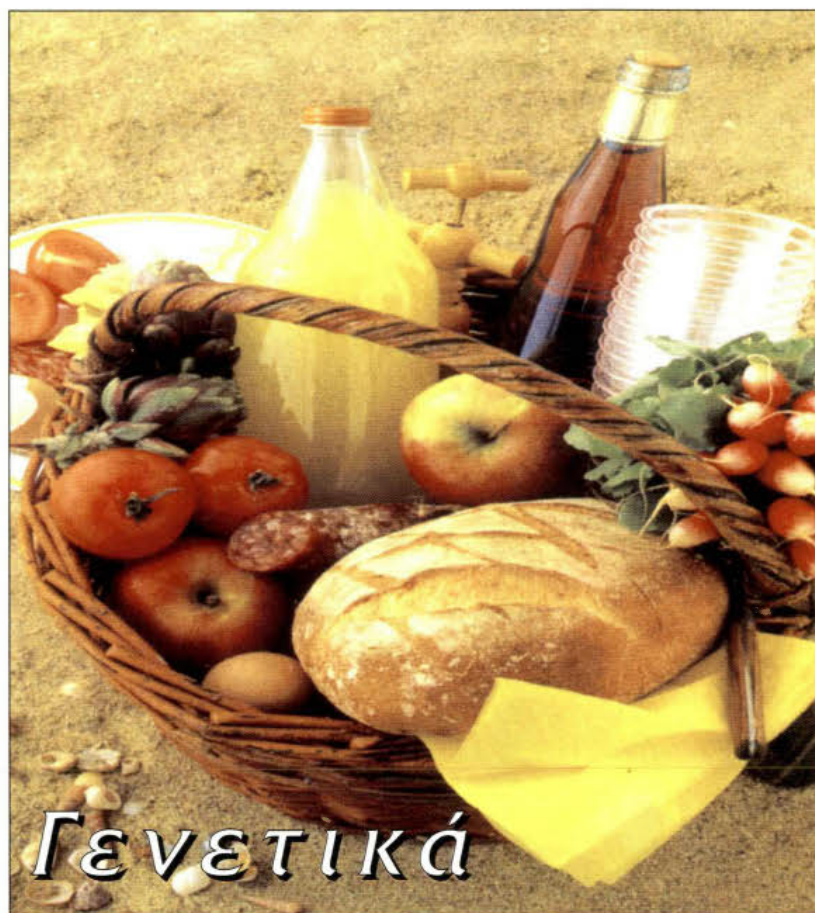
Με αφορμή τις απεργίες των ΔΕΚΟ και τις διαμαρτυρίες όλων αυτών των προνομιούχων εργαζομένων σε εταιρίες που δεν προσφέρουν υπηρεσίες ανάλογες του δημόσιου κόστους του είναι ευκαιρία να προβληματιστούμε για όσα γίνονται γύρω στον χώρο του Δημοσίου τομέα.

Ο συνδικαλισμός είναι το κυριότερο πρόβλημα κάθε νέας διοίκησης και κάθε νέου Γενικού Δ/ντού που για τον ά ή β λόγο αναλαμβάνουν να κάνουν κάτι. Πολιτικές διασυνδέσεις, κεκτημένα δικαιώματα, διατάξεις και παραπομπές, ειδικές ρυθμίσεις, λαβύρινθοι παράλληλων απολαβών, εξομοιώσεις και προσθέσεις περιέργες, μετατονομασίες λέξεων όρων που χρησιμοποιεί ο λαός καταδυναστεύουν κάθε προσπάθεια διείσδυσης στα εσωτερικά τους... Δεν υπάρχει περίπτωση να ψάξει κάποιος πως λειτουργεί αυτή η Λερναία Ύδρα που πίνει το αίμα του ελληνικού κράτους και να μη νοιώσει μέσα του αγανάκτηση και αηδία και ντροπή και μίσος... Δεν φτάνει ο τρόπος με τον οποίο μπαίνουν σ' αυτές τις δημόσιες θέσεις αλλά βρίσκονται και σε συνεχή αναταραχή, οιο-νεί καταπατητές της πολιτείας δικαίου.

Χωρίς να προσφέρουν καλές υπηρεσίες σε κανένα τομέα, συνεχώς ζητούν αυξήσεις πέραν του βασικού μισθού με πολυετίες, επιστημονικά επιδόματα, ξένης γλώσσας, παιδιών, γάμου, ευθύνης, παιδικής μέριμνας, κατασκηνώσεων, εξειδικευμένων, στεγαστικών δανείων, ασφαλειών, παραμονής παραμεθόριων περιοχών, εφ' άπαξ bonus και παροχών, εξορθολογισμών και ομαδοποιήσεων βαθμολογικών προωθήσεων, επιδομάτων εμπλοκών (!), επιδομάτων βαθμού, σολών, εισπρακτόρων εκτός έδρας, εκπαίδευσης, γενικού ετήσιου εφάπαξ κ.λπ. κ.λπ. Ντροπή! Αρκετά πια, ιδιώτες κοροϊδα, σταματήστε τους!

Ειδικά για τις αυξήσεις 1997-98, π.χ. η ΟΤΟΕ εκτιμά και λέει ότι "αναβαθμίζεται ουσιαστικά ο κεντρικός κορμός των αποδοχών μας (κλιμάκιο, πολυετία, ποσοστιαία επιδόματα - οικογενειακό, τέκνων σπουδών, ξένης γλώσσας ανθυγιεινό). Αυξάνονται έτσι οι συντάξεις αποδοχές κ.λπ. έτσι το επίδομα πολυετίας φθάνει πλέον μέχρι και 71,75% του βασικού μισθού (κλιμακίου) του Ε.Μ. (Δελτίο ενημέρωσης) ΟΤΟΕ, Μάιος 1997). Είναι έτσι;

Είναι αλήθεια ότι οι Τραπεζικοί υπάλληλοι είναι τόσο προνομιούχοι σήμερα που η κυβέρνηση ζητά απ' όλους περικοπές;



μεταλλαγμένες τροφές

Γενετικά μεταλλαγμένες τροφές θα είναι γεμάτο το τραπέζι μας όπως πάνε τα γεγονότα. Τριπλάσια χωράφια φυτεύθηκαν το 1997 μεταλλαγμένων καλλιεργειών σε σχέση με το 1996 και δεκαπλάσια σε σχέση με το 1995 στις ΗΠΑ.

Η πρόβλεψη για το 1998 είναι να διπλασιασθούν όλα. Οι αγροχημικοί κολοσσοί Monsanto, Dow, Agro Evo, Zeneca, Dupont και Novartis έχουν επενδύσει πάνω από 8 δισ. δολάρια.

Η προσπάθειά τους για την απελευθέρωση των περιορισμών στη χρήση των γενετικά μεταλλαγμένων σπόρων και τροφίμων περιλαμβάνει ισχυρά λόμπι που δρουν σε διεθνείς εμπορικούς οργανισμούς, κυβερνήσεις, κοινοβούλια, μαζικά μέσα ενημέρω-

σης και καταναλωτές. Οι οργανώσεις και τα ινστιτούτα καταναλωτών προσπαθούν να προφυλάξουν τον κόσμο απ' τις απρόβλεπτες συνέπειες.

Η παγκόσμια αγορά τροφίμων ανέρχεται στα 400 δισ. δολάρια ετησίως και το έπαθλο είναι μεγάλο για κέρδη...

Οι ασφαλιστικές εταιρίες στο μέλλον θα πληρώσουν πολύ την ήττα των αδύναμων καταναλωτών, εκτός και πάρουν έγκαιρα το μέρος τους... Οι αρρώστιες του μέλλοντος θα εκδικηθούν την παράβαση του κανόνα και θα θυμίσουν ότι η φύση εκδικείται αυτούς που την παραβιάζουν.

Δυστυχώς την εκδίκηση αυτή θα υποστούν και πολλές ασφαλιστικές εταιρίες που θα αποζημιώνουν τέτοιες αστοχίες.

ΑΠΟΝΟΜΗ ΠΤΥΧΙΩΝ ΤΟΥ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ (Ι.Χ.Ο.Σ.)

Μια Πανελλαδική και
Πανευρωπαϊκή πρωτιά

Πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο αμφιθέατρο «Αλέξανδρος Ταμπουράς» των κεντρικών γραφείων της «Interamerican Plaza» στο Μαρούσι, η τελετή απονομής πτυχίων της εκπαιδευτικής περιόδου 1996-1997.

Την εκδήλωση απονομής τίμησαν με την παρουσία τους ο κ. Curtis B. Lauret, Πρόεδρος των Διεθνών Υποθέσεων του «The Life Underwriter Training Council» των ΗΠΑ, ο κ. Αθανάσιος Σταθόπουλος, Καθηγητής του Οικονομικού Τμήματος του Πανεπιστημίου Αθηνών, ο κ. Αλέξανδρος Ταμπουράς, ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων του Ομίλου και Αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του ΙΧΟΣ κ. Γιώργος Ψαρράς, ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του ΙΧΟΣ κ. Χρήστος Σταυρίδης καθώς και άλλα Διευθυντικά στελέχη του Ομίλου Εταιριών Interamerican.

Μετά από σύντομη εισαγωγή του κ. Νίκου Σωφρονά, Διευθυντή Επιστημονικής Επιτροπής και Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του ΙΧΟΣ απήχθη χαιρετισμός ο κ. Α. Σταθόπουλος. Ακολούθησε ομιλία του κ. Χ. Σταυρίδη με θέμα «Το Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών και η πορεία του προς το μέλλον». Στη συνέχεια ακολούθησε ομιλία του κ. Γ. Ψαρρά με θέμα «Η Συμβολή του ΙΧΟΣ στην ποσοτική και ποιοτική βελτίωση των επιδόσεων του Δικτύου Πωλήσεων». Αμέσως μετά ακολούθησε ομιλία του κ. Curtis B. Lauret ο οποίος παρουσίασε τη σημερινή εικόνα του LUTC στις ΗΠΑ και διεθνώς και κατόπιν συνεχάρη τους πτυχιούχους που για δεύτερη φορά σε Πανελλαδικό και Ευρωπαϊκό επίπεδο απέκτησαν τον επίτιμο και διεθνή αναγνωρισμένο τίτλο LUTC.

Μετά την αναγγελία των πτυχιούχων και των βραβεύσεων εκφωνήθηκε ο «Όρκος των Αποφοίτων» του ΙΧΟΣ, ο



Στη φωτογραφία εικονίζονται από αριστερά οι κ.κ. Α. Σταθόπουλος, Curtis B. Lauret, Ν. Σωφρονάς, Χρ. Σταυρίδης, Αλ. Ταμπουράς, Β. Κατσάς, Κ. Κουβελιώτης, Σ. Καπίκος και Δ. Δημάκης.

ο οποίος δόθηκε από όλους τους σπουδαστές οι οποίοι συμπλήρωσαν επιτυχώς τα τρία πρώτα έτη σπουδών και απέκτησαν το ειδικό αυτό πτυχίο καθώς και τη διακρίση LUTC. Τα αρχικά αυτά με υπερηφάνεια αναγράφουν δίπλα στην υπογραφή τους οι επαγγελματίες χρηματοασφαλιστικοί σύμβουλοι στις ΗΠΑ. Οι απόφοιτοι αυτοί αποτελούν τον δυναμικότερο πυρήνα των χρηματοοικονομικών συμβούλων της αγοράς μας. Είναι βασικό για την ασφαλιστική βιομηχανία τα στελέχη που την εκπροσωπούν να είναι καλά εκπαιδευμένα και πλήρως ενημερωμένα. Το Ινστιτούτο σκοπεύει να βοηθήσει στην υλοποίηση αυτού του στόχου μεταφέροντας την αναγκαία επιμόρφωση και εκπαίδευση σε επαγγελματίες ασφαλιστές όλων των εταιριών της αγοράς.

Τα σεμινάρια του ΙΧΟΣ συνδυάζουν με μοναδικό τρόπο την αναγκαία θεωρητική κατάρτιση με την πλούσια πρακτική εξάσκηση για την κάλυψη συγκεκριμένων στόχων παραγωγής και διατηρησιμότητας.

Η συνεργασία του ΙΧΟΣ με το LUTC σε υλοποίηση μίας ακόμη πρωτοβουλίας του κ. Δ. Κοντομηνά, έχει αποφέρει προηγμένα προγράμματα σπουδών, ικανά να εγγυηθούν στους σπουδαστές του «Σύγχρονες Γνώσεις, Επωφελείς Εμπειρίες, Προηγμένη Μεθοδολογία και Αποτελεσματικότερους Τρόπους Εργασίας».

Ημερίδα
της Ένωσης
Ασφαλιστικών
Εταιριών

Πραγματοποιήθηκε σε αίθουσα κεντρικού ξενοδοχείου, Ημερίδα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, σχετική με θέματα ασφάλισης αυτοκινήτων και πρόληψης τροχαίων ατυχημάτων.

Η εκδήλωση είχε τη μορφή ενημερωτικής συγκέντρωσης στελεχών των Ασφαλιστικών Εταιριών της Αγοράς και οργανώθηκε από τις αρμόδιες Επιτροπές της Ένωσης (Ατυχημάτων, Έρευνας, Πρόληψης και Ελέγχου Ατυχημάτων και Στατιστικής και Πληροφοριών).

Οι ομιλίες αφορούσαν γενικά τον Κλάδο Ασφάλισης Αυτοκινήτων και συγκεκριμένα:

- την ενημέρωση για τα στατιστικά στοιχεία Κλάδου Ασφάλισης Αυτοκινήτων της Ελληνικής και Ευρωπαϊκής Αγοράς (κ. Γ. Τζανής)
 - τις προτάσεις των Ευρωπαϊκών Ασφαλιστικών Ενώσεων και της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για τα μέτρα πρόληψης των τροχαίων ατυχημάτων που πρέπει να υιοθετηθούν (κα Μ. Αντωνάκη)
 - την συγκριτική παρουσίαση των τιμών και ανταλλακτικών στην Ευρωπαϊκή Αγορά (κ. Ν. Τζούμης)
 - τις επιπτώσεις από την υιοθέτηση Οδηγίας για την "προστασία σχεδίων και μοντέλων" στην αγορά των ανταλλακτικών αυτοκινήτων (κα Ε. Βαρουχάκη)
 - τις προσαρμογές που καταβάλλονται για να επιτευχθεί σύστημα αντικειμενικής πραγματογνωμοσύνης μέσω ηλεκτρονικού υπολογιστή με σκοπό τη βελτίωση των υπηρεσιών των Ασφαλιστικών Εταιριών προς τους ζημιουμένους από αυτοκινητιστικά ατυχήματα (κ. Ν. Σωτηρόπουλος)
 - τη γενική εικόνα, τις τάσεις και τα προβλήματα στον Κλάδο Αυτοκινήτων (κ. Κ. Μπερτσιάς).
- Κύριο χαρακτηριστικό της συγκέντρωσης, οι έντονοι προβληματισμοί που κυριάρχησαν μεταξύ των παρευρεθέντων για το τεράστιο κοινωνικοοικονομικό κόστος των τροχαίων ατυχημάτων στη χώρα μας αλλά και διεθνώς καθώς και για τις προσαρμογές που πρέπει να αναληφθούν για την πρόληψή τους και την επίλυση των προβλημάτων που απασχολούν τον Κλάδο Ασφάλισης Αυτοκινήτων.

NIVEA CLUB - Χιλιάδες μέλη σε όλη την Ελλάδα

Με πολύ μεγάλη επιτυχία ξεκίνησε πρόσφατα το Nivea Club. Το πρωτότυπο club της Nivea που είναι αφιερωμένο στη φυσική ομορφιά, απευθύνεται στη σύγχρονη Ελληνίδα, κάθε ηλικίας, αλλά και σ' ολόκληρη την οικογένεια.

Με ρυθμούς που ξεπέρασαν κάθε προσδοκία, χιλιάδες άτομα απ' όλη την Ελλάδα γράφτηκαν ήδη μέλη του Nivea Club, αποκτώντας τη δική τους προσωπική κάρτα μέλους που προσφέρει σημαντικά πλεονεκτήματα και ενδιαφέρουσες παροχές.

Η συμμετοχή στο Nivea Club εξα-



σφαλίζει στα μέλη προνόμια στις αγορές τους, δώρα, εκπαιδευτικά κουπόνια, ειδικές προσφορές γνωριμίας στα νέα προϊόντα που λανσάρει η Nivea, εκπτώσεις σε προϊόντα και υπηρεσίες συνεργαζόμενων εταιριών, συμμετο-

χή σε διαγωνισμούς, διαφημιστικά δώρα και πολλές εκπλήξεις.

Τα μέλη του περιοδικού παίρνουν 3 φορές το χρόνο το περιοδικό Blue Harmony, που προσφέρει πρωτότυπες συμβουλές για υγεία και ομορφιά καθώς και πολλά ενδιαφέροντα θέματα. Επίσης περιλαμβάνει και έναν σημαντικό αριθμό εκπαιδευτικών κουπονιών για προϊόντα Nivea που ενδιαφέρουν όλη την οικογένεια.

Ζηλέψατε; Αν δεν γραφήκατε ακόμη, αναζητήστε το δελτίο συμμετοχής στο επόμενο τεύχος του Blue Harmony από κάποια γνωστή ή φίλη.

INTERLIFE ΑΑΕΓΑ

Υπερέκλυψε κατά 224% το περιθώριο Φερεγγυότητας

Κατά ποσοστό 244% υπερέκλυψε η Interlife ΑΑΕΓΑ το περιθώριο Φερεγγυότητας που απαιτείται από το Υπουργείο Ανάπτυξης για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες, όπως προκύπτει από την επίσημη κοινοποίηση του Υπουργείου προς την Εταιρία (Κ3-6300/6320/26-11-97).

Συγκεκριμένα, η Interlife υπερέκλυψε κατά 2,4 φορές το Απόλυτο Ελάχιστο Εγγυητικό Κεφάλαιο, που απαιτεί ο Νόμος, ώστε να εξασφαλίζεται η φερεγγυότητα μιας Ασφαλιστικής Εταιρίας απέναντι στον πελάτη της, 3 μήνες (25/7/97) πριν από το προβλεπόμενο χρονικό όριο που απαιτεί το Υπουργείο (31/10/97). Επίσης τρεις μήνες πριν από το προβλεπόμενο όριο υπερεκλύφθηκαν και οι Ασφαλιστικές Τοποθετήσεις (Δεσμευμένα Αποθεματικά) της Εταιρίας, γεγονός που συνιστά έναν επιπλέον παράγοντα ευρωστίας και φερεγγυότητας της Interlife ΑΑΕΓΑ.

Όπως είναι γνωστό η Interlife με έδρα τη Θεσσαλονίκη και Περιφερειακές Διευθύνσεις σε όλη την Ελλάδα, με Αντασφαλιστή κατά 100% την ελβετική Union Re δραστηριοποιείται στον κλάδο των Γενικών Ασφαλειών. Η Εταιρία υπερδιπλασιάζει κάθε χρόνο — από το 1992 που ιδρύθηκε — το τζίρο και τα κέρδη της, σχεδιάζει δε σύντομα την είσοδό της στο Χρηματιστήριο Αθηνών.

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI:

Χριστουγεννιάτικη εκδήλωση του Διοικητικού Προσωπικού

Στις 24 Δεκεμβρίου, πραγματοποιήθηκε η Χριστουγεννιάτικη εκδήλωση του Διοικητικού Προσωπικού των εταιριών του Ομίλου Generali, Generali Life και Generali Hellas, στα Κεντρικά Γραφεία του Ομίλου, στο Μαρούσι.

Ευχές στο Προσωπικό και στις οικογένειές του απηύθυναν ο Δ/νων Σύμβουλος του Ομίλου Generali κ. Guido Giacomazzi, ο Γενικός Δ/ντής της Generali Life κ. Κωνσταντίνος Παπαμιχαλόπουλος και ο Γενικός Διευθυντής της Generali Hellas κ. Κωνσταντίνος Καβαλιώτης.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης, η Διοίκηση τίμησε με την προσφώνηση του Δ/ντος Συμβούλου και με απονομή αναμνηστικών δώρων τέσσερα διοικητικά στελέχη που πρόσφατα συνταξιοδοτήθηκαν έχοντας διανύσει μια πολυετή γόνιμη περίοδο με τον Όμιλο Generali. Πρόκειται για την κα Ουρ. Νικολάου, την κ. Σοφ. Στρίκλαντ, τον κ. Συμ. Λορέτι και την κ. Χρ. Καλούδη που συμπλήρωσαν 30, 17, 12 και 36 έτη υπηρεσίας αντίστοιχα.

Ακολούθησε εορταστικό γεύμα και ανταλλαγή ευχών και δώρων.

Από 1ης Δεκεμβρίου 1997 προήχθη σε Περιφερειακό Διευθυντή ο κος Πάρις Παυλίδης, μέχρι πρότινος Agency Manager της Ελληνοβρετανικής Α.Ε.Α. Ζωής, ενώ, αντιστοίχως, προήχθη σε Agency Manager ο κος Τάσος Παυλίδης, ως άξιος γόνος της οικογένειας. Με τη δημιουργία αυτή της νέας περιφερειακής, η Εταιρία επιδιώκει να επεκτείνει - ακόμη περισσότερο - τις πολύπλευρες δραστηριότητες της στην Ανατολική Μακεδονία και τη Θράκη. Σημειωτέον ότι οι, επί σειρά ετών, δύο κορυφαίοι συνεργάτες, ανταποκρινόμενοι στην εμπιστοσύνη αλλά και στις προσδοκίες της Εταιρίας αφού κατέκτησαν όλες τις διακρίσεις, απέδειξαν εμπράκτως ότι, όταν υπάρχει μεθοδικότητα, εργατικότητα και αγάπη για τη δουλειά, η αναγνώριση δεν αργεί να έρθει. Ο Πρόεδρος της Ελληνοβρετανικής κος Δ. Παλαιολόγος καθώς και ο Διευθυντής Marketing & Πωλήσεων κος Γ. Στράφτης, αφού συνεχάρησαν τους δύο συνεργάτες και τα επιτεύγματά τους, ευχήθηκαν σε όλους κάθε επιτυχία στην υψηλή και δύσκολη απαστολή τους.



GERLING

Ερείς ασφαλίζουμε την Οικονομία.

Gerling, Βασ. Σοφίας 4, Αθήνα 10671, Τηλ. (01) 7259 181, Fax (01) 7259 177-8, e-mail: gkhellas@compulink.gr

Αναβαθμισμένα καθήκοντα στελεχών της ALICO Ελλάδος

Οι έντονοι ρυθμοί ανάπτυξης της ALICO, τόσο στην Ελλάδα όσο και στην Περιφέρεια Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, την ευθύνη της οποίας όπως είναι γνωστό έχει η ALICO Ελλάδος, επιβάλλουν τη συνεχή ενίσχυση της διοικητικής δομής της Εταιρίας, έτσι ώστε να ανταποκρίνεται με επιτυχία στις απαιτήσεις και τις προκλήσεις των στόχων που η ίδια θέτει.

Ανταποκρινόμενη στις απαιτήσεις αυτές, η ALICO ανακοίνωσε πρόσφατα τις προαγωγές στελεχών της Εταιρίας στην Ελλάδα και σε χώρες της Περιφερειακής Διεύθυνσης.

Ειδικότερα όσον αφορά τη χώρα μας, ο κ. Χ. Μισιλλιόγλου αναλαμβάνει καθήκοντα Περιφερειακού Αντιπροέδρου και Chief Operating Officer. Επίσης, για την Ελλάδα προάγεται σε Βοηθό Γενικό Διευθυντή. Σε Περιφερειακούς Βοηθούς Αντιπροέδρους προάγονται οι κ.κ. Α. Ζάνης με ευθύνη τον τομέα Ασφαλίσεων Ατυχημάτων και Υγείας, Ι. Μάνδης με ευθύνη τον τομέα του Marketing, Σ. Ταγκόπουλος με ευθύνη τις Ομαδικές Ασφαλίσεις και Μ. Χατζηδημητρίου με ευθύνη τα Δίκτυα Υποκαταστημάτων. Όσον αφορά στην Ελλάδα, όλοι οι παραπάνω προάγονται σε Βοηθούς Γενικούς Διευθυντές με ιδιαίτερες αρμοδιότητες αντίστοιχες με τα Περιφερειακά τους καθήκοντα.

Σε Περιφερειακούς Διευθυντές προάγονται οι κ.κ. Σ. Βαλσαμίδης και Σ. Γεωργίκο με ευθύνη τον τομέα της Μηχανογράφησης, Π. Κοσσόρα με ευθύνη τον τομέα των Συνταξιοδοτικών Ασφαλίσεων, Π. Παλλάρης με ευθύνη τον τομέα των Αναλογιστικών και Ι. Χρυσάφης με ευθύνη τον τομέα του Προσωπικού και της Οργάνωσης. Όλα τα στελέχη της ALICO Ελλάδος, πέραν των υποχρεώσεών τους στην Περιφέρεια, συνεχίζουν να διατηρούν πλήρως και τα καθήκοντά τους στην Ελλάδα.



Με επιτυχία τα Ετήσια Περιφερειακά Συνέδρια

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκαν πριν από λίγο καιρό τα Ετήσια Περιφερειακά Συνέδρια της ALICO. Η αρχή έγινε με το Συνέδριο της Περιφέρειας Νοτίου Ελλάδος, που πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα στις 25 Νοεμβρίου στο ξενοδοχείο Caravel.

Ακολούθησε το Περιφερειακό Συνέδριο Κεντρικής και Δυτικής Μακεδονίας στη Θεσσαλονίκη στις 15 και 16 Δεκεμβρίου, το Συνέδριο Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης στην Καβάλα στις 17 Δεκεμβρίου και το Συνέδριο Κεντρικής Ελλάδος, το οποίο πραγματοποιήθηκε στις 19 Δεκεμβρίου στην Καλαμπάκα.

Κατά τη διάρκεια των εργασιών των Συνεδρίων σε κάθε Περιφέρεια έγινε ανάλυση των αποτελεσμάτων που επιτεύχθηκαν στη διάρκεια του 1997. Εκτενής αναφορά έγινε στους εξαιρετικούς ρυθμούς ανάπτυξης που εμφανίζει η Περιφέρεια, εικόνα που συμβαδίζει με την επίσης ιδιαίτερα επιτυχημένη πορεία της Εταιρίας συνολικά.

Ακολουθώντας, κατά τη διάρκεια ειδικών συζητήσεων panel εξετάστηκε διεξοδικά το θέ-

μα των αυξημένων απαιτήσεων που δικαιολογημένα έχει το κοινό από τον ασφαλιστικό σύμβουλο και η συνεχής προσπάθεια που απαιτείται από την πλευρά του, έτσι ώστε να προσφέρει πάντα αξιόπιστες υπηρεσίες, κορυφαίου επαγγελματικού επιπέδου.

Ιδιαίτερα θετική απήχηση είχε η προβολή ενός ειδικού οπτικοακουστικού συστήματος που είχε προετοιμάσει η Εταιρία, με τη συμμετοχή μελών του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών, με τίτλο "Η δουλειά του επιτυχημένου".

Τέλος, ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO, κ. Α. Βασιλείου, έκανε αναφορά στα αποτελέσματα της Εταιρίας, καθώς επίσης και σε θέματα που αφορούν στο έργο του ασφαλιστικού συμβούλου.

ΒΡΑΒΕΙΑ ΕΠΙΔΟΣΗΣ

Ανατολική Μακεδονία & Θράκη

Ασφαλιστές:	Μιχάλης Κατραντσιώτης	1η θέση
	Αριστείδης Πετρίδης	2η θέση
	Ευάγγελος Εμμανουήλ	3η θέση
Δ/ντής Ομάδος:	Κώστας Δαλακούρας	
Δ/ντής Υποκαταστήματος:	Μάριος Μανήσαλης	

Κεντρική & Δυτική Μακεδονία

Ασφαλιστές:	Δώρα Θεοδωρίδου	1η θέση
	Τακβόρ Αβεντισιάν	2η θέση
	Μαρία Αλεξανδρή	3η θέση
Ειδικό βραβείο Ομαδικών Ασφαλίσεων:	Γεωργία Ζουμπαντή	
Δ/ντής Ομάδος:	Νίκος Παλάζης	
Δ/ντής Υποκαταστήματος:	Φώτης Γκαϊτατζής	

Κεντρική Ελλάδα

Ασφαλιστές:	Απόστολος Κόκκοβας	1η θέση
	Πέγκυ Τικταπανίδου	2η θέση
	Νίκος Τζέλλος	3η θέση
Δ/ντής Ομάδος:	Φρίντα Παντελίδου	
Δ/ντής Υποκαταστήματος:	Γιώργος Μασούρας	

Ντροπή για την ανθρωπότητα

Η Διεθνής Σύμβαση για τα Δικαιώματα του Παιδιού του 1989, που γιορτάζεται κάθε χρόνο στις 20 Νοεμβρίου, υποχρεώνει τα μέλη της να καλύπτουν τις ανάγκες των παιδιών των χωρών τους στον τομέα της διατροφής, της υγείας και της εκπαίδευσης στον μεγαλύτερο δυνατό βαθμό. Και όμως, σύμφωνα με τα στοιχεία της Unicef, 12,5 εκατομμύρια παιδιά στον κόσμο πεθαίνουν από την πείνα και θεραπεύσιμες παιδικές ασθένειες, 140 εκατομμύρια δεν πηγαίνουν σχολείο, 250 εκατομμύρια εργάζονται υπό συνθήκες βλαβερές για την υγεία και τη ζωή τους, ενώ 2,6 εκατομμύρια παιδιά έχουν προσβληθεί από τη μάλιστα του AIDS και αυξάνεται συνεχώς ο αριθμός των παιδιών που στρατεύονται και ακόμα, υπολογίζεται ότι περίπου 7,5 εκατομμύρια παιδιά στον κόσμο είναι πρόσφυγες.



Και όλη αυτή η κατάσταση των παιδιών, ασφαλώς, αποτελεί ντροπή για την ανθρωπότητα, τη στιγμή που βρισκόμαστε στην ανατολή του 21ου αιώνα. Ή δεν είναι ντροπή όταν παιδιά, που δεν έχουν συμπληρώσει ακόμη τα δέκα τους χρόνια, γίνονται αντικείμενο αγοραπωλησίας για ένα «κομμάτι ψωμί» ή εμπλέκονται στα κυκλώματα των ναρκωτικών, της πορνείας και της πορνογραφίας; Και είναι ακόμη μεγαλύτερη ντροπή οι μεγάλοι και οι ισχυροί της γης να αρνούνται τη βοήθειά τους για τη βελτίωση των συνθηκών ζωής των παιδιών, όταν γι' αυτό απαιτείται μόλις το 0,7% του ΑΕΠ τους.

Η ζωή εκτός της ONE

Ο ECONOMIST INTELLIGENCE UNITE ΚΑΙ Η ΤΡΑΠΕΖΑ ΚΥΠΡΟΥ ΑΠΟΤΙΜΟΥΝ ΤΙΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΝΤΑΞΗΣ ΣΤΗΝ ONE

Το πρόσφατο σχέδιο του προϋπολογισμού αποσκοπεί στην επίτευξη του στόχου του Μάστριχτ. Όσον αφορά στο έλλειμμα για το 1998 (πώση από 4,4% σε 2,4%) και του στόχου για τον πληθωρισμό το 1999 (ο πληθωρισμός έχει ήδη μειωθεί από 20% το 1990 στο 5% σήμερα). Η απόφαση για την πορεία σε αυτό το δύσκολο δρόμο όπου τα σχέδια συνεπάγονται πάγωμα των αμοιβών του δημόσιου τομέα, δείχνει την αποφασιστικότητα της κυβέρνησης. Αυτά δήλωσε το Σάββατο 22 Νοεμβρίου στο Ξενοδοχείο Intercontinental ο κος Daniel Franklin, Διευθυντής Σύνταξης του Economist Intelligence Unit.

Ο κος Daniel Franklin, επίσημος καλεσμένος της Τράπεζας Κύπρου, εκείνο το βράδυ παρουσίασε δύο σύγχρονα θέματα σε εκπροσώπους του Τύπου. Στο ξεκίνημα των εισηγήσεων ο Γενικός Διευθυντής της Τράπεζας Κύπρου κος Ανδρέας Ηλιάδης έδωσε το στίγμα των τρομερών προοπτικών αλλά και συνεπειών που θα αντιμετωπίσει η τραπεζική αγορά ενόψει της ένταξης. Από τη μεριά του ο κος Daniel Franklin παρουσίασε την εισή-

γηση οικονομικού περιεχομένου που έφερε τον τίτλο: «Τα θετικά και αρνητικά σημεία της Ευρωπαϊκής Νομισματικής Ένωσης και η οικονομική εξέλιξη των χωρών που δεν θα ενταχθούν στον πρώτο γύρο όπως η Μεγάλη Βρετανία και η Ελλάδα».

Κατά τη διάρκεια της εισήγησης ο κος Daniel Franklin προχώρησε και σε προβλέψεις που αφορούν στην εξέλιξη της ελληνικής οικονομίας, καθώς και στην ανάλυση των κινδύνων που πιθανόν να παρουσιαστούν εσωτερικά και κατέληξε πως, σύμφωνα με τα συμπεράσματα του The Economist Intelligence Unit, η ελληνική κυβέρνηση αντιμετωπίζει με σοβαρότητα τους στόχους της και έχει μεγάλες πιθανότητες επίτευξής τους, αν και πεποίηση του ίδιου είναι ότι η χρονολογία εισδοχής της Ελλάδας θα είναι το 2002 και όχι το 2001.

Η δεύτερη εισήγηση αφορούσε στις τεχνολογικές εξελίξεις και στη σχέση τους με τα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης και έφερε τον τίτλο: «Το Internet και πώς θα επηρεάσει τα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης κατά τη νέα Χιλιετία».

ΛΟΓΟΤΕΧΝΙΑ

ΕΝΑ ΒΙΒΛΙΟ... ΝΟΣΤΑΛΓΙΑΣ

Οδός Αυτοκράτειρας Θεοδώρας

Δημήτρη Εργατούδη - Αφηγήματα

Ένα βιβλίο που κυκλοφόρησε το 1995 αλλά είναι πάντα επίκαιρο και διαχρονικό. Γραμμένο από ένα τραπεζικό -ανώτερο στέλεχος της Λαϊκής Τράπεζας- έχει ιδιαιτερότητα γιατί σ' αυτό διαχέεται ένα σύνολο περιβαλλοντικών στοιχείων που δίνουν ξεχωριστή δύναμη στο περιεχόμενο και τις ανάγκες που έρχεται να καλύψει. Βιώματα χαραγμένα ανεξίτηλα μετά εντόνων συναισθημάτων παραμένουν σταθερά, φρέσκα, αμετάβλητα, παραστατικά κατευθύνοντας τους νεότερους, ενθαρρύνοντας τους πρεσβύτερους και αναλύοντας σε δάκρυα τους συνομήλικους μέσα από τα δεκαενέα αφηγήματα του συγγραφέα που θέλει να τα διαβάσεις και να ξαναδιαβάσεις μ' ευχαρίστηση και άνεση και που φέρνουν στη γενιά μας περασμένο κόσμο μιας εποχής, μιας γενιάς, μιας οδού -Οδός Αυτοκράτειρας Θεοδώρας- μιας ζωής που ενδυναμώνεται με ιστορικά, λαογραφικά, κοινωνικά, εθνικά, θρησκευτικά, επιστημονικά στοιχεία της ζωής των ανθρώπων της συνοικίας "Κάτω Ενορίες" Λευκωσίας, αλλά και περιγράφουν αντιπροσωπευτικά τη ζωή σε κάθε γειτονιά της εποχής με Έλληνες και άλλες Εθνότητες σε γειτονιά της Καλούτσισσας και Γιάννενα, στο Μονοπλειό της Άρτας, στη Σμύρνη, στη Θεσσαλονίκη. Ο απλός, ανεπιτήδευτος, αυθόρμητος τρόπος γραφής δίνει στον αναγνώστη τα προσωπικά βιώματα του συγγραφέα να μιλά από το περίσσειμα της καρδιάς του και να χαράξει υπερήφανα την ταυτότητα του "Ελληνας, Χριστιανός, Ορθόδοξος και Μυροβιτισμένος" (σελ. 63) μαζί με την αγάπη για τον άνθρωπο, τον συνάνθρωπό του της ίδιας γειτονιάς αλλά και το ιστορικό γίνεσθαι με την περιβαλλοντική ευαισθησία.

Οι τρεις φωτογραφίες του βιβλίου, ή του εξώφυλλου, ή της Αφιέρωσης και της Οδού Αυτοκράτειρας Θεοδώρας, αποτελούν ιδιαίτερα κεφάλαια προσθέτοντας εποπτικά πολλά στην όλη εργασία. Αποτελούν μία ιστορία από μόνες τους.

Βιβλίο πάντα επίκαιρο που συνδέει τη ζωή μας, αξίζει της μελέτης και προσοχής μας. Συγχαρητήρια στο, Συγγραφέα κ. Εργατούδη.

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ Ν. ΚΟΚΚΙΝΕΛΗΣ
5 Ιανουαρίου 1998

Αφορά Ασφ. Πράκτορες και Ασφ. Συμβούλους

Το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών υπενθυμίζει ότι με την ευνοϊκή διάταξη του άρθρου 36 παρ. 31 του Ν. 2496/97, σε όσους ασφαλιστικούς πράκτορες είχαν εγγραφεί στα οικεία μητρώα ασφ. πρακτόρων της Νομαρχίας ή του Επιμελητηρίου ή ως ασφαλιστικοί σύμβουλοι στα οικεία μητρώα του Επιμελητηρίου κατ' εφαρμογήν των άρθρων 7 και 17 του Ν. 1569/85 και δεν μερίμνησαν για την ανανέωση της άδειας ή της εγγραφής τους σύμφωνα με τα οριζόμενα στο άρθρο 13 παρ. 1 του ως άνω νόμου δίδεται η δυνατότητα να ανανεώσουν την εγγραφή τους εντός έτους από την ισχύ του Ν. 2496/97 δηλαδή μέχρι 16 Μαΐου 1998. Ευνόητο είναι βέβαια ότι πρέπει να πληρούν τις προϋποθέσεις του άρθρου 7 παρ. 1 εδ. β', γ', δ' και ε' του παραπάνω νόμου και να μην συντρέχει στο πρόσωπό τους το ασυμβίβαστο του άρθρου 19α αυτού του νόμου.

Η Ατλαντική Ένωση και οι μέτοχοί της προτίθενται να αγοράσουν μέρος της Γενικής Τράπεζας

Η Ατλαντική Ένωση επισημοποίησε πρόσφατα, με επιστολή που έστειλε στη διοίκηση της Γενικής Τράπεζας και τη διοίκηση του Μετοχικού Ταμείου Στρατού (ΜΤΣ), την πρόθεση της ίδιας και του βασικού της μετόχου Deutscher Ring, να αγοράσουν ένα σημαντικό πακέτο των νέων μετοχών που, όπως έχει ανακοινωθεί, θα διαθέσει η τράπεζα στα πλαίσια της αύξησης του μετοχικού της κεφαλαίου. Η αγορά αυτού του πακέτου θα είναι μια επένδυση που συνολικά προβλέπεται ν' ανέλθει στα οκτώ δισεκατομμύρια δραχμές, ποσό που κρίνεται ιδιαίτερα σημαντικό, δεδομένου ότι η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου υπολογίζεται κατ' εκτίμηση στα 20-23 δισ. δραχμές και η σημερινή εκτιμώμενη καθαρή θέση της τράπεζας κυμαίνεται από 23.3 δισ. έως 29.4 δισ. δραχμές, ενώ τα ίδια κεφάλαιά της (μετοχικό και αποθεματικό) ανέρχονται σε 14.4 δισ. δραχμές. Το γνωστό γερμανικό τραπεζοασφαλιστικό συγκρότημα Deutscher Ring, καθώς και το ελβετικό group La Baloise, που αποτελούν βασικούς μετόχους της Ατλαντικής Ένωσης, κυριαρχούν σήμερα στον Ευρωπαϊκό χώρο με κολοσσιαία μεγέθη όσον αφορά το ενεργητικό τους, αλλά και το συνολικό τους portfolio. Το ενεργητικό της Deutscher Ring ανέρχεται σήμερα σε 1.5 τρισ. δραχμές, ενώ της La Baloise σε 9 τρισ. δραχμές.

Για περισσότερες πληροφορίες:
Market Communications Τηλ. Κέντρο: 6808400.

Καλή Χρονιά από την οικογένεια της



Όπως κάθε χρόνο, έτσι και φέτος η Interamerican γιόρτασε τον ερχομό του νέου έτους μέσα σε μια ζεστή και φιλική ατμόσφαιρα και έκοψε την παραδοσιακή βασιλόπιτα στο κτιριακό συγκρότημα "Interamerican Plaza".

Ο Πρόεδρος του Ομίλου Interamerican, κ. Δ. Κοντομηνάς, καλωσόρισε το προσωπικό και έκανε μια σύντομη αναδρομή στο 1997. Αναφέρθηκε στα άριστα παραγωγικά αποτελέσματα, της χρονιάς που πέρασε και συνεχάρη, για άλλη μια φορά τα στελέχη, τους συνεργάτες και όλο το προσωπικό για τις προσπάθειες που κατέβαλαν για την καλή πορεία της εταιρίας, με την ευχή και τη σιγουριά ότι θα συνεχίσουν με τον ίδιο ζήλο και διάθεση, την προσπάθεια για μια ακόμη μεγαλύτερη, ανθρώπινη και πιο δυνατή Interamerican.

Αναφέρθηκε επίσης στις νέες δραστηριότητες του Ομίλου, οι οποίες αφορούν στον χώρο της Υγείας και συγκεκριμένα στην υπερσύγχρονη Γενική Κλινική την "Ευρωκλινική", η οποία θα λειτουργήσει σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα. Επίσης αναφέρθηκε για τη συνεργασία της Interamerican με την Γενική Τράπεζα Αθηνών, μια συνεργασία που υπόσχεται πολλά. Τέλος, αναφέρθηκε ότι το 1998 -όπως και το έτος ίδρυσης της Interamerican- θα είναι μια πολύ σημαντική χρονιά, σταθμός-ορόσημο για την εταιρία.

Αισιόδοξος για τη μελλοντική πορεία της Interamerican, ο πρόεδρος είπε χαρακτηριστικά: «ότι ο Όμιλος Interamerican είναι μια εταιρία που εδώ και πολλά χρόνια πρωταγωνιστεί στον χώρο των χρηματοασφαλιστικών υπηρεσιών και αν θα μπορούσαμε να πούμε ότι πάσχει από κάτι, "πάσχει" από Υγεία».

Τον λόγο έδωσε στον Πρόεδρο του Συλλόγου (ΣΥ.ΠΙ.Ν.) της εταιρίας, κ. Χρ. Ρεκλέιτη, που και εκείνος με τη σειρά του ευχήθηκε Καλή Χρονιά. Η εκδήλωση έκλεισε με τον πατροπαράδοτο "τροχό της τύχης", όπου μοιράστηκαν πλούσια δώρα στους τυχερούς της χρονιάς.



Αύξηση κεφαλαίου

Η Ευρωπαϊκή Ένωση - Ασφάλειαι MINETTA, αυξάνει το κεφάλαιό της από 31 Μαρτίου 1998 κατά 500.000.000 δρχ. ολοσχερώς καταβεβλημένα σε μετρητά.

Το μεγάλο μήνυμα του Γιώργου Φουφόπουλου

Η κοπή της πίτας για το νέο έτος αποτελεί για μας τον συνδυαστικό κρίκο με τις αρχές μας», έγραφε η πρόσκληση για τη Δευτέρα 2 Φεβρουαρίου, ώρα 8 στο Γραφείο Παραγωγής Γεωργίου Φουφόπουλου της Εθνικής, της πρώτης Ασφαλιστικής.

Μας έκανε εντύπωση η ομαδικότητα και ο πληθυντικός, το "εμείς" που τονιζόταν με τη λέξη "ο προϊστάμενος, ο ομαδάρχης, ο σύμβουλος" κάτι που σπάνια βρίσκεις σε προσκλήσεις. Πράγματι σ' αυτό το γραφείο κυριαρχούσε το ομαδικό φρόνημα, ο κοινός στόχος, ο κοινός σκοπός, η κοινή μοίρα, η κοινή προσπάθεια, η συμμετοχή, η συλλογικότητα, όλα καβάλα σ' ένα άλογο που τρέχει για την επιτυχία και που τα χαλινάρια του κρατά γερά ο Γιώργος Φουφόπουλος. Ένας άνθρωπος που ξέρει τι θέλει, που ξέρει να έχει φίλους, να παίρνει ιδέες και να μοιράζει ευγνωμοσύνη. «Είμαι περήφανος για σας» είπε ο Γενικός Δ/ντής της Εθνικής κος Μ. Νεκτάριος και ο κ. Λάμπρος Τζολδόος Δ/ντής Πωλήσεων και δικτύων τόνισε ότι, «παίρνω δύναμη κάθε φορά που έρχομαι εδώ». Όλοι πήραν δύναμη εκείνο το βράδυ από αυτά που είδαν και άκουσαν. Ασφαλιστές, φίλοι, στελέχη Εθνικής. Έβλεπα την Κατερίνα Κατριβά-νου με μεγάλη προσφορά και συμμετοχή στις προσπάθειες της Εθνικής, πολύ χαρούμενη να "γεύεται την επιτυχημένη ατμόσφαιρα" και είναι αφορμή να συγχαρούμε τόσους και τόσους αξιόλογους συντελεστές και συνδημιουργούς της δύναμης της Εθνικής, στο πρόσωπό της.

Ο κ. Νεκτάριος μίλησε για τη σημαντική δύναμη της Εθνικής για το επίτευγμα να ξεπεράσει τα 117 δις για τον στόχο να κυριαρχήσει στην ευρύτερη βαλκανική αγορά για το ξεκίνημα διαδικασιών παροχής νοσοκομειακής περίθαλψης από την Εθνική για την φερεγγυότητα της εταιρίας. Την ώρα που οι βραβευμένοι δέχονταν τα συγχαρητήρια της ηγεσίας της Εθνικής και του Διευθυντού τους, παρατήρησα έντονα τρία πράγματα:

ΠΡΩΤΟΝ, ότι ο Γ. Φουφόπουλος βγήκε πρώτο γραφείο στην Εθνική αλλά ταυτόχρονα είχε τον πρώτο ομαδάρχη και τον πρώτο ασφαλιστή στην Εθνική. Αυτό σημαίνει ότι οι πρωταθλητές βγαίνουν σε ατμόσφαιρα γραφείου πρωταθλητών. Η Εθνική μπορεί να ελπίζει πολλά από αυτά τα γραφεία.

ΔΕΥΤΕΡΟΝ, διαπίστωσα ότι όλοι οι βραβευόμενοι ήταν άτομα νεαράς, ηλικίας με επαγγελματικό και βιολογικό μέλλον όλοι γύρω στην ηλικία του Δ/ντού 10 πάνω 10 κάτω όπως λέει ένας κανόνας, η επιτυχία θέλει μυαλό και φαντασία και όνειρα.

ΚΑΙ ΤΡΙΤΟΝ, ένιωσα πως ο Δ/ντης δείχνει αγάπη γι' αυτό που κάνει και για τους ανθρώπους του και μέχρι να φύγω μου ερχόταν στον νου ένα ποίημα που το αφιερώνω στους συνεργάτες του και τον ίδιο τον επιτυχημένο Γιώργο Φουφόπουλο, που ξέρει με ανθρωπιά να συμπεριφέρεται και να πετυχαίνει, δίνοντας και το μεγάλο μήνυμα: Αυτό που είναι.

Είναι ανοησία, λέει η λογική.
Είναι αυτό που είναι λέει η αγάπη.
Είναι ανόμοιο, λέει ο πρακτικός νους.
Δεν είναι τίποτε άλλο παρά πόνος, λέει ο φόβος.
Είναι χωρίς καμία προοπτική, λέει η πρόνοια.
Είναι αυτό που είναι, λέει η αγάπη.
Είναι γελοίο λέει η υπερηφάνεια.
Είναι απερίσκεπτο λέει η προσοχή.
Είναι αδύνατο λέει η εμπειρία.
Είναι αυτό που είναι, λέει η αγάπη.

(Erich Fried - Es ist was esit)



Στιγμιότυπο από παλαιότερη εκδήλωση στο Μέγαρο Μουσικής οι κ. Μ. Νεκτάριος, Σπύρου, Φουφόπουλος

ΒΙΒΛΙΟ



ΑΦΙΕΡΩΜΕΝΟ "στους νεκρούς συναδέλφους μου του πολέμου, που ξεχάστηκαν θαμμένοι, στην έρημο και στην Ιταλία, αφού έδωσαν τη ζωή τους για την τιμή της Ελλάδας" είναι το 14ο βιβλίο του Ζάχου Χατζηφωτίου με τίτλο "Στα μονοπάτια του πολέμου" εκδόσεις ΩΚΕΑΝΙΔΑ Ζωοδ. Πηγή 27 - 3827241. Τον Ζάχο Χατζηφωτίου τον ήξερα από το "Πεντάλεπτο του Ζάχου Χατζηφωτίου" στην τηλεόραση και από τον "Ταχυδρόμο" αλλά η γνωριμία με την προσφορά του στον πόλεμο για την Ελλάδα και την ελευθερία της πατρίδας με έκαναν να τον εκτιμήσω απεριόριστα και να στεριώσω μέσα μου, ακόμα πιο πολύ, τη συμφωνία μου για όσα έγραφε και έλεγε με "ελεύθερο πνεύμα"... Ο Ζάχος πολύ νέος 17 ετών με την είσοδο των Γερμανών στην Ελλάδα απέδρασε στη Μέση Ανατολή πολέμησε στην κόλαση του Τομπρούκ, στο Ελ Αλαμίν και εν συνεχεία στο Ρίμινι της Ιταλίας ζώντας από κοντά στην πρώτη γραμμή θανάτου απ' το 1941 έως το 1946 που απολύθηκε... Απ' το βιβλίο αυτό μεταφέρω κάτι, που μ' έκανε να δακρύσω κι εγώ όπως το διάβαζα: «... 18 Οκτωβρίου σχηματίστηκε το κονβόι για την επιστροφή μας στην Ελλάδα... Και όπως ξεκινούσαμε πρωί πρωί έξω από τη Μπελλαρία είπα: "Δόξα σοι Θεέ μου που περίσσεψα απ' αυτό το πανηγύρι..." Η κορυφή της φάλαγγας είχε φτάσει στο Ριτσιόνε, μπροστά στο ελληνικό νεκροταφείο... Εκεί βρέθηκα μπροστά σε ένα θέαμα που δεν θα το ξεχάσω ποτέ, όσο ζω. Παραπάνω από χίλιοι στρατιώτες και αξιωματικοί παρακολουθούσαν γονατιστοί το μνημόσυνο που τελούσαν οι ιερείς της ταξιαρχίας στο νεκροταφείο του Ρίμινι. Μάλιστα! Ολόκληρη ταξιαρχία γονατιστή απέτιε φόρο τιμής στους νεκρούς συναδέλφους που δεν θα είχαν την τύχη να γυρίσουν στην Ελλάδα στα σπίτια τους... Θα έμειναν εκεί απέναντι από την Ελλάδα ακούγοντας τη βοή των κυμάτων που θα έρχονταν από τις ακρογιαλίες της πατρίδας τους...». Α ρε Ζάχο... Τι να πω, ευτυχώς που θυμίζεις πως είναι οι πραγματικοί Έλληνες.



Ε. Σπύρου

Δικαιότερος τρόπος υπολογισμού ασφαλιστρών αυτοκινήτου

Νέο τρόπο υπολογισμού Ασφαλιστρών, αυτοκινήτου κατά τεκμήριο πιο δίκαιο για τον ασφαλισμένο, καθιερώνει η Interlife ΑΑΕΓΑ υιοθετώντας το σύστημα που επικρατεί σήμερα στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Έτσι από 01/01/1998 τα ασφαλιστρα υπολογίζονται ανάλογα με: Την πυκνότητα των οχημάτων που κυκλοφορούν σε ένα Νομό, το επάγγελμα του Ασφαλιζόμενου, το χρόνο απόκτησης του διπλώματος οδήγησης, την ηλικία του οδηγού, την παλαιότητα του αυτοκινήτου, την πραγματική ιπποδύναμη (PS) του αυτοκινήτου, καθώς επίσης και το φύλο του ασφαλισμένου.

Με τον νέο αυτό τρόπο τιμολόγησης, εκτός του ότι διατηρούνται οι ισχύουσες εκπτώσεις δεν επιβαρύνονται κατά κανένα τρόπο τα ισχύοντα ασφαλιστρα. Αντίθετα στις περισσότερες περιπτώσεις, μειώνονται σύμφωνα με τα παραπάνω κριτήρια.

Η Εμπορική Τράπεζα παρακολουθώντας τις εξελίξεις στον χώρο της ηλεκτρονικής πληροφόρησης αποφάσισε την είσοδό της στο διαδίκτυο INTERNET. Έτσι οι πελάτες και γενικότερα οι καταναλωτές μπορούν να πληροφορούνται μέσω των ηλεκτρονικών υπολογιστών όλες τις υπηρεσίες και τα προϊόντα που προσφέρει η Εμπορική Τράπεζα. Οι διευθύνσεις της Εμπορικής Τράπεζας στο Internet είναι: www.combank.gr και www.combankgr.com

“Εφυγε” Ο Βαγγέλης Δράκος

Ο Βαγγέλης Δράκος γεννήθηκε στις 22/10/1952 στον Ωρωπό. Μεγάλωσε και τελείωσε τόσο το γυμνάσιο όσο και τη Σχολή Εργοδηγών-Μηχανολόγων στη Χαλκίδα. Ανήσυχος και δημιουργικός από πολύ μικρή ηλικία ενδιαφερόταν και συμμετείχε στα κοινά μέσα από διάφορους πολιτιστικούς και επιμορφωτικούς συλλόγους. Είχε σαν κανόνα της ζωής του όχι μόνο τη δική του εξέλιξη αλλά και των συνανθρώπων του. Αυτή ακριβώς η δημιουργική του τάση τον ανάγκασε να αλλάξει πολλά επαγγέλματα μέχρι να βρεθεί σε κάποιο χώρο χωρίς περιορισμούς δράσης και εξέλιξης με παράλληλη προσφορά. Ο ιδανικός γι' αυτόν χώρος ήταν ο ασφαλιστικός στον οποίο διέπρεψε και παρέμεινε πιστός μέχρι την τελευταία του στιγμή. Ξεκίνησε την καριέρα του στην Interamerican ως ασφαλιστικός σύμβουλος, στο Υποκατάστημα του κ. Δημάκη όπου και διακρίθηκε. Μεταπήδησε στην AGF KOSMOS στο ξεκίνημα της Εταιρείας Ζωής, ως Διευθυντής Υποκαταστήματος συντελώντας αποτελεσματικά στην ανάπτυξη της. Εξελέχθηκε σε Διευθυντή Επιθεώρησης, δημιουργώντας managers αλλά και μεγάλο αριθμό επιτυχημένων επαγγελματιών ασφαλιστικών συμβούλων, οι οποίοι συνεχίζουν το έργο του.

Απεβίωσε στις 11/10/1997.



Επικίνδυνοι οι Σαϊεντολόγοι

Την παραπομπή των ηγετικών στελεχών του ΚΕΦΕ (Κέντρο Εφηρμοσμένης Φιλοσοφίας Ελλάδος) στο Τριμελές Εφετείο προκειμένου να δικασθούν για «έμπρακτη απρόκλητη εξύβριση από κοινού κατ' εξακολούθηση και κατά συρροή» πρότεινε ο αντεισαγγελέας Πρωτοδικών κ. Δ. Ζησόπουλος. Το πόρισμα από την έρευνα είναι αληθινός καταπέλτης. Σύμφωνα με τον εισαγγελέα, οι σκοποί του ΚΕΦΕ - που διαλύθηκε πέρσι με δικαστική απόφαση - είναι ύποπτοι, κερδοσκοπικοί και εν πολλοίς εχθρικοί προς τη χώρα μας, ενώ τα στελέχη του δρουν «βάσει εντεταλμένου σχεδίου και διοχετεύουν πληροφορίες σε ξένες μυστικές υπηρεσίες». Όπως αναφέρει η εισαγγελική πρόταση «αποβλέποντας στην εξουσία και το χρήμα απευθύνονται στην αδαή και ανυποψίαστη λαϊκή μάζα με ωραία και ελκυστικά συνθήματα και κάνουν προσηλυτισμό κυρίως νέων». Ας σημειωθεί ότι και η γερμανική κυβέρνηση θεωρεί την οργάνωση της Σαϊεντολογίας ως «εξτρεμιστική και επικίνδυνη, που έχει ως κύριο σκοπό την απόσπαση χρημάτων από τα μέλη της», γι' αυτό και απαγορεύει τη συμμετοχή μελών της σε πολιτικά κόμματα. Χρειάζεται προσοχή γιατί τα ύποπτα και παραπλανητικά έντυπά τους, παρά τις απαγορεύσεις, και κυκλοφορούν ελεύθερα και τα προσφέρουν δωρεάν σε ανυποψίαστα άτομα.

Στην Allianz ΑΕΔΑΚ διαχείριση Αμοιβαίων Κεφαλαίων HELVETIA

Μετά από έγκριση της Επιτροπής Κεφαλαιογιάρας η Allianz ΑΕΔΑΚ ανέλαβε και τη διαχείριση των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Helvetia φθάνοντας έτσι συνολικά, τα υπό διαχείριση κεφάλαιά της, τα 50 δις δραχμές. Μια κίνηση που εντάσσεται στο πλαίσιο της συνένωσης των δραστηριοτήτων των Ασφαλιστικών Εταιριών Allianz και Helvetia στην Ελλάδα. Οι εργασίες κατά το 1997 αλλά και οι αποδόσεις των Αμοιβαίων Κεφαλαίων τόσο της Allianz όσο και της Helvetia είχαν εντυπωσιακή ανάπτυξη.

Συγκεκριμένα, το συνολικό ενεργητικό των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Allianz την 31η Δεκεμβρίου 1997 ανήλθε στα 36,44 δις δραχμές, σημειώνοντας αύξηση σε σχέση με το 1996 κατά 64,56%. Η αύξηση της παραγωγής σε σχέση με το 1996 έφτασε το 214%, ενώ είναι χαρακτηριστικό ότι η παραγωγή του Allianz Μικτού Αμοιβαίου Κεφαλαίου αυξήθηκε κατά 858%. Η απόδοση του Allianz Α/Κ Μικτό Εσωτερικού, που επενδύει κατά κύριο λόγο σε μετοχές εσωτερικού αλλά και σε μακροχρόνιους τίτλους σταθερού εισοδήματος, ήταν 38,48%. Η απόδοση του Allianz Α/Κ Ομολογιών Εσωτερικού ήταν 11,25% και του Allianz Α/Κ Διεθνές Ομολογιών, το οποίο κατέλαβε την 2η θέση στην κατηγορία του, 13,44%. Το Allianz Α/Κ Μικτό Εσωτερικού Unit Linked με έναρξη από 11/3/97 είχε απόδοση 24,96%.

Αντίστοιχη ήταν και η πορεία των Αμοιβαίων Κεφαλαίων της Helvetia. Το συνολικό ενεργητικό των Αμοιβαίων Κεφαλαίων της ανήλθε στα 11,506 δις δραχμές, παρουσιάζοντας αύξηση σε σχέση με το 1996 κατά 129,2%. Το Helvetia Α/Κ Μετοχών που επενδύει σχεδόν αποκλειστικά σε μετοχές, ακολούθησε εντυπωσιακή πορεία σε όλη τη διάρκεια της χρονιάς και κατετάγη στην 3η θέση της κατηγορίας του με απόδοση 61,80%. Το Helvetia Α/Κ Μικτό είχε απόδοση 43,53%, ενώ το Helvetia Α/Κ Σταθερό 11,69%. Τέλος, το Helvetia Α/Κ Διεθνές είχε απόδοση για το 1997 10,17%.

Σημειώνεται ότι ο διεθνής Όμιλος Allianz ανακοίνωσε πρόσφατα την ίδρυση Εταιρείας Διαχείρισης Κεφαλαίων η οποία θα έχει αρχικώς 350 δις μάρκα στη διαχείρισή της. Η ίδρυση της Εταιρείας αυτής εντάσσεται στην ευρύτερη υλοποίηση του στρατηγικού σχεδιασμού της Allianz για τη δυναμική δραστηριοποίησή της παγκοσμίως στον χρηματοοικονομικό χώρο.

Αισιόδοξο το 1998 για Αγροτική και Αγροτική Ζωή

Χρονιά υλοποίησης των στρατηγικών επιλογών που καθορίστηκαν τον χρόνο που πέρασε, είναι το 1998 για τις δύο ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωή. Αυτό τόνισε ο Διευθύνων Σύμβουλος των δύο εταιριών κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου στην εορταστική εκδήλωση για την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας, η οποία πραγματοποιήθηκε την Πέμπτη 15 Ιανουαρίου σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών και ήταν για πρώτη φορά κοινή για τους εργαζόμενους των δύο εταιριών. Η "Agenda 1998" περιλαμβάνει για τις δύο εταιρίες, προετοιμασία για την είσοδο στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, ένα φιλόδοξο πρόγραμμα επενδύσεων σε μονάδες στο εξωτερικό, ίδρυση εταιρίας Ιατρικών φροντίδων, εσωτερική ανασυγκρότηση εταιριών κ.λπ. Ο κ. Λυσιμάχου ανακοίνωσε τη σύσταση ενός κοινού και για τις δύο εταιρίες συντονιστικού διευθυντικού συμβουλίου το οποίο θα παρακολουθεί και θα συμμετέχει στην πορεία υλοποίησης των επιλογών του μετόχου και της διοίκησης.

Καθοριστικής σημασίας στην επιτυχία του εγχειρήματος, επι-



Από την κοπή της πίτας

σήμανε ο κ. Λυσιμάχου, είναι η συμπαράσταση των εργαζομένων. Οι πρόεδροι των συλλόγων των εργαζομένων στις δύο εταιρίες κ.κ. Γιώργος Σκαμιάς στην Αγροτική Ασφαλιστική και Δημήτρης Πολύμερος στην Αγροτική Ζωή, τόνισαν ότι το 1997 έγιναν σημαντικά βήματα, ο απολογισμός είναι θετικός, το ξεκίνημα της καινούριας χρονιάς αισιόδοξο και η συναίνεση στις στρατηγικές επιλογές του μετόχου και της διοίκησης δεδομένη, εφ' όσον διασφαλίζονται τα συμφέροντα των εργαζομένων.

Στα 116 δις. δρχ. η παραγωγή της Εθνικής Ασφαλιστικής το 1997

Παραγωγή ασφαλιστρών ύψους 116 δις. δρχ. παρουσίασε η Εθνική Ασφαλιστική. Η συγκεκριμένη χρονιά ήταν από τις σημαντικότερες στην ιστορία της Εταιρείας αφού ολοκληρώθηκε η συγχώνευσή της με τις άλλες ασφαλιστικές Εταιρίες του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας: την ΕΤΕΒΑ Ασφαλιστική, την Πανελλήνιο Ασφαλιστική και τον Αστέρα.

Η επιτυχία της συγχώνευσης γίνεται ακόμα μεγαλύτερη εάν ληφθεί υπόψη το γεγονός της διεθνούς εμπειρίας ότι στις συγχωνεύσεις η συνολική παραγωγή της νέας εταιρείας είναι συνήθως μικρότερη από το άθροισμα της παραγωγής των συγχωνευόμενων εταιριών. Στη συγκεκριμένη περίπτωση, η παραγωγή των τεσσάρων ασφαλιστικών εταιριών της Εθνικής Τράπεζας το 1996 ήταν 108 δις δρχ., ενώ μετά τη συγχώνευση η συνολική παραγωγή αυξήθηκε στα 116 δις δρχ. Τα δε έσοδα επενδύσεων της νέας Εταιρείας ανήλθαν σε 36 δις δρχ. σημειώνοντας αύξηση κατά 94% σε σχέση με τα ενοποιημένα έσοδα των τεσσάρων Εταιριών το 1996 (18,5 δις δρχ.).

Ιδιαίτερα σημαντικό στοιχείο αποτελεί ότι ο Δεκέμβριος του 1997 ήταν ο πιο παραγωγικός μήνας στην ιστορία της Εθνικής Ασφαλιστικής. Ο μήνας λοιπόν κατά τον



Ο κ. Μ. Νεκτάριος
Γενικός Δ/ντης &
Δ/νων Σύμβουλος της
Εθν. Ασφαλιστικής

οποίον οι διαδικασίες συγχώνευσης των παραπάνω Εταιριών ολοκληρώθηκαν και ουσιαστικά, η νέα παραγωγή ασφαλιστρών ζωής ανήλθε σε 1,3 δις δρχ. σημειώνοντας αύξηση κατά 124% έναντι του αντίστοιχου μήνα του 1996 (ενοποιημένα στοιχεία και των τεσσάρων Εταιριών). Από τη συνολική παραγωγή της Εταιρείας το 1997 τα 47 δις δρχ. αντιπροσωπεύουν παραγωγή του κλάδου ζωής και τα 69 δις δρχ. παραγωγή των γενικών ασφαλίσεων.

Συνάντηση Περιφέρειας Ιβηρικής, Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης

Η εξαμηνιαία Συνάντηση Περιφέρειας Ιβηρικής Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της Alico πραγματοποιήθηκε στα μέσα Δεκεμβρίου στην Αθήνα. Ο απολογισμός της χρονιάς που πέρασε, καθώς επίσης και οι τάσεις της αγοράς και οι προοπτικές περαιτέρω ανάπτυξης της εταιρείας, σε συνδυασμό με τις στρατηγικές ανάπτυξης που θα πρέπει να ακολουθηθούν σε κάθε χώρα της Περιφερειακής Διεύθυνσης, ήταν τα σημεία στα οποία επικεντρώθηκαν οι εργασίες. Στη Συνάντηση παραβρέθηκε ο Πρόεδρος της Alico κ. R.K. Nottingham, ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης κ. Α. Βασιλείου, όπως επίσης και οι Γενικοί Διευθυντές και τα κορυφαία στελέχη της Εταιρείας από την Ισπανία, την Πορτογαλία, την Ουγγαρία, την Πολωνία, την Τσεχία, τη Σλοβακία, τη Ρωσία, την Κύπρο και την Ελλάδα.

Όπως είναι γνωστό, η Alico Ελλάδος έχει τη διοικητική ευθύνη της Περιφέρειας Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, η οποία από το 1990 μέχρι σήμερα επεκτείνεται διαρκώς σε νέες αγορές. Ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της Alico κ. Α. Βασιλείου αναφέρθηκε εκτενώς στους ταχείς ρυθμούς με τους οποίους αναπτύσσεται η Περιφερειακή Διεύθυνση. Παράλληλα, υπογράμμισε τις προκλήσεις του 1998 και ζήτησε τη συνεργασία όλων, έτσι ώστε η Alico για άλλη μια φορά να επιτύχει τους υψηλούς στόχους της. Ταυτόχρονα, έθεσε τις κατευθύνσεις και τις προτεραιότητες της Εταιρείας, τόσο για το άμεσο μέλλον, όσο και σε μεσοπρόθεσμο και μακροπρόθεσμο επίπεδο. Μετά την ολοκλήρωση των εργασιών την τελευταία ημέρα του Συνεδρίου, ακολούθησε επίσημο Δείπνο, στο οποίο παραβρέθηκαν επίσης άλλα στελέχη και Διευθυντές Υποκαταστημάτων της Εταιρείας.



ο Πρόεδρος
της Alico κ. R.K.
Nottingham

Συνεργασία Γενικής Τράπεζας - Ομίλου Interamerican

Μετά από διαπραγματεύσεις που διήρκεσαν δύο περίπου έτη και κατόπιν ουσιαστικής αξιολόγησης των δεδομένων της αγοράς σε ελληνικό και σε διεθνές επίπεδο, σε υλοποίηση της στρατηγικής της για επεκτατική πολιτική, που επιτυγχάνεται με ταξίδι άλλων και μέσω αξιοπιστών συμμαχιών, η Γενική Τράπεζα αποφάσισε να προχωρήσει σε συνεργασία - συμμαχία με τον Όμιλο Interamerican.

Η συνεργασία, που εδράζεται στο αμοιβαίο συμφέρον, αφορά στους παρακάτω τομείς:

1. Προώθηση κάθε είδους πιστω-



τικών καρτών.

2. Αξιοποίηση των δικτύων και των δύο Ομίλων στον τομέα δανείων προς ιδιώτες, καταναλωτικών, στεγαστικών κ.λπ. (consumer banking)

3. Αξιοποίηση των δικτύων και των δύο Ομίλων στον τομέα των τραπεζοασφαλιστικών (bankassurance) και χρηματοοικονομικών προϊόντων.

Είναι αυτονόητο ότι η συνεργασία στους παραπάνω τομείς θα δημιουργήσει τις προϋποθέσεις ευρύτερης συνεργασίας σε ασφαλιστικά προϊόντα και σε πάσης φύσεως τραπεζικές εργασίες.



Νέο πιστοδοτικό προϊόν

Η Εθνική Τράπεζα δημιούργησε πρόσφατα ένα νέο σύγχρονο, ευέλικτο και προσαρμοσμένο στις σημερινές συναλλακτικές συνθήκες πιστοδοτικό προϊόν για την κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών εμπορικών επιχειρήσεων, που προσφέρεται ήδη από το Δίκτυό της. Το προϊόν αυτό αφορά στη χρηματοδότηση αναγκών για κεφάλαιο κίνησης έναντι εκχώρησης μελλοντικών απαιτήσεων των εμπορικών επιχειρήσεων (Καταστημάτων κ.λπ.) από πωλήσεις τους μέσω πιστωτικών καρτών (ΕΘΝΟΚΑΡΤΑ, MASTERCARD, EUROCARD, VISA, DINERS, κ.λπ.).

Η προχρηματοδότηση των μελλοντικών πωλήσεων εξασφαλίζει στις επιχειρήσεις τον απρόσκοπτο προγραμματισμό των αγορών τους και τους παρέχει ρευστότητα την εποχή που την χρειάζονται για αγορές ανεξάρτητα από τις εποχιακές κυμάνσεις που εμφανίζουν οι πωλήσεις τους. Ειδικότερα, η χρηματοδότηση αυτή απευθύνεται σε εμπορικές επιχειρήσεις οι οποίες συνεργάζονται με την ΕΘΝΟΚΑΡΤΑ ή άλλο φορέα έκδοσης καρτών και δραστηριοποιούνται στο ίδιο αντικείμενο εμπορίας τουλάχιστον επί μία τριετία. Το ύψος της χρηματοδότησης μπορεί να φθάσει μέχρι ποσοστού 80% του κύκλου εργασιών με κάρτες που πραγματοποιήθηκε στο αντίστοιχο χρονικό διάστημα (6μηνο) του προηγούμενου έτους. Το ποσό της χρηματοδότησης δεν μπορεί να είναι μικρότερο των 5 εκατ. δρχ., η δε διάρκειά της θα φθάσει μέχρι 8 μήνες. Το επιτόκιο της είναι το εκάστοτε βασικό για κεφάλαιο κίνησης (σήμερα 16%), πλέον περιθωρίου (θετικού ή αρνητικού), ΕΦΤΕ και εισφοράς του Ν. 128/75. **Για περισσότερες πληροφορίες οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να απευθύνονται σε όλα τα Καταστήματα της Εθνικής Τράπεζας.**

ALLIANZ-HELVETIA 21 δις. παραγωγή με αύξηση 19,1% το 1997

Η παραγωγή Ζωής και Γενικών ασφαλίσεων των Εταιριών Allianz και Helvetia έφθασε τα 21 δις δρχ. παρουσιάζοντας το 1997 συνολική αύξηση 19,1% έναντι του 1996. Η παραγωγή αυτή κατανέμεται ισοδύναμα σε ασφαλίσεις Ζωής και ασφαλίσεις κλάδων. Με τη στρατηγικής σημασίας συνένωση των δύο Εταιριών Allianz και Helvetia στην Ελλάδα δημιουργήθηκε μια ισχυρή δύναμη αντιπροσώπευσης των προϊόντων τους από 350 υποκαταστήματα, γραφεία πωλήσεων και πρακτορεία. Έχοντας έτσι το δίκτυο πωλήσεων της κάθε Εταιρίας τη δυνατότητα να διαθέτει τα προϊόντα της άλλης, καλύπτονται πλήρως οι ανάγκες των ασφαλισμένων, σε ολόκληρη τη χώρα.

Το 1997 έκλεισε για την Allianz με σημαντική αύξηση και στον κύκλο εργασιών της στην Κύπρο, όπου εκπροσωπείται από τη Συνεργατική Κεντρική Τράπεζα. Αύξηση της τάξεως του 35,3% έναντι του 1996. Παραγωγή που άγγιξε για το έτος 1997 το 1,56 δις δραχμές και κατανέμεται 46% σε ασφαλίσεις ζωής και 54% σε γενικές ασφαλίσεις.

27 δις. ο κύκλος εργασιών του ομίλου AGF KOSMOS το 1997

Αύξηση 16% του κύκλου εργασιών παρουσίασε ο Όμιλος AGF KOSMOS το 1997 έναντι του 1996. Το σύνολο των εισπραχθέντων ασφαλίσεων και δικαιωμάτων ανήλθε σε 27 δις εκ των οποίων 11 δις αφορούν τις ασφαλίσεις Ζωής και 16 δις τις ασφαλίσεις Γενικών Κλάδων. Ως γνωστόν, ο όμιλος AGF KOSMOS που απασχολεί 320 Διοικητικούς Υπαλλήλους και άνω των 1200 συνεργατών στους τομείς των πωλήσεων κατέχει σημαντικό μερίδιο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς (4,5%) και την 6η θέση μεταξύ των Ασφαλιστικών Ομίλων στην Ελλάδα.



Η επανάσταση του Re-engineering επηρέασε θετικά την Ασπίδα-Πρόνοια

Μια ομάδα εργασίας με διευθυντικά στελέχη της Ασπίς Πρόνοια και επικεφαλής τον καθηγητή κ. Βασίλη Καφίρη, μέλος του Δ.Σ. και σύνδεσμος με την Deloitte και Touche, ξεκίνησε πριν από δύο χρόνια να υλοποιήσει την απόφαση της διοίκησης του Ομίλου Ασπίς να δρομολογηθούν εγκαίρως "όλες οι εταιρίες σε δυναμική, εκσυγχρονιστική, αναπτυξιακή τροχιά με απεριόριστο χρονικό ορίζοντα". Έτσι ξεκίνησε ένας μεγάλος ανασχεδιασμός στα πάντα.

Ο κ. Αντώνης Σπανός δ/ντής Marketing, δήλωνε τότε ότι "με επίκεντρο τον πελάτη, η διαδικασία ανασχεδιασμού (το Re-engineering) στον Όμιλο Ασπίς στοχεύει σ' ένα τελικό αποτέλεσμα που είναι η καλλιέργεια, η ανάπτυξη και η εδραίωση μιας ιδανικής σχέσης μαζί του" (περιοδικό "Ασπίς", τεύχος 54 - 1996). Έλεγε ακόμη ο κ. Αντώνης Σπανός, ένα από τα καλύτερα στελέχη σε θέματα ολικής ποιότητας στην Ευρώπη (6ος σε κάποια αξιολόγηση), ότι:

«Παλαιότερα είδαμε ότι "ανασχεδιάστηκε" το κλασικό ταμείο των τραπεζών και αντικαταστάθηκε με τα λεγόμενα ATMs, τα μηχανήματα αυτόματης ανάληψης και κατάθεσης χρημάτων».

Η διαδικασία αναγνώρισης του κατόχου της κάρτας ATM αρχίζει να "ανασχεδιάζεται" και πάλι, αφού είναι ήδη πραγματικότητα η αναγνώριση του κατόχου της κάρτας με επίθεση του δακτύλου του επάνω στην οθόνη, ώστε το μηχανήμα ATM να ελέγχει τα δακτυλικά του αποτυπώματα! Οι πρόσφατες αλματώδεις εξελίξεις στον χώρο των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών "κατάργηση των οικονομικών συνόρων, ένταση του ανταγωνισμού, μείωση των περιθωρίων κέρδους, αύξηση απαιτήσεων και προσδοκιών των πελατών, ανάγκη για πολυσύνθετα προϊόντα και υπηρεσίες, πίεση για συμπίεση του λειτουργικού κόστους", οδηγούν τον κλάδο σε ανασχεδιασμό των υπηρεσιών και διαδικασιών που χρησιμοποιεί».

Οι άνθρωποι του Ομίλου Ασπίς δούλεψαν πάνω στο τι έπρεπε να



Ο κ. Κ. Χολεβάς Δ/ντης Διεθνών Δραστηριοτήτων της Ασπίς είναι ο σύνδεσμος Deloitte και ΑΣΠΙΣ δείχνει τη νέα πορεία του Ομίλου. Με το χέρι της καρδιάς όλα γίνονται.



ανασχεδιάσουν, θέτοντας σκληρά ερωτήματα για τον όμιλό τους. «Στην Ασπίς Πρόνοια, όπως και κάθε άλλη εταιρία που εφαρμόζει τον ανασχεδιασμό, πρέπει να αναρωτηθούμε:

- Τι πιστεύουν οι πελάτες για τις υπηρεσίες μας;
- Βρισκόμαστε σε ικανοποιητικό επίπεδο όσον αφορά στη σύγχρονη τεχνολογία;
- Σε τι είμαστε καλύτεροι από τον ανταγωνισμό;
- Ποιες είναι οι ευκαιρίες ή απειλές που παρουσιάζονται στον ορίζοντα για την ανάπτυξη του Ομίλου;
- Είμαστε σε θέση να πετύχουμε και να στηρίξουμε κάποιες ριζικές αλλαγές στον τρόπο λειτουργίας μας;
- Οι πελάτες μας θα ωφεληθούν από τις αλλαγές αυτές και, κατ'επέκταση, θα γίνουν τελικά οι σχέσεις μαζί τους περισσότερο σταθερές».

Δύο χρόνια μετά, αυτό που έχει να παρατηρήσει κάποιος είναι ότι η εικόνα και η πορεία της εταιρίας βελτιώθηκαν με αποφάσεις που αλάνθουν τη φιλοσοφία και πρακτική της...

Η εταιρική εικόνα είναι καλύτερη, τα αποτελέσματα βελτιώνονται, άνθρωποι που πιθανόν δεν ταυριάζουν στον Όμιλο απομακρύνονται, η επέκταση στο εξωτερικό συνεχίζεται κ.ά. Σε πολλές πηγές εξόδων υπήρξαν καλά αποτελέσματα, η κερδοφορία αυξήθηκε, οι άνθρωποι αποκτούν πιο δυνατό εταιρικό φρόνημα, οι άνθρωποι της Λαϊκής απορροφήθηκαν ομαλά, το Αμοιβαίο ήρθε δεύτερο σε απόδοση και ο εκσυγχρονισμός δείχνει το νέο του καλό πρόσωπο.

Γενικώς ο ανασχεδιασμός έφερε ούριο άνεμο για νέες πορείες και αυτό είναι πολύ σημαντικό αφού οι άνθρωποι του Ομίλου Ασπίς επαναπροσδιορίζουν τους ρόλους τους για νέες επιτυχίες.

Διαλέξεις Χρηματοοικονομικών Σπουδών της Interamerican

Στα πλαίσια των εκπαιδευτικών δραστηριοτήτων του το Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών (Ι.Χ.Ο.Σ.) πραγματοποίησε πρόσφατα, στο αμφιθέατρο "Αλέξανδρος Ταμπούρας" των κεντρικών γραφείων της Interamerican Plaza στο Μαρούσι, δύο από τις πιο σημαντικές και επίκαιρες επιμορφωτικές ετήσιες εκδηλώσεις του.

Νέος οικονομικός Δ/ντής στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Στο πλαίσιο του εκσυγχρονισμού και της ανασυγκρότησης της οργανωτικής δομής της εταιρίας προσελήφθη νέος οικονομικός Διευθυντής στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, ο κ. Άθως Χριστοφίδης.

Ο κ. Χριστοφίδης, οικονομολόγος, πτυχιούχος του Πανεπιστημίου Αθηνών - Οικονομικό Τμήμα και κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών (M. Sc.) από το Πανεπιστήμιο του Λονδίνου, έχει πλούσια σημαντική εμπειρία στη διαχείριση οικονομικών θεμάτων, διετέλεσε επί δεκαετία Διευθυντικό στέλεχος στον Τραπεζικό - Ασφαλιστικό κλάδο, όπως Portfolio Manager της Τράπεζας Πειραιώς και Οικονομικός Δ/ντής της Ελληνοβρετανικής Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων, ενώ διαθέτει και σημαντική εμπειρία σε θέματα φορολογικών και διαχειριστικών ελέγχων αποκκτηθείσα στην Αθήνα και στο Λονδίνο.

Με την επιλογή αυτή η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ενισχύει σημαντικά το στελεχειακό της δυναμικό για την επίτευξη των στόχων της (εισαγωγή στο Χρηματιστηριακό, ανάπτυξη, επέκταση δραστηριοτήτων στο εσωτερικό και στο εξωτερικό).

Η πρώτη εκδήλωση είχε θέμα "Τα ασφαλιστικά συμβόλαια στον αστερισμό του Εύρω". Ομιλητής της εκδήλωσης υπήρξε ο κ. Κωνσταντίνος Χριστόπουλος Phd., Οικονομολόγος- Σύμβουλος Επενδύσεων από το 1971 έως σήμερα και Λέκτορας του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών. Ο κ. Κ. Χριστόπουλος έχει διακριθεί για τη συμμετοχή του σε μεγάλο αριθμό μελετών επενδυτικών σχεδίων και χρηματοοικονομικού προγραμματισμού, τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό.

Η ομιλία του κ. Κ. Χριστόπουλου, που είχε εξαιρετικό ενδιαφέρον, αφορούσε στις επιπτώσεις που θα υπάρξουν στις συναλλαγές από την εφαρμογή του ενιαίου ευρωπαϊκού νομίσματος στην Ελληνική Οικονομία γενικά και ειδικότερα στη Χρηματοασφαλιστική αγορά. Επίσης, αναφέρθηκε στην κατεύθυνση προς την οποία η εισαγωγή του Εύρω θα επηρεάσει τις ασφαλιστικές συναλλαγές. Τέλος, έγιναν αναφορές και στη νέα πραγματικότητα, στην οποία αναμένεται να εισέλθει η Ελληνική Οικονομία.

Η δεύτερη διάλεξη είχε θέμα: "Παγκράτιο, το Αρχαιότερο Άθλημα".

Ομιλητής υπήρξε ο κ. Λάζαρος Σαββίδης Α' Αντιπρόεδρος της Ελληνικής Ομοσπονδίας Παγκρατίου Αθλήματος και Πρόεδρος της Επιτροπής Ιστορικής Έρευνας



Στη φωτογραφία, από αριστερά, οι κ.κ. Νίκος Σωφρονάς, Διευθυντής Επιστημονικής Επιτροπής Ι.Χ.Ο.Σ. και Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου, Νίκος Δημαράς, Μέλος Διοικητικού Συμβουλίου του Ι.Χ.Ο.Σ., Κων/νος Χριστόπουλος Ph.D Οικονομολόγος - Σύμβουλος Επενδύσεων και Λέκτορας του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών και ο Πρόεδρος του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών κ. Χρήστος Σταυρίδης.



Στη φωτογραφία, από αριστερά, οι κ.κ. Λ. Σαββίδης Α' Αντιπρόεδρος της Ελληνικής Ομοσπονδίας Παγκρατίου Αθλήματος και Πρόεδρος της Επιτροπής Ιστορικής Έρευνας Ε.Ο.Π., οι ομάδες Εφήβων και Παιδών, ο κ. Χ. Σταυρίδης Πρόεδρος του ΙΧΟΣ., Curtis B. Lauret, Πρόεδρος Διεθνών Υποθέσεων L.U.T.C., ο κ. Β. Καλτσάς, Σύμβουλος Διοίκησης της Interamerican και ο κ. Ν. Σωφρονάς, Δ/ντής Επιστημονικής Επιτροπής του Ι.Χ.Ο.Σ.

της Ε.Ο.Π.Α.

Σύντομο χαιρετισμό απήθυνε ο Πρόεδρος του Ι.Χ.Ο.Σ. κ. Χ. Σταυρίδης, ενώ ο κ. Ν. Σωφρονάς, Διευθυντής της επιστημονικής επιτροπής προλόγισε και εισήγαγε τον ομιλητή στο θέμα. Στην ομιλία του ο κ. Λ. Σαββίδης αναφέρθηκε στην αρχαιότερη πολεμική μαχητική τέχνη του κόσμου, που οι ρίζες της βρίσκονται στην Αρχαία Ελλάδα και την τέχνη αυτή αντέγραψαν, για μία ακόμη φορά, οι Λαοί, αποδεικνύοντας μια επιβεβαιωμένη πραγματικότητα, ότι οι

Έλληνες ενωμένοι μεγαλουργούν και παράγουν πολιτισμό.

Ακολούθησε πολύ ενδιαφέρουσα επίδειξη παιδών, εφήβων και ενηλίκων.

Τις εκδηλώσεις παρακολούθησαν συνδρομητές του Ινστιτούτου και λοιποί προσκεκλημένοι από την ασφαλιστική αγορά. Το Ι.Χ.Ο.Σ. είναι ένας σημαντικός θεσμός, ο οποίος εξαπλώνεται στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά και σκοπός του είναι η εκπαίδευση των χρηματοοικονομικών Συμβούλων σε ανώτατο επίπεδο.

Το έγκλημα των Τούρκων

Παραλείπουμε προς το παρόν όλα τα άλλα και υπενθυμίζουμε το έγκλημα των Τούρκων εις βάρος του ελληνισμού της Ίμβρου και Τενέδου. Ο κατάλογος, που ακολουθεί, πιστοποιεί πέραν πάσης αμφιβολίας του λόγου το αληθές.

1912 Τένεδος 5.420 Έλληνες, 600 Τούρκοι
1963 Τένεδος 1.200 Έλληνες, 1.920 Τούρκοι
1990 Τένεδος 27 Έλληνες, 2.650 Τούρκοι
1912 Ίμβρος 9.207 Έλληνες, 180 Τούρκοι
1960 Ίμβρος 5.487 Έλληνες, 289 Τούρκοι
1963 Ίμβρος 5.000 Έλληνες, 822 Τούρκοι
1970 Ίμβρος 2.571 Έλληνες, 4.020 Τούρκοι
1985 Ίμβρος 496 Έλληνες, 7.114 Τούρκοι
1990 Ίμβρος 300 Έλληνες, 7.200 Τούρκοι

Σήμερα στην Ίμβρο και Τένεδο μένουν μόνο 300 γέροντες και μόνο δέκα (10) Ελληνόπουλα! Επιπλέον οι άνθρωποι αυτοί δεν έχουν κανένα εισόδημα, αφού δεν έχουν περιουσία, διότι η Τουρκία απαλλοτρίωσε τις περιουσίες τους αντί πινακίου φακής. Στους Ίμβριους και Τενεδίους, που θέλουν να επιστρέψουν στα νησιά τους οι Τούρκοι δεν τους το επιτρέπουν, ενώ εποικίζουν συνεχώς και τα δύο αυτά νησιά από μουσουλμανοβουλγάρους. Η ίδια τακτική ακολουθείται σήμερα και στην Τουρκοκρατημένη Κύπρο.

Η Τουρκία εγκληματεί εις βάρος της χώρας μας επί 75 χρόνια τώρα κι εμείς εδώ αμυνόμαστε ή προσποιούμεθα ότι δεν βλέπουμε ή δεν ακούμε! Ή, ορθότερα, ιδρύουμε συλλόγους τύπου «βραβείον Ιπεκτσί» και άλλα απίθανα μιλώντας για... ανάπτυξη και... προαγωγή ελληνοτουρκικής φιλίας!



Τα ανώτατα στελέχη του ING Group που συμμετείχαν στην συνάντηση με τον Πρόεδρο του Ομίλου των εταιριών της Nationale-Nederlanden στην Ελλάδα κ. Παναγιώτη Καραλή

ΑΘΗΝΑ 15-16 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 1998

Συνάντηση Κορυφής της ING

Συνάντηση κορυφής πραγματοποιήσαν ανώτατα στελέχη των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου ING απ' όλο τον κόσμο στην Αθήνα στις 15 & 16 Ιανουαρίου 1998 σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας.

Στη συνάντηση παρευρέθηκαν στελέχη από τα κεντρικά γραφεία της Ολλανδίας και οι επικεφαλής των εταιριών από τις Ηνωμένες Πολιτείες, Καναδά, Μεξικό, Αργεντινή, Ιαπωνία, Ινδονησία, Φιλιππίνες, Ταϊβάν, Νότιο Κορέα και Χονγκ-Κονγκ.

Από την Ευρώπη συμμετείχαν στελέχη από την Ουγγαρία, Τσεχία, Βέλγιο, Ιταλία, Ισπανία, Σλοβακία, Ρουμανία και Πολωνία.

Τη χώρα μας εκπροσώπησε ο Πρόεδρος και Γενικός Διευθυντής του Ομίλου των εταιριών της Nationale - Nederlanden στην Ελλάδα κος Παναγιώτης Καραλής.

Η συνάντηση αυτή μεταξύ Προέδρων και Γενικών Διευθυντών των ασφαλιστικών εταιριών που χρησιμοποιούν το σύστημα διανομής μέσω υποκαταστημάτων πωλήσεων γίνεται σε τακτά χρονικά διαστήματα.

τα.

Σκοπός των συναντήσεων είναι η ανταλλαγή απόψεων, γνώσεων και εμπειριών, η εκτίμηση της πορείας των ασφαλιστικών εργασιών παγκοσμίως, οι προοπτικές που παρουσιάζονται και η εφαρμογή νέων μεθόδων και τεχνολογίας.

Με δεδομένη τη διεθνή επιχειρηματική δραστηριότητα του Ομίλου οι συναντήσεις αυτές έχουν μεγάλη σημασία.

Η τιμητική επιλογή της Αθήνας για τη συνάντηση οφείλεται και στην πολύ καλή πορεία των εταιριών της Nationale - Nederlanden και της ING Bank στην Ελλάδα, ώστε να δοθεί η ευκαιρία στους συμμετέχοντες να ενημερωθούν για την πορεία αυτή και ιδιαίτερα του Bancassurance όπως το εφαρμόζει το ING Ελλάδος.

ΝΕΟ Δ.Σ. ΣΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ολοκληρώθηκαν οι μεταβολές στο Διοικητικό Συμβούλιο της Εθνικής Ασφαλιστικής το οποίο συνεδρίασε την περασμένη εβδομάδα για πρώτη φορά με τη νέα του σύνθεση.

Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρίας είναι ο Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. Θεόδωρος Πανταλάκης, Αντιπρόεδρος ο κ. Νικόλαος Καραμούζης, Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας ενώ Διευθύνων Σύμβουλος ο

Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος.

Νέο μέλος του Δ.Σ. είναι ο κ. Απόστολος Ταμβακάκης, Υποδιοικητής της Κτηματικής Τράπεζας.

Τα άλλα μέλη του Δ.Σ. της Εταιρίας είναι οι κ.κ. Χαράλαμπος Ζαριφόπουλος, Δημήτριος Κουσελάς, Νικόλαος Μαλούχος, Γεώργιος Μαργαρίτης, Υπάτιος Καλβοκορέσης, Σπύρος Λευθεριώτης και Πέτρος Μήτσουρας.

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ δώρησε αλκοολόμετρο στην Τροχαία της Σύρου

Ένα αλκοολόμετρο για την καλύτερη πρόληψη των τροχαίων ατυχημάτων δώρησε η ασφαλιστική εταιρία ΑΣΠΙΣ Πρόνοια ΑΕΓΑ στο Αστυνομικό Τμήμα Σύρου. Η παράδοση του αλκοολόμετρου έγινε την Παρασκευή 12 Δεκεμβρίου 1997 στην αίθουσα του Πνευματικού Κέντρου του Δήμου Ερμούπολεως κατά τη διάρκεια εκδηλώσεως, η οποία οργανώθηκε από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και την Αστυνομική Διεύθυνση του Νομού Κυκλάδων. Εκ μέρους της ΑΣΠΙΣ Πρόνοια στην εκδήλωση παρέστησαν ο Περιφερειακός Διευθυντής Νήσων για τις Γενικές Ασφάλειες κ. Γεώργιος Σάββαρης και οι συνεργάτες της Εταιρίας στη Σύρο κ.κ. Μάρκος και Άννα Βουτσίνου. Εκ μέρους της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών μίλησε ο Πρόεδρος της Επιτροπής Ατυχημάτων κ. Γεώργιος Σκούρτης.

ΠΛΗΡΩΣΤΕ ΑΜΕΣΩΣ!

Με το σύνθημα αυτό - κατευθυντήρια γραμμή για άμεση πληρωμή και εξυπηρέτηση όλων των συναλλασσόμενων - έκλεισε τις εργασίες του το Ετήσιο Συνέδριο 1997 του Ομίλου "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ", που πραγματοποιήθηκε - με συμμετοχή 150 επίλεκτων Συνεργατών του απ' όλη την Ελλάδα και με απόλυτη επιτυχία - το Σάββατο 13 Δεκεμβρίου 1997, στο ιδιόκτητο Συνεδριακό Κέντρο "ΙΝ", στη Θεσσαλονίκη. Στη διάρκειά του, παραδόθηκαν σε όλους τους Συνέδρους τα έγγραφα του υποурγείου Ανάπτυξης, υπερκάλυψης, υποχρέωσης, περιθωρίου φερεγγυότητας και επενδύσεων ασφαλιστικής τοποθέτησης, ενώ έγινε λεπτομερής ανάλυση της νέας ασφαλιστικής νομοθεσίας από τον Νομικό και τώως Γενικό Γραμματέα του υπουργείου Εμπορίου κ. Χρήστο Μόσχοβα. Βασικοί εισηγητές υπήρξαν εκπρόσωποι των Σωμάτων Ασφαλείας, συγκεκριμένα της Διεύθυνσης Τροχαίας και της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας Θεσσαλονίκης, οι εισηγητές των οποίων και τα συμπεράσματά της ελεύθερης συζήτησης που τις ακολούθησε οδήγησαν σε διαπιστώσεις, που ωφελούν το κοινωνικό σύνολο της χώρας και όχι μόνο τα στενά πλαίσια ενός Επιχειρησιακού Ομίλου. Το Συνέδριο ολοκληρώθηκε με την εξέταση των στόχων για το 1998, που δεν είναι άλλοι από τη διατήρηση, αλλά και τη διεύρυνση της ηγετικής θέσης του Ομίλου "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" στην εκτός Αθηνών Ελλάδα.



Η κα Βάσω Παπαντωνίου μεταξύ της κας Νάσας Σαραντοπούλου και του κ. Νίκου Μπακουνάκη

ΒΑΣΩ ΠΑΠΑΝΤΩΝΙΟΥ: Οι ηρωίδες του Bel Canto

Μια μοναδική έκδοση τεσσάρων CD με τη Βάσω Παπαντωνίου να ερμηνεύει δύο από τους πιο γνωστούς ρόλους του ρομαντικού μπελκάντο, την Λουκρητία Βοργία από την ομότιτλη όπερα του Γκαετάνο Ντονιζέτι και την Αμίνα, από την όπερα του Βιτσέντζο Μπελλίνι "Η Υπνοβάτιδα", κυκλοφορεί αυτές τις μέρες.

Πρόκειται για σπάνιες ηχογραφήσεις της Γαλλικής Ραδιοφωνίας που έγιναν ενώπιον κοινού και που αποτελούν αδιάφευτους μάρτυρες της ερμηνευτικής τέχνης της Ελληνίδας καλλιτέχνιδας. Η ηχογράφηση της "Λουκρητίας Βοργία" έγινε τον Οκτώβριο του 1971 στο Μεγάλο Αμφιθέατρο της Γαλλικής Ραδιοφωνίας. Την ορχήστρα και τη χορωδία της Ραδιοφωνίας διηύθυνε ο Πιερ-Μισέλ Λε Κοντ. Η "Υπνο-

βάτιδα" ηχογραφήθηκε τον Ιούνιο του 1974 με τον Κάρλο-Φελίτσε Τσιλλάριο να διευθύνει τα μουσικά σύνολα της Ραδιοφωνίας. Η ερμηνεία της Βάσως Παπαντωνίου και στις δύο παραστάσεις προκάλεσε τον ενθουσιασμό του κοινού και των κριτικών που δεν δίστασαν να την παραλληλίσουν με τη Μαρία Κάλλας.

Η πολυτελής κασετίνα με τα τέσσερα αυτά CD που κυκλοφορεί, περιλαμβάνει και ένα ιδιαίτερα επιμελημένο 48σέλιδο ένθετο, με πληροφορίες για τις παραστάσεις και την ηχογράφησή τους σε κείμενα του Νίκου Μπακουνάκη.

Η έκδοση των σπανίων αυτών ηχογραφήσεων δεν θα ήταν δυνατή χωρίς τη χορηγία της Αγροτικής Ασφαλιστικής και της Αγροτικής Ζωής.

Αγαπητοί μου, φίλες και φίλοι,

Η μουσική και το θέατρο δεν είναι μόνο αναπόσπαστο κομμάτι του πολιτισμού μας αλλά αποτελούν, συνάμα, αστείρευτη πηγή αισθητικής απόλαυσης. Το μελόδραμα, συνδυάζοντας σε πλήρη αρμονία τις δύο αυτές μορφές της τέχνης, τη μουσική και το θέατρο, έχει να παρουσιάσει κορυφαίες στιγμές στη διαδρομή των αιώνων από την εμφάνισή του. Η Βάσω Παπαντωνίου, με μια ιδιαίτερα επιτυχημένη καριέρα στο εξωτερικό, δεν είχε ως τώρα δισκογραφική παρουσία αντάξιά της.

Γι' αυτό θεωρώ ότι τα Cds αυτά, στα οποία περιλαμβάνονται ορισμένες από τις καλύτερες στιγμές της καριέρας της, είναι ένα αληθινό απόκτημα για όλους μας. Η τεχνική της, η αισθαντικότητα και η άτεγκτη μουσικότητά της θα συνεπάρουν όχι μόνο τους φίλους της όπερας, αλλά και όλους τους καλλιτεχνικά ευαίσθητους αποδέκτες της προσφοράς μας γι' αυτές τις μέρες της χαράς. Η χειρονομία μας αυτή είναι μια μικρή συνεισφορά των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου της Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής στα πολιτιστικά δρώμενα της χώρας μας. Πεποίθησή μας είναι ότι οι δραστηριότητες μιας ασφαλιστικής εταιρίας δεν πρέπει να περιορίζονται στενά στην ασφάλιση της ζωής, της υγείας και της περιουσίας μας, αλλά οφείλουν να συνεισφέρουν στη διατήρηση και την ενίσχυση της πολιτιστικής μας κληρονομιάς.

Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου
Διευθύνων Σύμβουλος των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου της
Αγροτικής Τράπεζας

Στη δεκατία του '70 γνώρισα έναν αξιόλογο άνθρωπο του Marketing, τον κύριο Γιώργο Μπαρμπερόπουλο, εκδότη σήμερα του περιοδικού "Σύγχρονη Διαφήμιση", του "Marketing Report", του "Marketing Age", του ετήσιου οδηγού επικοινωνίας "Σύγχρονη Διαφήμιση", του "Direct Marketing" κ.ά. Τότε αυτός ήταν Δ/ντής Σύνταξης του περιοδικού "IN" της Interamerican κι εγώ άμισθος συνεργάτης άρθρων στο "Interamerican News - In". Από μακριά ήταν αυτή η συνεργασία (;) όπως και από μακριά (φαίνεται) ότι παρακολουθώ την επιτυχημένη καριέρα του και προσφορά του. Και λέω φαίνεται, επειδή στην πραγματικότητα είναι πολύ κοντά σε μένα τα περιοδικά του και πολλή βοήθεια και ιδέες μου δίνουν. Ο κ. Μπαρμπερόπουλος δήλωσε σε περιοδικό ότι "η δουλειά πάντα αμείβεται, κυρίως όταν συνδυάζεται με ποιότητα και ειδικά στις εκδόσεις με αντικειμενικότητα και ίσες αποστάσεις" (Κεφάλαιο, Ιαν. '97). Ο κ. Μπαρμπερόπουλος πιστεύει στον ειδικό Τύπο και την προσφορά του. Το "IN" είχε πολύ δυνατή παρουσία τα πρώτα χρόνια και μεγάλη απήχηση και αξίζει να θυμίσουμε ότι έπαιζε πολλαπλούς ρόλους στην ανάπτυξη της Interamerican. Φυσικά όσοι δούλεψαν εκεί είχαν μεγάλο μεράκι και ενδιαφέρον να γίνει κάτι σωστό. Να θυμηθούμε τη Μαρίνα Μητσακάκη, τον Νίκο Παππά, τον Αντώνη Κοτζαμάνη, τον Κώστα Ανδρεόπουλο, τον Άγγελο Τρωίλο, τον Γ. Ψαρά που μαζί με τον Γιώργο Μπαρμπερόπουλο άνοιξαν νέους δρόμους για τον κλαδικό Τύπο και την Interamerican.



Ξεφυλλίζοντας αυτά τα τεύχη του IN θα δει κάποιος εκτός της πορείας της Interamerican, και πως άνοιγαν τα φτερά τους να πετάξουν στο μέλλον!

Για τον ρόλο των περιοδικών όμως θα γράψουμε σε άλλο τεύχος.



«Οικουμενικό συγγραφέα και πραγματικό Αθηναίο με την κλασική έννοια του όρου», χαρακτήρισε ο Δημήτρης Αβραμόπουλος τον Αντώνη Σαμαράκη, δίνοντάς του το χρυσό μετάλλιο των Αθηνών καθώς και αναμνηστικό πάπυρο

“Ζητείται Ελπίς”

Μάταια τον Αύγουστο του 1954 ο Αντώνης Σαμαράκης προσπαθούσε ως νεαρός συγγραφέας να πείσει τα τότε βιβλιπωλεία των Αθηνών να πάρουν έστω και ένα αντίτυπο του βιβλίου του "Ζητείται Ελπίς". Απελπισμένος έκανε τότε μια αφιέρωση στον εαυτό του, γράφοντας σ' ένα βιβλίο: "Στον Αντώνη, κουράγιο, Αντώνης 18 Αυγούστου 1954". Αυτά δήλωσε μαζί με άλλα ο Αντώνης Σαμαράκης σε τελετή που τιμήθηκε με το χρυσό μετάλλιο Αξίας της Πόλεως των Αθηνών και μου θύμισε την ημέρα που πήρα το πτυχίο μου της Νομικής, δεκαετία του 1970, νέος ασφαλιστής τότε στην Interamerican, με λίγα χρήματα και πολλά όνειρα, γεμάτος με τη μοναξιά του επαρχιώτη στην Αθήνα, που έμεινε σε υπόγειο γκαρσονιέρα στο Αιγάλεω και που δεν είχα πολλούς δικούς μου να τους πω για τη μεγάλη μου επιτυχία: Πτυχιούχος Νομικής Αθηνών! Μπήκα σ' ένα κατάσταση Προ-Πο, οδός Πανεπιστημίου κοντά στη Θεμι-

στοκλέους και πήρα ένα λαχείο - αφορμή, ζητώντας απ' τον "Προπατήρη" να μου πει συγχαρητήρια! Πολύς φορές στη ζωή μας είναι καλό να τα λέμε με μας τους ίδιους, με τους εαυτούς μας...

Οι άνθρωποι γύρω μας πολλές φορές μας αγνοούν ή μας εγκαταλείπουν ή μας προσπερνούν αδιάφοροι...

Τότε αξίζει να λέμε στον εαυτό μας... "Μπράβο", "κουράγιο", "προχώρα"! Αξίζει να ζητάμε ελπίδα παντού. Το 1954 ζητούσε να πουλήσει ένα αντίτυπο ο Α. Σαμαράκης και οι βιβλιοπώλες του γύριζαν την πλάτη... Η επιμονή και προσπάθεια όμως τον έφτασε σήμερα να τον βραβεύουν, με τη Δημοτική αστυνομία παραταγμένη, το δημοτικό συμβούλιο Αθηνών εν πλήρει παρατάξει, τη Φιλαρμονική του Δήμου Αθηναίων να παίζει τον Εθνικό Ύμνο, με τους επίσημους εκπροσώπους Πολιτείας και Εκκλησίας

Συνέχεια στη σελ. 96

Συνέχεια από τη σελ. 95

να αποδίδουν τιμές... Ίσως είναι καλή αφορμή να πούμε ότι εκείνη την εποχή ο Αντώνης Σαμαράκης είχε πολύ πρόσφατες τις εμπειρίες ενός "χωρισμού" του με τη θρησκευτική οργάνωση "Ζωή", με πολύ συναισθηματική φόρτιση γύρω από μεταφυσικές ανησυχίες για τον ίδιο και τους φίλους του. Ο Χρήστος Γιανναράς γράφει στο "Καταφύγιο Ιδεών": Ο Α. Σαμαράκης πέρασε από το "Ίλιον Τρώας" μια χριστιανική λέσχη στην Κυψέλη και ήταν για μας ο φλογερός ποιητής της "κινήσεως". Ρουφάγαμε με ενθουσιασμό τους στίχους και τα κείμενά του στις "Ακτίνες" και απολαμβάναμε την ευρηματική κουβέντα του. Ο Αντώνης μας πρωτόμαθε να παίζουμε θέατρο, σκηνοθετούσε παραστάσεις, μας δίδασκε ρόλους, μας χάρισε τις πρώτες εμπειρίες απ' τη μαγεία της υποκριτικής... Ήταν μια εποχή για την οποία δεν μίλησε. Αργότερα, το 1960, κάποιοι θρησκευτικοί κύκλοι τον καταδίκασαν για τα αντιχριστιανικού περιεχομένου βιβλία του... Αντιφάσεις και αντιθέσεις ή συνθέσεις; Μεγάλους κύκλους κάνει η ζωή μας και κύματα - κύματα τα ερωτηματικά απειλούν να πνίξουν τα όνειρά μας... Τί είμαστε; Πού πάμε; Τι πρέπει; Τι δεν πρέπει; "Αρνούμαι", "Ζητείται Ελπίς", "Σήμα κινδύνου", "Το λάθος" είναι μυθιστορήματα με πολλές εκδόσεις του Α. Σαμαράκη. Ταυτόχρονα είναι και "φιλοσοφίες" με δύσκολες απαντήσεις για πολλούς άλλους αλλά και τον ίδιο τον λογοτέχνη που γεννήθηκε το 1919, σπούδασε Νομικά στην Αθήνα, δούλεψε στο Υπουργείο Εργασίας ως το 1963 και πήρε πολλά λογοτεχνικά βραβεία.

Γράφω αυτό το σχόλιο, επειδή πολλές φορές οι διάφορες ιδεολογίες και φιλοσοφίες "στρατεύουν" με λάθος τρόπο αξιολογούς ανθρώπους να υπηρετήσουν τους... ισμούς (κομμουνισμούς, σοσιαλισμούς, φιλελευθερισμούς, ανθρωπισμούς κ.λπ.), ξεχνώντας ότι το καλύτερο παράσημο είναι να υπηρετήσεις πρώτα τη ζωή και την ομορφιά της... Οι μελλοθάνατοι ξέρουν καλά τι λέω... Πολλοί...ισμοί σκότωσαν τη ζωή μας... Ακόμα "Ζητείται Ελπίς".



Ευρηματική και έξυπνη κάρτα με θερμές ευχές για τη νέα χρονιά 1998 μας έστειλε ο Γιάννης Βιολάρης της Eurolife Κύπρου, από τη Νο1 ασφαλιστική εταιρία που μπαίνει στον 9ο χρόνο ζωής, όπως γράφει, και που σύμφωνα με πληροφορίες μας έρχεται εντός του έτους στην Ελλάδα! Ο Γιάννης Βιολάρης, Δ/ντής Marketing και Πωλήσεων της Eurolife, είχε και την ευθύνη ανάπτυξης του Bancassurance στην εταιρία του. Στηριζόμενος στις εμπειρίες του, έγραψε μελέτη με τίτλο "Bancassurance in Practise", η οποία κατά τη γερμανική Munich - Re, τη μεγαλύτερη αντασφαλιστική του κόσμου, είναι η αντιπροσωπευτικότερη στον κόσμο μελέτη Bancassurance. Η Munich-Re προχώρησε στην έκδοση της μελέτης και κυκλοφορίας της σ' όλο τον κόσμο...



Η Κύπρος δείχνει τον δρόμο και ως μην ζηλεύουν μερικοί.

Τρεις αξιόλογοι άνθρωποι της Interamerican σε... διάλειμμα μάχης, αφού είναι και οι τρεις σε υψηλό βαθμό ετοιμότητας, στην πρώτη γραμμή πυρός, σ' όλα τα μέτωπα παρόντες... Ο φακός του ΝΑΙ τους βρήκε κάπου σ' ένα λιμάνι της Ρουμανίας, στην Κωνσταντζα, κεφάλους και γελαστούς σ' ένα εταιρικό ταξίδι. Είναι ο Παναγιώτης Γκρέτσικος, ο Γιώργος Ψαρράς και ο Δημήτρης Δημάκης. Αρκετοί είναι αυτοί που βρήκαν ψωμί για την οικογένειά τους μέσω των προσπαθειών τους. Και όχι μόνο ψωμί, αλλά και αναγνώριση. Να είναι καλά!



ΑΝΤΙΓΡΑΦΟΥΜΕ ΑΠΟ ΤΟ INTERFAX ΤΗΣ "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" ΜΕ ΠΟΛΕΣ ΑΠΟΡΙΕΣ ΚΑΙ ΕΡΩΤΗΜΑΤΙΚΑ:

«Να υπενθυμίσουμε την "προσωρινή" και ήδη παλαιά δικαστική απαγόρευση ασκήσεως του Κλάδου Οδικής Βοήθειας (για την προστασία του ασφαλιζόμενου κοινού) από τις Κρατικο-τραπεζικές Ασφαλιστικές Αθηνών (ΕΘΝΙΚΗ, ΦΟΙΝΙΞ, ΕΜΠΟΡΙΚΗ) και να προσθέσουμε τη νέα, υπ' αρ. 29804/10-11-97, προσωρινή απαγόρευση ασκήσεως ή διαφημίσεως Οδικής Βοήθειας από άλλες 7 Ασφαλιστικές Εταιρίες (Ευρωπαϊκή Πίστη, Eurostar, Ηνίοχος, Εστία, Ατλαντική Ένωση, Interlife, Ολυμπιακή - Victoria), τις οποίες υποστήριξε, σκανδαλωδώς και με άσφαιρα πυρά, εξ Αθηνών, στα Δικαστήρια Θεσσαλονίκης η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών... Ελλάδος! Έγινε και πάλι δεκτό, δι' ασφαλιστικών μέτρων, ότι το Σωματείο αυτό των Αθηνών και τα ηττηθέντα Μέλη του παραπλανούν το ασφαλιζόμενο κοινό της χώρας, δεν έχουν ίδια μέσα για την πραγματοποίηση και παροχή Οδικής Βοήθειας που υπόσχονται στο ασφαλιζόμενους (διαθέτουν μόνον τηλεφωνήτριες και τηλεφωνικά κέντρα) και τους απαγορεύθηκαν οι πράξεις αυτές, μέχρι εκδικάσεως των τακτικών αγωγών περί αθέμιτου ανταγωνισμού (κάποια χρόνια δηλαδή), με απειλή ποινής δραχμών 400.000 για κάθε τυχόν νέα Ασφάλιση Οδικής Βοήθειας!».

Άλλο "ναι", «άλλο κατάλαβα»!

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΤΕ ΤΟΥΣ ΥΠΟΨΗΦΙΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ

Όσο καλύτερα οι υποψήφιοι πελάτες καταλαβαίνουν κάτι, τόσο πιο εύκολα το αγοράζουν. Παρόλα αυτά, οι εκπαιδευτές ζωής παραμελούν την εκπαίδευση των πελατών. Οι άνθρωποι θέλουν να νιώθουν άνετα με αυτά που αγοράζουν. Πριν πουν οι πελάτες σας «ναι», πρέπει να πουν «το κατάλαβα».

Προσπαθήστε να καταλάβουν οι πελάτες σας, με το να τους βοηθήτε και να τους εξηγείτε, τα πολύπλοκα και μπερδεμένα θέματα των ασφαλειών ζωής. Η παρουσίαση της πώλησης πολλές φορές φαίνεται δύσκολη στους υποψήφιους πελάτες - οι περισσότεροι - δεν γνωρίζουν τι μπορεί να τους προσφέρει μια ασφάλεια ζωής. Επομένως, όσο περισσότερο απλοποιείτε τα πράγματα και την παρουσίαση, τόσο το καλύτερο για

σας. Για παράδειγμα, κάνετε τον υποψήφιο πελάτη να καταλάβει:

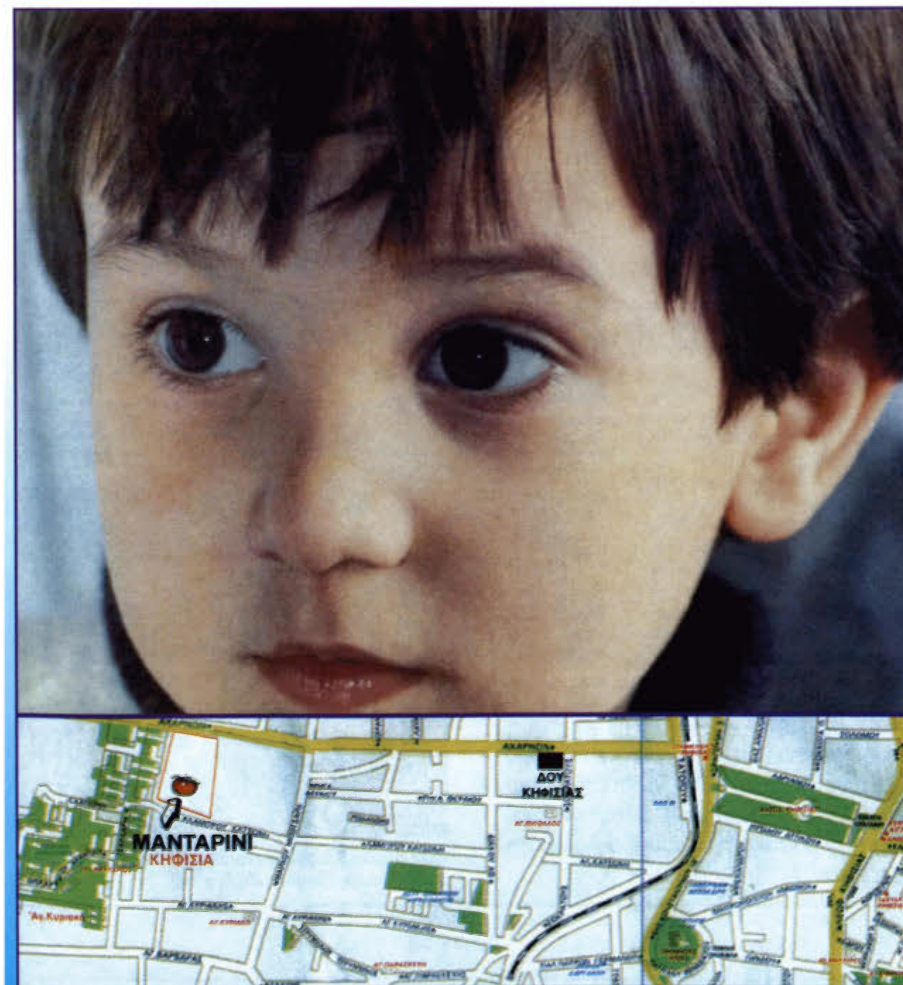
- Το ποσό ασφάλειας ζωής που αγοράζει.
- Το σωστό είδος ασφάλειας που αγοράζει.
- Το κόστος της ασφάλειας.

Οι υποψήφιοι πελάτες πρέπει να γνωρίζουν τι μπορεί να προσφέρει η ασφάλιση σε αυτούς, ποιά προϊόντα τους ταιριάζουν και γιατί θέλουν την ασφάλιση. Με αυτές τις πληροφορίες μπορείτε να επηρεάσετε τους υποψήφιους πελάτες.

Εκπαιδεύστε τους, αλλά μην τους μπερδεύετε με άχρηστες πληροφορίες. Οι πελάτες περιμένουν από εσάς να γνωρίζετε κάθε τι που έχει σχέση με τις ασφάλειες ζωής, αυτό όμως δεν σημαίνει ότι θέλουν να το ακούσουν. Με άλλα λόγια, μην συνεχίζετε να μιλάτε για ασφάλειες όταν έχετε να κάνετε την πώ-

ληση. Ένας αποτελεσματικός τρόπος για να εκπαιδεύσετε τους πελάτες είναι να εφαρμόσετε ένα πρόγραμμα εκπαίδευσης των υποψηφίων πελατών. Για παράδειγμα, δώστε στους υποψήφιους πελάτες σας μια επιστολή που θα τους ενημερώνει για την εταιρεία σας και τα προϊόντα της.

Καθώς εκπαιδεύετε τους υποψήφιους πελάτες να έχετε στο μυαλό σας μια σκέψη: «Οι πελάτες αγοράζουν ασφάλεια ζωής επειδή νιώθουν ότι τους καταλάβατε και όχι επειδή αυτοί κατάλαβαν». Ακόμα και αν είναι έτσι, οι περισσότεροι άνθρωποι δεν γνωρίζουν όλες τις υπηρεσίες που παρέχετε εσείς και η εταιρεία σας. Αν μπορέσετε να τους κάνετε να καταλάβουν και να πιστέψουν ότι εσείς ενδιαφέρεστε για αυτούς, τότε έχετε κερδίσει.



Μανταρίνι

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο
και Βρεφονηπιακό Κέντρο
(ΠΡΩΗΝ ΑΝΤΙΓΟΝΗ ΜΕΤΑΞΑ - Θεία Λένα)

Σταθμός για τα παιδιά!



MANTAPINI: ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΤΣΙΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ, ΚΗΦΙΣΙΑ
τηλ.: 80.12.761 - 62.33.243 Fax: 62.33.243

Ενδιαφέρουν!!!

Μην πάτε στα
“πείρατα γαίης”!
ΚΛΕΙΣΤΕ ΡΑΝΤΕΒΟΥ
ΣΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΣΑΣ

Την άκρη του κόσμου την έλεγε “πείρατα γαίης” ο Όμηρος. Μην τρέχετε λοιπόν εδώ κι εκεί αλλά κλείστε ραντεβού στο γραφείο σας.

Σίγουρα είναι πιο πρακτικό να κανονίζετε τα ραντεβού σας με τους υποψήφιους πελάτες και γενικά με τους πελάτες στο γραφείο σας, παρά να τρέχετε εσείς να τους συναντήσετε. Ο χρόνος είναι πολύτιμος και αρκετά περιορισμένος. Με το να συναντάτε ανθρώπους στο γραφείο σας γλιτώνετε τον χρόνο οδήγησης και μπορείτε να τον χρησιμοποιήσετε εποικοδομητικά σε άλλα θέματα που έχετε στο γραφείο σας.

Ένας άλλος λόγος είναι ότι οι έρευνες έχουν δείξει πως οι αγοραστές ασφαλειών ζωής προτιμούν τα ραντεβού να γίνονται στο γραφείο του ασφαλιστή. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να πραγματοποιούνται περισσότερες πωλήσεις όταν ο πελάτης συναντήσει τον ασφαλιστή στο γραφείο του.

«Όταν είσαι ικανός και έχεις εμπιστοσύνη στον εαυτό σου, θα πρέπει να διαλέξεις να είσαι ευσυνειδητός 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».

Ιερώνυμος Δελένδας
Πρόεδρος Ομίλου Allianz
(Περιοδικό “ΝΑΙ”,
Δεκέμβριος 1997)



ΗΜΕΡΙΔΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΣΥΝΔ. ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ ΑΣΦ. ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Για την προστασία του καταναλωτή και τη νέα ασφαλιστική νομοθεσία

Στην προστασία του καταναλωτή και τη νέα ασφαλιστική νομοθεσία ήταν αφιερωμένη η ημερίδα που οργάνωσε ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών στις 5 Δεκεμβρίου 1997 στο ξενοδοχείο Ηλέκτρα Παλλήδας της Θεσσαλονίκης.

Ο πρόεδρος του Δ.Σ. του Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών, κ. Θάνος Μελακοπίδης, επισήμανε τις κυριότερες αλλαγές που επέρχονται στις σχέσεις των ασφαλιστικών εταιριών με τους ασφαλισμένους από τις 17 Νοεμβρίου 1997, ημερομηνία από την οποία άρχισε να εφαρμόζεται ο νέος νόμος 2496/97 για την ασφαλιστική σύμβαση, ενώ η αναλυτική παρουσίαση των νέων ρυθμίσεων έγινε από τον κ. Ι. Λάσκαρη, διευθυντή της Νομικής Υπηρε-

σίας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και τις κ. Α. Κωνσταντίνου και Ε. Βαρουχάκη, νομικούς συμβούλους της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Ακολούθησε συζήτηση κατά τη διάρκεια της οποίας δόθηκε η ευκαιρία να ανταλλάγουν απόψεις σε πολλά και ιδιαίτερα επίκαιρα ζητήματα ερμηνείας και εφαρμογής που ανακύπτουν από το νέο νομοθετικό πλαίσιο. Η όλη εκδήλωση, η οποία σημείωσε ιδιαίτερη επιτυχία, δεδομένου ότι ήταν η πρώτη που έγινε

για το θέμα αυτό στην ασφαλιστική αγορά της Θεσσαλονίκης, έκλεισε με το συμπέρασμα ότι η νέα ασφαλιστική νομοθεσία, παρά τα ζητήματα εφαρμογής που δημιουργεί στις ασφαλιστικές εταιρίες, αναμφισβήτητα, μέσω της διαφάνειας των ασφαλιστηρίων συμβολαίων και της προστασίας του καταναλωτή που εξασφαλίζει, θα συμβάλει στη βελτίωση της εικόνας και της αξιοπιστίας της ιδιωτικής ασφάλισης προς το καταναλωτικό κοινό.

Η πίτα του προσωπικού της Εθν. Ασφαλιστικής

Την πρωτοχρονιάτικη πίτα του έκοψε στο «Βαρελάδικο» σε μια βραδιά γεμάτη κέφι, χορό και τραγούδι, το προσωπικό της Εθνικής Ασφαλιστικής, στις 28/1/98.

Παρόντες στην όμορφη εκδήλωση ο πρόεδρος της Εταιρίας κ. Θεόδωρος Πανταλάκης, ο διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, οι αναπληρωτές γενικοί διευθυντές κ.κ. Κ. Παραβάντης, Κ. Φιλίππου, Ζ. Δημητρίου και τα μέλη του διοικητικού συμβουλίου κ.κ. Χ. Ζαριφόπουλος, Γ. Μαργαρίτης και Ν. Μαλούχος.

Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία του ο γενικός γραμματέας του ΥΠΕΘΟ κ. Γιώργος Παπαί-

ωάννου, μέχρι πρότινος μέλος της διοίκησης της Εταιρίας.

Σε ένα εορταστικό κλίμα χαιρετισμό στους ανθρώπους της Εταιρίας απήθυνε ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής, ευχαριστώντας τους θερμά για την προσπάθεια που κατέβαλαν σε όλο αυτό το διάστημα που ολοκληρώνονταν οι εργασίες συγχώνευσης της Εθνικής Ασφαλιστικής με την Πανελλήνιο, την ΕΤΕΒΑ Ασφαλιστική και τον Αστέρα.

Όπως ο ίδιος τόνισε, οι στόχοι πρέπει να είναι, και θα είναι, εξαιρετικά φιλόδοξοι και γι' αυτήν τη χρονιά.

Ο γενικός διευθυντής της Εταιρίας κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, ευχόμενος

προσωπική υγεία και ευτυχία στους ανθρώπους της Εταιρίας, αναφέρθηκε στο σημαντικό επίτευγμα της παραγωγής ασφαλιστικών 1997 ύψους 116 δισ. δρχ.

Οι τρεις τυχεροί της χρονιάς αναδείχθηκαν μέσα από κλήρωση και ήταν η κα Βεσδεμιάτου Ευδοξία, από το υποκατάστημα της Εταιρίας στη Λάρισα και ο κ. Θωμόπουλος Παναγιώτης από τον Τομέα Περιουσίας, οι οποίοι κέρδισαν ένα ταξίδι στην Πράγα.

Τρίτη τυχερή η κα Πίτου Στέλλα, η οποία κέρδισε το ταξίδι του εσωτερικού που θα πραγματοποιήσει το καλοκαίρι η Εταιρία.

Απονομή Βραβείων: από την Εθνική Ασφαλιστική

Είκοσι επιτυχόντες στα ΑΕΙ, είκοσι επιτυχόντες στα ΤΕΙ και δέκα επιτυχόντες από τα Τεχνολογικά στα Ανώτατα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα της χώρας, παιδιά των δικών της ανθρώπων, βράβευσε η Εθνική Ασφαλιστική.

Όπως κάθε χρόνο πραγματοποιήθηκε ειδική εκδήλωση στην αίθουσα Γενικών Συνελεύσεων της Εταιρίας, παρουσία του διευθυντή συμβούλου και γενικού διευθυντή της Εταιρίας κ. Μιλτιάδη Νεκταρίου, του διευθυντή Ανθρώπινου Δυναμικού κ. Χ. Γκαργκάνη και του αναπληρωτή διευθυντή της Διεύθυνσης Ανθρώπινου Δυναμικού κ. Β. Τριανταφύλλου. Τα βραβεία για τους μεν επιτυχόντες στα ΑΕΙ ήταν 150.000 δρχ., για τους επιτυχόντες των ΤΕΙ 100.000 δρχ., ενώ για όσους πέρασαν από τα ΤΕΙ στα ΑΕΙ, 100.000 δρχ.

Στα ΑΕΙ πέτυχαν οι:

- Τοπιντζή Ιωάννα του Παναγιώτη, Παν/μιο Κρήτης
- Χάκης Νικόλαος του Θωμά, Παν/μιο Πάντειο
- Λαγάνης Γεώργιος του Θεόδωρου, Παν/μιο Πειραιώς
- Κορδίλα Ευαγγελία του Αθανάσιου, Παν/μιο Πάντειο
- Μουσελμιζίδου Ευτέρπη του Δημητρίου, Παν/μιο Μακεδονίας
- Πλατίτσα Ευαγγελία του Γεωργίου, Παν/μιο Αθηνών
- Καραγιάννη Βασιλεία της Κλεοπάτρας, Παν/μιο Αθηνών
- Δάμπασης Χρήστος της Βάιας, Παν/μιο Αθηνών
- Αμπαδίνη Ευπραξία της Μαρίας, Παν/μιο Αιγαίου
- Κανάκη Χριστίνα της Ειρήνης, Παν/μιο Μακεδονίας
- Καράμπελα Ζαφείρω της Χρυσούλας, Παν/μιο Αθηνών
- Αβράμη Αντιγόνη του Γεωργίου, Παν/μιο Πάντειο
- Κώτσαλος Γεώργιος του Ιωάννη, Παν/μιο Αθηνών
- Ρηγόπουλος Λεωνίδας της Βασιλικής, Παν/μιο Αθηνών

- Πανέρης Πλούταρχος της Μαγδαληνής, Παν/μιο Αθηνών
- Μέλλιου Χρυσούλα του Χρήστου, Παν/μιο Θεσσαλονίκης
- Βογιατζή Αικατερίνη του Ηλία, Παν/μιο Κύπρου
- Αποστολάτου Μαρία της Ανδριάννας, Παν/μιο Ιωαννίνων
- Ανδρεόπουλος Κων/νος του Αθανάσιου, Παν/μιο Θεσσαλονίκης
- Κανδυλιώτης Νικόλαος του Ιωάννη, Παν/μιο Πειραιώς
- Μαμάκος Πολυζώης του Σωτηρίου, Παν/μιο Πάντειο
- Νάστου Νεκταρία του Δημητρίου, Παν/μιο Μακεδονίας
- Λυκογιαννίκη Στυλιανή του Γεωργίου, Παν/μιο Αθηνών
- Παπαδοπούλου Μαρία της Γεωργίας, Παν/μιο Θεσσαλονίκης
- Σταυράκης Κωνσταντίνος του Κυριάκου, Παν/μιο Πάντειο
- Τσάγκα Βερόνικα της Αση-

- μούλας, Παν/μιο Αθηνών
- Αγγελοπούλου Αντωνία του Γεωργίου, Παν/μιο Αθηνών
- Αδαμίδης Απόστολος της Αναστασίας, Παν/μιο Θεσσαλονίκης
- Μαρινάκου Μαρία της Ειρήνης, Παν/μιο Αθηνών
- Μαρινάκος Σάββας της Ειρήνης, Παν/μιο Θράκης

Στα ΤΕΙ πέτυχαν οι:

- Παπαγεωργίου Αντωνία της Ζωής, ΤΕΙ Λάρισσας
- Κολύβα Αναστασία του Σπύρου, ΤΕΙ Πάτρας
- Φιλιππόπουλος Αλέξανδρος του Ιωάννη, ΤΕΙ Αθηνών
- Αυγουλέα Ελευθερία του Στεφάνου, ΤΕΙ Φλώρινας
- Φελεσκούρας Ηλίας του Βασιλείου, ΤΕΙ Αθηνών
- Τσίγκα Αντωνία του Χαρίλαου, ΤΕΙ Λάρισσας
- Σαλούστρου Λύδια της Χαρίκλειας, ΤΕΙ Ηρακλείου
- Παπαγιαννοπούλου Κων/να της Ελένης, ΤΕΙ Λάρισσας

- Χριστοπούλου Παρασκευή της Στυλιανής, ΤΕΙ Καλαμάτας
- Ελευθεριάδης Δημοσθένης του Χρήστου, ΤΕΙ Λάρισσας
- Μπάλλας Μάρκος του Δημητρίου, ΤΕΙ Λαμίας
- Ζησιμοπούλου Ελένη της Αφροδίτης, ΤΕΙ Λάρισσας
- Σαλταούρας Κωνσταντίνος της Γεωργίας, ΤΕΙ Ηρακλείου
- Αναστασίου Αγάπη του Απόστολου, ΤΕΙ Αθηνών
- Μακρινικά Ελισάβετ της Φρειδερίκης, ΤΕΙ Αθηνών
- Κόττου Αγγελική του Πέτρου, ΤΕΙ Καβάλας
- Σπανός Προκόπης του Ανάργυρου, ΤΕΙ Χαλκίδας
- Βεργοπούλου Φιλώ της Μαρίας, ΤΕΙ Αθηνών
- Πιτσιρίκος Θεόδωρος του Ιωάννη, ΤΕΙ Χαλκίδας
- Παπαζαφειράτου Ελευθερία της Ευθυμίας, ΤΕΙ Μεσολογγίου

14η ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΚΘΕΣΗ ΑΓΡΟΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ & ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΩΝ

Έντονη η παρουσία της Αγροτικής στην “Agrotica '98”

Έντονη ήταν η παρουσία των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής, στην 14η διεθνή έκθεση αγροτικών προϊόντων και μηχανημάτων “Agrotica '98”.

Οι χιλιάδες επισκέπτες της έκθεσης είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν από στελέχη των δυο εταιριών για όλα τα ασφαλιστικά προγράμματα στο καλαίσθητο περίπτερο του Ομίλου.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον επέδειξαν για το πρόγραμμα Νέα Κατοικία, την ασφάλιση του τεχνολογικού εξοπλισμού και τις γεωργικές ασφαλίσσεις (μονάδων ιχθυοκαλλιέργειας κ.λπ.), καθώς και για το επενδυτικό ασφαλιστικό πρόγραμμα Υπεραξία Ζωής. Στο περιθώριο της έκθεσης πραγματοποιήθηκε στη συ-

μπρωτεύουσα συνάντηση των ασφαλιστών της Βόρειας Ελλάδας καθώς και η καθιερωμένη κοπή της “πίτας” για το 1998 του Δικτύου Πωλήσεων και Πρακτόρων Β. Ελλάδας καθώς και των Διοικητικών υπαλλήλων της Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής και της Αγροτικής Ζωής κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, απευθυνόμενος στα στελέχη και τους συνεργάτες της Βόρειας Ελλάδας, επεσήμανε ότι η πορεία προς την ανάπτυξη αποτελεί μονόδρομο και οι στόχοι που έχουν τεθεί (εισαγωγή στο Χρηματιστήριο, επέκταση στο εξωτερικό, κ.λπ.) θα επιτευχθούν μόνο με τη συστράτευση όλων των δυνάμεων των δυο εταιριών.

METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Δυναμικά στην αγορά της Γερμανίας

Η Metrolife Εμπορική ανταποκρινόμενη σε μια τάση που επικρατεί στην ελληνική αγορά, την αξιοποίηση δηλαδή των αγορών της Ανατολικής και Κεντρικής Ευρώπης, άρχισε τη δραστηριοποίησή της με μόνιμη εγκατάσταση στην αγορά της Γερμανίας. Στόχος της απόφασης αυτής είναι να βρεθεί κοντά στους απόδημους Έλληνες της Γερμανίας προσφέροντας ένα κλίμα αισιοδοξίας και σιγουριάς μέσα από τα πρωτοποριακά ασφαλιστικά επενδυτικά προγράμματα που διαθέτει.

Η Metrolife Εμπορική είναι η πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρία ζωής η οποία έχει καθεστώς μόνιμης εγκατάστασης στην αγορά της Γερμανίας.



Έδρα της έχει την Κολωνία και οι υπόλοιπες πόλεις στις οποίες δραστηριοποιείται είναι: το Βερολίνο, το Ντύσελντορφ, η Φρανκφούρτη, το Αννόβερο, το Μόναχο, η Νυρεμβέργη, η Στουτ-

γκάρδη, το Αμβούργο, το Ντόρμουντ.

Το γραφείο της Metrolife Εμπορική στη Γερμανία έχει στελεχωθεί από έμπειρο στελεχιακό δυναμικό το οποίο γνωρίζει πολύ καλά τις ανάγκες, τις απαιτήσεις και τις ιδιαιτερότητες της αγοράς της Γερμανίας. Το δίκτυο της προωθεί τα ήδη προσαρμοσμένα στην ελληνική αγορά προϊόντα καθώς και άλλα προσαρμοσμένα στις ειδικές ανάγκες και απαιτήσεις των Ελλήνων της Γερμανίας.

Παράλληλα σχεδιάζεται η συνεργασία με τα 6 υποκαταστήματα της Εμπορικής Τράπεζας η οποία διαθέτει εκεί ένα πολυπληθές πελατολόγιο.

ΑΠΟ ΤΗ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

"Income"

Η Metrolife Εμπορική παρακολουθώντας συνεχώς τις εξελίξεις στις ασφαλίσσεις ζωής, εισάγει στην ασφαλιστική αγορά το πρώτο από μια σειρά προϊόντων ζωής που συνδέονται με επενδύσεις (Unit Linked), έχοντας τη βεβαιότητα ότι η ανταπόκριση του κοινού θα είναι για άλλη μια φορά εντυπωσιακή. Με το προϊόν αυτό θέλει να συμβάλει ουσιαστικά, στην ικανοποιητική απόδοση των επενδύσεων των πελατών της.

Πρόκειται για το προϊόν "income" το οποίο συνδέεται με το αμοιβαίο κεφάλαιο FFF - Fleming International Bond Fund, ένα αμοιβαίο κεφάλαιο που επενδύει κυρίως σε διεθνή χρεόγραφα σταθερού επιτοκίου και συνεπώς προσφέρει τη σιγουριά ελκυστικών αποδόσεων, περιορίζοντας σημαντικά το επενδυτικό ρίσκο.

Το προϊόν "income" έχει όλα τα χαρακτηριστικά των προϊόντων ζωής που συνδέονται με επενδύσεις (Unit linked), δηλαδή:

α. Αυξημένες αποδόσεις

Ο πελάτης απολαμβάνει υψηλές αποδόσεις, αφού η επένδυση των χρημάτων του γίνεται σε πιστωτικούς τίτλους ή χρεόγραφα. Το συμβολαίο του είναι συνδεδεμένο απευθείας με μερίδια του αμοιβαίου κεφαλαίου FFF - Fleming International Bond Fund. Το αμοιβαίο αυτό κεφάλαιο επενδύει σε χρεόγραφα και συνάλλαγμα στις αγορές όλου του κόσμου καθώς και σε όλα τα ισχυρά νομίσματα. Οι αυξημένες λοιπόν επενδυτικές δυνατότητες του κεφαλαίου FFF - Fleming International Bond Fund και η σύνδεσή του με το δολάριο, αποφέρουν στον πελάτη υψηλές αποδόσεις.

Η διασπορά του χαρτοφυλακίου του αμοιβαίου κεφαλαίου, με βάση τη γεωγραφική περιοχή και το νόμισμα επένδυσης, μπορεί να παρασταθεί αντίστοιχα:

• Γεωγραφική διασπορά

• Νομισματική διασπορά

Η απόδοση του αμοιβαίου κεφαλαίου από την έναρξη λειτουργίας του (1/12/1988), μέχρι την 31/10/1997, ήταν 93,20%.

Θα πρέπει όμως κανείς να συνεκτιμήσει και το γεγονός ότι το δολάριο ανατιμήθηκε, στο αντίστοιχο διάστημα, έναντι της δραχμής κατά 82,94%.

β. Ευελιξία

Ο πελάτης μπορεί:

- να ενισχύσει ή να μειώσει την επένδυσή του οποτεδήποτε,
- να μεταβάλει την ασφαλιστική του κάλυψη και,
- να αποσύρει χρήματα όταν τα έχει ανάγκη.

Ένα σημαντικό πλεονέκτημα του προϊόντος είναι η δυνατότητα που παρέχεται στον πελάτη να προβαίνει σε έκτακτες καταβολές ασφαλιστρών οποτεδήποτε. Οι έκτακτες καταβολές ασφαλιστρών έχουν σκοπό την ενίσχυση του επενδυτικού σκέλους του ασφα-

λιστηρίου συμβολαίου.

Επίσης ο πελάτης μπορεί να εξαγοράσει το συμβολαίο του, δηλαδή να αποσύρει τα χρήματά του, είτε μερικά είτε ολικά ανάλογα με τις ανάγκες του, όποτε εκείνος επιθυμεί.

γ. Διαφάνεια

Είναι σαφής ο διαχωρισμός μεταξύ της ασφάλισης, των εξόδων και της επένδυσης, αφού ο πελάτης γνωρίζει:

- το μέρος του ασφαλιστρου που επενδύεται,
- το μέρος του ασφαλιστρου που πηγαίνει για την κάλυψη των εξόδων και,
- το μέρος του ασφαλιστρου που πηγαίνει για την κάλυψη των ασφαλιστικών παροχών του συμβολαίου.

Η ενημέρωσή του για την πορεία του λογαριασμού του γίνεται εγγράφως κάθε χρόνο, ενώ παράλληλα έχει τη δυνατότητα να παρακολουθεί την εξέλιξη της αξίας του, μέσα από τον ημερήσιο πολιτικό και οικονομικό τύπο.

Ανάλυση του προϊόντος
"income"

Το "income" είναι ένα προϊόν με το οποίο μπορεί να ασφαλιστεί οποιοδήποτε άτομο, αρκεί η ηλικία του κατά την έναρξη της ασφάλισης να είναι μικρότερη των πενήντα πέντε (55) ετών. Συμβαλλόμενος μπορεί να είναι επίσης οποιοσδήποτε και η πληρωμή των ασφαλιστρών γίνεται εφάπαξ κατά την έναρξη της ασφάλισης. Σαν ελάχιστο ποσό εφάπαξ ασφαλιστρου ορίζεται το ποσό των δρχ. 500.000.

Η ασφαλιστική κάλυψη που παρέχεται με το προϊόν είναι η κάλυψη του θανάτου από οποιαδήποτε αιτία. Σαν ελάχιστο εγγυημένο κεφάλαιο θανάτου ορίζεται το διπλάσιο του εφάπαξ ασφαλιστρου.

Σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου, από οποιαδήποτε αιτία, κατά τη διάρκεια ισχύος του ασφαλιστηρίου συμβολαίου, θα καταβληθεί στους δικαιούχους του το ελάχιστο εγγυημένο κεφάλαιο θανάτου, ή η αξία του λογαριασμού του, αν αυτή είναι μεγαλύτερη.

Σε περίπτωση που ο ασφαλισμένος βρίσκεται στη ζωή κατά τη λήξη του ασφαλιστηρίου συμβολαίου, καταβάλλεται στον ίδιο η αξία του λογαριασμού του.

Οι πράκτορες
της Εθνικής
Ασφαλιστικής
έκοψαν
την πίτα τους

Την πίτα τους στις 26/1/98 έκοψαν οι πράκτορες της Εθνικής Ασφαλιστικής στο ξενοδοχείο Μεγάλη Βρετανία, παρουσία του διευθυνόντος συμβούλου και γενικού διευθυντή της Εταιρίας κ. Μιλτιάδη Νεκτάριου, των αναπληρωτών γ. διευθυντών κ.κ. Κ. Παραβάντη, Κ. Φιλίππου, Ζ. Δημητρίου, όπως επίσης και του διευθυντή Δικτύου Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής κ.

Λάμπρου Τζόλδου.

Στον λόγο του ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος ευχαρίστησε το δυναμικό της εταιρίας για την προσπάθεια που κατέβαλε σε όλη την προηγούμενη χρονιά, η οποία ήταν ιδιαίτερα σημαντική για την Εθνική Ασφαλιστική λόγω της συγχώνευσής της και με τις άλλες ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας.

Ο ίδιος αναφέρθηκε στους στόχους της νέ-

ας χρονιάς που βρίσκει την Εθνική Ασφαλιστική, ενωμένη, δυνατή και μεγάλη και ευχήθηκε στους πράκτορες προσωπική υγεία και ευτυχία για το 1998.

Στην κοπή της πίτας έγινε κλήρωση η οποία ανέδειξε νικητή και τυχερό για το 1998, τον κ. Κωνσταντίνο Βαγενά, Ασφαλιστικό Πράκτορα, ο οποίος έλαβε και το σχετικό δώρο της πίτας.

Νέα κάλυψη της Ασπίς Πρόνοια
για στελέχη επιχειρήσεων

Η Ασπίς Πρόνοια, υπέγραψε πρόσφατα συμφωνία συνεργασίας για ένα εξειδικευμένο και ιδιαίτερα ελκυστικό ασφαλιστικό προϊόν με την αμερικανική εταιρεία Assist America. Η συνεργασία των δύο εταιριών επικεντρώνεται σε ένα πρωτότυπο πρόγραμμα που ονομάζεται «Insurassist» και παρέχει, αποκλειστικά σε στελέχη επιχειρήσεων, πλήρη ομαδική κάλυψη ταξιδιωτικής βοήθειας, όταν εκείνοι ευρίσκονται σε υπηρεσιακό ταξίδι.

Το πρόγραμμα θα παρέχεται

ανεξαρτήτως εάν οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις διατηρούν ή όχι συμβόλαιο ομαδικής ασφάλισης στην Ασπίς Πρόνοια.

Η Assist America, είναι μεγάλη διεθνής εταιρία, εγκατεστημένη στις ΗΠΑ, που δραστηριοποιείται σε όλο τον κόσμο και παρέχει υπηρεσίες ταξιδιωτικής βοήθειας.

Απασχολεί σε όλο τον κόσμο 10.250 ειδικά εκπαιδευμένους ιατρούς, διατηρεί 32 συντονιστικά κέντρα και συνεργάζεται με 8.600 μεγάλα νοσοκομεία.

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Οι ασφαλιστές της Εθνικής Ασφαλιστικής έκοψαν την πίτα τους



Στις 27/1/98 έκοψαν την πίτα τους οι ασφαλιστές της Εθνικής Ασφαλιστικής στο ξενοδοχείο Μεγάλη Βρετανία.

Στην εκδήλωση παρέστησαν ο γενικός διευθυντής και διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, οι αναπληρωτές γενικοί διευθυντές κ.κ. Κυριάκος Παραβάντης, Κωνσταντίνος Φιλίππου και Ζένιος Δημητρίου όπως επίσης ο διευθυντής Δικτύου Πωλήσεων κ. Λάμπρος Τζόλδος. Παρόντες και οι άλλοι διευθυντές κλάδων, περιφερειακοί και προϊστάμενοι υποκαταστημάτων της εταιρίας.

“Σε εσάς οφείλεται η επιτυχία με την οποία ολοκληρώθηκε η συγχώνευση της Εθνικής Ασφαλιστικής με την Πανελλήνιο, την ΕΤΕΒΑ Ασφαλιστική και τον Αστέρα. Όλοι μαζί τώρα θέτουμε τους νέους φιλόδοξους στόχους μας οι οποίοι θα δημιουργήσουν μια εταιρία με ευρωπαϊκό προσανατολισμό, μια εταιρία

που όλοι θα μιλούν γι' αυτήν”, τόνισε στην ομιλία του προς τους ασφαλιστές ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος. Ο ίδιος αναφέρθηκε στο επίτευγμα των ανθρώπων της εταιρίας να πετύχουν, παρά τις δύσκολες συνθήκες, παραγωγή ύψους 116 δισ. δρχ. για το 1997.

Τυχερή για το 1998 αναδείχθηκε η κα Πόπη Γιαμαρέλου, προϊσταμένη

γραφείου πωλήσεων της εταιρίας, η οποία κέρδισε το δώρο της εκδήλωσης.

Σε ειδική εκδήλωση εξάλλου, που προηγήθηκε της κοπής της πίτας, ο κ. Λάμπρος Τζόλδος ανακοίνωσε τα ονόματα των ασφαλιστών που πέτυχαν την υψηλότερη παραγωγή μέσα στο 1997. Πρόκειται για τους:

Τζουγανάτος Δημήτριος Γραφείο πωλήσεων κ. Φουφόπουλου

πωλήσεων κ. Γεωργοπούλου

Αναπληρωτές προϊστάμενοι

Ξηρού Ανθή Γραφείο πωλήσεων κ.

Παρπούλα

Μποζίδης Στέλιος Γραφείο

πωλήσεων κ. Μπεκίρη

Παπαδόπουλος Γεώργιος Γραφείο

πωλήσεων κ. Γιαμαρέλου

Κούκλαρης Χρήστος Γραφείο

πωλήσεων κ. Χρυσολόγου

Γράφας Αντώνης Γραφείο

πωλήσεων κ. Κελεσίδη

Γραφεία Πωλήσεων

Φουφόπουλος Γεώργιος

Παρπούλας Ιωάννης

Πουλιάρη Παρασκευή

Επιθεωρητής Πωλήσεων

Παϊκόπουλος Γεώργιος

Τζαβέλλας Δημήτριος

Γλεντής Παναγιώτης

Ομαδάρχες

Μαυρομάτης Ιωάννης Γραφείο

πωλήσεων κ. Φουφόπουλου

Καραβάς Αρτέμις Γραφείο

πωλήσεων κ. Φουφόπουλου

Τοσουνίδου Γεωργία Γραφείο

πωλήσεων κ. Κελεσίδη

Καβόλα Άννα Γραφείο πωλήσεων κ.

Καργάκη

Δρίβας Παναγιώτης Γραφείο

πωλήσεων κ. Βέλλου

Αναστασίου Γεώργιος Γραφείο

πωλήσεων κ. Αναστασίου

Γερακιός Ιωάννης Γραφείο

πωλήσεων κ. Αγγελόπουλου

Κακουλάκη Άννα Γραφείο πωλήσεων

κ. Κατσαρού

Θεοδοσιάδη Κυριακή Γραφείο

πωλήσεων κ. Παρπούλα

Παντελιάς Νικόλαος Γραφείο

Ασφαλιστές:

Πλατστής Ιάσων Γραφείο πωλήσεων κ. Φουφόπουλου

Ρήγας Δημήτριος Γραφείο

πωλήσεων κ. Κασκάνη

Μάντζος Ιωάννης Γραφείο

πωλήσεων κ. Κελεσίδη

Κούρου Άννα Γραφείο πωλήσεων κ.

Αγγελόπουλου

Λάμπρογλου Γεωργία Γραφείο

πωλήσεων κ. Κελεσίδη

Καράγιωργα Βασιλική Γραφείο

πωλήσεων κ. Μπερδελή

Καργάκης Νικόλαος Γραφείο

πωλήσεων κ. Καργάκη

Βασιλείου Κων/νος Γραφείο

πωλήσεων κ. Φουφόπουλου

Σαρμουσάκη Καλλιόπη Γραφείο

πωλήσεων κ. Μαστρονικήτα

Μάρκου Ζαφειρία Γραφείο

πωλήσεων κ. Πάλλη

Τοτολός Σπυρίδων Γραφείο

πωλήσεων κ. Φουφόπουλου

Κορυφαία απόδοση του Nationale - Nederlanden A/K Infomation Technology Fund

Το αμοιβαίο κεφάλαιο Information Technology Fund της NN συνεχίζει την ανοδική του πορεία από την αρχή του έτους και στις 30/1/98 πέτυχε την κορυφαία απόδοση 5,63%, που το τοποθετεί στην πρώτη θέση από πλευράς απόδοσης μεταξύ όλων των αμοιβαίων κεφαλαίων της ελληνικής αγοράς. Η θετική μέχρι σήμερα πορεία του κλάδου της Πληροφορικής διεθνώς, σε συνδυασμό με την ιδιαίτερη εμπειρία του συμβούλου επενδύσεων του A/K (Ing Investment Management της Χάγης) συνετέλεσαν στο θετικό αυτό αποτέλεσμα.

Το A/K NN Information Technology Fund αποτελεί μια πρωτοποριακή μορφή επένδυσης για ελληνικά δεδομένα, που δίνει τη δυνατότητα στους Έλληνες επενδυτές να αξιοποιήσουν την επενδυτική τεχνογνωσία του Ing Investment Management και να συμμετάσχουν στην ταχύτητα αναπτυσσόμενη διεθνή αγορά πληροφορικής τεχνολογίας. Ήδη η μέχρι τώρα (σύντομη) πορεία του ενεργητικού του αμοιβαίου κεφαλαίου είναι εντυπωσιακή και πιστοποιεί την προτίμηση που δείχνουν οι επενδυτές στο νέο προϊόν που η εταιρία προσφέρει. Το A/K σημείωσε αύξηση του ενεργητικού κατά 570,61% και διαμορφώθηκε στα 2,7 δισ. δρχ. (30/1/98), έναντι 400 εκατ. δρχ. στην έναρξή του (21/11/97).

Το Information Technology Fund στοχεύει σε υψηλή υπεραξία που θα προέρχεται τόσο από τη μεταβολή στις τιμές των μετοχών που επενδύει όσο και από τη μεταβολή της ιστιμίας των ξένων νομισμάτων (και κυρίως του δολαρίου ΗΠΑ) σε σχέση με τη δραχμή. Το χαρτοφυλάκιο του A/K βρίσκεται σε φάση διαμόρφωσης και σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία το επενδεδυμένο σε μετοχές ποσοστό του A/K ανήρχετο την 30/1/98 σε 64% και αποτελείτο από 46 μετοχές. Η γεωγραφική κατανομή του μετοχικού χαρτοφυλακίου την 30/1/98 ήταν ΗΠΑ 77,33% και Ευρώπη 22,67%. Αναλυτικότερα, οι κυριότερες θέσεις στο μετοχικό χαρτοφυλάκιο την 30/1/98 ήταν:

1. SAP (DEM): 6,78%
2. Cisco Systems (USD): 6,19%
3. Microsoft Corporation (USD): 6,03%

4. Baan Company (NLG): 5,47%
5. People Soft (USD): 5,16%
6. Computer Associates (USD): 5,00%
7. Intel Corp (USD): 4,55%
8. Compuware (USD): 4,33%
9. Sun Microsystems (USD): 3,44%
10. Yahoo (USD): 2,86%

Στόχος της επενδυτικής πολιτικής του A/K από πλευράς κλαδικής διάρθρωσης είναι το 45% του χαρτοφυλακίου να επενδύεται σε μετοχές εταιριών βασικών πακέτων λογισμικού, 17% σε μετοχές εταιριών συστημάτων πληροφορικής, 16% σε μετοχές εταιριών παροχής εξειδικευμένων πακέτων λογισμικού, 6% σε μετοχές εταιριών που παρέχουν υπηρεσίες σχετικές με το Internet και 16% σε μετοχές εταιριών άλλων υπηρεσιών του κλάδου.

Το νέο αυτό Αμοιβαίο Κεφάλαιο απευθύνεται σε επενδυτές που επιθυμούν να διαφοροποιήσουν το χαρτοφυλάκιό τους συμμετέχοντας σε ένα πρωτοποριακό προϊόν που δεν μπορεί να βρουν εύκολα στην αγορά και το οποίο παρουσιάζει πολύ θετικές προοπτικές μακροχρόνιας απόδοσης. Είναι μια έξυπνη επένδυση (τοποθέτηση) που δίνει μια διαφορετική διάσταση σε ένα προσωπικό χαρτοφυλάκιο ή επενδυτικό πρόγραμμα. Πρώτον δίνει τη δυνατότητα αξιοποίησης περισσώτερων επενδυτικών ευκαιριών λόγω του επενδυτικού προσανατολισμού του και δεύτερον μειώνεται ο επενδυτικός κίνδυνος καθώς γίνεται διασπορά σε περισσότερα νομίσματα και αγορές.

Αναμένεται να συνεχιστεί η θετική πορεία του αμοιβαίου κεφαλαίου σε μεσομακροπρόθεσμο ορίζοντα αφού 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 νέα πακέτα λογισμικού, αλλά και για αντικατάσταση παλαιών συστημάτων και εφαρμογών. Επίσης, η αλλαγή της χιλιετίας το 2000, αλλά και η υιοθέτηση του ευρώ δημιουργούν πρόσθετη ζήτηση για μετατροπές προγραμμάτων.

Πού να πάτε...

Μουσείο Ακρόπολης, τηλ. 3210.219.

Εθνικό Αρχαιολογικό Μουσείο: Πατησίων 44, τηλ. 8217.717.

Μουσείο Αρχαίος Αγοράς: Χώρος Αρχαίας Αγοράς, τηλ. 3210.185.

Βυζαντινό Μουσείο: Βασ. Σοφίας 22, Κολωνάκι, τηλ. 7211.027.

Εθνική Πινακοθήκη: Βασ. Κωνσταντίνου 50, "Χίλτον", τηλ. 7235.857/937 και 7211.010.

Μουσείο Κυκλαδικής Τέχνης: Νεοφύτου Δούκα 4, Κολωνάκι, τηλ. 7228.321-3.

Μουσείο Βορρέ: Διαδ. Κωνσταντίνου 5, Παιανία, τηλ. 6644.771 και 6642.520.

Μουσείο Ιστορίας και Εθνολογίας: Σταδίου 13, Παλαιά Βουλή, τηλ. 3237.617.

Μουσείο Πόλεως των Αθηνών: Παπαρρηγοπούλου 7, Πλ. Κλαυθμώνος, τηλ. 3246.164.

Μουσείο Φυσικής Ιστορίας: Λεβίδου 13, Κηφισιά, τηλ. 8015.870, 8086.405.

Θεατρικό Μουσείο: Ακαδημίας 50, τηλ. 3629.430.

Μουσείο Συλλόγων Γενναδίου Βιβλιοθήκης: Σουηδίας 61, Κολωνάκι, τηλ. 7210.536.

Το μυαλό μας, ο γιατρός μας και άλλα παραμύθια...



Άλλο και αυτό πάλη! Κρύβουμε μέσα μας τη λύση για τα προβλήματά μας και δεν το ξέραμε! Μήπως προκειται για ένα καινούργιο παραμύθι, κοντά στα τόσα που κατά καιρούς έχουμε ακούσει;

Ναι, πρόκειται για ένα παραμύθι. Ένα παραμύθι όμως, που θα βοηθήσει το παιδί που 'χουμε μέσα μας, να ωριμάσει και να κάνει πράξη σημαντικές αλήθειες, που χει' μέσα του ο πυρήνας μας.

Καλή αρχή

Σ' όλες τις παθήσεις (από γρίππη μέχρι καρκίνο) και σ' όλων των ειδών τις θεραπείες (φάρμακα, εγχειρήσεις, βελονισμός κ.α.) μπορεί να παίξει σημαντικό, θετικό ή αρνητικό ρόλο η εσωτερική ψυχική και νοητική μας στάση. Το να θέλουμε δηλαδή να γίνουμε καλά και να ξαναβρούμε την υγεία μας, παίζει σημαντικό ρόλο, για να ξυπνήσει ο εσωτερικός γιατρός, που όλοι κρύβουμε μέσα μας. Ας μην ξεχνάμε, ότι για πάρα πολλές περιπτώσεις «η φύση θεραπεύει, και ο γιατρός αμβιβεται».

Θέλω = μπορώ;

Πέρασαν αρκετά χρόνια από τότε που το σύνθημα «Ο λαός θέλει, το Π.Α.Σ.Ο.Κ. μπορεί» έγινε «Ο λαός μπορεί, το Π.Α.Σ.Ο.Κ. θέλει;». Τι χρειάζεται λοιπόν το θέλω για να γίνει μπορώ; Χρειάζεται πρώτα απ' όλα να ξέρεις, ξεκάθαρα, τι θέλεις. Δυστυχώς, πάρα πολλοί άνθρωποι δεν ξέρουν τι θέλουν.

Δεύτερον, φανταστείτε τα θέλω σας σαν ένα αυτοκίνητο, που θα σας ταξιδέψει μέχρι την πραγματοποίησή τους. Το αυτοκίνητο για να κινηθεί χρειάζεται βενζίνη. Τα καύσιμα του αυτοκινήτου σας είναι τα κίνητρά σας, τα ονειρά σας, τα οράματά σας, οι στόχοι σας. Τα όνειρά μας και οι στόχοι μας είναι το φάρμακο, που θα μας βοηθάει να αντέχουμε την αρρώ-

Γράφει
ο Αλέξανδρος Λουπασάκης
Γιατρός



στεια της πραγματικότητας. Και όχι μόνο να την αντέχουμε, αλλά και να την αλλάζουμε. Για να προλάβουμε τις αρρώστιες, αλλά και να τις θεραπεύσουμε, όταν εμφανίζονται, χρειάζεται να θέλουμε με πάθος να είμαστε ζωντανόι και γεροί. Τότε μόνο θα μπορέσουμε να χαρούμε τις επενδύσεις των ονείρων μας σε πράξεις.

Συμπέρασμα για όσους μπερδεύτηκαν: Θέλει κίνητρο η υπόθεση.

Ο εσωτερικός γιατρός

Για να ξυπνήσει κάποιος που κοιμάται βαριά, κτυπάει το ξυπνητήρι. Για να ξυπνήσουμε εμείς, από τον λάθος δρόμο που έχουμε πάρει, κτυπάει το καμπανάκι της αρρώστειας. Φανταστείτε σαν καμπανάκια - ξυπνητήρια τον πονοκέφαλο, τα αρθρικά, τις αλλεργίες, τις δερματίτιδες, το έλκος στομάχου, τη δυσκοιλιότητα κ.α. Όλα τα παραπάνω συμπτώματα (συν και πίπτω, είναι δηλαδή αυτά με τα οποία πέφτουμε μαζί κάτω), είναι ο τρόπος που προειδοποιεί η φύση το σύστημά μας, πριν το οδηγήσει στην πτώχευση. Η φύση, συνήθως, είναι γενναιόδωρη και μας προειδοποιεί εγκαίρως. Άλλο τι κάνουμε εμείς. Από την στιγμή λοιπόν που θα μας κτυπήσει το καμπανάκι, θα κάνουμε όσα θα ακολου-

θησουν για να πάρει μπρος ο εσωτερικός γιατρός.

Ξυπνήστε

Φανταστείτε ότι το νευρικό μας σύστημα, είναι ένα καταπληκτικό κομπιούτερ, από το οποίο χρησιμοποιούμε μόνο το 5% των δυνατοτήτων του. Το υπόλοιπο δυναμικό βρίσκεται σε αδράνεια. Το δυναμικό του εγκέφαλου μας ξυπνάει, όταν το αποφορτίσουμε από το στρες, όταν του καλλιεργούμε τη δύναμη της εικονοπλασίας που έχει, σε συνδυασμό με τη θετική συναισθηματική μας στάση για τα όνειρά μας.

Δηλαδή

Ασκήσεις χαλάρωσης + θετικός οραματισμός + παθιασμένα όνειρα = τα καλύτερα αποτελέσματα.

Δηλαδή

Κατ' αρχάς μαθαίνουμε να χαλαρώνουμε, με οποιοδήποτε τρόπο μας ταιριάζει. Μετά, καλλιεργούμε την πίστη στους στόχους υγείας, με τη θετική δύναμη της φαντασίας μας και όλα αυτά τα κάνουμε με πολλή αγάπη και πάθος για μας.

Άσκηση χαλάρωσης ...Κάπως έτσι αρχίζει το παραμύθι

Φανταστείτε ότι έχετε πάει σ' ένα ιδανικό τόπο ξεκούρασης και διακοπών. Αφεθείτε να ζήσετε με την φαντασία σας ό,τι θα κάνετε εκεί. Φανταστείτε ότι καλυμπάτε, ότι κάνετε ηλιοθεραπεία, ότι παίζετε μπάλα, ότι τραγουδάτε, ότι χορεύετε, ότι κάνετε όλα όσα σας αρέσουν και σας δίνουν χαρά. Ζήστε με την φαντασία το τέλειο. Πιστέψτε με απόλυτα, έχετε αυτό το δικαίωμα! Το αξίζετε!

Θετικός οραματισμός υγείας ...Το Παραμύθι Συνεχίζεται

Όπως έχετε ξεκουραστεί και χαλαρώσει βαθιά, στον ιδανικό τόπο ξεκούρασης και διακοπών, συνεχίστε τώρα να βλέπετε με τα μάτια της ψυχής σας το σώμα σας.

Φανταστείτε ένα ένα τα διάφορα μέρη του σώματός σας να δουλεύουν τέλεια και να λάμπουν από υγεία. Φανταστείτε τα να λάμπουν, όπως λάμπει ο ήλιος και παράλληλα πέστε τους ένα βαθύ και εγκάρδιο ευχαριστώ. Αυτό το ευχαριστώ το αξίζουν για όσα έχουν κάνει για εσάς, κάθε στιγμή και κάθε λεπτό. Βρέστε ένα καλό λόγο για όλα τα μέλη του σώματός σας, π.χ., πείτε ευχαριστώ και σ' αγαπώ στην καρδιά σας, που δουλεύει ακατάπαυστα, στο συκώτι σας, στα μάτια σας, στα χέρια σας, στα πόδια σας κ.λπ. Αφήστε τη δημιουργική σας φαντασία ελεύθερη να κάνει θαύματα.

Η φαντασία είναι μία από τις πιο θαυμάσιες λειτουργίες, που διαθέτει το νευρικό μας σύστημα. Η δημιουργική φαντασία αξιοποιεί τη μνήμη, τη θέληση, την προσοχή και τη νοημοσύνη. Ό,τι καλύτερο έχει δημιουργήσει ο άνθρωπος, το έχει συλλάβει πρώτα στη φαντασία του.

Για ένα υγιές νευρικό σύστημα

✓ **Ύπνος:** Όλοι θα έχετε ακούσει ότι το σύστημά μας χρειάζεται ανάπαυση. Να κοιμάστε λοιπόν καλά, για περίπου 7-8 ώρες μέσα στο

Για να προλάβουμε τις αρρώστιες, αλλή και να τις θεραπεύσουμε, όταν εμφανίζονται, χρειάζεται να θέλουμε με πάθος να είμαστε ζωντανόι και γεροί. Τότε μόνο θα μπορέσουμε να χαρούμε τις επενδύσεις των ονείρων μας σε πράξεις.

Συμπέρασμα για όσους μπερδεύτηκαν: Θέλει κίνητρο η υπόθεση.

24ωρο, αν κι αυτό ποικίλλει από άνθρωπο σε άνθρωπο.

✓ **Γυμναστική του νου:** Προπόνηση και εξάσκηση στην δύναμη της θετικής ρεαλιστικής σκέψης. Αποφεύγουμε την άσκοπη και υπερβολική ανησυχία που αδειάζει τις μπαταρίες μας.

✓ **Γυμναστική του σώματος:** Στοιχειώδης έκφραση αγάπης για την ύπαρξή μας είναι να γυμνάζουμε σωστά, ό,τι πιο χειροπιαστό έχουμε. Το σώμα μας.

✓ **Οξυγόνο παρακαλώ:** Το οξυγόνο έχει ζωτική σημασία για τον εγκέφαλό μας. Το να παίρνουμε και μερικές βαθιές αναπνοές την ημέρα, δεν θα ήταν καθόλου άσχημη ιδέα.

✓ **Χαμογελάτε γιατί χανόμαστε:** Η γελωτοθεραπεία πολλά έχει να μας προσφέρει. Φροντίστε καθημερινά να γελάτε με την καρδιά σας. Είναι ο βασιλικός δρόμος ενίσχυσης του αμυντικού μας συστήματος. Είναι το βάλαμο της ψυχής. Είναι το γιατρικό που χαίρεσαι να σε γιατρεύει.

✓ **Είμαι ό,τι τρώω και πίνω:** Η τροφή μας ας γίνει το φάρμακό μας. Να σταματήσουμε να είμαστε οι σκουπιδοφάγοι των super markets.

✓ **Η γλώσσα του σώματος:** Να θυμάστε πάντα το σώμα λέει την αλήθεια, όχι το στόμα. Μπορούμε να εντοπίσουμε στο σώμα μας το σημείο που πάνε οι αρνητικές μας σκέψεις και τα βασανιστικά μας συναισθήματα. Η γλώσσα του σώματός μας, κατευθύνει τις εντάσεις σε διαφορετικές θέσεις για

τον καθένα μας. Όλοι θα έχουμε ακούσει κάποιον να λέει «δεν τον χωνεύω αυτόν τον άνθρωπο» (βλέπε στομάχι), «είμαι ζοχαδιασμένος» (βλέπε αιμορροΐδες), «τα' κανε πάνω του» (βλέπε έντερο), «κατουρήθηκε από τον φόβο του» κ.λπ.

...Άλλο παραμύθι

Όποτε νοιώσουμε μια περιοχή του σώματός μας να απαντά δυσάρεστα, μπορούμε να πάρουμε βαθιές αναπνοές, φανταζόμενοι, ότι αναπνέουμε από ένα φανταστικό στόμα, που βρίσκεται στην περιοχή που υποφέρει. Όταν εισπνέουμε, φανταζόμαστε να μπαίνει φως και δύναμη μέσα στο σώμα μας και όταν εκπνέουμε, φανταζόμαστε να φεύγει η ένταση μακριά.

Αυτά και άλλα πολλά...

Ελπίζω ο εσωτερικός γιατρός που κοιμάται μέσα σας, να πήρε μερικές ιδέες και πρακτικές προς εφαρμογή και αξιοποίηση.

Σίγουρα συνήθειες ετών και ετών δεν αλλάζουν από τη μια μέρα στην άλλη. Μεθοδικότητα, σταθερότητα και ξεκάθαροι στόχοι είναι οι βασικοί άξονες, για να μπορέσουμε να αλλάξουμε πρόγραμμα στο κομπιούτερ του μυαλού μας. Το παλιό πρόγραμμα μάς έχει φέρει εδώ που βρίσκμαστε σήμερα.

Εάν δεν είμαστε ευχαριστημένοι, ας διδαχθούμε από τον πόνο μας, για να μάθουμε πριν ξαναπάθουμε. Ο πόνος μας είναι ο μεγαλύτερος δάσκαλος, καθ' ό,τι, όταν θα «φθάσει ο κόμπος στο χτένι», θα ψάξουμε να βρούμε τη λύση της ανακούφισης ή και της σωτηρίας. Αξίζει εδώ να θυμηθούμε αυτό που έγραφε ο Επίκουρος στην «Επιστολή προς Μενοικέα»:

...Πρώτα απ' όλα πρέπει να μελετούμε πώς ν' ανακαλύπτουμε την ευδαιμονία, γιατί όταν αυτή την έχουμε, τα έχουμε όλα, όταν πάλι, τη στερηθούμε, κάνουμε τα πάντα για να την αποκτήσουμε...

* Όσοι θέλετε να συμμετάσχετε σε ομιλίες ή σεμινάρια που οργανώνει ο γιατρός Αλέξανδρος Λουπασάκης τηλεφωνήστε στα 82.19.278,

Παρουσιάστε αρκετές διαφορετικές λύσεις στον υποψήφιο πελάτη

Στους ανθρώπους αρέσουν οι εναλλακτικές και φυσικά είναι να θέλουν να έχουν δυνατότητες εκλογής ώστε να νιώθουν ότι μπορούν να ελέγχουν τα πράγματα. Ο ασφαλιστής που παρουσιάζει μόνο μια λύση στον υποψήφιο πελάτη, δεν του δίνει την ευκαιρία να νιώσει ότι ελέγχει την κατάσταση. Η μόνη λύση που προτείνει ο ασφαλιστής στον πελάτη είναι να δεχθεί ή να απορρίψει την πρότασή του.

Ένας ασφαλιστής κάποτε είπε, ότι ο επιτυχημένος δεν αναγκάζει τον πελάτη να απαντήσει με ένα "ναι" ή ένα "όχι". Ο επιτυχημένος ασφαλιστής δίνει στον πελάτη τη δυνατότητα να απαντήσει με ένα "ναι" και με ένα... "ναι".

Ένας άλλος, επίσης επιτυχημένος, ασφαλιστής παρουσιάζει δύο λύσεις στον υποψήφιο πελάτη: Πρώτον, ο ασφαλιστής παρουσιάζει τι ποσό ασφάλισης χρειάζεται ο πελάτης για να ικανοποιηθούν οι ανάγκες του. Και δεύτερον, πρέπει να παρουσιάζει πόση περισσότερη ασφάλιση (και προστασία) μπορεί να αγοράσει πληρώνοντας μόνο ένα μικρό ασφάλιστρο. Αυτή η μέθοδος ανοίγει τα μάτια των πελατών και έχει ως αποτέλεσμα να τους παρέχει περισσότερη προστασία και φυσικά περισσότερα κέρδη στον ασφαλιστή.

Έρευνες της Limra έχουν δείξει ότι όταν ένας ασφαλιστής συζητάει για περισσότερα είδη ασφαλιστικών συμβολαίων με τον υποψήφιο πελάτη, το πιο πιθανό είναι πιθανό να αγοράσει. Το αντίθετο συμβαίνει όταν ο ασφαλιστής του μιλάει για ένα μόνο είδος συμβολαίου.

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 S.A. Hotel and Tourism Enterprises
Leptokaria - Pierias • GR 600 63 • Fax: 31.680
Tel.: (30-352) 31.602 - 31.624 - 31.646 - 31.668

Ο Πωλητής δεν μετράει Βασιλιάς είναι ο Αγοραστής

Ο ΝΕΟΣ ΚΟΣΜΟΣ ΤΟΥ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Τέσσερις νέες προϋποθέσεις συνιστούν σήμερα την επιτυχή επιχειρηματική δραστηριότητα:

- Οι επιχειρήσεις δεν μπορούν πλέον να αυξάνουν τις τιμές συνδέοντάς τις με το μεγαλύτερο κόστος. Θα πρέπει να προσπαθήσουν να χαμηλώσουν το κόστος προκειμένου να προσαρμοστούν με την αύξηση των προσδοκιών του πελάτη.
- Οι επιχειρήσεις δεν μπορούν πλέον παρά να στοχεύουν στις απρόσκοπτες υπηρεσίες. Οι πελάτες τους απολαμβάνουν αβίαστη, άψογη και άμεση απόδοση από μια βιομηχανία και έχουν τις ίδιες απαιτήσεις και απ' όλες τις άλλες.
- Οι επιχειρήσεις δεν μπορούν πλέον να θεωρούν δεδομένο ότι οι καλές βασικές υπηρεσίες επαρκούν. Οι πελάτες απαιτούν πρόσθετες υπηρεσίες και αυξάνουν συνεχώς τις προδιαγραφές τους.
- Οι επιχειρήσεις δεν μπορούν πλέον να συμβιβάζονται σε θέματα ποιότητας και ικανότητας των προϊόντων τους. Θα πρέπει να κατασκευάζουν προϊόντα που να παρέχουν ανωτερότητα και καινοτομίες οι οποίες θα διακρίνονται από την πρώτη ματιά.

Στη σχέση αγοραστή-πωλητή οι κανόνες έχουν αντιστραφεί — ο πωλητής δεν μετράει, βασιλιάς είναι πλέον ο αγοραστής. Μην πάτε μακριά, κοιτάξτε τη βιομηχανία των υπολογιστών. Στην αρχή της εποχής των PC (προσωπικών υπολογιστών) η αγορά διέθετε χώρο για πλήθος νέες επιχειρήσεις. Η συνάντησή αυτή όμως τελείωσε, από τη στιγμή που οι πελάτες κατάλαβαν ότι η τεχνολογία που τους προσέφεραν δεν επαρκούσε. Οι περισσότερες εταιρείες

υπολογιστών πωλούσαν λίγο πολύ την ίδια τεχνολογία, αυτήν που τους προσέφεραν οι ηγέτες του προϊόντος Intel, Microsoft και Seagate. Οι πελάτες ήθελαν περισσότερα, και μετά ακόμη περισσότερα, και επέμεναν για καλύτερες συμφωνίες.

Σήμερα, οι κατασκευαστές υπολογιστών προσφέρουν ένα σωρό υπηρεσίες, όπως είναι οι επείγουσες γραμμές χωρίς χρέωση, η υποστήριξη με απευθείας συνδέσεις, τα συστήματα fax αυτόματης απόκρισης και η ολονύχτια παροχή ανταλλακτικών. Γιατί; Επειδή είτε πωλούν οικιακούς υπολογιστές των 2.500 δολαρίων είτε πακέτα λογισμικού των 25 δολαρίων, οι πελάτες ζητούν από τους προμηθευτές εξοπλισμού προσωπικών υπολογιστών να ανταποκρίνονται στις ολοένα και πιο εκτεταμένες προσδοκίες τους.

Οι πελάτες δεν δείχνουν ανοχή. Εάν οι κατασκευαστές δεν μπορούν να εξηγήσουν εύκολα και με σαφήνεια, το τι κάνει ο προσωπικός τους υπολογιστής — και δεν έκανε προηγουμένως — καλύτερα να εγκαταλείψουν το παιχνίδι και να αποσυρθούν από τον αγωνιστικό χώρο. Οι πελάτες γνωρίζουν τι ακριβώς θέλουν, πόσα πρέπει να πληρώσουν και τι είδους ανταπόκριση θα πρέπει να περιμένουν όταν κάτι δεν πάει καλά.

Ακόμη και η εταιρεία γίγαντας IBM χρειάστηκε να πάρει αυτό το μάθημα. Εκμεταλλεύθηκε το αρχικό της πλεονέκτημα στους προσωπικούς υπολογιστές χωρίς να διαισθανθεί ότι οι πελάτες μεταμορφώθηκαν από νεοφώτιστους σε τυράννους, από αγαθούς σε απαιτητικούς. Το 1992, η Big Blue ξύπνησε και ανανέωσε όλη τη γραμμή των PC της προκειμένου να ανταποκριθεί στη ζήτη-

ση της αγοράς. Έριξε τις τιμές, επεξέτεινε τις εγγυήσεις και ανεφοδίασε ένα μεγάλο αριθμό από αποθήκες για τους πελάτες με συσκευές της IBM, οι οποίες προσφέρονταν σε 24ωρη βάση.

Η IBM όμως εξακολουθεί να παίζει κυνηγητό με τις αυξανόμενες προσδοκίες των πελατών. Μικρότεροι, εύστροφοι νεωτεριστές της αγοράς έχουν κακομάθει τον πελάτη. Η Dell Computer, πρωτοπόρος στο άμεσο μάρκετινγκ των PC, φρόντισε να καθησυχάσει την κομπιουτεροφοβία προσφέροντας στους πελάτες νέες φιλικές προς το χρήστη υπηρεσίες, με άλλες επωνυμίες. Για παράδειγμα, εισήγαγε την απευθείας τεχνική υποστήριξη με τον κατασκευαστή, αποστέλλοντας ανταλλακτικά σε 24ωρη βάση και προσφέροντας άριστη τηλεφωνική στήριξη. Εν τω μεταξύ, η Compaq Computer καλλιεργεί απευθείας σχέσεις με τους μάντζερ της τεχνολογίας των πληροφοριών μέσω κάθε είδους ενδιάμεσων προμηθευτών. Η QuickSource — ένα πρόγραμμα τεχνητής ευφυίας που κατασκευάζει η Inference Corporation — αποστέλλεται μαζί με το νέο εκτυπωτή δικτύου της Compaq και συνοδεύει τον πελάτη με απόλυτη ασφάλεια σε όλα τα δύσκολα μονοπάτια. Το καλύτερο δηλαδή που έχει να κάνει.

Για τους πελάτες, ο νέος αυτός ανταγωνισμός είναι ένα μεγάλο όφελος. Για τους ανταγωνιστές είναι μια διαρκής, σοβαρή υπόμνηση σε ποια χέρια βρίσκεται πλέον ο έλεγχος.

Πηγή: "Οι Αρχές Λειτουργίας των ηγετών της Αγοράς". Εκδόσεις ΓΑΛΛΙΟΣ, Κολοκοτρώνη 19, Αθήνα, Τηλ. 3227840.

TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES LTD

... the Greek Reinsurance Brokers

7, Granikou Str., 151 25 Marousi, Athens - Greece, Telephone 6807025, Telefax 6807702

Οχι

“Πού σε είδα,
πού σε ξέρω”

ΑΛΛΑ

δημιουργήστε
στενή σχέση
με τον
υποψήφιο πελάτη!

Όταν δημιουργείτε στενές σχέσεις με τους υποψήφιους πελάτες έχετε την ευκαιρία να ακούτε αυτά που έχουν να σας πουν. Κάθε ένας έχει γνώμη και θέλει να την εκφράσει.

Να είστε ευγενικοί. Να αποφεύγετε διαφωνίες και ποτέ να μην προκαλείτε τον πελάτη ευθέως. Ακόμα και όταν διαφωνείτε ή αν πιστεύετε ότι έχει λάθος άποψη. Όταν εκφράζονται εσφαλμένες απόψεις, να αναζητάτε σημεία όπου μπορείτε να συμφωνήσετε με τον πελάτη. Στη συνέχεια μπορείτε να αναφέρετε ότι αυτή η άποψη συχνά παρεξηγείται και στο τέλος τονίστε τα σωστά γεγονότα.

Πολλοί ασφαλιστές που έχουν επιτυχία στην αγορά, γνωρίζουν πώς να δημιουργούν στενές σχέσεις με τους υποψήφιους πελάτες. Δουλεύουν, δηλαδή, με ανθρώπους οι οποίοι έχουν ευρύ κύκλο γνωριμιών.

Παραδείγματος χάριν, με κάποιον εξασκούμενο γιατρό που έρχεται σε επαφή με συναδέλφους του και νοσηλευτές. Έτσι μπορούν να δημιουργήσουν άμεσες σχέσεις με τους υποψήφιους πελάτες τους.

Μπορείτε να αποκτήσετε γνωριμίες με ανθρώπους που ανήκουν στην κοινότητά σας και συγχρόνως να δημιουργήσετε προσωπικές σχέσεις. Ένας άλλος τρόπος είναι συζητάτε για διάφορα θέματα. Διευρύνετε τα ενδιαφέροντά σας - διαβάστε πολλά περιοδικά, να είστε συνεχώς ενήμεροι για τα νέα της περιοχής σας, του ευρύτερου κοινωνικού συνόλου και, φυσικά, πρέπει να δείξετε ενδιαφέρον για τις δραστηριότητες του υποψήφιου πελάτη σας.

Όχι να ήέει ο ένας
το μακρύ του
κι ο άλλος
το ΚΟΝΤΟ του

ΣΙΓΟΥΡΕΥΤΕΙΤΕ ΟΤΙ Ο ΥΠΟΨΗΦΙΟΣ ΠΕΛΑΤΗΣ
ΑΝΤΙΛΑΜΒΑΝΕΤΑΙ ΠΩΣ ΟΙ ΚΑΛΥΨΕΙΣ
ΠΟΥ ΤΟΥ ΠΡΟΤΕΙΝΕΤΕ ΕΙΝΑΙ ΕΠΑΡΚΕΙΣ

Ένας τύπος που χρησιμοποιείται στον διαφημιστικό κόσμο έχει κάπως έτσι: A = Π. Μετάφραση: **Αντίληψη = Πραγματικότητα**. Με άλλα λόγια, οι υποψήφιοι πελάτες αντιλαμβάνονται μεν τα οφέλη, αλλά όχι τα πραγματικά οφέλη που τους αναγκάζουν να αγοράσουν. Για παράδειγμα, η απόκτηση ενός καινούργιου σπορ αυτοκινήτου μπορεί να είναι ότι σας μεταφέρει από μέρος σε μέρος και δεν χρειάζεται πολλά για να το χειριστείτε. Τα οφέλη που αντιλαμβάνεται ο πελάτης είναι ότι το αυτοκίνητο είναι πολύ ωραίο και ότι θα νιώθει καλά οδηγώντας το.

Πώς εφαρμόζεται αυτό στις ασφάλειες ζωής; Αυτός ο τρόπος σημαίνει ότι οι υποψήφιοι πρέπει να νιώθουν καλά για το συμβόλαιο που τους έχει προταθεί αν έχουν σκοπό να το αγοράσουν. Επίσης το ποσό του κεφαλαίου πρέπει να τους ικανοποιεί. Εσείς, ως ασφαλιστές, μπορείτε να έχετε κάνει ό,τι περνάει από το χέρι σας για να ικανοποιήσετε τις ανάγκες του πελάτη, αν όμως αυτός δεν είναι ικανοποιημένος με την προστασία που του παρέχετε δεν πρόκειται να αγοράσει.

Πιο κάτω θα βρείτε μερικές ιδέες για να καταλάβετε, αν ο υποψήφιος πελάτης έχει αντιληφθεί το ποσό της κάλυψης που του προσφέρετε και κατά πόσο τον ικανοποιεί αυτό.

- Πάντα να πουλάτε βάσει αναγκών.
- Να θυμάστε ότι κάθε υποψήφιος πελάτης αντιλαμβάνεται διαφορετικά κάθε τι που του λέτε. Συμφωνήστε με τον υποψήφιο πελάτη κατά τη διάρκεια της αναζήτησης των αναγκών ποιές από αυτές πρέπει να καλυφθούν και με τι ποσό. Έτσι, όταν θα κάνετε την υπόδειξη, δεν θα υπάρχουν διαφωνίες και αμφιβολίες.
- Σχεδιάστε τη λύση που θα ικανοποιεί τις ανάγκες του πελάτη σας.
- Όταν του προτείνετε κάτι, επαναλάβετε με τον υποψήφιο πελάτη τη συζήτηση που είχατε προηγουμένως σχετικά με τις ανάγκες και το ποσό της κάλυψης. Με άλλα λόγια, ξαναπουλήστε την πώληση.

ΟΙ ΣΕΛΙΔΕΣ της ΚΥΠΡΟΥ

Η Κύπρος
δείχνει
τον δρόμο του
Bancassurance

Γιάννης Βιολάρης
Διευθυντής
Marketing
και Πωλήσεων
Euro Life Κύπρου

BANCASSURANCE:

Η Κύπρος δείχνει τον δρόμο

ΕΚΔΟΣΗ ΜΕΛΕΤΗΣ ΤΟΥ ΓΙΑΝΝΗ ΒΙΟΛΑΡΗ
ΑΠΟ ΤΗΝ MUNICH-RE



Το Bancassurance είναι ίσως η σημαντικότερη εξέλιξη στον χρηματοοικονομικό χώρο τα τελευταία χρόνια, η οποία προσελκύει το έντονο ενδιαφέρον τόσο των Τραπεζών όσο και των Ασφαλιστικών Εταιριών.

Η EuroLife με την ίδρυσή της έχει κατορθώσει να εισέλθει στο Bancassurance με μεγάλη επιτυχία και στον τρίτο χρόνο λειτουργίας της κατέκτησε την πρώτη θέση ανάμεσα στις ασφαλιστικές εταιρείες σε παραγωγή νέας ατομικής εργασίας.

Ο κ. Γιάννης Βιολάρης, Διευθυντής Πωλήσεων & Μάρκετινγκ της EuroLife, είχε από την ίδρυση της εταιρείας την ευθύνη για την ανάπτυξη του τομέα αυτού. Είχε την ευκαιρία να επισκεφθεί πολλές μεγάλες εταιρείες στις πλείστες ευρωπαϊκές χώρες, οι οποίες είχαν να επιδείξουν αξιόλογα αποτελέσματα στο Bancassurance, με στόχο πάντα τη συνεχή αναβάθμιση του τομέα αυτού που αναπτυσσόταν μεταξύ της EuroLife και της Τράπεζας Κύπρου.

Στηριζόμενος στις εμπειρίες του αλλά και στις γνώσεις από τη διεθνή αγορά, έγραψε μελέτη με τίτλο "Bancassurance in Practise".

Η μελέτη αυτή έχει επιλεγεί από τη μεγαλύτερη Αντασφαλιστική Εταιρία στον κόσμο, τη Γερμανική Munich-Re, ως η αντιπροσωπευτικότερη για το Bancassurance.

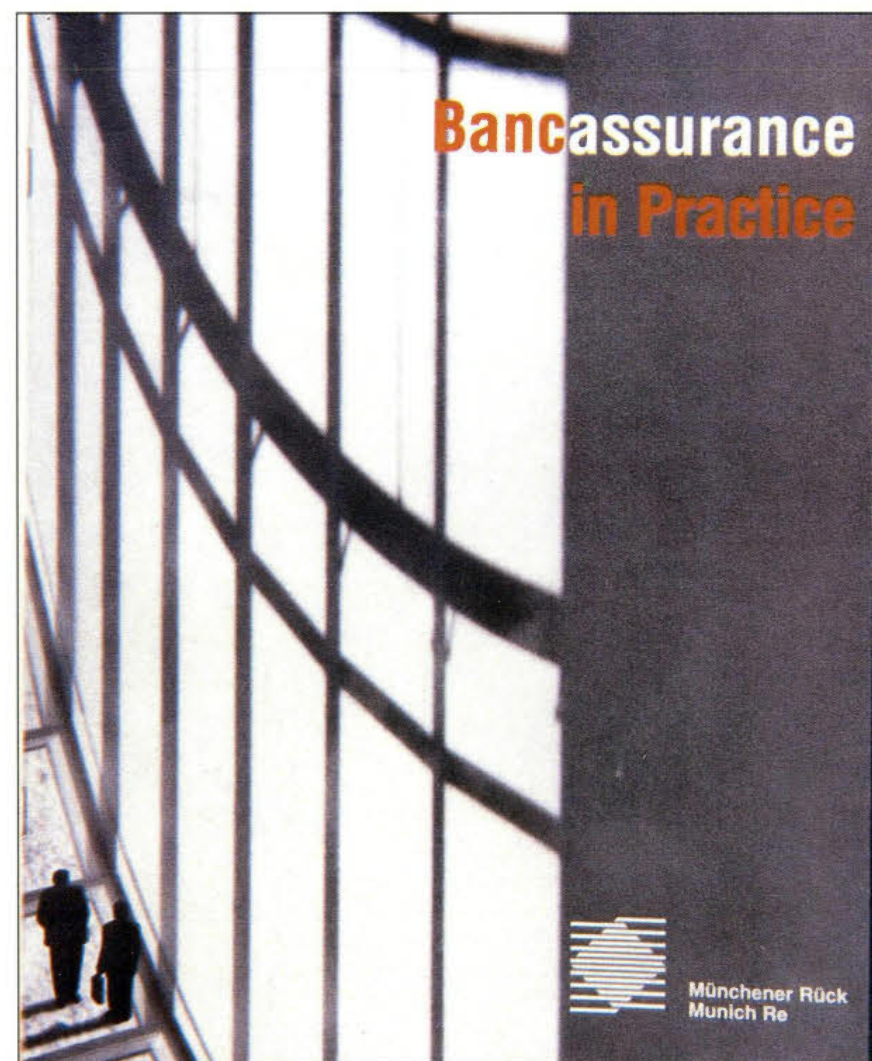
Η Munich-Re προχώρησε στην έκδοση της μελέτης και στην κυκλοφορία της σε όλο τον κόσμο.

Η επιτυχία αυτή της EuroLife και του κ. Γιάννη Βιολάρη, ειδικότερα,

καθίσταται ακόμα πιο σημαντική καθώς η Munich-Re πέραν της πρώτης θέσης που κατέχει παγκοσμίως στο χώρο των αντασφαλίσεων, ξεχωρίζει διεθνώς στον τομέα των εξειδικευμένων επαγγελματικών εκδόσεων για

ασφαλιστικά θέματα.

Η Κύπρος μπορεί να είναι μικρή, οι συνεχιζόμενες όμως διεθνώς πρωτοπορίες της EuroLife σε πολλούς τομείς αποδεικνύουν τις δυνατότητές της στον τομέα των υπηρεσιών.



ΕΙΣΗΓΗΣΗ ΜΙΧΑΛΗ ΜΙΧΑΗΛΙΔΗ,
ΓΕΝΙΚΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ ΤΗΣ INTERAMERICAN ΚΥΠΡΟΥ

«Η καριέρα του ασφαλιστή - Προβλήματα και Προοπτικές»



Ο κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης, Γενικός Διευθυντής της INTERAMERICAN Κύπρου

Είναι μια ιδιαίτερη χαρά που έχω αποδεκτεί την πρόσκληση του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου, για να λάβω μέρος στη σημερινή ανοικτή αυτή συζήτηση.

Ιδιαίτερη δε πρόκληση σ' αυτή την πρόσκληση αποτελεί και το θέμα της συζήτησης «Η καριέρα του ασφαλιστή - Προβλήματα και Προοπτικές», ένα θέμα πάντα επίκαιρο από καταβολής της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας.

Τι στην πραγματικότητα είναι αυτό το επάγγελμα, που για μας τους "μυημένους" σ' αυτό είναι το καλύτερο επάγγελμα που μπορεί κάποιος να εξασκήσει, και τι είναι αυτό που κάνει τους άλλους, τους μη "μυημένους", να το θεωρούν, ακόμα και στις μέρες μας, ένα παρεξηγημένο επάγγελμα;

Πόση ευθύνη έχουμε εμείς οι ίδιοι οι ασφαλιστές γι' αυτή την εικόνα;

Μπορούμε, άραγε, και τι πρέπει να κάνουμε έτσι που να αλλάξουμε την εικόνα αυτή;

Τι είναι αυτό που οδηγεί αρκετούς, που έχουν ξεκινήσει στο ασφαλιστικό επάγγελμα, να τα παρατήσουν στη μέση;

Υπάρχει, άραγε, προοπτική για τους ασφαλιστές, τόσο στο σύντομο μέλλον όσο και στο απώτερο;

Πώς θα πρέπει να είναι ο ασφαλιστής του αύριο;

Ποια προϊόντα θα πρέπει να έχει για να ανταπεξέλθει στον μελλοντικό ανταγωνισμό και τις μελλοντικές απαιτήσεις του αγοραστικού κοινού του 21ου αιώνα;

Με την εισήγησή μου θα προσπαθήσω να δώσω απαντήσεις στα πιο πάνω ερωτήματα, βασισμένος πάντοτε πάνω στις δικές μου προσωπικές εμπειρίες.

Εμπειρίες που αποκόμισα τα τελευταία 17 χρόνια, υπηρετώντας το ασφαλιστικό επάγγελμα από όλες τις βαθμίδες.

Ασφαλιστικό επάγγελμα λοιπόν.

Όταν δειλά-δειλά πρωτόμπαινα στο επάγγελμα αυτό και μάλιστα σε εποχές πολύ πιο δύσκολες από τις σημερινές, όσον αφορά την αντιμετώπιση του κόσμου, ξεκινούσα διατηρώντας αρκετές επιφυλάξεις για το τι ήταν αυτό το επάγγελμα και για το ποιες ήταν οι προοπτικές του.

Τελειώνοντας τα πρώτα όμως εκπαιδευτικά μαθήματα άρχισα να σχηματίζω τις πρώτες δικές μου εντυπώσεις, που, σε συνδυασμό λίγο αργότερα με την εμπειρία των πωλήσεων και την τριβή με τους πελάτες, μου έδωσαν την

ευκαιρία να σχηματίσω τη σωστή εικόνα για το επάγγελμα. Ασφαλιστής λοιπόν, είναι ο εργαζόμενος εκείνος που σε αρμονικό συνδυασμό των γνώσεων και των πνευματικών και ψυχολογικών του χαρισμάτων, προσφέρει στον άνθρωπο τη σιγουριά και την εξασφάλιση.

Ασφαλιστής είναι ο επαγγελματίας που, απ' όλους όσους είχε οικονομικές δοσοληψίες ο άνδρας της χήρας, δεν θα κτυπήσει την πόρτα για να πάρει λεφτά, αλλά για να δώσει.

Ασφαλιστής είναι ο επαγγελματίας που πρώτος πολλές φορές και πιο γρήγορα από τους στενούς συγγενείς, θα βρεθεί κοντά στο κρεβάτι του πονεμένου πελάτη του.

Ασφαλιστής, είναι ο επαγγελματίας που με τις δικές του σωστές εισηγήσεις και υποδείξεις, η οικογένεια εξασφαλίζει τα λεφτά που χρειάζονται για τις σπουδές και την επαγγελματική αποκατάσταση των παιδιών.

Ασφαλιστής, τέλος, είναι ο επαγγελματίας που πριν κάποια χρόνια έδωσε τέτοιες λύσεις, έτσι που στην τρίτη ηλικία, το οικονομικό να είναι το μικρότερο πρόβλημα.

Κι όμως, ακόμα και σήμερα, με όλα αυτά που πιο πάνω ανέφερα, αρκετός κόσμος βλέπει το επάγγελμα όχι με το μάτι που έπρεπε να το βλέπει.

Οι λόγοι σίγουρα πολλοί. Η δική μας ευθύνη αναμφίβολα μεγάλη.

Πρώτα απ' όλα πρέπει να παραδεχτούμε πως όλες οι Ασφαλιστικές Εταιρίες παλαιότερα, στην προσπάθεια ενίσχυσης του δυναμικού Πωλήσεών τους, στρατοολογούσαν άτομα χάριν της στρατολόγησης, χωρίς να πολυενδιαφέρονται για την ποιότητα των συνεργατών. Αποτέλεσμα, ευκαιριακές πωλήσεις, πωλήσεις όχι βασισμένες στις πραγματικές ανάγκες των πελατών, αποχωρήσεις των ασφαλιστών αυτών και, σαν συνεπακόλουθο, δημιουργία μεγάλου αριθμού ορφανών πελατών. Αυτό, βέβαια, έφερε σταδιακά την έλλειψη εμπιστοσύνης στο πρόσωπο του ασφαλιστή.

Ένα άλλο φαινόμενο, που επηρέασε δυσμενώς την εικόνα του επαγγέλματος στα μάτια των πελατών και δεν μπορεί να περάσει απαρατήρητο, είναι αναμφίβολα και το φαινόμενο, ας μου επιτραπεί ο όρος, της "ποδοσφαιροποίησης" του επαγγέλματος.

Τι εννοώ; Είναι γνωστό πως ένας αριθμός ασφαλιστών, κακών συνήθως, μετά κάποια χρονική περίοδο σε μια

εταιρεία, μεταγράφονται σε μια άλλη έναντι κάποιου οικονομικού ανταλλάγματος.

Η πρώτη ενέργεια του νεοαποκτηθέντος συνεργάτη, απ' ενός για να ικανοποιήσει τη νέα του εταιρεία και απ' ετέρου για να δείξει πόσο σοφή ήταν η απόφασή τους να τον αποκτήσουν, ξεκινά να πλησιάζει τους υφιστάμενους πελάτες του και, αποκρύβοντάς τους την πραγματικότητα, εξαγοράζει τα παλιά τους συμβόλαια για να τους κάνει νέες πωλήσεις με τα "υπέροχα" και "κατά παρασάγγας" ανώτερα προγράμματα της νέας του εταιρείας.

Ξεχνά όμως, ή προσποιείται πως ξεχνά, ότι κάποια χρόνια πριν, ή σε μερικές ακόμα περιπτώσεις λίγους μόνο μήνες πιο πριν, έλεγε σ' αυτούς τους ίδιους πελάτες πως το προϊόν που αγόρασαν ήταν το καλύτερο που μπορούσαν να βρουν στην αγορά και πως η λύση που επέλεξαν ήταν η ιδανικότερη γι' αυτούς, τονίζοντάς τους μάλιστα με έμφαση πως το μέγεθος και η φερεγγυότητα της εταιρείας ήταν μοναδικά στην τοπική αγορά.

Ένας άλλος σοβαρός παράγοντας έλλειψης εμπιστοσύνης προς το επάγγελμα είναι ασφαλώς και η ελλιπής, από κάποιους συνεργάτες, γνώση του προϊόντος. Η έλλειψη γνώσεων συνεπάγεται ελλιπή ενημέρωση του πελάτη και κατ' επέκταση κακή επεξήγηση των ωφελημάτων και υποχρεώσεων του. Αποτέλεσμα, όταν έρθει η ώρα της αποζημίωσης για το ατύχημα ή την ασθένεια, ο πελάτης ανακαλύπτει πως η ασφάλεια που με τόση υπερηφάνεια κάποτε αγόρασε, δεν του παρέχει τη συγκεκριμένη κάλυψη.

Κι όμως, ήταν σίγουρος πως τότε ο ασφαλιστής του, του είχε καθαρά πως σε μια τέτοια περίπτωση θα αποζημιωνόταν.

Υπάρχουν λύσεις στα πιο πάνω προβλήματα; Είμαι απ' αυτούς που αντιμετωπίζουν το μέλλον με αισιοδοξία και ως εκ τούτου πιστεύω πως ναι, υπάρχουν οι λύσεις.

Πρώτα απ' όλα θα ήθελα στο σημείο αυτό να μου επιτρέψετε να συγχαρώ το Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου, που με την ίδρυση και δραστηριότητά του έχει συμβάλει αρκετά στην απάμβλυνση των προβλημάτων που πιο πάνω περιέγραφα.

Η εισδοχή ελάχιστων κριτηρίων μόρφωσης για να προληφθεί κάποιος στο επάγγελμα, οι εξετάσεις για την απόκτηση του Πιστοποιητικού Βασικής Ασφαλιστικής Κατάρτισης για να μπορεί κάποιος να εξασκήσει το επάγγελμα, είναι σίγουρα μερικά από τα στοιχεία που καλύτερουν αισθητά την εικόνα μας προς τα έξω.

Από την άλλη, οι ίδιες οι εταιρίες, αναλογιζόμενες το σοβαρό τους ρόλο αλλά εξίσου και τον ανταγωνισμό, έδωσαν περισσότερη σημασία στον τομέα της εκπαίδευσης και της συνεχούς επιμόρφωσης των συνεργατών τους.

Υπάρχουν όμως αρκετά ακόμα περιθώρια βελτίωσης και περαιτέρω ανάπτυξης σ' αυτούς τους τομείς. Οι ανάγκες της αγοράς εξάλλου από μόνες τους επιβάλλουν κάτι τέτοιο.

Είναι πια, πιστεύω, καιρός που οι ίδιες οι εταιρίες πρέπει να προστατέψουμε το επάγγελμα του ασφαλιστή, αποκλείοντας κάθε εφήμερο πειρατή που θέλει να δοκιμάσει την "τύχη" του σ' αυτό.

Είναι καιρός που θα πρέπει ναβάλουμε τέτοιες δικλίδες

ασφαλείας έτσι που ο πελάτης να μη γίνεται έρμαιο στα χέρια του οποιουδήποτε ασφαλιστή αποφασίσει να φτιάξει την καριέρα του σε μια άλλη εταιρία.

Σίγουρα δεν λέω πως ο καθένας δεν είναι ελεύθερος να κάνει τις επιλογές του, αυτό όμως που θέλω να υπεροτονίσω, είναι πως κανένας δεν έχει το δικαίωμα να παίζει με τα συμφέροντα του πελάτη, που πολλές φορές από το υστέρημά του εναποθέτει τις δικές του ελπίδες και της οικογένειάς του για το μέλλον σ' ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα.

Έχει ωριμάσει πια ο καιρός για την ετοιμασία ενός "κώδικα ηθικής" μεταξύ των εταιριών που να αποτελεί δικλίδα ασφαλείας για τα συμφέροντα των πελατών που επιζητούμε.

Αλλωστε, ας μη ξεχνούμε πως οι πελάτες είναι και ο μοναδικός λόγος ύπαρξης και ανάπτυξης μας.

Αγαπητοί φίλοι, Είμαστε ήδη στο κατώφλι του 21ου αιώνα. Οι συνθήκες ζωής και ανάπτυξης του ανθρώπου αλλάζουν ραγδαία.

Η μικρή και νεαρή Δημοκρατία της Κύπρου του χθες μεταβάλλεται και ενηλικιώνεται συνεχώς, αλλάζοντας τόσο την οικονομική δομή της χώρας όσο και τους ίδιους τους ανθρώπους της.

Οι περιορισμένες απαιτήσεις του χθες έχουν σήμερα δεκαπλασιαστεί.

Η χθεσινή ευκολοπιστία έχει μετατραπεί σ' έρευνα και σύγκριση.

Λέξεις, όπως χρηματιστήριο, μετοχές, μετοχικές μονάδες, αμοιβαίο κεφάλαιο, δείκτης τιμών και αξιών, τιμές

Χριστουγεννιάτικος χορός της INTERAMERICAN

Στις 28 Δεκεμβρίου πραγματοποιήθηκε ο ετήσιος Χριστουγεννιάτικος Χορός των υπαλλήλων και συνεργατών της INTERAMERICAN στο νυχτερινό κέντρο Pavillion στη Λευκωσία. Ο Εκτελεστικός Πρόεδρος της εταιρείας κ. Νίκος Κ. Σιακόλας, μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου και Διευθυντικά Στελέχη του Ομίλου Σιακόλα τίμησαν τη βραδιά με την παρουσία τους. Ακολούθησε το καθιερωμένο κόψιμο της βασιλόπιτας και κλήρωση με πλούσια δώρα. Στην όλη διασκέδαση συνέβαλε και ο αναπάντεχος ερχομός της Πόπης και της Άντζελας. Στη φωτογραφία διακρίνεται ο Εκτελεστικός Πρόεδρος κ. Νίκος Κ. Σιακόλας, ο Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος κ. Ντίμης Μιχαηλίδης και ο Γενικός Διευθυντής κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης.



προσφοράς και τιμές πώλησης, χθες αποτελούσαν λέξεις που χρησιμοποιούσαν μόνο οι ειδήμονες στα οικονομικά.

Σήμερα, αυτές οι ίδιες λέξεις έχουν μετατραπεί σε λέξεις καθημερινής χρήσης από την πλειοψηφία του κόσμου.

Χθες — κάτι που φαντάζει ρομαντικό — η απλή γνώριμία ήταν αρκετή για να αγοράσει κάποιος κάτι.

Σήμερα όμως, σε κάποιο βαθμό, και αύριο σε πολύ μεγαλύτερο, για να κάνει κάποιος μια οποιαδήποτε αγορά, θα ρίχνει πρώτα και μια ματιά στο Internet για να μάθει τι προσφέρει η παγκόσμια αγορά στο είδος που τον ενδιαφέρει.

Ακούοντας κάποιος όλα αυτά, σίγουρα θα διερωτηθεί αν η ασφαλιστική καριέρα έχει μέλλον.

Απερίφραστα λέω ναι!!!

Όχι μόνο έχει μέλλον αλλά οι νέες συνθήκες καθιστούν το θεσμό της ασφάλισης και το ρόλο του ασφαλιστή ακόμα πιο επιβεβλημένο και ακόμα πιο αναβαθμισμένο, συγκριτικά με το χθες και το σήμερα.

Να είσατε σίγουροι ότι όσο περισσότερο η κοινωνία μας γίνεται υψηλής τεχνολογίας, τόσο περισσότερο οι πελάτες μας αποζητούν προσωπικές σχέσεις.

Την προσωπική σχέση, την ψυχική ηρεμία που θα αποζητά ο καταναλωτής του αύριο, μόνο ο σωστός ασφαλιστής θα είναι σε θέση να του τη δώσει.

Ακριβώς γι' αυτό το λόγο είναι που πιστεύω ότι άλλα συστήματα διανομής ασφαλειών, όπως το Bancassurance, το Direct Sales, όχι μόνο δεν μπορούν να αντικαταστήσουν το δίκτυο πωλήσεων αλλά θα αντιμετωπίσουν και σοβαρά προβλήματα.

Φυσικά ο ασφαλιστικός σύμβουλος του 21ου αιώνα θα είναι διαφορετικός από τον ασφαλιστή που σήμερα γνωρίζουμε, για τρεις (3) βασικούς λόγους:

- Ανταγωνισμός
- Νομοθεσία-Κανονισμοί
- Πολυπλοκότητα των προϊόντων

Οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές θα δημιουργήσουν επανάσταση στο σχεδιασμό καινούργιων προϊόντων.

Θα δημιουργήσουν προϊόντα πιο πολύπλοκα, με επιλογές περισσότερες από ποτέ άλλοτε.

Άρα θα δούμε τον ασφαλιστή του χθες, που μετετράπη σε ασφαλιστικό σύμβουλο σήμερα, να μετατρέπεται αύριο σε χρηματοοικονομικό-ασφαλιστικό σύμβουλο.

Η επιλογή των νέων συνεργατών θα πρέπει να γίνεται με ιδιαίτερα προσεγμένους τρόπους επιλογής, επιτρέποντας την εισδοχή στο επάγγελμα μόνο ατόμων που οι πιθανότητες επιτυχίας τους στο χώρο είναι αυξημένες.

Τα άτομα αυτά θα πρέπει να είναι ευέλικτα, ν' αυτοπαρακινούνται και να έχουν ισχυρή επιθυμία να διακριθούν. Να έχουν εξασφαλίσει αποδεδειγμένη προσωπική και επαγγελματική επιτυχία.

Να διακρίνονται από ηθικές αρχές κι ακεραιότητα.

Να επιδεικνύουν υψηλό βαθμό ωριμότητας, πειθαρχία και να εμπνέουν εμπιστοσύνη.

Να έχουν εξαιρετικές ικανότητες επικοινωνίας, να είναι αισιόδοξοι και να χαίρονται τη δημιουργία φιλικών σχέσεων.

Η εξυπηρέτηση των πελατών θα πρέπει να είναι καθημερινή έγνοια και φροντίδα της κάθε εταιρείας και του κάθε ασφαλιστή.

Θεωρείται ότι είναι πολύ σημαντικό, όχι μόνο για τους γνωστούς σήμερα λόγους διατηρησιμότητας των συμβολαίων και των πελατών, αλλά για την επιδίωξη της μεγιστοποίησης των επαναλαμβανόμενων πωλήσεων και του cross selling.

Τελειώνοντας, γι' ακόμη μια φορά, θέλω να τονίσω ότι η τεχνολογία είναι πλέον μέρος της ζωής μας. Θα αλλάξει τα πάντα.

Αυτό όμως, που κανένας δεν θα μπορέσει ν' αντικαταστήσει, είναι η δική μας θερμή χειραψία και ο δικός μας καλός λόγος την ώρα του πόνου, την ώρα του προβληματισμού.

Αυτό που δεν μπορεί ν' αντικατασταθεί με τίποτα είναι ο άνθρωπος επαγγελματίας ασφαλιστής.



Πρωτοποριακά Επιτεύγματα της Universal Life

Η Universal Life εισάγει συνεχώς νέους θεσμούς στην ασφαλιστική αγορά, δημιουργεί νέα πρότυπα οικιστικής ανάπτυξης, επεκτείνεται σε νέες αγορές...

Η Universal Life γράφει Ιστορία!

1971 Η Universal Life εισάγει Πρώτη την Ομαδική Ασφάλιση στην Κύπρο.

1972 Η Universal Life εισάγει Πρώτη στην Κύπρο Ασφαλιστικά Επενδυτικά Σχέδια συνδεδεμένα με Εσωτερικά Επενδυτικά Ταμεία - Universal Growth Fund.

1975 Η Universal Life εισάγει Πρώτη Στεγαστικό Ασφαλιστικό Σχέδιο στην Κύπρο, που στη συνέχεια ονομάζεται UniHome.

1976 Η Universal Life πρωτοπορεί με την ανέγερση του Οικισμού Universal Gardens, ενός πρότυπου οικιστικού έργου που δίνει νέες διαστάσεις στην οικιστική ανάπτυξη.

1982 Η Universal Life αναγείρει τον Πύργο της, Universal Tower, ένα πρωτοποριακό έργο που αποτελεί ορόσημο στην Κυπριακή Τεχνολογία.

1989 Η Universal Life εισάγει το Unimaster, το Πρώτο Εξειδικευμένο Σπουδαστικό Σχέδιο στην Κύπρο.

1990 Η Universal Life επεκτείνεται στην Ελλάδα και καθίσταται η πρώτη Κυπριακή Ασφαλιστική Εταιρεία που επεκτείνεται εκτός Κύπρου.

1995 Η Universal Life εισάγει το Universal Property Fund, το μόνο Εσωτερικό Επενδυτικό Ταμείο που εξειδικεύεται σε επενδύσεις ακίνητης περιουσίας.

1996 Η Universal Life επεκτείνεται στον Τραπεζικό Τομέα με τη δημιουργία της Universal Bank.

1997 Η Universal Life εισάγει το Universal Security Fund και καθίσταται η μόνη εταιρεία που προσφέρει επιλογή στους πελάτες της μεταξύ τριών Εσωτερικών Επενδυτικών Ταμείων και η μόνη εταιρεία που προσφέρει την ευελιξία επένδυσης σε πέραν του ενός Ταμείου ταυτόχρονα.

Πηγή: "Unilife News"

Χριστουγεννιάτικες Εκδηλώσεις των Ασφαλιστικών Εταιριών



METROPOLITAN
INSURANCE

ΧΑΡΑ, ΠΑΙΧΝΙΔΙ και χορό από παλιότερους και πολλά - πολλά δώρα πρόσφερε με πολλή αγάπη ο Άγιος Βασίλης στα παιδιά των υπαλλήλων και φίλων της Ασφαλιστικής Εταιρείας Metropolitan, στην παιδική Χριστουγεννιάτικη γιορτή που διοργανώθηκε πρόσφατα από τον Ανθρωπιστικό Όμιλο της Εταιρείας. Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από την εκδήλωση.



EuroLife
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΤΙΣ ΓΙΟΡΤΙΝΕΣ αυτές μέρες τα παιδιά του προσωπικού και του Δικτύου Πωλήσεων της Ασφαλιστικής Εταιρείας EuroLife είχαν την ευκαιρία να περάσουν λίγες ευχάριστες ώρες, συντροφιά με τον Άγιο Βασίλη, σε χριστουγεννιάτικο πάρτι που οργάνωσε η Εταιρεία, στις 15 Δεκεμβρίου. Τα παιδιά διασκέδασαν με τον Ταχυδακτυλουργό, τον Κλόουν και φυσικά με τον πολυαγαπημένο τους Άγιο, που τους πρόσφερε δώρα και ευχές για τον καινούργιο χρόνο. Στη φωτογραφία σκηνές από την επιτυχημένη εκδήλωση της EuroLife.

CYPRIALIFE

Χριστουγεννιάτικη εκδήλωση για τα παιδιά της Cyprialife

ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΘΗΚΕ πρόσφατα στο Λαϊκή Σπóρτινγκ Κλαμπ Χριστουγεννιάτικη εκδήλωση αφιερωμένη στα παιδιά των υπαλλήλων και συνεργατών της Cyprialife. Στην εκδήλωση ο Κώστας Κώστα σκόρπισε άφθονο γέλιο με τα ταχυδακτυλουργικά του κόλπα, ενώ ο Αϊ - Βασίλης χάρισε δώρα στα παιδιά. Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από την εκδήλωση.

Χριστουγεννιάτικη Γιορτή για τα παιδιά του Προσωπικού και των Ασφαλιστών της Universal Life

ΜΕΣΑ ΣΕ μια χαρούμενη και γιορτινή ατμόσφαιρα τα παιδιά του Προσωπικού και του Δυναμικού Πωλήσεων της Universal Life, υποδέχτηκαν τον Αϊ - Βασίλη που τους μοίρασε δωράκια και ευχές. Στη Χριστουγεννιάτικη γιορτή που

έγινε στο Ξενοδοχείο Forum Intercontinental τα παιδιά διασκέδασαν και με την Παιδική Σκηνή του Δώρου Κυριακίδη που τους πρόσφερε χαρά και γέλιο. Στη φωτογραφία τα παιδιά με τον Αϊ-Βασίλη.

INTERAMERICAN

Το χριστουγεννιάτικο πνεύμα σ' όλο του το μεγαλείο



ΜΠΡΟΣΤΑ στον εντυπωσιακό διάκοσμο η χορωδία και η ορχήστρα του Λυκείου Παλλουριωτίσσης μετέδωσαν το μήνυμα της αγάπης και της χαράς με γνωστά και άγνωστα Χριστουγεννιάτικα τραγούδια, στη Χριστουγεννιάτικη εκδήλωση που οργάνωσε η Interamerican τη Δευτέρα 22 Δεκεμβρίου 1997 στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας στη Λευκωσία.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης ο Άγιος Βασίλης μοίραζε μπαλόνια και γλυκά στους περαστικούς και έδωσε δώρα στους επίσημους προσκεκλημένους, μας, που ήταν παιδιά των Ειδικών Ολυμπιακών.

Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από την εκδήλωση.

Χριστουγεννιάτικο πάρτι



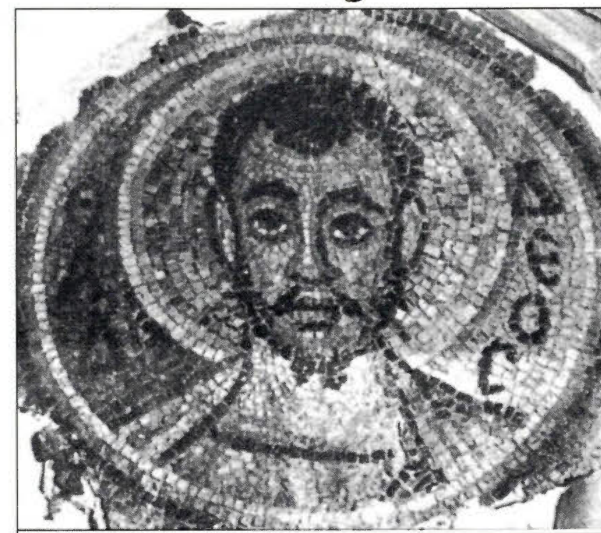
ΠΑΙΔΙΚΕΣ ΦΩΝΕΣ και γέλια πλημμύρισαν την αίθουσα του Ξενοδοχείου Forum Intercontinental στις 3 Ιανουαρίου 1998 όταν κατέφθασαν οι μικροί "Ιντεραμερικάνοι" να γιορτάσουν την Καινούργια Χρονιά. Μια αίθουσα γεμάτη εκπλήξεις είχε ετοιμαστεί για τα παιδιά. Παιχνίδια, μπαλόνια, jumping castles και φυσικά μπόλικες λιχουδιές. Ο ταχυδακτυλουργός εντυπωσίασε μικρούς και μεγάλους με τα διάφορα κόλπα του και μετά, συνοδεία των Χριστουγεννιάτικων τραγουδιών, κατέφθασε ο Άγιος Βασίλης φορτωμένος δώρα τα οποία μοίρασε στους μικρούς παρευρισκόμενους. Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από την εκδήλωση.



Επαναπατρίζονται οι εκκλησιαστικοί θησαυροί

ΠΡΩΤΟΣΤΑΤΕΙ

Η ΕΚΚΛΗΣΙΑ ΤΗΣ ΚΥΠΡΟΥ



Η Αρχιεπισκοπή προσπαθεί να εντοπίζει και να διεκδικεί κλεμμένους εκκλησιαστικούς θησαυρούς που βρίσκονται παράνομα στο εξωτερικό, δήλωσε ο Αρχιεπίσκοπος Χρυσόστομος σε διάσκεψη Τύπου, καλώντας παράλληλα τον λαό να εντείνει τον αγώνα του για δίκαιη λύση του Κυπριακού ως το μόνο τρόπο που τελικά θα λύσει το πρόβλημα της αρχαιοκαπηλίας από τα κατεχόμενα.

Στη διάσκεψη ελέγχθη επίσης ότι η ΟΥΝΕΣΚΟ δεν είναι σε θέση να παρέμβει στις κατεχόμενες περιοχές είτε για έρευνα είτε για καταγραφή των θησαυρών της Κύπρου αφού δεν αναγνωρίζει το ψευδοκράτος.

Τονίστηκε επίσης ότι οι θησαυροί που βρέθηκαν στη Γερμανία δεν αγοράστηκαν αλλά επανακτήθηκαν με δικαστικά μέσα.

Στην εισαγωγική του ομιλία, ο Αρχιεπίσκοπος, πλαισιωμένος από τον Γενικό Εισαγγελέα Αλέκο Μαρκίδη και την Επίτιμο Πρόξενο της Κύπρου στη Χάγη, Τασούλα Χατζητοφή, είπε ότι πολλές από τις 500 εκκλησίες μας στα κατεχόμενα έχουν συληθεί.

Οι πρώτες πληροφορίες για τους θησαυρούς που εντοπίστηκαν στη Γερμανία έφθασαν στην Αρχιεπισκοπή τον Αύγουστο και μέχρι τις 26 Νοεμβρίου πολλά αντικείμενα κατασχέθηκαν.

Συνολικά εντοπίστηκαν 210 τεμάχια, είπε ο Μακαριότατος, σημειώνοντας ότι εφόσον αποδείξουμε ότι εί-

μαστε οι νόμιμοι κάτοχοί τους οι γερμανικές αρχές θα μας τα επιστρέψουν.

Εκφράζοντας την ικανοποίησή του για την προσφορά της κ. Χατζητοφή, ο Μακαριότατος είπε ότι θα εισηγηθεί στην Ιερά Σύνοδο να απονεμηθεί στην Επίτιμο Πρόξενο της Κύπρου το παράσημο του Αποστόλου Βαρνάβα για την προσφορά της.

Απαντώντας σε ερωτήσεις, ο Αρχιεπίσκοπος απέφυγε να δώσει λεπτομέρειες για το κόστος επαναπατρισμού των θησαυρών ή για τους τρόπους με τους οποίους ενεργεί η Εκκλησία και άλλοι παράγοντες για το σκοπό αυτό. Είπε επίσης ότι δεν έχει πληροφορίες ότι ενέχονται Ελληνοκύπριοι σε τέτοιου είδους αρχαιοκαπηλία.

Σε ερώτηση για ενέργειες στις οποίες δυνατόν να προβεί η ΟΥΝΕΣΚΟ ώστε να σταματήσει η λεηλασία της πολιτιστικής μας κληρονομιάς, ο Αρχιεπίσκοπος απάντησε χαρακτηριστικά "δεν ξέρω τι κάνει η ΟΥΝΕΣΚΟ, πρέπει να ενεργήσει τα δέοντα".

Ελέγχθη επίσης ότι η διεθνής οργάνωση δεν μπορεί να επέμβει γιατί δεν αναγνωρίζει το ψευδοκράτος και όταν απευθύνεται στην Τουρκία για άδεια καταγραφής ή έρευνας στα κατεχόμενα, παραπέμπεται στις λεγόμενες αρχές του ψευδοκράτους.

Δεδομένου ότι η ΟΥΝΕΣΚΟ δεν αναγνωρίζει το κατοχικό καθεστώς, δεν είναι σε θέση να επέμβει σ' ένα χώρο που διεθνώς νομικά δεν υφίσταται.

Απαντώντας σε σχετική ερώτηση, ο Αρχιεπίσκοπος Χρυσόστομος είπε ότι δεν υπάρχουν διεθνή δικαστικά μέσα για την καταπολέμηση του πολιτιστικού εκκαθαρίσματος και πρόσθεσε "εάν ο λαός που εκδιώχθηκε δεν μπορεί να επιστρέψει στις εστίες του, πώς μπορούν να γίνουν ενέργειες για τον επαναπατρισμό των θησαυρών μας".

Συμπληρώνοντας, η κ. Χατζητοφή τόνισε την ανάγκη για διαφώτιση και προβολή του θέματος της καταστροφής της πολιτιστικής μας κληρονομιάς.

Όσον αφορά τα δημόθυρα της εκκλησίας της κατεχόμενης Περιοχής, η κ. Χατζητοφή ανέφερε ότι γίνονται διαβήματα εναντίον του λαθρέμπορου που τις είχε, και τόνισε παράλληλα ότι χρειάζονται αποδεικτικά στοιχεία για να προωθηθεί διαδικασία επανάκτησης των θησαυρών, αφού δεν αρκούν μόνο οι πληροφορίες.

Από πλευράς του ο Γενικός Εισαγγελέας εξήγησε ότι η διαδικασία έκδοσης του αρχαιοκάπηλου Αϊντίν Ντικμέν γίνεται "για λόγους κοινού ποινικού δικαίου". Ανέφερε, παράλληλα, ότι οι ισχύουσες ποινές για αδικήματα τέτοιου είδους είναι αυστηρές.

Απαντώντας σε άλλη ερώτηση, ο κ. Μαρκίδης είπε ότι δεν γίνεται αρχαιοκαπηλία τέτοιου είδους χωρίς την ανοχή των αρχών του ψευδοκράτους.



25 χρόνια προσφοράς και Εκπαίδευσης

ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΚΥΠΡΟΥ ΜΕΣΑ ΣΤΑ ΠΛΑΙΣΙΑ ΤΩΝ ΕΟΡΤΑΣΜΩΝ ΓΙΑ ΤΑ 25 ΧΡΟΝΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΙΔΡΥΣΗ ΤΟΥ, ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΣΕ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΕΒΔΟΜΑΔΑ ΜΕΤΑΞΥ 1 - 5 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1997 ΣΤΟ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ HOLIDAY INN ΣΤΗ ΛΕΥΚΩΣΙΑ.

Στις εργασίες της Εκπαιδευτικής Εβδομάδας προσκλήθηκαν να λάβουν μέρος σαν ομιλητές διακεκριμένα στελέχη της Κυπριακής, Ελληνικής και Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Βιομηχανίας. Κατά τη διάρκεια της Εβδομάδας λειτουργήσε η έκθεση "Ασφαλιστικές Αναμνήσεις" τα εγκαίνια της οποίας τέλεσε ο Γενικός Διευθυντής του Υπουργείου Οικονομικών κ. Αντώνης Μαλαός. Το θέμα της πρώτης μέρας ήταν The Chartered Insurance Institute, Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου 100 χρόνια και 25 χρόνια αντίστοιχα προσφοράς και εκπαίδευσης. Συντονιστής της συζήτησης ήταν ο κ. Γ. Χριστοφίδης - Πρόεδρος της Επιτροπής Εξετάσεων του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου.

Τον ρόλο του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου ως εκπαιδευτικού φορέα της ασφαλιστικής βιομηχανίας της Κύπρου εξήρε εκ μέρους της εποπτεύουσας αρχής η Βοηθός Έφορος Ασφαλειών κα Χρυστάλλα Γιωρκάτζη και εκ μέρους του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών ο αναπληρωτής πρόεδρος κ. Ανδρέας Αλωνεύτης. Για το έργο του Ινστιτούτου προς την Κυπριακή ασφαλιστική βιομηχανία μίλησε ο πρόεδρος του Ινστιτούτου κ. Παντελής Παντελή, για το έργο του Chartered Insurance Institute προς την ασφαλιστική βιομηχανία παγκοσμίως και τους στενούς δεσμούς και τη συνεργασία του με το Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου μίλησε η διευθύντρια του τμήματος εξετάσεων του C.I.I. κα. Lynn Bryson και τέλος ο αντιπρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών καθηγητής Μάριος Ραφαήλ μίλησε για την ανάγκη εκπαίδευσης των στελεχών της ασφαλιστικής βιομηχανίας, την προσφορά του Ε.Ι.Α.Σ. στον Ελλαδικό χώρο και τη συ-

νεργασία του με το C.I.I. και το Α.Ι.Κ.

Chartered Insurance Institute, Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου και Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών έκαναν την πρώτη ανεπίσημη ανακοίνωση που αφορούσε τη συνεργασία των τριών αυτών σημαντικών Ινστιτούτων η οποία πρόκειται να εξαγγελθεί επίσημα στις αρχές του 1998.

Η δεύτερη μέρα είχε σαν θέμα την Υποχρεωτική Ασφάλιση Ευθύνης Εργοδότη στην Κύπρο και τις αναμενόμενες επιπτώσεις από την εφαρμογή της. Με ομιλητές τους κ.κ. Tony Tudor, διευθυντή Εκπαίδευσης το Chartered Insurance Institute του Λονδίνου, Σωτήρη Σωτηρίου, Διευθυντή Τμήματος Εργασίας του Υπουργείου Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων και Ανδρέα Χαλαμπίδη - Διευθυντή / Γραμματέα του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιριών Κύπρου και με συντονιστή τον κ. Αχιλλέα Καλλιμάχο πρώην Διευθυντή Τμήματος Εργασίας του Υπουργείου Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων, συζητήθηκε το επίμαχο και επίκαιρο θέμα της Ασφάλισης Ευθύνης Εργοδότη η οποία κατέστη υποχρεωτική μετά την εφαρμογή της νομοθεσίας που τέθηκε σε ισχύ από 1η Νοεμβρίου 1997. Μέσα από τη συζήτηση τονίστηκαν οι υποχρεώσεις του εργοδότη καθώς και τα οφέλη, τόσο του εργοδότη όσο και των εργοδοτούμενων που πηγάζουν από τον νόμο, ενώ παράλληλα τονίστηκαν και οι αναμενόμενες επιπτώσεις από την εφαρμογή του.

Η συζήτηση της τρίτης ημέρας περιστρεφόταν γύρω από την Εναρμόνιση της Κυπριακής Ασφαλιστικής Νομοθεσίας με την Ευρωπαϊκή και την Προστασία του καταναλωτή. Από την πλευρά της εποπτεύουσας αρχής προσκλήθηκε η κα



Μία ολοκληρωμένη "Πρόταση Ζωής"

από την **INTERAMERICAN!**

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΟΒΑΡΩΝ ΑΣΘΕΝΕΙΩΝ

Μπροσ στο κατώφλι του 21ου αιώνα είναι κοινά αποδεκτό πως ο χρόνος κυλά χωρίς επιστροφή, φέρνοντας μαζί του συνεχώς αυξημένη εγρήγορση, άγχος, ένταση και κούραση. Όλα αυτά μαζί με τη μόλυνση της ατμόσφαιρας και τη χρήση αγνώστων ουσιών, προκαλούν αρνητικές επιπτώσεις στην υγεία μας.

Έχοντας υπόψη τα πιο πάνω και με γνώμονα πάντα τον Άνθρωπο, η INTERAMERICAN δημιούργησε και προσφέρει το εξειδικευμένο σχέδιο "Πρόταση Ζωής" το οποίο "κόβεται και ράβεται" στις ανάγκες κάθε σύγχρονου ανθρώπου και ενσωματώνεται στο Ασφαλιστικό Σχέδιο Ζωής, ώστε να ολοκληρώνει την ασφαλιστική κάλυψη του.

Έτσι για σοβαρές ασθένειες όπως:

- Καρδιακή Προσβολή
- Στεφανιαία Νόσο που απαιτεί χειρουργική επέμβαση
- Εγκεφαλικό Επεισόδιο
- Καρκίνο
- Νεφρική Ανεπάρκεια
- Μεταμόσχευση Βασικού Οργάνου
- Κατά Πλάκα Σκλήρυνση
- Παράλυση
- Κωματώδη Κατάσταση
- Τύφλωση

Υπάρχει η "Πρόταση Ζωής" της INTERAMERICAN.

Για περισσότερες πληροφορίες μιλήστε με τον Ασφαλιστικό, Οικονομικό, Οικογενειακό Σύμβουλο INTERAMERICAN.

Ασφάλειες Ζωής
INTERAMERICAN
INSURANCE (CYPRUS) LTD
σας προσέχει!

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑΤΟΣ ΠΑΝΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ

Χρυστάλλα Γιωρκάτζη - Βοηθός Έφορος Ασφαλειών Κύπρου, η οποία τόνισε τον εποπτικό ρόλο του κράτους και τις αλλαγές στις οποίες θα πρέπει να προβεί για εναρμόνιση με το νέο πλαίσιο λειτουργίας των Ασφαλιστικών Εταιριών που επιβάλλει η Ε.Ο.Κ. Ο κ. Νίκος Παπαευσταθίου νομικός, ανέλυσε τη νομοθεσία και εκ μέρους των ασφαλιστικών εταιριών Κύπρου, μίλησε ο κ. Αντρέας Χαραλαμπίδης - Διευθυντής / Γραμματέας του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιριών Κύπρου. Για να μιλήσουν για την εμπειρία της Ελλαδικής πλευράς όσον αφορά την εφαρμογή των ευρωπαϊκών οδηγιών στην Ελλάδα, τις σημαντικότερες πτυχές και τα προβλήματα που δημιουργήθηκαν, προσκλήθηκαν και μίλησαν οι νομικοί σύμβουλοι της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών κυρίες Άννα Κωνσταντίνου και Εύα Βαρουχάκη.

Συντονιστής της συζήτησης ήταν ο Δρ. Ανδρέας Κρητιώτης, Γενικός Διευθυντής της Ασφαλιστικής Εταιρείας EuroLife. Η Κοινωνική Ασφάλιση σε σχέση με την ιδιωτική Ασφάλιση ήταν το θέμα που καταπιείστηκε η ομάδα συζήτησης κατά την τέταρτη μέρα. Οι ομιλητές του θέματος αυτού ήταν ο κ. Δημήτρης Πελεκάνος - Διευθυντής του Τμήματος Κοινωνικών Ασφαλίσεων, ο κ. Αντώνης Καρπασίτης, Γενικός Διευθυντής της Ασφαλιστικής Εταιρείας Alico και ο κ. Αντρέας Δημητρίου - Εταίρος του Ελεγκτικού Οίκου Ernst & Young. Συντονιστής της συζήτησης ήταν ο Δρ. Ανδρέας Κρητιώτης - Διευθυντής της Ασφαλιστικής Εταιρείας EuroLife. Τα κύρια θέματα που ανέπτυξαν οι ομιλητές ήταν η διαχείριση του Ταμείου Κοινωνικών Ασφαλίσεων, τα τυχόν προβλήματα που θ'αντιμετωπίσει το ταμείο κατά τις πρώτες δεκαετίες του 21ου αιώνα, η κοινωνική σύνταξη και οι βασικές διαφορές της Κοινωνικής Ασφάλισης από την Ιδιωτική Ασφάλιση. Στο τέλος συμφωνήθηκε απ'όλους τους ομιλητές ότι ο ένας θεσμός δεν αντικαθιστά τον άλλο αλλά υπάρχουν για να συμπληρώνει ο ένας τον άλλο. Η συζήτηση τελείωσε με τις παροχές που προσφέρει η Ιδιωτική Ασφάλιση.

Η Εκπαιδευτική Εβδομάδα έκλεισε με το θέμα "Η καριέρα του ασφαλιστή Ζωής - προβλήματα και προοπτικές". Συντονιστής της συζήτησης ήταν ο κ. Χριστόδουλος Προεστός, Πρόεδρος της Επιτροπής L.U.T.C. του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου. Ομιλητές ήταν άτομα απ'όλες τις βαθμίδες των ασφαλιστικών εταιριών, ως ακολούθως: κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης - Γενικός Διευθυντής της Interamerican Insurance (Cyprus) Ltd, ο κος. Γιάννης Βιολάρης - Διευθυντής Πωλήσεων της ασφαλιστικής εταιρείας EuroLife, ο κ. Γιώργος Λιόλης - Διευθυντής Υποκαταστήματος της Universal Life, ο κ. Λουκάς Πιερής - Διευθυντής Ομάδας της Ασφαλιστικής Εταιρείας Alico και ο κ. Χριστάκης Ευθυμίου - Χρηματοοικονομικός Σύμβουλος της Ασφαλιστικής Εταιρείας Cyrialife. Συντονιστής της συζήτησης ήταν ο κ. Χριστόδουλος Προεστός - της EuroLife. Οι ομιλητές αναφέρθηκαν στο ασφαλιστικό επάγγελμα, στις ευκαιρίες ανέλιξης, απαιτήσεις και προκλήσεις του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου στη μόρφωση και συνεχή επιμόρφωση των στελεχών της ασφαλιστικής βιομηχανίας καθώς επίσης και στην προετοιμασία του επαγγελματία χρηματοοικονομικού συμβούλου ο οποίος θα νοιώθει πλέον πιο σίγουρος για τις γνώσεις του και πιο ικανός να προσφέρει σωστές συμβουλές στους πελάτες του.

Η Εκπαιδευτική Εβδομάδα επισφράγισε με επιτυχία τις δραστηριότητες που εντάχθηκαν στα πλαίσια των εορτασμών για τα 25 χρόνια προσφοράς και εκπαίδευσης του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου προς την Ασφαλιστική βιομηχανία του τόπου μας.



20 λόγοι που επεξηγούν γιατί η εξυπηρέτηση του πελάτη παίζει σπουδαίο ρόλο στην καριέρα του ασφαλιστή

1. Επειδή όταν ο υποψήφιος αγοράζει Ασφάλεια Ζωής, περιμένει και αξίζει ποιοτική εξυπηρέτηση.
2. Επειδή η εξυπηρέτηση είναι ο σπουδαιότερος λόγος που επεξηγεί γιατί η σύγκριση της τιμής που προσφέρουμε εμείς σε σχέση με την τιμή των άλλων εταιριών, είναι ανεπαρκής τρόπος επιλογής ενός ασφαλιστικού σχεδίου.
3. Επειδή με το να προσφέρουμε μια καλύτερη εξυπηρέτηση, δημιουργούμε μια καλύτερη ασφαλιστική καριέρα με ακόμα μεγαλύτερη αμοιβή.
4. Επειδή η εξυπηρέτηση είναι μια δοκιμασμένη μέθοδος δημιουργίας πελατείας που σας οδηγεί σε άλλες πωλήσεις, χωρίς να καταβάλλετε μεγάλο κόπο.
5. Επειδή η εξυπηρέτηση μπορεί να σας προσφέρει συστάσεις για νέους πελάτες, ακόμη και όταν μία πώληση δεν έρχεται ως άμεσο αποτέλεσμα της εξυπηρέτησης.



ΓΡΑΦΕΙ Ο ΣΠΥΡΟΣ ΚΟΥΠΕΠΙΑΣ*

6. Επειδή μια καλή εξυπηρέτηση αυξάνει την υπόληψη τη δική σας, του υποκαταστήματος και της εταιρείας.
7. Επειδή η καλή φήμη που αποκτάτε θα βοηθήσει τα κέντρα επιρροής σας να είναι πιο πρόθυμα ως προς την υπόδειξη σε σας νέων υποψηφίων πελατών.
8. Επειδή η εξυπηρέτηση είναι σχετικά φθηνός αλλά αποτελεσματικός τρόπος διαφήμισης.
9. Επειδή η εξυπηρέτηση, σας κρατάει σε συνεχή επαφή με το αγοραστικό κοινό.
10. Επειδή μόνο η εξυπηρέτηση μπορεί να βοηθήσει στη βελτίωση της δραστηριότητάς σας.
11. Γιατί η εξυπηρέτηση θα σας δώσει τη βάση όταν η εταιρεία διαθέσει στην αγορά ένα καινούργιο προϊόν να έχετε υποψηφίους πελάτες για την πώλησή του.
12. Γιατί η εξυπηρέτηση θα σας βοηθήσει να είστε ενήμεροι για τις μεταβολές των δεδομένων (οικονομικών και χρηματοοικονομικών) που επηρεάζουν τους πελάτες σας με επακόλουθο νέες πωλήσεις.
13. Γιατί η διαρκής εξυπηρέτηση χρησιμεύει σαν μια υπενθύμιση στους πελάτες σας σχετικά με το λόγο που αγόρασαν την Ασφάλεια Ζωής και πόσο πολύτιμη είναι.
14. Γιατί η ποιοτική εξυπηρέτηση πρακτικά θα εξαλείψει τον ανταγωνισμό.
15. Γιατί οι επισκέψεις εξυπηρέτησης διατηρούν τον ασφαλιστή στο "αυλάκι της πώλησης".
16. Γιατί η εξυπηρέτηση προάγει τον "επαγγελματισμό".
17. Γιατί η εξυπηρέτηση προάγει τον προγραμματισμό και ο προγραμματισμός είναι καλός για τον κάθε ένα - τον ασφαλιστή, τον πελάτη και τους δικαίους του πελάτη.
18. Γιατί η εξυπηρέτηση βοηθάει να εξαλειφθούν οι παρεξηγήσεις ή οι παραβλέψεις που μπορούν να δημιουργήσουν προβλήματα στις σχέσεις πελάτη και ασφαλιστή.
19. Γιατί οι επισκέψεις για εξυπηρέτηση μπορεί να εμπνεύσουν καινούργιες τακτικές πώλησης.
20. Γιατί ο πελάτης πρέπει να νιώθει ότι έκανε τη σωστή επιλογή στον ασφαλιστή του.

*Λειτουργός Marketing, Interamerican Insurance (Cyprus) Ltd, (Βιβλιογραφία: Tr - Cycle - Service - 88/11)

ΑΡΧΗ 'Η ΤΕΛΟΣ

Έχετε εξασφαλίσει την πώληση, με την πρόταση υπογεγραμμένη και τα χρήματά του στην τσάντα σας, πετάτε από ενθουσιασμό μετρώντας την υψηλή αμοιβή σας, τα συγχαρητήρια από τον Διευθυντή σας, την αναγνώριση από την εταιρία σας.

"ΔΟΞΑ ΣΟΙ ο Θεός. Τελειώσαμε, εμπρός για νέες πωλήσεις".

Όμως για στάσου. Για σένα η πώληση τελειώνει! Για τον πελάτη όμως η πώληση μόλις άρχισε! Η ζωή του πελάτη σας μόλις και άρχισε να είναι ασφαλισμένη. Η αποταμίευση του πελάτη σας μόλις και έχει αρχίσει.

Γι' αυτόν που εμπιστεύτηκε να ακολουθήσει πιστά, συστηματικά και μακροχρόνια τις εισηγήσεις σας, η παρουσίασή σας από την αρχή της πώλησής μέχρι το τέλος είναι σίγουρα δεδομένη, εξάλλου δεν του είπατε πριν την πώληση ότι: «Μόλις ασφαλισθείς εγώ θα σε αποχαιρετίσω και θα εξαφανισθώ μέχρι να με ξαναχρειαστείς γι' αυτό πάρε την κάρτα μου».

Η συνεχής παρουσία σας και η προσωπική επαφή με τον πελάτη σας μόλις αρχίζει και συμβαδίζει με τη διάρκεια του πωληθέντος προϊόντος. Η εξυπηρέτησή του είναι αδιάσπαστο κομμάτι της πώλησής. Έτσι υπέθεσε και αποφάσισε να εξασφαλίσει και να διασφαλίσει το οικονομικό μέλλον του, καθώς και των ανθρώπων που αγαπά πιο πολύ, την οικογένειά του, γι' αυτό η εξυπηρέτησή δεν πρέπει να είναι απόφαση δική σας αλλά απόφαση του πελάτη.

Ο πελάτης σας θα πρέπει να καθορίσει: Τι αυτός θεωρεί ικανοποιητική μεταγοραστική εξυπηρέτηση; Επομένως

1ο Βήμα: Με τη συμπλήρωση της πρότασης αποστέλλεται επιστολή (με fax ή ταχυδρομικώς) που:

- α) Να συγχαίρει και να ευχαριστεί τον πελάτη.
- β) Να ανακοινώνει την πρόθεσή σας για μεταγοραστική εξυπηρέτηση.
- γ) Να ανακοινώνει την πρόθεσή σας για συνεργασία Αμφίδρομων σχέσεων μαζί του ή με στενούς συγγενείς ή φίλους του.

π.χ. Τέτοιο σημείωμα μπορεί να λέει:

Αγαπητέ (όνομα του ασφαλισμένου σας)
Η απόφασή σας να διασφαλίσετε το οικονομικό μέλλον της οικογένειάς σας χρησιμοποιώντας τις υπηρεσίες μου και τα προϊόντα της εταιρείας μου εκτιμάται ιδιαίτερα, ενώ ταυτόχρονα με δεσμεύει να παραμείνω δίπλα σας προσφέροντάς σας μια

συστηματική μεταγοραστική εξυπηρέτηση για όσα χρόνια διαρκεί αυτή η συνεργασία μας. Επομένως όταν σε λίγες μέρες θα είμαι κοντά σας για να παραδώσω το συμβόλαιό σας, θα ήθελα να ζητήσω τη γνώμη σας ώστε να καθορίσουμε μαζί το συγκεκριμένο πρόγραμμα επισκέψεων εξυπηρέτησής

Επίσης, κατά την επίσκεψή μου, θα ήθελα να παραδώσω το συμβόλαιό σας φανώ χρήσιμος σε υπηρεσίες που εσείς ή και συγγενικά σας πρόσωπα προσφέρετε, δηλ. πώς να δημιουργήσουμε αμφίδρομες σχέσεις (π.χ. αποστολή των προσωπικών καρτών ή διαφημιστικών φυλλαδίων της επιχείρησής του πελάτη σας, σε όλο το προσωπικό σας χαρτοφυλάκιο κ.λπ.).

Φιλικά

2ο Βήμα: Συνεχής Επικοινωνία

Το όνομα του πελάτη σας θα πρέπει να καταχωρηθεί σε ένα εύχρηστο σύστημα εξυπηρέτησης, π.χ. μια κάρτα ή εγγραφή σε ηλεκτρονικογραφικό σύστημα των ακόλουθων ημερομηνιών:

- 1) Ημερομηνία γέννησης του πελάτη, της συζύγου, των παιδιών.
 - 2) Επέτειο του συμβολαίου.
 - 3) Επέτειος του γάμου του.
 - 4) Ποια τα χόμπι του ή οι δραστηριότητές του.
- Εκτός από τις εποχικές υπενθυμίσεις υπάρχουν πολλές ακόμη ευκαιρίες για να εμπεδώσετε στον πελάτη σχέσεις γοήτρου και επαγγελματισμού π.χ.
- α) Αποστολή ετήσιας έκθεσης αποτελεσμάτων της εταιρείας σας.
 - β) Αποστολή αποκομμάτων εφημερίδων που αφορούν τα επαγγελματικά του ενδιαφέροντα, τα χόμπι του ή άλλες δραστηριότητές του, που μετέχει είτε ο ίδιος είτε μέλη της οικογένειάς του.

Επίσης πάντοτε να στέλλεται στον πελάτη σας μια κάρτα όταν πρόκειται να απουσιάσετε για ταξίδι πέρα των δέκα ημερών. Στόχος σας είναι ο επαγγελματισμός, η φήμη σας, αλλά κυρίως η δημιουργία πελάτη προπαντός για σας και την εταιρεία

Του Σ. ΔΡΟΥΣΙΩΤΗ
Διευθυντή
Marketing
Συγκροτήματος
Πανευρωπαϊκής
Κύπρου



ΑΝΔΡΕΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ

Agency Manager Γραφείου Στροβόλου



Γεννήθηκε στο Γούρρι στις 2 Φεβρουαρίου 1953. Αποφοίτησε το 1971 από την Τεχνική Σχολή Λευκωσίας στο Τμήμα Μηχανολογίας. Υπηρέτησε στην Εθνική Φρουρά μέχρι το 1973. Είναι νυμφευμένος με την Αντρούλλα το γένος Χριστόφορου Παπαχριστοφόρου από την Κλήρου και έχει δύο κόρες την Έλενα 17 χρόνων και τη Χαρά 10 χρόνων.

Στις 13 Δεκεμβρίου 1973 άρχισε μαθήματα και συνεργασία με την ασφαλιστική εταιρεία British American που εργαζόταν με εβδομαδιαία προγράμματα. Τότε οι καιροί ήταν πολύ δύσκολοι διότι ο κόσμος δεν είχε αντιληφθεί το νόημα της ασφάλειας και έγιναν ακόμα πιο δύσκολοι με την τουρκική εισβολή και την προσφυγιά. Όλος ο κόσμος τότε έβλεπε τους ασφαλιστές αρνητικά διότι νόμιζε ότι δεν ήταν αξιοπρεπείς το επάγγελμα.

Είχε αναδειχθεί 4 φορές Top Agent της British American και μία φορά Top Agent της ίδιας εταιρείας Μεσογείου. Το 1981 παίρνει το Πιστοποιητικό στη Διοίκηση Επιχειρήσεων από το Κέντρο Παραγωγικότητας Κύπρου με φοίτηση ενός

χρόνου. Το 1983 προάγεται σε Staff Manager. Το 1984 προάγεται σε Senior Staff Manager και το 1985 σε Acting District Manager.

Τον Αύγουστο του 1985 προσλαμβάνεται στη Universal Life σαν Διευθυντής του Υποκαταστήματος Λακατάμειας με σκοπό την ανάπτυξη των πωλήσεων της εταιρείας στην ύπαιθρο. Το γραφείο του έχει αναδειχθεί δύο φορές Πρώτο Υποκατάστημα (1987, 1989). Παρακολούθησε τα προγράμματα της LIMRA School in Agency Management (SAM) και Advanced Management Programme 1 (AMP) καθώς και μεγάλο αριθμό σεμιναρίων και συνεδρίων τόσο της εταιρείας όσο και άλλων οργανισμών. Πιστεύει ακράδαντα ότι η συνεχής ασφαλιστική κατάρτιση είναι απαραίτητη για κάθε διευθυντή και ασφαλιστή. Υποστηρίζει ότι επιβάλλεται να είμαστε ευσυνειδητοί στη δουλειά μας, συνεπείς και τίμιοι απέναντι στους πελάτες και την εταιρεία μας.

Στόχος του καθενός μας πρέπει να είναι ό,τι καλύτερο για το επάγγελμα.

ΜΑΡΙΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΥ

Agency Manager Γραφείου Λεωφόρου Αρχ. Μακαρίου

Ο Μάριος γεννήθηκε στη Λεμεσό στις 16 Ιουλίου 1956. Αποφοίτησε από το δεύτερο Γυμνάσιο Λεμεσού (Πέτρου & Παύλου), κλασική κατεύθυνση τον Ιούνιο του 1974.

Όνειρό του ήταν να σπουδάσει φιλόλογος, όμως οι οικονομικές συνθήκες της οικογένειάς του αμέσως μετά τα γεγονότα του 1974, δεν του επέτρεψαν να πραγματοποιήσει το όνειρό του. Αφού εκπλήρωσε τα στρατιωτικά του καθήκοντα το Φεβρουάριο του 1977, μοναδικό του μέλημα ήταν η καριέρα του σαν ποδοσφαιριστή στον Απόλλωνα Λεμεσού, όμως μη έχοντας εισοδήματα έπρεπε να βρει κάτι να ασχολείται.

Στην ασφαλιστική βιομηχανία μπήκε εντελώς τυχαία στα τέλη του 1977 σαν αποτέλεσμα της γνωριμίας του με τον κ. Άριστο Χρυσοστόμου, που ξεκίνησε τότε να δημιουργήσει υποκατάστημα της Universal Life στη Λεμεσό. Μετά από μια τετράμηνη εκπαίδευση στα κεντρικά γραφεία στη Λευκωσία ξεκίνησε σαν ασφαλιστικός σύμβουλος αρχές του 1978 σε ηλικία 21 ετών. Η συνεργασία του με την Universal Life έγινε αιτία να γνωρίσει τη μέλλουσα σύζυγό του Μαρία Γεωργίου (Ρούσσου) που ήταν η γραμματέας του υποκαταστήματος Λεμεσού, με την οποία απέκτησε τρία παιδιά, τον Νικόλα 17 χρόνων, τον Ξάνθο 14 χρόνων και τη Μικαέλλα 7 χρόνων. Για διάφορους λόγους η απόδοσή του σαν ασφαλιστής, παραδέχεται ο Μάριος, δεν ήταν αξιόλογη με κυριότερο λόγο το χρόνο που αφιέρωνε στο ποδόσφαιρο. Όμως, η πίστη του στο θεσμό τον κράτησε στο επάγγελμα μέχρι που συμπληρώθηκε ο κύκλος δράσης του στο ποδόσφαιρο το 1993, οπότε ζήτησε από τον Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Ανδρέα Γεωργίου να του δώσει μία ευκαιρία να προωθηθεί στο Management σαν Unit Manager, την οποία του έδωσε. Με την ευκαιρία αυτή ο Μάριος εκφράζει τις ευχαριστίες του στον κ. Ανδρέα Γεωργίου για τη δυνατότητα που του έδωσε αλλά και για τη συμπαράσταση που του πρόσφερε όλα αυτά τα χρόνια, τόσο σε επαγγελματικό όσο και σε προσωπικό επίπεδο. Το 1994 η Ομάδα του Μάριου αναδεί-

χθηκε δεύτερο Unit, το 1995 τρίτο και το 1996 πρώτο Unit, γεγονός που τον οδήγησε στην προαγωγή του σε Agency Manager από την 1η Ιανουαρίου 1997. Από τον Οκτώβριο του 1996 η ομάδα του Μάριου μεταφέρθηκε στα καινούργια ιδιόκτητα γραφεία της εταιρείας στη Λεωφόρο Αρχιεπισκόπου Μακαρίου. Ο Μάριος εφαρμόζει το ομαδικό Management στηριζόμενος, όπως ο ίδιος λέει, στις ακόλουθες αρχές:

1. Οι στόχοι τίθενται από κοινού με την ομάδα και προωθούνται με ενθουσιασμό.
2. Διδασκόμεθα από τα λάθη μας.
3. Υιοθετήσαμε κανόνες δεοντολογίας τους οποίους τηρούμε πιστά.
4. Είμαστε απαιτητικοί μεταξύ μας.
5. Διψούμε για επιτυχία.
6. Αναλαμβάνουμε υπολογισμούς κινδύνους.
7. Προσόντα η τιμιότητα και η ειλικρίνεια.
8. Μοιραζόμαστε χαρές και λύπες, επιτυχίες και αποτυχίες, δόξα και προβλήματα.
9. Συνεχής ανανέωση και εμπλουτισμός με νέες ιδέες.
10. Αναζήτηση νέων προκλήσεων.
11. Συνεχής ετοιμότητα και προσαρμογή στις αλλαγές.
12. Ταχύτητα δράσης.
13. Τα προβλήματα λύνονται προτού δημιουργηθούν.
14. Αρχή να δημιουργούμε και όχι να ακολουθούμε τα γεγονότα.

Ο Μάριος λέει: «Εισερχόμενος στο Management θεώρησα τα πρώτα χρόνια σαν ένα στάδιο υψίστης σημασίας γιατί έπρεπε να μπουν οι βάσεις για μια ορθολογιστική ανάπτυξη. Μέσα σ' αυτή την περίοδο εντάχθηκαν στην οικογένεια της Universal Life δύο άνθρωποι οι οποίοι, από την αρχή, μας συμπαράσθηκαν και μοιράστηκαν μαζί μας τα πάντα, (χαρές, λύπες, ανησυχίες) γι' αυτό τους ευχαριστούμε. Πρόκειται ασφαλώς για τους κ.κ. Πέτρο Γαλιδή και Σάββα Χριστοφόρου».

“Έχω Ασφάλεια - Δεν θέλω άλλη”

Οι αντιρρήσεις και η αντιμετώπιση/χειρισμός των αντιρρήσεων από τον ασφαλιστή είναι σε μεγάλο βαθμό το κλειδί της επιτυχίας για το “κλείσιμο” της πώλησης. Η πείρα των ασφαλιστών είναι το κριτήριο επιτυχίας για υπέρβαση των αντιρρήσεων. Η λύση είναι η πρακτική εξάσκηση και η συζήτηση με έμπειρους ασφαλιστές και τον Διευθυντή του Υποκαταστήματος.

Πολλές φορές στις συναντήσεις οι ασφαλιστές συζητούν μεταξύ τους για να μάθουν να πουλούν σωστά και ν' αντιμετωπίζουν τις αντιρρήσεις που προβάλλουν οι υποψήφιοι πελάτες. Οι νέοι ασφαλιστές “τρέμουν” στις αντιρρήσεις, ενώ οι έμπειροι ψάχνουν για αντιρρήσεις να καταφέρουν να κλείσουν την πώληση. Οι έμπειροι ασφαλιστές πολλές φορές προκαλούν τις αντιρρήσεις επειδή ξέρουν

Γράφει ο Ηλίας Πετρίδης
Agency Development Manager



πως η πραγματική αντίρρηση είναι μια προσπάθεια του πελάτη να στηρίξει την απόφασή του ν' αγοράσει.

Έτσι να θυμάστε ότι, όταν οι πελάτες λένε “έχω ασφάλεια” δεν λένε “φύγε”, “δεν αγοράζω”, “δεν θέλω”. Απλά εννοούν ότι έχουν αρκετή, δεν θέλουν άλλη ή ότι δεν θα ακούσουν και τίποτα διαφορετικό από ό,τι άκουσαν μέχρι τώρα.

Οι νέοι ασφαλιστές αντιμετωπίζουν την κατάσταση αυτή λέγοντας “όλοι είναι ασφαλισμένοι”, ή “όλο σε ασφαλισμένους πέφτω” με αποτέλεσμα να βλέπουν το επάγγελμα αρνητικά. Οι πιο έμπειροι εκμεταλλεύονται αυτή την αντίρρηση και ρωτούν “Πόση ασφάλεια έχεις” ή “Έχεις ικανοποιητική ασφάλεια; Για να δούμε”. Οι έμπειροι γνωρίζουν ότι είναι η φύση του ανθρώπου να ψάχνει για το καλύτερο, έτσι είναι έτοιμοι να του προσφέρουν ακόμα καλύτερο πρόγραμμα ασφάλειας από αυτό που ήδη έχει, ή καλύτερα ένα πρόγραμμα που ν' ανταποκρίνεται στις πραγματικές του ανάγκες.

Προσωπικά, πιστεύω, ότι πολύ λίγοι συνάνθρωποί μας μπορούν να ισχυρισθούν ότι έχουν ικανοποιητική ασφάλεια ζωής. Οι περισσότεροι έχουν αγοράσει ένα μικρό μέρος της πραγματικής ασφάλειας που χρειάζεται κάποιος σήμερα. Για να είμαστε ίσως πιο δίκαιοι και αληθείς θα λέγαμε καλύτερα πόση ασφάλεια τους πούλησε ο ασφαλιστής σε σχέση με όση έπρεπε να τους πουλήσει και όχι πόση αγόρασε ο πελάτης. Και αυτό είναι αυταπόδεικτο αν δούμε ότι ενώ αρκετοί άνθρωποι πληρώνουν ένα σεβαστό ποσό σε ασφάλιστρα ο ασφαλιστής τους πούλησε ασφάλεια για να ζήσει η οικογένεια για ένα ή δύο χρόνια και όχι μια προγραμματισμένη ασφάλεια που να καλύπτει όλες τις ανάγκες μακροχρόνια. Φυσικά δεν μιλάμε εδώ γιατί και ποιος φταίει και βέβαια δεν είναι του παρόντος να επιχειρήσουμε να συζητήσουμε το θέμα αυτό. Απλώς είναι διαπίστωση ότι πολλοί μπορούν να λένε ότι έχουν ασφάλεια αλλά πόσοι είναι εξασφαλισμένοι είναι μια άλλη ιστορία. Πάντως οι στατιστικές μιλάνε για ασφαλισμένους και όχι πλήρως εξασφαλισμένους πελάτες στη μεγάλη τους πλειοψηφία.

Όταν λοιπόν μερικοί λένε έχουν ασφάλεια, τι εννοούν; Ότι έχουν απλώς μια ασφάλεια ή έχουν αυτή που πρέπει βάσει των αναγκών τους; Πάνω στο δεύτερο σημείο πρέπει ένας επαγγελματίας ασφαλιστής να βασίζεται προκειμένου να εξασφαλίσει πλήρως τον πελάτη του και από την άλλη να κλείνει τυχόν “παραθυράκια” για τον ανταγωνισμό.

Αυτή η αντίρρηση “Έχω ασφάλεια, δεν θέλω άλλη” πρέπει να αντιμετωπίζεται θετικά διότι ανοίγει τις πόρτες για νέες πωλήσεις. Κτίστε πάνω σε ανθρώπους που έχουν ήδη καλλιεργημένη την ασφαλιστική συνείδηση και όχι μόνο. Φυσικά δεν αγνοούμε πρωτίστως και αυτούς που δεν έχουν κανένα είδος ασφάλειας.

Στην αντίρρηση “Έχω ασφάλεια” λοιπόν, τολμάτε να κτίσετε πάνω στο υφιστάμενο συμβόλαιο ρωτώντας “Πόση ασφάλεια έχεις”, “Δεν θέλεις περισσότερη ασφάλεια κύριε;”. Αυτοί οι πελάτες γνωρίζουν ήδη την ύπαρξη του θεσμού. Έκαναν ήδη το πρώτο βήμα και έτσι αγοράζουν πιο εύκολα την επόμενη ασφάλεια. Ξεκαθαρίζουμε στον πελάτη την πρόθεσή μας να προσθέσουμε και άλλη ασφάλεια. Αυτό δείχνει τον επαγγελματισμό μας και τις πραγματικές μας προθέσεις. Δείχνει σεβασμό προς τους συναδέλφους και προς το επάγγελμα και πάνω απ' όλα κοιτάζουμε πρώτα το συμφέρον του πελάτη, φροντίζοντας να είναι ασφαλισμένος-εξασφαλισμένος.

Αντιβαίνει κάθετα σε κάθε εικόνα δεοντολογίας και συναδελφοσύνης η ακύρωση ασφαλιστηρίου και η αντικατάστασή του με άλλο. Είναι οφθαλμοφανές ότι ένα ασφαλιστήριο έχει συγκεκριμένους όρους-προνόμια που αποκτά με την πάροδο του χρόνου, πράγμα που δεν έχει ένα νέο ασφαλιστήριο, παρόλο που μπορεί να έχει άλλα πλεονεκτήματα. Καταλήγοντας θα λέγαμε ότι με την αντίρρηση αυτή μετατρέπουμε το αρνητικό σε θετικό, κτίζοντας εποικοδομητικά και προβληματίζοντας τον πελάτη ώστε να πάρει την σωστή απόφαση.



Οι κορυφαίοι του MultiCare στην Αθήνα

Τριήμερο εκπαιδευτικό ταξίδι στην Αθήνα πραγματοποίησαν Διευθυντές και Ασφαλιστές της Universal Life που διακρίθηκαν στα πλαίσια διαγωνισμού για το Πρωτοποριακό Διεθνές Σχέδιο Υγείας MultiCare που προσφέρει η εταιρία σε συνεργασία με το μεγάλο Βρετανικό Ασφαλιστικό Οργανισμό PPPhealthcare.

Την Ομάδα που βλέπουμε στη φωτογραφία συνόδευσε ο Διευθυντής Κλάδου Ατυχημάτων & Υγείας της Universal Life, κ. Νεόφυτος Νεοφύτου.



INTERAMERICAN

Πρωταγωνιστικές επιδόσεις ασφαλιστών της INTERAMERICAN



Σε εκπαιδευτικά προγράμματα που έχουν διεξαχθεί πρόσφατα από το Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου, ασφαλιστές της INTERAMERICAN έχουν επιτύχει πρωταγωνιστικές επιδόσεις, όπως οι κ.κ.:

Αλέξης Ιεροκηπιώτης έχει πάρει το βραβείο καλύτερης επίδοσης στις εξετάσεις του Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών Σπουδών.

Μάριος Καισής κατατάχθηκε πρώτος της Πρώτης Ενότητας του Προγράμματος LUTC.

Μίμης Παρπούνας, Δημοσθένης Τζιάζας, Ξένιος Ξενοφώντος έχουν επιλεγεί για συντονιστές των προγραμμάτων εκπαίδευσης LUTC.

Σπύρος Κουπέπιας έχει λάβει το Ανώτερο Πιστοποιητικό Ασφαλιστικών Σπουδών.

Στη φωτογραφία ο Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος κ. Ντίμης Μιχαηλίδης, ο Γενικός Διευθυντής κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης μαζί με τους πρωτεύσαντες, πλαισιωμένοι από ασφαλιστές της INTERAMERICAN που έχουν συμπληρώσει με επιτυχία τις εξετάσεις του LUTC.

Λογαριασμός στην Universal Bank για την 5μελή οικογένεια που διαμένει σε παράγκα



Η Universal Bank άνοιξε λογαριασμό για την 5μελή οικογένεια του Γιαννάκη Αριστοδήμου, που διαμένει κάτω από άθλιες συνθήκες σε μια παράγκα στο χώρο έναντι της Ιερατικής Σχολής στη Λευκωσία. Ταυτόχρονα, η Universal Life κατέθεσε και τη δική της εισφορά ύψους £1,000. Ο Διευθυντής Υπηρεσιών Μάρκετινγκ κ. Δημήτρης Καλλέργης επισκέφθηκε την οικογένεια ανακοινώνοντας την εισφορά και δίνοντας δώρα στα παιδιά. Το κοινό μπορεί να καταθέσει την εισφορά του στον αριθμό λογαριασμού: 01-57-003202 "Γιαννάκης Αριστοδήμου - εισφορές", σε οποιοδήποτε Τραπεζικό Κέντρο της Universal Bank.

Προσανατολισμός και πρωταγωνισμός στην αναγνώριση της επιτυχίας

Ακόμη μια εκδήλωση για να τιμηθούν οι επιτυχήστεροι των επιτυχημένων ασφαλιστών του Δικτύου Πωλήσεων της INTERAMERICAN. Σε μια ατμόσφαιρα ενθουσιασμού και ομαδικότητας έγινε στο ξενοδοχείο FORUM INTERCONTINENTAL στις 11 Δεκεμβρίου 1997 παρουσία

του Εκτελεστικού Αντιπροέδρου κ. Ντίμη Μιχαηλίδη και του Γενικού Διευθυντή κ. Μιχάλη Μιχαηλίδη, των Διοικητικών Διευθυντών Τμημάτων και Επίλεκτων Συνεργατών η απονομή των επάθλων στους πρώτους σε παραγωγικότητα ασφαλιστών για το μήνα Νοέμβριο 1997.



LIFE

Στην επόμενη σελίδα μπορεί να συναντήσετε το μέλλον σας!

Δύο νέοι ACII στις Γενικές Ασφάλειες Κύπρου



Η κ. Χρύσω Κυπριανού



Ο κ. Χρίστος Χρίστου

Δύο νέοι υπάλληλοι των Γενικών Ασφαλειών Κύπρου έχουν συμπληρώσει με επιτυχία τις εξετάσεις του Chartered Insurance Institute και αποκτούν τον τίτλο ACII. Πρόκειται για το Χρίστο Χρίστο και τη Χρύσω Κυπριανού, οι οποίοι είναι και οι πρώτοι Κύπριοι σπουδαστές του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου που παίρνουν τον πιο πάνω τίτλο. Όπως είναι γνωστό, οι εξετάσεις του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου που διεξάγονται στα ελληνικά, αναγνωρίζονται πλήρως από το Chartered Insurance Institute της Αγγλίας, το οποίο παραχωρεί μέχρι επτά εξαιρέσεις από τα δέκα θέματά του. Οι εξετάσεις για τα υπόλοιπα τρία θέματα γίνονται στα Αγγλικά, απευθείας στο CII.

Η επιτυχία των Κυπρίων σπουδαστών δεν αντανakλά μόνο στους ίδιους αλλά και στο Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου και στην εταιρεία που εργάζονται. Για το Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου, η επιτυχία των σπουδαστών του επιβεβαιώνει από τη μια ότι το επίπεδο των εξετάσεων του είναι ανάλογο με εκείνο του CII, αλλά από την άλλη δικαιώνει την πολιτική του που δίνει τη δυνατότητα στον ασφαλιστικό κόσμο να παρακάθεται σε εξετάσεις σε ασφαλιστικά θέματα στην ελληνική γλώσσα.

Για τις Γενικές Ασφάλειες Κύπρου η επιτυχία των υπαλλήλων τους, δικαιώνει την πάγια πολιτική τους, που δεν είναι άλλη από την παροχή κινήτρων στο προσωπικό τους για την απόκτηση επαγγελματικών προσόντων, με στόχο την παροχή της καλύτερης επαγγελματικής συμβουλής στους ασφαλισμένους και στην καλύτερη εξυπηρέτηση των σύγχρονων ασφαλιστικών αναγκών τους.

Σε δήλωσή του για την επιτυχία του ο Χρίστος Χρίστου, αναφέρει τα εξής:

«Με την ευκαιρία της ολοκλήρωσης των σπουδών μου θα ήθελα να εκφράσω τις θερμές μου ευχαριστίες στο Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου και όλους τους παράγοντες του Ινστιτούτου, οι οποίοι έχουν συντελέσει σε πολύ μεγάλο βαθμό στη δική του επιτυχία. Η επιτυχία μου αυτή είναι πρωτίστως επιτυχία του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου και ο καρπός πολλών χρόνων σκληρής δουλειάς προετοιμασίας και οργάνωσης από μέρους του Ινστιτούτου. Οι παράγοντες του Ινστιτούτου οι οποίοι συνέλαβαν το όραμα της μετάφρασης στα ελληνικά των βιβλίων του "Chartered Insurance Institute" και της διεξαγωγής ενός μεγάλου αριθμού εξετάσεων στα ελληνικά, δικαιούνται να

είναι υπερήφανοι για την επίτευξη των στόχων τους.

Θέλω επίσης να διαβεβαιώσω τους σπουδαστές των τριών επιπέδων του Πιστοποιητικού Ασφαλιστικών σπουδών ότι βρίσκονται σε πολύ καλά χέρια και ότι με τη βοήθεια του Ινστιτούτου αλλά και τη δική τους προσπάθεια και συνέπεια τίποτα δεν είναι ακατόρθωτο. Θα ήταν πραγματική παράλειψή μου να μην αναφερθώ στην εταιρεία μου, τις "Γενικές Ασφάλειες Κύπρου Λτδ" και να την ευχαριστήσω τις την υποστήριξη που μου έχει προσφέρει σε όλη τη διάρκεια των σπουδών μου. Η οικονομική υποστήριξη είναι πραγματικό κίνητρο για τους υπαλλήλους της εταιρείας μας ενώ η ηθική υποστήριξη προς εμένα αποτέλεσε κάτι περισσότερο από κίνητρο σε όλη τη διάρκεια των σπουδών μου».

Η Χρύσω Κυπριανού καταθέτοντας τη δική της εμπει-

ρία για τις εξετάσεις αναφέρει τα εξής:

«Είναι καλό και χρήσιμο μετά από την ολοκλήρωση ενός μεγάλου μας στόχου, εμείς προσωπικά, περισσότερο από κάθε άλλον, να προσπαθούμε να αναλύσουμε το μυστικό της επιτυχίας.

Όταν θυμάμαι ξεκίνησα πριν έξι χρόνια την παρακολούθηση των συγκεκριμένων ασφαλιστικών μαθημάτων, είχα συνειδητοποιήσει ότι επρόκειτο να δώσω ένα μακροχρόνιο αγώνα. Και όπως είναι φυσικό, σε τέτοιους αγώνες, το επόμενο εμπόδιο είναι πάντα πιο δύσκολο από το προηγούμενο. Μόλις είχα παντρευτεί και στην αρχή οι οικογενειακές υποχρεώσεις ήταν λιγότερες.

Με την πάροδο όμως του χρόνου αυξήθηκαν αφού απόκτησα και παιδί. Σε τέτοιο αγώνα όμως ορισμένες οικογενειακές θυσίες είναι αναπόφευκτες και ορισμένα προσωπικά ενδιαφέροντα πρέπει να παραμερίζονται. Σ' αυτή τη δύσκολή μου προσπάθεια, είχα συμμάχους την επιμονή και υπομονή που με διακρίνει. Είχα όμως και σαν ρυθμιστικούς παράγοντες το Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου και τον εργοδότη μου, τις Γενικές Ασφάλειες Κύπρου, που με τη δική τους συμβουλή, με παρότρυναν περισσότερο για να φθάσω στο τέρμα.

Από τον πρώτο παράγοντα, δηλαδή το Ασφαλιστικό Ινστιτούτο, πήρα όλη τη βοήθεια που χρειαζόμουν για την επιτυχία μου στα πρώτα επτά εξεταστικά μαθήματα στην ελληνική γλώσσα και όλες τις βάσεις για τα επόμενα τρία αγγλικά μαθήματα.

Από τον εργοδότη μου βρήκα όλη την κατανόηση που μου χρειαζόταν, την ηθική παρότρυνση, ενώ πήρα και μια σημαντικότερη οικονομική υποστήριξη για την κάλυψη των απαραίτητων σχετικών δίδακτρων μου. Και εφόσον όλα αυτά, τα θεωρώ απαραίτητα συστατικά της επιτυχίας μου, θεωρώ και δημόσια καθήκον μου να τους ευχαριστήσω.

Όσον αφορά τώρα το μέλλον μου, πιστεύω ότι τα εφόδια που απόκτησα, είναι αρκετά ικανοποιητικά ούτως ώστε να παίξουν ρόλο για μια πιο λαμπρή καριέρα που ο καθένας θα επιθυμούσε».



Ημέρα αιμοδοσίας στην INTERAMERICAN

Ηετήσια παράδοση της εθελοντικής αιμοδοσίας από το προσωπικό της INTERAMERICAN επαναλήφθηκε και φέτος στα κεντρικά γραφεία της στη Λευκωσία, την Παρασκευή 12 Δεκεμβρίου 1997.

Την έναρξη της αιμοδοσίας τίμησε με την παρουσία του ο Υπουργός Υγείας κ. Χρίστος Σολωμής, τον οποίο

υποδέχτηκε ο Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος της INTERAMERICAN κ. Ντίμης Μιχαηλίδης και ο Γενικός Διευθυντής κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης, οι οποίοι, μεταξύ άλλων, ευχαρίστησαν το προσωπικό της εταιρείας για την πολύχρονη και τόσο σημαντική προσφορά της στον τομέα της αιμοδοσίας.



Ένα επιτυχημένο επαγγελματικό μέλλον!

Η UNIVERSAL LIFE,

μια εταιρία με ισχυρή οικονομική βάση, με κύρος και στέρεα υποδομή προχωρεί σε ένα πιο δυναμικό μέλλον στον ελλαδικό χώρο!

Σε αυτήν τη δυναμική της προοπτική καλεί εσάς, τα υψηλά ασφαλιστικά στελέχη, σε παράλληλη πορεία. Μαζί μας θα νιώσετε την πραγματική και ουσιώδη υποστήριξη μιας δυνατής εταιρίας και μαζί θα προχωρήσουμε σε ένα κοινό, επιτυχημένο μέλλον.

Θα νιώσετε τα τέλεια αποτελέσματα και τα οφέλη που μπορεί να προσφέρει η προσωπική επαφή και η άμεση επικοινωνία.

Η UNIVERSAL LIFE

θα βρίσκεται συνεχώς κοντά σας, προσφέροντάς σας το καλύτερο δυνατό σε οτιδήποτε χρειάζεστε, ανά πάσα στιγμή.

Μαζί θα σχεδιάσουμε το επόμενο βήμα για τη συνεχή άνοδο και εξέλιξή μας!

Και όλα αυτά με βάση ένα σύνολο από τα πιο πρωτοποριακά και ευέλικτα ασφαλιστικά προϊόντα της αγοράς, που δημιουργούν νέες προοπτικές επαγγελματικής επιτυχίας. Ελάτε μαζί μας!

Επικοινωνήστε σήμερα με τη

UNIVERSAL LIFE

Λεωφ. Συγγρού 294, 176 73 Καλλιθέα
Τηλ.: 957.8580 • Fax: 951.1252

Ο όρκος του Μεγ. Αλεξάνδρου

Τον όρκο του Μ. Αλεξάνδρου μας τον έστειλε ο αγαπητός φίλος κ. Ι. Ροδόπουλος από τον Φοίνικα Θεσσαλονίκης γράφοντας: «Σου τον στέλνω Ρωσικά και Αγγλικά. Αυτός ο όρκος υπάρχει στο Σαμαρκαντί του Ουζμπεκιστάν όπου έφθασε ο Μ. Αλέξανδρος στα Ελληνικά και Ρωσικά - Διδάγματα για τους πολιτικούς μας».

Σε επόμενο τεύχος θα γράψουμε περισσότερα για το έργο του Ι. Ροδόπουλου σε μακρινές εκτός Ελλάδας χώρες...

«Σας εύχομαι, τώρα που τελειώνουν οι πόλεμοι, να ευτυχίσετε με την ειρήνη. Όλοι οι θνητοί από δω και πέρα να ζήσουν σαν ένας λαός, μονοιασμένοι, για την κοινή προκοπή. Θεωρήστε την Οικουμένη πατρίδα σας, με κοινούς τους νόμους, όπου θα κυβερνούν οι άριστοι, ανεξαρτήτως φυλής. Δεν ξεχωρίζω τους ανθρώπους, όπως κάνουν οι στενοκέφαλοι, σε Έλληνες και βαρβάρους. Δεν με ενδιαφέρει η καταγωγή των πολιτών, ούτε η ράτσα που γεννήθηκαν. Τους καταμερίζω με ένα μόνο κριτήριο: την αρετή. Για μένα κάθε καλός ξένος είναι Έλληνας και κάθε κακός Έλληνας είναι χειρότερος από βάρβαρο. Αν ποτέ σας παρουσιαστούν διαφορές, δεν θα καταφύγετε στα όπλα, παρά θα τις λύνετε ειρηνικά. Στην ανάγκη θα στα-



θώ εγώ διαιτητής σας. Τον Θεό δεν πρέπει να τον νομίζετε σαν αυταρχικό Κυβερνήτη, αλλά σαν κοινό Πατέρα όλων, ώστε η διαγωγή σας να μοιάζει με τη ζωή που κάνουν τα αδέρφια στην οικογένεια. Από μέρους μου θα θεωρώ όλους ίσους, λευκούς ή μελαμψούς, και θα ήθελα να μην είστε μόνον υπήκοοι της Κοινοπολιτείας μου, αλλά μέτοχοι, όλοι συνέταιροι. Όσο περνάει από το χέρι μου, θα προσπαθήσω να συντελεστούν αυτά που υπόσχομαι. Τον όρκο που δώσαμε με την σπονδή απόψε κρατήστε τον σαν συμβόλαιο αγάπης».

Στο συμπόσιο, στην πόλη Ώπις της Ασσυρίας, το 324 π.Χ. στους προσκεκλημένους αξιωματούχους όλων των φυλών.

Ικανοποιούν τη δίψα των ανθρώπων τα προϊόντα σας;

Οι σημερινοί ηγέτες προϊόντος βρίσκουν ότι οι πελάτες έχουν μια ευρύτερη άποψη περί απόδοσης. Διψούν για ένα μίγμα από συγκεκριμένα και δοκιμασμένα οφέλη. Περιμένουν ότι η απόδοση των επαναστατικών προϊόντων θα ανταποκριθεί στις πρακτικές αλλά και τις συναισθηματικές τους ανάγκες. Για παράδειγμα, η Harley Davidson έχει ήδη πάρει αυτόκλητες παραγγελίες για τη μοτοσυκλέτα που θα βγάλει προς τιμήν των 100 χρόνων από την εμφάνισή της στην αγορά, έστω και αν η μοτοσυκλέτα αυτή δεν πρόκειται να πουληθεί πριν από το 2003. Υπάρχουν 200.000 μέλη της Λέσχης Κατόχων Harley, η οποία σπονσοράρει την πραγματοποίηση ράλι στα οποία τα μέλη της παίρνουν μέρος

σε αγώνες της H.O.G. Οι πελάτες της Harley δεν αγοράζουν απλώς μια μοτοσυκλέτα, αγοράζουν lifestyle.

Πράγματι, για ορισμένα προϊόντα, η συναισθηματική ή δοκιμασμένη επίδραση αποτελεί πρωταρχικό στοιχείο απόδοσης:

- Τα προϊόντα της Nike, της Reebok και της Swatch ικανοποιούν τη δίψα των ανθρώπων για μια εταιρεία που να αντιπροσωπεύει τους αθλητικούς ήρωες, τους πλούσιους και διάσημους, που χαίρονται παντοτινής αναγνώρισης — με τον ίδιο τρόπο που η Revlon πουλάει ελπίδα και όχι μόνον καλλυντικά.
- Τα ηλεκτρονικά παιχνίδια Maxis επιτρέπουν στους ανθρώπους να

γίνουν κυρίαρχοι του σύμπαντος, κρατώντας τους μοχλούς ισχύος για να κατευθύνουν μια μητρόπολη, να διευθύνουν μια στρατιωτική βάση, να εκδώσουν μια μεγάλη εφημερίδα ή να τους μετατρέψουν σε μια βασίλισσα — έντομο, που κατευθύνει μια αποικία από μυρμήγκια.

- Το MTV, η Walt Disney και οι σκηνοθέτες όπως ο Στήβεν Σπίλμπεργκ δημιουργούν προϊόντα, τα οποία δεν παρέχουν απλώς φρέσκιες ιδέες και αυξάνουν τις εμπειρίες μας, αλλά στην ουσία αλλάζουν τον πολιτισμό μας...

Πηγή: "Αρχές Λειτουργίας Αγοράς"

Εκδόσεις Γαλαξίας τηλ.: 3231741

ΓΡΑΨΟΥ

ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

ΤΩΡΑ!

Κάθε ασφαλιστής δικαιούται σε κάθε έκδοση το «ΝΑΙ» στο γραφείο ή στο σπίτι του

Στις σελίδες του:

- Γνώσεις-εμπειρίες
- Αλήθεια για καλύτερη καριέρα
- Πληροφόρηση, ήθος, ειλικρίνεια
- ΤΡΟΠΟΙ και ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
- ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

- ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΖΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!

- ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ, ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!

- ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΦΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΟΥΜΕ.

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

☐ Για ένα χρόνο

☐ Για δύο χρόνια

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: _____ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____

ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____

TAX. ΚΩΔΙΚΑΣ: _____ ΠΟΛΗ: _____

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: _____ FAX: _____

☐ Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή

☐ Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος

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

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

☐ Θα περάσω από τα γραφεία σας

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Τεύχος: 1.200 Δρχ. • Φοιτητές 6.000 Δρχ. • Ιδιώτες 10.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 30.000 Δρχ.

ΑΞΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Φοιτητές 10.000 Δρχ. • Ιδιώτες 15.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 50.000 Δρχ.



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

ΕΠΟΜΕΝΟ



ΜΥΣΤΙΚΑ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

Η στρατηγική που πρέπει
να ακολουθήσετε
για να ποδιορκήσετε με επιτυχία
έναν υποψήφιο πελάτη
και να τον κατακτήσετε.



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΜ: 1958/1649

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΓΡΑΦΕΙΑ: Φιλ. Εταιρίας 19-20 106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071-3620186 -3617810 FAX: 3611545
e-mail: bancvaso@compulink.gr
www.ethnodata.gr/Astalistiko NAI

ΕΛΕΥΘΕΡΟΙ ΣΥΝΤΑΚΤΕΣ
Σμαρούλα Παντελή
(ψυχολόγος)

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ - ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ
Κώστας Χριστόπουλος
Ph. D. (Οικονομολόγος - καθηγητής ΑΣΟΕΕ)

ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ
Δημ. Λινός (Ιατρός - καθηγητής Παν/μίου Αθηνών)

ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ
Α.Δ. Θεοδωράκης
ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ & ΙΔΙΩΤΙΚΗ
N. B. Κωσταντόπουλος

ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ
Βασίλης Κουδούνας
ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Μαρία Σιφονιού
ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ
Γ. Κατσώνη

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ
Βάσω Κολτούκη
ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ
Κοσμάς Σταμάτης
ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΗ
Βαγγέλης Μαρούλης

Τα επώνυμα άρθρα εκφράζουν θέσεις
των αρθρογράφων και όχι του περιοδικού "ΝΑΙ"
ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ
Ευαγ. Γ. Σπύρου

Πλατεία Φιλ. Εταιρίας 19-20, 106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 36090761, 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 Λίρες Κύπρου

ΔΙΕΤΗΣ Η ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 15.000 Δρχ.
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 10.000 Δρχ.

ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 50.000 Δρχ.
ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:

Εθνική Τράπεζα Ελλάδος
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ
ΛΗΔΑΡ ΑΡΤ

Σκρα 4 Μαρούσι τηλ.: 6805171-3 Fax: 6805174

ΤΕΤΡΑΧΡΩΜΙΑ ΚΟΚΚΙΖΑΣ Α.Ε.

Αναβρύτων 8 Τηλ.: 8065013-6125548
Fax: 8065013

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η
αναπαραγωγή, ολική, μερική ή περιληπτική ή κατά
παραφρασή 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 στην Ελλάδα και κανόνες
Διεθνούς δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ: ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ



**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 Συμβού-
λους 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 οικονο-
μικά 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 «AAA» από τους πιο έγκυρους διεθνείς οργανι-
σμούς οικονομικών αναλυτών για τη δυνατότητα της να αντα-
ποκρίνεται αποτελεσματικά στις οικονομικές της υποχρεώσεις.



Π Ο Ι Α Α Λ Λ Η ;

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

Guten Morgen!

στους συμπατριώτες μας
στη Γερμανία.



ΤΩΡΑ Η METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΘΗΚΕ ΣΤΗ ΓΕΡΜΑΝΙΑ

Τώρα οι συμπατριώτες μας στη Γερμανία έχουν έναν ακόμη λόγο να αισθάνονται Αισιοδοξία και Σιγουριά.

Η METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ - η ασφαλιστική εταιρία ζωής της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ - έφθασε πρώτη στη Γερμανία με μόνιμη εγκατάσταση σε 10 μεγάλες πόλεις και έδρα την Κολωνία.

Για να αναπτύξει τις δραστηριότητές της κοντά στους εργαζόμενους Έλληνες, να ασφαλίσει, να προσφέρει πρωτοποριακά ασφαλιστικά, χρηματοοικονομικά και

επενδυτικά προϊόντα αλλά και να κατακτήσει την αγορά της Ευρώπης.

METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ: Η πρωτοπόρος ελληνική ασφαλιστική εταιρία ζωής επιχειρεί τη μεγάλη ευρωπαϊκή έξοδο, ξεκινώντας από το ευρωπαϊκό κέντρο λήψης των οικονομικών αποφάσεων - τη Γερμανία. Μια στρατηγική κίνηση που φανερώνει το δυναμισμό και τη διορατικότητα της Εταιρίας και συγχρόνως προσφέρει σιγουριά σε όλους τους Συμπατριώτες μας που ζουν και εργάζονται εκεί.

METROLIFE
ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

Εδώ που νιώδεις σιγουριά