ΣΥΝΕΔΡΙΑ: ΕΘΝΙΚΗ-ΝΝ-ΑΓΡΟΤΙΚΗ-ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ-ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ-INTERNATIONAL LIFE-SCOPE LIFE

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 52 • ΜΑΡΤ.-ΑΠΡΙΛ.1998 - ΔΡΧ. 1.200

Τι ξέρετε για τα κίνητρα;

Πώς λειτουργεί το PHONE BANKING;



Η ανατίμηση των Ασφαλιστών!

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΗΣ INTERAMERICAN ΕΧΕΙ ΠΟΛΛΟΥΣ ΛΟΓΟΥΣ ΓΙΑ ΝΑ ΝΙΩΘΕΙ ΜΕΓΑΛΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ.

Η ασφαλιστική σύμβουλος της INTERAMERICAN είναι μια σύγχρονη επιτυχημένη γυναίκα. Αξιοποιεί την έμφυτη ευγένεια, την υπομονή και την επικοινωνιακή της ικανότητα και συνεισφέρει αποφασιστικά στον οικογενειακό προϋπολογισμό χωρίς να παραμελεί τ' αγαπημένα της πρόσωπα, γιατί έχει τη δυνατότητα να προσαρμόζει το ωράριο εργασίας της σύμφωνα με τις οικογενειακές της υποχρεώσεις. Κατακτά τον ασφαλιστικό κλάδο διότι είναι μια σύμβουλος με πλήρη επαγγελματική κατάρτιση. Είναι γνώστης των θεμάτων Χρηματοασφαλιστικού Κλάδου, γιατί έχει μετεκπαιδευτεί στο Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών Ι.ΧΟ.Σ. Είναι κάτοχος του βαρύτιμου τίτλου LU.T.C. που αποτελεί την ανώτατη βαθμίδα εκπαίδευσης στα παγκόσμια ασφαλιστικά δεδομένα.

Η ασφαλιστική σύμβουλος της INTERAMERICAN έχει πολλά να κερδίσει γιατί έχει πολλά να προτείνει. Έχει στα χέρια της, για λογαριασμό των πελατών της, μια τεράστια γκάμα προϊόντων. Από τα πάντα πρωτοποριακά και ιδιαίτερα ανταγωνιστικά προγράμματα ασφαλειών σύνταξης, υγείας και προστασίας, μέχρι τα εξειδικευμένα προγράμματα γενικών ασφαλίσεων. Από τα παραδοσιακά Αμοιβαία Κεφάλαια, μέχρι τα επενδυτικά προγράμματα νέας γενιάς (Unit Linked). Από τις υπηρεσίες Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας και Οδικής Βοήθειας μέχρι την πιστωτική κάρτα INTERAMERICAN VISA.

Η ασφαλιστική σύμβουλος της INTERAMERICAN νιώθει τη σιγουριά της δύναμης ενός πραγματικού κολοσσού πάντα στο πλευρό της. Νιώθει τη χαρά της ολοκληρωμένης ικανοποίησης των αναγκών των πελατών της. Νιώθει την πληρότητα της προσφοράς και της δημιουργίας. Έχει πολλούς λόγους για να νιώθει Μεγάλη Ασφάλεια.

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη!

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ - "ΣΤΕΓΗ"

Η Ολοκληρωμένη Κάλυψη Είναι Θέμα Δύναμης...



Απολαύστε όλες τις χαρές της σπιτικής ζωής βασισμένος στην ασφάλεια που σας παρέχει το "ΦΟΙΝΙΞ - ΣΤΕΓΗ".

Το πρόγραμμα αυτό είναι μια προσεκτικά σχεδιασμένη σύνθεση καλύψεων για όλους τους κινδύνους που θα μπορούσαν να πλήξουν το σπίτι σας. Φωτιά, πλημμύρα, ζημιές, κλοπές... ότι 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

NATIONAL COMMUNICATION CREATIVE

Η παγκοσμιοποίηση των Αγορών

Αφορά όλους αυτούς που είναι πωλητές Financial services, όπως και οι Ασφαλιστές

Σελ. 20

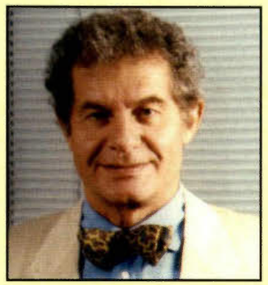






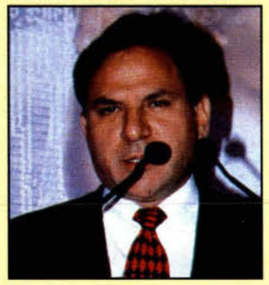
Ο πρόεδρος στο ΔΣ του ΕΙΑΣ κ. Δημήτριος Κοντομηνάς φέρνει πολλές αλλαγές στην εκπαίδευση ασφαλιστών αλλά και στην μελλοντική απόκτηση άδειας ασφαλιστού

ΔΗΜ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ 94



Ποια είναι η Ευρωπαϊκή Πίστη σήμερα;

ΧΡ. ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΣ 50-53



Η Νέα Εθνική Ασφαλιστική μπορεί να παίξει μεγάλους ρόλους προς όφελος της ελληνικής οικονομίας. Το συνέδριο της είχε πλήθος, δύναμη και οράματα

ΜΙΛΤ. ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ 26-31



Και άλλες αλλαγές στην τραπεζασφαλιστική αγορά φέρνει ο Νίκος Σιακόλας μέσω των συμφωνιών στα αμοιβαία κεφάλαια με Εθνική Τράπεζα και Δημήτρη Κοντομηνά

Ν. ΣΙΑΚΟΛΑΣ 138-140



Η NN σε νέα διάσταση μέσω του Bankassu-rance!

ΤΑΚΗΣ ΚΑΡΑΛΗΣ 32-38



ΙΣΤΟΡΙΕΣ ΓΙΑ ΜΑΝΑΤΖΕΡ Βασική επιδίωξη του μανατζερ όταν αναπτύσσει ανθρώπους είναι να δείξει πως γίνεται η δουλειά

131

4 Συναισθηματικά
11 Γράμμα του Εκδότη
12 Ασφαλιστικό Underwriting
18 Ο κ. Καραμανλής πέρασε στην Ιστορία
40 Κίνητρα Πωλήσεων
42 Κοινό Συνέδριο Αγροτικής και Αγροτικής Ζωής
48 Πίνακες
50 Ευρωπαϊκή Πίστη
54 Phone Banking
64 Συνέδριο Ελληνοβρετανικής Θνησιμότητας
68 Comercial Union Life
70 Δίκτυα Πωλήσεων Ποιότητας
76 Ειδήσεις ελληνικού χώρου
102 Συνέδριο International Life
107 Συνάντηση Scop Life
111 Σελίδες Κύπρου
126 Συγκρότημα ΓΕΝΚΑ
128 SAP HELLAS
131 Ιστορίες για μάνατζερ
132 Η ζωή είναι όμορφη
134 Νομοθεσία



Εικόνες ελπίδας με Ελληνικό βλέμμα...

Τούτες τις μέρες που στον κόσμο μας γίνονται "πράματα και θάματα", που οι Ευρωπαίοι συνέταιροι ενώνονται για νέα ταξείδια στον χρόνο, που η Ελλάδα είναι ισότιμος σύμμαχος στην Ευρωπαϊκή κοινότητα και άλλοι λαοί παρακαλάνε για την "ψήφο" της σε δικά τους αιτήματα είναι καλή στιγμή να ρίξουμε ένα Ελληνικό βλέμμα 40-50 χρόνια πίσω για να κατανοήσουμε καλύτερα το αύριο που έρχεται πιο αισιόδοξο και πιο δίκαιο για τους Έλληνες... Γιατί όπως και να το μετρήσουμε, τον νέο αιώνα τον ξεκινάμε με καλύτερες προοπτικές και περισσότερα "υπέρ" στην αφετηρία του 2000. Όταν ο Β' Παγκόσμιος Πόλεμος τελείωνε, τα Ιταλακια τα Γερμανάκια, τα Γαλλάκια και Αγγλάκια, τα Σουηδάκια και Τουρκάκια και τ' άλλα παιδόπουλα στην Ευρώπη ξεκίνησαν διαφορετικά τον δρόμο για επιτυχία και επιβίωση από αυτόν που τραβούσαν τα Ελληνάκια του 40-50!

Μέσα από φωτογραφίες της Βούλας Παπαϊωάννου (Αρχείο Μουσείου Μπενάκη) που



Στα συσσίτια ... 1941-44

συΝΑΙσθηματικά
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



Στο σχολείο! 1948

γεννήθηκε το 1898 και έζησε ως το 1990 το "ΝΑΙ" δίνει μηνύματα ελπίδας αφού αυτόματα η σύγκριση του χθες με το σήμερα γεμίζει αισιοδοξία κάθε Έλληνα και υπερηφάνεια για τις γενεές που πέρασαν νικώντας κάθε εχθρό της ζωής... σε ειρήνη ή πόλεμο.

Ίσως είναι "σημαδιακό" το γεγονός ότι το Άλμπουμ Φωτογραφιών της Βούλας Παπαϊωάννου το βρήκαμε στην Οδησσό της Ουκρανίας, στο σπίτι της Φιλικής



1941-1942. Για λίγη σούπα με... νερό!

Εταιρίας εκεί που κάτω από χειρότερες συνθήκες δυο Ηπειρωτες ο Νικ. Σκουφάς από την Άρτα ο Τσακάλωφ απ' τα Ιωάννινα και ο Πάτμιος Ξάνθος ξεκίνησαν τον αγώνα για Ελεύθερη Ελλάδα...

Ναι, είναι πολύ καλές οι προοπτικές σήμερα σε σύγκριση με το εγγύς παρελθόν.

Λένε σήμερα κάποιοι "άγνωστοι" στην ιστορία εκπρόσωποι λαών που οι πλατείες τους δεν έχουν ήρωες και μνημεία "γνωστών" ή αγνώστων στρατιωτών" ότι τάχατες λείπουν 1,5 μονάδες στους δείκτες πληθωρισμού ή κάποια ποσοστά στους πίνακες εσωτερικών ή εξωτερικών υποχρεώσεων κ.λπ. κ.λπ. Μιλούν για Δημόσιο Χρέος Αϊ, και λοιπόν;

Όταν πριν 50-60 χρόνια ο λαός μας εμάχετο για ειρήνη και ελευθερία και έχυνε το αίμα και τις οικονομίες του στα πεδία της Κρήτης, της Μέσης Ανατολής, του Ελ. Αλαμείν, του Ρίμινι, του Συμμαχικού αγώνα που ήταν οι Τούρκοι, οι... (ας μην τους ονομάσω είναι συνεταιράκια σήμερα).



Μοντέρνες Καρυάτιδες! 1947 Ήπειρος

Ας δώσουν τα περίπου 13 τρισ. που μας χρωστάνε οι Γερμανοί από τις λεηλασίες καταστροφές και... κλοπή δημοσίου πλούτου της χώρας μας και να δεις που θα πάνε οι δείκτες!

Ας δώσουν ποσοστό, τα Μου-



Εικόνες ελπίδας με Ελληνικό βλέμμα...

σεία της Γαλλίας, Αγγλίας, Γερμανίας, Ιταλίας, από τα εισιτήρια που εισπράττουν από τουρίστες να δουν τα ελληνικά δημιουργήματα. Που τα βρήκαν;

Μήπως και το 1.500.000 Έλληνες που δούλεψαν στα εργοστάσια της Γερμανίας έλλειψαν απ' τα ελληνικά χωράφια φτιάχνοντας ξένες βιομηχανίες μέσω συμφωνιών ανάγκης;

Ποιο άλλο κράτος της Ευρωπαϊκής Ένωσης έχει τόση "οικονομική αιμορραγία" κυνηγώντας τους στρατιωτικούς εξοπλισμούς εναντίον μιας τουρκικής απειλής που ενθαρρύνεται σε "συμμαχικά" υπουργεία εξωτερικών. Απειλείται το Βέλγιο, το Λουξεμβούργο, η Σουηδία, η Ιρλανδία η Αγγλία η Γαλλία;

Αρχές του 1950 οι Έλληνες ξεκίνησαν να στήσουν νοικοκυριό προδομένοι απ' τους συμμάχους το 1940, κατασακατεμένοι και κατακομματιασμένοι απ' τον εμφύλιο πόλεμο, ανάπηροι, άστεγοι, πρόσφυγες, πεινασμένοι, φοβισμένοι μαυροφορεμένοι και διχασμένοι μέα στο ίδιο τους σπίτι αλλά περήφανοι και αξιοπρεπείς με απλοχεριά για ζωή απλοί ειλικρινείς και γνήσιοι σαν τ' ανοιχτό στήθος με το σταυρουδάκι απ' έξω και την αγάπη και ανδρειωσύνη μέσα...

Παρήλασαν καμαρωτοί και γελα-



Η μάννα στήριγμα!



Καινούργια παπούτσια... δικά μου 1950-55



Δίστομο 1945. Παιδιά χωρίς παπούτσια...



Φτειάχνοντας δρόμο στην Ήπειρο 1947

Εικόνες ελπίδας με Ελληνικό βλέμμα...



Το χαμόγελο του στρατιώτη 1940-41

στοί επιστρέφοντας απ' τους πολέμους μ' ένα μπλογαλάκι ρούχα για περιουσία και το άφθαρτο παράσημο της συμμετοχής στον αγώνα για Ελευθερία κι έπιασαν το αλέτρι, το μυστρί, το καράβι, το εμπόριο, το τσαπί, τα δίχτυα, το δρεπάνι τη ξενητειά, τα πάντα και ξανάφτιαξαν την Ελλάδα μέσα σε 30-40 χρόνια!

Κάντε μια βόλτα και θα δείτε σήμερα τον πλούτο της νέας γενιάς στα κόκκινα μάγουλα, στο ύψος, στα σχολεία, στα βιβλία, στα computer και το Internet στα αυτοκίνητα, στις διακοπές, στις βιτρίνες, στα κότερα, στα σπίτια, στις τράπεζες (εντός - εκτός) στις πιστωτικές κάρτες, στα κέντρα διασκέδασης, στη νύχτα, στη μέρα, στα μεσημέρια!



Γαλακτοφορούσα του 1940-41

Ναι θέλουμε να συγχαρούμε τους πατεράδες που σήκωσαν την Ελλάδα ψηλά να συγχαρούμε τις μαννάδες που στερήθηκαν τα πάντα και δεν δείλιασαν όταν έβλεπαν το άδειο ζαρωμένο στήθος να το βυζαίνει κάποιο κιτρινιασμένο μαγουλάκι αλλά το ναννούρισαν με ελπίδα, θέλουμε να συγχαρούμε τα ξυπόλητα μαθητάκια του 1950-55 που με τσίγκινα πιάτα και κύπελλα "αμερικανικής βοήθειας" περίμεναν υπομονετικά και σπούδασαν και κυρίεψαν τα Πανεπιστήμια του κόσμου, να συγχαρούμε αυτούς που έβαλαν "προσωπική εργασία" δωρεάν ν' ανοίξουν έργα, σχολεία, δρόμοι που ένωσαν ανθρώπους και... το παρελθόν με το μέλλον!



Οκτ. 1944 Καλώς ήρθες " απελευθέρωση"!

Ναι, όσοι διαθέτουν ελληνικό βλέμμα μπορούν να δουν μακριά πίσω στον χρόνο αλλά και μπροστά στο μέλλον αυτό τον Μετασχηματισμό προς την πρόοδο αυτού του λαού που πολλά κομμάτια του δεν έχουν ούτε 50 χρόνια ελεύθερου βίου... αλλά ζουν λες και ήταν όλα ρόδινα και ειρηνικά από χρόνια!

Έχουν μεγάλο ταξίδι οι Έλληνες στην ιστορία!

Μετρήστε πόσα χρόνια πέρασαν από τότε που οι Έλληνες ωνόμασαν... Ευρώπη αυτό που αυτές τις μέρες γιορτάζουν οι... άλλοι, και ίσως πάρετε μια ιδέα του τι έργο έχει να κάνει ο λαός μας ακόμα.

"Στα λιμάνια της Κυριακής σαν κατεβούμε ν' ανασάνουμε βλέπουμε να φωτίζονται στο ηλιόγερμα σπασμένα ξύλα από ταξίδια που δεν τελείωσαν..." "λέει ο Γιώργος Σεφέρης.

"Μας φαίνεται παράξενο που κάποτε μπορέσαμε να χτίσουμε τα σπίτια τα καλύβια και τις στάνες μας".

"Γιατί γνωρίσαμε τόσο πολύ τούτη τη μοίρα μας στριφογυρίζοντας μέσα σε σπασμένες πέτρες τρεις ή έξη χιλιάδες χρόνια, ψάχνοντας σε οικοδομές γκρεμισμένες που θα ήταν ίσως το δικό μας σπίτι προσπαθώντας να θυμηθούμε χρονολογίες και ηρωικές πράξεις... Αλλά: "Λίγο ακόμα, θα δούμε τις αμυγδαλιές ν' ανθίζουν τα μάρμαρα να λάμπουν στον ήλιο τη θάλασσα να κυματίζει λίγο ακόμα να σηκωθούμε λίγο ψηλότερα".

Αχ! πατρίδα μου γλυκειά πόσο σ' αγαπώ βαθειά!

Ευαγ. Γ. Σπύρου



1950-1955 Το καινούργιο μου φουστάνι πόσο όμορφη με κάνει!

Πηγή: ΑΡΧΕΙΟ ΜΟΥΣΕΙΟΥ ΜΠΕΝΑΚΗ- ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ : ΒΟΥΛΑ ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ "Images of Despair and hope Greece 1940Æ1960"



Επιστροφή και συμφιλίωση 1945

Ευρω ημέρα 1η: Ο Έλληνας Πρώθυπουργός Κ. Σημίτης δίπλα στον Ζάκ Σαντέρ, Πρόεδρο της Ευρωπαϊκής Ένωσης, περιστοιχισμένοι από τους Ευρωπαίους ηγέτες και τους Υπουργούς Οικονομικών των 15, σε ιστορική αναμνηστική φωτογραφία, 2 Μαΐου 1998

Η Ελλάδα μπαίνει στον 21ο αιώνα με Ελληνικό αισιόδοξο βλέμμα, ισότιμη στα μεγάλα κέντρα αποφάσεων



συΝΑΙσθηματικά
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

BancAssurance World

Ελάτε στη χώρα του Bancassurance!

ΜΗΝΙΑΙΟ ΤΡΑΠΕΖΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΤΟ ΓΕΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ



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

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

Για να είστε μέσα στα πράγματα.

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

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

Τώρα!

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ ΓΝΩΡΙΜΙΑΣ

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

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

❑ **Για ένα χρόνο** ❑ **Για δύο χρόνια**

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: _____ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____

ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: _____ ΠΟΛΗ: _____

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: _____ FAX: _____

❑ Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή

❑ Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος

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

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

❑ Θα περάσω από τα γραφεία σας

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

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

ΑΞΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

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

BancAssurance World

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

Η ανατίμηση των Ασφαλιστών

Ανατίμηση είναι το ανέβασμα της τιμής κάποιου είδους. Αντίθετα υποτίμηση είναι ο υποβιβασμός ενός πράγματος η μείωση της αξίας του σε αντίθεση με την ανατίμηση ή υπερτίμηση.

Μεταφορικά υποτίμηση είναι και η εκτίμηση σε κάτι κάτω από την πραγματική του αξία, η παραγνώριση.

Με την υποτίμηση της δραχμής έναντι άλλων νομισμάτων όλη η Ελλάδα έψαξε να βρει τι σημαίνει η υποτίμηση για όλους και τον καθ' ένα... Έτσι μέσα σ' ένα κλίμα συζητήσεων και αντιπαραθέσεων απόψεων είπα να ψάξω λίγο σήμερα και να το αναλύσουμε μαζί το θέμα της τιμής των ασφαλιστών γενικότερα ως κλάδου και ειδικότερα ως ανθρώπων - ασφαλιστών.

Η γενική πορεία του κλάδου Ασφαλειών δείχνει ότι ο κλάδος είναι σε ανατίμηση.

Η Αξία της περιουσίας του κλάδου, δηλαδή ο πλούτος "το βιός", το σύνολο των υλικών αγαθών και δικαιωμάτων, σε σύγκριση με το τι ήταν προ 30ετίας έχει αυξηθεί "εκατοντάδες φορές"... Οι οικονομικοί Δ/τές που ήταν σε Λογιστήρια "παιδιά για εξωτερικές δουλειές" πριν πολλά χρόνια θυμούνται τι έγραφαν στα βιβλία τους τότε στο "ενεργητικόν και παθητικόν", και οι παλιοί θα θυμούνται σε τι "τρύπες" και τι γραφεία δούλευαν, και ακόμα με τι αγωνία μάζευαν ασφάλιστρα και δόσεις να πληρωθούν τα "ενοίκια" ο Φ.Κ.Ε. και τα χαρτόσημα.

Σήμερα οι όμιλοι σήμερα εταιριών έχουν συγκροτήματα γραφείων ιδιόκτητα και επενδύσεις σε ακίνητα αρκετών δισ που ανεβάζουν τις αντικειμενικές αξίες ολόκληρων περιοχών... Αν οι ασφαλιστικές εταιρίες αποφάσιζαν να κάνουν ένα "μπαμ" στην αγορά και στο χρηματιστήριο με τα "χαρτιά" που έχουν και τις ποικίλλες μετοχές και συμμετοχές θα το έκαναν σε μια ώρα... Επηρεάζουν το χρηματιστήριο, τα ακίνητα, τα νοσοκομεία, τα ενοίκια, τα Αμοιβαία, τα νοσήλεια, τις καταθέσεις, τον τιμάριθμο.

Ο Ασφαλιστικός κλάδος μπαίνει έτσι σε καθημερινή ανατίμηση της αξίας του αφού το σημερινό κράτος Πρόνοιας σε Παγκόσμιο επίπεδο αδυνατεί να τα βγάλει πέρα και σε δυο βασικούς τομείς την Υγεία και τις Συντάξεις. Όταν ο Πρωθυπουργός της χώρας μας, καλεί τους σημερινούς νέους να φροντίσουν μόνοι τους για τη σύνταξη τους, καταλαβαίνει ο καθ' ένας τι πλούτος θα εισρεύσει στα ταμεία των Ασφ. εταιριών από τα συμβόλαια Συντάξεων.

Η συμμετοχή από 10-30% στα φάρμακα είναι πια αποδεκτή από τους πολίτες. Το κράτος Πρόνοιας "παραχωρεί" χρόνο τον χρόνο στην ιδιωτική πρωτοβουλία



περισσότερες αρμοδιότητες. Δίπλα στο κρατικό 166 ήρθαν τα νοσοκομειακά του "Υγεία" του "Ιατρικού Κέντρου" της Interamerican κ.λ.π. Δίπλα στο 100 ήρθε η Οδική βοήθεια και προστασία. Δίπλα στο ΙΚΑ ήρθε το Υγεία, η Ευρωκλινική, η Euromedica, η Medisoft, η Εθνική, το Ιατρικό κέντρο, η Ιντρακόμ κ.λπ. "Κόντρες" πολλών δις και στρατηγικές συμμαχίες που ανατιμούν τον Ασφαλιστικό κλάδο.

Επί πλέον ανατίμηση στους ασφλιστές φέρνει και ο θεσμός του Bancassurance.

Συγχωνεύσεις, συμμαχίες, συνεργασίες, εξαγορές είναι ένα φαινόμενο που κυριαρχεί μετάξυ των τραπεζικών και Ασφαλιστικών Ομίλων αυτό τον καιρό. Πόσο κοστίζει αυτή η ανατίμηση; Κυτάξτε πόσο έκαναν πριν 15 χρόνια η Interamerican, η NN, η Metrolife, η Ελληνοβρετανική, η Ασπίς - Πρόνοια και συγκρίνετε... περιουσίες. Απλό είναι.

Οι άνθρωποι - ασφαλιστές από την υποτίμηση των ετών του 1965 - 75 όπου ήταν "κατάντια" να είσαι ασφαλιστής και οι υποψήφιοι πελάτες "χτύπαγαν ξύλο" "έφτυναν στον κόρφο τους"και "κουνιούνταν απ' τη θέση τους" όταν έβλεπαν ή άκουγαν για ασφάλιση από πλασιέδες μερικής απασχόλησης που "χτυπάνε πόρτες"και "γυρίζουν στο δρόμο" φτάσανε σήμερα να είναι οι καλοντυμένοι και καλά αμοιβόμενοι υψηλού επιπέδου γνώστες των χρηματιστηρίων και της αγοράς που εκκατομύρια εμπιστεύονται, άνθρωποι αξίας εσωτερικής με τεράστια αλλαγή στη ζωή τους που φαίνεται στην ομιλία τους, στα ταξίδια, στα αμάξια τους.

Ως πρόεδρος, και του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφ. Σπουδών ο Δημ. Κοντομηνάς είπε ότι είναι "καλότυχοι και προνομιούχοι αυτοί που περνούν σήμερα τα θρανία του ΕΙΑΣ, τώρα που ο ασφαλιστικός κλάδος χρειάζεται ανθρώπους οπλισμένους με σπουδές, με ευρύτητα πνεύματος και αντιλήψεων... Η ασφάλιση δεν είναι παιχνίδι, δεν είναι χαρτί, δεν είναι στατιστική, δεν είναι εξυπνάδα. Είναι ζήτημα ζωής".

Ο Ασφαλιστικός Τύπος και οι άνθρωποι του, ο Γιώργος Ζαχαρίου, ο Μάκης Ρουχωτάς, ο Τάκης Δρακάτος, ο Δημ. Ρουχωτάς, ο Βαγγέλης Σπύρου, ο Φίλιππος Μωράκης, ο Αλεξ. Ταμπουράς η Μαρίνα Δρακάτου, ο Σάββας Τσάσης με τα γραφόμενα τους και τον τρόπο τους για πολλά χρόνια έκαναν τις Δημόσιες Σχέσεις και τη Διαφήμιση προς τα μέσα και προς τα έξω των εταιριών και ανθρώπων της Ασφ. αγοράς ενθαρρύνοντας συνεχώς τα όνειρα και τις προσπάθειες, ανατιμώντας ταυτόχρονα και την αξία της.

Τώρα αυτό που παίζει τον αποφασιστικό ρόλο στις εξαγορές και συμμαχίες του Bancassurance δεν είναι βέβαια τα κτίρια και οι εξοπλισμοί των γραφείων.

Είναι οι άνθρωποι του Ασφ. χώρου ηγέτες και ηγούμενοι, Managers πωλήσεων και διοικητικοί υπάλληλοι, το ανθρώπινο Δυναμικό αυτού του χώρου, καλά εκπαιδευμένο, πολυταξειδεμένο, ζωντανό, δημιουργικό, δυναμικό ποιότητας.

Είναι αυτοί που η ελληνική κοινωνία θα τους εμπιστευτεί ότι έχει και δεν έχει: τη ζωή και την περιουσία της.

Το ΝΑΙ συγχαίρει όλους - και είναι πολλοί - αυτούς που δούλεψαν γι' αυτή την ανατίμηση του ασφ. κλάδου. Το πόσο αξίζει όμως ο καθένας είναι ζήτημα προσωπικότητας του καθ' ενός.

Ας το φροντίσει το θέμα μόνος του. Οι καιροί είναι καλοί και οι τιμές προνομιούχες όταν άλλοι είναι σε υποτίμηση και ο Ασφ. Κλάδος σε ανατίμηση.

Ευαγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης "ΝΑΙ".

Ασφαλιστικό underwriting



Για συγχώνευση ξεκίνησαν (που τελικά δεν έγινε) η Glaxo Wplcom και η Smith Kline Beechan (Βρεττανικών Συμφερόντων φαρμακευτικές εταιρίες). Ο τζίρος τους θα ξεπερνούσε τα 27 δισ. δολάρια και το προσωπικό τους τα 107.000 άτομα. Αν και η συνεργασία τους κάπου "σταμάτησε" η τάση ένωσης δυνάμεων παραμένει.

Ο νέος γίγαντας θα επηρέαζε έντονα τις ασφαλιστικές εταιρίες ζωής σε πολλές ενέργειές τους, στο κόστος νοσηλείας στα προγράμματα ασφάλισης ζωής στις ομαδικές ασφαλίσεις στα Δημόσια Ταμεία και πολλά άλλα που αφορούν το μέλλον και τους Γενικούς Όρους Συμβολαίων που εξαρτώνται από την τιμολογιακή πολιτική και τα κέρδη των Φαρμακευτικών εταιριών. Τώρα που πολλές ασφλιστικές εταιρίες μπαίνουν στο κύκλωμα Υγείας ας λάβουν υπ' όψιν και αυτόν τον παράγοντα. Το κύκλωμα Υγείας - Ιατρικά όργανα, φάρμακα - κλινικές - αμοιβαία κεφάλαια - χρηματιστήριο φαρμακευτικές εταιρίες είναι πολύ μεγάλο. Οι κάρτες νοσηλείας και ποιοί κρύβονται πίσω απ' αυτές είναι ένα δείγμα για να ξεκινήσει κάποιος να σκέπτεται πολλά. Μόλις είπε ο Δ. Κοντομηνάς να μπει ως επιχειρηματίας που ξέρει να ζυγίζει και να προβλέπει κέρδη και ζημιές στον χώρο υγείας πολλαπλά συμφέροντα ποικίλλων προελεύσεων έκαναν αισθητή την παρουσία τους... Το 1992 με πολύ διαφωτιστικό τρόπο το ΝΑΙ είχε "υπ' όψιν Γενικού Δ/ντού" μια νομική προσέγγιση της νέας επιχειρηματικής (τότε) δραστηριότητας των καρτών νοσηλείας.

Πληροφορώντας για τα συμφέροντα που κρύβονται πίσω εκείνο το άρθρο των ΝΑΙ τεύχος 20 Νοε. - Δεκ. 92 αν το είχαν προσέξει κάποιοι θα είχαν κερδίσει πολλά δισ. αλλά... Σήμερα κάποιοι κάνουν το λάθος και επιλέγουν την επιβίωση μέσω ανταγωνισμού χωρίς να ψάξουν αν τους συμφέρει η συνεργασία... Οι ασφαλιστές έπρεπε και πρέπει να είναι ενωμένοι έναντι άλλων κλάδων... Αλλά εκεί φαίνονται οι επιτυχημένοι ηγέτες και επιχειρηματίες και εκεί διαφέρουν από τους υπηρέτες άλλων συμφερόντων.

Τα Αμοιβαία κεφάλαια των ασφ. εταιριών και τα δίκτυά τους έχουν το κλειδί της λύσης πολλών προβλημάτων της ασφ. αγοράς. Η αξιοποίηση της όμως θέλει συνεργασία και εξυπνάδα.

Με κέντρο (διοικητικό) τη Λευκωσία, η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος (Κύπρου) προωθεί την επέκταση του κύκλου εργασιών της και των υπηρεσιών της και προς την περιοχή της Μέσης Ανατολής.



Ο κ. Θ.Πανταλάκης

Αυτό επισήμανε, μεταξύ άλλων, ο αντιπρόεδρος του Ομίλου και πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής, **Θεόδωρος Πανταλάκης**, κατά την επίσκεψή του στη Μεγαλόνησο.

Σε δημοσιογραφική διάσκεψη, ο διευθύνων σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας στην Κύπρο, κ. **Μιχάλης Ταγαρούλιας**, υπογράμμισε πως η Τράπεζα στο νησί διαθέτει 23 καταστήματα και πέντε ανταλλακτήρια, κατέχοντας το 4,5% των εργασιών, υπολογιζόμενο με βάση τις καταθέσεις της τράπεζας σε λίρες Κύπρου.

Τα κέρδη της Εθνικής για το 1997 ανήλθαν στις 543 χιλιάδες λίρες, έναντι 256 χιλιάδων λιρών το 1996. Μέσα στο σχεδιασμό της εταιρίας είναι η λειτουργία χρηματιστηριακής εταιρίας (η οποία ήδη έχει δραστηριοποιηθεί) και η λειτουργία εταιρίας διαχείρισης αμοιβαίων κεφαλαίων στην οποία θα συμμετέχουν η Ιντεραμέρικαν και ο Όμιλος Σιακόλα.

Σημαντικός ήταν ο ρόλος του Δημοσιογράφου **Γιώργου Παπαδάκη** στο κοινό Συνέδριο των Δικτύων Πωλήσεων Αγροτικής Ζωής και Αγροτικής Ασφαλιστικής αρχές Απριλίου '98 στο Λουτράκι Κορινθίας. Σεμνός, ευγενής, προσιτός, συνετός, ευέλικτος και με χιούμορ βοήθησε αρκετά στο να δημιουργηθεί το κατάλληλο κλίμα ώστε οι στόχοι του συνεδρίου να επιτευχθούν. Ο Γιώργος Παπαδάκης είναι δείγμα μιας γενιάς που βρίσκεται στο μέσον της παλαιάς γενιάς που συμμετείχε στο 40 την κατοχή και τον εμφύλιο πόλεμο και της νέας των Φασφουντάδικων των computers και της παγκοσμιότητας και που η γεννιά του έχει και από τα δύο όπως και αυτός. Ευαισθησίες ιδανικά, παράπονα, πίκρες χαμένων ευκαιριών αλλά και κλειδιά σε νέους κόσμους, Internet, νέες αγορές νέες φιλοσοφίες... Με την εκπομπή του "Καλημέρα Ελλάδα" καταφέρνει να κρατά ένα χαμόγελο για τη ζωή, να δίνει δυο - τρεις "σφαλιάρες" σε μερικούς να ξυπνήσουν, να πιάνει απ' το χέρι την τρίτη ηλικία και να την στηρίζει όταν κάποιοι την εγκαταλείπουν αλλά και να δίνει ιδανικά στα νέα παιδιά που ψάχνονται...



Ο κ .Παπαδάκης

Ήταν πολλοί τυχεροί οι άνθρωποι της Αγροτικής που του είχαν κοντά τους 2 μέρες και ομόρφαινε τις στιγμές τους στο Συνέδριο... **Ας είναι καλά...**

Οι βασικοί μέτοχοι της Ατλαντικής Ένωσης Deutcher Ring και La Baloise συνεχίζουν το ενδιαφέρον τους για εξαγορά ή συνεργασία με τραπεζικό ίδρυμα στην Ελλάδα. Η Ατλαντική Ένωση που στο α' τετράμηνο όπου μας δήλωσε ο κ. **Γ. Λαπατάς** γενικός Δ/ντής, είχε αύξηση παραγωγής 38% θα είναι χορηγός και στο συνέδριο Πανελλήνιας Ένωσης Μηχανικών Δημοσίων Έργων μετά την απόφαση να διεισδύσει στις ασφαλίσεις κατασκευαστικών έργων.







Η επίσκεψη του πρώτου ευρωπαίου, του προέδρου της ευρωπαϊκής ένωσης στην Κρήτη ήταν σημαντικό γεγονός για την χώρα μας.

Ο **Ζακ Σαντέρ** επέλεξε την Κρήτη για τις διακοπές του Πάσχα. Με έξυπνο τρόπο αυτό θα μπορούσε να είναι πρώτης τάξεως ευκαιρία για προβολή του νησιού στις τουριστικές αγορές επισκεπτών επιπέδου... Δεν γνωρίζω αν υπάρχει στο νησί μια ένωση συμφερόντων (όχι σύλλογος), μια επιτροπή δημοσίων σχέσεων που να προωθεί τα συμφέροντα παγκοσμίως κάτι που κάνουν μικρές εταιρίες ξενοδοχεία μεμονωμένα κ.λπ. Και οι ασφ. εταιρίες δεν είχαν ως τώρα κάτι ανάλογο με αποτέλεσμα να είναι απόντες από την κοινή αποδοχή... Πολλές ευκαιρίες προβολής χάνονται στα μικροσυμφέροντα...

Η επιλογή της Κρήτης από τον Ζακ Σαντέρ και η προβολή της με διακριτικό τρόπο θα τόνωνε πολλαπλώς τα ελληνικά συμφέροντα αν γινότανε βέβαια με σεβασμό, σεμνότητα και διακριτικότητα...

Και όλα αυτά επειδή ζούμε σε ένα κόσμο ανταγωνισμού και συμφερόντων... Στη φωτογραφία μας ο κ. Ζακ Σαντερ και η κα Σαντέρ στην "Αυλή" στο Ρέθυμνο μια όμορφη κρητική γωνία ποιότητος του **Κώστα Ηλιάκη** και της **Κατερίνας Ξεκάλου,** όπου απήλαυσαν Κρητικές νοστιμιές και πέρασαν ευχάριστα με τον Ευρωβουλευτή **Κ. Χατζηδάκη**, τον αντινομάρχη κ. **Γ. Παπαδάκη**, τον νομάρχη κ. **Λίτινα** την πρύτανη κ. **Σπυριδάκη**, τον περιφερειάρχη κ. **Βαλασόπουλο** κ.ά. Με τέτοιες αφορμές ενισχύθηκαν τα ελληνικά συμφέροντα παλαιότερα όταν ο Ωνάσης ή η Μελίνα Μερκούρη έφερναν μεγάλους επισκέπτες στα ελληνικά μνημεία θέατρα και νησιά μας... Λένε ότι η προπαγάνδα είναι ανώτερη από τα τανκς του Υπουργείου Άμυνας... Η Ελλάδα έχει πολιτισμό να δείξει που είναι ανώτερη των οικονομικών εκθέσεων... Ας αξιοποίησει τις ευκαιρίες...

Η "Πανρωσσική Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών" διοργανώνει αυτή την εποχή σε συνεργασία με τη Ρώσικη Κυβέρνηση (Finance Academy) διήμερο συνέδριο αφιερωμένο στη Ρώσικη Ασφαλιστική Αγορά και στα προβλήματα που συνδέονται με την επικείμενη Συμφωνία Συνεργασίας Ρωσίας και Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Η ετήσια Γενική Συνέλευση της I.U.M.I. πραγματοποιείται το 1998 στη Λισσαβώνα από 13 μέχρι 17 Σεπτεμβρίου.

Το κόστος συμμετοχής ανέρχεται σε 165.000 Εσκούδος Πορτογαλίας και καλύπτει τις κοινωνικές εκδηλώσεις και το πρόγραμμα των συνοδών. Το κόστος μετάβασης και παραμονής δεν συμπεριλαμβάνεται στο ποσό αυτό. Για την κράτηση δωματίου ξενοδοχείου απαιτείται προκαταβολή ισόποσση του κόστους διαμονής μιας νύχτας. (Πληροφορίες τηλ.: 3334107 και Πανά).

Από 130.000 (απαισιόδοξοι) μέχρι 160.000 (αισιόδοξοι) είναι οι εκτιμήσεις νέων πωλήσεων νέων αυτοκινήτων στην Ελλάδα το 1998. Αυτό σημαίνει νέα Συμβόλαια Ασφαλιστηρία και χρήμα για τις ασφαλιστικές κάπου 7-10 δισ. αν ο ανταγωνισμός και οι εκπτώσεις δεν σκορπίσει στον αέρα και αυτή την ευκαιρία για βελτίωση στον κλάδο αυτοκινήτων.

Η Εθνική (που κατέχει το 20% της αγοράς) ο Φοίνικας, η Allianz, η Interamerican η Generali Hellas η εμπορική η γερμανική Gerlingn, η Eurogroup είναι οι κυριώτερες εταιρίες που δείχνουν ενδιαφέρον στην ασφάλιση τεχνικών έργων στη χώρα μας και που η ασφαλιστική πίττα θα φθάσει σε δύο χρόνια από τώρα τα 10 δισ. ανά έτος σύμφωνα με εκτιμήσεις.

Η αγορά ασφάλισης τεχνικών έργων είναι ένα άλλο σημείο συνάντησης Τραπεζών και Ασφαλιστικών εταιριών και το λεγόμενο Bancassurance θα παίξει σημαντικό ρόλο στις νέες εργασίες τεχνικών έργων όπου η Ασφάλιση Τεχν. Έργων δεν αφορά μόνο ασφαλιστικό αντικείμενο ζημιών κ.λπ. αλλά και κάλυψη του επενδυτικού κινδύνου μετατρέποντας τον ασφαλιστικό προσανατολισμό και χαρακτήρα σε ασφαλιστικό - πιστωτικό. Υπάρχουν κάποια προγράμματα, αλλά αυτοί που τα πουλάνε τα κρατάνε κρυμμένα και μυστικά... φοβούμενοι μήπως πληρώσουν 2-3 διαφημίσεις... Αλλά αν δεν σε μάθουν δεν πουλάς. Η διαφήμιση δεν είναι πολυτέλεια για τις ασφαλιστικές εταιρίες... Είναι "μέσα" στο πακέτο κόστους του προϊόντος...



Μιλτιάδης Νεκτάριος: Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής. Η συνεργασία ΕΤΕ - Εθνικής Ασφαλιστικής θα φέρει πολλά κέρδη στον όμιλο, όχι μόνο ασφάλιστρα



Στην κορυφή του χιονοδρομικού κέντρου Παρνασσού είδαμε τη σημαία της Interamerican "να προστατεύει" τους φίλους του χιονιού και να τους βοηθά στα πρώτα βήματα των αθλημάτων του σκι και shnowboard. Μανία με τις κορυφές έχει αυτή η εταιρία που έβαλε σκοπό να είναι παρούσα παντού, ενθαρρύνοντας τη συμμετοχή "στη ζωή". Παραμονές του Πάσχα ήμουν στην Κύπρο και από τον απλό ταξιτζή ως τον υπουργό Δικαιοσύνης άκουγα τα καλύτερα λόγια για τον **Δ. Κοντομηνά** και την εταιρία του που έφερε "ανέμους αλλαγής" στο καλύτερο και εκεί. Αν βγει κάποιος "έξω" απ' την "προσωρινότητα" των ανταγωνισμών του "μικρού χωριού της αγοράς μας" θα "ιδεί" πιο καθαρά ότι ο Δ. Κοντομηνάς είναι μεγάλη τιμή για τον κλάδο.

Μέσα στην καρδιά μας μίλησε ο **Μίλτος Λιδωρίκης** με τα λόγια πυ είπε σε συνέντευξη του στην "Ελευθεροτυπία" στις 14-4-98 με αφορμή το βιβλίο του "Μετρό 2000". "Οι ήρωες του βιβλίου μου είναι απλοί καθημερινοί άνθρωποι που τους συνάντησα ή δεν τους συνάντησα" είπε ο κ. Λιδωρίκης ένας άνθρωπος ποιότητας και ζεστής καδιάς που όσες φορές μίλησα μαζί του στα γραφεία της Helvetia και Alliaznz όπου εργάζεται τώρα νόμιζα ότι ήταν "γνωστός από παλιά, απ' τα παιδικά μου χρόνια". "Ασχολούμαστε με τους επώνυμους" είπε. "Τους ανώνυμους τους αφήνουμε στη μοίρα τους. Κάποτε τους έδινε σημασία η γειτονιά, ο μικρός περίγυρος: Για την Ελλάδα και την Ευρώπη είπε τα εξής:

"Αυτά τα περίφημα κριτήρια σύγκλισης του Μάαστριχτ, είτε τα πετύχει η Ελλάδα είτε όχι, για μένα είναι έλασσον. Σημασία έχει πως θα λειτουργήσει η χώρα μας μέσα στην Ευρώπη συνολικά στον τομεά της παραγωγής, αλλά και στον τομέα της παιδείας, της τέχνης, της επιστήμης και του πολιτισμού. Αισθάνομαι πως αυτό είναι το κριτήριο του 2000. Όσο να ακούγεται σωβινιστικό, εμείς έχουμε ανάγκη την Ελλάδα, όχι μόνον ως οικονομικό εταίρο, αλλά και ως ένα από τα πιο σημαντικά ιστορικά αγκυροβολιά της. Δηλαδή, θα 'θελα να 'ρθουν κάποτε οι Βρυξέλλες να μας ερωτήσουν τι κάνουμε, όχι μόνο για το δημόσιο χρέος, αλλά και για τον πολιτισμό. Δεν το βλέπω να γίνεται. Με αυτή τη σκέψη ξεκίνησε το "Μετρό 2000". Θα μου πείτε, το γράφεις; Το υπονοώ. Δεν είναι μόνο τα μεγάλα τεχνικά έργα, όπως το Μετρό ή οι Ολυμπιακοί Αγώνες του 2004. Είναι η ιστορία, ο πολιτισμός, είναι και ο Έλληνας, που πρέπει να παραμείνει με τις ιδιορρυθμίες του, τα ελαττώματα του, τις πονηριές του, με την εφευρετικότητά του. Η Ευρώπη δεν είναι οδοστρωτήρας. Δεν είναι κάτι που ισοπεδώνει. Μπορεί και να αναδείξει".



Το βιβλίο "Μετρό 2000" πωλείται από τις εκδόσεις Οδυσσέας και τα βιβλιοπωλεία.

Υπάρχουν πολλοί "ελεύθεροι και ωραίοι" γύρω μας. Ας τους γνωρίσουμε με όποιο τρόπο μπορούμε.

Η πυρκαϊά στο Μινιόν το 1980 ήταν η μοιραία αφορμή για να σταματήσει η δημιουργική πορεία του που άλλαξε την εμπορική ζωή της Αθήνας τα τελευτία 50 χρόνια. Στον μήνα Μάρτιο 1997 ξαφνικά γίνεται δεκτή η αίτηση για πτώχευση του Μινιόν από το Πρωτοδικείο. Οι εργαζόμενοι επενέβησαν και ζήτησαν κάποια λύση και να ρυθμιστούν τα χρέη...



Διάφορες προτάσεις και διαπραγματεύσεις γίνονται για να ξαναζωντανέψει το "μεγαλύτερο μεγάλο κατάστημα" που ξεκίνησε το 1934 από ένα περίπτερο στην Ομόνοια... Οι ασφαλιστές αξίζει τον κόπο να προβληματισθούν λίγο με αυτή την αφορμή και να εξετάσουν την προσφορά τους... Ίσως η επιτροπή Δημοσίων Σχέσεων της Ένωσης Ασφ. εταιριών θα έκανε σπουδαίο έργο αν θύμιζε στο καταναλωτικό κοινό και τους ασφαλιστές τον σημαντικό ρόλο των ασφ. εταιριών σε παρόμοιες περιπτώσεις και στο Μινιόν... Επειδή η ασφάλιση δεν είναι είδος πολυτελείας και δεν αφορά μόνο τους πλούσιους και τους έχοντες και κατέχοντες... Η ασφάλιση είναι κάτι που αφορά εργοδότες και εργαζόμενους, καταναλοτές και προμηθευτές κράτος και ιδιωτική πρωτοβουλία...

Με πολύ στοργή κρατά το χέρι του **Μανώλη Ανδρόνικου** ο ιεράρχης περιοχής Καλύμνου που βρέθηκε να μιλήσει σε κάποιο συνέδριο της ΕΕΑΕ στη Ρόδο. Δίπλα του ο κ. Νεκτάριος και ο κ. **Σκούρτης** παρακολουθούν. Οι άνθρωποι του Αιγαίου έχουν ανάγκη την ενεργό συμπαράσταση μας και οι ασφαλιστικές εταιρίες με τα πολυπληθή δίκτυα και τους "ζωντανούς" ανθρώπους δημοσίων Σχέσεων και πρώτης γραμμής οφείλουν να δώσουν παρουσία και παρών μα κάθε τρόπο, με συνέδρια διακοπές κ.λπ.



Η όλη του συμπεριφορά είχε σεβασμό, λεπτό χειρισμόκαι αναγνώριση του ρόλου του δικτύου πωλήσεων. Θέλει χρόνο, πολλή προσπάθεια και ιδρώτα μέχρι να μπεις μέσα στη ψυχολογία των ανθρώπων πρώτης γραμμής και το κατάφερε να είναι μαζί του. Τα αποτελέσματα έρχονται εύκολα μετά

Στη συνάντηση της Comperical Union Life στο "Πεντελικό" με την ευκαιρία της ανακοίνωσης του νέου νοσοκομειακού Συμβολαίου αλλά και ανακοινώσεων νέων κινήτρων στις πωλήσεις είχαμε την ευκαιρία να δούμε με πόσο όμορφο τρόπο χειριζότανε την όλη παρουσίαση ο κ. **Τ. Παλαιολόγος.**



Επειδή πληροφορούμεθα ότι το ΙΚΑ εξακολουθεί να κοινοποιεί πράξεις επιβολής εισφορών, σας πληροφορούμε ότι με την υπ' αριθ. 1/85/97 Απόφαση του Διοικητικού Εφετείου Πειραιά (Τμήμα Α' Τριμελές), απερρίφθη Έφεση του ΙΚΑ κατά της Nationale Nederlande ομοίως και με 3102/1996 απόφαση του Διοικητικού Πρωτοδικείου Πειραιά...

Πάνω από 15 τραγούδια του Γιώργου Νταλάρα τραγούδησε δυνατά στην πρώτη θέση των επισήμων στο Συνέδριο της Εθνικής Ασφαλιστικής ο δήμαρχος Αθηναίων Δημήτρης Αβραμόπουλος δίπλα στον Μιλτιάδη Νεκτάριο. Από τη θέση μου, εκεί κοντά - άκουγα τον δήμαρχο να τραγουδά αλλά δεν θα σας πω πια τραγούδια απ' τα πολλά τραγούδησε με "αναστεναγμό ψυχής"... Θα σας πω όμως ότι ο Μιλτιάδης Νεκτάριος κοίταζε χαρούμενος πότε δεξιά - πότε αριστερά και πίσω ψηλά τις γεμάτες κερκίδες και καμάρωνε... με ύφος που ήθελε να πει σε κάποιους ανταγωνιστές ότι οι κερκίδες γέμισαν κόσμο "εθνικά" προσκείμενο σταματώντας πίσω του τα χτυποκάρδια στις δημόσιες σχέσεις... Η βραδιά ήταν καταπληκτική και ο Νταλάρας στα κέφια του.

Το συνέδριο έληξε με επιτυχία. Και οι προοπτικές μεγάλες για την Εθνική Ασφαλιστική που ίσως πρέπει να προσέξει τώρα αυτό που ο πρόεδρος Δ.Σ. κ. Θ. Πανταλάκης επεσήμανε... "Δεν αξιοποιήσαμε ακόμα την Εθνική Τράπεζα" ούτε αυτή αξιοποίησε ακόμα τον Κόσμο της... Το περίπτερο της Ε.Τ.Ε., μπροστά στην είσοδο του συνεδρίου έδειχνε και τις μεγάλες δυνατότητες. Το γραφείο Δημοσίων σχέσεων της Τράπεζας "Έδειξε" με τον καλύτερο τρόπο στη βιτρίνα του ότι τα εφόδια για μεγάλες επιτυχίες είναι διαθέσιμα και απλόχερα...



Θα σου πω κάτι αλλά μην το πεις σε κανένα! τον Σοσιαλισμό τον κλέψανε Αλβανοί!



ΚΥΡ-ΧΩΡΙΣ ΛΟΓΙΑ



Ο Φοίνικας βλέποντας σωστά τις δυνατότητες που προσφέρουν οι ασφ. τεχνικών έργων με σοβαρότητα και συνέπεια χρόνο τον χρόνο διεισδύει σε νέες αγορές και συνεργασίες σε εξειδικευμένους τομείς. Ο Γενικός Δ/ντής του κ. **Γ. Κωτσάλος** εκτός την παραγωγή πετυχαίνει να προσδίδει στους ανθρώπου του και τον ασφαλιτιστικό κλάδο κύρος και ανεβασμένη διαπραγματευτική ικανότητα σε άλλους τομείς με την εξειδίκευση της εταιρίας του σε τομείς που απαιτούν ειδικά προσόντα ως συμπεριφορά. Το 1997 ο Φοίνικας ήταν στην δεύτερη θέση παραγωγής σε ασφαλίσεις τεχν. έργων μετά στην Εθνική.

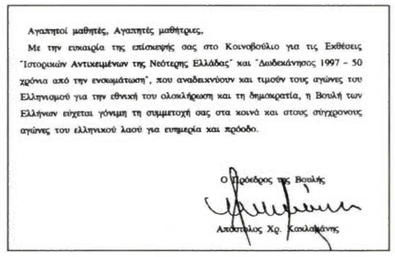
Οφείλουμε να επισημάνουμε και να συγχαρούμε την προσπάθεια που κάνει ο πρόεδρος της ελληνικής Βουλής Απόστολος **Χρ. Κακλαμάνης** ώστε να γνωρίσουν από κοντά την Βουλή μαθητές και μαθήτριες της Ελλάδος με τις επισκέψεις των Σχολείων στον χώρο της Βουλής αλλά και με τη Βουλή των εφήβων. Παρ' όλη τη φθορά από την άδικη ως ένα σημείο πολεμική κριτική κάποιων ΜΜΕ του ευχόμαστε να συνεχίσει το έργο του και την κριτική που κάνει εναντίον των "διαπλεκομένων" και των ξένων και ντόπιων συμφερόντων που καταδυναστεύουν τον τόπο. Οι μαθητές με ευγνωμοσύνη κρατάνε πολλά έντυπα και ενθύμια που τους προμηθεύουν υπηρεσίες της Βουλής όπως αυτό το απλό χαιρετιστήριο μήνυμα των κ. Κακλαμάνη, φωτογραφίες της Βουλής, το Ελληνικό Σύνταγμα κ.λπ. Μπράβο. Οι ασφαλιστικές εταιρίες που πληθαίνουν τις χορηγίες τους σε διάφορες κατευθυνσεις ας σκεφθούν την ελληνική νεολαία. Οι διαφημιστές τους κάτι θα βρουν... να τους συγκινήσει!



«Αγαπητοί μαθητές, Αγαπητές μαθήτριες,

Με την ευκαιρία της επίσκεψής σας στο Κοινοβούλιο για τις Εκθέσεις Ιστορικών Αντικειμένων της Νεότερης Ελλάδας και "Δωδεκάνησος 1997 - 50 χρόνια από την ενσωμάτωση", που αναδεικνύουν και τιμούν τους αγώνες του Ελληνισμού για την εθνική του ολοκλήρωση και τη δημοκρατία, η Βουλή των Ελλήνων είχεται γόνιμη τη συμμετοχή σας στα κοινά και στους σύγχρονους αγώνες του ελληνικού λαού για ευημερία και πρόοδο.»

Ο Πρόεδρος της Βουλής
Απόστολος Χρ. Κακλαμάνης

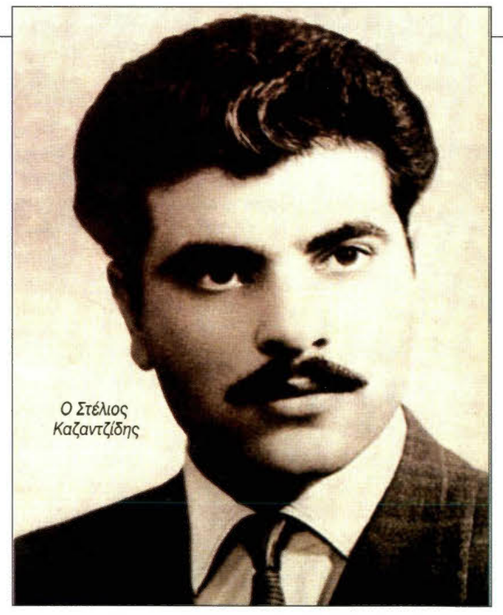


Αγαπητοί μαθητές, Αγαπητές μαθήτριες,

Με την ευκαιρία της επίσκεψής σας στο Κοινοβούλιο για τις Εκθέσεις "Ιστορικών Αντικειμένων της Νεότερης Ελλάδας" και "Δωδεκάνησος 1997 – 50 χρόνια από την ενσωμάτωση", που αναδεικνύουν και τιμούν τους αγώνες του Ελληνισμού για την εθνική του ολοκλήρωση και τη δημοκρατία, η Βουλή των Ελλήνων είχεται γόνιμη τη συμμετοχή σας στα κοινά και στους σύγχρονους αγώνες του ελληνικού λαού για ευημερία και πρόοδο.

Ο Πρόεδρος της Βουλής

Απόστολος Χρ. Κακλαμάνης



Ο Στέλιος Καζαντζίδης

Σχεδόν όλοι είδαν, διάβασαν και άκουσαν την περίφημη διαμάχη μεταξύ του **Στέλιου Καζαντίδη** και **Χρήστου Νικολόπουλου** για τα πνευματικά δικαιώματα κάποιων τραγουδιών και για το ποιος έφτιαξε τον άλλο κ.λπ. κ.λπ. Λόγια βαριά ακούστηκαν, λέξεις σκληρές, φράσεις πικρές, ήχοι παράφωνοι και μίσος με "φάλτσα" πολλά... Στην 25χρονη θητεία μου στον ασφαλιστικό χώρο είδα πολλές φορές την ίδια διαμάχη μεταξύ κάποιων παλαιών" και "νέων" Δ/τών υπ/των του Agency system.

Νέοι και παλαιοί Διευθυντές ένοιωσαν "βαθειά" στην ψυχή τους πολύ πόνο κάποιες στιγμές που το "σύστημα" τους έσπρωχνε σ' έναν "χωρισμό" αιματηρό και για τις δυο πλευρές αφού και οι δύο συνήθως ήταν "χαμένοι". Δεν έφταιγαν άνθρωποι, έφταιγε το λάθος σύστημα. Και εξακολουθεί να φταίει σε κάποιες του στιγμές. Οι παλαιοί δημιούργησαν νέους οι νέοι έγιναν μεγάλοι, οι εταιρίες βοήθησαν να γίνουν και οι δύο αναπτύχθηκαν αλλά στην πορεία τα συμφέροντα τους χώρισαν.. Στα τραγούδια εταιρίες συνθέτες και τραγουδιστές παίρνουν εσαεί κάποιο ποσοστό. Στο Agpncy system τα πράγματα είναι αλοιώς. Ίσως επειδή δεν τραγουδάνε πάντα όπως στην αρχή. Ίσως επειδή στο μέλλον θα φτειάξουν τα πράγματα.

ΣΚΟΥΦΑΣ

100 χρόνια φιλαρμονικής του "Σκουφά" στην Αρτα

Ο Μουσικοφιλολογικός Σύλλογος "Σκουφάς" Άρτας ανακοίνωσε ότι συμπληρώνονται εφέτος εκατό (100) χρόνια από την ίδρυση της Φιλαρμονικής Συλλόγου, η οποία ιδρύθηκε το 1898 δυο μόλις χρόνια μετά την ίδρυση του Συλλόγου.

Στα εκατό χρόνια της λειτουργίας της έλαβε μρος και λάμπρυνε με την παρουσία της κάθε θρησκευτική, εθνική και εορταστική εκδήλωση, ενώ συνώδευσε μέχρι την τελευταία τους κατοικία εκατοντάδες, ίσως και χιλιάδες, επώνυμους και ανώνυμους αείμνηστους Αρηνούς.

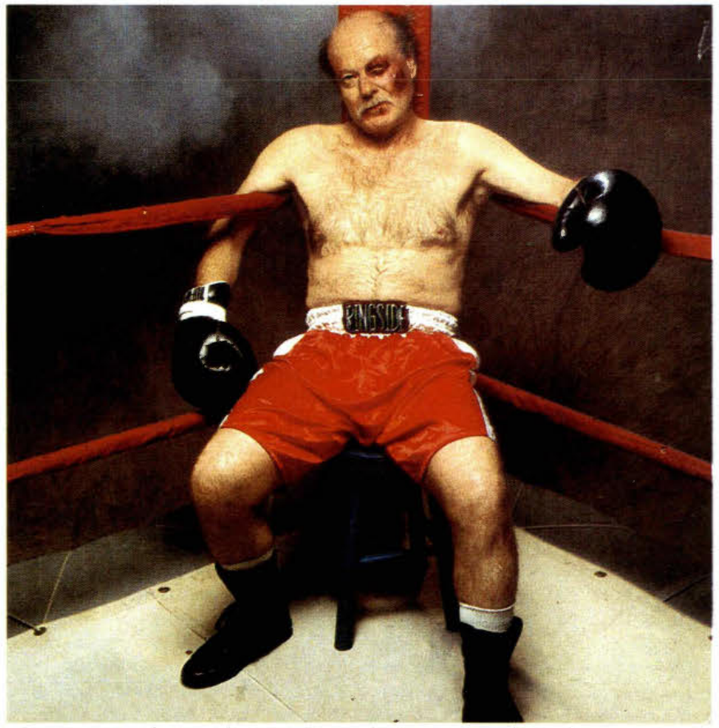
Πάρα πολλοί που στελεχώνουν σήμερα, τόσο την Αρτηνή όσο και την ελληνική κοινωνία, υπήρξαν μέλη της.

Τα τηλέφωνα του Συλλόγου είναι 28171 και 27767. (0681).

Με την ευκαιρία των βραβείων που πήρε ο "Τιτανικός" να γράψουμε ότι όλα αυτά είναι καλά να τα βλέπεις στον κινηματογράφο να "περνά η ώρα" σου. Όταν είσαι μέσα στο πλοίο όλα είναι διαφορετικά. Πολύ διαφορετικά. Και τραγικά διαφορετικά όταν ζεις τα προβλήματα των ναυαγίων. Τα τελευταία 10 χρόνια πάνω από 4.300 άνθρωποι έχασαν τη ζωή τους σε πέντε ναυάγια φέρυμποουτ στη Βαλτική και τη Βόρειο θάλασσα που οι θάλασσες είναι πιο επικίνδυνες απ' τις Μεσογειακές Ερευνά Οργανώσεων Καταναλωτών της Ευρώπης



έδειξε ότι η ασφάλεια και ποιότητα των επιβατηγών πλοίων είναι καλύτερη στον Βορρά από τον Νότο (όπου είναι και η Ελλάδα μας). Σε γενική εκτίμηση ούτε ένα καράβι χωρών Βόρειας Ευρώπης δεν βρέθηκε απαράδεκτο ενώ για τις χώρες της Μεσογείου οι ελεγκτές διαπίστωσαν αρκετά προβλήματα στους τομείς ασφαλείας, εξοπλισμού πληροφόρησης επιβατών και γενικής κατάστασης. Η εικόνα για την Ελλάδα είναι ότι έχουμε πολλά κενά και θέλουμε δουλειά να βγούμε από τον μέτριο βαθμό της "ικανοποιητικής κατάστασης" και τη "βάση", προς το άριστα... Ο κλάδος των μεταφορών και ασφαλίσεων σκαφών ίσως εδώ να έχει πεδίο δράσεως...



Ο ανταγωνισμός και πόλεμος συμφερόντων στον τομέα Υγείας - Ασφαλιστικών Εταιριών Νοσοκομείων και... διαπλεκόμενων συμφερόντων άρχισε με συμμαχίες εντός - εκτός και επί τα αυτά. Το Ιατρικό Κέντρο, ο Δημ. Κοντομηνάς, το νοσοκομείο Υγεία, η Εθνική Ασφαλιστική, η Αγροτική, γιατροί, κλινικάρχες, οικονομικοί Όμιλοι μάχονται αυτή τη στιγμή σ' ένα απέραντο "ριγκ" από την Ελλάδα ως την Ρωσία, Κύπρο και Μέση Ανατολή... Η μάχη προβλέπεται σκληρή. Ο αγώνας συνεχίζεται...

Evasan®
Medical Assistance

Νέα εταιρία που ειδικεύεται στον κλάδο Ασφαλιστικής βοήθειας έκανε την εμφάνισή της στην ελληνική αγορά. Πρόκειται για την ελβετική εταιρία S.O.S. **Evasan S.A. Medical Assistance** που είχε έδρα την Γενεύη. (Δ/ση Κηφισίας 180 τηλεφ. 6729120 κ. Πάνος Παναγιώτου). Αφορά ιδιώτες και Ασφαλιστικές εταιρίες.

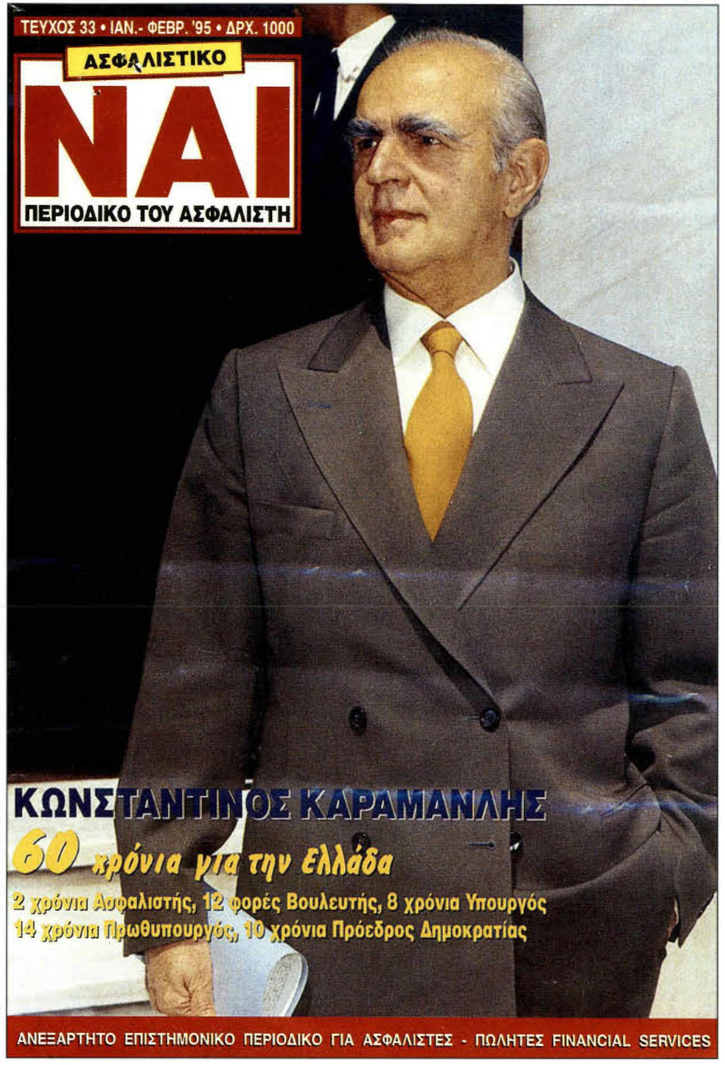
Στην Ιστορία πέρασε τώρα ο Καραμανλής

"Με βαθειά οδύνη, σας ανακοινώνω ότι ο Πρόεδρος εξέπνευσε σήμερα 23 Απρ. 1998, 1.40 το πρωί συνεπεία καρδιακής ανακοπής". Μ' αυτά τα λόγια στις 1.55' π.μ. του στενού συνεργάτη του πρέσβη Πέτρου Μολυβιάτη ο Κων/νος Καραμανλής στα 92 του χρόνια έφυγε στο αιώνιο ταξίδι μετά από 24 χρόνια στο πηδάλιο της χώρας (14 χρόνια Πρωθυπουργός - 10 χρόνια Πρόεδρος Δημοκρατίας. Το "Ασφαλιστικό Ναι" στο εξώφυλλο του Νο 33 (Ιαν. '95) με τίτλο "Κων/νος Καραμανλής 60 χρόνια στην Ελλάδα, 2 χρόνια Ασφαλιστής, 12 φορές βουλευτής, 8 χρόνια υπουργός 14 πρωθυπουργός, 10 πρόεδρος Δημοκρατίας. Όλα τα ΜΜΕ αφιέρωσαν πολύ χρόνο και σελίδες για την προσωπική και πολιτική ζωή του. Το ΝΑΙ σαν κλαδικό περιοδικό του Ασφαλιστή θα θυμίσει την ασφαλιστική θητεία του Κ. Καραμανλή όπως αυτή αναφέρεται σε 2 βιβλία.

Κ. Γουντχάουζ στο βιβλίο του Καραμανλής ο Ανορθωτής της Ελλην. Δημοκρατίας "έγραψε: "...Υπό κανονικές συνθήκες ο νεαρός Καραμανλής θάπρεπε να παρουσιαστεί για τη στρατιωτική του θητεία του 1927, πήρε όμως αναβολή για να τελειώσει τις σπουδές του στο Πανεπιστήμιο. Πριν πάρει το δίπλωμα, έπιασε δουλειά ως πράκτωρ σε μια ιταλική ασφαλιστική εταιρεία, στην οποία εργάστηκε καθ' όλο το 1928-29. Επρόκειτο για μια πολύτιμη εμπειρία και όχι μόνο από οικονομικής απόψεως. Για δυο χρόνια διέσχιζε ακαταπόνητα και προς όλες τις κατευθύνσεις την επαρχία του, κερδίζοντας αρκετά για να ξεπληρώσει χρέη του πατέρα του αλλά και για να βοηθήσει στα έξοδα της οικογένειας. Με τις επαφές που είχε, απέκτησε γνώση του κόσμου, κάτι που έμελλε να τον βοηθήσει σημαντικά στην πολιτική του σταδιοδρομία. Και όταν ήρθε η ώρα να πάρει το πτυχίο του, στις 13 Δεκεμβρίου 1929, όλα αυτά τον είχαν εξοπλίσει με εφόδια που ξεπερνούσαν κατά πολύ τις συνήθεις φοιτητικές εμπειρίες...".

Ένας άλλος βιογράφος ο **Μωρίς Ζενεβουά** στο βιβλίο του "Η Ελλάς του Καραμανλή" αναφέρεται σε συνομιλία του με τον Κων/νο Καραμανλή κατά την οποία του δήλωσε τα εξής όπως το διαβάσαμε στο υπ' αριθμό 524 FAXNEWS:

Ο Κώστας Καραμανλής, έχοντας εγγραφεί στο Πανεπιστήμιο, δευτεροετής φοιτητής Νομικής, έγινε μεσίτης σε μιαν ιταλική ασφαλιστική εταιρεία. Ο προσωπάρχης του είπε: "Στην ηλικία σας πρέπει να δραστηριοποιηθείτε. Έχετε την τύχη να είστε ευπαρουσίαστος. Αν ξέρετε τη δουλειά σας, όχι μονάχα θα πετύχετε, αλλά θα δείτε: γνωρίζω στην Ήπειρο συναδέλφους σας που σε λίγους μήνες βγάζουν πολλά". Καθώς έφευγε απ' τα γραφεία, ο προσωπάρχης τον ξαναφώναξε: "Μη λησμονείτε πως πρόκειται για μια δοκιμή. Ξεχερσώνετε ένα παρθένο έδαφος ή μάλλον, κάνετε μια δειγματοληψία. Ποιές είναι οι δυνατότητες; Εντελώς ξεκάθαρα, δεν γνωρίζουμε. Θα μας το πείτε σεις. Χαίρετε". Μια νύχτα ήταν αρκετή για να αποκρυπτογραφήσει αυτούς τους μικροσκοπικούς χαρακτήρες, για να χωνέψει αυτή τη διατύπωση όρων δυσνόητων που πραγματικά, κανένας δεν διαβάζει, για να βάλει σωστά στο μυαλό του, και με σαφήνεια, τα άρθρα των συμβολαίων - τύπων. Καθισμένος στο γραφείο του πατέρα, ένα γραφείο χαμηλό, πολύ στενό για τα μακριά του πόδια, ο νεαρός άντρας εξακολουθεί να μελετά κάτω από το ρόδινο φωτισμό μιας λάμπας. Όλος ο κόσμος μέσα στο σπίτι κοιμάται, οι γονείς στο σιδερένιο κρεβάτι όπου γεννήθηκαν τα έξι παιδιά, τα παιδιά μέσα στα μικρά τους δωμάτια, τα πιο μικρά, η Αντιγόνη το 1921 και ύστερα ο Γραμμένος, ξαπλωμένος ακόμη στην κρεμαστή του κούνια. Ο Κώστας χαμογελά και ονειρεύεται: "Κι εμένα επίσης το μητρικό χέρι με λίκνισε μέσα σε μια τέτοια κούνια. Αφουγκράζομαι ακόμη, πάνω από το κεφάλι μου, το σιγανό τρίξιμο του κρίκου, του γατζωμένου στο ζωγραφισμένο ταβάνι". Οι θύρες έχουν απομείνει ανοιχτές, ακούγεται η αναπνοή των κοιμισμένων. Φόρτισις ψυχών, αυτό ακριβώς είναι... Όταν ο ξαγρυπνητής σηκώνει τα μάτια, διακρίνει τα έπιπλα του "σαλονιού", που είχαν αγοραστεί στους καιρούς της ευμάρειας. Το βερνίκι έχει κάπως θαμπώσει, τα χρώματα των υφασμάτων τους ξεθώριασαν: είναι ένα ύφασμα χνουδωτό κάπως, με "μοντέρνα" γεωμετρικά σχέδια, με ρόμβους, σπασμένους κύκλους... "Ο πατέρας δεν είπε τίποτα. Κοιμάται στ' αλήθεια; Η φτώχεια, η σωστή λιτότης. Με κοίταξε στα μάτια, χωρίς να πει τίποτα. Φόρτισις ψυχών, ναι, φόρτισις ψυχών.. Κι εγώ τον κοίταξα: "Έχε εμπιστοσύνη πατέρα...". Έκαμε ό,τι μπόρεσε. Μόνο ο Αλέκος δεν είναι εδώ. Είναι ακόμη στο Γυμνάσιο, στην Αθήνα: σε λίγες μέρες, θα έχει διακοπές. "Έχε εμπιστοσύνη, πατέρα, θα συνεχίσει τις σπουδές του, επίσης κι ο Γραμμένος αργότερα. Και εγώ επίσης. Δικηγόρος στις Σέρρες... Αύριο δρόμο!". Έφυγε την



Το εξώφυλλο του «ΝΑΙ» Νο 33 (Ιαν. 1995)

επόμενη. Έκαμε τη δουλειά του ευσυνείδητα, σε βάθος, μεθοδικά, με πείσμα. Αφού επρόκειτο να εξερευνήσει έπρεπε και να "χτενίσει" την περιοχή, χωριό ύστερα από χωριό, από θύρα σε θύρα. Αυτή τη στιγμή ήταν τύχη αγαθή ετούτη η μακρά γνωριμία του τόπου, ετούτη η παντοτινή οικειότητα με τους ανθρώπους αυτού του καλού, εργατικού λαού. Παντού με άνεση και παντού στη σωστή θέση, γνωρίζει τη γλώσσα που ταιριάζει, που πείθει. Ας σημειωθεί κι ας ληθφεί υπ' όψιν εδώ πως αυτή η αξιοσύνη είναι πιο σπάνια απ' όσο νομίζει κανείς. Δεν έχει τίποτε το κοινό με τη ζέουσα φλυαρία ενός Γκωντισάρ (Σημ. τ. Μ. Ήρωας του Μπαλζάκ), αυτού του "πυροφόρου ανθρώπου", που ζαλίζει, ξεγελά, γοητεύει. Πρόκειται, πιστεύουμε, για ένα δώρημα που δεν αναπληρώνεται με τίποτε και που ασκείται εδώ μέσα με τη φυσική του κίνηση και στο φυσικό του πλαίσιο. Μπορεί κανείς να πιστέψει τον σημερινό πολιτικό όταν ομολογεί κι αναγνωρίζει μόνος του αυτήν την κλίση γι' ανθρώπινες επαφές, το σταθερό αυτό αίσθημα, που τον συντρόφευε σ' όλο το μάκρος της σταδιοδρομίας του πως ανήκει στον λαό, στον λαό του, την προσωπική του βεβαιότητα πως κοντά σ' αυτό τον λαό βρίσκει μια θερμή και σωτήρια αλήθεια, μια χαρά ανταλλαγής απόψεων, που δεν του έδωσαν ποτέ, τουλάχιστο σ' αυτή την πληρότητα, περιβάλλοντα πιο εξελιγμένα, πιο μορφωμένα κι εκλεπτυσμένα. Γονείς, φίλοι, γείτονες, βουνήσιοι του Παγγαίου, άνθρωποι των Σερρών, Έλληνες της Μακεδονίας, από την Πρώτη στο Ροδολείβος από τη Νέα Ζίχνη στην Προσωτσάνη, στη Δράμα, βλέπει όλο τον κόσμο, τον πείθει, τον ασφαλίζει. Πώς βρίσκει το μέσο να κρατήσει όλους τους όρκους που έδωσε; Εδώ χρειάζεται ασφαλώς μια πλουσιώτατη δραστηριότητα, μαι απαράμιλλη φυσική αντοχή. Πάντοτε τα καταφέρνει. Ενώ διατρέχει την επαρχία, ο Αλέκος συνεχίζει τις σπουδές του. Κι ο ίδιος επίσης στο Πανεπιστήμιο. Κάνει τις εγγραφές του, καταβροχθίζει νομικά ανάμεσα σε δυο βιαστικά ταξίδια, βρίσκει ακόμη τον καιρό να κάνει την απαραίτητη άσκηση σε ένα δικηγορικό γραφείο, για ν' αποκτήσει το πτυχίο του και μαζί μ' αυτό, την άδεια του δικηγορείν. Χρήματα; Κέρδισε όσα χρειαζόταν για να κρατήσει το λόγο του. Και χρειαζόταν πολλά. Αν αγαπούσε το χρήμα γαι το χρήμα, θα είχε λόγο να μεθύση: σε δυο μόνο χρόνια κέρδισε διακόσιες χιλιάδες δραχμές. Αλλά το να κερδίζει χρήματα σήμαινε να πληρώνει τα τροφεία, τη συντήρηση. Πάνω απ' όλα και για την τιμή, έπρεπε να τακτοποιήσει τα πατρικά χρέη. Το ποσό αυτό, τεράστιο για την εποχή εκείνη, μόλις άρκεσε. Τουλάχιστον πέτυχε αυτό: δεν κυκλοφορεί πια καμιά συναλλαγματική, το μικρό σπίτι μπορεί ν'α νασάνει...".

Πηγή: Μωρίς Ζενεβουά "Η Ελλάς του Καραμανλή".

Σημείωση ΝΑΙ: Πολλοί ασφαλιστές γνωρίζουν καλά τι σημαίνουν αυτά τα κείμενα για τον Καραμανλή. Μόνο αν είσαι ή έκανες πωλήσεις μπορείς να τα καταλάβεις. Για τους πολλούς είναι ΑΓΝΩΣΤΗ ΧΩΡΑ.



Διεθνοποίηση των αγορών Κεφαλαίου και Χρήματος

ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΩΣ ΜΕΡΟΣ ΤΟΥ ΕΥΡΥΤΕΡΟΥ ΤΟΜΕΑ ΤΩΝ ΑΓΟΡΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ ΟΦΕΙΛΟΥΝ ΝΑ ΠΡΟΣΑΡΜΟΣΤΟΥΝ ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΗΝ ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΟΥΣ

Ι. Ιστορική ανασκόπηση

Οι τάσεις ενοποιήσεως των αγορών κεφαλαίου διεθνώς δεν αποτελούν αποκλειστικά σύγχρονο φαινόμενο. Και πριν από τον Πρώτο Παγκόσμιο Πόλεμο, το ιδιωτικό κεφάλαιο εκινείτο χωρίς περιορισμούς από χώρα σε χώρα. Ένα μεγάλο τμήμα αυτών των κεφαλαιακών ροών χρηματοδότησε την κατασκευή των σιδηροδρόμων και άλλων έργων υποδομής στο Νέο Κόσμο, είτε με τη μορφή άμεσων επενδύσεων, είτε τοποθετούμενο συχνά σε μακροπρόθεσμους κρατικούς τίτλους. Ενδεικτική των τάσεων ενοποίησης των εθνικών αγορών ήταν η ελάττωση των διαφορών στα διεθνή επιτόκια στην περίοδο από το 1850 ως το 1913. Η ελευθερία στην κίνηση των κεφαλαίων ενισχύθηκε κυρίως από την ύπαρξη του Κανόνα Χρυσού, του διεθνούς δηλαδή νομισματικού συστήματος που εξασφάλιζε την μετατρεψιμότητα των εθνικών νομισμάτων σε χρυσό. Ο Κανόνας Χρυσού αποτελούσε μια αξιόπιστη δέσμευση από την πλευρά των κυβερνήσεων ότι δεν θα προβούν σε χειρισμούς της νομισματικής πολιτικής με σκοπό την αντιμετώπιση απρόσμενων υφεσιακών διαταραχών. Με τον τρόπο αυτό, η υποχώρηση των διεθνών χρηματοδοτικών κινδύνων διευκόλυνε την επένδυση των πλεονασμάτων των ισοζυγίων τρεχουσών συναλλαγών των ευρωπαϊκών χωρών στις κεφαλαιαγορές των αναπτυσσομένων οικονομιών της Αμερικής, της Αυστραλίας και άλλων χωρών.

Οι τάσεις διεθνοποίησης των αγορών κεφαλαίου αντεστράφησαν μετά τον Πρώτο Παγκόσμιο Πόλεμο μέχρι και τα μέσα της δεκαετίας του '60. Η πολιτική και εμπορική καχυποψία που επικράτησε μεταξύ των χωρών οδήγησε στην ύψωση σημαντικών εμποδίων και την επιβολή ελέγχων στην κίνηση κεφαλαίων, ενώ ο Κανόνας Χρυσού του Μεσοπολέμου δεν αποτέλεσε τόσο αξιόπιστο νομισματικό σύστημα όσο υπήρξε το προπολεμικό.

Από τη δεκαετία του '60 και εντεύθεν εμφανίστηκαν και πάλι ισχυρές τάσεις διεθνοποίησης των επιμέρους αγορών κεφαλαίου και χρήματος ως αποτέλεσμα της ανάγκης χρηματοδότησης των αυξημένων εμπορικών συναλλαγών. Πράγματι, στην τελευταία εικοσαετία ο όγκος εμπορίου αυξήθηκε ταχύτερα από τη συνολική παραγωγή ενισχύοντας την αλληλεξάρτηση μεταξύ των χωρών. Οι εξαγωγές αγαθών και υπηρεσιών ως ποσοστό στο ΑΕΠ αυξήθηκαν στην Ευρωπαϊκή Ένωση από 19,7% το 1960 σε 30,0% το 1996 ενώ στις Ηνωμένες Πολιτείες από 5,2% σε 11,6%. Παράλληλα, αναπτύχθηκαν οι δραστηριότητες της διεθνούς τραπεζικής, αφού οι περισσότερες τράπεζες ακολούθησαν τους μεγαλύτερους πελάτες τους, τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, στις εξορμήσεις τους προς τις αναπτυσσόμενες χώρες.

ΙΙ. Τα αίτια της διεθνοποίησης των κεφαλαιαγορών

Μπορούμε να διακρίνουμε ειδικότερα δύο στάδια στα οποία έλαβε χώρα μεταπολεμικά η διεθνοποίηση των χρηματαγορών και κεφαλαιαγορών. Το πρώτο στη δεκαετία του '60 και το δεύτερο στις αρχές της δεκαετίας του '90. Στο πρώτο στάδιο, η διεθνοποίηση επεβλήθη από διεργασίες που συνέβησαν τόσο στη διεθνή πολιτική σκηνή όσο και στο πεδίο του οικονομικού ανταγωνισμού. Πιο συγκεκριμένα, πρώτον, σημειώθηκε η ανάπτυξη της ευρωαγοράς μετά τη θέσπιση από την αμερικανική κυβέρνηση περιορισμών, όπως ο φόρος εξίσωσης των επιτοκίων, που απέβλεπαν στον περιορισμό της εκροής αμερικανικών κεφαλαίων. Δεύτερον, η ένταση του Ψυχρού Πολέμου, ιδιαίτερα μετά την κρίση στην Κούβα, οδήγησε την πρώην Σοβιετική Ένωση και τις χώρες επιρροής της να καταθέσουν τα αποθεματά τους σε δολάρια σε τράπεζες της Δυτικής Ευρώπης. Σε ανάλογη κίνηση προέβησαν και οι χώρες της Μέσης Ανατολής που τα πλεονασματικά τους ισοζύγια μετατράπηκαν σε καταθέσεις πετροδολαρίων. Τρίτον, δημιουργήθηκαν διεθνή χρηματοοικονομικά και τραπεζικά κέντρα, που αποτέλεσαν "φορολογικούς παράδεισους" και είχαν ως σκοπό την προσέλευση αποταμιευτικών πόρων από το εξωτερικό.



Στο δεύτερο στάδιο, η διεθνοποίηση των αγορών κεφαλαίου και χρήματος επεβλήθη από την απελευθέρωση των αγορών, τις τεχνολογικές εξελίξεις και την άνοδο της παγκόσμιας ρευστότητας. Η βαθμιαία άρση των περιορισμών στην κίνηση κεφαλαίων μεταξύ χωρών (deregulation) και η γενίκευση των εφαρμογών της πληροφορικής στις τηλεπικοινωνίες συγκροτούν το σκηνικό της νέας παγκόσμιας αγοράς κεφαλαίων. Παράλληλα έλαβε μεγάλες διαστάσεις το φαινόμενο της τιτλοποιήσεως του ενεργητικού των τραπεζικών ιδρυμάτων. Οι μεγάλες επιχειρήσεις και το Δημόσιο αντλούν άμεσα από τους αποταμιευτές τα αναγκαία ποσά μέσω έκδοσης εμπορεύσιμων στις δευτερογενείς αγορές ομολόγων παρακάμπτοντας τα παραδοσιακά τραπεζικά δάνεια και τους κινδύνους των ευμετάβλητων επιτοκίων.

Η εξέλιξη αυτή αποτελεί τη μεγαλύτερη πρόκληση για το σύγχρονο τραπεζικό σύστημα, αφού υπονομεύει τον παραδοσιακό ρόλο των τραπεζικών ιδρυμάτων ως διαμεσολαβητών μεταξύ επενδυτών και αποταμιευτών (disintermediation). Συνέβαλε εξάλλου σημαντικά στη διεθνοποίηση των χρηματαγορών με αποτέλεσμα την ανάπτυξη μιας μεγάλης σειράς χρηματοοικονομικών παράγωγων προϊόντων, όπως επίσης και των αμοιβαίων κεφαλαίων και των διαθεσίμων που διαχειρίζονται τα ιδιωτικά συνταξιοδοτικά ταμεία (pension funds) με τη δημιουργία μίας μεγάλης δεξαμενής αποταμιευτικών πόρων που αναζητούν εναγωνίως τις υψηλότερες δυνατές αποδόσεις. Από το 1986 μέχρι το 1994, το σύνολο των υφιστάμενων συμβολαίων παραγώγων προϊόντων -όπως τα δικαιώματα προαίρεσης αγοράς ή πώλησης επιτοκίου ή νομίσματος (options), τα προθεσμιακά συμβόλαια ή προθεσμιακές πράξεις (forwards και futures) μετοχών ή επιτοκίων ή νομίσματος- αυξάνονταν με μέσο ετήσιο ρυθμό 40%.

> *Από τη δεκαετία του '60 εμφανίστηκαν ισχυρές τάσεις διεθνοποιήσεως των αγορών κεφαλαίου και χρήματος ως αποτέλεσμα της ανάγκης χρηματοδοτήσεως των αυξημένων εμπορικών συναλλαγών.*

Συνεπώς στο νέο παγκόσμιο νομισματικό καθεστώς, οι τεράστιες ποσότητες ρευστών διαθεσίμων κινούνται ταχύτατα και σε καθημερινή βάση από χώρα σε χώρα ή από τοποθέτηση σε τοποθέτηση λόγω του αυτοματισμού στα συστήματα μεταφοράς κεφαλαίων και τελείως ελεύθερα λόγω της άρσεως των περιορισμών στην κίνηση κεφαλαίων. Η διαδικασία της απελευθερώσεως στην κίνηση κεφαλαίων ξεκίνησε στις αρχές της δεκαετίας του '70 και συνεχίστηκε σε όλη την περίοδο μέχρι σήμερα. Η απελευθέρωση των επιμέρους χρηματοπιστωτικών συστημάτων και η ανάπτυξη νέων χρηματοοικονομικών προϊόντων μείωσε το κόστος συναλλαγών και διεύρυνε τις διασυνοριακές συναλλαγές χρεογράφων και μετοχικών τίτλων. Πράγματι, οι συναλλαγές αυτές στις περισσότερες αναπτυγμένες οικονομίες ήσαν μικρότερες από 10% του

ΠΙΝΑΚΑΣ 1
ΔΙΑΣΥΝΟΡΙΑΚΕΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΕΣ ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ ΚΑΙ ΜΕΤΟΧΩΝ (ΩΣ% ΣΤΟ ΑΕΠ)*

	1980	1985	1990	1995	1996
Ηνωμένες Πολιτείες	9,0	35,1	89,0	135,3	151,5
Ιαπωνία	7,7	63,0	120,0	65,1	82,8
Γερμανία	7,5	33,4	57,3	169,4	196,8
Γαλλία	8,4	21,4	53,6	179,6	229,2
Ιταλία	1,1	4,0	26,6	252,8	435,4
Ηνωμένο Βασίλειο	-	367,5	690,1	-	-
Καναδάς	9,6	26,7	64,4	194,5	234,8

Πηγή: Τράπεζα Διεθνών Διακανονισμών (BIS)
** Ακαθάριστες αγορές και πωλήσεις ομολόγων μεταξύ κατοίκων και μη κατοκων.*

ΠΙΝΑΚΑΣ 2
ΑΚΑΘΑΡΙΣΤΕΣ ΑΜΕΣΕΣ ΞΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ*
(ΩΣ % ΣΤΟ ΑΕΠ)

	1975-79	1980-84	1985-89	1990-95
Βέλγιο	3,4	5,1	14,3	41,5
Καναδάς	3,4	3,6	6,1	7,2
Δανία	0,6	0,9	3,5	7,2
Γαλλία	1,3	2,1	4,1	7,2
Γερμανία	1,3	1,7	5,2	6,3
Ιταλία	0,3	0,6	1,7	5,7
Ιαπωνία	0,6	2,6	5,9	3,7
Ολλανδία	4,7	6,0	10,9	11,1
Νορβηγία	5,6	0,4	6,6	2,1
Πορτογαλία	0,4	1,0	3,6	6,3
Ισπανία	0,7	1,2	3,1	6,7
Σουηδία	1,2	1,7	5,0	7,0
Ελεβετία	4,5	9,4	14,7	12,8
Ηνωμένο Βασίλειο	4,0	5,4	14,4	11,9
Ηνωμένες Πολιτείες	1,5	1,4	2,9	3,3

• Είναι το άθροισμα της απολύτου τιμής των εισροών και εκροών άμεσων ξένων επενδύσεων και επενδύσεων χαρτοφυλακίου.
Πηγή: World Economic Outlook, May 1997, Διεθνές Νομισματικό Ταμείο (IMF).

ΠΙΝΑΚΑΣ 3
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΠΑΡΑΓΩΓΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ (ΣΕ ΔΙΣ. ΔΟΛΑΡΙΑ, ΤΕΛΟΣ ΠΡΙΟΔΟΥ)

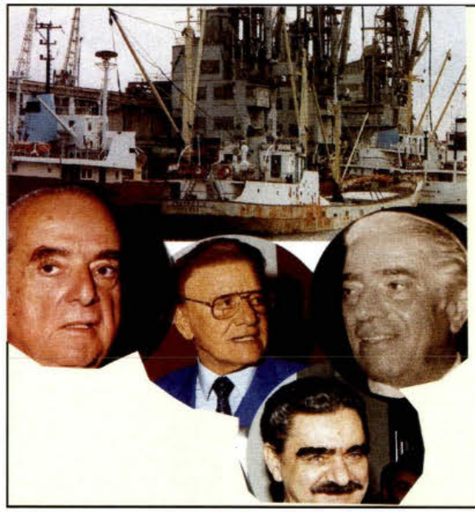
	1986	1990	1993	1995
Προθεσμιακά Συμβόλαια Βραχυπρόθεσμων Επιτοκίων	274,3	1.271,1	4.623,8	5.475,2
Προθεσμιακά Συμβόλαια Μακροπρόθεσμων Επιτοκίων	95,7	183,4	325,9	388,1
Δικαιώματα Προαίρεσης Αγοράς και Πώλησης Επιτοκίων	146,5	599,5	2.362,5	2.741,6
Προθεσμιακά Συμβόλαια Συναλλάγματος	10,2	17,0	34,7	37,9
Δικαιώματα Προαίρεσης Αγοράς και Πώλησης Συναλάγματος	39,2	56,5	75,6	43,2
Προθεσμιακά Συμβόλαια Δείκτη τιμών Μετοχών	14,5	69,1	110,0	172,2
Δικαιώματα Προαίρεσης Αγοράς και Πώλησης Δεικτών Μετοχών	37,8	93,7	229,7	326,9
Σύνολο Κεφαλαίων	618,3	2.290,4	7.771,1	9.185,3
Βορείος Αμερική	518,1	1.268,5	4.358,6	4.847,2
Ευρώπη	13,1	461,2	1.777,9	2.241,3
Νοτιοανατολική Ασία	87,0	560,5	1.606,0	1.990,1
Άλλες Χώρες	-	0,2	28,7	106,7

Πηγή: Τράπεζα Διεθνών Διακανονισμών
Alpha Τράπεζα Πίστεως 5 Οικονομικό Δελτίο

ΠΙΝΑΚΑΣ 4
ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ - ΑΞΙΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ- ΙΟΥΝΙΟΣ 1996 (ΣΕ ΔΙΣ ΔΟΛΑΡΙΑ) *

	ΜΕΤΟΧΙΚΑ	ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ	ΧΡΗΜΑΤΑΓΟΡΑΣ	ΣΥΝΟΛΟ
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ	366,74	533,94	496,32	1.396,99
ΗΝΩΜΕΝΕΣ ΠΟΛΙΤΕΙΕΣ	1.532,46	741,78	817,75	3.091,99
ΙΑΠΩΝΙΑ	119,12	189,39	102,22	410,73

Πηγή: Investment Company Institute
** Δεν περιλαμβάνονται τα μετοχικά και ομολογιακά της Ιρλανδίας και της Ολλανδίας και της αγοράς χρήματος της Αυστρίας, της Δανίας, της Ιρλανδίας και της Ολλανδίας.*



Οι Έλληνες της δόξας κα του χρήματος παλαιοί και νέοι από την αρχαία Ελλάδα ως σήμερα είχαν στο γραφείο τους ΜΟΝΟ ένα χάρτη. Τον χάρτη του κόσμου! Όλης της Γης!

Ο παγκόσμιος χάρτης ήταν η πρόκλησή τους, κι ας ξεκίναγαν τα ταξίδια απ' την Ελλάδα. Ωνάσης, Νιάρχος, Λάτσης, Βαρδινογιάννης κ.λπ. στις εμπορικές συναλλαγές τους είχαν πελάτες όλο τον κόσμο... Και έχουν...

ΑΕΠ το 1980 και ανήλθαν σε επίπεδα πολύ πάνω από το 100% το 1995 (βλέπε Πίνακα 1).

Επιπλέον, οι ακαθάριστες ροές επενδύσεων χαρτοφυλακίου και άμεσων ξένων επενδύσεων στις αναπτυγμένες οικονομίες αυξήθηκαν με ταχύτατο ρυθμό στην περίοδο από τα μέσα της δεκαετίας του '80 μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του '90 (βλέπε Πίνακα 2).

III. Νομισματικές Κρίσεις και Πειθαρχία στην Οικονομική Πολιτική

Τα οφέλη από την διαμόρφωση αυτού του διεθνούς σκηνικού είναι πολλαπλά. Είναι προφανές ότι η κατανομή των πόρων διεθνώς είναι πλέον περισσότερο αποτελεσματική, αφού οι αποταμιεύσεις διοχετεύονται εκεί όπου η οριακή αποδοτικότητα των επενδυτικών προγραμμάτων του δημόσιου και ιδιωτικού τομέα είναι υψηλότερη. Παράλληλα, δίδεται η δυνατότητα χρηματοδοτήσεως του ανισοζυγίου μεταξύ εγχώριας αποταμίευσης και επένδυσης. Σε αυτή την περίπτωση, η πρόκληση είναι σημαντική για μία αναπτυσσόμενη χώρα. Πρέπει, όμως, οι αυξημένες εισροές κεφαλαίου, που ουσιαστικά αποτελούν εξωτερικό δανεισμό, να χρηματοδοτήσουν εισαγωγές μηχανολογικού εξοπλισμού και έργα υποδομής και όχι την ικανοποίηση εισαγόμενων καταναλωτικών προτύπων, όπως δυστυχώς συνέβη σε ορισμένες περιπτώσεις χωρών. Είναι έτσι απαραίτητο το άνοιγμα των κεφαλαιαγορών στο διεθνές επενδυτικό κοινό να συνδυασθεί με αυξημένη επενδυτική δραστηριότητα και βελτίωση της παραγωγικοτητας της οικονομίας, γιατί σε αντίθετη περίπτωση οδηγεί σε προσωρινή άνοδο της αξίας των περιουσιακών στοιχείων, μετοχών ή ακινήτων, που μπορεί να καταλήξει σε φαινόμενα "φούσκας", όπως συνέβη σε αρκετές από τις αποκαλούμενες αναδυόμενες αγορές πρόσφατα.

Η διεθνοποίηση των αγορών κεφαλαίου και χρήματος επεβλήθη από την απελευθέρωση των αγορών, τις τεχνολογικές εξελίξεις και την άνοδο της ρευστότητας παγκοσμίως.

Τα προβλήματα που μπορεί εν προκειμένω να προκληθούν είναι σημαντικά. Πρώτον, το φαινόμενο φούσκας "διογκώνει" τον πλούτο των νοικοκυριών τα οποία θα προβούν, φυσιολογικά, σε αύξηση της καταναλώσεως, δημιουργώντας ανοδική πίεση στις τιμές των τελικών προϊόντων. Δεύτερον, μία απότομη αναστροφή της συνεχούς ανοδικής τάσης των τιμών των περιουσιακών στοιχείων μπορεί να οδηγήσει σε γενικευμένη οικονομική αστάθεια, όπως π.χ. στην περίπτωση της Ιαπωνίας που η κατάρρευση των τιμών των μετοχικών τίτλων έπληξε το σύνολο του τραπεζικού συστήματος αλλά και της οικονομίας ευρύτερα. Σε κάθε περίπτωση, πάντως, η διεθνοποίηση των τραπεζικών εργασιών και η αλληλεξάρτηση των χρηματοπιστωτικών συστημάτων εγκυμονούν σημαντικούς κινδύνους και η αυξημένη μεταβλητότητα σε μια αγορά μπορεί πολύ εύκολα να μεταδοθεί και σε άλλες (domino effect) όπως και πάλι έδειξε η κρίση στη Ν.Α. Ασία. Αυτό μπορεί να δημιουργήσει οξύτατα προβλήματα, στο βαθμό που το διεθνές επενδυτικό κοινό, καλώς ή κακώς, απωλέσει την εμπιστοσύνη του προς την οικονομική πολιτική μιας χώρας.

Σε μια ανοικτή οικονομία, ο μόνος αποτελεσματικός -μακροχρόνια- τρόπος αντιμετωπίσεως τέτοιων κρίσεων είναι η δημοσιονομική εξυγίανση και η προώθηση ευρύτατων δομικών αλλαγών στο θεσμικό πλαίσιο των αγορών χρήματος, αγαθών και εργασίας.

Έχει υποστηριχθεί από πολλούς ότι η διεθνοποίηση οδηγεί στην παντοδυναμία των αγορών, με αποτέλεσμα την απώλεια της ελευθερίας άσκησης οικονομικής πολιτικής. Οι διεθνείς αγορές αποτελούν πράγματι έναν αποτελεσματικό μηχανισμό ελέγχου των οικονομικών επιδόσεων κάθε χώρας. Επιβάλλουν έτσι έμμεσα



Η Ευρώπη είναι μια νέα που αγάπησε ο Δίας σύμφωνα με την ελληνική μυθολογία απ' την Σιδώνα και έδωσε το όνομά της στην Ήπειρο-Ευρώπη. Στην Κρήτη στην πηγή της Γορτύνας έσμιξε μαζί της και γεννήθηκαν ο Μινώας, ο Σαρπηδόνας και ο Ροδαμάνθης. Δώρο του ο Τάλος το ορειχάλκινο ρομπότ που φύλαγε την Κρήτη. Η ενοποίηση αγορών και χρήματος στα πλαίσια της Ενωμένης Ευρώπης θα δώσει πολλά δώρα στην Ελλάδα. Γεγονός είναι ότι η ένωση έγινε... Η ΟΝΕ είναι μια κόρη της. Φωτό: Γιουίντο Ρένι «Η Ευρώπη επί του ταύρου», έργο του 1636-37 που ανήκει στη συλλογή Λεαζάρτε του Μιλάνου.

***Στις εκτός ΗΠΑ περιοδείες** του ζεύγους Κλίντον και πίσω απ' τα χαμόγελα κινείται μεγάλος αριθμός οικονομικών συμβούλων και συμφερόντων της πρώτης υπερδύναμης που κλείνουν... δουλειές και συμφωνίες πολλών εκατομμυρίων δολαρίων στα πλαίσια της διεθνοποίησης των αγορών. Η Χίλαρυ Κλίντον στο Νταβός της Ελβετίας 29 Ιαν. - 2 Φεβρ. '98 "προδιέγραψε" το πως θα κινηθούν οι αγορές στις αρχές του 21ου αιώνα. Μερικοί πρότειναν στο Νταβός την ίδρυση διεθνούς οργάνου εποπτείας των χρηματαγορών αφού όλα κινούνται πια σαν μία αγορά. Η Χίλαρυ Κλίντον είπε ότι από δω και πέρα όλοι θα λαμβάνουν υπ' όψιν ότι το παιχνίδι ελέγχεται από τρεις: κοινωνική δικαιοσύνη, αστική κοινωνία και κράτος σε παγκόσμιο επίπεδο.*



μια δημοσιονομική και νομισματική πειθαρχία στο σχεδιασμό της οικονομικής πολιτικής. Παράλληλα, η αυξημένη συμμετοχή των διεθνών θεσμικών επενδυτών στο μετοχικό κεφάλαιο πολλών επιχειρήσεων επιβάλλει μεγαλύτερη πειθαρχία στο management, αφού αλλοιώνει το παραδοσιακό (οικογενειακό) ιδιοκτησιακό καθεστώς των επιχειρήσεων και τα κίνητρα των διευθυντικών στελεχών τους (corporate governance).

Βεβαίως, ο μεγάλος όγκος των αποταμιευτικών πόρων αναζητά επικερδείς τοποθετήσεις και δεν κατευθύνεται κατ' ανάγκην σε μακροπρόθεσμα επενδυτικά σχέδια μέσω των οποίων θα ενισχύονταν η παραγωγική δυνατότητα της φιλοξενούσας χώρας. Έτσι, όμως, δυσχεραίνεται η άσκηση επεκτατικής δημοσιονομικής πολιτικής, ακόμη και όταν είναι αναγκαία, αφού ένας κλονισμός της εμπιστοσύνης του "νευρικού" επενδυτικού κοινού συνεπάγεται μαζική εκροή κεφαλαίων. Η λύση που πρότεινε ο J. Tobin για επιβολή φόρου στα κεφάλαια αυτά, ώστε να αποθαρρυνθούν οι βραχυπρόθεσμες κινήσεις τους, δεν φαίνεται ρεαλιστική αφού θα μπορούσε να εφαρμοσθεί αποτελεσματικά μόνο σε υπερεθνικό επίπεδο.

IV. Διαχείριση των Κρίσεων σε Εθνικό και Υπερεθνικό Επίπεδο

Ποιά είναι όμως η ενδεδειγμένη στάση των κυβερνήσεων στο σύγχρονο πλήρως απελευθερωμένο νομισματικό σύστημα;

Σε εθνικό επίπεδο τα πράγματα είναι σχετικώς πιο σαφή και η καλύτερη συνταγή επιτυχίας είναι το παρακάτω τρίπτυχο. Πρώτον, η άσκηση υγιούς και αξιόπιστης οικονομικής πολιτικής και κυρίως η αποφυγή διεύρυνσης των ελλειμμάτων στο ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών. Δεύτερον, η αποτελεσματικότερη λειτουργία του εγχώριου χρηματοπιστωτικού συστήματος μέσω προωθήσεως διαρθρωτικών αλλαγών. Τρίτον, η σταδιακή άρση των περιορισμών στην κίνηση κεφαλαίων, αν και όπου υπάρχουν.

Σε υπερεθνικό επίπεδο υπάρχει μεγαλύτερη αμφισβήτηση σχετικά με τη στάση που πρέπει να κρατήσουν οι διεθνείς οργανισμοί. Τα θέματα, όμως, που ευρύτερα συζητούνται αφορούν, πρώτον, στην παροχή όλων των αναγκαίων πληροφοριών στις αγορές, δεύτερον, στο ρόλο της εποπτείας και του έλεγχου των διεθνών χρηματοπιστωτικών δραστηριοτήτων και, τέλος, στην σκοπιμότητα της χρηματοδοτήσεως των χωρών που αντιμετωπίζουν προβλήματα. Στα τρία αυτά ζητήματα σημαντικό ρόλο μπορούν να διαδραματίσουν ορισμένοι διεθνείς οργανισμοί, κυρίως το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο. Τόσο στην περίπτωση της κρίσης του Μεξικού όσο και των χωρών της Ν.Α. Ασίας, φάνηκε καθαρά πόσο μεγάλη είναι η ανάγκη τόσο παροχής πληροφοριών (διαφάνεια) στις αγορές σχετικά με την πραγματική πορεία των οικονομικών μεγεθών όσο και της σωστής εποπτείας των αγορών.

Πηγή: ALPHA Τράπεζα Πίστεως Οικονομικό Δελτίο



Ο πρόεδρος της περιβόητης Μπούντεσμπανκ, Χανς Τιτμάγερ με τον καγκελάριο Χ. Κολ.

Η παγκόσμια σκηνή απαιτεί η Γερμανία να "προσέχει πιο πολύ την εμφάνισή της" για να παίζει τον παγκόσμιο πρωταγωνιστικό ρόλο της, όπως αυτή νομίζει. Οι "θεατές" είναι απαιτητικοί και δύσκολοι. Στην παγκόσμια οικονομία η Γερμανία σήμερα πρωταγωνιστεί.



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

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

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

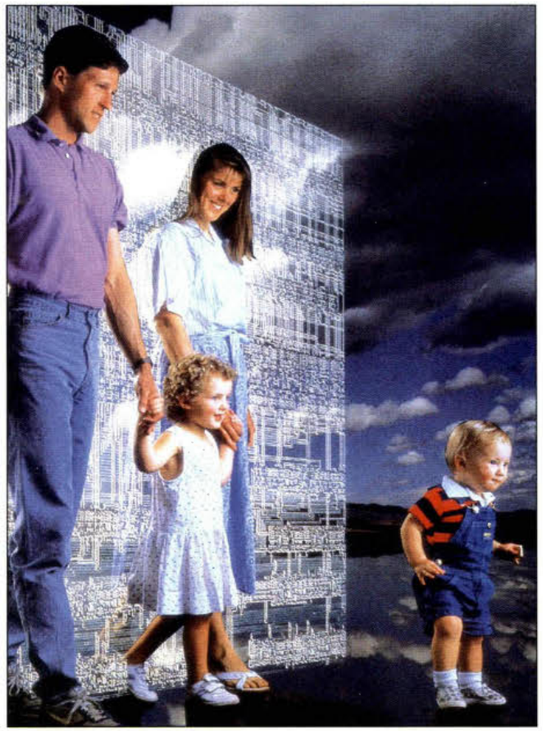
Πάνω από όλα, όμως, η ALICO είναι η πιο εύρωστη οικονομικά και φερέγγυα ασφαλιστική εταιρία Ζωής στην Ελλάδα. Είναι μια εταιρία του A.I.G., του κορυφαίου ασφαλιστικού οργανισμού με έδρα τις ΗΠΑ, που δραστηριοποιείται σε 130 χώρες του κόσμου. Κάθε χρόνο διακρίνεται με την ανώτατη αξιολόγηση «ΑΑΑ» από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

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

ALICO

ΠΟΙΑ ΑΛΛΗ;

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



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μεγάλη επιτυχία το ετήσιο Συνέδριο

ΚΕΡΔΗ 2 ΔΙΣ. ΔΡΧ. ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΤΟ 1997

Σε πανηγυρική ατμόσφαιρα πραγματοποιήθηκε στο Στάδιο Ειρήνης και Φιλίας στις 10 και 11 Απριλίου το ετήσιο Συνέδριο Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, μετά την ολοκλήρωση της επιτυχούς συγχώνευσης των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας.

Στο Συνέδριο ανακοινώθηκαν τα αποτελέσματα της Εταιρίας που για το 1997 προ φόρων έφθασε τα 2 δισ. δρχ. όπως και το μέρισμα που αναμένεται να διανεμηθεί στους μετόχους, ύψους 70 δρχ. ανά μετοχή.

Επίλογο του Συνεδρίου αποτέλεσε η συναυλία του Γιώργου Νταλάρα που παρακολούθησαν 15.000 θεατές και την οποία χορήγησε η Εθνική Ασφαλιστική. Η χορηγία αυτή θα διατεθεί για τη δημιουργία του πολιτιστικού κέντρου των Ιμβρίων αδελφών μας.

Την έναρξη του Συνεδρίου κήρυξε ο Υφυπουργός Ανάπτυξης κος Μιχάλης Χρυσοχοΐδης ο οποίος αναφέρθηκε στον δύσκολο ρόλο που έχουν να επιτελέσουν οι ασφαλιστικές εταιρίες στη χώρα μας στην αλλαγή της φυσιογνωμίας της αγοράς όπως στις προσπάθειες που καταβάλει το Υπουργείο για την εξυγίανση του κλάδου.

Ο κ. Θεόδωρος Πανταλάκης Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής και Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας ανέπτυξε τους νέους στόχους της Εθνικής Ασφαλιστικής και κάλεσε τους ανθρώπους της Εταιρίας σε μία από κοινού προσπάθεια για την επίτευξή τους. Τόνισε ότι τα νέα προϊόντα bancassurance του Ομίλου θα τοποθετηθούν στην Ελληνική Αγορά μέσα στο 1998. Προς αυτήν την κατεύθυνση θα εντατικοποιηθούν οι ρυθμοί στην αξιοποίηση των τραπεζικών δικτύων που διαθέτει ο όμιλος ενώ θα αναπτυχθούν ισχυρότεροι δεσμοί μεταξύ αυτών των δικτύων και του δικτύου της εταιρίας για γρήγορα και ουσιαστικότερα αποτελέσματα.

Αναφέρθηκε επίσης στην ανάγκη μειώσεως του λειτουργικού κόστους και αύξησης της κερδοφορίας της Εταιρίας ώστε αυτή να μπορέσει με άνεση να προχωρήσει στο τέλος του έτους ή στις αρχές του επομένου σε άντληση κεφαλαίων από την κεφαλαιαγορά μέσω αυξήσεως του μετοχικού της κεφαλαίου για να χρηματοδοτήσει την επέκτασή της στις Βαλκανικές αγορές και στις αγορές των Βαλκανίων.

Ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής ανέλυσε τις πηγές κερδοφορίας της εταιρίας, ενώ αναφέρθηκε μεταξύ άλλων στην επικείμενη συμφωνία μεταξύ της Εταιρίας με νοσηλευτικό δίκτυο που θα επιτρέψει την παροχή διευρυμένων και υψηλού επιπέδου υπηρεσιών στους πελάτες της χωρίς τα υπέρογκα κόστη που προέκυπταν μέχρι τώρα από τις ανάλογες δραστηριότητες.

Στόχος για το 1998 τόνισε ο κ. Νεκτάριος είναι η Εταιρία να παρουσιάσει κέρδη διπλάσια με πέρυσι δηλαδή 4 δισ. δρχ.

Ο ίδιος αναφέρθηκε στις επιτυχημένες εργασίες της θυγατρικής της Εθνικής Ασφαλιστικής στη Ρουμανία όπως αυτές περιγράφησαν στη γενική συνέλευση της θυγατρικής εταιρίας. Στόχος για το 1998 είναι η εταιρία αυτή να ενταχθεί στις πρώτες 10 εταιρίες του κλάδου στη Ρουμανία.

Είπε μεταξύ αλλών ο κ. Θ.Πανταλάκης:

Πιστεύω στο αύριο το δικό σας, την κοινή μας πορεία και εργασία για την ανάπτυξη αυτής της Εταιρίας, της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Σήμερα με 107 χρόνια ιστορίας και αφού απορρόφησε τον Αστέρα, την Πανελλήνιο και την ΕΤΕΒΑ είναι αδιαφιλονίκητος ηγέτης της Ασφαλιστικής Αγοράς, είναι η μεγαλύτερη Εταιρία της χώρας, είναι μια υπερδύναμη με μερίδιο αγοράς που προσεγγίζει το 25%, με 5000 Ασφαλιστικούς Συμβούλους και Πράκτορες, με 60 υποκαταστήματα άρτια οργανωμένα στις μεγαλύτερες πόλεις της χώρας, με 1,5 εκατομμύριο πελάτες.

Αλλά είναι μόνο αυτό;

Όχι βέβαια... Είναι η μεγαλύτερη Ασφαλιστική Εταιρία της οποίας ο μέτοχος είναι ο μεγαλύτερος χρηματοοικονομικός όμιλος της χώρας, γνωστός σε όλους, ως όμιλος της Εθνικής Τράπεζας με 13,5 τρισ. δρχ., ενεργητικό με πάνω από 600 καταστήματα στο εσωτερικό και 100 καταστήματα στο εξωτερικό.

Όλα αυτά μας κάνουν υπερήφανους αλλά δεν πρέπει να μας εφησυχάζουν, αντίθετα πρέπει να μας δημιουργούν ευθύνες.

Δεν μας αρκεί αυτό που είμαστε, θέλουμε να πάμε ψηλότερα, θέλουμε να καθορίζουμε τις εξελίξεις στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά σήμερα και των Βαλκανίων αύριο.

«Δεν έχουμε αξιοποιήσει την Εθνική Τράπεζα και τις Θυγατρικές της αλλά και αυτές δεν μας έχουν αξιοποιήσει. Είναι καιρός να το κάνουμε το βήμα αυτό. Θα βγούμε όλοι κερδισμένοι και κύρια οι ασφαλιστές μας.

Χρειαζόμαστε κάποιον να μας συντονίσει για να αξιοποιήσουμε τα δίκτυα της Εθνικής Τράπεζας, της Κτηματικής, στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Αν το καταφέρουμε, θα έχουμε αποκτήσει ένα τεράστιο συγκριτικό πλεονέκτημα.»



Ο Υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Μ. Χρυσοχοΐδης μαζί με τον Πρόεδρο της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Θ Πανταλάκη και τον Δ/ντα Σύμβουλο και Γενικό Δ/ντη κ. Μιλτ. Νεκτάριο

Μιλτιάδης Νεκτάριος: Προϊόντα BANCASSURANCE και Private Banking , από τη Νέα Εθνική Ασφαλιστική!

Ομιλία του Γενικού Διευθυντή
Μιλτιάδη Νεκτάριοπου

Η χρονιά του 1997 αποτελεί ορόσημο στην ιστορία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Στη χρονιά αυτή ολοκληρώθηκε η συγχώνευση Εθνικής Αστέρα. Αποτελεί πλέον κοινή διαπίστωση ότι επετεύχθησαν πλήρως όλοι οι στόχοι της συγχώνευσης: μερίδιο αγοράς / οικονομίες κλίμακας / απρόσκοπτη λειτουργική συνέχεια. Η επιτυχία οφείλεται αποκλειστικά στους εργαζομένους και τα στελέχη μας, στους ασφαλιστές και τους συνεργάτες μας οι οποίοι πίστεψαν στο όραμα του Ενιαίου Φορέα και εργάστηκαν σκληρά, ο καθένας στο πόστο του, για την έγκαιρη και επιτυχή ολοκλήρωση της συγχώνευσης.

Όλοι εμείς στην Εθνική Ασφαλιστική αισθανόμαστε δικαιωμένοι και υπερήφανοι διότι αποδειχθήκαμε αντάξιοι της ιστορίας της εταιρίας. Καθ' όλη τη διάρκεια του 20ού αιώνα, η Εθνική Ασφαλιστική αποτελούσε την ναυαρχίδα της ασφαλιστικής μας αγοράς και με τις κινήσεις της σηματοδοτούσε την πορεία των εξελίξεων. Η σημερινή Νέα και Μεγάλη Εθνική Ασφαλιστική είναι πλέον πανέτοιμη να οδηγήσει την αγορά μας στην πρωτόγνωρη και ανεξερεύνητη πορεία του 21ου αιώνα. Μια πορεία που έχει νέους στόχους πλέον, που διαπερνούν την εθνική επικράτεια και που αποβλέπουν στην ειρηνική επιστροφή στις πατρογονικές εστίες του ελληνισμού στα Βαλκάνια, στην Ανατολική Ευρώπη και τις Παρευξείνιες χώρες.

Η συγχώνευση Εθνικής - Αστέρα έβαλε τα θεμέλια για την νέα πορεία της Εθνικής Ασφαλιστικής στον 21ο αιώνα. Όλοι εμείς στην Εθνική Ασφαλιστική θα πρέπει να είμαστε υπερήφανοι που λάβαμε μέρος και φέραμε σε πέρας με πλήρη επιτυχία ένα τέτοιο εγχείρημα.

Το φετινό Συνέδριο καθώς και η Ανοιχτή Συναυλία με τον Γιώργο Νταλάρα αποτελούν αφενός μεν ένδειξη τιμής σε όλους εσάς, το προσωικό και τους ασφαλιστές μας, για την καθοριστική συμβολή σας στην επιτυχία των στόχων της συγχώνευσης, και αφετέρου αντανακλούν το κύρος και το απλησίαστο μέγεθος της εταιρίας μας στην ελληνική κοινωνία.



Ο κ. Θ. Πανταλάκης Πρόεδρος της Εθνικής Ασφ. Αντιπρόεδρος Ε.Τ.Ε.



Ο κ. Ευάγγελος Σοφός Δ/ντης Marketig



Ο κ. Τζόλδος Δ/ντης Πωλήσεων και Δικτύου

II. Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΗ

Οι διαδικασίες υλοποίησης της συγχώνευσης μας έδωσαν την μοναδική και ιστορική ευκαιρία να σχεδιάσουμε τον εκσυγχρονισμό των δομών: διοίκησης οργάνωσης λειτουργίας. Με στόχο την συνολική βελτίωση των παρεχομένων υπηρεσιών με ταυτόχρονη αύξηση της παραγωγικότητας και μείωση των λειτουργικών δαπανών.

Νέο σύστημα διοίκησης

Η στελέχωση των θέσεων των τριών Αναπληρωτών Γενικών Διευθυντών εκσυγχρονίζει το σύστημα διοίκησης, αναβαθμίζει τη λειτουργία της εταιρίας και διασφαλίζει την ομαλή διαδοχή.

Εκσυγχρονισμός Οργάνωσης

α) Βελτιώθηκε το υφιστάμενο ιεραρχικό οργανόγραμμα, και έγιναν οι πρώτες προσθήκες πελατοκεντρικών στοιχείων. Έχει δημιουργηθεί πλέον όλη η απαιτούμενη υποδομή για την εφαρμογή Συστημάτων Πιστοποίησης με βάση τα Standards του ISO-9001.

β) Θεσπίστηκε νέος Οργανισμός Εσωτερικής Υπηρεσίας, που θέτει τις βάσεις για μια αρμονική σύζευξη της προστασίας του προσωπικού με τον ταυτόχρονο έλεγχο της παραγωγικότητας και της σύνδεσής της με πρόσθετες παροχές. Πιστεύουμε ότι ο Οργανισμός αυτός θα αποτελέσει μοντέλο για τις μεγάλες επιχειρήσεις του ιδιωτικού και του δημόσιου τομέα.

γ) Οριστικοποιήθηκε το Σύστημα Πωλήσεων της εταιρίας, που αποτελείται από τα Υποκαταστήματα Υποστήριξης και από το Δίκτυο Πωλήσεων. Ολοκληρώθηκε πλήρως η δομή και οργάνωση των Υποκαταστημάτων Αττικής. Τα δίκτυα Πωλήσεων έχουν συνδεθεί με τα κατά τόπους Υποκαταστήματα. Ο κανονισμός Πωλήσεων, που έχει ολοκληρωθεί από το 1995, βρίσκεται πλέον σε πλήρη εφαρμογή, με στόχο την αύξηση της ποσότητας και της ποιότητας της παραγωγής καθώς και τη μείωση του λειτουργικού κόστους.

Λειτουργικά αποτελέσματα

α) Επίτευξη στόχου παραγωγής 120 δισ. δρχ. Αποτελεί πρωτοφανή επιτυχία που ανατρέπει τη διεθνή εμπειρία, η οποία θεωρεί αποδεκτή τη μείωση της παραγωγής σε περίπτωση συγχωνεύσεων.

β) Ενίσχυση κεφαλαιακής δομής. Τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας ξεπερνούν πλέον τα 20 δισ. δρχ. Επιπλέον, οι υπεραξίες της κινητής και ακίνητης περιουσίας της εταιρίας ξεπερνούν σημαντικά τα ίδια κεφάλαια, με προφανή θετικά αποτελέσματα στη συνολική φερεγγυότητα της εταιρίας.

γ) Επίτευξη οικονομιών κλίμακας. Η κατάργηση των πολλαπλών δαπανών των συγχωνευθεισών εταιριών καθώς και η εθελούσια έξοδος του προσωπικού, οδήγησαν στην εμφάνιση σημαντικών οικονομιών κλίμακας, που θα γίνουν εμφανείς στη χρήση του 1998 και θα αποτελέσουν ένα μόνιμο όφελος από τη συγχώνευση.

δ) Συγκέντρωση μεγάλου αριθμού ικανότατων στελεχών, που αποτελούν τη σημαντικότερη παρακαταθήκη της συγχώνευσης.

ε) Σημαντική αύξηση της περιουσίας των μετόχων μας. Η αναγνώριση της επιτυχίας της συγχώνευσης από την κεφαλαιαγορά, η διανομή δωρεάν μετοχών από την κεφαλαιοποίηση υπεραξιών, καθώς και η μερισματική πολιτική των τελευταίων ετών, οδήγησαν σε εντυπωσιακή άνοδο της μετοχής μας στο Χρηματιστήριο.

Η ολοκλήρωση της συγχώνευσης βρίσκει την Εθνική Ασφαλιστική:

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



Ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος Δ/νων Σύμβουλος και Γενικός Δ/ντης

III. Η ΕΝΙΑΙΑ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Στην Ευρωπαϊκή Ένωση έχει αρχίσει η αντίστροφη μέτρηση για την οικονομική και νομισματική ένωση. Πρόκειται αναμφίβολα για τη σημαντικότερη εξέλιξη στην ευρωπαϊκή ιστορία και ανοίγει πλέον το δρόμο για την πολιτική ένωση της Ευρώπης. Η Ευρωπαϊκή Ένωση θα αποτελεί τη μεγαλύτερη οικονομική δύναμη του πλανήτη, και μαζί με τις ΗΠΑ και τον «πόλο του Ειρηνικού» θα αποτελέσουν τις βάσεις πάνω στις οποίες θα οικοδομηθεί ο νέος συσχετισμός δυνάμων στην παγκόσμια οικονομία.

Η νομισματική ένωση και το EURO είναι τόσο κοντά όσο και το 2000. Η εξέλιξη αυτή θα αφαιρέσει και το τελευταίο πέπλο από τα μυστήρια των συναλλαγματικών διαφορών. Οι συνέπειες θα είναι σημαντικές τόσο σε επίπεδο προϊόντων όσο και σε επίπεδο δίκτυων διανομής και πωλήσεων. Αναπόφευκτα οι τράπεζες, οι επενδυτικοί οργανισμοί, τα αμοιβαία κεφάλαια, και οι ασφαλιστικές εταιρίες θα συγκλίνουν ακόμα περισσότερο τις δραστηριότητές τους.

Στην παγκόσμια ασφαλιστική αγορά οι τάσεις συγκέντρωσης είναι οφθαλμοφανείς τόσο σε επίπεδο πρωτασφαλιστών όσο και σε επίπεδο αντασφαλιστών. Στην Ευρώπη βρίσκεται σε εξέλιξη μια πρωτόγνωρη διαδικασία εξαγορών και συγχωνεύσεων. Το CEA, στην ετήσια έκθεσή του για το 1997, εκτιμά ότι μια συγχώνευση συμβαίνει κάθε 19 ώρες. Με βάση πρόσφατα στοιχεία, 115 εταιρίες έχουν συγχωνευθεί και 99 έχουν εξαγοραστεί. Αυτό βέβαια έχει συντελέσει στη μείωση της απασχόλησης από 995 χιλιάδες το 1992 σε 986 χιλιάδες το 1996.

Η ανάπτυξη της παραγωγής στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά είναι μικρή: 2% για τις Γενικές Ασφαλίσεις και 13% για τις Ασφαλίσεις Ζωής.

Η τάση αυτή ξεκίνησε το 1994 όταν οι ασφαλίσεις ζωής ξεπέρασαν για πρώτη φορά τον όγκο των ασφαλίστρων των γενικών κλάδων. Και βέβαια αυτή η τάση θα συνεχιστεί και στο μέλλον, λόγω της σταδιακής αναδιάρθρωσης του «κοινωνικού κράτους» σε όλες τις ευρωπαϊκές χώρες.

Η μείωση των ρυθμών ανάπτυξης στους γενικούς κλάδους οφείλεται στους εξής λόγους: (α) αρνητικές μακρο - οικονομικές συνθήκες (β) στασιμότητα εισοδημάτων, (γ) κορεσμός στις αναπτυγμένες αγορές και (δ) έντονος ανταγωνισμός λόγω της πλήρους απελευθέρωσης των αγορών.

Ο ανταγωνισμός στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά θα γίνει εντονότερος μετά το 2000 με την εμφάνιση του EURO.

Οι πελάτες θα έχουν σαφέστερη πληροφόρηση για τα ασφάλιστρα που θα διατυπώνονται σε ενιαίο νόμισμα σε όλες τις αγορές. Αυτό θα βελτιώσει τη διαφάνεια και τη συγκρισιμότητα. Επιπλέον, θα διευρυνθούν σημαντικά οι δυνατότητες επένδυσης των αποθεματικών των ασφαλιστικών εταιριών εκτός των ορίων των τοπικών αγορών.

Τέλος, πρέπει να αναφερθούμε στη νέα εξέλιξη που φέρνει πιο κοντά στις κεφαλαιαγορές και την ασφαλιστική αγορά. Πρόκειται για τα νέα προϊόντα «Financial Reinsurance». Με τη σύνδεση του χρηματοοικονομικού know-how με το ασφαλιστικό underwriting των κινδύνων, δίνεται η δυνατότητα κάλυψης μη ασφαλίσιμων κινδύνων και, ταυτόχρονα, παρέχεται η δυνατότητα παράτασης της χρηματοδότησης μεγαλύτερων ζημιών. Πρόκειται για τη νέα Αγορά Μεταφοράς Κινδύνων (Alternative Risk Transfer Market) που αυξάνει με δυσανάλογους ρυθμούς. Στις ΗΠΑ η αγορά αυτή έχει ήδη συγκεντρώσει ασφάλιστρα 30 δισ. δολαρίων. Στην Ευρώπη έχουν ήδη αρχίσει να ιδρύονται οι πρώτες θυγατρικές ασφαλιστικών εταιριών με το παραπάνω αντικείμενο. Στη χώρα μας θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί ο μηχανισμός αυτός για την αντασφάλιση του νέου Οργανισμού Ασφάλισης Σεισμών, όταν αυτός θεσπιστεί από την Πολιτεία.

IV. ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ

Η ολοκλήρωση των συγχωνεύσεων βρίσκει την Εθνική Ασφαλιστική να ατενίζει το μέλλον με νηφαλιότητα και αυτοπεποίθηση. Διαπιστώνεται τώρα ότι η έγκαιρη ήψη των στρατηγικών αποφάσεων και η ακριβής και συστηματική υλοποίηση των επιμέρους τακτικών κινήσεων, οδηγούν σήμερα στη δημιουργία της Νέας Εθνικής Ασφαλιστικής, με πλήρη κυριαρχία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, με όλες τις προϋποθέσεις για τη μετεξέλιξή της σε μία μεσαίου μεγέθους ευρωπαϊκή ασφαλιστική εταιρία, στραμμένη προς τα Βαλκάνια και τις νέες χώρες, προσφέροντας σύγχρονα προϊόντα και σιγουριά στους πελάτες της, ευημερία στο ανθρώπινο δυναμικό της, και υψηλές αποδόσεις στους μετόχους της.

Μπροστά στον 21ο Αιώνα και τη δυναμική των συντελούμενων διεθνών κοσμογονικών εξελίξεων, οι κινήσεις της Εθνικής Ασφαλιστικής αναπτύσσονται σε δύο παράλληλα επίπεδα:

1. Διατήρηση της κυριαρχίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.
2. Επέκταση στα Βαλκάνια και τις Παρευξείνιες χώρες.

Η διατήρηση της κυριαρχίας στην Ελλάδα και η επέκταση στο Εξωτερικό προϋποθέτουν ισχυρή κερδοφορία. Με την ολοκλήρωση της συγχώνευσης καθώς και με μια σειρά νέων πολιτικών θα διασφαλιστεί η υψηλή κερδοφορία για τα επόμενα χρόνια, αρχίζοντας με αναμενόμενα κέρδη τουλάχιστον 4 δισ. δρχ. για το 1998.

Για την επίτευξη του πρώτου στόχου έχουν ήδη δρομολογηθεί μια σειρά από ενέργειες / δραστηριότητες, που βρίσκονται σε διάφορα στάδια εξέλιξης, και οι οποίες μπορούν να ταξινομηθούν ως εξής, κατά σειρά προτεραιότητας:

1. Πελατοκεντρικός προσανατολισμός
2. Αύξηση κερδοφορίας με:
– Βελτίωση Τεχνικών Αποτελεσμάτων
– Μείωση Λειτουργικού Κόστους
– Αύξηση Αποδόσεων Επενδύσεων
3. Marketing / Bankassurance

Πελατοκεντρικός Προσανατολισμός

Στη νέα εποχή που ανοίγεται μπροστά μας, το κρισιμότερο στοιχείο για την επιβίωση και ανάπτυξη μίας ανταγωνιστικής επιχείρησης θα είναι το επίπεδο των παρεχομένων υπηρεσιών στους «εσωτερικούς» συνεργάτες καθώς και στους «εξωτερικούς» πελάτες. Πρέπει τόσο οι εργαζόμενοι όσο και οι ασφαλιστές μας να συνειδητοποιήσουν ότι το παιχνίδι του ανταγωνισμού θα κερδηθεί ή θα χαθεί σε αυτό ακριβώς το επίπεδο, και άσχετα από την επιτυχία των άλλων πολιτικών μας. Θέλουμε η Εθνική Ασφαλιστική να είναι πρώτη στην εξυπηρέτηση. Αυτός είναι ο κυριότερος στόχος μας στη νέα εποχή που ανοίγεται μπροστά μας.

Η επιδίωξη του στόχου αυτού θα επιδιωχθεί με μία δέσμη μέτρων:

– κατάλληλη εκπαίδευση του προσωπικού
– εφαρμογή προγραμμάτων κινητοποίησης του προσωπικού
– έλεγχος παραγωγικότητας και σύνδεση με πρόσθετες παροχές
– εφαρμογή Συστήματος ISO-9001
– εγκατάσταση Νέου Πακέτου Πληροφορικής

Βελτίωση Τεχνικών Αποτελεσμάτων

Οι προτεραιότητές μας βρίσκονται στους Κλάδους Αυτοκινήτων, Ζωής και Υγείας.

Για τον καλύτερο έλεγχο των υλικών ζημιών αυτοκινήτων, ιδρύσαμε την Audatex Hellas για τη διενέργεια ηλεκτρονικών πραγματογνωμοσυνών υλικών ζημιών τροχαίων ατυχημάτων. Η εταιρία αυτή θα αρχίσει τις εργασίες της εφέτος το καλοκαίρι και αναμένεται σημαντική μείωση των σχετικών δαπανών καθώς και σημαντική αναβάθμιση του επιπέδου των παρεχομένων υπηρεσιών στους καταναλωτές.

Στις ασφαλίσεις Ζωής, ανοίξαμε τη νέα εποχή στην αγορά μας με τα Προϊόντα Unit - Linked. Άρχισε ήδη ο τρίτος κύκλος ανάπτυξης των ασφαλίσεων ζωής στην Ελλάδα, και για όσους δώσουν τη δέουσα σημασία στα Profit Tests η αναμενόμενη κερδοφορία θα είναι σημαντική.

Στις ασφαλίσεις Υγείας, πρωτοπορούμε με την εισαγωγή του Συστήματος Capitation στις σχέσεις μας με Δίκτυο Νοσοκομείων. Τα αποτελέσματα θα είναι:

α) ικανοποίηση των πελατών μας με ένα βιώσιμο προϊόν, υψηλού επιπέδου, σε κόστος που δεν μπορεί να εξασφαλίσει κανένας από τους ανταγωνιστές μας,

β) δραματική αύξηση των αναμενόμενων πωλήσεων,

γ) μηδενική επένδυση σε νοσοκομειακές μονάδες και

δ) άμεση κερδοφορία, για ένα προϊόν που έχει δημιουργήσει καταστρεπτικά αποτελέσματα μέχρι στιγμής και θα έχει χειρότερες συνέπειες στο μέλλον.

Με την πρότασή μας εισάγουμε μια νέα τεχνογνωσία στην ασφαλιστική μας αγορά. Εφόσον υιοθετηθεί και από άλλες εταιρίες, θα οδηγήσει σε καλύτερες υπηρεσίες προς τους ασφαλισμένους, με λιγότερες τιμές.

Η νέα συνεργασία της Εθνικής Ασφαλιστικής με το Δίκτυο Νοσοκομείων θα οριστικοποιηθεί στις επόμενες 10-15 μέρες, και να είστε σίγουροι ότι θα ανοίξει μια νέα εποχή στις ασφαλίσεις Υγείας στην Ελλάδα.

Μείωση Λειτουργικού Κόστους

Η μείωση του λειτουργικού κόστους στα μέσα ευρωπαϊκά επίπεδα μπορεί να επιτευχθεί μέχρι το έτος 2000, με τους εξής τρόπους:

α) ολοκλήρωση της εθελουσίας εξόδου του προσωπικού και β) με την αλλαγή των παραγωγικών διαδικασιών (επίπεδο τεχνολογίας).

Η εθελουσία έξοδος εξελίσσεται ομαλά με βάση τις προδιαγραφές της σχετικής μελέτης κατά την περίοδο της συγχώνευσης.

Η αναβάθμιση των παραγωγικών διαδικασιών της εταιρίας θα επιδιωχθεί με το νέο Πακέτο Πληροφορικής. Ο διεθνής διαγωνισμός που βρίσκεται σε εξέλιξη αναμένεται να οδηγήσει στην τελική επιλογή του προμηθευτή εντός του επόμενου διμήνου. Η εγκατάσταση του νέου πακέτου θα διαρκέσει μέχρι το τέλος του επόμενου έτους. Η ολοκλήρωση του προγράμματος αυτού θα αποτελέσει το τελικό βήμα στη συντελούμενη διαδικασία ανασυγκρότησης της εταιρίας, θα οδηγήσει στη δραστική αλλαγή του υφιστάμενου οργανογράμματος της εταιρίας, και

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ 1997

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ



Διακουμάκος Στυλιανός
Γαβριηλίδης Σπυρίδων
Γλέντης Παναγιώτης

ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



Βέλλος Ανάργυρος
Καλογρίδης Λεωνίδας
Κουτζαμάνης Γεώργιος

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ



Μουμτζής Στυλιανός
Λέβης Ισαάκ
Χριστόπουλος Παναγιώτης

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



Ζαχείλα Κλημεντίνη Μαυρομμάτη Γεωργία Κουτσοδόντη Μαρία Δούκα Δέσποινα Τσετσίλας Ιωάννης Σιαμήτρος Μιλτιάδης Σπηλιόπουλος Πολυχρόνης Κανελλόπουλος Σωτήριος Κορμάς Γεώργιος Μαραβάς Νικόλαος Τουλούπα Ευφροσύνη Αλεβίζος Ιωάννης Σταμένος Δημήτριος Σπέλας Αναστάσιος Θεοδώρου Θεόδωρος Αργυρόπουλος Βασίλειος Καμαρίτης Γεώργιος Κατσούδης Γρηγόρης

ΓΕΝΙΚΟΙ ΚΛΑΔΟΙ

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ



Καραθάνος Βασίλειος

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ ΓΡΑΦΕΙΩΝ



Φουφόπουλος Γεώργιος

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ



Ευθυμίου Ιωάννης

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



Γκιολέκας Δημήτριος
Καρύδας Ιωάννης
Ευθυμίου Ματθαίος

θα ολοκληρώσει την πελατοκεντρική στροφή της. Το τελικό αποτέλεσμα θα είναι η άμεση βελτίωση των παρεχομένων υπηρεσιών καθώς και η μείωση του λειτουργικού κόστους.

Βελτίωση Απόδοσης Επενδύσεων

Η επενδυτική μας πολιτική έχει τρεις στόχους:

Πρώτον, την μεγιστοποίηση των αποδόσεων στα αποθέματα των ασφαλισμένων καθώς και στα ίδια κεφάλαια.

Δεύτερον, τη ρευστοποίηση υπεραξιών των χαρτοφυλακίων κινητών αξιών με στόχο την υπεραποθεματοποίηση, καθώς και την ανακύκλωση του χαρτοφυλακίου των ακινήτων για τη χρηματοδότηση της ανέγερσης των νέων κεντρικών γραφείων της εταιρίας στην Λ. Συγγρού.

Τρίτον, την άντληση νέων κεφαλαίων από τις εγχώριες και διεθνείς κεφαλαιαγορές για τη χρηματοδότηση της επέκτασής μας στο εξωτερικό στο χώρο των Ασφαλίσεων και της Υγείας.

Marketing/Bankassurance

Ο προσανατολισμός μας είναι στη δημιουργία μιας πολυεπίπεδης γκάμας προϊόντων και υπηρεσιών. Η συνεχής ανάπτυξη και διαρκής αναμόρφωση των προϊόντων θα οδηγήσει σταδιακά σε ανασύνταξη του χαρτοφυλακίου με καλύτερα χαρακτηριστικά απόδοσης.

Η μεγαλύτερη τομή, όμως, που έχουμε ετοιμάσει βρίσκεται σε μια εντελώς νέα προσέγγιση του θεσμού του Bankassurance, ο οποίος αποτελεί δυνητικά το μεγαλύτερο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της εταιρίας μας.

Έχουμε υποβάλλει στην Εθνική Τράπεζα, από τα τέλη του περασμένου χρόνου, μια πλήρη μελέτη για τη δημιουργία μίας νέας εταιρίας, της Εθνικής Bankassurance, η οποία θα αναλάβει την προώθηση των πωλήσεων μέσω των τραπεζικών υποκαταστημάτων, με χωριστή οργάνωση και στελέχωση. Η εταιρία αυτή θα προσφέρει συνδυασμένες υπηρεσίες ασφαλιστικών προϊόντων και Private Banking στα υψηλά και μεσαία κλιμάκια των τραπεζικών πελατολογίων.

Επέκταση στο Εξωτερικό

Η στρατηγική μας για επέκταση στη Βαλκανική και τις Παρευξείνιες χώρες έχει μακροχρόνιους στόχους και είναι καλά επεξεργασμένη.

Έχουμε ήδη συμφωνήσει με την Ευρωπαϊκή Τράπεζα (EBDR) για κοινές επενδύσεις, τουλάχιστον 60 εκατ. δολαρίων, στις ασφαλιστικές αγορές των χωρών αυ-

ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ

ΕΠΙΘΕΩΡΗΤΕΣ



Παϊκόπουλος Γ.
Τζαβέλλας Δημήτριος
Γλέντης Παναγιώτης

ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



Φουφόπουλος Γ.
Παρπούλας Ιωάννης
Πουλιάκη Παρασκευή
Κελεσίδη Βασιλεία
Χρυσολόγου Χρ. ΚαργάκηςΚ.
Χρυσός Αν. Κασκάνης Γ.
Αναστασίου Δημήτριος

ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΙ



Ξηρού Ανθή
Μποζίδης Στ

ΟΜΑΔΑΡΧΕΣ



Μαυρομμάτης Ιωάννης
Καράβας Αρτέμιος
Τοσουνίδου Γεωργία
Καβόλα Άννα
Δρίβας Παν. Καμίτση Ελ.
Αναστασίου Γ. Γεράκιος Ι.
Κακουλάκη Ά. Θεοδοσιάδου Φ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ



Πλατσής Ι. Ρήγας Γ.
Μάντζος Ι.Κούρος Γ. Λαμπρόγλου Γ. Καράγιωργα Β. Καργάκης Νι. Βασιλείου Κ. Σαρμουσάκης Γ.
Τότολος Σ. Τζουγανάτος Δ. Γιωτάκος Α. Λώλη Σ. Πατινιωτάκη Ε.
Τσαγκούρης Ν. Κώνστα Α. Κουτσοδόντη Μ. Διακάτου Α. Λούβαρης Γ.
Στάθης Ν. Βίλλα Ά Καρύδας Ι. Χριστοδούλου Π. Ανδρέου Ι. Σαρρής Ι.
Θεοφίλα Χρυσούλα
Βλάχος Νικόλαος Αλεξάκης Βασίλειος Αρσλανίδης Βασίλειος Κυριαζή Παπαδάκη Ευθ. Ζαχείλα Κ, Ζερίτης Κ. Σκοπελίτου Μ. Αναστασόπουλος Β.Τζιούφη Μ.Χασιώτη Θ. Λάλος Ι. Μιχαλάκας Χ. Καρουάνου Α. Σιδηρόπουλος Γ. Τζαβέλλας Ν. Καραθανάση Μ. Μαυρομμάτη Γ. Μαράκης Ε. Κουτσιούκης Α. Οικονομίδης Β. Σκαλτσάς Κ.,Κασιράνης Π. Ανδριόπουλος Ε. Φιστέ Μ. Μπούτρου Μ. Αγάς Σ.Γεωργίου Ε. Τζονίκη Σ. Δρακούλη Δ.

τών. Μεσοπρόθεσμα στοχεύουμε στη δημιουργία πέντε ασφαλιστικών εταιριών μέχρι το 2000. Η πρώτη εταιρία, στη Ρουμανία, ξεκίνησε τις εργασίες της στο τέλος του 1997, και οι προοπτικές είναι εξαιρετικά ευοίωνες για την ένταξή της στην πρώτη δεκάδα της αγοράς μέχρι το τέλος του 1998.

Αγαπητοί συνάδελφοι και ασφαλιστές,

Πρέπει να έχουμε ήσυχη τη συνείδησή μας ότι επιτελέσαμε το χρέος μας και σταθήκαμε στο ύψος των περιστάσεων. Μέσα στο γενικότερο ελληνικό περιβάλλον της μεψιμοιρίας και υστέρησης στις απαιτούμενες προσαρμογές των καιρών, που χαρακτηρίζουν τόσο το δημόσιο όσο και τον ιδιωτικό τομέα, καταφέραμε να σχεδιάσουμε και να υλοποιήσουμε το δομικό οργανωτικό λειτουργικό εκσυγχρονισμό της Εθνικής Ασφαλιστικής σε λιγότερο από τέσσερα χρόνια.

Δημιουργήσαμε τη Νέα Εθνική Ασφαλιστική του 21ου Αιώνα. Η τιμή και ο έπαινος ανήκουν στους εργαζόμενους και τους ασφαλιστές μας. Πρέπει να είστε υπερήφανοι για την επιτυχία και την προσφορά σας.

Η Νέα Εθνική Ασφαλιστική μπαίνει στον 21ο Αιώνα με τις καλύτερες προοπτικές. Οι στρατηγικές της ανάπτυξης και της επέκτασης έχουν ήδη τεθεί. Οι στρατηγικές μας συμμαχίες έχουν ήδη συναφθεί. Δεν έχω καμία αμφιβολία ότι σε δέκα χρόνια από σήμερα, η Εθνική Ασφαλιστική θα αποτελεί ένα από τα μεγαλύτερα ασφαλιστικά συγκροτήματα σε αυτή την περιφέρεια της Ν.Α. Ευρώπης.

Προϋπόθεση για την παραπέρα επιτυχία αποτελεί η αρμονική σύζευξη διοίκησης εργαζομένων:

- Η διοίκηση πρέπει να έχει όραμα και να εξυπηρετεί τα πραγματικά συμφέροντα της εταιρίας και των εργαζομένων.
- Οι εργαζόμενοι πρέπει να έχουν ενθουσιασμό και να προτάσσουν την «προσφορά στην εταιρία» από τα στενά προσωπικά συμφέροντα.

Δημιουργήσαμε την Εθνική Ασφαλιστική του 21ου Αιώνα. Έχουμε χρέος και καθήκον, όλοι μαζί να γράψουμε τη μελλοντική λαμπρή ιστορία της.

ΕΙΔΙΚΕΣ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

ΠΡΩΤΟΣ ΣΕ ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ

Μάντζος Ιωάννης

ΕΚΤ. ΚΑΤΑΒ. ΕΘΝΙΚΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ

Παππά Ελένη

ΝΕΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ

Καράγιωργα Βασιλική

ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ

ΠΡΟΪΣΤΑΜΕΝΟΣ ΓΡ. ΠΩΛΗΣΕΩΝ



Μπρουμεριώτης Παναγιώτης

ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ



Τζιβάρα Κυριακή

CLUB ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

Αλεβίζος Ιωάννης Αργυροπούλου Βασίλειος Βαρβαλουκά Μαρία Δούκα Δέσποινα Ζαχείλα Κλημεντίνη Καλτσά Καλλιόπη Καμαρίτης Γεώργιος Καμπά Όλγα Κανελλόπουλος Σωτήρης Καργάκης Νικόλαος Κατρινάκης Αντώνης Κατσούδης Γρηγόρης Κορμάς Γεώργιος Κουτσοδόντη Μαρία Λαμπρόγλου Γεωργία Μαλανδράκης Μηνάς Μαράβας Νικόλαος Μαυρομμάτη Γεωργία Μωυσίδης Χρήστος Πανταζής Νεκτάριος Πλάτσης Ιάσων Σαρμουσάκης Γεώργιος Σιαμήτρος Μιλτιάδης Σπέλλας Αναστάσιος Σπηλιόπουλος Πολυχρόνης Στάθης Νικόλαος Σταμένος Δημήτριος Τουλούπα Ευφροσύνη Τσαχρίδης Κωνσταντίνος Τσετσίλας Ιωάννης

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ

Κεντρικό, Αθήνας, Κοραή, Ιωαννίνων, Έδεσσας

ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ

ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ



Ξυδέας Γεώργιος
Ταλαμπίρης Βαλσάμης
Βικτωράτου Μαρίκα

ΡΕΥΣΤΟΠΟΙΗΣΗ



Μαρτέν Βασίλειος
Κοντοπίδης Αρτέμης
Παπακωνσταντίνου Αικ.

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ



Μαρτέν Βασίλειος
Παπαγεωργίου Γ.
Κοντοπίδης Αρτέμης

ΣΥΝΘΕΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ



Ζόμπολας Αθανάσιος
Παπαγεωργίου Γ.

ΕΙΔΙΚΕΣ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

Αλεξανδρόπουλος Π.
Θωμαδάκης Ορέστης
Ρήγος Κωνσταντίνος

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ

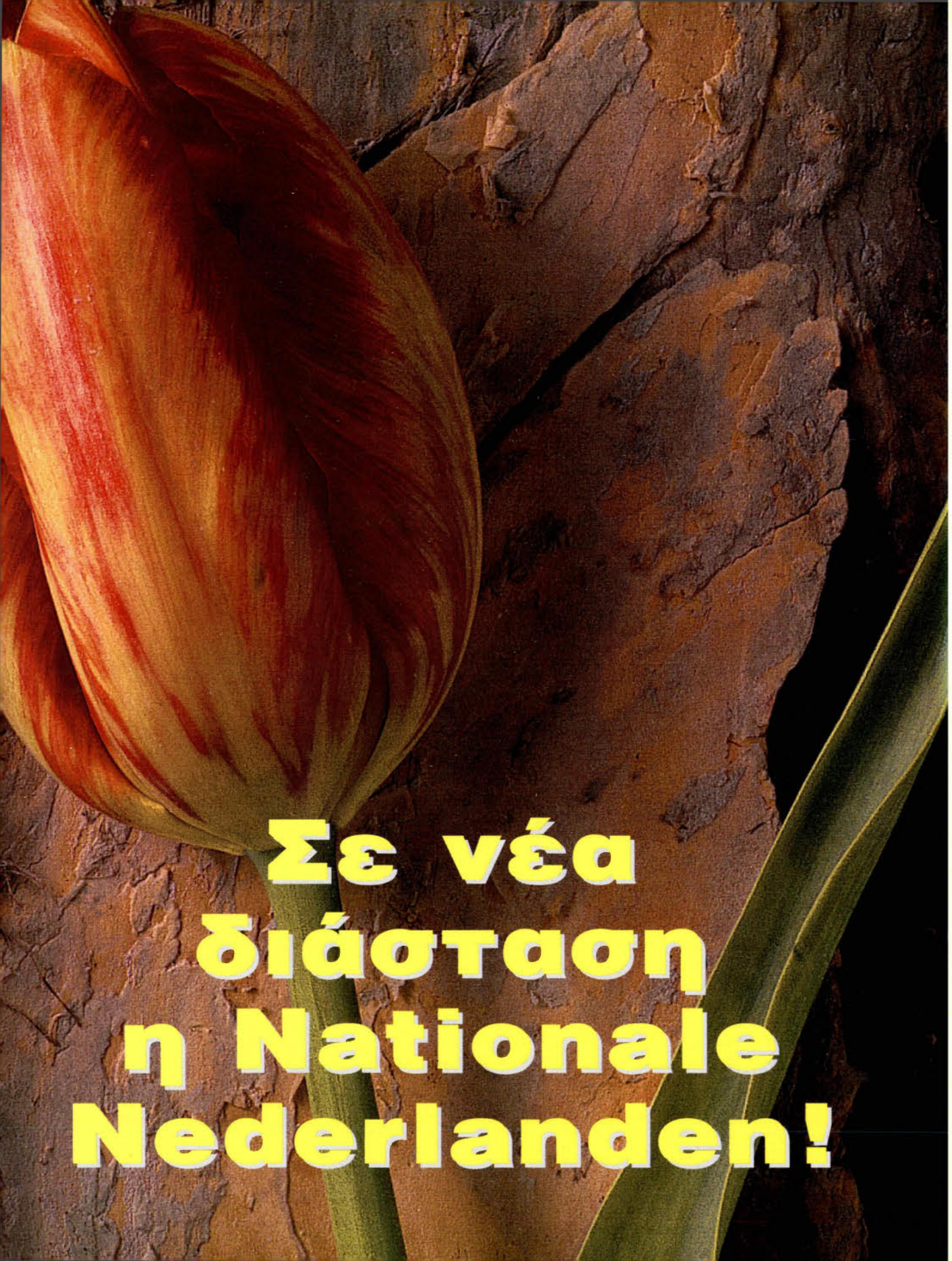


Ιωάννου Ιωάννης

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ



Αναστάσιος Κωνσταντίνος



ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΤΗΣ NATIONALE-NEDERLANDEN

Στις 21 Μαρτίου 1998 πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα με μεγάλη επιτυχία το Πανελλήνιο Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων του Ομίλου των εταιριών της Nationale-Nederlanden στην Ελλάδα.

Το συνέδριο παρακολούθησαν 600 και πλέον κορυφαίοι ασφαλιστές, ασφαλίστριες και managers που τα τελευταία χρόνια με υπηρεσίες υψηλού επιπέδου συμβάλουν στην συνεχή ανοδική πορεία του Ομίλου και δίνουν νέα διάσταση στη Nationale-Nederlanden.

Το συνέδριο τίμησε με την παρουσία του ο Πρόεδρος του Συμβουλίου Διοικήσεως του ING κος Aad Jacobs που συνοδευόταν από το μέλος του Συμβουλίου Διοικήσεως κον Jan Holsboer και τα στελέχη κ.κ. J. Etienne και P. van Zanten.

Η παρουσία του Προέδρου του ING στο συνέδριο υποδηλώνει τη σημασία που αποδίδει ο Όμιλος στις δραστηριότητές του στην Ελλάδα και αποτελεί την επιβράβευση των επιτυχημένων προσπαθειών που καταβάλονται.

Την έναρξη των εργασιών του Πανελληνίου Συνεδρίου στελεχών πωλήσεων κήρυξε ο κος Παναγιώτης Καραλής, Πρόεδρος και Γενικός Διευθυντής του Ομίλου των εταιριών της Nationale-Nederlanden στην Ελλάδα, ο οποίος κατά τη διάρκεια των εργασιών του συνεδρίου έθεσε τους στόχους της εταιρίας για το 1998 και εξήγγειλε τα νέα προϊόντα.

Το συνέδριο παρακολούθησαν Διευθυντικά στελέχη των διοικητικών υπηρεσιών της Nationale-Nederlanden και της ING Bank.

Το Bancassurance, οι ασφάλειες Ζωής και οι Γενικές ασφάλειες ήταν τα θέματα που κυριάρχησαν στο συνέδριο.

Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου βραβεύτηκαν οι κορυφαίοι ασφαλιστές, ασφαλίστριες και managers που οι περισσότεροι έχουν τις πρώτες θέσεις στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Ο κ. Τάκης Καραλής είπε μεταξύ των άλλων:

«Και τώρα, στο τέλος της μεγάλης αυτής εκδήλωσης ας δούμε μαζί αυτή τη μεγάλη οικογένεια - κολοσσό που ονομάζεται Internationale Nederlanden Group.

Είναι χρήσιμο μετά από την ολοκλήρωση ενός μεγάλου μας στόχου, να προσπαθήσουμε να αναλύσουμε το μυστικό της επιτυχίας.

Από το 1980 που η Nationale-Nederlanden ξεκίνησε τις εργασίες της στην χώρα μας, οι στόχοι μας ήταν πάντοτε υψηλοί. Σκοπεύαμε στη δημιουργία κερδών για τους μετόχους μας, ικανοποίηση των πελατών μας, συνθήκες άριστης επαγγελματικής απασχόλησης για τους ασφαλιστές και το διοικητικό μας προσωπικό. Με μελετημένες ενέργειες οι προσπάθειές μας κατέληγαν πάντα σε επιτυχία, περνώντας αρκετές φορές μέσα από μεγάλες αλλαγές και διαφοροποιήσεις.

Νέες τάσεις επέφεραν αλλαγές στην εξέλιξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Σε αρκετές από αυτές υπήρξαμε πρωτοπόροι, μιας και ο πρωταρχικός στόχος μας ήταν να βελτιώσουμε την εικόνα και να εδραιώσουμε την αξία των εταιριών μας με σκοπό να καταλάβουμε μία ισχυρή και περίοπτη θέση στην αγορά.

Η σημερινή μας θέση ολοκληρώθηκε με την εγκατάσταση στη χώρα μας της ING Bank. Έτσι σήμερα, είμαστε σε θέση να προσφέρουμε μία μεγάλη σειρά από ανταγωνιστικά ασφαλιστικά, επενδυτικά και τραπεζικά προϊόντα και υπηρεσίες. Πρωτοπορώντας στην ανάπτυξη της αγοράς καταφέραμε ταυτόχρονα να χαράζουμε μία σταθερή και απόλυτα εξασφαλισμένη πολιτική. Διατηρήσαμε την ποιότητα των υπηρεσιών μας, λαμβάνοντας υπόψη τις ανάγκες των πελατών μας, δημιουργώντας νέα προϊόντα ή διαφοροποιώντας τα υπάρχοντα.



Ο κ. Παναγιώτης Καραλής Πρόεδρος & Γενικός Διευθυντής της Nationale-Nederlanden στην Ελλάδα

Σήμερα επιδιώκουμε κάτι νέο στη χώρα μας. Μέσα από το μοναδικό δίκτυο πωλήσεων που με κόπους έχουμε δημιουργήσει και είμαστε υπερήφανοι για αυτό, προωθούμε τρεις διαφορετικές ομάδες προϊόντων, ασφαλιστικά, επενδυτικά και τραπεζικά.

Η στρατηγική ιδέα που οδήγησε στην απόφασή μας αυτή ήταν τα συγκριτικά πλεονεκτήματα που έχουμε στην Ελλάδα. Πρώτα απ' όλα το εξαίρετο όνομα και την φήμη που έχει δημιουργήσει η Nationale-Nederlanden. Στη συνέχεια ο μεγάλος αριθμός των πελατών μας, η ισχυρή οικονομική μας θέση και το ποσοστό αγοράς το οποίον έχουμε φθάσει. Τέλος, η διεθνής φήμη του Ομίλου μας και η τεχνογνωσία που μας προσφέρει.

Έχουμε απόλυτη πεποίθηση στην ορθότητα αυτού του εγχειρήματος διότι ξέρουμε ότι με τον τρόπο αυτό θα αντιμετωπίσουμε με επιτυχία τις ανάγκες των πελατών μας και τον ανταγωνισμό.

Το ING Ελλάδος διατηρώντας σωστή τεχνική πωλήσεως, προσεγγίζει τον πελάτη μέσω του ασφαλιστή, προσφέροντας μία ολική κάλυψη αναγκών του στον ασφαλιστικό αλλά και χρηματοοικονομικό τομέα. Το γεγονός αυτό οδηγεί σε μία στενότερη σχέση τον πελάτη με τον Όμιλο και βελτιώνει τις προσφερόμενες υπηρεσίες μας σε πιστούς πελάτες που καλύπτουν τις ανάγκες τους μακροπρόθεσμα.

Επιδιώκουμε να προσφέρουμε μόνοι μας όλες τις συναφείς υπηρεσίες του τομέα μας. Σημαντικό πλεονέκτημα αυτής της ενέργειας είναι ότι αντιμετωπίζονται συνολικά οι ανάγκες και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά κάθε πελάτου και ως εκ τούτου μπορούμε να προσφέρουμε καλύτερες και πιο ολοκληρωμένες υπηρεσίες και προϊόντα. Στην περίπτωση αυτή προηγείται η εξακρίβωση των αναγκών του πελάτου ακολουθεί η παροχή συμβουλών και τελευταία έρχεται η πώληση. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να είσαστε πεενδυτικοί και ασφαλιστικοί σύμβουλοι, διαχειριστές επενδύσεων και ότι άλλο απαιτούν οι σύγχρονες ανάγκες.

Για να επιτύχουμε πρέπει να αντιμετωπί-

σουμε μία σειρά θεμάτων. Κατ' αρχήν την ικανοποίηση του πελάτη μας που έχει πλέον ευρύτερη άποψη για τα προϊόντα. Στόχος μας θα πρέπει να είναι ξεχωριστά προϊόντα που η απόδοσή τους θα ανταποκρίνεται όχι μόνο στις σημερινές πραγματικές αλλά και στις μελλοντικές ανάγκες του. Συνισταμένη αυτών των προϊόντων είναι το μοντέλο του Bancassurance που τολμά να ενώσει τρεις διαφορετικές φιλοσοφίες (ασφάλειες, επενδύσεις, τραπεζικά) με διαφορετικούς νόμους και κανόνες.

Επίσης για να φθάσουμε στον τελικό στόχο πρέπει να γίνουν ορισμένες ενέργειες οργανώσεως που θα μας επιτρέψουν να είμαστε αποτελεσματικότεροι.

- Εκπαιδευτικά προγράμματα για την στήριξη των χρηματοοικονομικών συμβούλων-ασφαλιστών μας.
- Νέος κανονισμός για τη δημιουργία καριέρας που θα στηρίζεται στο σωστό αναβαθμισμένο ρόλο χρηματοοικονομικού συμβούλου-ασφαλιστή, με βάση την διατηρησιμότητα, το ποσοστό ζημιών κ.λπ.
- Κοινή επιχειρηματική σκέψη και δράση για όλα τα προϊόντα.
- Αναδιάρθρωση των υπηρεσιών των εταιριών μας με προοπτική τη δημιουργία μιας κοινής βάσης και σχεδιασμός αναλόγων προϊόντων και υπηρεσιών.
- Διοικητική και τεχνολογική υποστήριξη.

Πιστεύουμε ότι οι καινούριες βάσεις και κανονισμοί θα δημιουργήσουν μία νέα δυναμική ανάπτυξη πώλησης που θα στηρίζει το όραμα του χρηματοοικονομικού συμβούλου που θέλουμε να αναπτύξουμε για το μέλλον.

Οι εμπειρίες μας μέσα από το διάστημα των 18 ετών υπήρξαν καταλυτικές για την αξιοποίηση των σχεδίων μας. Συναντήσαμε πολλά εμπόδια που όμως με μεγάλη προσπάθεια ξεπεράσαμε και σήμερα πιστεύω ότι βρισκόμαστε στη σωστή κατεύθυνση να αντιμετωπίσουμε με επιτυχία τις γρήγορες αλλαγές της αγοράς που σίγουρα θα ενταθούν με την ενοποίηση του ευρωπαϊκού νομίσματος.



Κοπή της τούρτας κατά την διάρκεια της δεξίωσης του συνεδρίου της Nationale-Nederlanden

Συγχρόνως όλες οι εταιρίες του ING Ελλάδος έχουν μεγάλες ευκαιρίες να μεγαλώσουν το μερίδιό τους στην ελληνική αγορά. Πιστεύουμε επίσης ότι το ελληνικό μοντέλο του Bancassurance με υπεύθυνη πολιτική προσέγγισης του πελάτη, θα φέρει πολύ θετικά αποτελέσματα χρησιμοποιώντας τα βασικά του όπλα δηλαδή την προσωπική επαφή και το καλό service, ιδιαίτερα σε δύσκολες οικονομικές περιόδους.

Σήμερα βρισκόμαστε εδώ για να γιορτάσουμε την επιτυχία. Τι είναι όμως επιτυχία και πως την μετράμε;

Επιτυχία είναι να έχουμε οράματα και να αποδεχόμαστε προκλήσεις. Να κατακτούμε τους στόχους μας, να εργαζόμαστε σκληρά, να δημιουργούμε κέρδη και κυρίως να καλύπτουμε μακροπρόθεσμα και επιτυχημένα τις ανάγκες του πελάτη.

Επιτυχία σημαίνει επίτευξη στόχων και οι καλύτεροι στόχοι είναι αυτοί που ο καθένας βάζει για τον εαυτό του και στηρίζονται στο όραμα της μελλοντικής ζωής του. Αν λοιπόν θέλετε να επιτύχετε, προσθέστε σήμερα στα οράματά σας την εικόνα των εταιριών μας, την φήμη τους και τη δύναμή τους. Οι στόχοι μας θα στηρίζονται στις βάσεις ενός ισχυρού ING. Έτσι θα υπάρξουν πολλές ευκαιρίες για αυτούς που επιθυμούν καριέρα, για αυτούς που με σκληρή δουλειά θα πετύχουν τους στόχους τους.

Ύστερα από προσπάθειες ετών, περνώντας με επιτυχία τις φάσεις ανάπτυξης μπορούμε να πούμε ότι έχουμε την εμπειρία και τη δυνατότητα να δημιουργήσουμε μια πιο αποδοτική και κερδοφόρα δραστηριότητα.

Οι στόχοι μας για το 1998 είναι να αναπτύξουμε τις ασφάλειες Ζωής και Γενικές. Οι ασφάλειες είναι η δουλειά που ξέρουμε και την ξέρουμε πολύ καλά. Αποτελούν την κύρια πηγή εισοδήματος για τις πωλήσεις. Πρέπει λοιπόν να καταβάλουμε τις ανάλογες προσπάθειες για μεγαλύτερη παραγωγή, διότι και οι συνθήκες που διαμορφώνονται στην αγορά βοηθούν σ' αυτό.

Να συνεχίσουμε την επιτυχημένη πορεία μας στα Αμοιβαία Κεφάλαια παρά τις δύσκολες συνθήκες των τελευταίων εβδομάδων. Στο σημείο αυτό θα ήθελα να σας συγχαρώ διότι με τον επαγγελματισμό σας και την βαθιά γνώση πάνω στα χρηματοοικονομικά σε χρόνο ρεκόρ ενημερώσατε τους πελάτες μας, ότι πρέπει να πιστεύουν σ' εμάς και ότι στο τέλος θα είναι κερδισμένοι για την εμπιστοσύνη που μας έδειξαν. Να αυξήσουμε την παραγωγή τραπεζικών προϊόντων διότι πρέπει και η ING Bank να πάρει τη θέση που της αξίζει στην ελληνική τραπεζική αγορά. Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι ο μεγάλος μας στόχος για το 1998 παραμένει όπως έχουμε συζητήσει, να μειώσουμε το ποσοστό ζημιών στις νοσοκομειακές καλύψεις και προσωπικά ατυχήματα κατά 4 εκατοστιαίες μονάδες. Είναι απαραίτητο για την περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρίας μας αλλά και για τους ίδιους τους ασφαλισμένους μας.

Όλοι οι παραπάνω είναι μεγάλοι και φιλόδοξοι στόχοι. Είμαι όμως σίγουρος ότι θα τους επιτύχετε.

Συγχαρητήρια για τους βραβευόμενους. Καθένας εδώ είναι μέλος μιας ξεχωριστής ομάδας ανθρώπων πολύ προσεκτικά επιλεγμένων. Είναι πραγματικά τιμή να κερδίζουμε βραβεία και κύπελλα σε μία τέτοια ξεχωριστή εταιρία. Θα παρακολουθώ τις επιτυχίες σας με μεγάλο ενδιαφέρον κάθε στιγμή και να ξέρετε ότι θα είμαι πάντοτε μαζί σας.»



Ο κ. Aad Jacobs, Πρόεδρος του Executive Board του ING



Ο κ. J Holsboer, μέλος του Executive Board του ING και Chairman Committee FSI



Ο κ. Μανώλης Ανδρόνικος, Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της Nationale-Nederlanden

ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΖΩΗΣ ΑΘΗΝΩΝ

Agency Managers:



ΣΟΦΙΑ ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ

Πιτόγλου Παντελής,
Ζαφείρης Γεώργιος,
Ψαράκης Στέφανος,
Βαμβουκάκης Νικόλαος,
Καφετζόπουλος Δημήτριος

Unit Managers:



ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

Ρούσσος Αντώνης
Ροκανάς Δημήτρης

Assistant Agency Managers:



ΠΑΛΑΜΙΔΑΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ

Οθωναίος Στέφανος
Γιαννακόπουλος Ιωάννης

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

Agency Managers:

ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ

Βαμβουκάκης Νικόλαος, Ζαφείρης Γεώργιος, Χριστόπουλος Θεοφάνης, Αντωνίου Δημήτριος, Πιτόγλου Παντελής, Καφετζόπουλος Δημήτριος, Ψαράκης Στέφανος, Αμπατζίδης Παναγιώτης, Μπουρλάκης Παναγιώτης, Παναγιωτόπουλος Ιωάννης, Οικονόμου Θρασύβουλος, Αλβανός Κωνσταντίνος, Παπακωνσταντίνου Θέωνας, Σαγώνας Δημήτριος, Δασκαλάκης Ανδρέας, Μερτζάνης Παναγιώτης, Αρβανίτης Αντώνιος, Τσιγδινός Γεώργιος, Μεταξάς Κωνσταντίνος

Ασφαλιστές:



ΦΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ

Αναστασόπουλος Επαμεινώνδας
Σαχτούρης Ανδρέας
Λαζάρου Γεώργιος
Ρούσσος-Ποπονης Γρηγόρης
Σταυρίδης Αλέξιος

ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΖΩΗΣ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ

Agency Managers:



ΣΑΓΩΝΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

Οικονόμοιου Θρασύβουλος
Γιαννεζής Ιωάννης

Assistant Agency Managers:



ΜΑΛΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

Πασπαλής Χρήστος
Ντινέλης Σταύρος

Unit Managers:



ΣΤΑΜΠΟΥΛΙΔΗΣ ΙΣΑΑΚ

Σαραφίδης Θεόκλητος
Σιαμάντας Κων/νος

Ασφαλιστές:



ΑΝΤΩΝΙΑΔΟΥ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ

Οικονόμου-Παπουτσή Λαμπρινή Σιαφλιάκης Ζαχαρίας Κεφάλας Αθανάσιος Ιγνατιάδης Κυριάκος Βουρόπουλος Χρήστος Καραγιάννης Κων/νος Μαυρίδης Θεόδωρος Μαρκάντας Κων/νος Ασπροποταμίτης Βασίλης Κότιας Νικόλαος Σπανουδάκης Ιωάννης Ντότσικα Μαρία Κοέν Άννα από τη Λάρισα Σανδαλτζοπούλου Ιωάννα

ΕΙΔΙΚΕΣ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ



ΓΙΑΝΝΕΖΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

Βουλγαράκης Μηνάς

ΜΕΙΩΜΕΝΟΣ ΔΕΙΚΤΗΣ ΖΗΜΙΩΝ:

ΕΤΗΣΙΟ ΡΕΚΟΡ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ:



ΦΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ

ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ

Αξινιάρης Εμμανουήλ, Ζαφείρης Γεώργιος, Καφετζόπουλος Δημήτριος, Πιτόγλου Παντελής, Ρατσιάτου Σοφία, Σαγώνας Δημήτριος, Ψαράκης Στέφανος

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ LIBRA

Agency Managers:



ΤΣΕΜΠΕΡΩΦ ΧΡΗΣΤΟΣ

Αρβανίτης Αντώνιος
Παπακωνσταντίνου Θέωνας

Assistant Agency Managers:



ΟΘΩΝΑΙΟΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ

Δασκαλάκη Άννα
Ηλιόπουλος Μελέτιος

Unit Managers:



ΙΩΣΗΦΙΔΗΣ ΠΑΥΛΟΣ

Αναγνώστου Μενέλαος
Διαγγελάκης Άγγελος

ΧΑΜΗΛΟΣ ΔΕΙΚΤΗΣ ΖΗΜΙΩΝ

Agency Managers:



ΓΙΑΝΝΕΖΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

Αρβανίτης Αντώνης Βουλγαράκης Μηνάς Παπακωνσταντίνου Θέωνας Παπαδημητρίου Βασίλειος Ιορδανίδης Ιωάννης Πιτόγλου Παντελής Πατσιλινάκου Αντωνία Τσιολέκας Θεόφιλος Βαγουρδή Ελένη

Assistant Agency Managers:



ΜΑΛΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

Κορπέτης Κωνσταντίνος
Κοντογεώργου Σταύρος

Χατζηεργατάκης Γρηγόρης, Παγιάτη-Τσαφταρίδη Σοφία, Μαρκάντας Κων/νος, Δριχούτη Χρυσούλα, Βεζυργιάννη Κλαίρη, Γκικόντες Σωτήριος, Τριποτσέρης Χριστόφορος, Σαραντόπουλος Γεώργιος, Βόλτης Ανδρέας, Μποσταντζόγλου Κων/να, Νάκου-Μουχτούρη Στέλλα, Ξυπολυτά-Βρανοπούλου Ελένη, Κωνσταντίνου Ελένη, Κολιός Θεόδωρος, Ροδοκάλης Νικόλαος, Παναγιωτόπουλος Μιλτιάδης, Αποστόλου Δημήτριος, Γκρινιαζάκης Θεόδωρος, Βαρσάμης Θεοδόσιος, Κολιός Γεώργιος, Γεωργίου Όλγα, Καραλής Σταμάτιος, Πιτόγλου Ευαγγελία, Νασοπούλου Ελένη, Επιτρόπου-Μπομπολάκη Βασιλική, Χασεκίδου Βεατρίκη, Δρακοπούλου Ελένη, Δαλέζιος Ιωάννης, Κάδδας Δρόσος, Κεφάλας Αθανάσιος, Χαρέας Κων/νος, Σακελλαρίδης Χριστόφορος, Κοτίνη Μαρία, Περιμένη Παναγιώτα, Χερούλης Αντώνιος, Δασκαγιάννης Παναγιώτης, Τυροπώλης Γεώργιος, Αποστόλου Σταύρος, Vanden Berghe Κάτια, Λαλιώτης Ανδρέας, Στακτόπουλος Παναγιώτης, Καραγιάννης Κων/νος, Σκουλαρίκος Δημήτριος, Δαμιανίδης Κων/νος

Ασφαλιστές:



ΑΓΑΔΑΚΟΥ ΓΙΑΝΝΑ

Βούρτσος Δημοσθένης
Στέφανου Σπύρος
Παπαδόπουλος Γεώργιος
Παπαδόπουλος Δημήτριος
Σταυράκης Εμμανουήλ

Unit Managers:



ΚΛΑΠΑΝΑΡΑ ΛΙΟΝΤΟΥ ΘΩΜΑΗ

Χαϊδεμενάκης Γεώργιος
Καρακάρας Κωνσταντίνος

Ασφαλιστές:



ΠΟΥΛΙΔΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

Παπακωνσταντίνου Νέστωρ Τσιρώνης Σωτήριος Στρατής Παύλος Γιούργας Μαρίνος Τσακαρδώκης Γεράσιμος

Δημόπουλος Αλέξανδρος, Νασαϊνάς Ιωάννης, Κουτσουκίδης Κωνσταντίνος, Αξινιάρης Στυλιανός, Σεβαστίδης Νικόλαος, Φαρμάκη Παρασκευή, Μεταξά Χρυσάνθη, Πενοπούλου Αρίστη, Κούτα-Μορφοπούλου Αντιγόνη, Λεονταρίδης Ιωάννης, Φαρμάκης Χαράλαμπος, Σταματοπούλου Αικατερίνη, Ιγγλέσης Κυριάκης

Ν-Ν CLUB '98-ΤΟΡ ΜΕΛΗ













Βαρφή-Αράπογλου Σταυρούλα, Δημήτρου Βασιλική, Καλκαβούρας Νικόλαος, Καραγιάννης Κωνσταντίνος, Κασιμάτη Ελένη, Κοέν Άννα, Κοτίνη Μαρία, Κωστόπουλος Κων/νος, Μακρή Φρειδερίκη, Μεραντζάς Γεώργιος, Οικονόμου-Παπουτσή Λαμπρινή, Παπαδήμας Δημήτριος, Παρασκευόπουλος Επαμεινώνδας, Περιμένη Παναγιώτα, Σανδαλτζοπούλου Ιωάννα, Σκουμπούρδη Σταματία, Σπανόπουλος Αριστείδης, Στακτόπουλος Παναγιώτης, Σταυράκης Εμμανουήλ, Στέλιου Νικόλαος, Τριποτσέρης Χριστόφορος, Τσόκας Νικόλαος, Φάτσιος Κων/νος, Φετοκάκης Νικόλαος, Χατζηεργατάκης Γρηγόριος, Χερούλης Αντώνης

ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΠΥΡΟΣ ΑΘΗΝΩΝ



ΤΣΕΜΠΕΡΩΦ ΧΡΗΣΤΟΣ

Ρατσιάτου Σοφία
Πιτόγλου Παντελής
Ζαφείρης Γεώργιος



ΡΟΥΣΣΟΣ ΑΝΤΩΝΗΣ

Σταυράκης Νικόλαος
Οικονόμου Ξενοφών



ΟΘΩΝΑΙΟΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ

Διαμανταρά Βασιλική
Λεκαδίτη Παναγιώτα



ΚΥΡΙΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ

Αναστασόπουλος Επαμεινώνδας
Αρτοπούλου Μαριάννα

Σπηλιοπούλου Αργυρώ, Σίμου Δήμητρα, Παναγόπουλος Δημοσθένης, Βιδάλης Σπύρος, Κόκκορης Νικόλαος, Τσόκας Νικόλαος, Διακομανώλης Γεώργιος, Τσιμαράτου Δάφνη, Τάσσιος Θωμάς, Κατσιγιάννης Αθανάσιος, Βάκαλης Αλέξιος, Vanden Berghe Κάτια, Μποσταντζόγλου Κωνσταντίνα, Φαρμάκης Νικόλαος

ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΟ ΠΥΡΟΣ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ



ΤΣΙΓΔΙΝΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

Σαγώνας Δημήτριος



ΧΑΪΔΕΜΕΝΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ



ΜΑΛΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ



ΔΙΚΑΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

Φραδελάκης Εμμανουήλ, Παναγιωτόπουλος Χρήστος, Νικολαΐδου Ελένη, Σπανουδάκη Ιωάννης, Δαμιανίδης Κων/νος

ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ



ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ ΣΟΦΙΑ

Αντωνίου Δημήτριος



ΣΤΑΥΡΑΚΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

Σκληρός Πέτρος

Μαλεβίτης Φίλιππος-Τρύφων, Γιολδάση Ρούλα, Μακρή Φρειδερίκη, Φαρμάκης Νικόλαος



ΟΘΩΝΑΙΟΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ

Διαμανταρά Βασιλική



ΚΟΤΖΙΑΜΑΝΗ ΘΕΟΔΩΡΑ

Κατράνας Γρηγόριος, Γκρέμος Κωνσταντίνος, Βουτέρης Νικηφόρος, Μοσχόπουλος Νικόλαος, Αρτοπούλου Μαριάννα

ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ



Agency Managers: ΑΝΕΣΤΗΣ



Assistant Agency Managers: ΔΙΑΜΑΝΤΑ-



ΛΙΑΡΟΜΜΑ-ΤΗΣ ΚΩΝ.



ΡΟΔΟΚΑ-ΛΗΣ ΝΙΚ.

Στέλιου Φωτεινή, Γιολδάση Ρούλα

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΑΘΗΝΩΝ



ΖΑΦΕΙΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
Ρατσιάτου Σοφία, Πιτόγλου Παντελής



ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
Λιαρομμάτης Κωνσταντίνος
Ρούσσος Αντώνης



ΓΙΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
Παλαμίδας Γρηγόριος
Λυκουρέζος Πέτρος



ΖΟΥΛΑ ΜΑΡΙΑ
Ζαφειρόπουλος Ιωάννης, Συμεώνωφ Λευτέρης, Κυριακόπουλος Αλέξανδρος, Φλούσκου Γιώτα, Ψυμάρη Αικατερίνη

Οικονομόπουλος Άγγελος, Σωτηράκος Μιχάλης, Στέλιου Νίκος, Λεπενιώτης Ηλίας, Στέλιου Φωτεινή, Τριανταφυλλόπουλος Αθανάσιος, Γραμμάτου Κονδύλια, Βακαλής Αλέξιος, Κούπας Γεράσιμος, Φωτόπουλος Κων/νος, Κατρανάς Γρηγόριος, Αποστολίδου-Παπαποστόλου Μαρίνα, Αλούπης Κωνσταντίνος, Γουτάκη Ουρανία

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΕΚΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ



ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΘΕΩΝΑΣ
Σαγώνας Δημήτριος



ΒΕΡΡΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
Λιαρομμάτης Κωνσταντίνος
Ρούσσος Αντώνης



ΜΑΛΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ



ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
Μαρκαντάς Κωνσταντίνος, Σταματαράς Μάρκος, Σιαλάκης Γεώργιος, Παμπούρης Αντώνης, Ρίζος Νικόλαος

ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ



ΖΑΦΕΙΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
Πιτόγλου Παντελής
Ρατσιάτου Σοφία



ΖΟΥΛΑ ΜΑΡΙΑ
Επιτρόπου-Μπομπολάκη Βασιλική, Καρανάσος Ευάγγελος, Ρουμπάνης Γεώργιος, Βεκρή Ακάθιστη, Φούντη Μαρία



ΟΘΩΝΑΙΟΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ
Μελαχροινού Ελένη
Βασιλάκης Ιωάννης



ΣΤΑΥΡΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
Διαγγελάκης Άγγελος
Σαραφίδης Θεόκλητος

ΕΙΔΙΚΗ ΒΡΑΒΕΥΣΗ 15ΕΤΙΑΣ ΣΤΟ ΒΑΘΜΟ



ΒΑΜΒΟΥΚΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

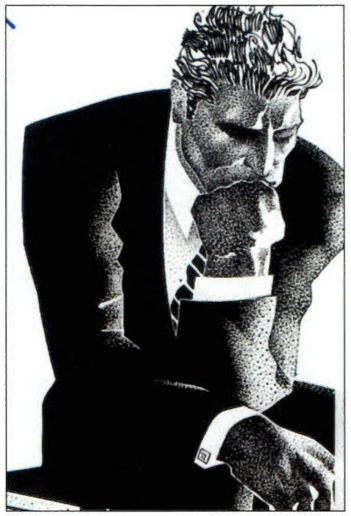


ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΘΕΩΝΑΣ



ΔΑΣΚΑΛΑΚΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ

ΔΙΝΟΥΜΕ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ
Ν νέες διαστάσεις
Με 3.000 επενδυτικούς συμβούλους
Με την παγκόσμια δύναμή μας
Ασφαλιστική αλλά και οικονομική και επενδυτική
Με πάνω από 3.000 επενδυτικούς συμβούλους... Με την παγκόσμια δύναμή της, η Nationale-Nederlanden, μέλος του ING, ενός από τους μεγαλύτερους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς στον κόσμο, φτάνει κοντά σας, ασφαλιστική, αλλά και οικονομική και επενδυτική. Δίνοντας νέες διαστάσεις στην ασφάλειά σας...
Ακόμα μεγαλύτερη εγγύηση για το παρόν και το μέλλον
Nationale-Nederlanden
Μέλος του ING Group
Οι φίλοι μας λένε Εν-Εν



ΚΙΝΗΤΡΑ!

Η αγαπημένη λέξη των πωλήσεων

Είναι αλήθεια πως αυτό που μας οδηγεί σε οτιδήποτε κάνουμε, έχει τη μορφή μιας δύναμης, μιας ενέργειας. Για να περάσουμε από την απραξία στην πράξη, από την ακινησία στην κίνηση, από τη σκέψη στη δράση, χρειαζόμαστε μια δύναμη να μας σπρώξει (πείσει) ή να μας τραβήξει (έλξει) από τη μια κατάσταση στην άλλη.

Γράφει η ψυχολόγος κ. Σμαρούλα Παντελή



Όπως το έθεσε από τα αρχαία χρόνια ο Αριστοτέλης, στη ζωή μας υπάρχει πάντα ένα ποιητικό και ένα τελικό αίτιο.

Πίσω από τις πιο απλές μέχρι και τις πιο σύνθετες κινήσεις μας βρίσκεται μια ανάγκη και ένας στόχος. Υπάρχει για μας που μας φέρνει (μας οδηγεί) σ' ένα αρχικό σημείο εκκίνησης και εκεί «μας φτιάχνει» μας ετοιμάζει να δούμε, να οραματιστούμε ένα στόχο. Στη συνέχεια αυτός ο στόχος μας έλκει «μας τραβάει» μπροστά σ' ένα δεύτερο επίπεδο και πάει λέγοντας.

Η ανάπτυξή μας, η εξέλιξή μας, δεν είναι τίποτ' άλλο από μια αλυσίδα αιτίων - αναγκών και αιτίων - στόχων.

Όμως, πολύ συχνά συμβαίνει να βάζουμε στόχους που δεν φτάνουμε. Κι έτσι, αντί για χαρά νιώθουμε λύπη. Οι άνθρωποι των πωλήσεων προβληματίζονται πάντα απ' αυτό το ανορθόδοξο φαινόμενο της μη επίτευξης στόχων, ενώ θεωρητικά φαίνεται να υπάρχουν τα απαραίτητα αίτια και οι ικανότητες του ατόμου για να εκπληρωθούν οι στόχοι.



Η κ. Σοφία Ρατσιάτου 1η Διευθύντρα Υποκαταστήματος στην Ελλάδα και Κύπρο της N.N., έμαθε να χειρίζεται σωστά την ένταξη των κινήτρων που θεσπίζει η εταιρία της από το στόχο στην πράξη. Οι άνθρωποί της είναι «ενταγμένοι» σε μια διαδικασία κινήτρων για χρήμα, αναγνώριση και... προαγωγή. Ο Παντελής Πιτόγλου είναι ένας Διευθυντής δικός της που αποτελεί το καλύτερο παράδειγμα για το πού οδηγούν τα κίνητρα... Έτυχε να βρεθώ στο Υποκατάστημα Πιτόγλου και να δω με τα μάτια μου την εφαρμογή όσων έμαθε κοντά στη Σοφία. Στόχοι απλοί, συνεχείς, εφικτοί. Οι μεγάλοι στόχοι ξεκινάνε απ' την επίτευξη μικρών όπως π.χ. ένα γεύμα που είναι κατάληξη στόχου ημέρας ή εβδομάδος...

- Γιατί οι άνθρωποι βάζουν στόχους που δεν τους πιάνουν;
- Γιατί οι άνθρωποι δεν ενεργούν εγκαίρως και δεν εκμεταλλεύονται το χρόνο σωστά;

Οι απαντήσεις είναι πολλές και υπαρκτές.

- Όταν ο στόχος είναι πολύ μεγάλος και αγγίζει τα όρια του ονείρου ή του ανέφικτου, τότε το άτομο αγχώνεται περισσότερο απ' όσο χρειάζεται και όσο αντέχει, με αποτέλεσμα να παραλύει ή να υπερβάλλει και να ξεφεύγει από την πραγματικότητα.
- Το άτομο δεν παίρνει στα σοβαρά το στόχο όταν είναι πολύ μεγάλος και έτσι χάνει πολύτιμο χρόνο.
- Το άτομο δεν είναι ειλικρινές τη στιγμή που βάζει το στόχο και δεν μάχεται πραγματικά γι' αυτόν.
- Όταν ο στόχος μπαίνει μόνο με βάση τις δυνατότητες του ατόμου, χωρίς να είναι σαφές το μέγεθος της ευχαρίστησης (ή αρκετό σε σχέση με τη δαπάνη της ενέργειας που απαιτεί ο στόχος), τότε το άτομο αποφεύγει την κούραση ή τη φθορά που θα φέρει η πορεία προς την επίτευξη του στόχου.

Τίθεται λοιπόν το σοβαρό ερώτημα: Θέλουμε αληθινούς ή ψεύτικους στόχους;

Οι άνθρωποι των πωλήσεων πιστεύουν πως είναι καλύτερα να βάζουμε κάτι παραπάνω. Δηλαδή, καλύτερα να φουσκώνουμε τους στόχους για να μη ξεφουσκώνουν οι άνθρωποι.

Οι άνθρωποι των πωλήσεων πιστεύουν πως ένας στόχος πρέπει να είναι πολύ ψηλότερα απ' αυτό που μπορούμε να φτάσουμε γιατί μόνο έτσι βάζουμε τα δυνατά μας.

Οι άνθρωποι των πωλήσεων πιστεύουν πως δεν πρέπει «να κόβουμε τα φτερά των ανθρώπων μας» προσγειώνοντάς τους στην πραγματικότητα. Αντίθετα, πρέπει να αφήνουμε τους ανθρώπους να βάζουν ψηλούς στόχους ακόμη και αν ξέρουμε πως δεν μπορούν να τους φτάσουν.

Αντίθετα, οι ψυχολόγοι έχοντας ερευνήσει εκτεταμένα το θέμα των κινήτρων και των στόχων, συστήνουν τα ακόλουθα:

- Οι στόχοι πρέπει να είναι εφικτοί. Μόνο τότε οι άνθρωποι δεν τρομάζουν, δεν πανικοβάλλονται, δεν κλείνονται στον εαυτό τους και δεν παραλογίζονται.
- Βοηθώντας ένα συνεργάτη να βάλει ένα ρεαλιστικό στόχο, τον βοηθάμε να συνειδητοποιήσει τα όριά του και να πάρει ουσιαστικές αποφάσεις για τη βελτίωσή του.
- Καθοδηγώντας ένα συνεργάτη να βάλει στόχο που να τον πιάσει, τον βοηθάμε να τονώσει την αυτοπεποίθησή του.
- Έχοντας βάλει ένα εφικτό στόχο, ο συνεργάτης μας αισθάνεται αυτοπεποίθηση και είναι σε θέση ν' αυξήσει το στόχο στη διάρκεια της διαδρομής χωρίς να έχει άγχος και αγωνία για τα δικά μας συναισθήματα.
- Κάθε φορά που πετυχαίνουμε ένα στόχο κερδίζουμε περισσότερο τον έλεγχο της ζωής μας. Η ζωή σήμερα είναι γεμάτη δυσάρεστες εκπλήξεις και αυτός που πιάνει τους στόχους του νιώθει κυρίαρχος του παιχνιδιού.

Φυσικά, οι άνθρωποι των πωλήσεων θα μας πουν πολύ εύλογα «Μα εμείς δεν είμαστε ψυχοθεραπευτική μονάδα όπου ο κάθε ένας θα έρθει να τονώσει την αυτοεκτίμησή του και μόνο!» Πολλές φορές χρειάζεται να μπουν στόχοι εφόδου ή στόχοι έκτακτης ανάγκης και τότε φυσικά θα πιεστούν όλοι να ξεπεράσουν τα όριά τους. Όταν όμως αυτό γίνεται πολύ συχνά, τότε έχει καταστροφικά αποτελέσματα.

Έχει φανεί πως όταν ένας επαγγελματίας και ιδιαίτερα ένας επαγγελματίας παροχής υπηρεσιών, εργάζεται για μεγάλο χρονικό διάστημα κάτω από πίεση, παθαίνει το σύνδρομο της επαγγελματικής εξουθένωσης (burn-out).

Αυτό το σύνδρομο χτυπάει κυρίως άτομα με βαρύ και απαιτητικό καθημερινό πρόγραμμα που απευθύνονται μέσα από την εργασία τους σε ανθρώπους. Βεβαίως, πολλοί διευθυντές που θα διαβάσουν αυτό το άρθρο ίσως γελάσουν σαρκαστικά σ' αυτό το σημείο. Είναι γεγονός πως πολλοί διευθυντές θεωρούν εύκολο και αρκετά χασομέρικο το επάγγελμα του ασφαλιστή. Ίσως έχουν ξεχάσει πόσο «ξεκούραστα» πέρναγαν οι ίδιοι όταν ήταν σ' αυτή τη θέση!

Πάντως, το μήνυμα εδώ είναι, πως χρειάζεται τόσο οι διευθυντές όσο και οι εταιρίες να κατανοήσουν πως η πίεση προς τη νέα παραγωγή πρέπει να έχει ένα μέτρο. Το μέτρο αυτό προκύπτει από το γεγονός πως οι παραγωγοί είναι άνθρωποι και άρα το μέτρο που θα καθορίζει την αύξηση των στόχων πρέπει να είναι σε αρμονία με τις πραγματικές δυνατότητες και τα αληθινά κίνητρα των παραγωγών.

Αξίζει να έχουν υπόψη τους, οι εταιρίες πως τα κίνητρα δεν είναι ίδια για όλους. Ούτε μπορεί κάποιος να κινητοποιείται συνεχώς με το ίδιο τελικό αίτιο (στόχο), όπως για παράδειγμα το ταξίδι της εταιρίας.

Ο κάθε διευθυντής δικαιούται να έχει κοντά του συνεργάτες με κέφι για τη δουλειά και προσωπικό όραμα. Για να παραμείνουν τόσο το κέφι και το όραμα, όσο και οι συνεργάτες στο γραφείο, οι διευθυντές οφείλουν με ειλικρίνεια και σοβαρότητα να συμβουλέψουν τους συνεργάτες τους έτσι ώστε να θέσουν εφικτούς και ρεαλιστικούς στόχους.

Ακόμη και το μεγαλύτερο ταξίδι αρχίζει με το πρώτο βήμα. Έτσι και οι πιο μακροπρόθεσμοι και μεγαλεπίβουλοι στόχοι επιτυγχάνονται βήμα-βήμα.

Αυτός που θέλει να μπει στο πανεπιστήμιο πρέπει να τελειώσει το Λύκειο, να έχει διαλέξει κατεύθυνση, να είναι καλός στα μαθήματα της δέσμης, να διαβάζει συστηματικά. Η ύλη πρέπει να σπάσει σε μικρά κομμάτια. Το διάβασμα να γίνεται καθημερινά.

Το ίδιο χρειάζεται να κάνει ο ασφαλιστής. Έχει στόχο ν' αγοράσει καινούριο αυτοκίνητο. Αυτό σημαίνει πως πρέπει μέσα σε ένα χρόνο να εξοικονομήσει δύο εκατομμύρια δραχμές. Τα 2.000.000 μπορούν να διαιρεθούν σε 12 μήνες. Έτσι πρέπει να εξοικονομήσει περίπου 125.000 δρχ. το μήνα. Ο μήνας μπορεί να χωριστεί σε 4 εβδομάδες. Δηλαδή, ο ασφαλιστής πρέπει να εξοικονομήσει περίπου 31.500 δρχ. την εβδομάδα. Η εβδομάδα έχει 5 εργάσιμες ημέρες. Επομένως, ο ασφαλιστής μας πρέπει να εργάζεται για περίπου 7.500 δρχ. παραπάνω την ημέρα. Είναι αυτός ο στόχος εφικτός; Μπορεί ο συγκεκριμένος συνεργάτης να πετύχει καθημερινή νέα παραγωγή που να του φέρει 7.500 δρχ. παραπάνω από το στόχο που ούτως ή άλλως έχει θέσει για λόγους διαβίωσης; Μήπως ένας τέτοιος στόχος είναι υπερβολικός και η πίεση οδηγήσει το συνεργάτη σε απραξία;

Ένας καλός διευθυντής οφείλει να δώσει στους συνεργάτες του γερές ρίζες προκειμένου να σταθούν όρθιοι και ν' αναπτυχθούν και φτερά για να πετάξουν. Όσο οξύμωρο και ν' ακούγεται το σχήμα, τα φτερά από μόνα τους είναι επικίνδυνα γιατί καμιά φορά μας παρασέρνουν σε ταξίδια εκτός πραγματικότητας.

Βάλτε στόχους εφικτούς και ρεαλιστικούς για να έχετε συνεργάτες με κέφι για δουλειά και πίστη στο επάγγελμα.

** Σημείωση: Τα σχόλια στις φωτογραφίες έγιναν από τον εκδότη του ΝΑΙ Ε.Σ.*



Ο Διευθυντής Υποκαταστήματος κ. **Λ. Χριστοδουλίδης** της ALICO, παραλαμβάνει τιμητική πλακέτα, βραβείο για την 1η θέση στην Ευρώπη από τον κ. Άρη Ζάνη για κάποιες επιδόσεις του. Πίσω από τα κίνητρα παραγωγής κρύβονται ο επαγγελματισμός, η υπευθυνότητα, η ευημερία, η αναγνώριση, η ποιότητα των ανθρώπων που τους οδηγεί στην επίτευξη των ποσοτικών στόχων.



Ο Γιώργος Ψάλτης ήταν «άνθρωπος του μήνα» ανήκει στο ανθρώπινο δυναμικό της INTERAMERICAN. «Ο άνθρωπος του μήνα» είναι ένας θεσμός που αποτελεί ένα απ' τα μεγαλύτερα κίνητρα για τους πωλητές και διοικητικούς υπαλλήλους πολλών εταιριών. Τη θέση του Γιώργου Ψάλτη την ονειρεύονται πολλοί εργαζόμενοι που δουλεύουν πέραν από «κανόνες» επιθεώρησης εργασίας για αναγνώριση και καταξίωση



Λένε ότι το χρήμα είναι ένα απ' τα μεγαλύτερα κίνητρα που μας φέρνει από τη μια κατάσταση στην άλλη... Έτσι είναι: είναι ένα από τα μεγαλύτερα κίνητρα αλλά δεν είναι το μόνο. Στο χρηματιστήριο της ζωής μετρά η αναγνώριση, η αλήθεια, η αυτοπεποίθηση, η υγεία, η αυτοεκτίμηση, ο ρεαλισμός, οι εφικτοί στόχοι. Προσέξτε τα όταν βάζετε κίνητρα...



Τα βραβεία, κύπελλα, πλακέτες και φωτογραφίες που παίρνουν οι βραβευόμενοι είναι ένα από τα μεγαλύτερα μέσα υπενθύμισης επίτευξης στόχων μέσω κινήτρων. Μην τα υποτιμάτε. Δεν υπάρχει βραβευόμενος που να κρύβει... το βραβείο του. Η επίδειξή του με κάθε τρόπο (πολλές φορές και υπερβολικό) δείχνει ότι είναι μεγάλο κίνητρο στα κίνητρα... Φροντίστε να είναι προσεγμένα, αφιερώστε χρόνο όταν τα δίνετε και προ παντός μην τα... υποτιμάτε στα συνέδριά σας με συνοπτικές διαδικασίες. Στη φωτογραφία μας ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής του Φοίνικα κ. Ιωάν. Βόλαρης βραβεύει τον συνεργάτη κ. Κατσίβελο. Η στιγμή είναι σημαντική και γράφει ιστορία. Κι ακόμα να το υπενθυμίζετε συνεχώς!

1ο ΚΟΙΝΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ



ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΣ ΛΥΣΙΜΑΧΟΥ:

"Η κορυφή μας ανήκει και μας θέλει μαζί"

ΚΙΝΗΤΗΡΙΑ ΔΥΝΑΜΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ!

Με το σύνθημα αυτό οι διακεκριμένοι ασφαλιστές της Αγροτικής Ασφαλιστικής και της Αγροτικής Ζωής έδωσαν δυναμικό παρόν στο 1ο κοινό συνέδριο πωλήσεων των δύο εταιριών που πραγματοποιήθηκε στο Λουτράκι στις 3, 4 και 5 Απριλίου.

Οι κορυφαίοι συνεργάτες ασφαλιστές και των δύο εταιριών του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας επιβεβαίωσαν για άλλη μια φορά την ορθότητα της επιλογής του μετόχου για ενιαία διοίκηση και πλήρη συνεργασία των δικτύων πωλήσεων των δυο εταιριών.

Σε μυνήματά τους προς τους συνέδρους η υπουργός Ανάπτυξης κα ***Βάσω Παπανδρέου,*** *ο υπουργός Γεωργίας κος* ***Στέφανος Τζουμάκας*** *και ο υφυπουργός Εμπορίου κος* ***Μιχάλης Χρυσοχοΐδης,*** *επικρότησαν τη συμβολή της Αγροτικής Ασφαλιστικής και της Αγροτικής Ζωής στην ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης και την ικανότητά τους να πραγματοποιούν συνεχώς άλματα προόδου.*

Ο Διοικητής της Αγροτικής Τράπεζας και Πρόεδρος των δύο εταιριών κος ***Πέτρος Λάμπρου*** *στο μήνυμα του επεσήμανε ότι η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωής απέδειξαν τον δυναμισμό τους αυξάνοντας το 1997 τόσο το μερίδιο αγοράς που κατέχουν, όσο και την κερδοφορία τους. Παράλληλα, τόνισε, με τα προγράμματα εσωτερικής ανασυγκρότησης που ακολουθούν βελτίωσαν σημαντικά την ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχουν και αυτό γίνεται φανερό από τα στοιχεία της παραδοσιμότητας, της διατηρησιμότητας και της διαχείρισης των ζημιών.*



Από αριστερά κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, κ. Νάσα Σαραντοπούλου, αναπλ. Δ/νουσα Σύμβουλος Αγροτικής Ζωής, κ. Γιάννης Δουκάτας δ/ντης marketing Αγροτικής Ασφαλιστικής, κ. Παναγιώτης Γιαννάκης, κ. Φωκίων Λέψας δ/ντης πωλήσεων Αγροτικής Ζωής

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής και της Αγροτικής Ζωής κος **Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου** τόνισε στην ομιλία του ότι το όραμα για μια πανίσχυρη Αγροτική γίνεται πλέον πράξη καθώς οι δύο εταιρίες έχουν μπει ήδη από τον πρώτο χρόνο κοινής διοίκησής τους σε τροχιά αλματώδους ανάπτυξης.

Παρουσιάζοντας συνοπτικά τα αποτελέσματα της χρονιάς που πέρασε ο κος Λυσιμάχου ανέφερε, μεταξύ άλλων, ότι το 1997, οι δύο εταιρίες πέτυχαν:

- Βελτίωση όλων των οικονομικών μεγεθών (αύξηση της παραγωγής γενικών ασφαλειών 13%, αύξηση του χαρτοφυλακίου ζωής 20%, πρωτοετή ασφάλιστρα 25%).
- αύξηση του μεριδίου αγοράς.
- αύξηση των κερδών (άνω των δύο δισ. δρχ.).
- Μείωση του λειτουργικού κόστους.
- Υπερκάλυψη των υποχρεώσεων για τη διατήρηση των αποθεμάτων (ειδικά στον κάδο αυτοκινήτου) σε βαθμό που καμιά άλλη εταιρία στην Ελλάδα δεν το έχει πετύχει, όσο τουλάχιστον είναι γνωστό.

Ακόμα, πρόσθεσε ο κος Λυσιμάχου, προετοιμαζόμαστε για την είσοδό μας στο Χρηματιστήριο, προωθούμε ένα φιλόδοξο πρόγραμμα επενδύσεων στο εξωτερικό, επεκτεινόμαστε σε Βαλκανικές χώρες, δημιουργούμε με την Intrasoft εταιρία εκμετάλευσης τεχνογνωσίας, υποστηρίζουμε με τη βοήθεια εξειδικευμένων εταιριών την υποδομή μας, αναλαμβάνουμε χορηγίες κύρους όπως η Εθνική Ομάδα Μπάσκετ, για να αναφέρω ορισμένες μόνο από μς δραστηριότητές μας.

Στη συνέχεια οι σύνεδροι ενημερώθηκαν για τα καινούρια προγράμματα με τα οποία εφοδιάζεται το ανθρώπινο δυναμικό των πωλήσεων ενισχύοντας το "οπλοστάσιο" τους.

Τα προγράμματα αυτά είναι τα εξής:

- Επενδυτικό πρόγραμμα Eurolinked
- Χειρουργική κάλυψη μιας ημέρας
- Νοσοκομειακή κάλυψη απεριόριστη σε απαλλαγή
- Σύνταξη ανικανότητας
- Ασφάλιση πληρωμάτων πλοίων (Ναυτίλος)
- Αναμορφμώνο πρόγραμμα για τα προσωπικά ατυχήματα
- Νέα πακέτα ασφάλισης αυτοκινήτων
- Νέα Επαγγελματική Στέγη
- Ασφαλίσεις C.M.R. για την κάλυψη αστικής ευθύνης του ασφλισμένου μεταφορέα.
- Ασφαλίσεις εγγυήσεων και το μοναδικό πρόγραμμα
- Ασφάλισης σκύλων

Το "βαρύ πυροβολικό" όμως των ανακοινώσεων του συνεδρίου παρουσίασε η αναπληρώτρια Διευθύνουσα Σύμβουλος της Αγροτικής Ζωής κα Νάσα Σαραντοπούλου. Πρόκειτια για το πακέτο SW "Spring 98 - Sales Force" το οποίο απευθύνεται στους ασφαλιστικούς συμβούλους και είναι ένα μοναδικό εργαλείο για την υποστήριξη της πώλησης τη στιγμή της πώλησης.

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος με το Notebook θα είναι σε θέση να δώσει κάθε είδους πληροφορία στον πελάτη, τη στιγμή της πώλησης για το πρόγραμμα που τον ενδιαφέρει, το κόστος στη διάρκεια του προγράμματος που τον ενδιαφέρει, το κόστος στη διάρκεια του προγράμματος, τις αποδόσεις που θα έχει και τα αναμενόμενα αποτελέσματα από την επένδυση.



Γενική άποψη του Συνεδρίου


1


2


3


4


5


5


6

Κατά τη διάρκεια των εργασιών του συνεδρίου ανακοινώθηκε επίσης η δημιουργία λέσχης διακεκριμένων ασφαλιστών.

Ιδιαίτερα ευχάριστη έκπληξη αποτέλεσε η παρουσία στο συνέδριο του προπονητή της Εθνικής Ομάδας Μπάσκετ (την αποκλειστική χορηγία της οποίας ανέλαβαν πριν από λίγες ημέρες οι δύο εταιρίες) Παναγιώτη Γιαννάκη. στο σύντομο χαιρετισμό του ο προπονητής της Εθνικής Μπάσκετ επεσήμανε τη σπουδαιότητα της συλλογικής δουλειάς παραλληλίζοντας την ομαδική δραστηριοποίηση των ασφαλιστών με τα ομαδικά αθλήματα.

Οι εργασίες του συνεδρίου ολοκληρώθηκαν με την καθιερωμένη βράβευση των κορυφαίων ασφαλιστών οι οποίοι διακρίθηκαν για την αποτελεσματικότητα της δράσης τους.

1. Βασίλης Μιχαήλ, αναπλ. Δ/νων Σύμβουλος Αγροτικής Ασφαλιστικής

2. Νάσα Σαραντοπούλου αναπληρώτρια Δ/νουσα Σύμβουλος Αγροτικής Ζωής

3. κ. Γιάννης Δουκατάς δ/ντης marketing Αγροτικής Ασφαλιστικής, κ. Φωκίων Λέφας δ/ντης πωλήσεων Αγροτικής Ζωής, κ. Γιώργος Παπαδάκης

4. Ελένη Παντελιώδη 1η ασφαλιστική σύμβουλος σε νέα παραγωγή

5. Κων/νος Μπενής 1ος συντονιστής ομάδας σε νέα παραγωγή

6. Στέφανος Μπουχλιός 1ος συντονιστής διευθυντής σε νέα παραγωγή

7. Ηλίας Βρόντος 1ος πράκτορας σε νέα παραγωγή και διατηρησιμότητα



ΚΙΝΗΤΗΡΙΑ ΔΥΝΑΜΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ!


7


8


9


10


11


12


13

7. Κωνσταντίνος Λαιμός 1ο Γραφείο Αθήνας σε νέα παραγωγή

8. Γεώργιος Ανατασόπουλος 1ος συντονιστής ομάδας σε διατηρησιμότητα

9. Αλέξανδρος Βουλπιώτης 1ος ασφαλιστικός σύμβουλος σε διατηρησιμότητα

10. Μανώλης Μαργωμένος 1ος συντονιστής ομάδας στο "ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ"

11. Ιωάννης Αποστόλου 1ος συντονιστής διευθυντής σε διατηρησιμότητα

12. Νίκη Γκόλια-Κωτίδου 1η συντονίστρια διευθύντρια στο "ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ"

13. Απόστολος Γεωργίου 1ος πράκτορας στο "ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ"









14. Κων/νος Χατζηγεωργίου 1ος συντονιστής διευθυντής στην ανάπτυξη χαρτοφυλακίου

15. Ευαγγελία Κολιομάρου υπάλληλος ΑΤΕ ιωαννίνων, 1η σε συστάσεις Bancassurance.

16. Θεόδωρος Παπαγιάννης 1ος Ασφαλιστικός σύμβουλος Bancassurance

17. κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, κ. Δήμητρα Γκακίδου 1ο βραβείο πρακτορείου σε πανελλαδικό επίπεδο 1997 Αγροτικής Ασφαλιστικής

18. κ. Τριαντάφυλλος Λυσίμαχος , κ. Στέργιος Πυρίνης 2ο βραβείο πρακτορείου σε Πανελλαδικό Επίπεδο 10 1997 Αγροτικής Ασφαλιστικής

19. κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, κ. Μανούσος Σταθουδάκης 3ο βραβείο πρακτορείου σε Πανελλαδικό Επίπεδο 1997 Αγροτικής Ασφαλιστικής

20. κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, κ. Νίκος Μπαξεβανούδης ΕΑΣ Ροδόπης 1ο βραβείο πρακτορείου ΑΣΟΕ σε Όσε Πανελλαδικό Επίπεδο 1997 Αγροτικής Ασφαλιστικής

21. κ. Γιάννης Δουκάτας δ/ντής marketing Αγροτικής Ασφαλιστικής

22. κ. Ιορδάνης Χατζηιωσήφ δ/ντης Αντασφαλίσεων Αγροτικής Ασφαλιστικής











ΔΥΟ ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ, ΕΝΑΣ ΚΟΙΝΟΣ ΣΤΟΧΟΣ



SYNEDIA S.A.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.

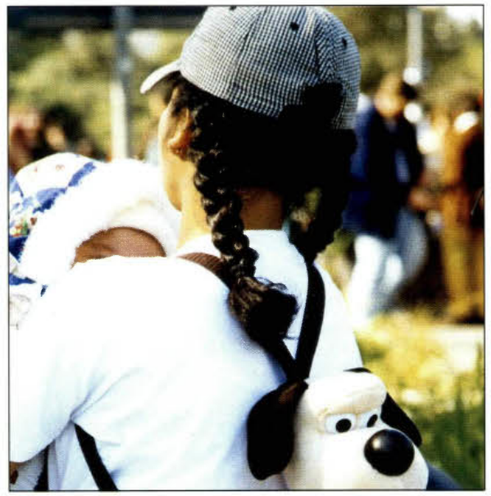
Δύο κορυφαίες ασφαλιστικές εταιρείες, που στέκονται με ενδιαφέρον και προσοχή κοντά σας, όπου κι αν βρίσκεστε. Αντιμετωπίζουν με ευαισθησία και ανθρώπινο πρόσωπο τις ασφαλιστικές σας ανάγκες. Σχεδιάζουν με ευελιξία και συνέπεια και προτείνουν ολοκληρωμένες λύσεις μέσα από τα πρωτοποριακά τους προγράμματα.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

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
κοντά σας ό,τι κι αν τύχει

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Πίνακες θνησιμότητας και ισότητα των δύο φύλων



Απόδοση στην ελληνική αποσπάσματος από το γαλλικό βιβλίο "Code des assurances", Dalloz, 9e édition, 1995 και από άλλα γαλλικά βιβλία

ΟΙ ΠΙΝΑΚΕΣ ΘΝΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ Η ΜΕΤΑΡΡΥΘΜΙΣΗ ΤΟΥ 1993 ΣΤΗ ΓΑΛΛΙΑ

Οι πίνακες θνησιμότητας αποτελούν ένα στατιστικό εργαλείο χάρη στο οποίο καθορίζεται η πιθανότητα την οποία έχει ένα άτομο μιας ορισμένης ηλικίας να είναι ακόμη στη ζωή μετά από μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Επομένως αυτοί οι πίνακες μας δίνουν μια στατιστική πιθανότητα επιβίωσης ή θανάτου.

Κατά τον 18ο αιώνα παρατηρούνται οι πρώτες προσπάθειες επεξεργασίας αυτών των πινάκων, οι οποίοι τελειοποιήθηκαν κατά τον 19ο αιώνα.

Του Χαράλαμπου Γκούσιου

Δρα Κοινωνικής Ιστοριάς του Παν. της Σορβόνης Μέλος Ε.Ε.Π. Γαλλικής Γλώσσας και Ορολογίας του Παν. Πειραιώς



Μέχρι το 1993 οι κίνδυνοι θνησιμότητας καθορίζονται με διάφορα διατάγματα τα οποία βασίζονται στους πίνακες θνησιμότητας που ανά πενταετία δημοσιεύονται από το Εθνικό Κέντρο Στατιστικών και Οικονομικών Ερευνών. Έτσι ο τελευταίος πίνακας που περιλαμβάνεται σε μια διάταξη του 1984 λαμβάνει υπ' όψη του τα δεδομένα των ετών 1973-1977.

Όμως η αύξηση του προσδόκημου ζωής αχρήστευσε αυτά τα στατιστικά δεδομένα. Αυτό ακριβώς το κενό θέλησε να καλύψει η μεταρρύθμιση του 1993. Έκτοτε, το άρθρο Α 335-1 του ασφαλιστικού κώδικα, το οποίο τροποποιήθηκε με τη διάταξη της 19ης Μαρτίου 1993, δίνει ένα δικαίωμα επιλογής στον ασφαλιστή.

Αυτός μπορεί πλέον να χρησιμοποιεί:

• Είτε τους πίνακες που συντάσσονται με βάση τα στατιστικά δεδομένα τα δημοσιευόμενα από το Εθνικό Κέντρο Στατιστικών και Οικονομικών Ερευνών και τα οποία επικυρώνονται με διάταγμα. Έτσι το διάταγμα της 27ης Απριλίου 1993 επικυρώνει τους πίνακες ζωής ή θανάτου.

• Είτε τους "εμπειρικούς πίνακες" οι οποίοι διαμορφώνονται από την ασφαλιστική εταιρεία. Μάλιστα, η διάταξη της 28ης Μαρτίου 1995 απλοποιεί την, από το 1993, προβλεπόμενη διαδικασία σύμφωνα με την οποία απαιτείται η έκδοση πιστοποιητικού από έναν ανεξάρτητο αναλογιστή.

Του λοιπού, η ασφαλιστική εταιρεία μπορεί απλά να εφαρμόζει έναν υποχρεωτικό συντελεστή στους πίνακες του Εθνικού Κέντρου Στατιστικών και Οικονομικών Ερευνών, αφού βεβαίως αιτιολογήσει τη χρησιμοποίηση αυτού του συντελεστή.

Ειδικά για τα συμβόλαια ισόβιων καταβολών, όπως για παράδειγμα το ασφαλιστήριο ισόβιας σύνταξης, η χρήση ενός εμπειρικού πίνακα δεν μπορεί να συνεπάγεται μια τιμή κατώτερη από την προβλεπόμενη στον πίνακα που δημοσιεύεται από το Εθνικό Κέντρο Στατιστικών και Οικονομικών Ερευνών, ο οποίος υπολογίζει την εξέλιξη του προσδόκημου ζωής από γενιά σε γενιά.

Η ισότητα των 2 φύλων και οι αναλογιστικές μελέτες

Οι τελευταίες δημογραφικές έρευνες οι οποίες πραγματοποιήθηκαν στη Γαλλία κατά το έτος 1994 έδειξαν ότι ο μέσος όρος ζωής των ανδρών ήταν 73,6 έτη, ενώ αυτός των γυναικών ήταν σημαντικά υψηλότερος, αφού οι Γαλλίδες ζουν κατά μέσο όρο 81,8 έτη. (1)

Εντούτοις, αυτή η αντικειμενική δημογραφική ανισότητα δε συνάδει με την αρχή της ισότητας των δύο φύλων, και κατ' επέκταση θεωρήθηκε απαράδεκτο να χρησιμοποιούνται διαφορετικοί πίνακες θνησιμότητας με βάση τους οποίους καθορίζεται από τις ασφαλιστικές εταιρείες το ύψος των ασφαλίστρων.

Το Δικαστήριο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων συνέβαλε αποφασιστικά στη λύση αυτού του ζητήματος προωθώντας μια σειρά αποφάσεων οι οποίες προβλέπουν την εφαρμογή της ισότητας ανδρός-γυναικός. Κυρίως στο καθεστώς της συμπληρωματικής σύνταξης που προτείνεται από τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες. (2)

Η αρχή της ισότητας των δύο φύλων δεν πρέπει, κατά συνέπεια, να διαταράσσεται από την εφαρμογή διαφορετικών πινάκων θνησιμότητας ανάλογα με το φύλλο του ασφαλιζόμενου.

Πίνακας I: Πίνακας θνησιμότητας σε περίπτωση θανάτου

X	I.X.	X	I.X.	X	I.X.
0	100.000	36	95.676	72	
1	99.120	37	95.463	73	
2	99.067	38	95.237	74	
3	99.010	39	94.997	75	
4	98.977	40	94.746	76	
5	98.948	41	94.476	77	
6	98.921	42	94.182	78	
7	98.897	43	93.868	79	
8	98.876	44	93.515	80	
9	98.865	45	93.133	81	
10	98.836	46	92.727	82	
11	98.811	47	92.296	83	
12	98.793	48	91.833	84	
13	98.771	49	91.332	85	
14	98.715	50	90.778	86	
15	98.712	51	90.171	87	
16	98.667	52	89.511	88	
17	98.606	53	88.791	89	
18	98.520	54	88.011	90	9.389
19	98.406	55	87.165	91	7.438
20	98.277	56	86.241	92	5.763
21	98.137	57	85.256	93	4.360
22	97.067	58	84.211	94	3.211
23	97.830	59	83.083	95	2.315
24	97.677	60	81.884	96	1.635
25	97.721	61	80.602	97	1.115
26	97.373	62	79.243	98	740
27	97.222	63	77.807	99	453
28	97.070	64	76.296	100	263
29	96.916	65	74.720	101	145
30	96.779	66	73.075	102	76
31	96.597	67	71.366	103	37
32	96.420	68	69.569	104	17
33	96.255	69	67.655	105	7
34	96.071	70	65.649	106	2
35	95.878	71	63.543		

Πώς διαβάζεται ένας Πίνακας θνησιμότητας

Ένας πίνακας θνησιμότητας δίνει για κάθε ηλικία τον αριθμό των επιζώντων από έναν πληθυσμό ο οποίος υπολογίζεται από τη γέννησή του και ανέρχεται σε 100.000 κατοίκους.

Οι πίνακες οι οποίοι χρησιμοποιούνται σε περίπτωση θανάτου υπολογίζουν την ανδρική θνησιμότητα (πιν. I), ενώ αντίθετα αυτοί οι οποίοι χρησιμοποιούνται σε περίπτωση ζωής υπολογίζουν τη γυναικεία (πιν. II). Πράγμα που είναι πιο συνετό μια και είναι παγκοσμίως παραδεκτό ότι οι γυναίκες δεν δικαιολογούν σε καμία περίπτωση τον τίτλο του "ασθενούς φύλου", τουλάχιστον όσον αφορά τη μακροζωία.

Για παράδειγμα, παρατηρώντας τον πίνακα I διαπιστώνουμε ότι, από έναν πληθυσμό 100.000 ατόμων, θα φτάσουν σε ηλικία 17 ετών τα 98.606, σε ηλικία 59 ετών τα 83.083, ενώ μόνο δύο άτομα θα φτάσουν σε ηλικία 106 ετών.

Πίνακας II: Πίνακας θνησιμότητας σε περίπτωση ζωής

X	I.X.	X	I.X.	X	I.X.
0	100.000	35	98.031	77	72.981
1	99.332	36	97.942	78	70.797
2	99.294	37	97.851	79	67.962
3	99.264	38	97.753	80	65.043
4	99.276	39	97.648	81	61.852
5	99.244	40	97.534	82	58.379
6	99.194	41	97.413	83	54.614
7	99.177	42	97.282	84	50.625
8	99.164	43	97.138	85	46.455
9	99.143	44	96.981	86	42.130
10	99.129	45	96.810	87	37.738
11	99.114	46	96.622	88	33.340
12	99.096	47	94.424	89	28.980
13	99.081	48	96.218	90	24.739
14	99.062	49	95.995	91	20.704
15	99.041	50	95.752	92	16.959
16	99.018	51	95.488	93	13.580
17	98.980	52	95.202	94	10.636
18	98.933	53	95.892	95	8.118
19	98.913	54	94.560	96	6.057
20	98.869	55	94.215	97	4.378
21	98.823	56	93.848	98	3.096
22	98.778	57	93.447	99	2.184
23	98.734	65	88.978	100	1.479
24	98.689	66	88.226	101	961
25	98.640	67	87.409	102	599
26	98.590	68	86.513	103	358
27	98.537	69	85.522	104	205
28	98.182	70	84.440	105	113
29	98.428	71	83.231	106	59
30	98.371	72	81.936	107	30
31	98.310	73	80.484	108	14
32	98.247	74	78.880	109	6
33	98.182	75	77.104	110	2
34	98.111	76	75.136		

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ
σημαίνει 20 χρόνια προόδου και δημιουργίας!

"Στην Ευρωπαϊκή Πίστη εργαζόμαστε με συνέπεια όλοι για να αναδείξουμε μια εταιρία υποδειγματική, πρότυπο, που θα αποτελεί πηγή δύναμης και αισιοδοξίας για κάθε νέα επιχειρηματική πρωτοβουλία και για κάθε νέο άνθρωπο που ξεκινάει άγνωστος, χωρίς δυνάμεις, όπως η Ευρωπαϊκή Πίστη πριν 20 χρόνια».

Με αυτά τα λόγια έκλεισε τη συνέντευξη Τύπου ο Δ/νων Σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστηςκ. Χρήστος Γεωργακόπουλος με την ευκαιρία της συμπλήρωσης 20 χρόνων από την ίδρυσή της.

Ο κ. Γεωργακόπουλος ανακοίνωσε, στα πλαίσια της νέας στρατηγικής που έχει υιοθετήσει η Εταιρία για την ανάπτυξή της, τη συνεργασία της Ευρωπαϊκής Πίστης με την Συνεταιριστική Τράπεζα Σερρών. Η Συνεταιριστική Τράπεζα (διαθέτει 1.070 μετόχους) προχωρεί από κοινού με την Ευρωπαϊκή Πίστη στην ίδρυση Ασφαλιστικού Πρακτορείου στις Σέρρες. Εξάλλου, συνεχίζεται η εφαρμογή της νέας οργανωτικής δομής στην Ευρωπαϊκή Πίστη και στο πλαίσιο αυτό, το διάστημα Ιανουαρίου-Φεβρουαρίου, άρχισαν να λειτουργούν 15 νέα υποκαταστήματα που παρέχουν πλήρεις και ολοκληρωμένες ασφαλιστικές υπηρεσίες. Στο ίδιο διάστημα η παραγωγή ζωής είχε αύξηση 65% και ο κλάδος πυρός 20% σε σχέση με το 1997.

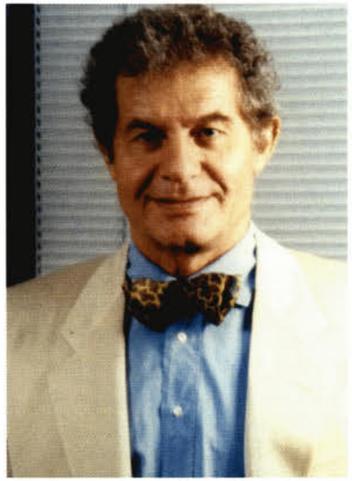
Η Ευρωπαϊκή Πίστη Α.Ε.Γ.Α. ιδρύθηκε το 1977 από μία ομάδα 19 ασφαλιστών καριέρας με βαθειά γνώση της ασφαλιστικής αγοράς και του επιχειρηματικού περιβάλλοντος και με στόχο τη δημιουργία μίας υποδειγματικής Ασφαλιστικής Εταιρίας Ευρωπαϊκού επιπέδου, που θα ξεχώριζε από όλες τις άλλες. Η σωστή στρατηγική, η άψογη οργάνωση, η υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση και η χρηστή διαχείριση, οδήγησαν την Ευρωπαϊκή Πίστη ανάμεσα στις κορυφαίες ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα. Η Εταιρία αντασφαλίζεται στις μεγαλύτερες αντασφαλιστικές Εταιρίες.

Σήμερα, μετά από 20 χρόνια δημιουργικής δουλειάς, χρηστής διαχειρίσεως, αφοσιώσεως, χωρίς βαρύγδουπα ονόματα, χωρίς βιομηχανικές ή τραπεζικές πλάτες, χωρίς πολυεθνική υποστήριξη ή κρατική επιρροή, η Ευρωπαϊκή Πίστη αυτοδύναμα έχει αναδειχθεί ως η τρίτη ή τέταρτη ελληνική ιδιωτική ασφαλιστική εταιρία και μέσα στις πρώτες 10 στη γενική κατάταξη.

Η θέση αυτή και η σταθερή πρόοδος της Ευρωπαϊκής Πίστης αποδεικνύεται από την αδιάψευστη μαρτυρία των αριθμών, όπως προκύπτουν από τους ισολογισμούς της», τόνισε ο κ. Γεωργακόπουλος.

Όταν υπάρχουν άνθρωποι που πιστεύουν στην δύναμη δημιουργίας και αγάπης όλα γίνονται. Άλλωστε η ασφαλιστική εργασία είναι προσφορά αγάπης στον συνάνθρωπο, στις δύσκολες ώρες που όλοι αντιμετωπίζουν. Ο κ. Γεωργακόπουλος έδειξε ότι είναι πραγματικός ασφαλιστής και άνθρωπος προσφοράς όταν απευθυνόμενος στους δημοσιογράφους μιλώντας μέσα απ' την καρδιά του, απ' την ζωή του, απ' την δράση των είπε δύο λόγια για την αξία της ασφάλισης, της ασφάλισης προστασίας και αγάπης, στον συνάνθρωπο; Και για τα προβλήματα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά:

«Το μεγαλύτερο πρόβλημα που αντιμετωπίζει κατά την εκτίμησή μας ο κλάδος των ασφαλίσεων (ήταν, είναι και θα είναι, εάν δεν υπάρξουν ρήξεις και αλλαγές) είναι η έλλειψη



Ο κ. Γεωργακόπουλος Δ/νων Σύμβουλος στην Ευρωπαϊκή Πίστη.

κύρους και αξιοπιστίας. Το κοινωνικό σύνολο αλλά και η πολιτεία αντιμετωπίζει τις ασφαλιστικές εταιρίες με καχυποψία. Το κοινωνικό σύνολο έχει αποκτήσει συνείδηση ότι ασφάλιση σημαίνει δικαστική αντιδικία, ψιλά γράμματα, απάτη και τόσα άλλα, που κάνουν όλους εμάς που υπηρετούμε αυτόν το θεσμό να νιώθουμε ορισμένες φορές άβολα, αναξιοπρεπείς. Τα αίτια είναι πολλά και συγκεκριμένα όπως και οι πηγές δημιουργίας τους.

«Αναρωτηθείτε για μια στιγμή αν ο πολίτης, καθένας από σας, έχει αυτό το συναίσθημα ή αν φοβάται πιο πολύ το ίδιο το συμβόλαιό του. Σας δίνω συνεπώς το πρώτο αίτιο δημιουργίας αναξιοπιστίας και μειωμένου κύρους. Είναι η άγνοια του πολίτη για το τι αγοράζει, από ποιον το αγοράζει και ακόμη γιατί; Η απάντηση, η πρόταση της Ευρωπαϊκής Πίστης για τη λύση αυτού του προβλήματος, είναι η παροχή ασφαλιστικής παιδείας, δημιουργίας ασφαλιστικής συνειδήσεως από τα σχολεία, από τα μικρά, τρυφερά χρόνια. Είναι ανάγκη να μάθει ο πολίτης ότι η ασφάλιση δεν έχει κόστος. Αυτό που κοστίζει είναι η ίδια η ζωή και ότι η ασφάλιση είναι πηγή ευτυχίας και δημιουργίας. Ακόμη, είναι ανάγκη κάθε υποψήφιος ασφαλιζόμενος να μάθει να ασκεί το δικαίωμά του να επιλέγει τον ασφαλιστή και το πρόγραμμα ασφαλίσεως.

Είναι ακατανόητο να διαθέτει κάποιος χρόνο για να ψωνίσει μια γραβάτα ή στο super market, και να αφήνει το θέμα της ασφαλίσεώς του στα χέρια του πρώτου που θα τον πιέσει γιατί είναι συγγενής, φίλος, Τράπεζα κ.λπ.»

Στη συνέντευξη επισημάνθηκε ακόμη και το κακό θεσμικό περιβάλλον μέσα στο οποίο οι δημιουργικές εταιρίες προσπαθούν να ξεπεράσουν τους εαυτούς τους. Είπε ο κ. Γεωργακόπουλος:

«Ένα άλλο αίτιο για την έλλειψη κύρους και αξιοπιστίας είναι το ίδιο το θεσμικό περιβάλλον, ειδικά στον κλάδο των αυτοκινήτων, στον οποίο η ζημιά και η ευθύνη επιμετράται εκ των υστέρων -όταν υπάρχει ζημιά και ευθύνη, γιατί πολλές φορές κατασκευάζονται. Η απάντηση εδώ είναι η άμεση αλλαγή του Νόμου, ώστε κάθε ζημιά να πληρώνεται από την εταιρία στο δικό της ασφαλισμένο. Θεωρούμε ότι το θέμα απαιτεί μελέτη, αλλά ειλικρινά πιστεύουμε ότι δεν υπάρχει άλλη λύση. Κάτω από το φως των ανωτέρω, κατά τη γνώμη μας το κύρος και η αξιοπιστία της ασφαλιστικής αγοράς μπορεί να αποκατασταθεί μόνο με τη δημιουργία των αναγκαίων προϋποθέσεων, όπως: συμβόλαια χωρίς εξαιρέσεις, αλλαγή του Νόμου περί αστικής ευθύνης προς τρίτους του Κλάδου Αυτοκινήτων, αύξηση του επιπέδου παιδείας και τήρηση των νόμων προς όλες τις εταιρίες ισότιμα.

«Ασφάλιση είναι μια πράξη προστασίας που έχει σαν σκοπό να αποτρέψει τις δυσμενείς οικονομικές συνέπειες από την έλευση διάφορων φυσικών κινδύνων όπως ο θάνατος, το γήρας, ο σεισμός, η φωτιά κ.ά». Το συναίσθημα που ο πολίτης αναζητά είναι η σιγουριά, η εγγύηση, η βεβαιότητα ότι, όταν θα έλθει η στιγμή της "κρίσης", θα πληρωθεί· ότι θα πληρωθεί αμέσως, χωρίς νομικισμούς και δικολαβίστικες ερμηνείες.

Δύο ακόμη προβλήματα που αντιμετωπίζει ο κλάδος στο χώρο των αυτοκινήτων είναι το θέμα της υποαποθεματοποιήσεως και το θέμα του επικουρικού κεφαλαίου. Στο πρώτο θέμα είναι σαφές ότι αρχίζει να μπαίνει τάξη. Έχω όμως δύο παρατηρήσεις να κάνω. Η τάξη δεν μπαίνει ισότιμα για όλες τις εταιρίες, ενώ η πολιτεία που τιμολογούσε μέχρι πρότινος για λογαριασμό των εταιριών και έχει τη δική της μεγάλη ευθύνη βγάζει τον εαυτό της απ' έξω, καθιερώνοντας τρόπους υπολογισμού που δεν είναι δίκαιοι και ισότιμοι. Στο δεύτερο θέμα, το επικουρικό, η γνώμη μου είναι ότι, εάν δε ληφθούν άμεσα μέτρα, το επικουρικό θα αποτελέσει τη μεγαλύτερη απειλή όχι μόνο για τις υγιείς ασφαλιστικές εταιρίες (διότι όσες κλείνουν δεν έχουν να υποστούν άλλη ζημιά) αλλά και για το ίδιο το κοινωνικό σύνολο, το οποίο ήδη επιβαρύνεται με 10δες δισ. για το επικουρικό. Η λύση για μας είναι η άμεση κατάργηση του επικουρικού. Είναι παράλογο να φορτώνονται ζημιές από υποτιμολογήσεις και κακή διαχείριση ορισμένων εταιριών ή για τους ανασφάλιστους οι εταιρίες και οι ασφαλιζόμενοι που δεν έχουν καμία ανάδειξη ή σχέση.

Σε βάθος χρόνου εκτιμούμε ότι η αγορά θα αντιμετωπίσει πρόβλημα στον Κλάδο Ζωής και ειδικότερα σα συνταξιοδοτικά προγράμματα, εάν οι εταιρίες που ασκούν τον Κλάδο Ζωής χρησιμοποιούν για λόγους ανταγωνισμό τους σημερινούς πίνακες θνησιμότητας.

Μείζον πρόβλημα του κλάδου είναι η χαμηλή αντίληψη service με την οποία αντιμετωπίζεται ο ασφαλισμένος, και μάλιστα στις πιο δύσκολες στιγμές της ζωής του.

Τέλος, ο κλάδος έχει προβλήματα δομής, όπως είναι ο κατακερματισμός της αγοράς, η συγκέντρωση

του 80% της παραγωγής από το 20% των εταιριών, η συγκέντρωση του επιχειρηματικού ρίσκου σε (1) πρόσωπο ή μια οικογένεια, το υψηλό κόστος λειτουργίας και η αύξηση του ανταγωνισμού. Όλα αυτά, κατά την εκτίμησή μας, οδηγούν σε συμμαχίες, συγχωνεύσεις και εξαγορές.

Θεωρούμε ότι η πολιτεία πρέπει άμεσα να επαναφέρειτις φορολογικές απαλλαγές στον κλάδο ζωής και ομαδικών ασφαλίσεων και να τις ενισχύσει περαιτέρω. Σε περιόδους που το κοινωνικό κράτος συρρικνώνεται, η πολιτεία έχει ελάχιστο χρέος να βοηθήσει τον πολίτη της να κάνει μόνος για τον εαυτό του αυτό που μέχρι χθες έκανε η ίδια.

Ειδικό πρόβλημα αποτελεί ο αφελληνισμός των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, οι παλινδρομήσεις και η αποδυνάμωση ενός τομέα (τριτογενούς)



στον οποίο η Ελλάδα έχει ιστορικά διαπρέψει».

Ο κ. Γεωργακόπουλος δήλωσε αισιόδοξος για το μέλλον του κλάδου:

«Αυτή την αισιοδοξία μου τη στηρίζω τόσο σε πραγματικούς αριθμούς όσο και στις πιέσεις που θα αναπτυχθούν είτε εκ της ανάγκης επιβιώσεως είτε και εκ της αισιοδοξίας, της επιχειρηματικής προσδοκίας. Εάν η πολιτεία αντιληφθεί την έκταση και το μέγεθος της αγοράς και συμπαρασταθεί στις ελληνικές ασφαλιστικές, αυτή η επιχειρηματική δραστηριότητα μπορεί να γίνει μία εκ των πλέον ισχυρών συναλλαγματοφόρων δραστηριοτήτων στη χώρα μας. Η Ευρωπαϊκή Πίστη θα υποβάλει σύντομα ένα πλήρες υπόμνημα στο Υπουργείο Ανάπτυξης και ελπίζω ότι θα βρει ευήκοον ους».

Η πορεία της Ευρωπαϊκής Πίστης σ' αυτή τη διαδρομή των 20 ετών ήταν ανοδική και αυτό επιβεβαιώνεται από τους αριθμούς, όπως προκύπτει από τον πίνακα μεγεθών που παραθέτουμε.

ΠΙΝΑΚΑΣ Α' — **ΜΕΓΕΘΗ (σε εκατομμύρια δραχμές)**

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	1978	1983	1988	1993	1996	ΠΡΟΒΛΕΨΗ 1997
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	27	330	1.865	6.908	17.642	21.000
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	11	71	350	939	3.223	5.700
ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ	0,4	7	60	219	1.032	1.100
ΑΠΟΔΟΣΗ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	4%	10%	17%	23%	32%	24%
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	31	265	1.742	4.580	8.604	9.000
ΑΞΙΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ	2	101	230	3.518	9.903	12.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	17	167	1.134	4.872	10.110	10.600

Στον Πίνακα Β φαίνονται οι θυγατρικές δραστηριότητες και προοπτικές της Ευρωπαϊκής Πίστης.

Η Εταιρία βρίσκεται στην πλατφόρμα της δεύτερης απογείωσής της με αναλλοίωτους τους στρατηγικούς στόχους αλλά με επιπλέον πλεονεκτήματα:

- Τη βαθειά γνώση που έφερε η εμπειρία και η αναζήτηση.
- Την Οικονομική ρώμη που είναι αποτέλεσμα σκληρής δουλειάς και χρηστής διαχείρισης.
- Το έμπειρο και εκπαιδευμένο προσωπικό.
- Την άριστη διοικητική οργάνωση. Στόχος της Ευρωπαϊκής Πίστης είναι:
- Η συνεχής βελτίωση της ποιότητας και της ποσότητας των προσφερόμενων υπηρεσιών, στον πολίτη-πελάτη.
- Η δημιουργία μίας κοινωνίας ευχαριστημένων ανθρώπων -των ανθρώπων της Ευρωπαϊκής Πίστης- η ικανοποίηση των οποίων θα πηγάζει από τη συμβολή τους στην ανάπτυξη της Εταιρίας και από τη συμμετοχή τους στους μηχανισμούς των αποφάσεων και στα αποτελέσματα.
- Η επιρροή και κατάκτηση καθημερινά μεγαλύτερου μέρους της αγοράς των πελατών και της αγοράς εργασίας με στόχο την κατάκτηση της κορυφαίας θέσεως.
- Η δημιουργία και ανάπτυξη νέων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, με σκοπό την ταχύτερη υλοποίηση των οικονομικών και διοικητικών φιλοδοξιών των στελεχών της Εταιρίας.

Τέλος, η φιλοσοφία η Εταιρίας, αναλοίωτη στο χρόνο, είναι να υπηρετεί με συνέπεια και αφοσίωση τους πελάτες της, τους συνεργάτες και του μετόχους της. Αυτή η φιλοσοφία περικλείεται στις δύο λέξεις που αποτελούν το slogan της Εταιρίας «Πληρώνει Αμέσως».

Η αντίληψη service, η παρεχόμενη παιδεία, η έντιμη και χρηστή διαχείριση, οι καθιερωμένες ως «σκηνικό» αρχές και συνθήκες εργασίας σε συνδυασμό με το περιεχόμενο του «Πληρώνει Αμέσως» αποτελούν μια ενιαία επαγγελματική φιλοσοφία που απετέλεσε και αποτελεί την κύρια ωστική δύναμη που οδήγησε την Εταιρία στην εξέχουσα θέση που κατέχει στην αγορά.

Το ΝΑΙ στα επόμενα τεύχη του θα συνεχίσει με παρουσίαση του έργου και των προϊόντων της φιλοπρόοδης εταιρίας Ευρωπαϊκή Πίστη.

ΠΙΝΑΚΑΣ Β'

ΘΥΓΑΤΡΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ *Πληρώνει αμέσως*



PHONE BANKING:

Ένα νέο δίκτυο διάθεσης τραπεζικών προϊόντων που αφορά και τους ασφαλιστές

Ασφαλιστικές εταιρίες και Ασφαλιστές είναι μέσα στον «ανεμοστρόβιλο των αλλαγών» στο χώρο των πωλήσεων. Το δίκτυο διάθεσης προϊόντων PHONE BANKING αφορά όλους τους πωλητές οικονομικών υπηρεσιών

Η ραγδαία εξέλιξη της τεχνολογίας σε συνδυασμό με τις ολοένα αυξανόμενες ανάγκες των καταναλωτών, συντείνουν καθημερινά στη διαφοροποίηση των μεθόδων πώλησης πολλών προϊόντων και υπηρεσιών. Ειδικότερα παρατηρείται μία έντονη ενίσχυση της τάσης για εξυπηρέτηση των καταναλωτών από απόσταση στα πλαίσια της ανάπτυξης των δυνατοτήτων μεταφορών και επικοινωνιών. Στους παραγωγικούς τομείς που υφίστανται σημαντικές αλλαγές κύρια λόγω της τεχνολογίας περιλαμβάνεται και ο τραπεζικός, με κύριους εκφραστές αυτών των μεταβολών τα δίκτυα πώλησης και διάθεσης χρηματοοικονομικών προϊόντων.

Οι κυριότερες μορφές τέτοιων εναλλατικών δανείων διάθεσης, που σταδιακά υιοθετούνται και εξελίσσονται από την πλειοψηφία των τραπεζικών οργανισμών παγκοσμίως είναι οι ακόλουθες:

- **Phone Banking**
- **Internet Banking**
- **PC Banking**
- **TV Banking**
- **Direct Mail Banking**

Γράφει ο Άρης Ι. Πανταζόπουλος
Διπλ. Ηλεκτρολόγος Μηχανικός Ε.Μ.Π. - Οικονομολόγος. Υπ. Διδάκτωρ Ε.Μ.Π. πρώην Συνεργάτης Alpha Τραπέζης Πίστεως

Με τον όρο Phone Banking (P.B.) εννοούμε την οργανωμένη και συστηματική παροχή ενός πλήθους υπηρεσιών που προσφέρονται από τις τράπεζες προς τους πελάτες τους μέσω τηλεφώνου. Το P.B. ανήκει σε ένα ευρύτερο πλαίσιο σύγχρονων τραπεζικών υπηρεσιών που στοχεύουν στην εξυπηρέτηση του πελάτη από απόσταση (distance banking, remote banking). Η υλοποίηση τέτοιων υπηρεσιών μπορεί να γίνει με τρεις τρόπους:

- Αυτοματοποιημένα (automated phone banking), με την τηλεφωνική επικοινωνία του πελάτη με κάποιον συγκεκριμένο τηλεφωνικό αριθμό και την αυτόνομη υποστήριξη πληροφοριακών - τηλεπικοινωνιακών συστημάτων (π.χ. Interactive Voice Response Systems, Speech Recognition Systems). Η υπηρεσία αυτή εξασφαλίζει πολύ χαμηλό λειτουργικό κόστος και υψηλή ταχύτητα εξυπηρέτησης του πελάτη, προϋποθέτει όμως εξοικείωση του χρήστη με την τεχνολογία και περιορίζει το δυνατό εύρος των προσφερομένων υπηρεσιών.
- Με απευθείας τηλεφωνική επικοινωνία του πελάτη με κάποιον ανταποκριτή (person to person phone banking), ο οποίος και τον εξυπηρετεί άμεσα ή τον παραπέμπει σε άλλο πρόσωπο. Η εφαρμογή αυτής της μεθόδου απαιτεί ανασχεδιασμό υπαρχουσών διαδικασιών και ανθρωπίνων πόρων καθώς και προσεκτική τιμολογιακή πολιτική των υπηρεσιών, έτσι ώστε να μην επιβαρύνει τελικά το συνολικό κόστος. Χαρακτηριστικά μπορούμε να αναφέρουμε την πιθανότητα σημαντικής αύξησης των αιτημάτων των καταναλωτών για δευτερεύουσες και μη αποδοτικές συναλλαγές όπως ερώτηση υπολοίπου λογαριασμού, ύψος χρέωσης πιστωτικής κάρτας κ.ά. Αποτελεί όμως ουσιαστικό παράγοντα μεγιστοποίησης της εξυπηρέτησης του πελάτη και κατ' επέκταση αύξησης της πελατειακής βάσης.
- Με συνδυασμό των παραπάνω, δηλαδή την επιλογή των κλήσεων που θα εξυπηρετηθούν αυτοματοποιημένα ή διαπροσωπικά, είτε βάσει προκαθορισμένων κριτηρίων και προϋποθέσεων είτε σύμφωνα με την επιθυμία του πελάτη. Η περίπτωση αυτή αποτελεί ίσως τον αποδοτικότερο τρόπο υιοθέτησης των πλεονεκτημάτων που προσφέρει το P.B. με την παράλληλη ελαχιστοποίηση των ενδεχομένων προβλημάτων που αυτό μπορεί να δημιουργήσει.

Σε ό,τι αφορά τους λόγους για τους οποίους τα περισσότερα μεγάλα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα έχουν υιοθετήσει ή βρίσκονται στο στάδιο σχεδιασμού για την παροχή υπηρεσιών P.B. μπορούμε να αναφέρουμε τους ακόλουθους δύο βασικούς, καθώς και τις άμεσες θετικές συνέπειές τους:

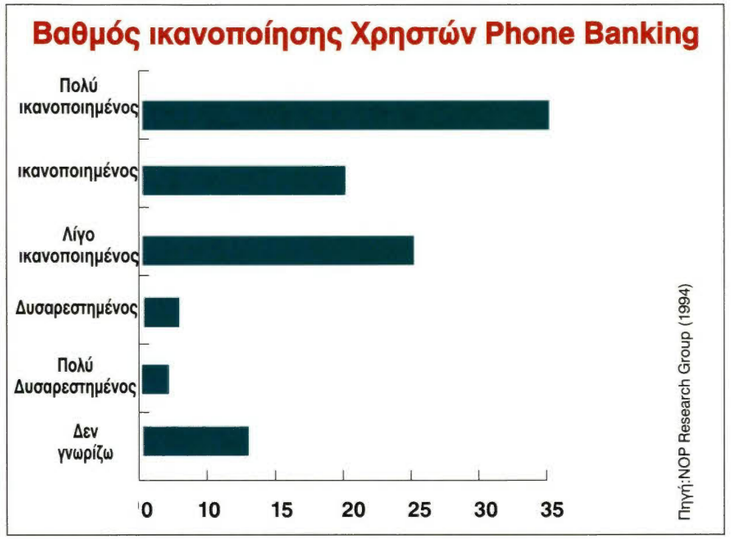
- Βελτιώνεται η ποιότητα εξυπηρέτησης των πελατών τους.
- Διευρύνεται η πελατειακή τους βάση, προσφέροντας ένα ισχυρό κίνητρο στον υποψήφιο πελάτη.
- Επιτυγχάνεται μείωση των εκροών πελατών σε άλλους ανταγωνιστές ενισχύοντας τη δέσμευσή τους (commitment) με την τράπεζα.
- Δημιουργείται ένα επί πλεόν δίκτυο διάθεσης χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών.
- Περιορίζεται η διεκπεραίωση μη παραγωγικών (δευτερευουσών) συναλλαγών από το δίκτυο καταστημάτων και επομένως αυξάνεται η αποδοτικότητά τους.
- Παρέχεται η δυνατότητα εστίασης σε συγκεκριμένα τμήματα της αγοράς και καλύτερες προϋποθέσεις προώθησης ειδικών προϊόντων / υπηρεσιών.
- Προσφέρεται ευκαιρία αναδιοργάνωσης, επιχειρησιακών διαδικασιών και μείωσης του λειτουργικού κόστους (υπό προϋποθέσεις) μέσω του ελέγχου των διαδικασιών και ανάπτυξης οικονομιών κλίμακας.

Η επιτυχής εφαρμογή υπηρεσιών P.B. από πολλές τράπεζες τα τελευταία χρόνια βασίστηκε στην ολοένα και αυξανόμενη θετική αντίδραση των πελατών τους, οι οποίοι ενίσχυσαν την ανταπόκρισή τους στην υπηρεσία για τους ακόλουθους κυρίως λόγους:

- Ελαχιστοποιείται τόσο η ανάγκη επισκέψεων στο συνεργαζόμενο κατάστημα της τράπεζας όσο και ο χρόνος παραμονής τους εκεί.
- Βελτιώνεται η ευελιξία λήψης χρηματοοικονομικών αποφάσεων.
- Αναβαθμίζεται η δυνατότητα άμεσης πληροφόρησής τους σχετικά με νέα αποδοτικότερα προϊόντα / υπηρεσίες.
- Απλουστεύονται οι διαδικασίες εξυπηρέτησής τους και περιορίζεται ο χρόνος προσωπικής τους συμβολής σε αυτές.

Διεθνής εμπειρία

Η υλοποίηση της εξυπηρέτησης του πελάτη από απόσταση μέσω τηλεφώνου ξεκίνησε από τις τράπεζες των ΗΠΑ στις αρχές της δεκαετίας των 1980 και σύντομα προς τα τέλη της δεκαετίας επεκτάθηκε και στις ανεπτυγμένες χώρες της Δυτικής Ευρώπης. Σήμερα, οι ΗΠΑ κατέχουν την πρωτοπορία τόσο σε ό,τι αφορά τη χρησιμοποιούμενη τεχνολογία, την ποσότητα πελατών που εξυπηρετούνται όσο και το εύρος των παρεχομένων συναλλαγών και υπηρεσιών. Το P.B. στην Ευρώπη περνάει σήμερα από το στάδιο της ανάπτυξης στο στάδιο της ωρίμανσης, με δεδομένο το γεγονός ότι οι τηλεφωνικές υπηρεσίες γνωρίζουν ιδιαίτερη επιτυχία και ανταπόκριση σε όλα τα επίπεδα. Οι μεγαλύτερες τράπεζες των ανεπτυγμένων δυτικών χωρών (Αγγλία, Γαλλία και προσφάτως Γερμανία) παρέχουν ήδη υπηρεσίες P.B. ενώ ιδιαίτερη αναφορά πρέπει να γίνει για κάποιες νέες τράπεζες που αξιοποιώντας τα εξελιγμένα διατραπεζικά συστήματα, το χαμηλό λειτουργικό κόστος και τις δυνατότητες ύπαρξης ενός συγκεντρωμένου τηλεφωνικού δικτύου πωλήσεων, έχουν κατακτήσει υψηλά μερίδια αγοράς και τυγχάνουν ραγδαίας ανάπτυξης...



Το First Direct, που πρώτη υλοποίησε η Midland Bank το 1989 με τη μορφή ανεξάρτητης θυγατρικής εταιρείας, σημείωσε ιδιαίτερη επιτυχία και αποτέλεσε την κύρια αφορμή εισόδου και άλλων ευρωπαϊκών τραπεζών στο χώρο του person - to - person Phone Banking. Η διαφοροποίηση έγκειται ακριβώς σε αυτή τη δημιουργία ανεξάρτητου φορέα και την αντιμετώπιση της υπηρεσίας σαν ξεχωριστό επιχειρηματικό αντικείμενο (separate business), κάτι στο οποίο άλλες τράπεζες όπως η Barclays δεν προχώρησαν. Η Royal Bank of Scotland ακολουθώντας το παράδειγμα της Midland έχει προχωρήσει στην παροχή «Direct Banking Telephone Services», καλύπτοντας όλη τη βρετανική επικράτεια. Η ιδιαιτερότητα της εφαρμογής αυτής εντοπίζεται αρχικά στο γεγονός ότι η υπηρεσία βασίστηκε στην άμεση τηλεφωνική επικοινωνία πελάτη και εκπροσώπου της τραπέζης, ενώ στη συνέχεια προστέθηκε ένα σύστημα ανταπόκρισης φωνής (voice response system) σαν εναλλακτική επιλογή κατά την πρόσβαση του πελάτη στην υπηρεσία. Η τράπεζα αναμένει με τη μέθοδο αυτή, τη διοχέτευση του 40% των πελατών της στο αυτοματοποιημένο σύστημα και στοχεύει στον προσανατολισμό της άμεσης επικοινωνίας (person - to - person) στις πωλήσεις (sales orientation).

Χαρακτηριστικό είναι επίσης το παράδειγμα της τράπεζας Spaarbanken της Σουηδίας, όπου η εφαρμογή ενός επιτυχημένου προγράμματος P.B. οδήγησε σε 30% μείωση του λειτουργικού της κόστους και αποτέλεσε τον καθοριστικότερο παράγοντα διατήρησης της τραπέζης σε υψηλά επίπεδα κερδοφορίας όταν το σύνολο σχεδόν των εμπορικών τραπεζών αυτής της χώρας εμφάνισε σημαντικά μειωμένα κέρδη (199192).

Ο φορέας «Bank Administration Institute» και η εταιρία «Boston Consulting Group» μετά από δύο χρόνια έρευνας της αμερικανικής αγοράς πάνω στην επιρροή της αναπτυσσόμε-

νης τεχνολογίας του Internet και στην επιρροή του στη διανομή των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, αναφέρουν ότι το 58% των συναλλαγών στις ΗΠΑ γίνονται μέσω υπηρεσιών Phone & Mail Banking. Το ποσοστό αυτό αναφέρεται σε μη ηλεκτρονικές συναλλαγές που δεν προϋποθέτουν τη μετακίνηση του πελάτη σε συγκεκριμένη θέση.

Μία πρόσφατη μελέτη σχετικά με τις δυνατότητες διείσδυσης της υπηρεσίας P.B. στην τραπεζική αγορά αποτελεί αυτή που διενήργησε η εταιρεία ερευνών «NOP Research Group» στη βρετανική αγορά το 1994 σχετικά με το P.B. Ύστερα από μελέτη των στοιχείων της έρευνας μπορούμε να καταλήξουμε στα ακόλουθα κύρια συμπεράσματα:

- Υπάρχει υψηλός βαθμός ικανοποίησης των πελατών της υπηρεσίας (56%), ενώ αρνητικό εμφανίζεται μόνο το 7% των ερωτηθέντων.
- Η υπηρεσία κατορθώνει να διεισδύσει δυναμικά σε ειδικά τμήματα της αγοράς, με εστίαση σε άτομα υψηλής μόρφωσης, με εξοικείωση στη νέα τεχνολογία, που ζουν στα μεγάλα αστικά κέντρα.
- Το 26% των κατόχων τραπεζικών λογαριασμών δηλώνει ενδιαφέρον για την υπηρεσία και ενδέχεται να αποτελέσει μελλοντικό χρήστη της. Παρ' όλα αυτά ένα ποσοστό 70% των ερωτηθέντων δηλώνει απρόθυμο να χρησιμοποιήσει μελλοντικά την υπηρεσία.
- Οι βασικότεροι λόγοι αρνητικής στάσης προς τη νέα υπηρεσία εμφανίζεται να είναι η προτίμηση στην προσωπική εξυπηρέτηση στα καταστήματα (71%), η άποψη ότι δεν τους είναι αναγκαία (15%), ενώ τέλος ένα ίδιο ποσοστό εκφράζει σοβαρές αμφιβολίες σχετικά με την ασφάλεια των συναλλαγών.

Απαιτήσεις και προϋποθέσεις υλοποίησης της υπηρεσίας

Ο σχεδιασμός και η επιτυχής υλοποίηση μιας εφαρμογής P.B. εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την ικανοποίηση κάποιων βασικών απαιτήσεων - προϋποθέσεων, κύρια στους τομείς της τεχνολογίας και των ανθρωπίνων πόρων. Ειδικότερα, αναγκαία θεωρείται η ύπαρξη ή κατασκευή ενός πελατοκεντρικού πληροφοριακού συστήματος το οποίο θα παρέχει τη δυνατότητα πλήρους καταγραφής, ενημέρωσης και αξιοποίησης τόσο προσωπικών δεδομένων των πελατών (π.χ. εισόδημα, κάτοχος αυτοκινήτου, ακινήτου κ.ά.) όσο και στοιχείων που αφορούν τη συνεργασία του με την τράπεζα (π.χ. υφιστάμενοι λογαριασμοί, κάρτες, δάνεια, τραπεζοασφάλειες κ.ά.) ή άλλους φορείς. Σε περιπτώσεις μάλιστα όπως της χώρας μας, όπου πολλά χρηματοπιστωτικά ιδρύματα έχουν ημιτελή ή ανύπαρκτα πελατοκεντρικά συστήματα, κρίνεται σκόπιμη η δημιουργία ενός νέου αυτόνομου συστήματος για την αποκλειστική εξυπηρέτηση του P.B. και με προοπτική απόλυτης αξιοποίησής του κατά τη φάση εκσυγχρονισμού του συνολικούς συστήματος του οργανισμού.

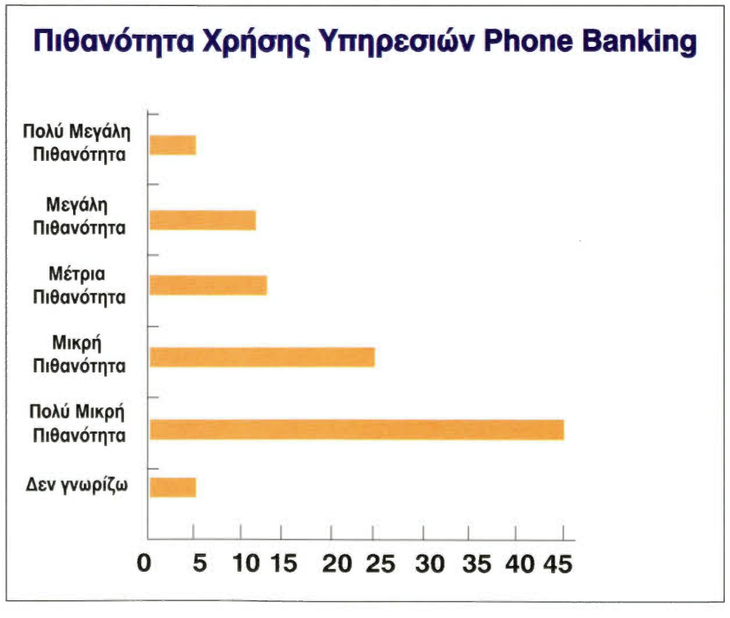
Ο παράγοντας της τεχνολογίας σε ό,τι αφορά την αύξηση της παραγωγικότητας είναι ιδιαίτερα καθοριστικός, κύρια μέσω της υιοθέτησης πρωτοποριακών πληροφοριακών συστημάτων και τηλεφωνικών κέντρων (Call Centers). Εξίσου σημαντική είναι όμως και η συμβολή του ανθρώπινου παράγοντα. Η κατάλληλη εκπαίδευση των ανταποκριτών (agents), το αποτελεσματικό μάνατζμεντ και η μεθοδευμένη διαμόρφωση της στρατηγικής μάρκετινγ (διάλογοι, τιμολογιακή πολιτική, target groups, sales orientation κ.ά.) αποτελούν αναπόσπαστα στοιχεία μιας επιτυχημένης εφαρμογής P.B.

Οι βασικές χρήσεις του Phone Banking - Πιθανές επεκτάσεις

Η αρχική εφαρμογή υπηρεσιών P.B. ξεκίνησε από την ανάγκη των χρηματοπιστωτικών οργανισμών να αποκτήσουν πλεονέκτημα διαφοροποίησης των δικτύων διάθεσης τραπεζικών προϊόντων / υπηρεσιών, με κύριο στόχο τη βελτίωση της εξυπηρέτησης του πελάτη αλλά και την αναβάθμιση του προφίλ του οργανισμού μέσα από στρατηγικές μάρκετινγκ και διαφήμισης. Οι προσφερόμενες επομένως υπηρεσίες περιορίστηκαν σε πληροφορίες επί τραπεζικών προϊόντων ή στην εφαρμογή απλών τραπεζικών συναλλαγών.

Σήμερα, οι δυνατότητες χρήσης της υπηρεσίας για την παροχή προϊόντων / υπηρεσιών έχουν διευρυνθεί με ταχύτατους ρυθμούς ενώ τα τελευταία χρόνια παρατηρούνται τάσεις προέκτασης των τηλεφωνικών υπηρεσιών σε μη τραπεζικά προϊόντα. Ειδικότερα, στον πίνακα που ακολουθεί, παρουσιάζονται τα σημαντικότερα προϊόντα / υπηρεσίες που παρέχονται μέσω P.B. στη διεθνή τραπεζική αγορά. Το κύρος αυτών των παροχών σε κάθε χρηματοπιστωτικό οργανισμό εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τους ακόλουθους παράγοντες.

- ενδοεπιχειρησιακή ανάπτυξη της υπηρεσίας ή υιοθέτηση στρατηγικής outsourcing
- παρεχόμενα συστήματα ασφάλειας των συναλλαγών
- εύρος πιθανής πελατειακής βάσης της υπηρεσίας και βαθμός εξοικείωσής της με την υπηρεσία
- εκτίμηση της διοίκησης της τραπέζης σχετικά με την αποδοτικότητα της υπηρεσίας
- διαθεσιμότητα πόρων σε ό,τι αφορά τόσο την ανάπτυξη όσο και τη διατήρηση της υπηρεσίας.



Τα τελευταία χρόνια εμφανίζεται μία τάση επέκτασης των εφαρμογών P.B. σε δύο κατευθύνσεις:

1. εστίαση στις πωλήσεις χρηματοοικονομικών προϊόντων / υπηρεσιών (sales orientation)
- 2. πώληση μη χρηματοοικονομικών προϊόντων / υπηρεσιών

Ενώ οι υπηρεσίες P.B. είχαν σαν βασικό στόχο τη μέγιστη εξυπηρέτηση του πελάτη κατά τον αποδοτικότερο τρόπο για την τράπεζα, νεότερες έρευνες έδειξαν ότι το νέο αυτό δίκτυο διάθεσης χρηματοοικονομικών προϊόντων θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί και αξιοποιηθεί για την επιθετική πώληση τέτοιων προϊόντων μέσω της εφαρμογής στρατηγικής χρηματοοικονομικού telemarketing. Οι μέθοδοι που δύναται να εφαρμοσθούν είναι δύο:

- αξιοποίηση των εισερχομένων τηλεφωνικών κλήσεων από πελάτες της τράπεζας για την επιθετική πώληση προϊόντων, μέσω ειδικών προσφορών και μειωμένων τιμολογίων (inbound telemarketing).
- αξιοποίηση της πελατειακής βάσης του συστήματος για την τηλεφωνική προσέγγιση υφισταμένων ή πιθανών πελατών του οργανισμού από την ίδια την υπηρεσία P.B., με στόχο την πώληση νέων προϊόντων / υπηρεσιών (outbound telemarketing).

Τα κύρια πλεονεκτήματα αυτής της επέκτασης της υπηρεσίας P.B. είναι ηγ πληρέστερη αξιοποίηση των ανθρωπίνων πόρων του οργανισμού σε περιόδους ύφεσης της ζήτησης της υπηρεσίας, η ταχύτητα προσέγγισης του πελάτη και το μειωμένο κόστος αυτής, καθώς και το σχετικά υψηλό επίπεδο ανταπόκρισης από πλευράς πελατών λόγω αυξημένης αξιοπιστίας των τραπεζικών οργανισμών. Τελικό στόχο πάντως στην περίπτωση αυτή, αποτελεί η αύξηση των πωλήσεων, στοιχείο το οποίο διακρίνεται από έντονα αναπτυξιακό χαρακτήρα.

Σε ό,τι αφορά τη δεύτερη δυνατότητα επέκτασης της υπηρεσίας, πρέπει να σημειώσουμε ότι συνήθως λειτουργεί επικουρικά με σκοπό να προσθέσει επιχειρηματική αξία (business value) στην παρεχόμενη υπηρεσία. Οι τομείς που παρέχουν αυτή τη δυνατότητα είναι κύρια αυτοί των ταξιδίων, αεροπορικών εισιτηρίων, οικιακού - τεχνικού εξοπλισμού, κτηματομεσιτικές υπηρεσίες κ.ά. Στις περιπτώσεις αυτές, η τράπεζα μπορεί να παρέχει γνωστά και αξιόπιστα μη χρηματοοικονομικά προϊόντα / υπηρεσίες, παρέχοντας όμως διευκολύνσεις (π.χ. καταναλωτική πίστη, leasing) και ιδιαίτερα ανταγωνιστικές τιμές λόγω αυξημένης πελατειακής βάσης και υψηλού επιπέδου φερεγγυότητας προς τους καταναλωτές. Σημαντικό παράγοντα αξιοποίησης αυτής της δυνατότητας αποτελεί η ύπαρξη ενός εκτεταμένου δικτύου καταστημάτων.



Η έντονη διαφοροποίηση των συγχρόνων μεθόδων πώλησης φαίνεται στο Phone Banking όπου πλήθος υπηρεσιών προσφέρονται προς τους πελάτες οι οποίοι δεν γνωρίζουν από πού και ποιος τους εξυπηρετεί. Οι ασφαλιστές οφείλουν να ενημερωθούν και να προσαρμοστούν στα νέα δεδομένα.

Η εξωτερική ομορφιά παίζει πάντα ρόλο αλλά η εποχή που λέγανε ότι με την ομορφιά και το παρουσιαστικό κάνεις πωλήσεις πέρασε... σε δεύτερο ρόλο βοηθητικό.

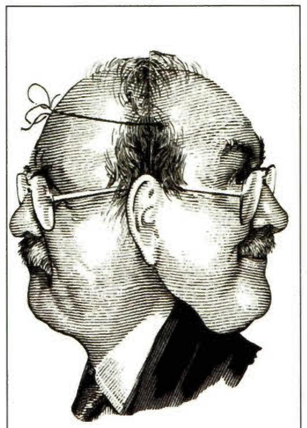
Είναι για άλλες επιδιώξεις ή για δόλωμα που δεν «τσιμπούν» πάντα οι πελάτες. Οι καταναλωτές σήμερα απαιτούν όλο και πιο πολλά θέλουν συγκεκριμένες καλύψεις, άμεσες, γρήγορες και ποιοτικές των αναγκών τους... για να έχουν χρόνο για τον εαυτό τους

Η συμβολή του P.B. στη μείωση του λειτουργικού κόστους

Η σταδιακή απελευθέρωση της τραπεζικής αγοράς κατά την τελευταία δεκαετία καθώς επίσης και η είσοδος νέων ιδιωτικών (ελληνικών και ξένων) τραπεζικών μονάδων στη χώρα μας, οδήγησε σε μία σημαντική αύξηση του ανταγωνισμού τόσο σε επίπεδο προσφερομένων προϊόντων / υπηρεσιών όσο και σε επίπεδο τιμολογιακής πολιτικής και επιτοκίων. Είναι λοιπόν προφανές ότι η δυνατότητα επιβίωσης και ανάπτυξης ενός τραπεζικού οργανισμού σε ένα τόσο ανταγωνιστικό περιβάλλον εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τη δυνατότητα επίτευξης χαμηλού λειτουργικού κόστους.

Στο σημείο αυτό θα πρέπει να αναφέρουμε ότι οι βασικοί παράγοντες επιβάρυνσης του λειτουργικού κόστους αφορούν: τις δαπάνες προσωπικού, τεχνολογικού εξοπλισμού και λογισμικού, λοιπού εξοπλισμού και παγίων στοιχείων. Αναλύοντας τις δυνατότητες συμβολής του P.B. στη μείωση αυτών των παραμέτρων, μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι η εφαρμογή P.B. αυξάνει την παραγωγικότητα του προσωπικού, χωρίς να προϋποθέτει υψηλό επίπεδο εξειδίκευσης και ενώ απαιτεί αισθητά μικρότερα κεφάλαια για λοιπό εξοπλισμό και πάγιες εγκαταστάσεις (αφού ένα Call Center θα μπορούσε να βρίσκεται στον 1ο όροφο ενός κτιρίου στο Βοτανικό ή στην Πετρούπολη!). Επί πλέον, η βελτίωση της παραγωγικότητας μειώνει το μέσο κόστος του τεχνολογικού εξοπλισμού, ενώ η υψηλή γεωγραφική συγκέντρωση τεχνικών εργαλείων συμβάλλει στη μείωση του κόστους συντήρησης, ελέγχου και πιθανού εκσυγχρονισμού τους.

Παρ' όλα αυτά, σημαντικότερη ίσως είναι η έμμεση κοστολογική συμβολή του Phone Banking, καθώς διεκπεραιώνει κυρίως δευτερεύουσες τραπεζι-



Η σύγχρονη πληροφορική αλλάζει τα δεδομένα των πωλήσεων. Το Phone Banking που προσφέρεται από τις τράπεζες θα γενικευθεί για πολλά προϊόντα και στο ρόλο αυτό προς τους πελάτες θα μπουν και οι ασφαλιστικές εταιρίες που μέσω του Bancassurance θα υλοποιούν γενικότερες στρατηγικές των χρηματοοικονομικών ομίλων.

Δυστυχώς από αυτά που ακούω σε συνέδρια συνδικαλιστικών συλλόγων και ασφαλιστικών εταιριών η ενημέρωση για τις αλλαγές είναι ελλιπής.

Μόνο ο Δημ. Κοντομηνάς, πρόεδρος ομίλου Interamerican «βλέποντας 10 χρόνια μπροστά» ενέταξε στον όμιλό του τη μαγεία της «ηλεκτρονικής στο γραφείο» μέσω της Intertech μιάς από τις μεγαλύτερες εταιρίες στο χώρο επικοινωνιών, αυτοματισμού γραφείου, πληροφορικής, επαγγελματικών συστημάτων ήχου και εικόνας στη Ελλάδα.

Η δύναμη της Πληροφορικής στο μέλλον θα είναι από τα μεγαλύτερα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα εταιριών παροχής υπηρεσιών κές συναλλαγές ή εργασίες απελευθερώνοντας με τον τρόπο αυτό το δίκτυο καταστημάτων που αποτελεί και το πλέον κοστοβόρο δίκτυο διάθεσης, προσφέροντας τη δυνατότητα εστίασής του σε αποδοτικότερες εργασίες όπως την αύξηση των πωλήσεων (sales orientation) και τη βέλτιστη εξυπηρέτηση των κερδοφόρων πελατών.

Ασφάλεια των συναλλαγών

Η ασφάλεια των συναλλαγών αλλά και όλων των υπηρεσιών που προσφέρονται μέσω του P.B. αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα αντικείμενα οργάνωσης της υπηρεσίας, καθώς συνιστά πρωταρχικό στοιχείο αξιοπιστίας της τραπέζης προς τους πελάτες της και παράλληλα αναγκαία προϋπόθεση εξασφάλισης των ιδίων συμφερόντων της τραπέζης.

Η υλοποίηση αυτής της ασφάλειας μπορεί να γίνει με συνδυασμό των ακόλουθων βασικών τεχνικών:

- λέξεις και αριθμοί κλειδιά (passwords)
- μαγνητοφώνηση των συνομιλιών του πελάτη με τον ανταποκριτή, ύστερα από τη σύμφωνη γνώμη του πελάτη
- ύπαρξη κωδικών αριθμών ασφαλείας (PIN's)
- ερώτηση του πελάτη από τον ανταποκριτή (agent) της τραπέζης σχετικά με κάποια ειδικότερα προσωπικά στοιχεία που αφορούν είτε το πρόσωπό του είτε τη σχέση του με την τράπεζα για την ασφαλέστερη ταυτοποίησή του
- επιβεβαίωση της ταυτότητας του πελάτη και της συναλλαγής με αμφίδρομη επικοινωνία της τραπέζης προς αυτόν.

Οι τεχνικές που επιλέγονται πρέπει να εστιάζουν στην προστασία των συναλλαγών από πελάτες, εκπροσώπους της τραπέζης και κακόβουλους τρίτους, ενώ παράλληλα θα πρέπει να εξασφαλίζουν την ευχρηστία και ευελιξία της υπηρεσίας. Είναι επίσης ιδιαίτερα σημανιτκό να σημειώσουμε τη διαφοροποίηση της επικινδυνότητας που υφίσταται για διαφορετικές συναλλαγές. Για παράδειγμα, η αγορά άυλων τίτλων του δημοσίου από κάποιο πελάτη μέσω ενός προσωπικού του λογαριασμού διαφέρει σε μεγάλο βαθμό από τη συναλλαγή μεταφοράς ενός χρηματικού ποσού από το λογαριασμό ενός πελάτη στο λογαριασμό ενός τρίτου. Σημαντικό επομένως παράγοντα για την ασφάλεια των συναλλαγών αλλά και για την επιλεχθείσα τεχνική που θα ακολουθήσει η τράπεζα, αποτελεί τόσο το ίδιο το προϊόν / υπηρεσία όσο και το εύρος των παρεχομένων προϊόντων / υπηρεσιών μέσω του P.B.

Το Phone Banking και η θέση του στην οργάνωση. Δυνατότητες outsourcing

Η ενδοεπιχειρησιακή ανάπτυξη της

Σε κλάσματα δευτερολέπτου γίνονται χιλιάδες συναλλαγές. Οι καταναλωτές ζητάνε ΑΜΕΣΑ απαντήσεις. Οι ασφαλιστές είναι μέσα στον αναμοστρόβιλο των αλλαγών. Πόσοι το κατάλαβαν;

Tradenet MX

Η μοναδική επιλογή των dealing rooms

Η καλπάζουσα σύγχρονη τεχνολογία επέτρεψε σε πολλές εταιρίες την κατασκευή εξεζητημένων «έξυπνων» τηλεφωνικών κέντρων (PABX) με δυνατότητες που πριν από ελάχιστα χρόνια θα φάνταζαν εξωπραγματικές.

Ταχύτητες κλήσης και μεταγωγής κλάσματος του δευτερολέπτου είναι πια εφτικτές. Όμως, υπάρχουν εφαρμογές που σε κέντρα συμβατικής τεχνολογίας δεν έχουν καμία πι-



θανότητα επιτυχίας. Το Trantenet MX θα το βρείτε στην Χ. ΘΕΟΔΟΣΗΣ ΑΒΕΕ - Δελφών 3 Καλλιθέα τηλ. 9573090-4.

(Πηγή: Bancassurance World).



ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ / ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΜΕΣΩ PHONE BANKING & ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ ΤΟΥΣ ΑΠΟ ΤΙΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ

ΣΧΕΔΟΝ ΑΠΟ ΟΛΕΣ	ΑΠΟ ΠΟΛΛΕΣ	ΑΠΟ ΛΙΓΕΣ
ερώτηση υπολοίπων λογαριασμών	αίτηση για δάνειο	ειδοποίηση για ανάληψη
πάγιες εντολές	αμοιβαία κεφάλαια	αίτηση και απάντηση για δάνειο
πληροφορίες για προϊόντα / υπηρεσίες	ερώτηση επιτοκίων και λοιπών επιβαρύνσεων	αίτηση ειδικών όρων καταθέσεων
κινήσεις λογαριασμών	ομόλογα έντοκα	μεταφορά κεφαλαίων προς λογαριασμούς τρίτων
μεταφορά χρημάτων μεταξύ λογαριασμών	έκδοση μπλοκ επιταγών	πληροφορίες για προϊόντα θυγατρικών (π.χ. leasing)
ερώτηση υπολοίπων πιστωτικών καρτών	άνοιγμα λογαριασμού	
εξόφληση καρτών δόσεων δανείων	τραπεζοασφάλειες	

πηγή: Moneyorld 1997

υπηρεσίας P.B. σε ένα χρηματοπιστωτικό οργανισμό μπορεί οργανωτικά να λάβει δύο μορφές:

- Ανεξάρτητος φορέας υλοποίησης της υπηρεσίας, που θα ελέγχεται από την τράπεζα και θα έχει σαν συνέπεια την αντιμετώπιση του P.B. σαν ξεχωριστό επιχειρηματικό αντικείμενο (separate business) όπως το First Direct της Midland Bank.
- Διεύθυνση / Τμήμα εντός του οργανογράμματος της τραπέζης, καθώς η εξυπηρέτηση του πελάτη από απόσταση μπορεί να αποτελεί προέκταση του τραπεζικού λογαριασμού που αυτός διατηρεί σε κάποιο κατάστημα (Bardeys).

Η προσπάθεια των τραπεζών τα τελευταία χρόνια να μειώσουν το λειτουργικό τους κόστος και να περιορίσουν κυρίως το υψηλό κόστους του ανθρώπινου δυναμικού, είχε σαν αποτέλεσμα τη συνεργασία των τραπεζών με εξειδικευμένες εταιρείες – με αντικείμενο κυρίως το telemarketing που είχαν όμως τεχνολογικά προηγμένα συστήματα και κατάλληλα εκπαιδευμένο προσωπικό – για την παροχή ενός μέρους των υπηρεσιών του P.B.

Η δυνατότητα outsourcing της υπηρεσίας P.B. αφορά αποκλειστικά συγκεκριμένα τμήματα προσφερομένων υπηρεσιών (π.χ. δήλωση απώλειας καρτών, μπλοκάρισμα λογαριασμού, πληροφορίες για δάνεια κ.ά.) και συνήθως προϋποθέτει την ύπαρξη ισχυρών εγγυήσεων αξιοπιστίας από πλευράς της συνεργαζόμενης εταιρίας.

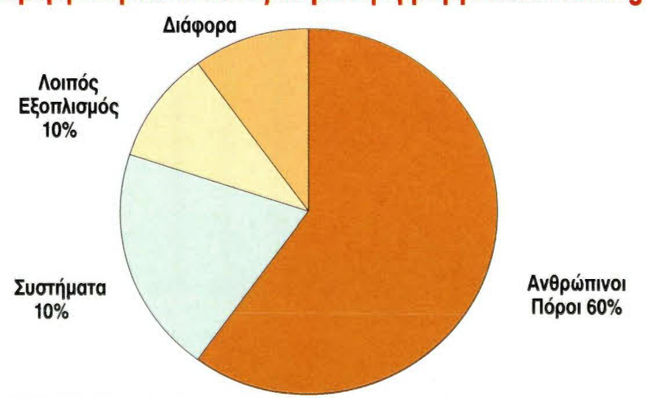
Τα σημαντικότερα μειονεκτήματα υιοθέτησης στρατηγικής outsourcing σε ό,τι αφορά την εφαρμογή P.B. είναι τα ακόλουθα:

1. ενδέχεται να παρουσιαστούν νομικά και κανονιστικά προβλήματα διεκπεραίωσης τραπεζικών συναλλαγών από τρίτο μη χρηματοπιστωτικό φορέα.
2. ενδέχεται να υπάρχει πρόβλημα αξιοπιστίας σε ό,τι αφορά την περαιτέρω αξιοποίηση των ιδιαίτερων τραπεζικών και προσωπικών στοιχείων των πελατών του χρηματοπιστωτικού οργανισμού.
3. περιορίζεται η δυνατότητα ενδοεπιχειρησιακής αφομοίωσης τόσο της χρησιμοποιούμενης τεχνολογίας αιχμής όσο και των εφαρμοζόμενων στρατηγικών μάρκετινγκ.
4. μειώνεται σε μεγάλο βαθμό το δυνατό εύρος προσφερομένων προϊόντων / υπηρεσιών.

Τα κυριότερα πλεονεκτήματα αντίστοιχα που προκύπτουν από μία τέτοια στρατηγική είναι:

1. επιτυγχάνεται μία ορθολογικοποίηση του κόστους της υπηρεσίας ενώ παράλληλα προσφέρεται μεγαλύτερη ευελιξία αξιοποίησης των ανθρωπίνων πόρων και τεχνικών μέσων της.

Η διαμόρφωση του κόστους σε μια εφαρμογή Phone Banking





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 λήψεως 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 νιώθεις σιγουριά

ΕΔΡΑ: ΚΟΛΩΝΙΑ • Διεύθυνση: GLOCKENGASSE 2 • 50667 KÖLN (AN DER OPER, OFFENBACHPLATZ) • Τηλέφωνο: 0221 9255173-6 • Fax: 0221 9255177
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ: ΝΤΥΣΣΕΛΝΤΟΡΦ • ΦΡΑΝΚΦΟΥΡΤΗ • ΜΟΝΑΧΟ • ΣΤΟΥΤΓΑΡΔΗ • ΝΤΟΡΤΜΟΥΝΤ • ΑΜΒΟΥΡΓΟ • ΑΝΝΟΒΕΡΟ • ΝΥΡΕΜΒΕΡΓΗ • ΒΕΡΟΛΙΝΟ

ΙΝΔΕΟΥΣΗΣ

ΝΕΑ ΔΙΚΤΥΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

HICOM 300 TRADING:

Το σύστημα Dealing Room της Siemens για κερδοφόρες συμφωνίες



Η τεχνολογία άλλαξε τα δεδομένα σε πολλές υπηρεσίες των τραπεζών και αυτό φαίνεται πολύ έντονα στο Dealing Room, έκει που χτυπά η καρδιά της τράπεζας:

Κανένας κλάδος δεν χαρακτηρίζεται από μεγαλύτερη ευαισθησία όσον αφορά τη γρήγορη λήψη των σωστών αποφάσεων, την ταχύτατη ανταλλαγή πληροφοριών και την άμεση αντίδραση στις τάσεις της αγοράς όσο ο τραπεζικός. Και δεν είναι λίγες οι φορές που η επιτυχία οφείλεται ακριβώς στην αστραπιαία αντίδραση στις μεταβαλλόμενες διακυμάνσεις της αγοράς τόσο γρήγορα, όση και η ταχύτητα σκέψης του διαπραγματευτή. Η Αγροτική Ζωής και η Αγροτική, ο Φοίνιξ, η ΕΘΝΙΚΗ, η METROLIFE, και άλλες εταιρίες αναδιοργάνωσαν τελευταία τις στρατηγικές τους στην μηχανοργάνωση. Είναι οι καλύτερες κινήσεις που έκαναν.

(Πηγή: Περιοδικό Bancassurance World)

2. ελαχιστοποιείται το οικονομικό κόστος εγκατάλειψης της υπηρεσίας.
3. αξιοποιείται στο μέγιστο βαθμό η εξειδίκευση των στελεχών και το προσωπικού του συνεργαζόμενου φορέα.
4. αποκτάται πολύτιμη εμπειρία – εφόσον συντρέχει η προϋπόθεση στενής συνεργασίας – και επομένως ποσφέρεται η δυνατότητα αυτόνομης προσφοράς της υπηρεσίας όταν κάτι τέτοιο κριθεί σκόπιμο.



Συμπεράσματα

Η ένταση του ανταγωνισμού στον ευρύτερο χρηματοοικονομικό χώρο λόγω διεθνοποίησης της αγοράς και η επικρατούσα τάση δημιουργίας πολύπλοκων και εξειδικευμένων προϊόντων / υπηρεσιών για την ευθυγράμμιση των οργανισμών με τις ολοένα αυξανόμενες ανάγκες των πελατών, αποτελούν τις βασικότερες αιτίες ανάπτυξης υπηρεσιών εξυπηρέτησης του πελάτη από απόσταση, όπως είναι και το P.B.

Η INTERTECH **εκπροσωπώντας** προϊόντα της PANASONIC του κορυφαίου στον κόσμο κατασκευαστή ηλεκτρονικών καταναλωτικών αγαθών Matsusita έχει ειδικό τμήμα για εξυπηρέτηση Τραπεζών και Δημοσίου Τομέα δίνοντας ανάλοση σημασία στον σύγχρονο ρόλο τους. Όταν τα δίκτυα πωλήσεων του Ομίλου INTERAMERICAN προ 10ετίας έμπαιναν στην υπηρεσία των εταιριών τεχνολογίας MOBITEL - INTERTECH - INTERDATA κ.λπ. πολλοί ανταγωνιστές του χθες έλεγαν: «Να δούμε τι άλλο θα πουλήσουν οι ασφαλιστές της INTERAMERICAN. Μήπως πουλήσουν και ντομάτες;». Δυστυχώς λίγοι γνωρίζουν ότι οι πόλεμοι κερδίζονται από τους κατόχους των πληροφοριών πάσης φύσεως! Δίκτυα πωλήσεων χωρίς πληροφόρηση δεν πρόκειται να επιζήσουν

Η ραγδαία ανάπτυξη τεχνολογικών καινοτομιών αλλά και η έντονη πίεση που υφίστανται τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα για βελτίωση της εξυπηρέτησης των πελατών και της «αξίας» των προσφερομένων προϊόντων / υπηρεσιών αποτελούν τις καλύτερες εγγυήσεις εφαρμογής υπηρεσιών P.B.

Στην Ελλάδα η εντεινόμενη αφομοίωση της τεχνολογίας από μεγαλύτερα τμήματα πληθυσμού αλλά και οι ίδιες οι ανάγκες των καταναλωτών, έχουν αναγκάσει τις ελληνικές τράπεζες σε μία ενδελεχή μελέτη της σκοπιμότητας και των δυνατοτήτων εφαρμογής τέτοιων υπηρεσιών στη χώρα μας.

Πρέπει να σημειώσουμε ότι ήδη ένας μικρός αριθμός τραπεζών έχει προχωρήσει στην υλοποίησή τους, ενώ ένας σημαντικός αριθμός βρίσκεται στη φάση έρευνας ή σχεδιασμού της υπηρεσίας.

Με δεδομένη την ιδιαίτερη ανάπτυξη και επιτυχία της υπηρεσίας στο εξωτερικό και θεωρώντας ότι η χώρα μας συνήθως έπεται με κάποια χρονική υστέρηση στην εφαρμογή ανάλογων επιχειρησιακών καινοτομιών, πιστεύουμε ότι σε λίγα χρόνια ο όρος Phone Banking θα αποτελεί συχνότατο άκουσμα στις συζητήσεις τόσο τραπεζικών στελεχών όσο και πελατών χρηματοοικονομικών προϊόντων.

Πηγή: Δελτίο Ένωσης Ελλην. Τραπεζών

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,ανελκυστήρων, αστικής ευθύνης αυτοκινήτων και πλοίων μέσω μεσιτών LLOYD'S Λονδίνου DEWEY WARREN - CHAPMAN.

● ΧΡΥΣΗ ΚΑΡΤΑ ΥΓΕΙΑΣ
Αυτόματη εξόφληση όλων των εξόδων νοσηλείας στο εσωτερικό και στο εξωτερικό.

● ΙΑΤΡΟΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ
Με ένα τηλεφώνημα στο 321 5227 έχετε 24 ώρες το 24ωρο, 365 μέρες το χρόνο, παροχή ιατρικών συμβουλών για όλα τα μέλη της οικογένειας του ασφαλισμένου μέχρι α' βαθμού συγγένεια.

● ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
Ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα πέρα από κάθε σύγκριση και για κάθε επαγγελματική στέγη.

● MINETTA GESA - ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ
Για όλη την Ευρώπη 24 ώρες το 24ωρο.

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

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ
ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ - ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΝΙΚΗΣ 10 & ΕΡΜΟΥ - ΣΥΝΤΑΓΜΑ
ΤΗΛ.: 324 9234 - 324 9374 - 324 6621 - 324 6601 - 324 0556 - 322 5594 - 324 1120 - 324 2593 - 324 1859 - 322 8057 - 322 8835 - 322 5529 - 324 1845 - 321 3210 - 323 1206 - 322 6885 - 322 3452 - 323 6968 - 322 6649 - 322 7251 - 322 7214 - 322 4749
TELEX 21 43 92 ASMI GR, FAX 01 324 1842, 01 322 8801
ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΤΗΛ.: 417 1375 - 412 5172 - 412 5607 FAX: 01 412 1003
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ.: 265 112 - 274 592 - 271 717 - 288 216 - 281 198 - 281 298 FAX 031 224 675

8ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗΣ 1998

Σχέση Ζωής Πελατών - Ασφαλιστών

Με το σύνθημα Πελάτης - Ασφαλιστής «Σχέση ζωής» πραγματοποιήθηκε στις 21 και 22 Μαρτίου 1998, το 8ο Πανελλαδικό Συνέδριο του Ομίλου Εταιριών της Ελληνοβρεταννικής στο ξενοδοχείο Chandris, στην Αθήνα. Στο συνέδριο, το οποίο είχε μεγάλη επιτυχία, συμμετείχαν και οι τρεις εταιρίες του Ομίλου, η εταιρία Ασφαλίσεων Ζωής, Γενικών Ασφαλίσεων και η Midland - Ελληνοβρετανική Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

Συντονιστής του Συνεδρίου ήταν ο κ. **Γιώργος Στράφτης** διευθυντής Marketing & Πωλήσεων της εταιρίας Ζωής, ο οποίος εκάλεσε τον Επίτιμο Πρόεδρο κ. **Ιωάννη Παλαιολόγο** για ένα σύντομο χαιρετισμό. Την επίσημη έναρξη του Συνεδρίου κήρυξε ο Πρόεδρος κ. **Δούκας Παλαιολόγος** ο οποίος απευθυνόμενος προς τους Συνέδρους αναφέρθηκε στην επιτυχημένη πορεία του Ομίλου, στην – σε καλό δρόμο – επερχόμενη συνεργασία η οποία θα προσδώσει νέα δυναμική και στην – παρά τις αντιξοότητες της αγοράς – ικανοποιητική του κερδοφορία. Επίσης εξήρε το βάρος που δίνει η εταιρία στην ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών, αποτέλεσμα των μοναδικών προϊόντων και της εργατικότητας του δικτύου.

Η πρώτη ημέρα του Συνεδρίου ήταν αφιερωμένη στην εταιρία Γενικών ασφαλίσεων και στην εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Τον λόγο πήρε, κατ' αρχήν η κ. Μάρα Γκιώνη Διευθύντρια Ελέγχου & Σχεδιασμού, η οποία αφού αναφέρθηκε στις δυσάρεστες εξελίξεις που βίωσε η αγορά στο ήδη από το 1996 ασταθές «ασφαλιστικό τοπίο» συνέχισε την ομιλία της με αναφορά στα αποτελέσματα της εταιρίας Γενικών Ασφαλίσεων. Συγκεκριμένα στο νέο τραχύ περιβάλλον, η εταιρία κατάφερε το 1997 να αυξήσει τον τζίρο της κατά περίπου 12% ώστε να φθάσει τα 5 δισ. να ενισχύσει τα αποθεματά της κατά 22% που άγγιξαν τα 4,5 δισ. και συγχρόνως να επιτύχει ένα ικανοποιητικό για τις περιστάσεις κέρδος 140 εκατομμυρίων δραχμών.

Στη συνέχεια έδωσε το λόγο στον κ. Χρήστο Μιχαηλίδη Διευθυντή Marketing, ο οποίος με τη σειρά του συνεχάρη ειδικά το δίκτυο Ζωής για τις επιτευχθείσες πωλήσεις, (η συμβολή του δικτύου Ζωής ήταν της τάξης του 26% επί του συνόλου των εργασιών), το συνολικό ύψος των οποίων αποδεικνύει την εμπιστοσύνη όλων των συνεργατών και ασφαλισμένων απέναντι στην εταιρία. Ακολούθησαν οι βραβεύσεις των επιτυχόντων στις Γενικές ασφαλίσεις.

Στη συνέχεια το λόγο πήρε ο κ. Νίκος Γυφτόπουλος Διευθυντής Marketing της Midland Ελληνοβρεταννική ΑΕΔΑΚ, ο οποίος αναφέρθηκε στην επιτυχημένη πορεία της Εταιρίας, η οποία κατάφερε αύξηση του ενεργητικού της κατά 190% (που στο τέλος του 1997 έφθασε τα 100 δισ.) και της – προ φόρων – κερδοφορίας, τονίζοντας ότι οι αποδόσεις του κορυφαίου στην κατηγορία του, «Midland - Ελληνοβρεταννική Αναπτυξιακό», είναι αποτέλεσμα της – επί σειρά ετών – σωστής και συντηρητικής πολιτικής διαχείρισης. Στη συνέχεια ευχαρίστησε τους επενδυτές για την εμπιστοσύνη τους και το δίκτυο για την αγάπη με την οποία περιέβαλαν τον θεσμό, αφού ένα μεγάλο μέρος των πωλήσεων οφείλεται στους συνεργάτες της εταιρίας Ζωής και Γενικών. Αμέσως μετά ακολούθησαν οι βραβεύσεις των κορυφαίων στις πωλήσεις επενδυτικών προϊόντων.

Στη συνέχεια το λόγο πήρε ο κ. Δούκας Παλαιολόγος ο οποίος εκάλεσε στο βήμα τον κ. Ιωάννη Βεζανή Γενικό Διευθυντή της ΑΕΔΑΚ, τον άνδρα που με την πολύχρονη εμπειρία του και τις εύστοχες προβλέψεις του κατάφερε μέσα σε λίγα χρόνια να φέρει την εταιρία σε ηγετική θέση στην αγορά.

Την πρώτη ημέρα του Συνεδρίου της Εταιρίας πλαισίωσε με την ενδιαφέρουσα ομιλία του, ο κ. Μάνος Τσικογιαννόπουλος με θέμα την ανάγκη για «Πελατοκεντρικό σύστημα πωλήσεων».

Η δεύτερη ημέρα που ήταν αφιερωμένη στην Εταιρία Ζωής, ξεκίνησε με την εισήγηση του κ. Γιώργου Στράφτη Διευθυντή Marketing & Πωλήσεων, ο οποίος εξέφρασε την ικανοποίησή του για την πορεία της Εταιρίας Ζωής και ευχαρίστησε το δίκτυο για την αγάπη και αφοσίωση με τις οποίες περιέβαλαν





Ο πρόεδρος κ. Δούκας Παλαιολόγος στο Συνέδριο

για άλλη μια χρονιά την εταιρία και το θεσμό.

Στη συνέχεια προχώρησε στην ομιλία του αναφερόμενος στις βελτιώσεις:

α) όλων των νοσοκομειακών προϊόντων ακόμη και των απεριορίστων, που πλέον θα δίδονται χωρίς περιορισμό, σε ατομικά ασφαλιστήρια στα παιδιά και στους φοιτητές Ευρώπης,

β) μείωση της απαιτούμενης αναλογίας στην παροχή ημερησίου επιδόματος εξ ατυχήματος, που έχει σαν αποτέλεσμα τον διπλασιασμό του χορηγουμένου ποσού, που μπορεί πλέον να φθάσει στις 450.000 μηνιαίως (αφορολόγητο εισόδημα),

γ) αύξηση του ορίου ηλικίας όπου δεν χρειάζεται προασφαλιστικός έλεγχος, από την ηλικία των 40 ετών σε αυτήν των 45 ετών,

δ) αύξηση των παροχών Θανάτου και Ανικανότητας μέχρι και 50% χωρίς καμία αύξηση ασφαλίστρων, πλεονέκτημα που θα δοθεί σε όλο

το πελατολόγιο της εταιρίας, ως κίνηση που έρχεται να επαληθεύσει το πιστεύω της εταιρίας προς όλους τους παλιούς ασφαλισμένους που την στήριξαν και συνεχίζουν να στηρίζουν με την εμπιστοσύνη τους, όλα αυτά τα χρόνια. Έτσι το παλιό πελατολόγιο θα μπορέσει να πετύχει 25% επιπλέον κάλυψη με το ίδιο ασφάλιστρο,

δ1) διπλασιασμό των ορίων παροχής εξωνοσοκομειακών εξόδων εξ ατυχήματος,

δ2)) δυνατότητα προσθήκης και του/της συζύγου του ασφαλισμένου σε όλο το πιο πάνω πακέτο Προσωπικού Ατυχήματος,

δ3) δυνατότητα μέχρι και τριπλασιασμού του ποσού Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας που μπορεί να αγοράσει ο ασφαλισμένος στη βασική ασφάλιση. Αυτό σημαίνει ότι μπορεί μεν ο ασφαλισμένος να επιλέξει χαμηλό αρχικό κεφάλαιο για την περίπτωση Θανάτου, όμως μπορεί, αν θέλει να αγοράσει μέχρι το τριπλάσιο κεφάλαιο ΜΟΑ.

Συνεχίζοντας την παρουσίασή του ο κ. Γ. Στράφτης, δεν έκρυψε την ικανοποίησή του, διότι η Ελληνοβρεταννική είναι αυτή που για μία ακόμη φορά, ΠΡΩΤΗ γυρίζει σελίδα στην Ιστορία και με τις πιο πάνω ριζικές αλλαγές υπέρ του καταναλωτή, αλλά κυρίως με την παρουσίαση στην αγορά ενός νέου ασφαλιστικού προϊόντος Ζωής με την ονομασία «TOP INVEST» που αναμένεται να συνταράξει την αγορά. Το νέο προϊόν προσφέρει στον πελάτη καλύτερη απόδοση:

– από τα σταθερά Unit Linked,

– από τα κρατικά ομόλογα,

– από τους δεσμευμένους τραπεζικούς λογαριασμούς,

– από όλα τα προϊόντα ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ της αγοράς,

και συγχρόνως:

– εγγυάται min απόδοση 4,25%,

– έχει ελάχιστο κεφάλαιο Θανάτου, ώστε να παρέχει όλα τα δικαιώματα ενός ασφαλιστηρίου Ζωής, χωρίς τους περιορισμούς του,

– δίνει κάλυψη ανικανότητας,

– δίνει Απαλλαγή Πληρωμής Ασφαλίστρων,

– δίνει τη δυνατότητα στον ασφαλιζόμενο, ακόμη και με ελάχιστο μηνιαίο ασφάλιστρο, να παίξει στις μεγάλες αποδόσεις,

– επιδέχεται full ΣΩΜΑΤΟΦΥΛΑΚΑ (νοσοκομειακές καλύψεις, επιδοματικές παροχές κ.λπ.)

– παίρνει αυτομετρικές αυξήσεις (τιμαριθμικές αναπροσαρμογές κεφαλαίων, βάσει του Δείκτη Τιμών Καταναλωτή)

Είναι σίγουρο ότι πρόκειται για ένα προϊόν του μέλλοντος που όμοιό του δεν υπάρχει στην αγορά και το μήνυμα που δόθηκε, από τον ίδιο, στους Συνέδρους ήταν: «Τέρμα οι φαντασίες, το «Top invest» είναι εδώ»!!!

Στη συνέχεια ανέβηκε στο βήμα ο κ. Άκης Αγγελάκης, ο οποίος ανέπτυξε με το δικό απαράμιλλο τρόπο το θέμα: «Οι βασικές μου αρχές, η δυναμική του φόβου».

Ακολούθησαν οι βραβεύσεις των κορυφαίων ασφαλιστών Ζωής, ενώ λίγο πριν, στο τεράστιο video-wall που μάγεψε με τα οπτικοακουστικά effects όλο το διήμερο, προβλήθηκε σειρά φωτογραφιών από τον επόμενο στόχο, το ταξίδι των πρώτων στη μαγευτική Πορτογαλία.

Τη λήξη κήρυξε ο Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κ. Δούκας Παλαιολόγος, ο οποίος αφού εδήλωσε ότι επρόκειτο για ένα από τα πιο παραγωγικά Συνέδρια στην ιστορία της Ελληνοβρεταννικής, ευχαρίστησε το Marketing της Εταιρίας για τον άψογο σχεδιασμό του Συνεδρίου και το πωλησιακό και διοικητικό δυναμικό για την εμπιστοσύνη και αφοσίωσή του στην Εταιρία.

Το βράδυ ακολούθησε Gala στο κοσμικό κέντρο Διογένης Παλάς, με το γνωστό κέφι που διακρίνει τους ανθρώπους της εταιρίας στις εξωεπαγγελματικές τους στιγμές.



ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ 1997

Πρώτη Περιφερειακή: Σολωμίδης Παναγιώτης, Πρώτος Συντονιστής: Παυλίδης Πάρις, Συράκη Αμαλία, Πρώτος Β. Συντονιστής: Γραβάνη Ελένη, Πρώτος Παραγωγός: Κουλέλη Θωμαή, Δίπλωμα Επόπτη: Παυλίδης Πάρις, Δίπλωμα Συντονιστή: Παυλίδης Αναστάσιος, Μακρή Αδαμαντία, Αδαμάντινα Επόπτη: Σολωμίδης Παναγιώτης, Αδαμάντινα Συντονιστών: Παυλίδης Πάρις, Σολωμίδης Κωνσταντίνος, Συρράκη Αμαλία, Μουντάκης Βασίλειος, Αδαμάντινα Β. Συντονιστή: Γραβάνη Ελένη, Καραγιαννίδου Σαββούλα, Παυλίδης Αναστάσιος, Φαραός Περικλής, Ιωάννου Βίκη, Σολωμίδου Χριστίνα, Αδαμάντινα Παραγωγού: Κουλέλη Θωμαή, Συράκης Μιχαήλ, Γκαντάρας Γεώργιος, Ζαμάνης Μιχαήλ, Ζυγούρα Ντία, Κούτρης Κωνσταντίνος, Παπαθανασίου Νικόλαος, Γκιούρα Βασιλική, Οικονόμου Στέλλα, Θεοδώρου Σωτήριος, Καρατσιώλης Ευάγγελος, Χρυσά Επόπτη: Κρεμετής Νικόλαος, Φραγκάκος Μιχαήλ, Αργυράκος Αντωάνιος, Χρυσά Β. Συντονιστή: Βολόγκας Στέργιος, Αμίλλης Ιωάννης, Χρυσά Παραγωγού: Συράκης Άγγελος, Τεκτονίδου Ιωάννα, Καζανά Άννα, Τσαπαράς Σπύρος, Τάσσιου Κωνσταντίνα, Παναγιωτοπούλου Άρτεμις, Λιόνδας Γεώργιος, Σαμούτη Χαρούλα, Αβραμίδου Χρυσούλα, Αλαμπρούνου Ερμιόνη, Βασιλάκη Κατερίνα, Βαρελτζίδης Αριστείδης, Καραόγλου Ηλίας, Μπλαντέμη Ζ., Ρακοβίτη - Κοτσίνη Χρυσαυγή, Δημοπούλου Λεμονιά, Κωνσταντινίδου Ευλαμπία, Ασημένια Συντονιστή: Αμίλλη Χρυσούλα, Ασημένια Β. Συντονιστή: Κιαμήλογλου Ερμπίλ, Μπλαντέμης Νικόλαος, Ασημένια Παραγωγού: Μαστραντώνη Βίκυ, Φωτοπούλου Μαρία, Οικονόμου Γεώργιος, Σακλιάς Βασίλειος, Ανανιάδης Ιωάννης, Καψιώχα Κωνσταντίνα, Καλογεράς Αλέξιος, Ραγκαβάς Μίλτος, Κιορπέ Σοφία, Κροκίδας Κωνσταντίνος, Αγοργιάννη Χριστίνα, Αλεξόπουλος Παναγιώτης, Σολωμίδης Κωνσταντίνος, Σαρδέλης Δημήτριος, Παναγιωτίδης Ηλίας, Μερτζιωτάκη Σπυριδούλα, Παπαδόπουλος Χρήστος, Μιχελάκης Νικόλαος, Τσοκαρίδου Φωτεινή, Παπαδόπουλος Δημήτριος, Συντηρησιμότητα Ομάδας: Καραγιαννίδου Σαββούλα, Φαραός Περικλής, Ζαμάνη Κυριακή, Συντηρησιμότητα Ατομική: Κουλέλη Θωμαή, Βαρελτζίδης Αριστείδης, Τεκτονίδου Ιωάννα, Καρατσιώλης Ευάγγελος, Σαραφίδου Χρυσή, Σολωμίδης Κωνσταντίνος, Τσίτρα Ελένη, Κωνσταντινίδου Ευλαμπία, Μπάτσιος Αχιλλέας, Κοτσίνη - Ρακοβίτη Χρυσαυγή, Φαραός Περικλής, Μιχελάκης Νικόλαος, Αγοργιάννη Χριστίνα, Ραγκαβάς Μίλτος, Κροκίδας Κωνσταντίνος, Καρανικολός Νικόλαος, Καλογήρου Σωτήριος, Σακλιάς Βασίλειος, Γραμματά Χαρίκλεια, Ιωάννου Βίκυ, Βογιατζή Αικατερίνη, Κιορπέ Σοφία, Ζαμάνης Μιχαήλ, Σακελλαρίδου Γαρυφαλιά, Ανδριτσάκη Δέσποινα, Νενέρογλου Νικόλαος, Μπιθελής Αθανάσιος, Μασσαράς Νικόλαος, Χριστοπούλου Ρεβέκκα, Παπαθεοδώρου Ιωάννης, Καραβάς Λάμπρος, Τσιόλιας Βασίλειος, Πεσεξίδης Κωνσταντίνος, Παπαγιαννάκη Εμμανουέλα, Κατσαρός Σπύρος, Τάσσιου Κωνσταντίνου, Σαμούτη Χαρούλα, Γραμματικός Ιωάννης, Νικολοπούλου Μαρία, Οικονόμου Γεώργιος.

2. Σολωμίδης Παναγιώτης
3. Παυλίδης Πάρις
4. Παυλίδης Πάρις
5. Κουλελή Θωμαή
6. Γραβάνη Ελένη
7. Συράκη Αμαλία
8. Καραγιαννίδου Σαββούλα
9. Κρεμετής Νικόλαος
10. Φραγκάκος Μιχαήλ
11. Αργυράκος Αντώνιος
12. Ζαμάνη Κυριακή
13. Φαραός Περικλής
14. Τεκτονίδου Ιωάννα
15. Βαρελτζίδης Αριστείδης
16. Γκιούρα Βασιλική
17. Μουντάκης Βασίλειος
18. Σολωμίδης Κωνσταντίνος
19. Ζαμάνης Μιχαήλ
20. Συράκης Μιχαήλ
21. Παυλίδης Αναστάσιος
22. Ιωάννου Βίκυ
23. Σολωμίδου Χριστίνα
24. Ζυγούρα Ντια
25. Κούτρης Κωνσταντίνος
26. Γκαντάρας Γεώργιος
27. Παπαθανασίου Νικόλαος
28. Οικονόμου Στέλλα
29. Θεοδώρου Σωτήριος
30. Καρατσιώλης Ευάγγελος





Το νέο Νοσοκομειακό πρόγραμμα της Commercial Union Life

Η Commercial Union Life, συνεχίζοντας την πρωτοπορία σε σχεδιασμό σύγχρονων προϊόντων, διεθνών προδιαγραφών, παρουσιάζει: Το cash Back Medical.


1


2

Το Νοσοκομειακό πρόγραμμα της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς, που ενώ εξασφαλίζει πλήρη Νοσοκομειακή περίθαλψη (Με την εγγύηση της C.U. Life), ...παράλληλα δίνει μοναδικές δυνατότητες στον κάτοχό του.

Όπως:

⇨ Τη μη καταβολή ασφαλίστρων σε περίοδο που βρίσκεται ο ασφαλισμένος σε οικονομική αδυναμία.

⇨ Την οικονομική του στήριξη οποιαδήποτε χρονική στιγμή επιλέγει.

⇨ Ενώ τέλος, του επιστρέφει σημαντικά ποσά που υπερκαλύπτουν τα καταβληθέντα ασφάλιστρα.

Πρώτη, η Δυνατότητα μη καταβολής ασφαλίστρων

⇨ Μετά τη συμπλήρωση του 3ου έτους παρέχει τη δυνατότητα μη καταβολής ασφαλίστρων για ορισμένα χρόνια.

Ο αριθμός των ετών εξαρτάται από:

⇨ α) την εξέλιξη της επένδυσης,
ο β) τη διάρκεια των πληρωμών και

⇨ γ) το κόστος της κάλυψης..

Παράδειγμα:
Στοιχεία ασφαλισμένου:
(Άνδρας, 35 ετών, σε δίλινη θέση, με εκπιπτόμενο ποσό 200.000 δρχ. κατ' έτος. Ενδεικτική απόδοση 11%).

Συμπληρωμένα έτη Παροχή κάλυψης χωρίς πληρωμών καταβολή ασφαλίστρων:

5	έως	2 έτη
10	έως	4 έτη
15	έως	8 έτη
20	έως	11 έτη
25	έως	15 έτη

Δεύτερη, η Δυνατότητα σταδιακών αναλήψεων

Μετά τη συμπλήρωση 3 ετών, ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα ανάληψης διαφόρων ποσών από τον λογαριασμό του, οποιαδήποτε χρονική στιγμή επιλέξει.

Παράδειγμα

Στοιχεία ασφαλισμένου:
(Άνδρας, 35 ετών, δίκλινη θέση, με εκπιπτόμενο ποσό 200.000 δρχ. κατ' έτος).

Συμπληρωμένα έτη Διαθέσιμο ποσό ασφάλισης:

10	έως	879 χιλ. δρχ.
15	έως	2.613 εκ. δρχ.
20	έως	6.365 εκ. δρχ.
25	έως	14.184 εκ. δρχ.

Και τρίτη, η Δυνατότητα εξαγοράς του λογαριασμού μεριδίων

- Η δυνατότητα αυτή παρέχεται οποιαδήποτε χρονική στιγμή ο ασφαλισμένος το επιθυμήσει, εξαγοράζοντας την αξία του επενδυτικού του λογαριασμού

Παράδειγμα:

Στοιχεία ασφαλισμένου: (Άνδρας, 35 ετών, δίκλινη θέση, με εκπιπτόμενο ποσό 200.000 δρχ. κατ' έτος)

Εξαγορά επενδυτικού Προβλεπόμενο λογαριασμού εφάπαξ ποσό σε ηλικία 60 ετών έως 14.184 εκ. δρχ.

Επειδή αποταμιεύει το μεγαλύτερο ποσοστό των χρημάτων, ήτοι:

Έτη	%
1ο	30%
2ο	70%
3ο	75%
4ο	80%
5ο & μετά	90%

Στο Medical Fund

Medical Fund

- Incestment Plus
- Ομόλογα ξένων κεφαλαιαγορών
- Ομόλογα ελληνικής αγοράς

Με το Cash Back Medical, η Commercial Union Life οδηγεί τις εξελίξεις και στην αγορά νοσοκομειακών προϊόντων, συμπληρώνοντας την ήδη επιτυχημένη οικογένεια των Unit Linked


3

Η παρουσίαση του νέου προγράμματος Cash Bank Medical έγινε σε συνάντηση της ηγεσίας της εταιρίας με τους Managers της Comercial Union Life στο ξενοδοχείο Πεντελικόν παρουσία των εκδοτών του κλαδικού τύπου. Από την εκδήλωση αυτή είναι τα στιγμιότυπα των φωτογραφιών 1. Ο κ. Βασ. Χάβαρης Γενικός Δ/ντης και Δ/νων Σύμβουλος Commercial Union Life. 2. Ο κ. Τ. Δ. Παλαιολόγος Δ/ντης, Πωλήσεων και 3. Γενική άποψη

Ποιά είναι η Commercial Union LIfe;

Σημερινή Εικόνα

- Μετοχικό Κεφάλαιο: 7.576.950.000
- Υπάλληλοι:
- Γενικός Διευθυντής & Διευθύνων Σύμβουλος: Βασ. Γ. Χάβαρης
- Διευθυντής Πωλήσεων: Τ. Δ. Παλαιολόγος

Δύναμη Πωλήσεων

4	Περιφεριακοί Διευθυντές
35	Διευθυντές Υποκαταστημάτων (Branch Managers)
25	Assistant Branch Managers
64	Unit Managers
902	Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
19	Brokers

• Προϊόντα

Α) Όλα τα Παραδοσικά (Βασικές και Συμπληρωματικές)

Β) Unit LInked

1. Απόφαση Ζωής - Περιοδικών Καταβολών
2. University Plus - Περιοδικών καταβολών
3. Επένδυσης Ζωής Π - Περιοδικών Καταβολών
4. Επένδυση Ζωής ΙΙ - Περιοδικών Καταβολών
4. Επένδυση Ζωής Ι - Μιάς Καταβολής
5. "Cash Back Medical" - παρουσιάζεται 30/3 και πρόκειται για Unit Linked - Νοσοκομειακό προϊόν.

Γ) Δέκα Εννέα (19) Διεθνή Αμοιβαία Κεφάλαια

Σχέση Πωλήσεων

Unit Linked	Παραδοσιακών
83%	17%

• Επιτυχία Στόχων 1997

Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής (Ενιαία Ασφάλιστρα) 363%
Κερδοφορία Υποκαταστημάτων 108%
Διατηρησιμότητα 106%
Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών 98,6%
Ασφάλιστρα Ομαδικών 89,8%

• Γεωγραφική Εξάπλωση Υποκατα-

στημάτων - Γραφείων

- Αττική:	17
- Θεσσαλονίκη:	7
- Κρήτη:	2
- Χαλκίδα	2
- Λάρισα:	1
- Ιωάννινα:	1
- Άρτα:	1
- Ρόδος:	1
- Ξάνθη:	1
- Πάτρα:	1
- Κέρκυρα:	1

Γραφεία		Brokers με παραγωγή > 10 εκ. ετησίως	
Βόλος	2	Αττική	10
Καρδίτσα	1	Θεσσαλονίκη	4
Τρίκαλα	1	Κρήτη	2
Κατερίνη	1	Κόρινθος	1
Χανιά	1	Δράμα	1
Αλεξάνδρεια	1	Χίος	1

• Πορεία

☆ Έως 31.12.94 η Εταιρεία αριθμούσε:
9 υποκαταστήματα
100 Ασφαλιστές και η νέα της παραγωγή δεν ξεπερνούσε τα 200 εκ.

Νέα παραγωγή		
1995	**1996**	**1997**
1.006.173.271	2.814.398	8.291.917.730

Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα		
1995	**1996**	**1997**
908.042.203	2.821.749.518	9.169.330.334

ετησίως.

☆ Την 31.12.97 η Εταιρεία αριθμούσε:
35 Υποκαταστήματα
900 Ασφαλιστές και η νέα της παραγωγή για το 1997 ήταν 8,3 Δισ.

☆ Έως τον Μάιο του 1995 η Εταιρεία πωλούσε μόνο παραδοσιακά προϊόντα.

Το 1997 τα Unit Linked προϊόντα καλύπτουν το 83% της νέας παραγωγής τους.

• Στρατηγικές Επιλογές

1. Εξειδίκευση στα προϊόντα Unit Linked
2. Δημιουργία χαρτοφυλακίου κατά 90% Unit Linked
3. Δημιουργία και διατήρηση μεγάλων και κερδοφόρων υποκαταστημάτων
4. Ανάπτυξη μεγάλων Brokers (και μόνο).
5. Κατάκτηση και διατήρηση ηγετικής θέσης στην πρώτη 5άδα στον πίνακα νέας παραγωγής (της Ελληνικής Αγοράς) έως το 2000.



Γράφει ο: Α. ΣΠΑΝΟΣ

Οι άνθρωποι πρώτης γραμμής και Υπηρεσίες Ποιότητος

Ο ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΣ ΕΝΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ ΣΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ

Πωλητές και Προσωπικό Πρώτης Γραμμής. Πελάτες και Προμηθευτές. Πώς Συμμετέχουν στη Διαμόρφωση Υπηρεσιών

Οι πωλητές θεωρούνται, μαζί με το προσωπικό παροχής εξυπηρέτησης, σαν προσωπικό πρώτης γραμμής. Μεταφέρουν άμεσα στους πελάτες, θετικές ή αρνητικές εντυπώσεις για το επίπεδο της παρεχόμενης εξυπηρέτησης, και ενημερώνουν την εταιρία τους για προβλήματα και υποδείξεις των πελατών. Οι αρχές που πρέπει να χαρακτηρίζουν τη συμπεριφορά των πωλητών συνοψίζονται παρακάτω:

- Ο πωλητής πρέπει να γνωρίζει το προϊόν που πουλάει.
- Ο πωλητής προσπαθεί να δει το προϊόν του με τα μάτια του πελάτη.
- Ο πωλητής συμπεριφέρεται πάντοτε με ειλικρίνεια στους πελάτες.
- Ο πωλητής ερευνά το πραγματικό πρόβλημα του πελάτη που κρύβεταιι πίσω από την εκφραζόμενη ανάγκη.
- Ο πωλητής παρέχει στον πελάτη κάθε χρήσιμη πληροφορία σχετικά με τις προδιαγραφές του προϊόντος.
- Ο πωλητής βοηθά τον πελάτη να κερδίσει πραγματικά από τη συναλλαγή με την εταιρία.

Η ανάπτυξη σχέσεων συνεταιρισμού ενός οργανισμού με τους πωλητές του, συντελεί στη συνεχή βελτίωση των υπηρεσιών πρώτης γραμμής.

Οι πωλητές

Σε έναν οργανισμό προσανατολισμένο στον πελάτη, όλο το προσωπικό πρέπει να εξυπηρετεί τους πελάτες και να πραγματοποιεί πωλήσεις.

Οι πωλητές είναι «αιχμή του δόρατος» σε έναν τέτοιο μηχανισμό. Οι πωλητές μπορούν να επηρεάσουν το αποτέλεσμα της πώλησης και των μετέπειτα σχέσεων με τους πελάτες, τηρώντας σταθερές αρχές, όπως οι ακόλουθες:

Η συμμετοχή του Πωλητή στην Πώληση

12 τρόποι επηρεασμού της πώλησης:

1. **Επαγγελματική ενδυμασία.**
2. **Υπερηφάνεια για το επάγγελμα.**
3. **Αυτοπαρακίνηση.**
4. **Μετάδοση αισθήματος εμπιστοσύνης και αξιοπιστίας.**
5. **Καθοδήγηση των αποφάσεων των πελατών με θέρμη και όχι με πίεση.**
6. **Μεγάλη επιθυμία για επιτυχία.**
7. **Τόλμη.**
8. **Επιθυμία για προσωπική ανάπτυξη και οικονομική άνεση.**
9. **Αντιμετώπιση του εκάστοτε προβλήματος. Ο πωλητής δεν πρέπει να αποφεύγει τον ισχυρό ανταγωνισμό ή τα μειονεκτήματα του δικού του προϊόντος.**
10. **Συμπάθεια προς τα αισθήματα των πελατών.**
11. **Όχι προσωπική ευθιξία από αρνητική συμπεριφορά των πελατών, αλλά αξιοποίησή της για ανάλυση του προβλήματος και οικοδόμηση σταθερότερης πελατειακής σχέσης.**
12. **Επιδίωξη συνεχούς επιμόρφωσης, εκπαίδευσης και ανάπτυξης ικανοτήτων (skills).**

Το πρώτο βήμα για να υιοθετήσουν οι πωλητές συμπεριφορά όπως η παραπάνω, πραγματοποιείται όταν κερδίσει ο οργανισμός στον οποίον εργάζονται, τη δέσμευσή τους και την πίστη τους στο προϊόν και τα χαρακτηριστικά του. Η αίσθηση των πωλητών ότι εκπροσωπούν οργανωμένο και υπεύθυνο σε θέματα πελατών μηχανισμό εξυπηρέτησης, που τηρεί τις δεσμεύσεις που αναλαμβάνει προς τους πελάτες, έχει εντυπωσιακά αποτελέσματα στις πωλήσεις. Οι πρώτες εντυπώσεις που αποκομίζει ένας πωλητής, κατά την εκπαίδευσή του στην εταιρεία από τα υπόλοιπα στελέχη της, είναι καθοριστικής σημασίας για το μέλλον του. Ο χρησιμοποιούμενος χώρος εκπαίδευσης, το υποστηρικτικό υλικό, η κατάλληλη προετοιμασία των εκπαιδευτών, η ακρίβεια του ωραρίου και του προγράμματος εκπαίδευσης, μεταφέρουν έντονα στο νέο πωλητή την εικόνα αξιόπιστου οργανισμού και του δημιουργούν την απαραίτητη αυτοπεποίθηση.

Οι πωλητές πρέπει να αισθάνονται ότι:

- Είναι πολύτιμοι σύμβουλοι του οργανισμού και οι απόψεις τους αξιοποιούνται κατάλληλα.
- Συμμετέχουν σε κοινές ομάδες προσανατολισμού στον πελάτη με στελέχη του διοικητικού προσωπικού.
- Αποτελούν την «πρώτη γραμμή» εξυπηρέτησης και διαμορφώνουν κατά μεγάλο ποσοστό την εικόνα προς τα έξω.
- Οι απόψεις τους λαμβάνονται σοβαρά υπόψη κατά τη διαμόρφωση ή βελτίωση προϊόντων και υπηρεσιών.

Η έλλειψη δέσμευσης των πωλητών στην εργασία τους οδηγεί σε προβλήματα.

Έξι προβλήματα που «σκοτώνουν» την πώληση:

Πρώτο: Αδιαφορία

Ο πωλητής είναι φανερά αδιάφορος για το αποτέλεσμα της πώλησης. Δεν έχει κίνητρα και το δείχνει στον πελάτη με τον τρόπο του. Χαρακτηριστική έκφραση: «Όπως νομίζετε. Σκεφθείτε το και τηλεφωνήστε μας όταν θα είστε έτοιμος».

Δεύτερο: Κασέτα

Ο πωλητής επαναλαμβάνει στερεότυπες φράσεις και κινήσεις, δείχνοντας ότι η διαδικασία πώλησης δεν είναι γι' αυτόν παρά μια ανεπιθύμητη ρουτίνα.

Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση ενός σερβιτόρου, που κοιτάζοντας μακριά σε ένα απροσδιόριστο σημείο του ορίζοντα, επαναλαμβάνει στον πελάτη το μενού της ημέρας χωρίς ίχνος προσωπικής συμμετοχής. Ο πωλητής χρησιμοποιεί ορολογία, λέξεις και φράσεις που είναι ακατάληπτες για τους πελάτες ή δεν έχουν κανένα ουσιαστικό αποτέλεσμα για τη δημιουργία αγοραστικού ενδιαφέροντος.

Ορισμένοι γιατροί, χρησιμοποιούν τη φράση: «Νομίζω ότι πρέπει να ψάξουμε για Τ.Β.C.» (φυματίωση).

Ασφαλιστές χρησιμοποιούν τη φράση: «Θα σας δώσω μια Α.Τ.Α. (Αυτόματη Τιμαριθμική Αναπροσαρμογή Ασφαλίστρου) και μια Α.Σ.Α. (Ασφάλεια Σοβαρών Ασθενειών)».

Μερικές φορές το προσωπικό θεωρεί ότι η χρήση ιδιωματισμών εντυπωσιάζει τους πελάτες. Πράγματι τους εντυπωσιάζει, αλλά αρνητικά, δημιουργώντας τους την εντύπωση ότι είναι εκτεθειμένοι σε κινδύνους που δεν έχουν δυνατότητα να ελέγξουν.

Τρίτο: Έλλειψη προετοιμασίας

Ο πωλητής δεν γνωρίζει το αντικείμενο και αυτό είναι εμφανές. Αντιμετωπίζει τα ερωτήματα και τις αντιρρήσεις του πελάτη με υπεκφυγές και ασάφειες, κυρίως στρεφόμενες κατά του ανταγωνισμού. («Όλες οι υπηρεσίες ίδιες είναι»).

Τέταρτο: Κοινοτοπία

Με ανούσιες φράσεις του τύπου «κάλλιο πέντε και στο χέρι παρά δέκα και καρτέρει», ο πωλητής αντιμετωπίζει τις αντιρρήσεις του πελάτη.

Πέμπτο: Μη επαγγελματική εικόνα

Ο πωλητής εμφανίζεται χωρίς ενημερωτικό υλικό και με απρόσεκτη εμφάνιση. Δεν είναι συνεπής στα ραντεβού του και στις υποσχέσεις του.

Έκτο: Κακή επαγγελματική συμπεριφορά

Ο πωλητής δεν πείθει τον πελάτη για τον επαγγελματισμό του. Συνηθίζει να κακολογεί τους ανταγωνιστές, αντί να παρουσιάζει τα πλεονεκτήματα του δικού του προϊόντος ή της υπηρεσίας. Ζημιώνει την αγορά στην οποία κινείται με δυσφήμηση των ανταγωνιστών, αντί να βελτιώνει την ενημέρωση των πελατών, ώστε να είναι σε θέση να επιλέγουν και να κρίνουν χρησιμοποιώντας αντικειμενικά κριτήρια αξιολόγησης.

Παρέχει εύκολα υποσχέσεις, που δεν είναι σε θέση να τηρήσει. Κατηγορεί συναδέλφους του ή την εταιρία του επώνυμα ή αόριστα, για τα προβλήματα εξυπηρέτησης ή τις δικές του αδυναμίες. Συνηθίζει να επαναλαμβάνει με έμφαση αναφορές στη δική του μεγάλη εμπειρία και στην αδυναμία άλλων να τον ανταγωνισθούν.

Ασφαλιστές χρησιμοποιούν τη φράση: «Θα σας δώσω μια Α.Τ.Α. (Αυτόματη Τιμαριθμική Αναπροσαρμογή Ασφαλίστρου) και μια Α.Σ.Α. (Ασφάλεια Σοβαρών Ασθενειών)».

Τι περιμένουν οι πελάτες από τους Πωλητές

Από την πλευρά των πελατών, οι προσδοκίες μπορούν να συνοψιστούν στις παρακάτω:

1. Αξιοπιστία: Να τηρούν τις υποσχέσεις τους.
2. Τεχνική βοήθεια πριν την αγορά - ειλικρινή συμβουλή.
3. Ακριβείς παραδόσεις.
4. Παραγγελίες χωρίς λάθη.
5. Προϊόντα σύμφωνα με τις προδιαγραφές.
6. Επαρκή πληροφόρηση για προϊόντα και υπηρεσίες.
7. Τεχνική βοήθεια για καλύτερη χρήση προϊόντος ή υπηρεσίας.
8. Ευνοϊκούς όρους και τιμές.
9. Αντικατάσταση μη ικανοποιητικών προϊόντων και υπηρεσιών.
10. Πνεύμα συνεργασίας / συνεταιρική σχέση.
11. Δυνατότητα εύκολης και έγκαιρης πρόσβασης.
12. Ευκαιρία συμμετοχής σε προσφορές και ευνοϊκή μεταχείριση.
13. Αξιόπιστη μεταγοραστική εξυπηρέτηση κυρίως μετά τη λήξη της εγγύησης.
14. Σεβασμός και τήρηση εμπιστευτικότητας.
15. Σαφή τιμολόγηση.

Οι Ικανότητες του Προσωπικού της Πρώτης Γραμμής

Οι ικανότητες του προσωπικού της πρώτης γραμμής που συναλλάσσεται με τους πελάτες, πρέπει να περιλαμβάνουν και επικοινωνιακές δυνατότητες, οι κυριότερες των οποίων είναι:

- Ικανότητα να ακούν

Το προσωπικό πρώτης γραμμής πρέπει να έχει την ικανότητα να παρακολουθεί με ενδιαφέρον ό,τι προσπαθεί να πει ο πελάτης. Να δείχνει ότι κατανοεί τη συνομιλία, και να συμμετέχει σε αυτή, με κατάλληλες κινήσεις του κεφαλιού ή επιφωνήματα.

Σε ταβέρνα ορεινού χωριού οι πελάτες προσπάθησαν να προσελκύσουν την προσοχή του ατημέλητου



Πωλήσεις Ποιότητος

Κυκλοφόρησε από τις εκδόσεις «ΓΑΛΑΙΟΣ» το βιβλίο «Πώς Παράγονται και Παρέχονται Αποτελεσματικά Υπηρεσίες Ποιότητας» του Αντώνη Σπανού.

Το βιβλίο αυτό απαντά σε πολλά ερωτήματα που αφορούν τη σύγχρονη επιχειρηματική δραστηριότητα και εφιστά την προσοχή στην επίτευξη του στόχου της Ποιότητας που καθίσταται δυνατή μέσα από την άριστη εξυπηρέτηση του καταναλωτή-πελάτη.

Το «Πώς Παράγονται και Παρέχονται Αποτελεσματικά Υπηρεσίες Ποιότητας» είναι ένα βιβλίο που θα κερδίσει τον αναγνώστη αμέσως.



Ο Γενικός Διευθυντής του Φοίνικα κ. Γιώργος Κώτσαλος άριστος τεχνοκράτης και «επαΐων» του ασφαλιστικού χώρου γνωρίζει ότι πωλήσεις ποιότητος χωρίς δυνατή υποστήριξη από τις διοικητικές υπηρεσίες δεν γίνεται. «Μπορεί αιχμή του δόρατος να είναι οι πωλήσεις, το δόρυ όμως είναι οι διοικητικοί», έλεγε κάποιος φίλος ο Κώστας ο Μαστραπάς. Ο Γιώργος Κώτσαλος έθεσε στην υπηρεσία των πωλητών και δικτύων του τις νέες στρατηγικές του Φοίνικα που αποδίδουν καλά αποτελέσματα. Καλό underiting, καλή μηχανογράφηση, αποκέντρωση, απλά συμβόλαια, καθαροί όροι, πολλά σημεία πώλησης, δυνατές μεγάλες συνεργασίες με εταιρίες μεγάλης τεχνογνωσίας συνεχής ενημέρωση και επιμόρφωση... Οι άνθρωποι πρώτης γραμμής μεγαλώνουν τα εισοδήματά τους μέσω του Φοίνικα όπως μεγαλώνει και το δίκτυο του σε αριθμό και ποιότητα...



Ο κ. Γεώργιος Πυρινής, πρόεδρος του Συλλόγου των Ιδιωτών Πρακτόρων της Αγροτικής Ζωής είναι παράδειγμα προς μίμηση ανθρώπου - πωλητού πρώτης γραμμής, που προσφέρει υπηρεσίες ποιότητος: Γνωρίζει το προϊόν που πουλάει καλά είναι έντιμος και ειλικρινής με τους πελάτες, είναι υπερήφανος για την εταιρία και το επάγγελμα. Είναι ευγενής. Επιμορφώνεται συνεχώς, συμμετέχει στα κοινά και δίνει τα πάντα στην υπηρεσία των πελατών του. Ο γιός του συνεχίζει το επάγγελμα, με το μεγαλύτερο εφόδιο των πωλητών: το καλό όνομα που εκπροσωπεί σαν συνέχεια του έργου του πατέρα του. **Το ΝΑΙ τον συγχαίρει**

και ρυπαρού σερβιτόρου. Ο σερβιτόρος δεν έδειξε ότι τους πρόσεξε ούτε απάντησε στις κλήσεις τους. Όταν εκείνοι απογοητεύτηκαν, ετοιμάσθηκαν να φύγουν. Ο σερβιτόρος δεν έδειξε να ενοχλείται, ο ιδιοκτήτης όμως έδειξε να ενδιαφέρεται. Γεμάτος απορία, παρατήρησε ότι οι πελάτες θα έπρεπε να αντιληφθούν ότι ο σερβιτόρος ήταν απασχολημένος και ότι όταν θα ερχόταν η σειρά τους, θα τους απηύθυνε το λόγο. Η εκδοχή να εξηγήσει ο σερβιτόρος με ένα χαμόγελο στους πελάτες, ότι θα πρέπει να περιμένουν λίγο περισσότερο τη σειρά τους, φάνηκε υπερβολική στον ιδιοκτήτη, σαν να άκουγε την απαίτηση αυτή για πρώτη φορά.

Οι πωλητές πρέπει να δείχνουν συμπάθεια στα προβλήματα που απασχολούν τους πελάτες, έστω αν για τους ίδιους είναι θέματα που έχουν ακούσει πολλές φορές.

Να επαναλαμβάνουν περιοδικά όσα είπε ο πελάτης ώστε να βεβαιώνονται ότι έχουν κατανοήσει πολύ καλά τα κυριότερα σημεία της συζήτησης.

Συνεργαζόμενοι με προσωπικό Πρώτης γραμμής ως πελάτες, συχνά αντιμετωπίζουμε αγέλαστους ανθρώπους, που προσπαθούν να επιβάλλουν τη γνώμη τους.

Ζήτησα από πωλητή επίπλων να μου εξηγήσει τους λόγους για τους οποίους το εμφανώς άθλιας ποιότητας εμπόρευμα που επέμενε να μου πουλήσει, ήταν, κατά την άποψή του «ό,τι καλύτερο υπήρχε».

«Πάρε το τώρα», είπε ο πωλητής «γιατί αύριο δεν θα βρεις ούτε αυτό που σου δίνω». Όταν ζήτησα να μου δείξει άλλα έπιπλα σε άλλους χώρους του καταστήματος, ο πωλητής αρνήθηκε.

Σε κατάστημα αλυσίδας αξεσουάρ αυτοκινήτων ο πωλητής επέμεινε να μου προμηθεύσει το τελευταίο δείγμα καλύμματος αυτοκινήτου κακής ποιότητας που διέθετε, στη διπλάσια ακριβώς τιμή από ό,τι τελικά το προμηθεύτηκα σε ανταγωνιστικό κατάστημα. Επέμεινα να αγοράσω μια παραλλαγή του, που κόστιζε πολύ λιγότερο.

Ο πωλητής, στην προσπάθειά του να με πείσει (ή εξαναγκάσει) να αγοράσω το συγκεκριμένο δείγμα, διπλασίασε την τιμή της πιο φθηνής παραλλαγής που με ενδιέφερε με τη δικαιολογία ότι «έγινε λάθος».

- Ικανότητα να ερευνούν και να ανακαλύπτουν

Τα έμπειρα στην εξυπηρέτηση των πελατών στελέχη, μαθαίνουν να «ανακαλύπτουν» το πραγματικό πρόβλημα πίσω από όσα λέει ο πελάτης, το κρυμμένο παράπονο ή την υπονοούμενη σύσταση.

Χρησιμοποιούν ανοιχτές ερωτήσεις του τύπου: Ποιος, Τι, Πώς, Γιατί, Πότε. Με τον τρόπο αυτό φτάνουν στη ρίζα του προβλήματος ή των προβλημάτων.

- Ικανότητα να επιβεβαιώνουν

Συνοψίζουν όσα άκουσα. Επαναλαμβάνουν με δικά τους λόγια ό,τι κατάλαβαν. Ζητούν από τους πελάτες επιβεβαίωση ότι πραγματικά κατάλαβαν το πρόβλημα.

- Ικανότητα εξυπηρέτησης

Ο πελάτης έχει πάντα δίκιο. Είναι όμως γεγονός ότι είτε ο πελάτης αποδείξει στον προμηθευτή ότι εκείνος έχει δίκιο είτε ο προμηθευτής αποδείξει στον πελάτη ότι εκείνος έχει δίκιο, χαμένος είναι πάντα ο προμηθευτής.

Οι έμπειροι στην εξυπηρέτηση του πελάτη πωλητές, επιλέγουν την πιο κατάλληλη λύση για το πρόβλημα ή αντιμετωπίζουν την οργή των πελατών με τρόπο ώστε να μην τους θίγουν, αλλά και με τρόπο που υποδεικνύει στους πελάτες ότι πρέπει να σεβασθούν τους ίδιους και τις υπηρεσίες που παρέχουν.

Δείχνουν με σαφήνεια στους πελάτες ότι οι παρατηρήσεις τους είναι χρήσιμες και θα αξιοποιηθούν για τη βελτίωση των υπηρεσιών τους.

Στην αρχή αυτή, θα πρέπει να τηρούνται, βέβαια, και κάποια όρια. Η παροχή εξυπηρέτησης από το προσωπικό θα πρέπει να είναι άψογη, πάντοτε όμως μέσα στο πλαίσιο της διατήρησης της αξιοπρέπειας και προσωπικότητας του προσωπικού. Θα πρέπει να αναφερθεί στο σημείο αυτό, το σύνθημα που χρησιμοποιείται στα ξενοδοχεία Hyatt και απευθύνεται στο προσωπικό, καθορίζοντας τα όρια για την εξυπηρέτηση των πελατών: «Είστε κύριοι και κυρίες που εξυπηρετούν κυρίες και κυρίους».

Πελάτης ξενοδοχείου σε ευθυμία, λόγω κατανάλωσης αλκοόλ έσπρωξε το σερβιτόρο στην πισίνα. Ο πελάτης πρόσφερε ένα σημαντικό φιλοδώρημα το οποίο ο σερβιτόρος δεν αποδέχθηκε. Η διεύθυνση του ξενοδοχείου παρακάλεσε τον πελάτη να αποχωρήσει μέχρι την επόμενη ημέρα, ως άτομο μη σεβόμενο το προσωπικό.

- Βεβαιώνονται ότι ο πελάτης ικανοποιήθηκε

Οι ολοκληρωμένοι μηχανισμοί εξυπηρέτησης, σαν τελικό στάδιο των υπηρεσιών τους, ζητούν από τους πελάτες επαναπληροφόρηση για το βαθμό ικανοποίησης από τις παρεχόμενες υπηρεσίες.

Σε μια ασφαλιστική εταιρεία που λειτουργεί στην Αθήνα, οι «αντίδικοι» της εταιρίας στον κλάδο αυτοκινήτων, όσοι δηλαδή έχουν εκκρεμή ζημία στην οποία εμπλέκεται και ασφαλισμένος, αφού εξυπηρετηθούν, παρακαλούνται να συμπληρώσουν ειδικό ερωτηματολόγιο, αναφορικά με το βαθμό ικανοποίησής τους από την εταιρία.

Με τον τρόπο αυτό, οι υποτιθέμενοι αντίδικοι μετατρέπονται σε διαφημιστές και πελάτες της εταιρίας. Η εταιρία επενδύει στα παράπονα και στα προβλήματα για να είναι σε θέση, αξιοποιώντας αυτή την πληροφόρηση, να αξιολογεί την ποιότητα των υπηρεσιών της και να βελτιώνεται συνεχώς βασιζόμενη σε υπαρκτές υποδείξεις των πελατών.

- Ικανότητα να ενεργούν

Η ικανότητα του προσωπικού πρώτης γραμμής να αναλαμβάνει πρωτοβουλίες, για την άμεση εξυπηρέτηση των πελατών, αναπτύσσεται κύρια με ενθάρρυνση κατάλληλης κουλτούρας ανάληψης πρωτοβουλιών από την πλευρά του οργανισμού και επιβράβευση των πρωτοβουλιών αυτών.

Ξενοδοχειακή μονάδα θεωρεί σαν στόχο ποιοτικής εξυπηρέτησης τη, χωρίς παρέμβαση προϊσταμένου, αντιμετώπιση από το προσωπικό του 99% από τις καθημερινές περιπτώσεις προβλημάτων των πελατών που αντιμετωπίζουν.

Ο τουριστικός τομέας δεν πρέπει να θεωρείται αντιπροσωπευτικός και άλλων τομέων της οικονομίας. Στον τουρισμό, η πρωτοβουλία του προσωπικού είναι ανεπτυγμένη περισσότερο από τους άλλους τομείς της οικονομίας, γιατί υπάρχει αμεσότερη σχέση των πρωτοβουλιών του προσωπικού με την ικανοποίηση των πελατών.

Οι πελάτες επιβραβεύουν επώνυμα το προσωπικό, κάτι που δεν γίνεται συχνά σε άλλους τομείς, όπου το καθήκον αυτό πρέπει να αναλάβει περισσότερο η διοίκηση, δημιουργώντας κατάλληλους και αξιόπιστους μηχανισμούς επιβράβευσης του προσωπικού. Πολλές φορές το ρόλο αυτό μπορεί να τον αναλάβει το ίδιο το προσωπικό.

Το προσωπικό της υποδοχής τουριστικής μονάδας, κατά τη διάρκεια συνεδρίασης ομάδας βελτίωσης ποι-



Τι περιμένουν οι πελάτες από τους Πωλητές

Από την πλευρά των πελατών, οι προσδοκίες μπορούν να συνοψιστούν στις παρακάτω:

1. **Αξιοπιστία: Να τηρούν τις υποσχέσεις τους.**
2. **Τεχνική βοήθεια πριν την αγορά - ειλικρινή συμβουλή.**
3. **Ακριβείς παραδόσεις.**
4. **Παραγγελίες χωρίς λάθη.**
5. **Προϊόντα σύμφωνα με τις προδιαγραφές.**
6. **Επαρκή πληροφόρηση για προϊόντα και υπηρεσίες.**
7. **Τεχνική βοήθεια για καλύτερη χρήση προϊόντος ή υπηρεσίας.**
8. **Ευνοϊκούς όρους και τιμές.**
9. **Αντικατάσταση μη ικανοποιητικών προϊόντων και υπηρεσιών.**
10. **Πνεύμα συνεργασίας / συνεταιρική σχέση.**
11. **Δυνατότητα εύκολης και έγκαιρης πρόσβασης.**
12. **Ευκαιρία συμμετοχής σε προσφορές και ευνοϊκή μεταχείριση.**
13. **Αξιόπιστη μεταγοραστική εξυπηρέτηση κυρίως μετά τη λήξη της εγγύησης.**
14. **Σεβασμός και τήρηση εμπιστευτικότητας.**
15. **Σαφή τιμολόγηση.**

Η ανάπτυξη Σχέσεων «συνεταιρισμού» ενός οργανισμού με τους πωλητές του, συντελεί στη συνεχή βελτίωση των υπηρεσιών πρώτης γραμμής. Όσο πιο κοντά νιώθει την ηγεσία του ο άνθρωπος των πωλήσεων, τόσο πιο σημαντικό βλέπει και το ρόλο του προς τα έξω. Ο κ. **Τάκης Καραλής** Γενικός Διευθυντής της **N.N**. έδειξε στην πράξη ότι σέβεται και εκτιμά τους ανθρώπους πρώτης γραμμής με τη συνεχή παρουσία του «κοντά στον πελάτη κοντά στο συνεργάτη» δίνοντας συν ένα στον ασφαλιστή, συν ένα στον πελάτη από την ίδρυση της **N.N.** ως σήμερα που έφτασε στην κορυφή. Οι άνθρωποι του νιώθουν «συνέταιροι» στην επιτυχία και ότι από την «πίττα» έχουν όλοι μερίδιο. Η ποιότητα είναι υπόθεση του καθενός όπως στην φωτογραφία και του Διευθυντού Υποκαταστήματος κ. Κυπραίου που κόβει «πίττα» υποκαταστήματος ανάμεσα στον κ. Μ. Ανδρόνικο και τον κ. Τ. Καραλή



ότητας, αναγνώρισε ότι οι συνάδελφοί τους που ασκούν καθήκοντα πλύντριας ή σιδερωτή, δεν έχουν την ευκαιρία να δέχονται τα συγχαρητήρια ή τα φιλοδωρήματα των πελατών, έχουν όμως ουσιαστική συμμετοχή στην εξυπηρέτησή τους. Έτσι αποφάσισαν να αποδώσουν μέρος της αναγνώρισης, αλλά και των φιλοδωρημάτων στα τμήματα αυτά.

Οι Προμηθευτές

Οι προμηθευτές παρέχουν την «πρώτη ύλη» και την προστιθέμενη αξία, στα διάφορα στάδια της παραγωγής που ακολουθούν, μέχρι την παράδοση της τελικής υπηρεσίας στους πελάτες.

Ένα δωμάτιο που χτίζει ένας εργολήπτης ο οποίος έχει αναλάβει την επέκταση ενός ξενοδοχείου, δέχεται προστιθέμενη αξία με τους εξής τρόπους:

- Προσθήκη επίπλων και εξοπλισμού.
- Καθαριότητα και τακτοποίηση δωματίου.
- Συντήρηση εξοπλισμού.
- Σερβίρισμα (room service).
- Πληροφορίες και διευκρινίσεις από την υποδοχή.
- Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου.
- Ψυχαγωγία και διασκέδαση επισκεπτών.
- Ποιότητα φαγητών και ποτών.

Είναι λογικό ότι η τυχόν κακή ποιότητα πόσιμου εμφαλωμένου νερού είναι τόσο καθοριστικής σημασίας, ώστε δεν διορθώνεται με κανενός είδους βελτίωση και προστιθέμενη αξία από άλλες υπηρεσίες που παρέχονται από το προσωπικό ενός εστιατορίου.

Ο έλεγχος των προμηθευτών και «ο συνεταιρισμός» μαζί τους είναι σημαντική προτεραιότητα ενός οργανισμού που επιθυμεί να προσανατολισθεί στην εξυπηρέτηση των πελατών.

Σε ταύτισμη με την προτεραιότητα αυτή, τα πρότυπα διασφάλισης ποιότητας της σειράς ISO 9000, απαιτούν αυστηρό έλεγχο των παρεχομένων από προμηθευτές προϊόντων και υπηρεσιών.

Ειδικά έντυπα και διαδικασίες αξιολόγησης προμηθευτών διασφαλίζουν την παροχή ικανοποιητικών και σταθερά καλής ποιότητας υπηρεσιών και προϊόντων από τους προμηθευτές.

Η σύγχρονη άποψη για τους προμηθευτές είναι να μειώνεται ο αριθμός τους και να αυξάνεται αντίστοιχα ο όγκος του, μεταξύ προμηθευτή και πελάτη, ετήσιου κύκλου εργασιών.

Με τον τρόπο αυτό διασφαλίζεται:

- Καλύτερος έλεγχος των προμηθευτών.
- Η παρακίνηση των προμηθευτών για παροχή καλύτερων υπηρεσιών, λόγω του μεγαλύτερου κύκλου εργασιών που ο συγκεκριμένος πελάτης αντιπροσωπεύει γι' αυτούς.
- Συστηματική εκπαίδευση των προμηθευτών σε όφελος των καταναλωτών.

Οι οργανισμοί που έχουν να επιδείξουν σημαντική παράδοση στη συνεργασία με τους προμηθευτές τους διοργανώνουν σεμινάρια και μεικτές ομάδες «προσανατολισμού στον πελάτη» με τους προμηθευτές τους, ώστε να εντοπίζονται, αναλύονται, επιλύονται, και παρακολουθούνται τα προβλήματα της μεταξύ τους συνεργασίας.

Μεγάλη ευρωπαϊκή εταιρία έχει, μετά από προσπάθεια πέντε ετών, μειώσει στο 35% του αρχικού, τον αριθμό των προμηθευτών της. Η μείωση του κόστους και η βελτίωση της αξιοπιστίας του προϊόντος, που έχει προκύψει σαν αποτέλεσμα, είναι πολύ ικανοποιητική.

Η εταιρία απαιτεί από τους προμηθευτές της την πιστοποίησή τους κατά ISO 9000. Το 57% των προμηθευτών έχει ήδη πιστοποιηθεί, και στόχος είναι το 90% να πιστοποιηθεί σε διάστημα δύο ετών από την έναρξη του προγράμματος.

Στο σημείο αυτό, παρατηρούμε ότι ο έλεγχος της ποιότητας των προμηθευτών από έναν οργανισμό προσανατολισμένο στον πελάτη, δημιουργεί εκτός των άλλων, δυναμική πιστοποίησης των προμηθευτών κατά ISO 9000, και επομένως, σταθερή βελτίωση της απόδοσης και του επιπέδου ποιότητας των προμηθευτών.

Οι απαιτήσεις επιβίωσης σε σκληρό διεθνή ανταγωνισμό και η ανάγκη ανάπτυξης, ωθούν τους προμηθευτές στην υιοθέτηση προτύπων διασφάλισης και στην περίπτωση των πλέον ανεπτυγμένων οργανισμών, συστημάτων Ολικής ποιότητας, με αποτέλεσμα τη συνεχή βελτίωση του παρεχόμενου επιπέδου εξυπηρέτησης.

Το Ευρωπαϊκό Μοντέλο Ποιότητας παρέχει οδηγίες για τη συνεργασία ενός οργανισμού με τους προμηθευτές του.

Η συνεργασία με τους προμηθευτές είναι στοιχείο του συστήματος παροχής εξυπηρέτησης, στο οποίο δεν έχει δοθεί ανάλογη βαρύτητα μέχρι και σήμερα, ενώ αποτελεί ένα από τα «κλειδιά» για τον προσανατολισμό στους πελάτες.

Είναι απαίτηση των συστημάτων ποιότητας, με το σκεπτικό ότι η προστιθέμενη αξία του προϊόντος ή υπηρεσίας, εξαρτάται κατά πρώτο λόγο από το επίπεδο ποιότητας των προμηθευτών.

Όση εργασία και να επενδυθεί σε ένα (από τη φύση του) ελαττωματικό προϊόν ή υπηρεσία, το τελικό αποτέλεσμα θα είναι μη ικανοποιητικό.

Σε γενικές γραμμές η συνεργασία με τους προμηθευτές οροθετείται από τις παρακάτω αρχές:

- Εντοπισμός από τον πελάτη, τεκμηρίωση και επισήμανση των αστοχιών που οφείλονται σε μη ικανοποιητική απόδοση του προμηθευτή.
- Αναγνώριση από τον προμηθευτή αυτών των σημείων βελτίωσης.
- Επιλογή κοινών στόχων βελτίωσης.
- Παροχή εκπαίδευσης και βοήθειας στον προμηθευτή για την υλοποίηση των στόχων αυτών.
- Συνεχής, ουσιαστική και μεθοδική προσπάθεια «συνεταιρισμός» πελάτη και προμηθευτή, για τη βελτίωση της συνεργασίας τους με στόχο το κοινό συμφέρον.
- Πιστοποίηση προμηθευτών, σύμφωνα με το πρότυπο ISO 9000.
- Εκπαίδευση προσωπικού των προμηθευτών στις εγκαταστάσεις της εταιρίας.
- Διοργάνωση κοινών συναντήσεων βελτίωσης ποιότητας με τους προμηθευτές.
- Μείωση του αριθμού των προμηθευτών και αντίστοιχη αύξηση των κατά προμηθευτή παραγγελιών / κατανάλωσης με στόχους:

α) Δημιουργία καλύτερων κινήτρων ποιότητας για τους προμηθευτές.

β) Καλύτερο έλεγχο των προμηθευτών*.

**** Πηγή: Αντώνης Σπανός: Πώς παράγονται και παρέχονται υπηρεσίες ποιότητας. Εκδόσεις Γαλαίος. Κολοκοτρώνη 19 - Αθήνα. Τηλ. 3227.840 - 3231.741***

Βιογραφικό Αντ. Σπανού



Ο Αντώνης Σπανός *είναι μαθηματικός με μεταπτυχιακές σπουδές σε Διοίκηση Επιχειρήσεων στις ΗΠΑ, σε Διοίκηση Ασφαλιστικών Εταιριών (μέλος του Life Office Management Association) και σε προγραμματισμό - ανάλυση.*

Είναι σήμερα στέλεχος του ομίλου Ασπίς, εκπρόσωπος ποιότητας του ΣΕΒ στον EFQM, μέλος Δ.Σ. του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών και μέλος Δ.Σ. του Ελληνικού Forum Ποιότητας. Επικεφαλής αξιολογητής ποιότητας του Ευρωπαϊκού Μοντέλου Ποιότητας, με μεγάλο αριθμό αξιολογήσεων στο ενεργητικό του. Μέλος της ομάδας συμβούλων που εγκατέστησε το πρώτο στη Μεσόγειο Πρότυπο Διασφάλισης Ποιότητας ISO 9001, σε ελληνικά ξενοδοχεία. Υπήρξε πρόεδρος ελληνικής επιτροπής για το Ευρωπαϊκό Media Award, μέλος επιτροπής για το Benchmarking ανθρώπινου δυναμικού του EFQM, μέλος Ελληνογιουγκοσλαβικής Επιτροπής Βιομηχανικής Συνεργασίας.

Συγγραφέας του βιβλίου Ολική Ποιότητα. Συγγραφέας άρθρων για θέματα ποιότητας, ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού και εξυπηρέτησης πελατών.

Έχει συνεργαστεί με εντυπωσιακά μεγάλο αριθμό ελληνικών και ξένων επιχειρήσεων και ιδιωτικών - δημόσιων οργανισμών, προσανατολισμένων σε παραγωγή ή υπηρεσίες για θέματα εγκατάστασης συστημάτων Ολικής Ποιότητας, εκπαίδευσης, ερωτηματολογίων και επισκοπήσεων.

Υπήρξε πρόεδρος του ευρωπαϊκού εργαστηρίου για την ποιότητα σε τράπεζες και ασφαλιστικές εταιρίες που διοργάνωσε ο EFQM, στο Τορίνο το 1993.

Τακτικός καθηγητής του ΕΙΑΣ, έχει διδάξει και διδάσκει σαν προσκεκλημένος εισηγητής, σε κολέγια, πανεπιστημιακά ιδρύματα και έχει παρουσιάσει εργασίες του σε διεθνή συνέδρια.

Οι γραμματείς γραφείων όπως και οι πωλητές ανήκουν στην πρώτη γραμμή. Οι απαιτήσεις του σύγχρονου τρόπου παροχής υπηρεσιών των ασφαλιστικών εταιριών αναδεικνύουν τη γραμματειακή υποστήριξη σε πρωταγωνιστικό ρόλο. Τα προσόντα τους και οι αμοιβές τους αν δεν είναι υψηλού επιπέδου η εταιρία είναι ΕΚΤΟΣ προσανατολισμού στην ποιότητα.

Ο πολυρολισμός των γραμματέων απαιτεί προσωπικότητα μεγάλου βεληνεκούς. Στη φωτογραφία στιγμιότυπο εκπαίδευσης γραμματέων INTERAMERICAN (προ 15ετίας[;]) σε θέματα ψυχολογίας από την κ. **Σμαρούλα Παντελή** ειδική ψυχολόγο επιχειρήσεων



Οι ασφαλιστικές Εταιρίες του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής αναλαμβάνουν την αποκλειστική χορηγία της Εθνικής Ομάδας Μπάσκετ.



Τη σχετική σύμβαση χορηγίας υπέγραψαν σήμερα ο Πρόεδρος της Εθνικής Ομάδας Καλαθοσφαίρισης κος Γιώργος Βασιλακόπουλος και ο Διευθύνων Σύμβουλος των δύο ασφαλιστικών εταιριών κος Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου.

Ο κος Βασιλακόπουλος σχολιάζοντας, κατά τη διάρκεια συνέντευξης Τύπου, την υπογραφή της σύμβασης τόνισε ότι ο Αθλητισμός είναι μήνυμα ζωής και το γεγονός ότι η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωής συμβάλλουν με τις δυνάμεις τους στη βελτίωση της ποιότητας ζωής ήταν ικανός λόγος που μας οδήγησε στη συμφωνία αυτή.

Η Εθνική Ομάδα Μπάσκετ, η οποία έχει προσφέρει πολλές και μεγάλες συγκινήσεις στη χώρα μας μπαίνει σε μια νέα φάση λειτουργίας, χωρίς ωστόσο να ξεφεύγει από τις αρχές μέσα από τις οποίες αναδείχθηκε ως μια από τις κορυφαίες σε παγκόσμιο επίπεδο.

Ο κος Λυσιμάχου δήλωσε από την πλευρά του τα εξής:

«Ανταποκριθήκαμε θετικά στο κάλεσμα σε συστράτευση για μια επιτυχημένη διοργάνωση του Munto Basket και μια θριαμβευτική παρουσία της Εθνικής μας Ομάδας γιατί πιστεύουμε ότι η ενεργός συμμετοχή στα πολιτιστικά και αθλητικά γεγονότα της χώρας μας είναι υποχρέωση όλου του επιχειρηματικού κόσμου και δη του οικονομικά ισχυρού.

Η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωής προωθούν, σε συνεργασία με τον εξειδικευμένο ασφαλιστικό οργανισμό Sports, Leisure and Entertainment (SLE) των Ηνωμένων Πολιτειών, ειδικά ασφαλιστικά προγράμματα πρωτοποριακά για την ελληνική αγορά που αφορούν τους αθλητές, τα σωματεία και τις αθλητικές διοργανώσεις.

Νέοι ρόλοι για την Επιτροπή Διεθνών Σχέσεων της Ένωση Ασφ. Εταιριών Ελλάδος

Τριμερείς συναντήσεις μεταξύ εκπροσώπων της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, των οργανώσεων των καταναλωτών και των ασφαλιστών πραγματοποιούνται στις Βρυξέλλες μετά από πρωτοβουλία των Ευρωπαίων ασφαλιστών με σκοπο την θέσπιση μέτρων για την προστασία των ασφαλισμένων.

Παράλληλα, αντιμετωπίζονται τα προβλήματα από την Ελεύθερη Παροχή Υπηρεσιών (Ε.Π.Υ.), καθώς υπάρχει διαφορετική μεταχείριση της σε σχέση με το καθεστώς εγκατάστασης και λειτουργίας μιας ασφαλιστικής εταιρίας σε οποιαδήποτε χώρα της Ε.Ε.

Τα παραπάνω ζητήματα εξετάσθηκαν σε ειδική εκδήλωση που οργάνωσε η Επιτροπή Διεθνών Σχέσεων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, με τη συμμετοχή εκπροσώπων των ασφαλιστικών εταιριών που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας.

Ο Πρόεδρος της Επιτροπής κ. **Ι. Δελένδας** υπογράμμισε ότι η ασφαλιστική νομοθεσία, κοινοτική και εθνική επιφυλάσσει διαφορετική μεταχείριση στα δύο καθεστώτα λειτουργίας μιας ασφαλιστικής επιχείρησης. Λειτουργία μέσω εγκατάστασης σημαίνει ίδρυση τοπικής ασφαλιστικής εταιρίας, υποκαταστήματος ή πρακτορείου σε μια ασφαλιστική αγορά, ενώ λειτουργία μέσω Ε.Π.Υ. σημαίνει κάλυψη κινδύνου σε ένα κράτος μέλος από εγκατάσταση που βρίσκεται σε άλλο κράτος μέλος. Το πρώτο καθεστώς λειτουργίας -μέσω εγκατάστασης- αποτελεί τον κανόνα, ενώ το δεύτερο -η Ε.Π.Υ.- χρησιμοποιείται για ευκαιριακή ή και προσωρινή εργασία μια και ουσιαστικά γίνεται χωρίς την φυσική παρουσία της ασφαλιστικής επιχείρησης στη χώρα του κινδύνου.

Ο κ. Δελένδας ετόνισε την ανάγκη τήρησης των διαφορετικών νομοθετικών ρυθμίσεων των δύο καθεστώτων και ιδίως την ανάγκη διατήρησης των ρυθμίσεων εκείνων που επιτρέπουν την παρακολούθηση των εργασιών με Ε.Π.Υ., με απώτερο σκοπό την επαρκή προστασία των καταναλωτών.

Η Ε.Π.Υ. ανέφερε ο κ. **Γ. Κώτσαλος** δεν έλαβε ποτέ μέχρι σήμερα τι ανησυχητικές διαστάσεις που πολλοί φοβήθηκαν στην αρχή. Στην Ελλάδα, η δραστηριοποίηση ασφαλιστικών επιχειρήσεων με το καθεστώς της Ε.Π.Υ. περιορίστηκε στους λιγότερο παραδοσιακά ελληνικούς κινδύνους όπως οι μεγάλοι ναυτικοί και σιδηροδρομικοί κίνδυνοι.

Το θέμα των Καταναλωτών και η ανάγκη προστασίας τους αποτελεί ένα συνεχώς επίκαιρο θέμα τα τελευταία χρόνια τόσο σε ευρωπαϊκό όσο και σε εθνικό επίπεδο, τόνισε στη συνέχεια η κα **Ε. Βαρουχάκη** και πρόσθεσε:

«Ανταποκρινόμενοι στην προτροπή της Επιτροπής Ευρωπαϊκής Ένωσης για διάλογο και λήψη μέτρων προς ικανοποίηση των αιτημάτων των καταναλωτών, οι Ευρωπαίοι ασφαλιστές εγκαινίασαν τριμερείς συναντήσεις με εκπροσώπους της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, των Καταναλωτών και των Ασφαλιστών, με σκοπό τη διάγνωση των προβλημάτων και την επίτευξη Συμφωνιών Κυρίων για την αντιμετώπισή τους.

Αντικείμενο του ανοικτού διαλόγου, προκειμένου να δοθούν οι ενδεδειγμένες λύσεις αποτελούν η ανάγκη για διαφάνεια του ασφαλιστικού "προϊόντος" που επιτυγχάνεται μέσω της σωστής ενημέρωσης του καταναλωτή, η διεύρυνση της ενιαίας ασφαλιστικής αγοράς, η περαιτέρω νομοθετική ρύθμιση για τα διαμεσολαβούντα πρόσωπα, η καθιέρωση Κώδικα Δεοντολογίας Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, η ύπαρξη διαδικασίας φιλικού διακανονισμού διαφορών καταναλωτών/ασφαλιστών και η εξασφάλιση επαρκούς προστασίας των καταναλωτών όταν συνάπτουν ασφαλιστικές συμβάσεις από απόσταση».

Τελευταίος ομιλητής ήταν ο κ. **Τρ. Λυσιμάχου** που αναφέρθηκε στο Ενιαίο Νόμισμα και τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Όπως τόνισε ο κ. Λυσιμάχου:

- *Ο χρόνος που απομένει μέχρι την 1.1.2002, όταν το νόμισμα του Ευρώ θα κυκλοφορήσει πράγματι, παράλληλα με το εθνικό νόμισμα για τους έξι πρώτους μήνες και μόνο του από την 1.7.2002 είναι πολύ σύντομος, ενώ οι ανάγκες για μέτρα προετοιμασίας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων είναι πολλές.*
- *Η καθιέρωση του Ευρώ εκτιμάται ότι θα ευνοήσει ιδίως τα ασφαλιστικά "προϊόντα" του κλάδου ζωής λόγω τη νομισματικής σταθερότητας, θα επηρεάσει ευνοϊκά την επενδυτική πολιτική των ασφαλιστικών εταιριών που θα έχουν στη διάθεσή τους μια διεθνοποιημένη κεφαλαιαγορά και θα προσφέρει στους καταναλωτές ασφαλιστικών "προϊόντων" μια τεράστια ποικιλία συγκρίσιμων προϊόντων σε φθηνότερες τιμές.*
- *Η προετοιμασία των ασφαλιστικών εταιριών, ήδη από σήμερα πρέπει να εστιαστεί στον σχεδιασμό και την βελτίωση των "προϊόντων" τους, στην εκπόνηση μεθοδολογίας για αποτελεσματικότερη διαχείριση των κινδύνων κατά την μετάβαση στο ενιαίο νόμισμα (risk management), στην επεξεργασία νέων προτύπων συμβάσεων και προτάσεων, στον ανασχεδιασμό των πληροφοριακών συστημάτων τους και στην εκπαίδευση του προσωπικού, των συνεργατών αλλά και των πελατών τους.*

Allianz
Ηγέτης στην ασφάλιση τριών μεγάλων έργων

Η Allianz από τις μεγαλύτερες εταιρίες στην παγκόσμια ασφαλιστική αγορά με ειδίκευση στην ασφάλιση μεγάλων έργων μεταξύ των οποίων, στην χώρα μας, των έργων κατασκευής του Μετρό και του αεροδρομίου των Σπάτων, είναι η ηγέτιδα εταιρία ασφάλισης τριών νέων κατασκευαστικών έργων.

Του μεγάλου έργου του ΟΣΕ για την κατασκευή των σηράγγων από τον Πλαταμώνα μέχρι τη Λεπτοκαρυά, μήκους 4.329 μέτρων, που ανέλαβε να κατασκευάσει η Κοινοπραξία Σηράγγων Πλαταμώνα-Λεπτοκαρυάς και αναμένεται να ολοκληρωθεί σε 50 περίπου μήνες. Ο προϋπολογισμός του έργου ανέρχεται στα 27 δισεκ. δρχ.

Ανέλαβε ακόμη την ασφάλιση του έργου κατασκευής οδικής σήραγγος στις ράχες Τυμφρηστού με κατασκευαστές την Κοινοπραξία Οδών-Οδοστρωμάτων Α.Ε. - Ίρις Α.Ε. και την Α.Τ.Ε. ΟΜΑΣ. Το έργο αυτό αναμένεται να ολοκληρωθεί το έτος 2000 και ο προϋπολογισμός του αγγίζει τα 3.5 δισ. δρχ.

Τέλος, η Allianz ανέλαβε εξ ολοκλήρου την ασφάλιση μέχρι το έτος 2000 του Μεγάρου Μουσικής στη Θεσσαλονίκη, έργο που κατασκευάζει η Κοινοπραξία των Γενική Εταιρία Κατασκευών Α.Ε. και Θεμελιοδομή Α.Ε. του οποίου ο προϋπολογισμός ανέρχεται περίπου στα 11 δισεκ. δρχ.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ: Αύξηση ασφαλίστρων κατά 75% στο Α' Τρίμηνο

Σημαντική αύξηση παραγωγής παρουσίασαν τα ασφάλιστρα Ζωής της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ, η οποία είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Συγκεκριμένα κατά το α' τρίμηνο του 1998 η παραγωγή ασφαλίστρων αυξήθηκε κατά 75,1% συγκριτικά με το αντίστοιχο τρίμηνο του 1997. Εξάλλου, η παραγωγή που ειδικεύεται της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Ανώνυμη Εταιρία Ασφαλίσεων Ζημιών που ειδικεύεται στις Γενικές Ασφάλειες αυξήθηκε κατά 8,44% στην ίδια περίοδο σε σχέση με το α' τρίμηνο του 1997. Επίσης μία άλλη ασφαλιστική εταιρία του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, η εταιρία ΗΝΙΟΧΟΣ που ασχολείται αποκλειστικά με τις ασφαλίσεις αυτοκινήτων, παρουσίασε κατά το α' τρίμηνο του 1998 αύξηση παραγωγής κατά 30,37% σε σύγκριση με την αντιστοιχη περσινή περίοδο.



Ο κ. Π. Ψωμιάδης Πρόεδρος Ομίλου ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Παράλληλα συνεχίζεται με γρήγορο ρυθμό και ενθαρρυντικά αποτελέσματα η ανάπτυξη του Υποκαταστήματος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στη Σουηδία. Η ανάπτυξη αυτή γίνεται μέσω γραφείων Πωλήσεων σε διάφορες πόλεις καθώς και σε συνεργασία με γραφεία brokers που καλύπτουν όλη τη Σουηδία. Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ πουλά στη Σουηδία ασφαλιστικά προγράμματα Ζωής και Συνταξιοδοτήσεως και έχει ως αγοράστόχο τους Σουηδούς πολίτες και δευτερευόντως τους Έλληνες μετανάστες.

Αξίζει να σημειωθεί ότι άρχισαν ήδη να υλοποιούνται τα πορίσματα και να γίνονται ορατά τα αποτελέσματα του ανασχεδιασμού (Re-engineering) στις διοικητικές υπηρεσίες στο δίκτυο Πωλήσεων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Η διαδικασία ανασχεδιασμού έγινε σε συνεργασία με τον Διεθνή Οίκο Ελεγκτών και Συμβούλων Deloitte and Touche και είχε ως κύριο στόχο την μείωση του λειτουργικού κόστους και την βελτίωση των παρεχομένων υπηρεσιών. Στα πλαίσια αυτά έγινε εκτεταμένη εκπαίδευση και επανεκπαίδευση του δικτύου Πωλήσεων στα νέα προϊόντα καθώς και επαναξιολόγηση όλων των Ασφαλιστικών Συμβούλων της Εταιρίας υπό την επίβλεψη του Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου κ. Παύλου Ψωμιάδη.

ΝΕΑ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Σε καινούργιο ενιαίο υποκατάστημα στην περιοχή Περιστερίου, Κηφισού 94, από 16-2-1998 υπάγονται πλέον οι δραστηριότητες της Εθνικής Ασφαλιστικής αφού σε αυτό συγχωνεύονται τα καταστήματα Πατησίων και Γαλατσίου.

Στόχος η αμεσότερη εξυπηρέτηση των πελατών και συνεργατών στο δυτικό τμήμα της πρωτεύουσας τόσο για τις καθημερινές συναλλαγές όσο και για την ανάπτυξη των πωλήσεων νέων προϊόντων (Εθνική Σύνταξη, Επενδυτικό Ομόλογο κ.λπ.).

Υπάρχουν έτσι τμήματα για όλους τους κλάδους (Αυτ/των, Ζωής, Γενικών κλάδων).

Το τηλεφωνικό κέντρο για την εξυπηρέτηση όλων είναι 5782231-3.

Συνεχίζεται η δημιουργία πολυδύναμων υποκαταστημάτων της Εθνικής Ασφαλιστικής σε σημαντικές περιοχές της Αττικής με τη συγχώνευση σε αυτά, υποκαταστημάτων γειτονικών περιοχών.

Έτσι από τη Δευτέρα 23 Μαρτίου λειτουργεί το πολυδύναμο υποκατάστημα της Λεωφόρου Βουλιαγμένης στην Ηλιούπολη (Λ. Βουλιαγμένης 555, τηλ. 9946080-4) με τη συγχώνευση.

Στο υποκατάστημα εξυπηρετούνται όλοι οι πελάτες και οι συνεργάτες της Εταιρίας από τα υποκαταστήματα της Γλυφάδας, των Ιλισίων, της Καλλιθέας, της Λεωφόρου Συγγρού και του Παγκρατίου.

Το νέο υποκατάστημα λειτουργεί σε επίπεδο Υποδιεύθυνσης και υπάγεται στη Διεύθυνση Πωλήσεων και Δικτύου της Εταιρίας.

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Αύξηση της παραγωγής κατά 30% αναμένει για το τρέχον έτος



Από δεξιά διακρίνονται ο κύριοι Γεωργουτσάκος Κων/νος - Πρόεδρος Δ.Σ. της Εμπορικής Τράπεζας, Καπουράνης Γιώργος - Πρόεδρος Δ.Σ. & Διευθύνων Σύμβουλος Metrolife Εμπορική, Αντωνόπουλος Αλέξανδρος - Δ/ντής Πελατείας Τράπεζας Ιδιωτών, Μπρίλλης Αλέξανδρος - Δ/ντής Δ/νσης Ανάπτυξης Ασφαλιστικών & Επενδυτικών Προϊόντων, Ασημακόπουλος Λεωνίδας - Δ/ντής Τομέα Ανάπτυξης Προϊόντων.

Η Metrolife-Εμπορική, σύμφωνα με τα όσα ανακοίνωσε στην ετήσια συνάντηση των διευθυντών υποκαταστημάτων της εταιρίας, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος κ. Γιώργος Καπουράνης.

Στη συνάντηση, που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο, τίμησε με την παρουσία του ο Πρόεδρος της Εμπορικής Τράπεζας κ. Κώστας Γεωργουτσάκος, ο οποίος και τόνισε μεταξύ των άλλων ότι η Τράπεζα θα κάνει ότι είναι απαραίτητο προκειμένου η Metrolife-Εμπορική, να διαδραματίσει πρωταγωνιστικό ρόλο στην ασφαλιστική αγορά. Ο κ. Γεωργουτσάκος έδωσε έμφαση στην ανάπτυξη του Bancassurance και τόνισε ότι θα πρέπει να αξιοποιηθεί το γεγονός ότι η Τράπεζα και η Metrolife-Εμπορική, δραστηριοποιήθηκαν πρώτοι στον συγκεκριμένο τομέα.

Ο κ. Καπουράνης, ανακοίνωσε ότι η παραγωγή ασφαλίστρων το 1997 σημείωσε αύξηση 16% και ξεπέρασε τα 9 δισ. δρχ., επίδοση η οποία κινήθηκε πάνω απότον μέσο όρο της αγοράς γεγονός που αποδεικνύει την δυναμική πορεία της εταιρίας και τις θετικές προοπτικές για το μέλλον.

Καταλήγονας ο πρόεδρος της εταιρίας υποστήριξε ότι τα πρώτα σημάδια της συνεργασίας με την Εμπορική Τράπεζα ήδη φαίνονται, κάτι που φέρνει ακόμη πιο κοντά τον στόχο που είναι το 2001 το 40% της παραγωγής να γίνεται μέσω των υποκαταστημάτων της Εμπορικής Τράπεζας.

Από την πλευρά του ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Αντώνης Κατσαράς αναφέρθηκε στην εντυπωσιακή αύξηση που εμφανίζει η παραγωγή τον μήνα Ιανουάριο και η οποία φτάνει το 100%.

Στην ομιλία του ο κ. Κατσαράς αναφέρθηκε στο σχέδιο εκσυγχρονισμού της εταιρίας, το οποίο βρίσκεται σε στάδιο υλοποίησης από την εταιρία συμβούλων «Andersen Consulting», μέσα από 13 διαφορετικά projects, η εφαρμογή των οποίων θα οδηγήσει σε μία νέα, ευέλικτη και σύγχρονη οργανωτική δομή της εταιρίας.

Στη συνάντηση παρόντες ήταν εκτός των άλλων, ο Διευθυντή Πελατείας της Τράπεζας Ιδιωτών κ. Αλ. Αντωνόπουλος, ο Διευθυντής Διεύθυνσης Ανάπτυξης Προϊόντων κ. Αλ. Μπρίλης, ο Διευθυντής Πιστωτικών Καρτών κ. Σαράντης Ασλόγλου και ο Διευθυντής Τομέα Ανάπτυξης Προϊόντων κ. Λεωνίδας Ασημακόπουλος, καθώς και κορυφαία στελέχη της Metrolife-Εμπορική.

στα σύντομα

Στον κ. Πάνο Λεόπουλο η διοίκηση της Ελληνοβρεταννικής

Στον κ. Πάνο Λεόπουλο ανέθεσε η διοίκηση της Ελληνοβρεταννικής, την διεύθυνση Εκπαίδευσης & Ανάπτυξης εργασιών της εταιρίας Ζωής, θέση που αποτελεί μία από τις κορυφαίες στο οργανόγραμμά της. Ο κ. Λεόπουλος, ο οποίος θα αναφέρεται στον Διευθυντή Marketing & Πωλήσεων κ. Γιώργο Στράφτη, προέρχεται από τα σπλάχνα της εταιρίας, είναι πτυχιούχος του Πολιτικού της Νομικής και μέχρι πρότινος διευθυντής υποκαταστήματος, ξεκίνησε δε την καριέρα του σαν ασφαλιστής, ανερχόμενος όλες τις βαθμίδες της πωλησιακής ιεραρχίας στα 16 συναπτά έτη συνεργασίας του με την ίδια εταιρία.

Σώζουν κόσμο οι Flying Doctors

Οι Flying Doctors επενέβησαν άμεσα σε δύο σοβαρές περιπτώσεις το πρώτο 20ήμερο του Ιανουαρίου με τη σωτήρια μεταφορά νεαρού παιδιού από την Τήνο με οξεία σκωληκοειδίτηδα, καθώς επίσης και σε κυρία από την ακριτική Κω, όπου έπασχε από σοβαρή αγγειακή εγκεφαλική αιμορραγία.

Η εταιρεία των Ιπτάμενων Ιατρών, με την άμεση επέμβασή της, για άλλη μια φορά προσέφερε τη βοήθειά της στους συνανθρώπους μας.

Η ΕΓΝΑΝΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ ΖΗΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Η Εγναντία Τράπεζα ενδιαφέρεται για Ασφαλιστές Ζωής με αποκλειστική συνεργασία για την προώθηση των τραπεζοασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών της προϊόντων σε πελάτες της, μέσω προκαθορισμένων ραντεβού.

Προσόντα: Σχετική Εμπειρία ενός τουλάχιστον έτους, Ευχάριστη Προσωπικότητα και Πτυχίο Ανωτέρας ή Ανωτάτης σχολής.

Η Τράπεζα προσφέρει ένα ιδιαίτερα ελκυστικό πακέτο αμοιβών, που αποτελείται από πάγια μηνιαία αμοιβή, προμήθειες και bonus.

Παρέχονται άριστες συνθήκες εργασίας σε ένα σύγχρονο, σταθερό και φιλικό περιβάλλον.

Τηλ.: 9532568, 9532578
10:00-13:00
14:30-16:30

«Διεθνές Συνέδριο BIPAR»

Στις 19 και 20 Μαρτίου πραγματοποιήθηκε το ετήσιο διεθνές Συνέδριο της BIPAR (Bureau International des Producteurs d' Assurances & de Reassurances International Federation of Insurance Intermediaries) στις Βρυξέλλες.

Την Ελλάδα εκπροσώπησε από τον Σύνδεσμο Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ) ο Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. κ. **Γ. Κούμπας**. Κατά τις εργασίες ανεπτύχθησαν οι διεθνείς τάσεις αναβάθμισης του ρόλου των Μεσιτών (Brokers) σε "Στρατηγικούς Συμβούλους" των επιχειρήσεων καθώς και ο σημαντικός ρόλος των νέων τεχνολογιών και της πληροφορικής στην ανάπτυξη Συστημάτων Εξυπηρέτησης πελατών. Ακόμη επιβεβαιώθηκε η ανάγκη διεύρυνσης των υπηρεσιών των Συμβούλων-Μεσιτών Ασφαλίσεων στην προώθηση χρηματοοικονομικών προϊόντων.

Διαπιστώθηκε, επίσης, η συνεχιζόμενη τάση συγχώνευσης ασφαλιστικών φορέων τόσο των ασφαλιστικών εταιρειών όσο και των εταιρειών των διαμεσολαβούντων (Brokers), σε στρατηγικές μονάδες διεθνούς εμβέλειας.

Θα πρέπει ακόμη να σημειωθεί ότι η BIPAR επιβεβαίωσε την υποστήριξή της στο 3ο Διεθνές Συνέδριο του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων, που θα λάβει χώρα τον Οκτώβριο του 1998 στην Αθήνα.

Σημείωση BIPAR: *Διεθνής Ένωση Μεσιτών Ασφαλίσεων και Αντασφαλίσεων, όπου ο Σύνδεσμος Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ) έγινε μέλος το 1992. Έχει καθιερώσει για τα μέλη του Κώδικα Επαγγελματικής Δεοντολογίας, ο οποίος εφαρμόζεται διεθνώς.*

Αγορά ακινήτου στην Κηφισίας από την Ατλαντινή Ένωση

Σε αγορά γωνιακού ακινήτου στη Λεωφόρο Κηφισίας 1 και Καποδιστρίου, στη θέση Σίδερα Χαλανδρίου, προχώρησε πρόσφατα η Ασφαλιστική Εταιρία "Ατλαντική Ένωση Α.Ε.Γ.Α.", σύμφωνα με το μακροπρόθεσμο πρόγραμμα επενδύσεων που έχει εγκρίνει η συνέλευση των μετόχων της.

Το νέο κτίριο συνολικής επιφανείας 1.500 τετραγωνικών μέτρων έρχεται να συμπληρώσει προηγούμενη επένδυση της Εταιρίας σε παρακείμενο ακίνητο.Η Ατλαντική Ένωση είναι μια Ασφαλιστική Εταιρία που δραστηριοποιείται, όχι μόνο στον Κλάδο Ζωής αλλά και σε όλους τους κλάδους γενικών ασφαλίσεων, ενώ ειδικεύεται και στις ειδικές ασφαλίσεις (πιστώσεις, εγγυήσεις, ιχθυοκαλλιέργειες, αεροσκάφη κ.λπ.).

Μεταξύ των μετόχων της συγκαταλέγεται ο γνωστός Ελβετικός τραπεζασφαλιστικός οργανισμός La Baloise καθώς και ο Γερμανικό ασφαλιστικός όμιλος Deutscher Ring, που είναι ένας από τους ισχυρότερους της Ευρώπης.

Η Ατλαντική Ένωση μπαίνει στα Unit Links

Η Ατλαντική Ένωση ανακοίνωσε πρόσφατα την είσοδο της Εταιρίας στο χώρο των προϊόντων unit link που γνωρίζουν πλέον δυναμική ανάπτυξη και στην ελληνική αγορά.

Τα προϊόντα αυτά είναι ταυτόχρονα και ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά, συνδυάζοντας την επένδυση-αποταμίευση με διάφορες μορφές ασφάλισης. Πέρα από τις αυξημένες τους επενδυτικές δυνατότητες, προσφέρουν στον πελάτη τη δυνατότητα απευθείας επένδυσης του ασφαλίστρου σε οποιαδήποτε χρηματαγορά του κόσμου, την πορεία της οποίας μπορεί να παρακολουθεί καθημερινά από τον ημερήσιο τύπο.

Όπως δήλωσε ο κύριος Ι. Λαπατάς, Γενικός Διευθυντής της Ατλαντικής Ένωσης, η στρατηγική της παροχής συνεχώς νέων και βελτιωμένων προϊόντων προς τον πελάτη, αποτελεί μονόδρομο για κάθε εταιρία που διεκδικεί δυναμικά μια θέση στην αγορά του 21ου αιώνα.

Η περιφερειακή Παναγιώτη Σολωμίδη δημιουργεί μια νέα περιφερειακή

Μια νέα περιφερειακή διεύθυνση αυτή του κου Πάρι Παυλίδη στη Δράμα, γεννήθηκε από τα σπλάχνα της περιφερειακής του κου Παναγιώτη Σολωμίδη στις Σέρρες. Με την ευκαιρία της πραγματοποίησης του 8ου Πανελλαδικού Συνεδρίου του Ομίλου εταιριών της Ελληνοβρεταννικής σε γνωστό ξενοδοχείο της Αθήνας, ο Διευθυντής Marketing & Πωλήσεων της εταιρίας Ζωής κος Γιώργος Στράφτης, αφού εκάλεσε στο βήμα τον κο Παναγιώτη Σολωμίδη, απένειμε το "δίπλωμα επόπτη" στον κο Πάρι Παυλίδη. Οι δύο περιφερειακές παρουσίασαν αύξηση χαρτοφυλακίου κατά 24% και 23,5%, ξεπερνώντας τα 465 εκατ. δρχ. και 195 εκατ. δρχ., αντίστοιχα. Ο Πρόεδρος της Εταιρίας κος Δούκας Παλαιολόγος, σε σύντομη παρέμβασή του, συνεχάρη τις δύο περιφερειακές -παλαιά και νέα- και ευχήθηκε στους δύο περιφερειακούς διευθυντές και στα επιτελεία τους κάθε επιτυχία στην υψηλή και δύσκολη αποστολή τους.

Η Ευρωπαϊκή Πίστη κοντά σε αυτούς που μας έχουν ανάγκη

Η Ευρωπαϊκή Πίστη συνέβαλε στην ηθική και υλική στήριξη της προσπάθειας που κάνουν τα μέλη του Κέντρου Θεραπείας Εξαρτημένων Ατόμων "Διάβαση", για απεξάρτηση και διαμόρφωση ενός άλλου τρόπου ζωής, μακριά από τα ναρκωτικά, αναλαμβάνοντας να καλύψει ένα μέρος της επίπλωσης του χώρου συναντήσεων του προγράμματος.

Μεγαλύτερο μερίδιο από την πίτα της Ασφ. αγοράς πήρε ο Φοίνιξ

Την πρωτοχρονιάτικη πίτα τους για το 1998 έκοψαν σε μία εορταστική εκδήλωση η διοίκηση, τα στελέχη και οι συνεργάτες της ΦΟΙΝΙΞ Ασφάλειες.

Στην εκδήλωση ήταν παρόντες, εκτός του Διευθύνοντος Συμβούλου κ. **Γιώργου Κώτσαλου**, ο Υποδιοικητής της Εμπορικής Τράπεζας κ. **Γ. Μιχελής**, ο Αντιπρόεδρος της Εταιρίας κ. **Κων/νος Γιουρούκος**, οι αναπληρωτές Γενικοί Διευθυντές κ.κ. **Ευαγ. Αλεξάκης, Ιωαν. Βόλλαρης και Ν. Δημητρουλάκης,** καθώς και μέλη του Δ.Σ. Παρέστησαν ακόμα οι Διευθυντές των επιμέρους Διευθύνσεων του Φοίνικα, οι Διευθυντές των Περιφερειακών Διευθύνσεων καθώς και εκπρόσωποι των εργαζομένων, των συνεργατών και των συνταξιούχων της Εταιρίας.

Μετά την κοπή της πίτας ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Γ. Κώτσαλος βράβευσε τους υπαλλήλους της Εταιρίας που προσελήφθησαν το 1973 και έχουν συμπληρώσει 25 χρόνια συνεχούς προσφοράς στον Φοίνικα. Στην ομιλία του ο κ. Κώτσαλος εξήρε τις προσπάθειες που έχουν γίνει από τα στελέχη και τους συνεργάτες του Φοίνικα τα τελευταία δύο χρόνια, προσπάθειες που είχαν σαν αποτέλεσμα τόσο



Ο κ. Γ. Κώτσαλος Διευθ/νων Σύμβουλος του ΦΟΙΝΙΚΑ



Ο κ. Γ. Μιχελής,Υποδιοικητής της Εμπορικής Τράπεζας

την αύξηση της παραγωγής όσο και την αναβάθμιση του Φοίνικα στο επίπεδο μιας μεγάλης και διαφοροποιημένης εταιρίας με σημαντικά δίκτυα, διαφοροποιημένα προϊόντα, μεγάλο αριθμό πελατών και επαρκή περιφερειακή οργάνωση, με επενδύσεις άνω των 30 δισ.

Εξαπλώνεται το δίκτυο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στη Σουηδία

Σε 5 μεγάλες πόλεις της Σουηδίας έχει σήμερα ενεργό παρουσία η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, η οποία είναι η μόνη ελληνική ασφαλιστική εταιρία που λειτουργεί Υποκατάστημα στη χώρα αυτή. Πρόκειται συγκεκριμένα για τις πόλεις Στοκχόλμη, Μάλμε, Γκέτεμποργκ, Γιέβλε και Λίνσεπινγκ, όπου βρίσκονται και τα Κεντρικά Γραφεία της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Σουηδίας.

Το δίκτυο πωλήσεων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ αποτελείται από δικά της γραφεία και από brokers, ορισμένοι εκ των οποίων δραστηριοποιούνται σ' όλη τη Σουηδία. Τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που πωλούνται καλύπτουν όλο το φάσμα των Ασφαλειών Ζωής και Συνταξιοδοτήσεως, ενώ οι πελάτες είναι κυρίως Σουηδοί, καθώς και Έλληνες εγκατεστημένοι στη Σουηδία.

Το Υποκατάστημα της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ έχει πλήρη υποδομή ασφαλιστικής εταιρίας και υποστηρίζει με άριστο μηχανογραφικό σύστημα τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους και τους συνεργαζόμενους brokers σε όλη τη Σουηδία.

RILKEN: Με την ασφάλεια της INTERAMERICAN

Με πίστη στον ανθρώπινο παράγοντα, η γνωστή εταιρία παραγωγής και εμπορίας καλλυντικών Rilken, προχώρησε σε Ομαδική Ασφάλιση του προσωπικού της με την Interamerican.



Το ασφαλιστικό πρόγραμμα παροχών περιέχει «Ασφάλεια Ζωής», «Ασφάλεια Ατυχημάτων», «Ασφάλεια Εισοδήματος», «Ασφάλεια Νοσοκομειακής και Εξωνοσοκομειακής Περίθαλψης», καθώς επίσης και ένα ετήσιο Check-Up.

Η κάλυψη παρέχεται σε 24ωρη βάση σε όλα τα μέρη του κόσμου, και το δε κόστος του προγράμματος, ανέλαβε εξ' ολοκλήρου η εταιρία Rilken. Οι παραπάνω παροχές είναι πέραν και επιπλέον της Κοινωνικής Ασφάλισης την οποία η εταιρία υποχρεούται να παρέχει στο προσωπικό της.

Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από την υπογραφή των συμβολαίων μεταξύ του Ομίλου Interamerican και της Rilken όπου διακρίνονται οι κ.κ. **Π. Καβαλιεράτος** Δ/ντής Κλάδου Εμπορίας Rilken, **Δ. Σμυρνής** Δ/ντής Προσωπικού και Διοικητικών Υπηρεσιών Rilken, **Π. Καραχάλιος** Γενικός Δ/ντής Rilken, **Ελένη Μπράβου** Δ/ντρια Ομαδικών Ασφαλίσεων Interamerican και **Σπύρος Βαλάτας** Προϊστάμενος Πωλήσεων Ομαδικών Ασφαλίσεων Interamerican.

ΦΟΙΝΙΞ Ασφάλειες και Panafon Protect: Συνεργασία στον κλάδο του αυτοκινήτου

Σε μία πρωτοποριακή για τα ελληνικά δεδομένα σύμβαση κατέληξαν η ασφαλιστική εταιρία ΦΟΙΝΙΞ και η SKEYE Telematic Systems, που σε συνεργασία με την Panafon προωθούν στην Ελλάδα το Panafon Protect. Η εν λόγω συμφωνία που υπεγράφη πρόσφατα από τον Δ/νοντα Σύμβουλο του Φοίνικα κ. Γ. Κώτσαλο και τον Πρόεδρο του Δ.Σ. της Skeye Hellas A.E. κ. Φώτη Κατζούρο, προβλέπει τη συνεργασία των δύο εταιριών στον τομέα του περιορισμού των κλοπών αυτοκινήτων.



Στη φωτογραφία από την υπογραφή της συμφωνίας εικονίζονται καθήμενοι οι κ.κ. Γ. Κώτσαλος, Δ/νων Σύμβουλος ΦΟΙΝΙΞ Ασφάλειες, (αριστερά) και Ralf Schulz, Πρόεδρος του Ομίλου της SKEYE Gmbh Telematic Systems. Πίσω οι κ.κ. Β. Κατζούρος μέλος του Δ.Σ. της Skeye Hellas (αριστερά), Μ. Τζουμάρας, Διευθυντής Εμπορικής Διεύθυνσης του Φοίνικα (μέσον) και Φ. Κατζούρος, Πρόεδρος της Skeye Hellas (δεξιά).

Η νέα συμφωνία επιτρέπει στη **ΦΟΙΝΙΞ Ασφάλειες** να ασκήσει καλύτερη τιμολογιακή πολιτική, διότι η μείωση του ασφαλιζόμενου κινδύνου κλοπής του αυτοκινήτου, έχει σαν αποτέλεσμα, κατά την πάγια πολιτική του Φοίνικα, την προσφορά στον ασφαλισμένο σημαντικών εκπτώσεων στα ασφάλιστρα του κλάδου αυτοκινήτων.

Το **Panafon Protect** είναι μία πρωτοποριακή υπηρεσία της Panafon, η οποία προσφέρει αποτελεσματική προστασία κατά της κλοπής του αυτοκινήτου. Είναι μία εφαρμογή Κυκλοφοριακής Τηλεματικής που συνδυάζει τις τεχνολογίες GSM και GPS.

Η υπηρεσία βασίζεται σε δύο λειτουργικά μέρη. Στο Σύστημα SKEYE Protect (SP) και στο Κέντρο Ελέγχου (Control Center). Το Control Center είναι ένα δίκτυο Η/Υ με ειδικό λογισμικό το οποίο δέχεται και κάνει κλήσεις από/προς τα οχήματα-συνδρομητές. Το σύστημα έχει την δυνατότητα να υπολογίζει μέσω GPS την ανά πάσα στιγμή θέση του οχήματος και να τη μεταδίδει μέσω κλήσεων δεδομένων GSM Data, μαζί με άλλα στοιχεία (π.χ. ταχύτητα, κατεύθυνση κ.τ.λ.) στο Κέντρο Ελέγχου, το οποίο επίσης είναι εξοπλισμένο με λεπτομερείς ηλεκτρονικούς χάρτες στους οποίους μπορεί να εντοπίζει τη θέση των οχημάτων. Το Control Center λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο με προδιαγραφές και διαδικασίες υψηλής ασφάλειας και ειδικά εκπαιδευμένο προσωπικό της Panafon.

Μετά την Γερμανία, η Ελλάδα είναι μία από τις πρώτες χώρες στην Ευρώπη που αποκτά την υπηρεσία αυτή, την πιο ολοκληρωμένη προστασία σήμερα.

Επαναστατικές προσφορές από την «Ιντερσαλόνικα» Βοηθείας

Πρωτότυπες και μοναδικές προσφορές στους ασφαλισμένους και τρίτους εξαγγέλλει ο Όμιλος Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων «Ιντερσαλόνικα», που αναπτύσσει τον πολυσύνθετο κλάδο «Βοήθεια», πολύ πέρα της γνωστής Οδικής Βοήθειας.

Εκτός, λοιπόν, από την παροχή Οδικής Βοήθειας σε όλη την Ελλάδα, με ιδιόκτητο στόλο ειδικών οχημάτων, σταθμών και ασύρματου δικτύου επικοινωνίας (με δωρεάν επικοινωνία, απ' όλη την Ελλάδα, από κινητό Panafon, στον πενταψήφιο αριθμό 11.555), την παροχή πολλαπλής προστασίας οχημάτων πελατών από εμπρησμούς και αποζημίωση αυτών, σε περίπτωση καταστροφής τους από τρομοκρατικές ενέργειες και τη γνωστή επιτυχή επείγουσα Αερομεταφορά, με ιδιόκτητα μέσα, πολύ σύντομα θα προσφερθεί, αρχικά στη Θεσσαλονίκη και στη γύρω περιοχή, η Πλήρης Ιατρική Βοήθεια «Ιντερσαλόνικα».

Ο νέος τομέας δραστηριοτήτων θα περιλαμβάνει πολυδιαγνωστικά κέντρα, κλινικές, γιατρούς όλων των ειδικοτήτων, νοσηλευτικό προσωπικό, επισκέψεις στο σπίτι και άλλες πρωτότυπες παροχές, ειδικά σχεδιασμένες για τις πραγματικές ανάγκες του σημερινού Έλληνα και σύμφωνες με τις δυνατότητες του σημερινού πορτοφολιού του.

Παράλληλα, η πολύπλευρη Βοήθεια «Ιντερσαλόνικα» επεκτείνεται σε όλους τους ασφαλισμένους πελάτες της, χωρίς πρόσθετο κόστος, στα ήδη φθηνότερα απ' όλες τις Εταιρίες Οδικής Βοήθειας ασφάλιστρά της, ώστε να καλύπτει και:

- Τον επαναπατρισμό ή μεταφορά του ασφαλισμένου, σε έκτακτη περίπτωση διάρρηξης ή κλοπής της κατοικίας του, όταν αυτός απουσιάζει!
- Τον επαναπατρισμό ή μεταφορά του ασφαλισμένου, αν «ξεμείνει» από χρήματα, λόγω απώλειας, κλοπής, ληστείας, κ.λπ.!
- Φροντίδα και περίθαλψη ανήλικων παιδιών, στην περίπτωση που οι γονείς τους πέσουν θύματα δυστυχήματος και αδυνατούν να τα φροντίσουν!
- Εξεύρεση ιατρών, νομικών, μηχανικών, μεταφορά και παράδοση ανταλλακτικών ή προσωπικών ειδών, μηνυμάτων, χρημάτων και εξαργύρωση επιταγών ή ξένων νομισμάτων απαραίτητων μικροποσών για άμεσες ανάγκες, μέρα-νύχτα, 365 μέρες το χρόνο, συνεχώς!

Σταδιακά, θα ακολουθήσουν και άλλες νέες, πρωτότυπες για τη χώρα μας, παροχές!

Η πλήρης και πραγματική «Βοήθεια» στην Ελλάδα θα λέγεται απλά «Ιντερσαλόνικα»!

Σύστημα αυτοματοποίησης της Αγροτικής Ασφαλιστικής με τη βοήθεια της INTRASOFT

Ένα πρωτοποριακό και μοναδικό σύστημα αυτοματοποίησης όλων των εργασιών στις γενικές ασφάλειες, το οποίο θα έχει ως αποτέλεσμα την ταχύτερη εξυπηρέτηση των πελατών (έκδοση συμβολαίων, αποζημιώσεων κ.λπ.), εγκαθιστά η Αγροτική Ασφαλιστική σε συνεργασία με την Intrasoft.

Τη σχετική συμφωνία συνεργασίας υπέγραψαν την Παρασκευή 20 Μαρτίου ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου



Στιγμιότυπο από την υπογραφή της συμφωνίας

και ο Δ/ντης Δ/νσης Τραπεζικών Συστημάτων της Intrasoft κ. Δημήτρης Πλαγιάννης.

Το σύστημα αυτό δίνει τη δυνατότητα ανάπτυξης νέων ασφαλιστικών προϊόντων και πλήρους αξιοποίησης του πελατολογίου της Εταιρίας. Είναι εξαιρετικά ευέλικτο και αποκεντρωτικό. Έτσι σύντομα, οι Διαμερισματικές Διευθύνσεις σε όλη την Ελλάδα, καθώς και οι συνεργάτες της Εταιρίας, θα έχουν την ευχέρεια άμεσης πρόσβασης στα δεδομένα και ως εκ τούτου αποτελεσματικότητα στο έργο των ασφαλίσεων και των αποζημιώσεων.

Η εφαρμογή του συστήματος προϋποθέτει την πλήρη μηχανογραφική κάλυψη της Εταιρίας η οποία έχει ήδη ολοκληρωθεί και μάλιστα με τα πιο σύγχρονα μέσα.

ΨΑΧΝΕΤΕ ΒΟΗΘΕΙΑ;

ΤΩΡΑ ΘΑ ΤΗ ΒΡΙΣΚΕΤΕ ΣΕ ΝΕΑ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ...

Η INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ,
από τη Δευτέρα, 23/3/98, στη διεύθυνση:

INTERAMERICAN PLAZA

Λ. Κηφισίας 117 & Αγ. Κωνσταντίνου 59-81

Τηλ. (01) 619.1111

Fax (01) 619.1886

Τηλέφωνα του Συντονιστικού μας Κέντρου (για περιστατικά υγείας, όλο το 24ωρο):

Τηλ. (01) 10.10

INTERAMERICAN
ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

Είπε:



- Ντούσαν, ποιά είναι η γνώση σου για τις ασφάλειες;

«Είναι απαραίτητη στον άνθρωπο, του δίνει μια σιγουριά, τον κάνει να νιώθει πιο ασφαλής. Τ' απρόοπτα που μπορούν να του συμβούν είναι πάρα πολλά και τότε τί γίνεται;

Ξέρετε μην χαμογελάτε, είναι κατανοητά για τον πολύ κόσμο αυτά; Και πόσοι τα καταλαβαίνουν;

Πόσοι αντιλαμβάνονται τους κινδύνους που διατρέχουν ή είναι εκτεθειμένοι; Πόσοι αναλαμβάνουν τις ευθύνες τους;

Γι' αυτό πιστεύω ότι θα πρέπει να σταθείτε πιο υπεύθυνοι και σοβαροί απέναντι στην ενημέρωση του κόσμου.

Γιατί ο κόσμος στέκεται επιφυλακτικός;

Γιατί στα σίγουρα του λείπει η εμπιστοσύνη απέναντι στο θεσμό, στην εταιρία, στο πρόσωπο που μιλάει μαζί του. Φαντάζεστε πόσο καλύτερος θά 'ταν ο κόσμος αν αγκάλιαζε τις ασφαλιστικές εταιρίες, όσο αυτές αγκαλιάζουν μέσω ενός συμβολαίου αυτόν;

Πόσοι κόποι χρόνων δεν θα πήγαιναν άδικα χαμένοι μέσα σε λίγη άσχημη ώρα.

Πόσες οικογένειες δεν θα υστερούντο το εισόδημά τους και δεν θα κατέληγαν σε οικονομικό μαρασμό μέχρι και στην απόλυτη φτώχεια;»

Ντούσαν Μπάγιεβιτς
Συνέντευξη στο ΝΑΙ (1991)

CRETA PARADISE
BEACH RESORT HOTEL

Δώδεκα χιλιόμετρα από το κέντρο των Χανίων, στην παραλία του Γερανίου, βρίσκεται το Creta Paradise. Οι κτιριακές ενότητες του ξενοδοχείου περιβάλλονται από λιθόκτιστα παρτέρια, ανθοκάνιστρα, ζαρντινιέρες και πέργκολες, τέλεια εναρμονισμένες με το περιβάλλον, θυμίζοντας Κρητικό χωριό.

Από το πρώτο χρόνο λειτουργείας του, εδώ και έξι χρόνια, το ξενοδοχείο έχει καθιερωθεί σαν το Κρητικό Παράδεισο με οικοδεσπότη τον Ξένιο Δία. Έχει ήδη εξαιρετικές διακρίσεις από tour operators παγκόσμιας αναγνώρισης με απονομή βραβείων από τους τουριστικούς οργανισμούς της Γερμανίας TUI και ATTIKA REISEN καθώς και από τον τουριστικό οργανισμό FIRST CHOICE που είναι από τους μεγαλύτερους της Αγγλίας. Στην παραλία του Ξενοδοχείου έχει απονεμηθεί για τρίτη συνεχόμενη χρονιά η Γαλάζια Σημαία της Ευρώπης. Αυτή η σημαία θεωρείται εξαιρετική διάκριση για τις καθαρές θάλασσες και το σεβασμό του περιβάλλοντος.

Από τον φετινό χειμώνα, το ξενοδοχείο θα παραμένει ανοιχτό και για όσους θέλουν να συνδυάσουν τις επαγγελματικές τους δραστηριότητες, με τις χειμερινές τους διακοπές. Οι πέντε συνεδριακές αίθουσες είναι έτοιμες να καλύψουν κάθε είδους ανάγκες από 10 έως 650 άτομα. Ενώ οι σύνεδροι μπορούν να εξασφαλίσουν μία άνετη διαμονή σε ένα από τα 200 πλήρως κλιματιζόμενα δωμάτια του ξενοδοχείου (38 μπανγκαλόους, 8 σουίτες).

Όλες οι αίθουσες, έχουν επίσης πλήρη κλιματισμό και είναι εφοδιασμένες με τον πλέον σύγχρονο οπτικοακουστικό εξοπλισμό (T.V., Video, Projectors, Flip Charts, Μικροφωνική εγκατάσταση κ.λπ.). Ειδικά διαμορφωμένος χώρος για τις ανάγκες του τύπου (press room), διατίθεται για τυχόν συνεντεύξεις με τους ομιλητές ή για την ανακοίνωση των συμπερασμάτων των εργασιών. Παράλληλα, υπάρχει το business center, το οποίο είναι σε θέση να παρέχει πλήρη γραμματειακή υποστήριξη (δακτυλογραφίσεις, εκτυπώσεις, αποστολή αλληλογραφίας, fax, Internet, E-mail, βιβλιοδεσία, αναλώσιμα κ.λπ.).

Στη διάρκεια διεξαγωγής των συνεδρίων υπάρχουν οργανωμένες ψυχαγωγικές εκδηλώσεις, που δίνουν την ευκαιρία στους σύνεδρους να απολαύσουν το πολύ καλό φαγητό και να συνδυάσουν την εργασία με την διασκέδαση.



Νέα πρωτοποριακή εμφάνιση της Scoplife στον κυβερνοχώρο

Ανανεωμένη και πιο ολοκληρωμένη είναι η παρουσία της ασφαλιστικής εταιρίας Scoplife στο Internet. Με περισσότερες πληροφορίες και νέα εμφάνιση οι "ιστοσελίδες" της Scoplife είναι από τις καλύτερες παρουσιάσεις στο παγκόσμιο διαδίκτυο.

Στην ηλεκτρονική διεύθυνση **"www.scoplife.gr"** που συνδέει τους χρήστες του Internet με τις σελίδες της εταιρίας, υπάρχουν πλήρη ενημερωτικά στοιχεία για την εταιρία, για τα προϊόντα, για το Δίκτυο Πωλήσεων και ένα ακόμα πλήθος πληροφοριών για την Scoplife.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν οι σελίδες που παρουσιάζουν τα Ασφαλιστικά-Επενδυτικά προϊόντα. Ο χρήστης μπορεί να πάρει πληροφορίες για τις τιμές των Επενδυτικών Κεφαλαίων, τις αποδόσεις και να υπολογίσει την δραχμική αξία του συμβολαίου του πληκτρολογώντας τις μονάδες που διαθέτει για κάθε κεφάλαιο.

Αξίζει να σημειωθεί ότι στις σελίδες αυτές μπορούν να ενημερωθούν και οι ξένοι ή ξενόγλωσσοι ενδιαφερόμενοι, αφού μεγάλο μέρος των ελληνικών σελίδων παρουσιάζονται και στην αγγλική γλώσσα.

Μια νέα γραμμή τεχνικής υποστήριξης εγκαινιάστηκε από την εταιρία Net Support και αφορά καθαρά την παροχή πληροφοριών και λύσεων στα προβλήματα που αντιμετωπίζουν καθημερινά οι χρήστες του Internet. Εξειδικευμένοι τεχνικοί απαντάνε στο 090-274414 και είναι πρόθυμοι να σας εξυπηρετήσουν όλο το 24ωρο.
(News Phone Hellas, 84 δρχ. τα 15")

Βιβλία για το Χρηματιστήριο και λοιπές επενδύσεις

Ο κόσμος των επενδύσεων, Τόμοι Α' και Β' του Στέφανου Ν. Κοτζαμάνη, οικονομολόγου-δημοσιογράφου

Κυκλοφόρησε το 1998 ο δεύτερος τόμος του βιβλίου ο Κόσμος των Επενδύσεων (εκδόσεις Finance Invest), μετά την κυκλοφορία του πρώτου τόμου το 1996. Στόχος των δύο αυτών τόμων είναι η ενημέρωση του επιχειρηματικού στελέχους και του επενδυτή γύρω από το Χρηματιστήριο, αλλά και για άλλες μορφές επενδύσεων όπως είναι τα μετατρέψιμα σε μετοχές ομολογιακά δάνεια, τα παράγωγα προϊόντα, τα Αμοιβαία Κεφάλαια, τα προϊόντα unit-linked, τα ακίνητα, κ.λπ. Ο τρόπος της παρουσίασης -αν και απλός- είναι επιστημονικός και βασίζεται σε ευρεία σειρά πρακτικών παραδειγμάτων.

Πληροφ. τηλ. 9969636.

Ασφάλιση της Eurotrust AXE από την Εμπορική Ασφαλιστική

Ανατέθηκε πρόσφατα στην Εμπορική Ασφαλιστική η ολοκληρωμένη ασφαλιστική κάλυψη (Stockbrokers Indemnity Insurance), της Eurotrust A.X.E., που αφορά:

1) Την αστική ευθύνη προς του επενδυτές/πελάτες, από την αδυναμία διενέργειας χρηματιστηριακών πράξεων, που μπορεί να προκύψει:
- από την φυσική καταστροφή τίτλων απόένα φάσμα κινδύνων
- από την διαπραγμάτευση καλή την πίστει κλεμμένων ή πλαστών αξιογράφων
- από την εξαπάτηση της Χρηματιστηριακής Εταιρίας λόγω πλαστοπροσωπείας κατά τη μεταφορά των τίτλων.

2) από την απώλεια ή φυσική καταστροφή των φυλασσομένων ή διακινούμενων 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 Τραπέζης Πίστεως, η οποία μεταξύ των άλλων εξειδικεύεται στην κάλυψη των χρηματιστηριακών εταιριών.

Η Generali Hellas αγοράζει το ελληνικό Υποκατάστημα της Zurich Insurance Company - Ελβετίας

Η Zurich Insurance Company και η Assicurazioni Generali κατέληξαν σε μία αρχική συμφωνία με βάση την οποία η Ελληνική Θυγατρική Εταιρεία, Generali Hellas -Ανώνυμος Εταιρεία Ασφαλίσεων Ζημιών- θα αγοράσει το Υποκατάστημα στην Ελλάδα της Zurich Insurance Company.

Η ανακοίνωση που έγινε από τους δύο τοπικούς Γενικούς Διευθυντές περιλαμβάνει τα ακόλουθα:

- Σύμφωνα με την παγκοσμίως γνωστή ασφαλιστική παράδοση του Ομίλου Zurich, η Zurich επιθυμεί πρωτίστως να εξασφαλίσει και να εγγυηθεί την συνέχεια των άριστων υπηρεσιών στην πελατεία της, στους πράκτορες και στους μεσίτες, καθώς επίσης και στους διεθνείς πελάτες του Ομίλου Zurich, που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.
- Η Zurich και η Generali πιστεύουν ότι η τοπική Θυγατρική του Ιταλικού Ομίλου που δραστηριοποιείται στην Ελλάδα περισσότερο από έναν αιώνα, αποτελεί μία άριστη επιλογή για τη συνέχεια αυτού του έργου.
- Με την αγορά του Υποκαταστήματος της Zurich, η Generali Hellas έχει την ευκαιρία να ενισχύσει τη θέση της στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά, επιβεβαιώνοντας την δέσμευσή της για μελλοντική ανάπτυξη και κερδοφορία.

Η μεταβίβαση θα πραγματοποιηθεί μετά την εκπλήρωση από την Zurich και την Generali Hellas της από τον νόμο προβλεπόμενης διαδικασίας και την χορήγηση της σχετικής έγκρισης από τις αρμόδιες Αρχές.

Η Zurich επιθυμεί να ευχαριστήσει τους πελάτες της, το προσωπικό της, τους πράκτορες και μεσίτες για την υποστήριξή τους και η Generali Hellas προσβλέπει να τους καλωσορίσει στον Όμιλο Generali.

"Βραδυά του Συντονιστή"

Στις 24 Φεβρουαρίου 1998 έλαβε χώρα η εκδήλωση του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων με τίτλο η "Βραδυά του Συντονιστή".

Η εκδήλωση έγινε στο κέντρο "Νέα Δειλινά" με μεγάλη συμμετοχή εκπροσώπων των Αρχών, της Ασφαλιστικής Αγοράς, Συναδέλφων και φίλων μας.

Στη βραδυά αυτή απονεμήθηκε για πρώτη φορά στον συνάδελφό μας κ. Εμμανουήλ Μάρκογλου, το "Βραβείο σε μνήμη Γεωργίου Πάντικ" που πρόσφατα θεσπίσθηκε από τον Σύνδεσμό μας, μετά από απόφαση της Γενικής Συνέλευσης, στην οποία έκανε την σχετική πρόταση το μέλος μας κ. Γιάγκος Παναγιωτόπουλος. Η απονομή έγινε παρουσία της κ. Στέλλας Πάντικ που τίμησε την εκδήλωσή μας, για τον σκοπό αυτό.

Κυκλοφόρησε κατά την βραδιά λαχνός για την Στέγη του Συντονιστή με πλούσια δώρα. Όλοι οι συνάδελφοι και φίλοι μας, που συναντήθηκαν σε ένα διαφορετικό από τους συνηθισμένους επαγγελματικούς τους χώρους, διασκέδασαν με χορό και τραγούδι μέχρι τις πρώτες πρωινές ώρες.

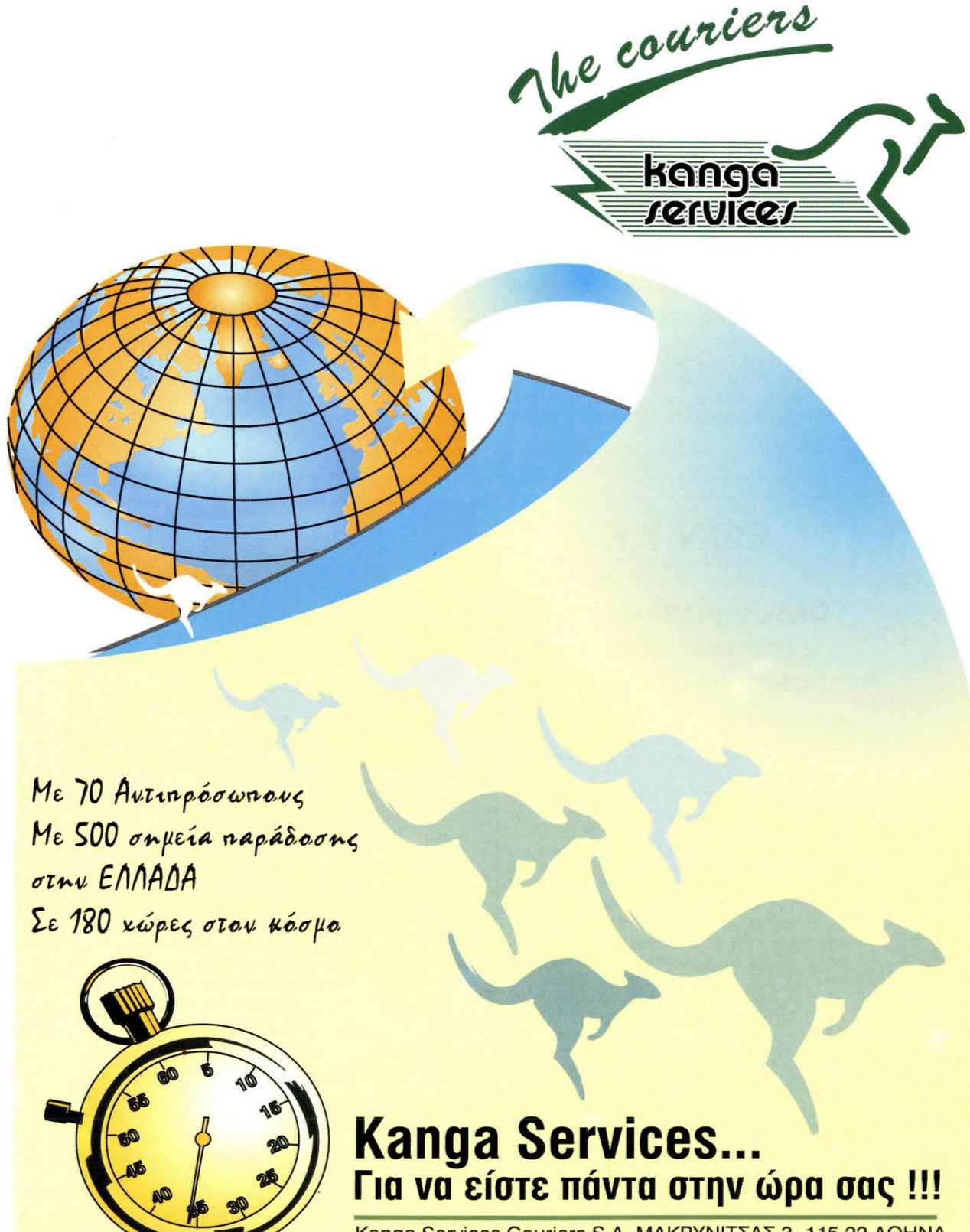
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Πρωτοφανείς ταχύτητες

15 ΝΕΑ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΠΛΗΡΟΥΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ

Η Ευρωπαϊκή Πίστη έχει προχωρήσει στη λειτουργία 15 νέων, προτύπων καταστημάτων που εξασφαλίζουν την αξιόπιστη εξυπηρέτηση των τοπικών αγορών της Αθήνας (9), Θεσσαλονίκης, Καβάλας, Κοζάνης, Ιωαννίνων, Πάτρας και Μεσολογγίου.

Με στόχο την άμεση εξυπηρέτηση των πελατών, αλλά και των συνεργατών της Ευρωπαϊκής Πίστης, στα νέα καταστήματα θα διενεργούνται όλες οι πράξεις διαχειρίσεως, όπως η εισαγωγή των αιτήσεων, η έκδοση συμβολαίων, πρόσθετων πράξεων, αποζημιώσεων, κ.λπ.

Στο άμεσο μέλλον η Ευρωπαϊκή Πίστη σχεδιάζει την σταδιακή ανάπτυξη 52 τέτοιων καταστημάτων, ώστε να καλύψει όλες τις πρωτεύουσες των Νομών για την καλύτερη εξυπηρέτηση των τοπικών αγορών και τη βελτίωση του βαθμού ικανοποίησης πελατών και συνεργατών.



AON: Νέα μεγάλη εξαγορά

Σε νέα δεύτερη εξαγορά προχώρησε ο Αμερικανικός ασφαλειομεσιτικός κολοσσός AON Corp. μετά την εξαγορά του μεγαλύτερου Ισπανού μεσίτη ασφαλίσεων Gilly Carvajal. Μόλις την περασμένη εβδομάδα ανακοινώθηκε επισήμως η εξαγορά και του Γαλλικού ασφαλειομεσιτικού οίκου Les Blanc de Nicolay (LBN).

Η κίνηση αυτή της AON είναι πολύ σημαντική αν αναλογιστεί κανείς ότι μέτοχοι της LBN είναι κολοσσοί όπως ο όμιλος Schneider, η ασφαλιστική εταιρεία GAN και η αντασφαλιστική Swiss Re. Η LBN που είναι ο μεγαλύτερος Γαλλικός μεσίτης αντασφαλίσεων απασχολεί αυτή την στιγμή περίπου 500 άτομα και έχει έσοδα από προμήθειες της τάξης των 100 εκ. δολαρίων.

Η εξαγορά αυτή δίνει νέα διάσταση στην στρατηγική επέκταση της AON δήλωσε ο κος Σταύρος Παπαγιαννόπουλος, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της AON στην Ελλάδα. Γίνεται σαφές ότι και ο αντασφαλιστικός χώρος αποτελεί αντικείμενο ιδιαιτέρου ενδιαφέροντος και μάλιστα με τρόπο που επιβεβαιώνει την επιθυμία για υψηλή τοπικά προστιθέμενη αξία.

Η AON είναι από τους μεγαλύτερους και ταχύτερα αναπτυσσόμενους οργανισμούς μεσιτών ασφαλίσεων παγκοσμίως. Με παρουσία σε πάνω από 100 χώρες και με περισσότερο από 550 γραφεία παγκοσμίως παρέχει υπηρεσίες μεσιτείες ασφαλίσεων και διαχείρισης κινδύνων σε μεγάλους, κρατικούς και ιδιωτικούς, εμπορικούς, βιομηχανικούς και ναυτιλιακούς οργανισμούς. Η μετοχή της AON διαπραγματεύεται στα χρηματιστήρια της Νέας Υόρκης, του Σικάγο και του Λονδίνου. Στην Ελλάδα η AON δραστηριοποιείται μέσω της AON Hellas.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ολοκληρώθηκε το International Management Competition

Ιδιαίτερα ικανοποιητική ήταν η παρουσία της ομάδας της Εθνικής Ασφαλιστικής στο διεθνές συνέδριο διαγωνισμού διοίκησης (International Management Competition IMC) που έληξε τον προηγούμενο μήνα.

Η παρουσία της Εταιρίας στο IMC απετέλεσε μία εμπειρία για όλα τα στελέχη της τόσο ως προς την ενεργή συμμετοχή τους στο παιχνίδι που αφορούσε το Χρηματιστήριο, Stock Exchange Game όσο και ως προς τη δυνατότητα ανταλλαγής απόψεων και χρήσιμων πληροφοριών σχετικά με το IMC με τους συμπαίκτες τους από τις άλλες ομάδες.

Παράλληλα υπήρχε ιδιαίτερα δυναμική συμμετοχή στο workshop που σκοπό είχε τον εντοπισμό των κύριων στοιχείων τα οποία παίζουν καθοριστικό ρόλο στη διαδικασία επικοινωνίας και στη λήψη σωστών αποφάσελων για την πορεία της διοίκηης μιας υποθετικής πολυεθνικής εταιρίας.

Η διακεκριμένη θέση της Εταιρίας στη διεθνή κατάταξη καθώς και η δυναμική παρουσία και συμμετοχή της ομάδας της στις δραστηριότητες του συνεδρίου συνετέλεσαν τόσο στην προβολή της Εθνικής Ασφαλισικής όσο και στην αποκόμιση χρήσιμων εμπειριών σε ατομικό και ομαδικό επίπεδο.

Η ομάδα αποτελείτο από τους κ.κ. Α. Ανδριτσάκη, Σ. Δελενίκα, **Μ. Δραγώνα, Α. Καλογεροπούλου, Μ. Πάρχα, Χ. Παπαδάκης, Ε. Παππά.**



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Εγκαίνια και κοπή πίτας Επιθεώρησης κ. Στέλιου Διακουμάκου

Στα νέα γραφία, επί της οδού Β. Σοφίας 112α στην Αθήνα, της Επιθεώρησης της Εθνικής Ασφαλιστικής του κ. Στέλιου Διακουμάκου όπου συστεγάζεται και το γραφείο παραγωγής του κ. Λεωνίδα Καλογρίδη, πραγματοποιήθηκε στις 6-1-98 εκδήλωση Εγκαινίων και κοπή Πίτας παρουσία 150 ατόμων.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κ. Κυριάκος Παραβάντης, ο Διευθυντής Δικτύου Πωλήσεων κ. Λάμπρος Τζόλδος, ο Διευθυντής Marketing κ. Βαγέλης Σοφός, ο Διευθυντής Νομικών Υπηρεσιών κ. Κων/νος Μακρής, ο Διευθυντής Ομαδικών Ασφαλίσεων κ. Γεώργιος Γρίβας και άλλα στελέχη της Εταιρίας.

ΕΙΔΗΣΕΙΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Τελετή βράβευσης συνεργατών 10ετίας

Είναι καθιερωμένο από την Ελληνοβρετανική να τιμά τους συνεργάτες της πολυετίας. Η μεγάλη ασφαλιστική εταιρία, σε σεμνή τελετή που πραγματοποιείται για τρίτη φορά στο Ναυτικό Όμιλο Ελλάδος, ετίμησε τους 26 συνεργάτες της που έκλεισαν 10ετία συνεχούς συνεργασίας μαζί της, στους οποίους απένειμε ειδική διακριτική καρφίτσα με το λογότυπό της. Επίτιμοι προσκεκκλημένοι οι 37 καταξιωμένοι ασφαλιστές που έχουν ήδη κλείσει 10ετία και έχουν ήδη βραβευθεί σε προηγούμενες αντίστοιχες εκδηλώσεις.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους, ο Πρόεδρος της Εταιρίας κος Δούκας Παλαιολόγος και ο Διευθυντής Marketing & Πωλήσεων κος Γιώργος Στράφτης.

Αξίζει να σημειωθεί ότι την ίδια ημέρα βραβεύτηκαν για την επί 21 συναπτά έτη συνεργασία τους με την εταιρία, οι κα Αγγελική Νταλιάνη και Ιωάννης Γραμματικός.

Ο Πρόεδρος της Ελληνοβραταννικής στη σύντομη ομιλία του εξέφρασε την ικανοποίησή τους προς τυς 63 συνολικά βραβευμένους, που η απρόσκοπτη, επί σειρά ετών, συνεργασία τους με την εταιρία, αποδεικνύει ότι η Ελληνοβρετανική, ξέρει να δημιουργεί μακρόχρονες σχέσεις με όλους τους ανθρώπους της.



Οι 26 της Γ' 10ετίας



Όλοι μαζί Α' , Β' και Γ' 10ετία



21 χρόνια Αγγ. Νταλίανη και Ιωαν. Γραμματικός

Αύξηση κεφαλαίου "Γ. Η. Σκούρτης" Α.Ε.Γ.Α.

Σε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου κατά 50.000.000 δρχ. με καταβολή μετρητών προχώρησε ύστερα από απόφαση της Γενικής Συνέλευσης η Ασφαλιστική Εταιρεία "Γ. Η. Σκούρτης" Α.Ε.Γ.Α. Κατόπιν της αύξησης αυτής το Μετοχικό Κεφάλαιο της Εταιρείας ανέρχεται στο ποσό των 800.000.000 δρχ.

Παράλληλα η Εταιρεία υπερκαλύπτει (κατά 370.000.000 δρχ.) την υποχρέωση του περιθωρίου φερεγγυότητος με ίδια κεφάλαια ύψους 503.000.000 δρχ. Σημειώνεται ότι το περιθώριο φερεγγυότητος που υποχρεούαι να συγκροτήσει η Εταιρεία για τη χρήση 1996 είναι 133.000.000 δρχ.

Τέλος, η παραγωγή ασφαλίστρων της "Γ. Η. Σκούρτης" Α.Ε.Γ.Α. το 1997 αυξήθηκε κατά 28%, ενώ τα έσοδα από επενδύσεις σημείωσαν άνοδο της τάξης του 110%. Συνολικά τα έσοδα της Εταιρείας αυξήθηκαν το ίδιο διάστημα κατά 25%.

INTERAMERICAN
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Συνεχίζοντας την παράδοση των «μεγάλων ευεργετών»

Τα Αρσάκεια Σχολεία Ψυχικού έχουν πλέον τη βιβλιοθήκη τους. Αυτό έγινε χάρη στη σημαντική χορηγεία του προέδρου του Ομίλου Ιντεραμέρικαν, Δημήτρη Κοντομηνά. Τα εγκαίνια έγιναν από τον υπουργό Παιδείας, Γεράσιμο Αρσένη.

Πρόκειται για την πρώτη εφαρμοσμένη πρόταση οργάνωσης και λειτουργίας μιας Πρότυπης Σχολικής Βιβλιοθήκης, συνδυασμού μιας συμβατικής και μιας ηλεκτρονικής συγχρόνως βιβλιοθήκης, για τις ανάγκες των μαθητών και των εκπαιδευτικών του σχολείου. Χωρίς να καταργείται η παράδοση -και αναντικατάστατη- πληροφόρηση μέσω του έντυπου βιβλίου, έρχεται να προστεθεί -και να συστεγασθεί στην ίδια βιβλιοθήκη- η πληροφόρηση με το ηλεκτρονικό βιβλιο, με τα ηλεκτρονικά εκπαιδευτικά προγράμματα και με την ηλεκτρονική πρόσβαση σε μεγάλες ξένες βιβλιοθήκες μέσω του Διαδικτύου (Internet). Η βιβλιοθήκη είναι εφοδιασμένη με 20.000 τόμους ελληνικών και ξένων βιβλίων και μεγάλο αριθμό περιοδικών που αναφέρονται σε διάφορους γνωστικούς τομείς και παράλληλα με ό,τι σύγχρονο υπάρχει στον τομέα των ηλεκτρονικών εκπαιδευτικών προγραμμάτων, ελληνικών και ξένων. Με τελευταίου τύπου ηλεκτρονικούς υπολογιστές, με έγγραφες οδηγίες και ζωντανή καθοδήγηση από ειδικευμένο προσωπικό, εισάγεται η χρήση της ηλεκτρονικής Τεχνολογίας για την αναζήτηση βιβλιογραφίας από μεγάλες βιβλιοθήκες και από βιβλία που δεν υπάρχουν σε συμβατικές ελληνικές βιβλιοθήκες.

Ο Δημήτρης Κοντομηνάς χαιρετίζοντας την εκδήλωση τόνισε ότι η συγκεκριμένη χορηγία είναι μια συνέχεια της φιλοσοφίας του Ομίλου Interamerican για υποστήριξη θεμάτων που αφορούν την Παιδεία-Εκπαίδευση και τον Πολιτισμό αυτής της χώρας.

I.D.S.
24Η COURIER
Ν. ΓΚΟΛΑΣ
ΗΡΑΚΛΕΟΥΣ 121 - ΚΑΛΛΙΘΕΑ
ΤΗΛ.: 95.33.005 FAX: 95.32.014

Επεκτείνει τις δραστηριότητες της η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Αγροτική Ασφαλιστική, επεκτείνοντας τις δραστηριότητές της με σκοπό την περαιτέρω διείσδυσή της σε τομείς και εκτός του αγροτικού, υπέγραψε πρόσφατα συμφωνία συνεργασίας με την Συνεταιριστική Τράπεζα Έβρου.

Η συμφωνία προβλέπει την κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών των πελατών της Τράπεζας μέσω της προσφοράς ολοκληρωμένου πακέτου Τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων και περιλαμβάνει:

- τις ελεύθερες ασφαλίσεις
- τη διασφάλιση των δανείων που χορηγεί η Τράπεζα
- την ασφάλιση των ίδιων περιουσιακών στοιχείων της Τράπεζας.

Την προώθηση των ασφαλιστικών εργασιών μέσω της Συνεταιριστικής Τράπεζας Έβρου θα αναλάβει επαγγελματίας ασφαλιστής της Αγροτικής Ασφαλιστικής.

Η Συνεταιριστικής Τράπεζα Έβρου διαθέτει αφενός μεν αξιόλογο στελεχιακό δυναμικό που έχει ήδη εκδηλώσει ενδιαφέρον για την προώθηση των χρηματοοικονομικών και ασφαλιστικών προϊόντων του Ομίλου, αφετέρου δε ευρύ πελατολόγιο επαγγελματιών και εμπόρων, το οποίο θα επιτρέψει στην Αγροτική Ασφαλιστική να διεισδύσει ακόμα περισσότερο στον αστικό τομέα.

Την συμφωνία συνεργασίας υπέγραψαν από την Αγροτική Ασφαλιστική ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου και από την Σ.Τ.Ε. ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της Τράπεζας κ. Νικόλαος Δαστερίδης.

Είπε:

"Το μεγάλο δυστύχημα είναι ότι η χρονιά που μας πέρασε (1997) παρουσίασε μεγάλες ζημιές όχι μόνο στον κλαδο Αυτοκινήτων αλλά και σε άλλους κλάδους όπως ο κλάδος Πυρός και ο κλάδος Ζωής με τις περίφημες κάρτες νοσηλείας.

Τέλος δεν θα πρέπει να διαφεύγει της προσοχής μας ότι ο έντονος ανταγωνισμός, σε πολλές περιπτώσεις αθέμιτος, μεταξύ των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων προκειμένου να κρατήσουν το μεριδιό το στην αγορά δημιουργεί καταστάσεις δυσάρεστες.

Είναι πράγματι λυπηρό αλλά και αντιδεοντολογικό πολλές ασφαλιστικές επιχειρήσεις εν γνώση τους να προβαίνουν σε ενέργειες με ανώτερο σκοπό την εξόντωση και εξαφάνιση ασθενεστέρων επιχειρήσεων από την αγορά μας.

Βέβαια οι προσπάθειες αυτές αργά ή γρήγορα θα αποβούν εις βάρος τους και θα πληρώσουν το τίμημα πολύ ακριβά. Ήδη κάποια συμπτώματα της αλλοπρόσαλλης αυτής πολιτικής αρχίζουν να φαίνονται στην αγορά μας".

Νικ. Σταματόπουλος
Δ/νων Σύμβουλος ΓΕΝΚΑ Α.Ε.
31-1-1998

Τελετή έναρξης Ι.Χ.Ο.Σ.

Πραγματοποιήθηκε η επίσημη τελετή έναρξης των μαθημάτων του Ι.Χ.Ο.Σ. στα Κεντρικά Γραφεία της Περιφερειακής Διεύθυνσης του κ. Ηλία Κοντογιάννη του Ομίλου Εταιριών Interamerican στην Αργυρούπολη.



Στη φωτογραφία διακρίνονται από αριστερά οι κ.κ. Ηλίας Κοντογιάννης, Curtis B. Lauret, Χρήστος Σταυρίδης και Νίκος Δημαράς.

Ο κ. **Curtis B. Lauret**, Πρόεδρος των Διεθνών Υποθέσεων του Εξωτερικού του LUTC των Η.Π.Α., απηύθυνε χαιρετισμό και συνεχάρη τους σπουδαστές οι οποίοι αποτελούν τον δυναμικότερο πυρήνα των χρηματοασφαλιστικών συμβούλων της αγοράς μας. Στην εκδήλωση παρευρέθησαν επίσης, ο κ. **Νίκος Δημαράς**, Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ι.Χ.Ο.Σ., ο κ. **Ηλίας Κοντογιάννης,** Περιφερειακός Διευθυντής του Ομίλου Εταιριών Interamerican, ο οποίος στην ομιλία του αναφέρθηκε στη συμβολή του Ι.Χ.Ο.Σ. στην ποσοτική και ποιοτική βελτίωση των επιδόσεων του Δικτύου Πωλήσεων, οι Διευθυντές Υποκ/των κ.κ. **Σ. Παχής, Η. Τσακριλής** και Π. **Φελούρης** καθώς και άλλα Διευθυντικά Στελέχη της Περιφερειακής Διεύθυνσης του κ. **Η. Κοντογιάννη.**

Την εκδήλωση έκλεισε με την ομιλία του ο κ. Χρήστος Σταυρίδης, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών.

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος σε έκτακτη συνεδρίασή του, μετά τη θλιβερή είδηση του βίαιου θανάτου του **Νικόλαου Σωτηρόπουλου**, Προέδρου της Διαχειριστικής Επιτροπής του Επικουρικού Κεφαλαίου, εξέφρασε ομόφωνα τον αποτροπιασμό του για την άνανδρη δολοφονία.

Τα Μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης έχουν την ελπίδα ότι οι καταδιωκτικές αρχές της χώρας θα επιτύχουν να συλλάβουν τους στυγερούς δολοφόνους, ώστε να αποκαλυφθούν τα αίτια της αποτρόπαιης πράξης και οι ηθικοί αυτουργοί. Για το λόγο αυτό η Ένωση προσφέρει το ποσό των 50.000.000 δρχ. σε όποιον με τις πληροφορίες του προς τις αρμόδιες αρχές συμβάλλει καθοριστικά στον εντοπισμό των δραστών.

Ο Νίκος Σωτηρόπουλος υπήρξε επί τρεις και πλέον δεκαετίες ενεργό και επιτυχημένο μέλος της ασφαλιστικής οικογένειας, γνωστός για το ήθος του, την εντιμότητά του, την εμπειρία και την κατάρτισή του. Μετά την συνταξιοδότησή του συνέβαλε αποφασιστικά από τη θέση του Προέδρου του Επικουρικού Κεφαλαίου στην αποτελεσματική λειτουργία του προς όφελος των θυμάτων των τροχαίων ατυχημάτων. Παράλληλα με την ίδια ιδιότητα, και την βαθιά του κατάρτιση συνέβαλε ιδιαίτερα στην προσπάθεια εξυγίανσης της Ασφαλιστικής Αγοράς.

Η Ένωση σε συνεργασία με την Πολιτεία θα συνεχίσει αταλάντευτα την προσπάθεια ολοκλήρωσης της εξυγίανσης της Ασφαλιστικής Αγοράς, για την οποία τόσο αγωνίστηκε ο εκλιπών.

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος

Μέχρι 100% πάνω τα νοσήλια

Στην αύξηση των νοσηλίων των νοσοκομείων και πολλών ιατρικών πράξεων προχώρησε η κυβέρνηση, με απόφαση των υπουργών Οικονομικών, Κοινωνικών Ασφαλίσεων και Υγείας.

Έτσι, από 15.500 δρχ. το κρεβάτι Γ' θέσης, πηγαίνει στις 20.000 δρχ., διπλασιάζεται η αξία του κρεβατιού στη Μονάδα Εντατικής Θεραπείας και φτάνει στις 64.000 δρχ. Για μια επέμβαση μπάι πας η τιμή ορίστηκε στο 1.700.000 δρχ., ενώ με ταυτόχρονη αντικατάσταση βαλβίδας πηγαίνει στα 2.500.000 δρχ. Για τις λαπαροσκοπικές επεμβάσεις ορίστηκε τιμή 450.000 δρχ.

Το ότι δεν ανακοινώθηκαν οι αυξήσεις αυτές, ο κοινοβουλευτικός εκπρόσωπος, της Ν. Δ. και πρώην υπουργός Υγείας Δημ. Σιούφας το αποδίδει στο γεγονός ότι η κυβέρνηση αναγκάζεται να ακολουθήσει τώρα μια πολιτική, την οποία όλα τα προηγούμενα χρόνια έδειχνε να μην την πιστεύει.

Πανευρωπαϊκή συνδιάσκεψη ινστιτούτων Εσωτερικού ελέγχου

ΑΘΗΝΑ 7 ΜΑΪΟΥ 1998 ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ DIVANI CARAVEL

Το Ελληνικό Ινστιτούτο Εσωτερικών Ελεγκτών (ΕΙΕΕ) διοργανώνει Πανευρωπαϊκή Συνδικάσκεψη των Ινστιτούτων Εσωτερικού Ελέγχου με τη συμμετοχή εκπροσώπων των Ινστιτούτων των χωρών της Ευρώπης και του ευρύτερου Μεσογειακού χώρου.

Κορυφαίοι ομιλητές οι οποίοι έχουν επιβεβαιώσει τη συμμετοχή τοος σε αντίστοιχες ενότητες ομιλιών είναι:



Ο κ. **Μανώλης Βαμβακάρης,** Διευθυντής Εσωτερικού Ελέγχου και Οργάνωσης του ομίλου εταιριών Metrolife Εμπορική και Πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών, μας είπε λίγα λόγια για την παραπάνω εκδήλωση.

Το Ελληνικό Ινστιτούτο Εσωτερικών Ελεγκτών είναι ο πρωτεύων οργανισμός στην Ελλάδα που αντιπροσωπεύει, προωθεί και αναπτύσσει την επαγγελματική εφαρμογή του Εσωτερικού Ελέγχου.

Η ανάθεση της διοργάνωσης της Πανευρωπαϊκής Συνδιάσκεψης στη χώρα μας αποτελεί για το ΕΙΕΕ ιδιαίτερη τιμή.

Το Ελληνικό Ινστιτούτο Εσωτερικών Ελεγκτών ανέλαβε αυτή την εκδήλωση με σκοπό την περαιτέρω προβολή του Εσωτερικού Ελέγχου και την ενίσχυση του επαγγέλματος στη χώρα μας.

Η παρουσία αφ' ενός εκπροσώπων από 22-25 χώρες της Ευρώπης και της ευρύτερης Μεσογείου και αφ' ετέρου ομιλητών κύρους από την Ελλάδα και την Ευρώπη, είμαστε βέβαιοι ότι προσδιορίζουν τόσο την σπουδαιότητα όσο και την ποιότητα της Πανευρωπαϊκής αυτής Συνδιάσκεψης που θα πραγματοποιηθεί τον Μάιο στην Αθήνα.

Ο Πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Ελεγκτών αλλά και ως μέλος της Ασφαλιστικής Αγοράς από το 1978, θα ήθελα να ζητήσω τη συμμετοχή των στελεχών των Ασφαλιστικών Εταιριών σε αυτή την Πανευρωπαϊκή διοργάνωση του ΕΠΕΕ.

Α! Ενότητα

- **Ιάκωβος Βαχαβιώλος** - Γενικός Επιθεωρητής Τραπεζών της Τράπεζας Ελλάδος
- **Σταύρος Θωμαδάκης** - Πρόεδρος της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς
- **Γιώργος Κανελλόπουλος** - Ειδικός Γραμματέας Σώματος Δίωξης Οικονομικού Εγκλήματος (ΣΔΟΕ) τοΥπουργείου Οικονομικών
- **Γεώργιος Μιχελής** - Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας
- **Δούκας Παλαιολόγος** - Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών

Β! Ενότητα

- **Μαρία Βλαχάκη** - Πάρεδρος του Ελεγκτικού Συνεδρίου
- **Ανάργυρος Γαλανάκης** - Πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Ελεγκτών Συστήματος Πληροφορικής (ΕΠΕΣΠ)
- **Neil Cowan** - Αντιπρόεδρος της ευρωπαϊκής συνομοσπονδίας ινστιτούτων εσωτερικού ελέγχου σε εξωτερικά θέματα
- **Σοφία Καλομενίδου** - Partiner της Ernst & Young
- **Χάρης Κυριαζής** - Μέλος Γενικού Συμβουλίου του ΣΕΒ
- **Ιωάννης Σαρμάς** - Πάρεδρος του Ελεγκτικού Συνεδρίου

Γ! Ενότητα

- **Joyce Βασιλείου** - Supervisor της Ernst & Young
- **Ηλίας Γρύσπος** - Περιβαλλοντικός Σύμβουλος
- **Giovanni Grossi** - Πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Συνομοσπονδίας Ινστιτούτων Εσωτερικού Ελέγχου (ECIIA)
- **Φαίδων Καχρίλας** - Σύμβουλος Ελεκτικής της ΕΤΕΒΑ
- **Νικόλαος Μαυριάς** - Τμηματάρχης Εσωτερικού Ελέγχου Εμπορικής Τράπεζας

Μεταξύ των θεμάτων που θα αναπτυχθούν είναι και τα ακόλουθα:

- Πώς μπορεί η διαχείριση των επιχειρηματικών κινδύνων να δώσει συγκριτικό πλεονέκτημα στην επιχείρηση σας; ποια η συμμετοχή του εσωτερικού ελέγχου;
- Το επάγγελμα του εσωτερικού ελεγκτή η αναγκαιότητα και τα οφέλη της ύπαρξης αναγνωρισμένων εσωτερικών ελεγκτών
- Ο εσωτερικός έλεγχος στη σύγχρονη ασφαλιστική εταιρία
- Ο ρόλος του ελεγκτή συστημάτων πληροφορικής στην ανάπτυξη μηχανογραφικών εφαρμογών
- Σύγχρονη Περιβαλλοντική Διαχείριση - Πρότυπο ISO 14001
- Έλεγχος Treasury
- Η συμβολή του εσωτερικού ελέγχου στην πρόληψη και καταστολή νομιμοποίησης εσόδων από εγκληματικές δραστηριότητες
- The new frontiers of internal auditing
- The position paper the green paper and the progress of internal auditing within europe
- Συστήματα εσωτερικού ελέγχου: ουσιώδες στοιχείο για την επίτευξη των στόχων και τη διασφάλιση της εύρυθμης λειτουργίας των επιστωτικών ιδρυμάτων
- Τα κοινά στοιχεία στον έλεγχο του ελεγκτικού συνεδρίου και στον εσωτερικό έλεγχο. Προσπάθεια θεμελίωσης των αρχών μιας κοινής λογικής εσωτερικού και εξωτερικού ελέγχου.
- Τρόπος και μέθοδοι λειτουργίας του σώματος δίωξης οικονομικού εγκλήματος έννοια και στόχος των ελέγχων
- Εσωτερικός έλεγχος στους φορείς της κεφαλαιαγοράς

Θα χαρούμε ιδιαιτέρως να σας έχουμε κοντά μας. Παρακαλούμε επικοινωνήστε μαζί μας στο τηλέφωνο 9370640 για πληροφορίες και για κρατήσεις θέσεων (fax: 9317401)

Χορηγοί

Εμπορική Τράπεζα
Ernst & Young Metrolife Εμπορική

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

ΠΡΑΚΤΙΚΟ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΤΟΥ ΚΑΛΥΤΕΡΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1997

Στην Καλλιθέα 17 Φεβρουαρίου 1998, στα επί της οδού Σκρά 4 Γραφεία του Πανελλήνιου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων, οι υπογεγραμμένοι:

1. **Βεζυργιάννης Παναγιώτης** Εκπρόσωπος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, ενεργών κατ' εντολήν του Προέδρου αυτής κ. Δούκα Παλαιολόγου
2. **Ζερβού Αικατερίνη,** Εκπρόσωπος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών ενεργούσα κατ' εντολήν του Προέδρου αυτού κ. Σαράντη Σερελέα.
3. **Ανδρέου Δαυίδ,** Πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων και
4. **Παπαγιαννίδης Σταύρος** Πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων

Ενεργούντες ως επιτροπή αξιολογήσεως των υποψηφίων προς βράβευση Ασφαλιστικών Συμβούλων για το έτος 1997, αφού εξετάσαμε λεπτομερώς όλες τις υποβληθείσες υποψηφιότητες των οποίων την ευθύνη ως προς την ακρίβεια των στοιχείων φέρουν οι Ασφαλιστικές Εταιρίες, αποφασίσαμε τα εξής: ως προς τον κλαδο Ζωής αξιολογήθηκαν οι κάτωθι:

1. **Νουνός Χρήστος** της Εταιρίας Interamerican
2. **Κοντέα Ευφροσύνη** της Εταιρίας Commerical Union
3. **Τοουμτζίδης Στάθης** της Εταιρίας Alico

ως προς τους Γενικούς κλάδους αξιολογήθηκαν οι κάτωθι:

1. **Χάμψας Περικλής** της Εταιρίας Interamerican
2. **Κωνσταντάρα Φιλιώ** της Εταιρίας Metrolife
3. **Γκιολέκας Δημήτριος** της Εταιρίας Εθνική

ως προς τα Αμοιβαία Κεφάλαια αξιολογήθηκαν οι κάτωθι:

1. **Γεωργουλέας Ηλίας** της Εταιρίας Interamerican

2.**Ευθυμίου Παντελή** της Εταιρίας N. N.

3. **Κόκκοβας Απόστολος** της Εταιρίας Alico

ως Πολυασφαλιστής της χώρας για το έτος 1997 ανακηρύθηκε ο κ. **Πάτσης Ευάγγελος** της Εταιρίας Interamerican.

Το παρόν υπογράφθηκε από όλους και έλαβε ο καθένας από ένα αντίγραφο.

Η επιτροπή

Π. Βεζυργιάννης Α. Ζερβού, Δ. Ανδρέου



Στη φωτογραφία οι κ.κ. Χ. Νουνός, Π. Χάμψας, Ε. Πάτσης και Η. Γεωργουλέας με τον Γενικό Διευθυντή Πωλήσεων του Ομίλου Interamerican κ. Γιώργο Ψαρρά.

Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Interamerican πρώτοι για μια ακόμα χρονιά

Στην ετήσια εκδήλωση του Πανελλήνιου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων (Π.Σ.Α.Σ.), η οποία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα, βραβεύτηκαν οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι (Π.Σ.Α.Σ.), η οποία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα, βραβεύτηκαν οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι τοο 1997, για όλη τη χώρα και για όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες.

Και στις 4 κατηγορίες Βραβεύσεων, πρώτευσαν Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι της Interamerican και συγκεκριμένα:

- Πρώτος Ασφαλ. Σύμβουλος Ασφαλειών Ζωής: κ. **Χρήστος Νούνος**
- Πρώτος Ασφαλ. Σύμβουλος Γενικών Ασφαλειών: κ. **Περικλής Χάμψας**
- Πρώτος Πολυασφαλιστής: κ. **Ευάγγελος Πάτσης**
- Πρώτος Επενδυτικός Σύμβουλος: κ. **Ηλίας Γεωργουλέας**

ΦΟΙΝΙΞ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ ΚΑΙ ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ:

Θεαματική άνοδος το 1997

Θεαματικά αυξήθηκαν τα μεγέθη της Φοίνιξ Ασφάλειες Πιστώσεων και Εγγυήσεων κατά τη διάρκεια του 1997. Ειδικότερα, τα προβλεπόμενα ασφάλιστρα σημειώνοντας αύξηση της τάξεως του 153%. Όσον αφορά το 1998, η Διοίκηση της Εταιρίας προβλέπει ότι τα μεγέθη της θα αυξηθούν περαιτέρω και τα προβλεπόμενα ασφάλιστρα θα προσεγγίσουν το 1 δισ.

Η εταιρία ασφαλίζει το σύνολο των επί πιστώσει πωλήσεων του Έλληνα επιχειρηματία (εμπορευμάτων ή παροχής υπηρεσιών) τόσο στην Ελλάδα, όσο και στο εξωτερικό κατά του κινδύνου της αφερεγγυότητας του αγοραστή / οφειλέτη, είτε αυτή αφορά τη κήρυξη του τελευταίου σε κατάσταση πτώχευσης, είτε αφορά "παρατεταμένη καθυστέρηση πληρωμής" λόγω οικονομικής αδυναμίας του, πέραν της συμφωνημένης διάρκειας πίστωσης.

Η Φοίνιξ Ασφάλειες Πιστώσεων Ιδρύθηκε το 1995 και αποτελεί ένα από τα νέα μέλη του Ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας, ως θυγατρική της Φοίνιξ Γενικών Ασφαλειών. Στη μετοχική σύνθεση της Φοίνιξ Πιστώσεων, εκτός από την Εμπορική Τράπεζα και τις θυγατρικές της, την Φοίνιξ Γενικές Ασφάλειες και την Εμπορική Factoring, συμμετέχουν και οι δύο μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες Πιστώσεων στον κόσμο, η Γαλλική Euler Group και η Γερμανική Hermes, από τις οποίες αντλεί τεχνογνωσία, πείρα και σταθερότητα, δεδομένου ότι πρόκειται περί εξειδικευμένου προϊόντος που στην Ελλάδα δεν ήταν και δεν είναι ακόμα ευρώς διαδεδομένο όπως στην υπόλοιπη Ευρώπη. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι Ασφάλειες Πιστώσεων προφέρουν στον επιχειρηματαία τρεις ουσιαστικές υπηρεσίες: α) Την πρόληψη του κινδύνου, β) Την επανέκτηση της απαίτησης (ζημιάς) του συνόλου ή μέρους αυτής και γ) Την αποζημίωση του ασφαλισμένου.

Ο Φοίνικας Πιστώσεων βοηθά, όπως χαρακτηριστικά δηλώνει η Διοίκηση της Εταιρίας, στην εξυγίανση του πελατολογίου του επιχειρηματία ασφαλισμένου της και του προσφέρει τη δυνατότητα να γνωρίζει το βαθμό της επικινδυνότητάς τους, για να μπορέσει να προστατευθεί κάθε στιγμή.

Το προϊόν που σχεδιάσθηκε και διατίθεται, είναι πλέον θεσμός για την ελληνική αγορά και τώρα πια, σημαντικότερο και από την ύπαρξη του προϊόντος, είναι η συνειδητοποίηση της ανάγκης για ασφάλιση του λογαριασμού "Απαιτήσεις".

Ελληνοβρετανική - Ταξίδι κορυφαίων στο Μαϊάμι και 4ήμερη κρουαζιέρα στα Key West και Μεξικό

Πραγματοποιήθηκε με ιδιαίτερη επιτυχία το μεγάλο ταξίδι της Ελληνοβρεταννικής Ζωής στο Μαϊάμι, Key West και Μεξικό. Τον στόχο του διαγωνισμού που ήταν διετής, κατέκτησαν 51 επιτυχημένοι ασφαλιστές στους οποίους δόθηκε η δυνατότητα της απόλαυσης ενός μακρινού, γεμάτου εμπειρίες ταξιδιού. Η παλιά πόλη του Key West που ενέπνευσε τη συγγραφή μερικών από τα καλύτερα βιβλία του Ernest Hemingway, το Audubon House το λεγόμενο "Μικρό Λευκό Σπίτι" όπου ξεκουράστηκε ο Harry S. Truman μετά την προεδρία του, η πανοραμική πόλη Tulum με τον αξιόλογο ιστορικό χώρο στα παράλια του Yucatan, τα σπίτια των διασήμων στο Μαϊάμι, οι μέρες πάνω στο πολυτελές κρουαζιερόπλοιο, ήταν μερικές μόνο από τις παραστάσεις που θα μείνουν ανεξίτηλες στις μνήμες των κορυφαίων ασφαλιστών της Εταιρίας.

Η Διοίκηση της εταιρίας, επιθυμώντας να ανταμείψει με τον καλύτερο τρόπο τις προσπάθειες των συνεργατών της, πραγματοποίησε



το ταξίδι, που - και αυτό - θα μείνει στην ιστορία σαν ένα από τα καλύτερα ταξίδια που οργανώθηκαν ποτέ.

Τους ασφαλιστές της Εταιρίας συνόδευσε ο κος **Γιώργος Στράφτης** Διευθυντής Marketing & Πωλήσεων και η κα **Φωτεινή Βαρελά** βοηθός Marketing της εταιρίας Ζωής, η οποία ήταν και η υπεύθυνη για τον συντονισμό του.

ΓΙΑΝΝΗΣ ΛΙΝΟΣ:

Να κινητοποιηθεί έγκαιρα η ασφαλιστική αγορά πριν το πρόβλημα που φέρνουν οι Η/Υ το 2000!

Σοβαρότατο πρόβλημα θα αντιμετωπίσουν και οι ασφαλιστικές εταιρίες την 1η Ιανουαρίου του έτους 2000, με τα προγράμματα των ηλεκτρονικών υπολογιστών που αναγνωρίζουν, "διαβάζουν" και κάνουν υπολογισμούς με το έτος εκφρασμένο σε διψήφιο αριθμό, αντί για τετραψήφιο.

Πρόκειται για το γνωστό και πολυσυζητημένο πρόβλημα που θα δημιουργηθεί καθώς οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές, που είναι ρυθμισμένοι με αυτόν τον τρόπο, είτε θα σταματήσουν να λειτουργούν, είτε θα λειτουργούν με λάθος ως προς την ημερομηνία τους.

Το θέμα συζητήθηκε σε ειδική εκδήλωση που οργάνωσε ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών στην αίθουσα εκδηλώσεων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος με βασικό ομιλητή τον κ. Γιάννη Λινό, Γενικό Διευθυντή της Commercial Union Assurance PLC.

Τον ομιλητή παρουσίασε ο Πρόεδρος του Συνδέσμου κ. Θάνος Μελοκοπίδης, ενώ ο κ. Λινός ανέλυσε το πρόβλημα, τονίζοντας πως είναι εξαιρετικά επείγον να αντιμετωπισθεί γιατί μπορεί να δημιουργήσει σοβαρές δυσχέρειες στη λειτουργία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Όπως είπε ο κ. Λινός το γεγονός ότι οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές θα "διαβάζουν" το έτος με τους δύο τελευταίους αριθμούς (π.χ. το 2000 θα το "διαβάζουν" ως 00, που θα αναγνωρίζεται ως μήνυμα σφάλματος, η μη αποδεκτή τιμή ή και ως... 1900) μπορεί να δημιουργήσει πλήθος απαιτήσεων οι οποίες δεν έχουν προϋπολογισθεί, δεν έχουν εισπραχθεί ασφάλιστρα κ.λπ.

Αλλά και τις απαιτήσεις αυτές δεν μπορούν ούτε και σήμερα οι εταιρίες να τις υπολογίσουν αφού:

- Είναι άγνωστες οι διαστάσεις του κινδύνου
- Ο κίνδυνος έχει χαρακτήρα σωρευτικό και μρεί να λάβει καταστροφική έκταση. Δεν μπορεί να αποτιμηθεί από τώρα σε χρήμα. (Η Ένωση Βρεταννών Ασφαλιστών έχει επισημάνει ότι αν οι ζημιές καλυφθούν ασφαλιστικά θα μπορούσαν να απειλήσουν την κεφαλαιακή βάση της βρεταννικής ασφαλιστικής αγοράς).
- Δεν θα είναι δυνατή η κάλυψη του κόστους ούτε στο μέλλον.
- Ακόμη και αν αντιμετωπισθούν επιτυχώς όλες οι αβάσιμες απαιτήσεις θα υπάρχει το κόστος της νομικής υπεράσπισης.

Οι πιθανές ζημιές:

Το πρόβλημα με τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές το έτος 2000, πρόσθεσε ο κ. Λινός, μπορεί να δημιουργήσει ζημιές στους ασφαλιστές στις ακόλουθες περιπτώσεις:

1) Όταν δεν υπάρχει εμφανής βλάβη σε συστήματα ή λογισμικό, αλλά εν τούτοις τα μηνύματα σφάλματος προκαλούν άμεση ζημιά σε περιουσιακά στοιχεία και, ως επακόλουθο, οικονομική ζημιά.

2) Όταν υπάρχει εμφανής βλάβη η δυσλειτουργία συστημάτων που προκαλεί βλάβη σε συστήματα PC ή και λογισμικό καθώς και απώλεια ή καταστροφή αρχείων, άμεση ζημιά σε περιουσιακά στοιχεία και κατ' επέκτασιν οικονομική ζημιά.

Οι κλάδοι που θα αντιμετωπίσουν πρόβλημα, είπε ο κ. Λινός, είναι η Αστική Ευθύνη Προϊόντων, Επαγγελματική Αστική Ευθύνη, Μηχανικές Βλάβες, Κίνδυνοι Βιομηχανιών, Τεχνικών Έργων κ.λπ., Πυρός, Αυτοκινήτων, Ζωής και Προσωπικών Ατυχημάτων, Μεταφορών, Σκαφών και Αεροσκαφών κ.ά. Ως προς τα χρονικά περιθώρια αντιμετώπισης, του προβλήματος ο κ. Λινός τόνισε με έμφαση ότι:

- Απομένουν 632 ημέρες ως τα μεσάνυκτα της Παρασκευής 31.12.1999.
- Χρειάζονται 266 ημέρες για να παραδοθούν στο ασφαλισμένους τα ετήσια ασφαλιστήρια και ανανεωτήρια της 1.1.1999 που θα έχουν ισχύ ως την 1.1.2000.
- Χρειάζονται 174 ημέρες για να ενημερωθούν οι διαμεσολαβούντες και οι ασφαλισμένοι και να γίνουν οι σχετικές διαπραγματεύσεις.
- Αν αφαιρεθούν οι Κυριακές, οι αργίες και ο ένας μήνας καλοκαιρινών διακοπών, μένουν μόλις 91 εργάσιμες ημέρες για να εξουδετερωθεί ο "ωρολογιακός εκρηκτικός μηχανισμός" του 2000.

Ο κ. Λινός επεσήμανε την ανάγκη κινητοποίησης του ασφαλιστικού κλάδου προκειμένου να ενημερωθούν όλοι για τη φύση του προβλήματος, για τους κινδύνους που θα αντιμετωπίσουν οι ασφαλισμένοι, για να δοθούν συμβουλές για τη διασφάλιση της συμβατότητας των ηλεκτρονικών υπολογιστών, αλλά και για τη διατύπωση διευκρινιστικών πρόσθετων πράξεων ή εξαιρέσεων για τα ασφαλιστήρια που θα έχουν διάρκεια και μετά την 31.12.1999. Παράλληλα σημείωσε πως το πρόβλημα δεν είναι γνωστό στον επιχειρηματικό κόσμο όσο θα έπρεπε, αναφέροντας ότι από έρευνα σε δείγμα 1000 επιχειρήσεων και οργανισμών σε 15 ανεπτυγμένες χώρες που έγινε τον περασμένο Σεπτέμβριο, αποδείχθηκε ότι:

- Μόνο το 55% των ανωτέρω διευθυντικών στελεχών έχει συνειδητοποιήσει το πρόβλημα.
- Μόνο το 56% των επιχειρήσεων και οργανισμών ακολουθεί επίσημο πρόγραμμα αντιμετώπισης του προβλήματος.
- Μόνο το 27% των μικρών επιχειρήσεων έχει ολοκληρώσει τον έλεγχο των συστημάτων και του εξοπλισμού τους.
- Το 44% των αναγκαίων εργασιών θα ανατεθεί σε εξωτερικούς συνεργάτες και το 56% από το μόνιμο προσωπικό των επιχειρήσεων.
- Το 61% των επιχειρήσεων πιστεύει ότι το πρόβλημα θα εκδηλωθεί πριν από το 2000.

Καταλήγοντας ο κ. Λινός, αφού αναφέρθηκε στις ενέργειες των εκπροσώπων στις υπόλοιπες ασφαλιστικές αγορές της Ευρώπης (στην Ελλάδα η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών έχει συστήσει ειδική Επιτροπή που το μελετά), χαρακτήρισε το πρόβλημα πολύ σοβαρό και κάλεσε τις ασφαλιστικές εταιρίες να αρχίσουν αμέσως να εξετάζουν τρόπους αντιμετώπισής του.

Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν, μεταξύ άλλων, οι κ.κ. Α. Ταμπουράς, Ν. Ζωΐδης, Χρ. Νικολάου, Μ. Ψαλίδας, Ι. Πολίτης, Ι. Βόλλαρης, Θ. Σγούρος, Κ. Γιόνης, Χρ. Θεοδωρίδης, Γ. Αντωνιάδης, Θ. Αποστολόπουλος, Θ. Λύχρος, Α. Μπάρρυ, Τζ. Τέρνερ, Γ. Χριστόπουλος, ενώ παρεμβάσεις έκαναν και οι κ. Δ. Βιδάλης, Πρόεδρος της Υποεπιτροπής Πυρός και Κ. Γεωργόπουλος, Τεχνικός Σύμβουλος της Επιτροπής Πυρός της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Είπε:

Θεωρούμε πρωταρχικής συμμαχίας, για την υλοποίηση της επεκτατικής μας πολιτικής τη συνεργασία - συμμαχία με τον Όμιλο της Interamerican.

Γιατί επιλέξατε την Interamerican;

Ο Όμιλος Εταιριών Interamerican προσφέρει συμπληρωματικά με τη Γενική Τράπεζα προϊόντα, διαθέτει μεγάλο αριθμό σημείων πώλησης των προϊόντων (καταστήαμτα) και αποτελεί για την ελληνική αγορά ένα από τα μεγαλύτερα οικονομικά συγκροτήματα, στον τομεά των ασφαλιστικών και άλλων προϊόντων.



Ο κ. Γ.Δασκαλάκης πρόεδρος της Γενικής Τράπεζας

Έτσι, η συνεργασία αυτή δίνει τη δυνατότητα στους δύο συμβαλλόμενους να εκμεταλλευτούν ο ένας τα συγκριτικά πλεονεκτήματα και τις δυνατότητες του άλλου και να επωφεληθούν από τη συνεργασία αυτή.

Σε ποιους τομείς και με ποιους τρόπους θα γίνει η συνεργασία - συμμαχία με την Interamerican; Η συνεργασία - συμμαχία με τον Όμιλο της Interamerican αποβλέπει στην επέκταση και διεύρυνση των δραστηριοτήτων και της δυναμικότερης παρουσίας μας στην ελληνική και διεθνή αγορά. Στηρίζεται απαραίτητα, στο κοινό συμφέρον, στην αμοιβαιότητα, την ισότιμη συνεργασία με την αποκλειστικότητα, όπου θα προβλέπεται.

Δηλαδή;

Η ειδικότερη μορφή της συνεργασίας μας περιλαμβάνει:

- *Διαμεσολάβηση και διαχείριση πιστωτικών και άλλων καρτών.*
- *Προώθηση και διαμεσολάβηση για τη διάθεση τραπεζικών προϊόντων όπως, καταναλωτικά και στεγαστικά δάνεια, προϊόντα Bankassurance και άλλα ασφαλιστικά προϊόντα.*
- *Συνεργασία στη διαχείριση και τις θεματοφυλακές κεφαλαίων, στη φύλαξη τίτλων ασφαλιστικών τοποθετήσεων, στους λογαριασμούς μισθοδοσίας, στην κίνηση κεφαλαίων και λογαριασμών που αφορούν αποζημιώσεις των ασφαλισμένων και των αμοιβών των ασφαλιστών της Interamerican κ.λπ.*

Η υλοποίηση της συνεργασίας θα γίνει μέσα από μεικτές θυγατρικές εταιρείες, όπου χρειάζεται, ή μέσα από ειδικές συμβάσεις μεταξύ των ομίλων μας.

Δηλαδή θα γίνει η Γενική Τράπεζα μετά την πώληση της Interbank, θεματοφύλακας των αμοιβαίων κεφαλαίων της Interamerican;

Βεβαίως. Είπαμε ότι θα είναι μια συνεργασία - *συμμαχεία για την αξιοποίηση των συγκριτικών πλεονεκτημάτων που διαθέτει κάθε όμιλος.*

(**Γεώργιος Δασκαλάκης** Πρόεδρος της Γενικής Τράπεζας Οικονομικός Ταχυδρόμος 26-3-98).

Alico

Τα μέλη του κύκλου επιτυχημένων ασφαλιστών 1998

Ανακοινώθηκαν πρόσφατα από την Alico τα μέλη του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών (Κ.Ε.Α.) της Εταιράις για το 1998, τα οποία αναδείχθηκαν με βάση τα παραγωγικά αποτελέσματα της προηγούμενης χρονιάς.

Είναι γνωστή η έμφαση που αποδίδει η Alico στα θέματα που σχετίζονται με την παροχή υπηρεσιών υψηλού επιπέδου. Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Εταιρίας οι οποίοι αποτελούν μέλη του Κ.Ε.Α., με το κορυφαίο επίπεδο επαγγελματισμού που τους χαρακτηρίζει, εκφράζουν κατά τον καλύτερο τρόπο τη μοναδική εταιρική φιλοσοφία της Alico.

Για την αν άδειξη ενός ασφαλιστικού συμβούλου ως μέλους του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών είναι αναγκαία η εκπλήρωση μιας σειράς κριτηρίων, τόσο ποιοτικών, όσο και ποσοτικών.

Τα μέλη του Κ.Ε.Α. θέτουν υψηλούς στόχους και ανταποκρίνονται στο έργο τους με συνέπεια και αποτελεσματικότητα. Είναι φυσικό, λοιπόν, η συμμετοχή στον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών να αποτελεί ξεχωριστή τιμή για κάθε ασφαλιστικό σύμβουλο, καθώς αποτελεί άλλη μια αναγνώριση και επιβράβευση του έργου που επιτελεί. Ταυτόχρονα, όμως, συνεπάγεται και αυξημένες ευθύνες, καθώς τα μλη του Κ.Ε.Α. με την επαγγελματική συμπεριφορά τους θα πρέπει πάντα να αποτελούν παράδειγμα για τους συναδέλφους τους από ολόκληρη την αγορά.

Σε μήνυμά του, ο κ. Γ. Μάνδηλας, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Alico υπογραμμίζει μεταξύ άλλων τα εξής:

"Όλοι οι συμμετέχοντες στις δραστηριότητες του Κ.Ε.Α. θα πρέπει, κατά το 1998, να προσπαθήσουμε ακόμη περισσότερο, έτσι ώστε η συμβολή του Κ.Ε.Α. να γίνει πιο ουσιαστική σε όφελος όλων των ασφαλιστών της Εταιρίας.

Αξίζουν συγχαρητήρια σε όλα τα μέλη του Κύκλου, παλαιά και νέα, και στους Διευθυντές τους, που συνέβαλαν στην επιτυχημένη τους προσπάθεια".

Κ.Ε.Α. 1998

Αριστείον

1. Αναστασόπουλος Θανάσης
2. Καστρινάκης Δημήτρης
3. Κολιάτσος Αντώνης
4. Κορνιλάκης Γιάννης
5. Παπαδημητρίου Χρυσούλα
6. Παπαδομανωλάκης Παντελής
7. Σαρακηνού Βαρβάρα
8. Σούσης Ζακ
9. Τζαλιγόπουλος Ιωακείμ
10. Τουλουμτζίδης Στάθης
11. Τσέτσος Δήμος

Διακεκριμένα Μέλη

12. Φυρογένης Στέφανος

Πλήρη Μέλη

13. Αβεντισιάν Τακβόρ
14. Θεοδωρίδης Θεόδωρος
15. Σταθόπουλος Παναγιώτης
16. Τσουκαλάς - Σταθάκης Σάκης

Προσκεκλημένα Μέλη

17. Ιστικόπουλος Γαβριήλ
18. Πάτσιος Νικόλαος
19. Σαράντος Μιχάλης
20. Αλεξανδρή Μαρία



Σύσκεψη των μελών του κύκλου επιτυχημένων ασφαλιστών της Alico

Η πρώτη σύσκεψη των μελών του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών (Κ.Ε.Α.) της Alico για το 1998 πραγματοποιήθηκε στις 20 Φεβρουαρίου στα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρίας.

Κατά τη διάρκεια της σύσκεψης ο κ. **Γ. Μάνδηλας**, Βοηθός Γενικός Διευθυντής της Alico, έκανε αναφορά στην πορεία της Εταιρίας, καθώς επίσης και στην εικόνα της αγοράς, όπως αυτή διαμορφώνεται σήμερα.

Το θέμα αυτό αποτέλεσε αντικείμενο διεξοδικής συζήτησης, όπως και το θετικό μήνυμα που στέλνουν μέλη του Κ.Ε.Α. στα υπόλοιπα μέλη του Παραγωγικού δυναμικού της Εταιρίας, με την άψογη επαγγελματική τους συμπεριφορά.

Εξετάσθηκε ακόμη μια σειρά θεμάτων διαδικαστικής φύσεως, ενώ οι εργασίες της σύσκεψης ολοκληρώθηκαν με ανοιχτή συζήτηση στην οποία πήραν μέρος όλοι οι παρευρισκόμενοι.

AIG

Η Ασφαλιστική Εταιρία με την υψηλότερη αξία αγοράς στον κόσμο

Την υψηλότερη Αξία Αγοράς ανάμεσα σε όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες στον κόσμο διαθέτει το American International Group, Inc. (AIG), μητρική εταιρία της Alico.

Η σχετική μελέτη, με τις 100 μεγαλύτερες εταιρίες του κόσμου έχει συνταχθεί από την έγκυρη εφημερίδα "Wall Street Journal". Οι εταιρίες κατατάσσονται με βάση την Αξία Αγοράς τους κατά την 30η Ιουνίου 1997, με βάση τους δείκτες Dow Jones.

Το AIG κατέχει την 23η θέση ανάμεσα σε όλες τις εταιρίες από κάθε τομέα επιχειρηματικής δραστηριότητας, έχοντας σημειώσει άνοδο κατά επτά θέσεις σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Το AIG από τις ελάχιστες ασφαλιστικές εταιρίες στον κόσμο με αξιολόγηση "ΑΑΑ"

Μόνον 7 από τις 40 μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες στον κόσμο έχουν αξιολόγηση "ΑΑΑ" από την Standard & Poor's (S&P), έναν από τοος πλέον καταξιωμένους οργανισμούς οικονομικών αναλυτών σε παγκόσμιο επίπεδο. Η σχετική κατάταξη, στην οποία συμπεριλαμβάνονται οι κορυφαίες ασφαλιστικές εταιρίες του κόσμου με βάση τα Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα, δημοσιοποιήθηκε από την Standard & Poor's. Η αξιολόγηση "ΑΑΑ" είναι η ανώτερη δυνατή στην κλίμακα της S&P.

Επί σειρά ετών, τόσο το American International Group, Inc. (AIG), όσο και η ίδια η Alico "βαθμολογούνται" με την ανώτατη αξιολόγηση "ΑΑΑ".

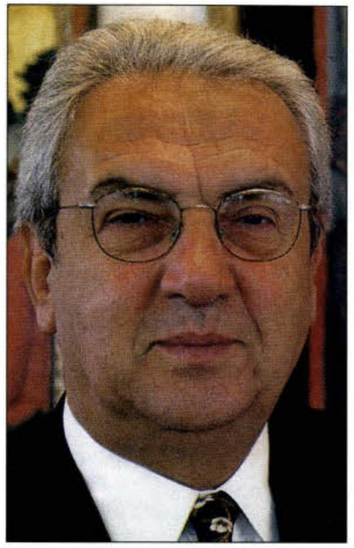
Αξίζει να σημειωθεί ότι η αξιολόγηση της Alico με "ΑΑΑ" αφορά στη δυνατότητά της να ανταποκρίνεται αποτελεσματικά στις υποχρεώσεις της προς τους ασφαλισμένους της. Με άλλα λόγια, αποτελεί τον καθρέφτη της πανίσχυρης οικονομικής βάσης, της συνετής επενδυτικής πολιτικής που ακολουθείται και βεβαίως της κορυφαίας φερεγγυότητας και του κύρους που απολαμβάνει στον ασφαλιστικό χώρο σε παγκόσμιο επίπεδο.

Εταιρία και Αξιολόγηση

American International Group, Inc. (AIG) AAA, Tokyo Marine & Fire Insurance Ltd. AAA, Yasuda Fire & Marine Insurance Ltd. AAA, Continental Casualty/COnt. Insurance Group A+/A-, Travelers / Aetna Insurance Group A+/A+, Zurich Versicherung AG AA+, Mitsui Marine & Fire Insurance Ltd. AAA, Royal & Sun Alliance Insurance Group AA-, Sumitomo Marine & Fire Ltd. AAA , Hartford Fire Group AA, Liberty Mutual Group AA, Nippon Fire & Marine Insurance Ltd. AA+, Dai-Tokyo FIre & Marine Insurance Ltd. AA+, Allianz Versicherungs AG AApi, Nichido Fire & Marine Insurance Ltd. AA+, Chiyoda Fire & Marine Insurance Ltd. AA+, Fuji Fire & Marine Insurance Ltd. A, Federal Insurance Co. Group (Chubb Corp.) AAA, St. Paul FIre & Marine Insurance Co. AAA, People's Insurance Co. of China BBBpI, Winterthur Schweizer. Vers. AG AA-, L' Uap Incendie Accidents A, Assicurazioni Generali SpA ApI, Lumbermans Mutual Casualty Co's (Kemper Nat.) A+, Koa Fire & Marine Insurance Ltd. Api, Nissan Fire & Marine Insurance Ltd. Api, AGF, Assurances Generales de France IART AA-, General Accident Fire / Life PLC AA-, Firemans Fund Group NR, Eagle Star Insurance Co. Ltd A, Commercial Union Assurance PLC Api, GAN Incendie Accidents BBBpi, Bradesco Seguros SA NR, Dowa Fire & Marine Insurance Ltd. AA, AXA Assurances IARD AA, La Mutuelle du Mans Assurances IARD A-, Kyoei Mutual Fire & Marien Insurance Ltd. BBBpi, R&V Allgemeine Versicherung AG Api, Guardian Roayl Exchange PLC Api, Gaisse Centrales Assurances Mutuelle Agricol Api,

Πηγή: Standard & Poor's

ΕΙΑΣ



Ο κ. Δημήτριος Κοντομηνάς Πρόεδρος όμιλου INTERAMERIKAN εξελέγη και Πρόεδρος ΕΙΑΣ.

Το Διοικητικό Συμβούλιο του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών για την τριετία 1998-2000, που εξελέγη κατά τις αρχαιρεσίες της 2ας Απριλίου 1998 απετελέσθη από τους κ.κ.:

Αδαμαντιάδη Νικόλαο
Αντωνιάδη Γαβριήλ
Αποστολόπουλο Θεόδωρο
Καραλής Παναγιώτης
Κοντομηνά Δημήτρη
Κώτσαλο Γεώργιο
Λυσιμάχου Τριαντάφυλλο
Μελακοπίδη Θάνο
Νεκτάριο Μιλτιάδη
Παϊπέτη Γεώργιο
Παλαιολόγο Δούκα
Πάππα Νικόλαο
Πολίτη Ιωάννη
Ραφαήλ Μάριο
Σκούρτη Γεώργιο
Ο κ. Δημ. Κοντομηνάς Πρόεδρος ΔΣ-ΕΙΑΣ

Το Διοικητικό Συμβούλιο συνεκροτήθη σε Σώμα την Τετάρτη 8 Απριλίου 1998 ως ακολούθως:

Πρόεδρος ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς

Αντιπρόεδροι οι κ.κ. Μάριος Ραφαήλ, Γιώργος Κώτσαλος

Γεν. Γραμματέας ο κ. Ιωάννης Πολίτης

Ταμίας ο κ. Θόδωρος Αποστολόπουλος

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η επιθεώρηση Κελεσίδη έχει αύξηση παραγωγής 45% στο 1997!

Παρουσία 230 ατόμων, συνεργατών και φίλων της Επιθεώρησης **Δ. Κελεσίδη**, πραγματοποιήθηκε στις 16/2/98 στο Music Restaurant "Romeo" η καθιερωμένη ετήσια γιορτή της.

Τίμησαν με την παρουσία τους ο αναπλ. Γενικός Δ/ντης Κος **Δημητρίου,** ο Δ/ντης πωλήσεων κος **Τζόλδος**, ο Δ/ντης Κλάδου Ζωής Κος **Εμμανουήλ,** ο Σύμβουλος Marketing Κος **Σοφός,** και άνθρωποι των διοικητικών υπηρεσιών.

Μετά τον απολογισμό του 1997, που παρουσίασε αύξηση εργασιών της τάξεως του 45% τις ομιλίες και τις βραβεύσεις των πρώτων, η βραδιά συνεχίστηκε με πολύ κέφι, έτσι όπως συνηθίζουν οι συνεργάτες της Επιθέωρησης, μέχρι το πρωί.



ΟΛΟΚΛΗΡΟΣ Ο ΚΟΣΜΟΣ ΤΗΣ SCOPLIFE ΣΤΗ ΔΙΑΘΕΣΗ ΣΑΣ



Μπείτε σ' ένα κόσμο που χρόνια τώρα προσφέρει ασφαλιστικές και επενδυτικές υπηρεσίες, με τις υψηλότερες ποιοτικές αρχές. Μπείτε στον κόσμο της Scoplife, που αντιμετωπίζει σφαιρικά κάθε σας ανάγκη:

ΑΣΦΑΛΕΙΑ Με προγράμματα ειδικά φτιαγμένα για να καλύπτουν τις πιο ιδιαίτερες και προσωπικές σας ανάγκες, η Scoplife σας προσφέρει απόλυτη νοσοκομειακή κάλυψη με κάρτα υγείας, συνταξιοδότηση υψηλής απόδοσης, παιδική ασφάλιση με επενδυτικό χαρακτήρα, προγράμματα για γυναίκες, αλλά και για τις ιδιαίτερες απαιτήσεις των Managers.

ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ Μοναδική υπηρεσία της Scoplife, το Στεγαστικό Ζωής, προσθέτει ασφάλεια ζωής στο δάνειό σας και αφαιρεί την υποχρέωση εξόφλησης του κεφαλαίου. Έτσι, σας δίνει τη δυνατότητα ν' αποκτήσετε το σπίτι των ονείρων σας, με μεγαλύτερη ευκολία και σιγουριά.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ Η δύναμη του βρετανικού ομίλου Scottish Provident Group, καθώς και η τεχνογνωσία και η εξειδίκευση του ομίλου Aberdeen Prolific Asset Management Ltd στα χρηματοοικονομικά, αξιοποιείται από τη Scoplife και είναι στη διάθεσή σας. Με τη χρηματοοικονομική σειρά Global Financial Line, κινηθείτε δυναμικά και στο χώρο των ασφαλιστικών επενδυτικών προγραμμάτων Unit Linked.

Το Bonus Portfolio, σας συνδέει εύκολα και απλά με τα πιο ισχυρά επενδυτικά κεφάλαια του κόσμου. Το πρωτοποριακό Active Plan, σας δίνει την ευελιξία να συνδυάσετε επένδυση και ασφαλιστική κάλυψη σε ένα, ακόμη και με μικρό επενδυτικό κεφάλαιο. Ενώ, η Σύνταξη Ζωής και το Junior Plan έρχονται να καλύψουν τις ιδιαίτερες αποταμιευτικές σας ανάγκες.

Ολόκληρος ο κόσμος της Scoplife, τώρα και πάντα, στη διάθεσή σας.

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ
SCOPLIFE
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ SCOTTISH PROVIDENT GROUP
ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ
ΚΑΙ ΣΤΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

http://www.scoplife.gr

Διεύθυνση: Λεωφ. Κηφισίας 64, 151 25 Μαρούσι, τηλ.: 689 6600, fax: 689 6606

Αύξηση παραγωγής από την Scoplife

Η ανοδική πορεία της ασφαλιστικής εταιρίας Scoplife όχι μόνον συνεχίστηκε για 7η συνεχή χρονιά αλλά χαρακτηρίστηκε από εντυπωσιακή άνοδο παραγωγής που έφτασε το 140%.

Η συνολική πρωτοετής παραγωγή στο τέλος του 1997 έφτασε στο ύψος των 11,3 δισ. δραχμών, αποδεικνύοντας ότι η εταιρία κατέχει σταθερά μια από τις ηγετικές θέσεις στον κλάδο Ασφαλίσεων Ζωής με σύνδεση σε Επενδύσεις.

Η Scoplife είναι η πρώτη εταιρία στην ελληνική αγορά που εισήγαγε τα unitlinked προϊόντα. Συγκεκριμένα, η καινοτομία της Scoplife βρίσκεται στα προϊόντα Bonus Portfolio και Active Plan που συνδέουν τις ασφαλιστικές καλύψεις με επιλεγμένα διεθνή επενδυτικά κεφάλαια υψηλών αποδόσεων.

Έτος	Συνολική Πρωτοετής Παραγωγή	Μεταβολή %
1990	10.2.000.000	
1991	209.000.000	105%
1992	480.000.000	129%
1993	740.000.000	54%
1994	1.703.000.000	130%
1995	2.800.719.000	65%
1996	4.695.000.000	67%
1997	11.300.000.000	140%

Αξίζει να αναφερθούμε στην αύξηση εργασιών της εταιρίας από το 1990 μέχρι το έτος που πέρασε, όπως φαίνεται στον επόμενο πίνακα και που διακρίνεται η συνεχής δυναμική διείσδυση της Scoplife στην ελληνική αγορά.

Ο ΤΥΠΟΣ ΕΓΡΑΨΕ...

Αλεξιπτωτιστές... στην κορυφή επιχειρήσεων - κολοσσών

Των John Helvyar και Joann S. Lublin

Μέχρι πριν από μια δεκαετία, δεν υπήρχε περίπτωση να έχουν οι εταιρίες - κολοσσοί - όπως είναι η AT&T, η Eastman Kodak Co, και η International Business Machines Corp - κάποιον επικεφαλής, ο οποίος να προήρχετο από άλλη εταιρία. Σήμερα, ο διευθύνων σύμβουλος κάθε μιας εξ αυτών είναι... αλεξιπτωτιστής.

Προ δεκαετίας, οι διευθύνοντες σύμβουλοι των επιχειρήσεων αποκτούσαν "ρίζες" σε έναν κλάδο και σπάνια τον εγκατέλειπαν. Σήμερα, όλο και περισσότεροι κάνουν άλματα, μεταπηδώντας από εταιρία σε εταιρία, από τον έναν κλάδο στον άλλο και από τη μια χώρα σε χώρα σε οποιαδήποτε άλλη. Επικεφαλής της Delta Air Lines είναι ένας τραπεζίτης που έκανε και ένα πέρασμα από επιχειρήσεις κοινής ωφελείας. Ένας πρώην καθηγητής των Οικονομικών και πρώην στέλεχος εταιρίας τροφίμων είναι σήμερα επικεφαλής της Times Mirror Co. Ακόμη, πρώην στέλεχος αμερικανικής εταιρίας τροφίμων διοικεί σήμερα την ολλανδική Philips Electronics NV.

Θα ονομάσουμε τα στελέχη του είδους αυτού - την απόλυτη αντίθεση του επιτυχημένου στελέχους επιχειρήσεων της δεκαετίας του '50 - "φορητά". Οι "φορητοί" διευθύνοντες σύμβουλοι προσλαμβάνονται όχι γιατί γνωρίζουν εις βάθος έναν επιχειρηματικό κλάδο ή μια αγορά, αλλά διότι είναι οι ίδιοι άνθρωποι με... βάθος, έχουν δηλαδή προσωπικότητα ηγέτη και όχι... υποτακτικού. Οι άνθρωποι αυτοί λαμβάνουν γρήγορα τις απαραίτητες, σημαντικές αποφάσεις για το καλό της εταιρίας που διοικούν, ωστόσο εξίσου γρήγορα μπορούν και να την εγκαταλείψουν.

Πρόσφατη έρευνα του Πανεπιστημίου του Μίσιγκαν αποδεικνύει ότι πρόκειται για μια τάση που γίνεται όλο και ισχυρότερη. Αυτό δε που δημιουργεί τη μεγαλύτερη έκπληξη δεν είναι το πόσοι διευθύνοντες σύμβουλοι εταιριών προέρχονται από άλλες εταιρίες, αλλά το πόσοι από αυτούς έχουν κάνει καριέρα σε εντελώς διαφορετικούς κλάδους από τον τομέα της εταιρίας που καλούντια να διευθύνουν.

Ο διευθύνων σύμβουλος που διαθέτει "τα προσόντα" θεωρείται όλο και περισσότερο ότι είναι εκείνος ή εκείνη που έχουν ιδιαίτερες επιδόσεις στη γενική διαχείριση και επιδεικνύουν ηγετικά στοιχεία και όχι εκείνοι, οι οποίοι διαθέτουν ιδιαίτερες γνώσεις, εστιασμένες σε έναν τομέα. Ωστόσο, αυτού του είδους τα ταλέντα φαίνεται ότι έχουν μεγαλύτερη ζήτηση από εταιρίες οι οποίες αντιμετωπίζουν προβλήματα και αυτό είτε διότι αντιγράφουν άλλες εταιρίες με ανάλογες εμπειρίες είτε διότι θεωρούν πως δεν έχουν εναλλακτική λύση παρά να στραφούν σε κάποιον επιτυχημένο manager κι ας προέρχεται από άλλο κλάδο.

Αντιθέτως, οι ισχυρότατες, "παραδοσιακές" εταιρίες - όπως είναι η General Electrie Co. και η Coca - Cola Co. - συνεχίζουν να "εμπειστεύονται τους δικούς τους ανθρώπους, στελέχη που ξεκίνησαν την καριέρα τους σε αυτές. Η εκ των έσω προώθηση στελεχών σε ανώτατες θέσεις συνεχίζει να αποτελεί τον κανόνα και στην Ευρώπη. Υπάρχουν όμως και εξαιρέσεις, όπως αυτές της Σουηδίας και της Ολλανδίας, όπου υπάρχει διαρκής έλλειψη στελεχών, τα οποία να μιλούν τη σουηδική ή την ολλανδική γλώσσα και να έχουν παράλληλα γνώση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

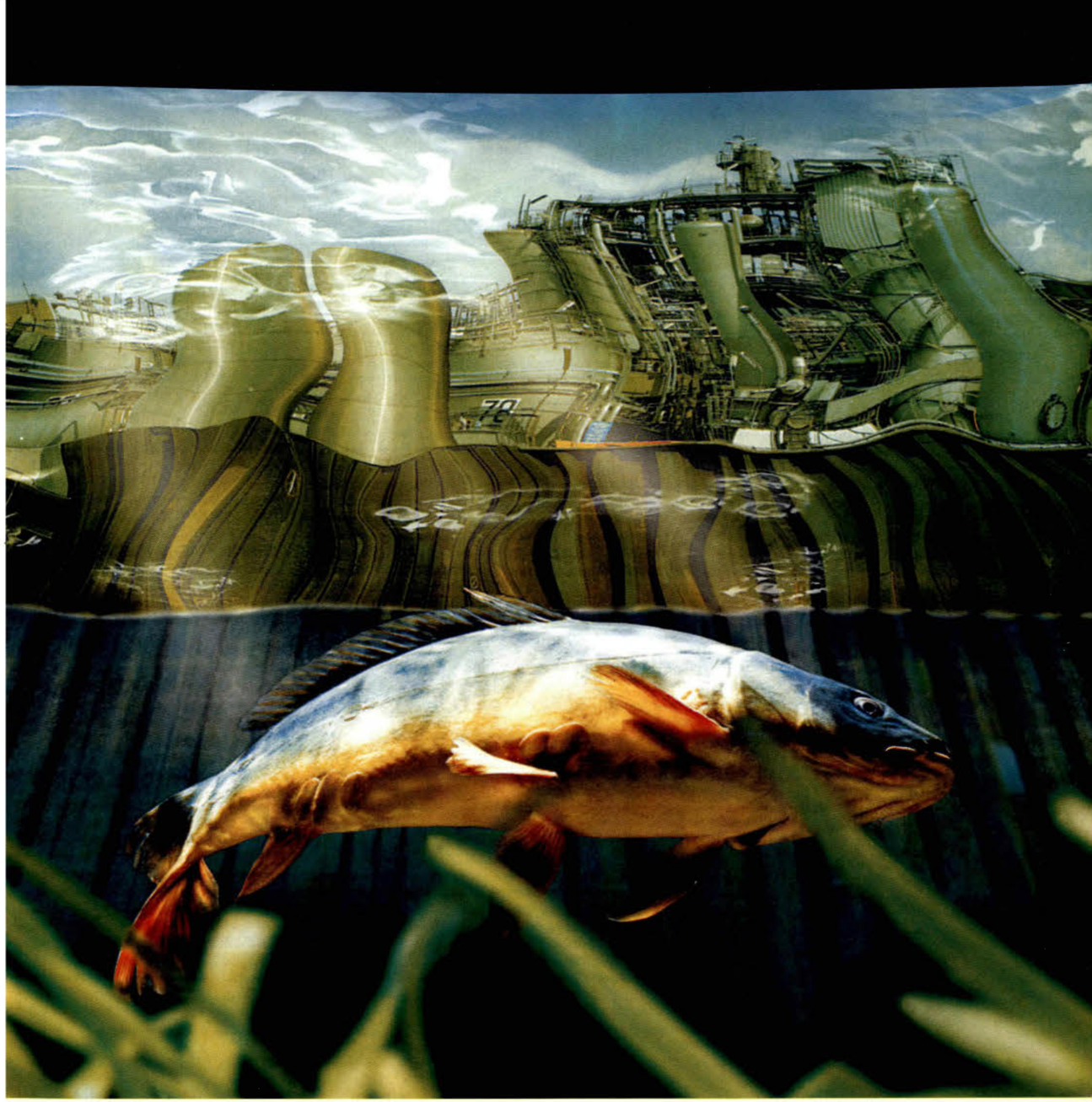
Πηγή "Wall Street Journan"

Γιατί έκπτωση στην... ΔΕΗ;

Το έντυπο που μας ήρθε έχει εταιρία, τηλέφωνα, όνομα ασφαλιστής, υπογραφή, Δ/ση και συγκεκριμένες τιμές μαζί με κείμενο που προτείνει και ενημερώνει ότι δίνει σε όλους τους μισθωτούς και συνταξιούχους της ΔΕη αν ασφαλίσουν το αυτοκίνητό τους έκπτωση 30% πέραν της έκπτωσης Bonus - Mafns. Θα ρωτούσαμε πως θα αντέξει η εταιρία να δίνει χαμηλές τιμές επειδή εκτός των παραπάνω θα πρέπει να δώσει και προμήθειες και ζημιές και γενικά έξοδα αλλά αυτό είναι θέμα άλλων και του ελεύθερου τιμολογίου.

Εκείνο που μας πείραξε είναι γιατί δίνει τέτοια προνόμια στους ανθρώπους της ΔΕΗ. Και καλό μισθό έχουν, και μόνιμο, και προνόμια, και επιδόματα και γερό συνδικαλισμό για όλα... Οι άλλοι φουκαράδες δεν έχουν ψυχή; Ας πούμε οι ασφαλιστές, οικοδόμοι, οι έμποροι, οι βιοτέχνες, οι συνταξιούχοι ΤΕΒΕ, ΙΚΑ, ΝΑΤ, κ.λπ.; Τόσος κόσμος υποφέρει γύρω...

Ας γίνουμε πιό προσεκτικοί!



Έκοψε την πίτα του το Διοικητικό Προσωπικό του Ομίλου Generali

Σε μια φιλική και ζεστή ατμόσφαιρα, στις 6 Φεβρουαρίου, πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία του Ομίλου Generali στο Μαρούσι, η εκδήλωση για την κοπή της πίτας του Διοικητικού Προσωπικού της Generali Life και της Generali Hellas.

Μετά το θερμό χαιρετισμό που απηύθυναν προς τους παρευρισκόμενους ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της Generali Life κ. Κων. Κυριακόπουλος και ο Δ/νων Σύμβουλος του Ομίλου κ. G. Giacovazzi, οι Γενικοί Διευθυντές των δύο εταιριών κ.κ. Κων. Παπαμιχαλόπουλος και Κων. Καβαλιώτης έκαναν συνοπτικό απολογισμό των δραστηριοτήτων της κάθε εταιρίας για το παρελθόν έτος, το οποίο χαρακτηρίζεται από αύξηση παραγωγής και κερδοφορίας και για τις δύο εταιρίες. Αναφερόμενοι στο τρέχον έτος τόνισαν ότι, οι προσπάθειες θα συνεχιστούν στην κατεύθυνση της αύξησης του κύκλου εργασιών καθώς και της βελτιστοποίησης των παρεχομένων προϊόντων και υπηρεσιών στον πελάτη του Ομίλου.

Τέλος, αναφέρθηκαν στον καθοριστικό ρόλο του προσωπικού για την επίτευξη των εταιρικών στόχων και ευχαρίστησαν τους παρευρισκόμενους για την πολύτιμη συμβολή το στα επιτευχθέντα αποτελέσματα.

Ακολούθησε η κοπή της πίτας από τον κ. Κων. Κυριακόπουλο και παρετάθη γεύμα προς τιμήν των παρευρισκομένων.



Ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της Generali Life κ.Κ. Κυριακόπουλος, και οι Διοικήσεις Generali Life και Hellas



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση της κοπής της πίτας του προσωπικού του ομίλου Generali

ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

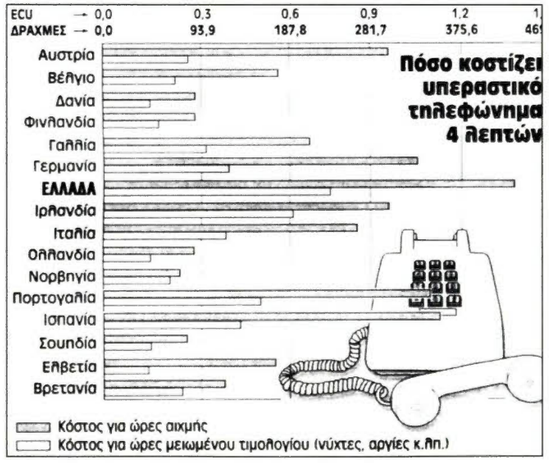
Προσέξτε τα υπεραστικά τηλέφωνα!

422 Δρχ. πληρώνουν οι Έλληνες το 4λεπτο υπεραστικό και ακολουθούν οι Ισπανοί με 344 δρχ.

• Διορθωτικές κινήσεις χωρίς απώλεια εσόδων υπόσχεται ο ΟΤΕ.

Τα ακριβότερα όλης της Ευρώπης, και μάλιστα με σημαντική διαφορά, είναι τα υπεραστικά τηλεφωνήματα που γίνονται στην Ελλάδα.

Αντιθέτως, οι αστικές κλήσεις είναι οι φθηνότερες και η διοίκηση του ΟΤΕ μελετά να αλλάξει τα τιμολόγια μετά το καλοκαίρι με σκοπό να επιτευχθεί κάποια εξισορρόπηση.



ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ ΤΟΥ ΣΕΜΑ

Την Τετάρτη 25 Φεβρουαρίου, πραγματοποιήθηκε η 9η Τακτική Γενική Συνέλευση του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων. Τα κύρια θέματα της ημερήσιας διατάξεως ήταν, η έκθεση πεπραγμένων, η υποβολή απολογισμού 1996-1997 και η έγκριση προϋπολογισμού 1998 καθώς και η εκλογή νέου Διοικητικού Συμβουλίου. Είναι χαρακτηριστικό ότι η συμμετοχή των μελών ήταν καθολική.

Πρόεδρος της Γ.Σ. εξελέγη η κα Αγγελική Νταλιάνη και Γεν. Γραμματεύς η κα Παναγιώτα Καμινάρη.

Ο απερχόμενος Πρόεδρος κος Ιωάννης Μακρυμίχαλος στην έκθεση των πεπραγμένων του ανεφέρθη, μεταξύ άλλων, στην ολοκλήρωση της μετατροπής του ΣΕΜΑ σε επαγγελματικό Σωματείο, στον βαθμό επίτευξης του προγραμματικού σχεδίου εργασίας με το οποίο δούλεψε το απερχόμενο Διοικητικό Συμβούλιο, καθώς και σε μια σειρά από δικές τους ενέργειες που στόχο είχαν την κατοχύρωση, προστασία αλλά και καθιέρωση του θεσμού του μεσίτη προς τις αρχές και την ασφαλιστική αγορά γενικότερα.

Στη συνέχεια έγινε απολογισμός της οικονομικής διαχείρισης ετών 1996 και 1997 και απελάγη το απερχόμενο Διοικητικό Συμβούλιο από μς ευθύνες του.Ακολούθησε διεξοδική συζήτηση σχετικά με το ύψος της ετήσιας συνδρομής, του τρόπου υπολογισμού της και της αντιστοιχάις σε ψήφους. Συζητήθηκε επίσης το θέμα του 3ου Διεθνούς Συνεδρίου. Επίσης αποφασίσθηκε η οργάνωση εκδηλώσεως, εντός του Μαΐου, στη Θεσσαλονίκη. Τέλος, ενεκρίθη ο προϋπολογισμός έτους 1998.

Στη συνέχεια η εφορευτική επιτροπή με Πρόεδρο τον κο Ιωάννη Καβαλλάρη και μέλη τους κους Βασίλη Καρύδη και Γεώργιο Σαμιώτη, διεξήγαγε την ψηφοφορία εκλογής του νέου Διοικητικού Συμβουλίου. Η ψηφοφορία ανέδειξε, με σειρά επιτυχίας, νέα μέλη του Δ.Σ. την κα Αγγελική Νταλιάνη, τον κο Ιωάννη Μακρυμίχαλο, τον κο Σίμο Ξηρογιαννόπουλο, τον κο Γεώργιο Κούμπα, τον κο Ευάγγελο Δρόσο, τον κο Παναγιώτη Λυσσαίο, τον κο Σταύρο Παπαγιαννόπουλο, τον κο Abdo Walid και τον κο Γεώργιο Κατσιώτη. Αναπληρωματικά μέλη εξελέγησαν η κα Παναγιώτα Καμινάρη και ο κος Δημήτριος Ζαφειρίου.

Ακολούθως έγινε συζήτηση και απεφασίσθη το νέο Δ.Σ. να λάβει μέτρα για την κατοχύρωση του επαγγέλματος του μεσίτη έναντι των διαμεσολαβούντων εκείνων που εμφανίζονται ως μεσίτες χωρίς να έχουνε την ανάλογη άδεια. Το πλειοψηφήσαν στις πιο πάνω εκλογές μέλος, κα Αγγελική Νταλιάνη, συνεκάλεσε, την 16η Μαρτίου, την πρώτη συνεδρίαση του νέου Δ.Σ. με μοναδικό θέμα τη συγκρότηση του σε σώμα.

Μετά από ανταλλαγή απόψεων και των προβλεπομένων διαδικασιών συγκροτήθηκε το νέο Δ.Σ. του ΣΕΜΑ ως εξής:

Πρόεδρος Σίμος Ξηρογιαννόπουλος
Αντιπρόεδρος: Γεώργιος Κούμπας
Γενικός Γραμματέας: Σταύρος Παπαγιαννόπουλος
Ταμίας: Παναγιώτης Λυσσαίος
Μέλη: Αγγελική Νταλιάνη, Ιωάννης Μακρυμίχαλος, Ευάγγελος Δρόσος, Walid Abdo, Γεώργιος Κατσιώτης

Ο ΤΥΠΟΣ ΕΓΡΑΨΕ...

Ασφάλιστρα 6% ή πηγαίνετε σε ιδιώτες

Αυξάνεται το ασφάλιστρο, πιθανότατα στο 6% με 7% της αγροτικής καλλιέργειας από τον Οργανισμό Ελληνικών Γεωργικών Ασφαλίσεων (ΕΛΓΑ), ενώ συστήνεται φορέας με σκοπό τη διεύρυνση του ποσοστού κάλυψης. Πάντως, ο υπουργός Γεωργίας Στέφανος Τζουμάκας ξεκαθάρισε στους αγρότες ότι πρέπει να στραφούν στην ιδιωτική ασφάλιση.

Οι εξελίξεις ως προς την ασφάλιση των καλλιεργειών αποκαλύφθηκαν στο περιθώριο του Συμβουλίου Αγροτικής Πολιτικής, σε συνάντηση που είχε ο υπουργός Γεωργίας Στέφανος Τζουμάκας με βουλευτές, δημάρχους και κοινοτάρχες, καθώς και εκπροσώπου των αγροτών από μτη Θεσσαλία.

Κι ενώ οι τελευταίοι ζήτησαν την άμεση καταβολή των αποζημιώσων για τις ζημιές που προκάλεσε η τελευταία θεομηνία, ο κ. Τζουμάκας άρπαξε την ευκαιρία για να ανακοινώσει την αύξηση του ασφλίστρου, πιθανότητα σε ποσοστό 6-7% από 2% (σ.σ. επί του ύψους της φυτικής παραγωγής, που διακινείται με τιμολόγια), του ΕΛΓΑ και ιδίως για περιοχές που συνηθίζουν να παρουσιάζουν ζημιές. Επίσης επεκτείνεται η κάλυψη και σε ζημιές από χιόνια ή ξηρασία.

Ο υπουργός ξεκαθάρισε ότι κάποια στιγμή πρέπει να σταματήσει η κοινωνική ασφάλιση των καλλιεργειών και να αρχίσουν οι αγρότες να ασφαλίζουν την παραγωγή τους σε ιδιωτικές εταιρείες.



Ο κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου καλείται να εκμεταλλευτεί την ευκαιρία...

Για την ώρα, συστήνεται ιδιωτικός φορέας ασφάλισης μεταξύ ΕΛΓΑ και Αγροτικής Ασφαλιστικής, με σκοπό την κάλυψη του κάτω του 30% (σ.σ. ο ΕΛΓΑ αποζημιώνει για ζημιές πάνω από το 30%) της αγροτικής παραγωγής. Η ασφάλιση θα είναι προαιρετική για τους αγρότες.

Έλλειμμα 28 δισ.

Σημειώνεται ότι σύμφωνα με τον προϋπολογισμό του οργανισμού για το 1998 διαπιστώνεται έλλειμμα 28,4 δισ. δρχ. εκ του οποίου 11,4 δισ. θα καλυφθούν από το ταμιακό υπόλοιπο του προηγούμενου έτους και 18 δισ. από δανεισμό. Οι συνολικές ανάγκες του οργανισμού υπολογίζονται σε 67,2 δισ. δρχ., ενώ τα έσοδά του είναι μόλις 38,8 δισ. δρχ. Πηγή: Ελευθεροτυπία.

INTERNATIONAL LIFE
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΙΩΝ INTERNATIONAL LIFE

Ποιότητα στην εκπαίδευση

"Στον Όμιλο International Life πιστεύουμε ότι η εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού μιας ασφαλιστικής εταιρίας πρέπει να είναι διαρκής και προσαρμοσμένη στις σύγχρονες εξελίξεις των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών".

Αυτό τόνισε ο Γενικός Διευθυντής κ. Περικλής Λίβας κατά την απονομή των πτυχίων Level 1 Fundamentals of Life & Health Insurance της Loma στα στελέχη της εταιρίας κ. κ. Στέλιο Περιστέρη, Δημοσθένη Συκοβάρη, Ναταλία Παναγιωτίδου, Έρη Καρρά.

2ο Ασφαλιστικό Forum

Το Ελληνικό Ινστιτοτο Μάρκετινγκ (ΕΙΜ) της Ελληνικής Εταιρίας Διοικήσεων Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ), διοργάνωσε το 2ο Ασφαλιστικό Forum, στις 7 και 8 Απριλίου 1998, στο χώρο του Εκπαιδευτικού Κέντρου της ΕΕΔΕ (Λ. Ιωνίας 200 & Ιακωβάτων, Κ. Πατήσια), με θέμα: Εξυπηρέτηση πελατών στην ασφαλιστική βιομηχανία μέσα από Πέντε Ενότητες:

1. Τί είναι η Εξυπηρέτηση Πελατών
2. Εξυπηρέτηση Πελατών. Εφαρμογές στον τομέα Διοικητικών Υπηρεσιών
3. Εξυπηρέτηση Πελατών. Εφαρμογές στα Δίκτυα Πωλήσεων
4. Υπηρεσίες και Προϊόντα που υποστηρίζουν τις εφαρμογές Εξπηρέτησης Πελατών
5. Ευρωπαϊκή και Ελληνική Νομοθεσία και Καταναλωτές

Στην τρίτη ενότητα "Εξυπηρέτηση Πελατών, εφαρμογές στα δίκτυα πωλήσεων "συμμετείχε και ο εκδότης του ΝΑΙ κ. Ευάγγελος Γ. Σπύρου. Στο επόμενο τεύχος μας θα υπάρχει αναλυτική παρουσίαση.

Η METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ στηρίζει τον κλασικό Αθλητισμό

Η Metrolife Εμπορική έγινε επίσημος χορηγός του ΣΕΓΑΣ για το 1998. Η σχετική συμφωνία πραγματοποιήθηκε σε συνάντηση που είχαν στα γραφεία της Metrolife Εμπορική ο Πρόεδρος της Metrolife Εμπορική κ. **Γιώργος Καπουράνης** και ο Πρόεδρος του ΣΕΓΑΣ κ. **Βασίλης Σεβαστής**.

Όπως τόνισε ο κ. Γ. Καπουράνης η κίνηση αυτή αποσκοπεί στη στήριξη της προσπάθειας που καταβάλλει ο ΣΕΓΑΣ για την προώθηση και ανάπτυξη του κλασικού αθλητισμού στη χώρα μας.

Από την πλευρά του ο κ. Β. Σεβαστής ευχαρίστησε τον κ. Γ. Καπουράνη και τη Metrolife Εμπορική για τη στήριξη που παρέχουν στον κλασικό αθλητισμό και τον διαβεβαίωσε ότι ανάλογες κινήσεις από την πλευρά των επιχειρήσεων δημιουργούν όλες εκείνες τις προϋποθέσεις ώστε το 2004 να μην είναι η Ελλάδα μόνο διοργανωτής των Ολυμπιακών Αγώνων αλλά και πρωταγωνιστής στον αθλητικό χώρο και ιδιαίτερα στο στίβο.

Η Metrolife Εμπορική ήταν Κύριος Χορηγός στους Πανελλήνιους Αγώνες Κλειστού Στίβου που έγιναν στο Στάδιο Ειρήνης & Φιλίας στις 14/15 Φεβρουαρίου καθώς και στο Διεθνές Meeting Κλειστού Στίβου στις 21/2. Τέλος ήταν Επίσημος Χορηγός στους Βαλκανικούς Αγώνες Κλειστού Στίβου στις 22/2.



Φωτογραφία από την τελική συμφωνία χορηγίας της Metrolife Εμπορική στο ΣΕΓΑΣ. Διακρίνονται μεταξύ άλλων ο Πρόεδρος της Metrolife Εμπορική κ. Γ. Καπουράνης & ο Πρόεδρος του ΣΕΓΑΣ κ. Β. Σεβαστής.

Ένας καλός συνδικαλιστής δεν θα μπορούσε να κλείσει μάτι αν αυτοί που τον ψήφισαν είχαν τέτοια προβλήματα...

Οι Έλληνες ασφαλιστές καλούνται πολύ συχνά να ψηφίσουν μέλη για διάφορους συλλόγους, ασφαλιστών, συντονιστών, μεσιτών, πρακτόρων σε πανελλήνια ή εταιρική κλίμακα, ή σε εκπροσωπήσεις επιμελητηρίων. Οι υπεύθυνοι των εταιριών παρίστανται όπου κληθούν και γενικώς είναι στο πλευρό όλων.

Παρ' όλα αυτά το επάγγελμα του ασφαλιστή δεν βρήκε ακόμα τον συνδικαλιστικό δρόμο του και κομματισμένο σε πολλές ομάδες παρακολουθεί και ακολουθεί τις σύγχρονες εξελίξεις που πολλές δεν είναι και τόσο ευνοϊκές για πολλούς. Ειδικά το Bancassurance κερδίζει έδαφος ασφαλιστών ημέρα την ημέρα όλο και πιο πολύ και τα τραπεζικά συμφέροντα εκτοπίζουν τους παραδοσιακούς ασφαλιστές χρόνο τον χρόνο σε μεγαλύτερα ποσοστά, χωρίς να ανεβαίνει το κύρος του ασφαλιστή ανάλογα.

Οι τράπεζες για να φτιάξουν τις "πυραμίδες" τους αγοράζουν κι άλλους "δούλους" όπως μου είπε συνάδελφος. Οι ασφαλιστές θα φέρουν πελάτες θα ενδυναμώσουν "νέα σχήματα" στη χρηματοοικονομική αγορά αλλά δυστυχώς γι' αυτούς οι προοπτικές τους έχουν στο περιθώριο...

Και τι να πρωτοκάνουν οι ασφαλιστές που εργάζονται 15 ώρες την ημέρα σαν εργάτες και υπάλληλοι (που όμως δεν είναι στο ΙΚΑ!) που θεωρούνται επαγγελματίες (αλλά δεν έχουν στέγη δική τους) - ασφαλίζονται όμως στο ΤΕΒΕ, που ανήκουν πολλά σε τραπεζικούς ομίλους (αλλά δεν επιτρέπεται να μπουν στα συνδικαλιστικά της ΟΤΟΕ) που πουλάνε ομαδικές ασφαλίσεις τρίτων (κάπου - κάπου με καλύτερους όρους από τη δική τοος ομαδική!) που είναι έμποροι αλλά επαγγελματικό (αυτοκίνητο δεν έχουν που λέγονται σύμβουλοι και φορολογούνται ως έμποροι κ.λπ. κ.λπ... Όλα εναντίον τους, όλα τους εμποδίζουν και τους αδικούν.

Και όμως είναι τόσο ωραίοι άνθρωποι αυτοί οι ασφαλιστές!

Κι όμως είναι τόσο χρήσιμοι για όλους μας!



Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.

Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.

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

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Πραγματική Ασφάλεια

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:

La Bâloise

Deutscher Ring

Με επιτυχία το 28ο Συνέδριο του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στις 22 και 23 Μαρτίου 1998, το 28ο Συνέδριο του Ομίλου International Life, στο ξενοδοχείο Athenaeum Intercontinental. Στο συνέδριο συμμετείχαν 400 στελέχη πωλήσεων και επίλεκτοι ασφαλιστές, καθώς και 100 διοικητικά στελέχη και επίτιμοι καλεσμένοι.

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κ. **Φ. Μπράβος** κήρυξε την έναρξη των εργασιών του Συνεδρίου. Στο Συνέδριο παρουσιάστηκαν οι τάσεις και εξελίξεις της ασφαλιστικής αγοράς από εσωτερικούς και εξωτερικούς ομιλητές. Ο Γενικός Διευθυντής κ. **Π. Λίβας** ανακοίνωσε τη συνεργασία με την Εγνατία Τράπεζα στο χώρο του Bancassurance αλλά και νέα προϊόντα όπως η πιστωτική κάρτα International Life Visa. Το συνέδριο αποτέλεσε μια ξεχωριστή και δημιουργική εμπειρία εφόσον τα θέματα που διαπραγματεύθηκαν (τόσο από τους εσωτερικούς όσο και από τους εξωτερικούς ομιλητές) ήταν πάρα πολύ επίκαιρα και ενδιαφέροντα. Συγκεκριμένα, ο Υπεύθυνος Καρτών της Εγνατίας Τράπεζας κ. **Καραμανώλης** μίλησε για την αγορά των πιστωτικών καρτών και τις τάσεις που επικρατούν στην Ελλάδα καθώς και για τη συνεργασία της Εγνατίας Τράπεζας με τον Όμιλό μας μέσω της κυκλοφορίας της International Life Visa. Ο Αντιστράτηγος κ. Δ. Δήμου παρουσίασε τη γεωπολιτική θέση της Ελλάδας σε σχέση με τις γειτονικές χώρες. Ο καθηγητής του Πανεπιστημίου Πειραιώς κ. **Σ. Καράγιαννης** μίλησε για θέματα που αφορούν τη μελλοντική επικοινωνία των ανθρώπων, την αγοραστική τους συμπεριφορά και το ρόλο της τεχνολογίας στην εξέλιξη του σύγχρονου ανθρώπου. Ο κ. **Λ. Θεόκλητος** Γενικός Διευθυντής της Εγνατίας Τράπεζας τοποθετήθηκε πάνω στις προοπτικές που ανοίγει το Bancassurance για την ασφαλιστική αγορά. Τέλος ο κ. Ι. Μεθόδιος Διευθύνων σύμβουλος της συμβουλευτικής εταιρίας Andersen Consulting μέσα από την ομιλία του έκανε ένα επαναπροσδιορισμό των σχέσεων πελάτη ασφαλιστή τονίζοντας τη διαρκή αλλαγή του προφίλ, των πελατών και την ανάγκη προσαρμογής των ασφαλιστών στα νέα δεδομένα. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον είχαν και οι παρουσιάσεις των εσωτερικών ομιλητών οι οποίοι διαπραγματεύθηκαν ζητήματα πωλήσεων (όπως το mega agency) αλλά και τεχνικά θέματα όπως τα νέα προϊόντα του Ομίλου. Τέλος, ο κ. Φ. Μπράβος, στον επίλογο του Συνεδρίου σκιαγράφησε την εικόνα και την εξέλιξη της ασφαλιστικής αγοράς για τα τελευταία 30 χρόνια και παρουσίασε την πορεία του Ομίλου για το μέλλον.

Στο επίσημο Δείπνο του Συνεδρίου πραγματοποιήθηκαν οι βραβεύσεις του συνεδρίου. Οι κατηγορίες βραβεύσεων ήταν τέσσερις.

1. Βραβεύσεις Πολυετούς Προσφοράς: Στην κατηγορία αυτή βραβεύθηκαν 70 διοικητικά στελέχη καθώς και τα στελέχη πωλήσεων με προσφορά 15, 20 και 25 χρόνων στον Όμιλο.

2. Βραβεύσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων: Οι βραβεύσεις αυτής της κατηγορίας αφορούσαν τους κορυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους και τα κορυφαία στελέχη πωλήσεων κατά το 1997 σε πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

3. Βραβεύσεις Κανονισμού Πωλήσεων: Οι κορυφαίοι σε παραγωγή ασφαλίστρων του Κανονισμού Πωλήσεων για το 1997 ήταν οι βραβευθέντες αυτής της κατηγορίας. Οι βραβεύσεις Κανονισμού Πωλήσεων αποτελούν τη μεγαλύτερη διάκριση του Ομίλου μας για το Δίκτυο Πωλήσεων.

4. Βραβεύσεις Διακεκριμένων Διοικητικών: Οι Διακεκριμένοι Διοικητικοί Υπάλληλοι του 1997 βραβεύθηκαν σε αυτή την κατηγορία. Η εμπρακτη αναγνώριση των υπηρεσιών των Διακεκριμένων Διοικητικών Υπαλλήλων με τη συμμετοχή τους στο ταξίδι του ετησίου Διαγωνισμού Πωλήσεων στο Λονδίνο.



Γενική άποψη του Συνεδρίου

Pairati Puris Lintas

Την τελετή των βραβεύσεων ακολούθησε ο επίσημος χορός του συνεδρίου.

Ειδικότερα ο κ. Φ. Μπράβος είπε τα εξής:

«Το 28ο Ετήσιο Συνέδριο είναι ένα Ορόσημο στη συνολική πορεία μας. Ένα Ορόσημο διότι σήμερα μεγάλα γεγονότα στο Διεθνή χώρο, την Ελλάδα, την Ασφαλιστική Αγορά, τον Όμιλό μας, συγκυριακά συμπίπτουν και κάνουν μια νέα δυναμική. Τα γεγονότα αυτά είναι:

Η παγκόσμια Επανάσταση της Πληροφορικής που αλλάζει τη ζωή μας με αποτέλεσμα την αύξηση της παραγωγικότητας, μείωση ωραρίου, καλύτερη και ταχύτερη πληροφόρηση, αλλά και εσωστρέφεια του σύγχρονου ατόμου που στρέφεται όλο και περισσότερο στον εαυτό του.

Οι αλλεπάλληλες συγχωνεύσεις και συνενώσεις των Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών Εταιριών που αλλάζουν ριζικά το τοπίο διεθνώς και στην Ελλάδα.

Η εισαγωγή της δραχμής στο Μηχανισμό Συναλλαγματικών ισοτιμιών της Ευρωπαϊκής Ένωσης που μας φέρνει ένα βήμα πιο κοντά της και με όλα τα παρεπόμενα.

Νέοι νόμοι που βοηθούν στην εξυγίανση της Ασφαλιστικής Αγοράς όπως ο Νόμος για την υποαποθεματοποίηση των Εκκρεμών Ζημιών Αυτοκινήτων και ο Νόμος για τα δικαιώματα των ασφαλιζομένων. Παράλληλα βοηθά και η διακοπή λειτουργίας πολλών μικρών προβληματικών Ασφαλιστικών Εταιριών.

Η αύξηση των μεγεθών της Ασφαλιστικής Αγοράς της οποίας τα ασφάλιστρα αγγίζουν τα 700 δισ. που μαζί με λοιπά έσοδα, επενδύσεις κ.λπ. πλησιάσουν το 1 τρισ. το οποίο θεωρείται ένα ικανό πλέον μέγεθος.

Το μικρό και το μεγάλο πακέτο των μέτρων που θα ληφθούν για την Κοινωνική Ασφάλιση που αυτόματα ανοίγει νέες προοπτικές για τον Κλάδο Ζωής.

Η μεταβίβαση πακέτου μετοχών της ΑΜ στην Generall που ανοίγει νέους ορίζοντες δυναμικής ανάπτυξης και νέες προοπτικές για μας.

Τέλος η βελτίωση της ασφαλιστικής συνείδησης του σύγχρονου πολίτη.

Από την άλλη πλευρά ο Όμιλος International Life έχει ήδη μπει στη Μετασφαλιστική Εποχή, μια νέα εποχή που την χαρακτηρίζουν:

Τα 42 χρόνια της Ιστορίας μας

Ο επαγγελματισμός, η ωριμότητα αλλά και το ήθος

Το Know how, η προχωρημένη τεχνογνωσία



Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κ. Φ. Μπράβος

Η χρήση υψηλής τεχνολογίας. Το νέο μηχανογραφικό κέντρο IBM που εκαταστήσαμε πέρυσι (CT1, Δίκτυο PC, e-mail, internet κ.λπ.).

Τα νέα προϊόντα, οι διάφοροι τύποι ασφαλειών Unit Link, Ζωής, Γενικών, τα οποία χαρακτηρίζονται πρωτοποριακά και στον παλμό των αναγκών του σύγχρονου Έλληνα.

Η νέα πολυκαναλική φιλοσοφία ανάπτυξης.

Τα νέα Αμοιβαία Κεφάλαια με καλύτερες προοπτικές και μεταξύ των καλύτερων της αγοράς επί 6 συνεχή χρόνια.

Οι νέες συνεργασίες στο Bankassurance, καθώς και με Brokers, Πράκτορες κ.λπ.

Οι υψηλές επιδόσεις των επενδύσεων των αποθεματικών για τους ασφαλισμένους αλλά και για τους μεριδιούχους μας.

Οι νέοι δυναμικοί φιλόδοξοι στόχοι όπως π.χ. ο στόχος νέων εργασιών στον ασφαλιστικό τομέα για το 1998 που είναι 4 δισ. και ο στόχος των Αμοιβαίων Κεφαλαίων που αναμένεται να διπλασιαστεί και να αγγίξει τα 35 δισ.

Μια εκτεταμένη οργάνωση σε πάνω από 45 νομούς της χώρας μας με 65 υποκαταστήματα, 85 πράκτορες, 4 εταιρίες, δηλαδή με σχεδόν 150 σημεία παρουσίας και πώλησης.

Επιπλέον, ο Όμιλος έχει υιοθετήσει μια σφαιρική και πολύπλευρη φιλοσοφία δράσης και ήθους που στοχεύει σε ένα όραμα:

Ικανοποιημένους ασφαλισμένους που αισθάνονται ότι έχουν πραγματική ασφάλεια και ότι την κάθε δραχμή τους την διαχειριζόμαστε και την επενδύουμε κατά τον καλύτερο τρόπο.

Ασφαλιστές, υπαλλήλους και στελέχη που είναι υπερήφανοι που εργάζονται στον Όμιλο International Life.

Όμιλο με προοπτικές που συνεχώς αναπτύσσεται και επεκτείνεται με υγιή - κερδοφόρα αποτελέσματα δηλαδή ένα βιώσιμο Όμιλο.

Τέλος, το 28ο Συνέδριο, δηλαδή το 28ο έτος αυτού του θεσμού που ξεκινήσαμε πρώτοι στην Ελλάδα μεταξύ όλων των ασφαλιστικών Εταιριών το 1970, είναι μια ευκαιρία σύσφιξης των σχέσεων μεταξύ μας, ταύτισης θα έλεγα στην κοινή προσπάθεια που έχει γίνει τρόπος και φιλοσοφία ζωής για όλους μας.

Τις προσεχείς ώρες με πάνω από 30 ομιλητές, τις 5 οπτικές παρουσιάσεις, τη βραδινή εκδήλωσή μας προς τιμή των διακεκριμένων μας αγωνιστών της πρώτης γραμμής, πιστεύω ότι όλοι θα κερδίσουμε κάτι σε γνώσεις, σε πίστη και ενθουσιασμό για το μέλλον μας, την καριέρα μας, την Εταιρία μας».

Υψηλές αποδόσεις των επενδυτικών Κεφαλαίων της Scoplife

Υψηλές αποδόσεις παρουσίασαν τα διεθνή επενδυτικά κεφάλαια της Scoplife στη διάρκεια του 1997.

Όπως είναι γνωστό η Scoplife σε συνεργασία με την εταιρία επενδύσεων Aberdeen Prolific και στα πλαίσια της γενικότερης συνεργασίας των εταιριών - μελών του Ομίλου της Scottish Provident, προσφέρει στο ελληνικό κοινό από τον Αύγουστο του 1994 την πρωτοποριακή και ευέλικτη χρηματοοικονομική σειρά προγραμμάτων Global Finacial Line.

Στη σειρά αυτή ανήκουν τα ασφαλιστικά - επενδυτικά προγράμματα Bonus Portfolio και Active Plan που εξασφαλίζουν στους πελάτες της πρόσβασης σε εννέα επενδυτικά κεφάλαια και ασφαλιστική κάλυψη.

Παρά το γεγονός της κρίσης που πέρασαν τα διεθνή χρηματιστήρια, λόγω της γνωστής αναταραχής στις ασιατικές αγορές, οι διαχειριστές των κεφαλαίων κατάφεραν να διατηρήσουν τις αποδόσεις σε υψηλά επίπεδα και να διασφαλίσουν τα κέρδη των επενδύσεων.

Οι αποδόσεις των κεφαλαίων για το 1997 εμφανίζονται στον διπλανό πίνακα.

Ασφαλ.-Επενδ.Κεφάλαιο	Active Plan (%) 1.1.97-31.12.97	Bonus Portfolio (%) 1.1.97-31.12.97
• Global Growth Fund	24.50	26,47
• American Fund	43,44	47,09
• Asia Pacific Fund	-22,83	-21,65
• World Bond Fund	11,68	13,61
• European Growth Fund	11,68	13,61
• Japan Growth Fund	-16,25	-15,33
• Sterling High Yield Fund	22,98	23,89
• China Opportunities Fund	15,02	16,65
• UK Equitv Income Fund	29,08	31,06

ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE







- Αίθουσες συνεδριάσεων 20-300 ατ.
- Σύγχρονες οπτικοακουστικές εγκαταστάσεις
- 184 δωμάτια
- 12 σουίτες
- Κήπος 50 στρεμ.
- Γήπεδα τένις
- Μπάσκετ
- Μίνι γκολφ
- Παιδική χαρά
- Θαλάσσια σπορ
- Γυμναστήριο
- Σάουνα
- Υδρομασάζ



ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ

poseidon palace ****

POSEIDON S.A. Hotel and Turism Enterprices
Leptokaria - Pierias • GR 600 63 • Fax: 31.680
Tel.: (30-352) 31.602 - 31.624 - 31.646 - 31.668

"... όταν εξυπηρετούμε ένα Συνεργάτη μας, για μας εκείνη τη στιγμή, δεν υπάρχει τίποτα άλλο στον κόσμο!"

Χρήστος Γεωργακόπουλος
Διευθύνων Σύμβουλος

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ιδρύθηκε, διοικείται και αναπτύσσεται από μαχόμενους ασφαλιστές καριέρας, από εργαζόμενους. **Αποτελεί ιδανικό χώρο δουλειάς για κάθε εργαζόμενο που είναι ή θέλει να γίνει ασφαλιστής καριέρας.** Εξασφαλίζει συνθήκες ασφάλειας, προοπτικών εξελίξεως, θετικής επικοινωνίας και υψηλών παροχών, χωρίς φραγές και χωρίς αποκλεισμούς, ώστε να καμαρώνει ότι έχει δείκτη κινητικότητας που μόλις εγγίζει το 1% στα (3) τελευταία χρόνια.

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ αποτελεί κέντρο αποφάσεων, έχει εκρηκτικές προοπτικές εξελίξεως και έχει κατακτήσει όλες τις προϋποθέσεις γι' αυτό. Πείρα, οικονομικά μεγέθη, επαγγελματισμό, φιλοσοφία και όραμα. Με τη λιτή γλώσσα των αριθμών αυτό εκφράζεται σε:

ΜΕΓΕΘΗ (σε εκατομμύρια δραχμές)

ΜΕΓΕΘΗ ΣΕ ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ	1978	1983	1988	1993	1996
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	11	71	350	939	3.223
ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ	0,4	7	60	219	1.032
ΑΠΟΔΟΣΗ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	4%	10%	17%	23%	32%
ΚΥΚΛΟ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	31	265	1.742	4.580	8.604
ΑΞΙΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ	2	101	230	3.518	9.903
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	17	167	1.134	4.872	10.110
ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΕΛΑΤΩΝ	4.000	25.000	70.000	115.000	152.000
ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΑΖ/ΝΩΝ (ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ)	22	350	900	1.400	1.550

Για την ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ αποτελεί δέσμευση προς εσάς που μας επιλέξατε ή που θα μας επιλέξετε ως χώρο δουλειάς σας, ότι θα έχετε σταθερά και αναλλοίωτα άψογο service, άριστα προϊόντα, υψηλού επιπέδου εκπαίδευση, πλήρη εξασφάλιση των κόπων σας, απόλυτο σεβασμό στο δικαίωμά σας να ενημερώνεστε πρώτοι εσείς για κρίσιμα θέματα που σας αφορούν και μία αίσθηση μοναδικότητας σαν να μην έχουμε άλλο συνεργάτη. **Διότι πράγματι όταν εξυπηρετούμε έναν συνεργάτη μας, για μας εκείνη τη στιγμή, δεν υπάρχει τίποτα άλλο στον κόσμο!**

Αν όλα αυτά είναι ό,τι περιμένετε από τον επαγγελματικό σας χώρο, η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ είναι ο φυσικός σας χώρος. Τηλεφωνείστε μας σήμερα, ή στείλτε μας ένα πλήρες Βιογραφικό σας. Τέτοιες ευκαιρίες δεν παρουσιάζονται κάθε μέρα.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Λεωφ. Κηφισίας 274, Χαλάνδρι 152 32, Τηλ. 68 45 940 & 68 29 601 - 7, Τηλ. ΑΜΕΣΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ 137

SCOPLIFE

Συνεχίζεται η ανοδική πορεία της



Ο κ. Ιωάννης Τσούνης, διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Scoplife

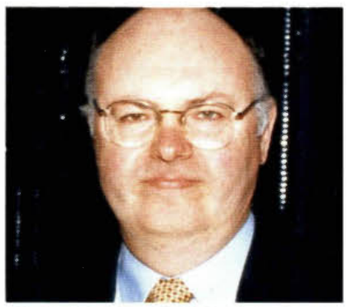
Ο ΕΤΗΣΙΟΣ ΧΟΡΟΣ ΤΗΣ SCOPLIFE ΚΑΙ ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΤΩΝ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΤΗΣ

Στις 16 Μαρτίου πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία ο Ετήσιος Χορός της ασφαλιστικής εταιρίας SCOPLIFE σε γνωστό κέντρο των Αθηνών, με τη συμμετοχή των κορυφαίων συνεργατών του Δικτύου πωλήσεων, των διοικητικών υπαλλήλων και προσκεκλημένων της εταιρίας.

Η εκδήλωση ξεκίνησε με ομιλίες του Αντιπροέδρου του Δ.Σ. της SCOPLIFE και Αναπληρωτή Διευθύνοντος Συμβούλου του Ομίλου της Scottish Provident Dr **Norval Bryson,** του Διευθύνοντος Συμβούλου και Γενικού Διευθυντή της εταιρίας κ. **Ιωάννη Τσούνη** και του Διευθυντή Πωλήσεων κ. **Γεώργιου Κλόγκα**. Οι προαναφερόμενοι αναφέρθηκαν στην ανοδική πορεία της εταιρίας και τις προοπτικές της στο μέλλον και στη συνέχεια ακολούθησαν οι βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών του Δικτύου Πωλήσεων.

Ο Dr Norval Bryson αναφέρθηκε στην πορεία του Ομίλου της Scottish Provident και ειδικότερα στην ανοδική πορεία που σημείωσε το 1997. Είναι χαρακτηριστικό ότι οι ρυθμοί αύξησης του Ομίλου στη Μεγ. Βρετανία ανήλθαν στο 36%, ενώ το υψηλότερο ποσοστό που εμφάνισαν οι υπόλοιπες βρετανικές επιχειρήσεις ήταν 34%. Στο μέλλον η πορεία του Ομίλου αναμένεται ακόμα πιο ανοδική, αφού η στρατηγική κίνηση της συνεργασίας με την Aberdeen Asset Management, δίνει τη δυνατότητα εκτός από την αύξηση της κερδοφορίας, ισχυρότερης διαχείρισης των επενδύσεων.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της SCOPLIFE κ. Ιωάννης Τσούνης τόνισε ότι η διαδικασία ριζικής μεταβολής της ασφαλιστικής αγοράς έχει ήδη ξεκινήσει. Τα νέα οικονομικά



Ο κ. Norval Bryson, Αντιπρόεδρος της Scoplife και Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος Ομίλου Scottish Provident



Ο κ. Γεώργιος Κλόγκας, Διευθυντής Πωλήσεων της Scoplife

δεδομένα αλλά και η κρίση στην κρατική ασφάλιση αλλάζουν με ταχύτατους ρυθμούς τις δομές, την οργάνωση, την νοοτροπία της ασφαλιστικής αγοράς. Η SCOPLIFE όχι μόνο πρόλαβε αλλά πολύ περισσότερο οριοθέτησε τις εξελίξεις, δημιουργώντας πρώτη πρωτοποριακά unit-linked προϊόντα, προσφέροντας στο ελληνικό καταναλωτικό κοινό ασφαλιστικές καλύψεις με επενδύσεις στις μεγαλύτερες χρηματαγορές του εξωτερικού.

Δεν είναι τυχαίο ότι η SCOPLIFE κατέλαβε την πρώτη θέση στο σύνολο των ασφαλιστικών εταιριών, με βάση τη νέα παραγωγή για το 1997. Η πορεία αυτή, θα συνεχιστεί και το 1998, τόνισε με σιγουριά ο κ. Τσούνης, αφού οι άνθρωποι της SCOPLIFE είναι αποφασισμένοι όχι μόνον να κατακτήσουν, αλλά και να παραμείνουν στην κορυφή.

Η διαδικασία των ομιλιών έκλεισε με την ομιλία του κ. Γιώργου Κλόγκα, Διευθυντή Πωλήσεων της SCOPLIFE που αναφέρθηκε στην προηγούμενη χρονιά και την επίτευξη των στόχων της εταιρίας. Το 1997 διεκδικήσαμε και πήραμε από την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά την καταξίωσή μας, τόνισε ο κ. Κλόγκας. Κάνοντας μία σύντομη αναδρομή στην πορεία της εταιρίας, αναφέρθηκε στη νέα φιλοσοφία του Έλληνα Καταναλωτή και στο πόσο έγκαιρα είδε η SCOPLIFE αυτήν την αλλαγή, δημιουργώντας ένα προϊόν unit-linked, που κανένας δεν κατάφερε να αντιγράψει τόσο καλά. Στο άμεσο μέλλον δίνοντας προτεραιότητα στην Εκπαίδευση και

στη νέα τεχνολογία, προγραμματίζεται η επιπλέον ανάπτυξη του Δικτύου Πωλήσεων, ισχυροποιώντας τα υπάρχοντα γραφεία αλλά και δημιουργώντας καινούργια.

Η βραδιά συνεχίστηκε μέχρι τις πρώτες πρωινές ώρες με το μουσικό πρόγραμμα που έδωσε την ευκαιρία στους συμμετέχοντες να διασκεδάσουν και να χορέψουν ξεχνώντας τις καθημερινές υποχρεώσεις και να απολαύσουν την καλή συντροφιά της μεγάλης «οικογένειας» της SCOPLIFE.

Ο κ. Γιώργος **Κλόγκας** πιο αναλυτικά είπε:



Από αριστερά, Γιώργος Κλόγκας, Δ/ντης Πωλήσεων, Ιωάννης Τσούνης, Δ/νων Σύμβουλος & Γ. Δ/ντης της Scoplife, Γιώργος Μαυραπόστολος, Γιάννης Μακρυγιαννάκης, Norval Bryson, Αναπλ. Δ/νων Σύμβουλος του Ομίλου, Μαρία Τζεδάκη, Δημήτρης Αλισαβάκης, Διονυσία Χατζοπούλου

ΕΤΗΣΙΑ ΒΡΑΔΙΑ ΑΠΟΝΟΜΩΝ 1998

Η ομιλία του κ. **Γιώργου Κλόγκα** διευθυντή Πωλήσεων Scoplife έχει ως εξής:

Αγαπητοί Προσκεκλημένοι,
Κε Norval Bryson
Αγαπητοί Συνεργάτες,

Καλώς Ορίσατε στην αποψινό μας βραδιά στο αποψινό μας ξεφάντωμα γιατί κάπως έτσι έχουμε την πρόθεση να καταλήξουμε.

Μια χρονιά ακόμη πέρασε, γεμάτη από αγωνίες, χαρές, συγκινήσεις για Σχέδια που πραγματοποιήθηκαν, Στόχους που επιτεύχθηκαν, Οράματα που έγιναν πραγματικότητα.

Μια χρονιά που έχοντας δηλώσει από πριν, βροντερά το παρόν διεκδικήσαμε και πήραμε από την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά την καταξίωσή μας.

Θυμάμαι τόσο ζωντανά, όταν το καλοκαίρι του 1994 σε ένα εκπαιδευτικό οδοιπορικό σε όλη την Ελλάδα για τα νέα μας τότε και για πρώτη φορά εμφανιζόμενα στην Αγορά μας UNIT LINKED Προϊόντα, λέγαμε σε όλους τους τόνους προς τους συνεργάτες ότι μια νέα εποχή αρχίζει, ότι μπαίνουμε σε μια νέα 20ετία για τις Ασφαλιστικές Εργασίες και ότι η πίτα της Αγοράς μας ξαναμοιράζεται και ήταν ίσως δύσκολο να το αντιληφθούν αμέσως ΟΛΟΙ. Έμοιαζε με χρησμό της Πυθίας από το Μαντείο των Δελφών.

Σήμερα όμως ακόμα και για τους πιο δύσπιστους η νέα φιλοσοφία του Έλληνα Καταναλωτή είναι μια πραγματικότητα. Η ανάγκη της προσαρμογής των Ασφαλιστικών Εταιριών σ' αυτή τη φιλοσοφία θα έλεγα επιτακτική και πράγματι ένας σημαντικός αριθμός εταιριών της Ελληνικής μας Αγοράς, μπήκαν ήδη σ' αυτή την φιλοσοφία δημιουργώντας η κάθε μια το δικό της UNIT LINKED προϊόν. Και άλλες ακόμα προετοιμάζονται για να μπουν και αυτές με τη σειρά τους.

Δείτε λοιπόν πόσο έγκαιρα η Εταιρία μας είδε την αλλαγή, πόσο γρήγορα κινήθηκε και Πρώτη δημιούργησε ένα προϊόν που μέχρι και σήμερα κανένας ΔΕΝ κατάφερε να αντιγράψει τόσο καλά.

Θυμίζει «Πίνακα ζωγραφικής» μεγάλου ζωγράφου που όσοι και αν προσπάθησαν να τον αντιγράψουν κανένας ΔΕΝ το κατάφερε. Και όλα ήταν απλά ΑΝΤΙΓΡΑΦΑ.

Και η δύναμη αυτού του πρωτότυπου επισφραγίστηκε για ακόμη μια φορά προχθές το Σάββατο 14/3 όταν για τις ανάγκες εισόδου της οικονομίας μας και του Νομίσματός μας στην ΟΝΕ, μια άμεση υποτίμηση του νομίσματός μας κατά 14% προσέφερε στους υπάρχοντες πελάτες μας επιπλέον κέρδη μια και τα χρήματά τους είναι συνδεδεμένα με ξένο νόμισμα, δημιουργώντας τους για εφέτος προδιαγραφές πολύ υψηλών αποδόσεων.

Αλλά και για αυτούς που ακόμα ΔΕΝ είναι πελάτες μας η ευκαιρία κατά τη γνώμη μου ΔΕΝ χάθηκε. Οι ισοτιμίες ΔΕΝ έχουν διαμορφωθεί τελικά, αλλά και η απόδοση των ιδίων του fund δίνει το δικαίωμα και στους αυριανούς μας πελάτες να αισιοδοξούν για μεγαλύτερες αποδόσεις.

Τα Unit Linked προϊόντα μας είναι τα ΠΡΩΤΟΤΥΠΑ της Αγοράς και αυτό ΔΕΝ μπορεί πλέον να αμφισβητηθεί από κανέναν και η SCOPLIFE η καταξιωμένη εταιρία στο χώρο αυτό. Η εταιρία που διαμορφώνει τις αποφάσεις στην Αγορά μας.

Η ξέφρενη πορεία μας και η ανάπτυξή μας ειδικότερα τα 4 τελευταία χρόνια, παρουσιάζεται μέσα από ρυθμούς που υπερβαίνουν το 100% έτσι και η χρονιά που πέρασε μετά από σκληρές προσπάθειες και πολλούς αγώνες μας ανέδειξε πρωταθλητές με ρυθμό αύξησης πάνω από 130%. Επιτύχαμε 11,3 δισ. νέα παραγωγή. Αυτό δεν είναι απλώς Επιτυχία είναι Επίτευγμα και ανήκει σε ΟΛΟΥΣ ΣΑΣ. ΜΠΡΑΒΟ ΣΕ ΟΛΟΥΣ ΣΑΣ!

Αυτή η καταξίωση δε για την οποία όλοι μιλάμε έχει και μια άλλη σημασία μιας και από πληροφορίες μας ΕΙΜΑΣΤΕ στην ΠΡΩΤΗ θέση μεταξύ των άλλων εταιριών σε ΝΕΑ παραγωγή για το 1997 και αυτό νομίζω πως θέλει το πιο γερό χειροκρότημά μας.

Ο αγώνας όμως όλοι το ξέρουμε ΤΩΡΑ ξεκινάει. Ο ανταγωνισμός ΔΕΝ συγχωρεί. Δεν δίνει περιθώρια για λάθη. Απαιτεί σκληρή προσπάθεια και ΣΩΣΤΟ επαγγελματισμό. Απαιτεί υπομονή, θέληση και πίστη. Πίστη στην Εταιρία μας, στα Προϊόντα μας, στον Εαυτό μας. ΕΜΕΙΣ θα δείξουμε για μια ακόμη φορά την αξία μας. Αξίζουμε να είμαστε πρώτοι και μπορούμε. ΤΟ ΔΙΚΑΙΟΥΜΑΣΤΕ!

Με την βοήθεια λοιπόν και των συναδέλφων μας των Κεντρικών Γραφείων που και αυτοί συνειδητοποιώντας τις νέες απαιτήσεις προσπαθούν και θα προσπαθήσουν για ακόμη καλύτερες υπηρεσίες. Ξεκινάμε τη νέα μας χρονιά ευχαριστώντας όχι μόνον για αυτά που μέχρι σήμερα έκαναν για εμάς αλλά για αυτά που πρόκειται να κάνουν, υποσχόμενοι προς αυτούς ότι και εμείς οι άνθρωποι των πωλήσεων θα προσπαθήσουμε να τους δημιουργούμε λιγότερα προβλήματα. Πάντως, όπως και να έχει ο Δρόμος που πο-

ρευόμαστε ΕΙΝΑΙ ΚΟΙΝΟΣ και τον πάμε ΧΕΡΙ-ΧΕΡΙ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΙ & ΠΩΛΗΣΕΙΣ / ΠΩΛΗΣΕΙΣ & ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΙ.

Στην Εταιρία μας ΔΕΝ θα επιτρέψουμε ποτέ να αναπτυχθεί η αντιπαλότητα που βλέπουμε αλλού του ΕΜΕΙΣ και ΕΣΕΙΣ.

Είμαστε μια ΟΜΟΙΟΓΕΝΗΣ Εταιρία με ξεκάθαρη φιλοσοφία, με κρυστάλλινες Αρχές, με Κοινούς στόχους και Κοινά οράματα, το έχουμε αποδείξει, το αποδεικνύουμε κάθε ημέρα και θα συνεχίσουμε αποφασισμένοι.

Το λάβαρο αυτής της πορείας το έχουμε δώσει στον Γενικό μας Δ/ντή τον Γιάννη Τσούνη το κρατάει ψηλά και πάει πρώτος, ΜΑΣ οδηγεί ως γνήσιος ΗΓΕΤΗΣ. Είναι και αυτός από τους δημιουργούς και εμπνευστές αυτής της πορείας και του αξίζει ένα ΜΠΡΑΒΟ από ΟΛΟΥΣ ΜΑΣ!

Η νέα χρονιά λοιπόν είναι μια σκέτη πρόκληση και έτσι θα την αντιμετωπίσουμε. Θέτοντας και πάλι φιλόδοξους στόχους όχι για να τους πιάσουμε αλλά να τους ξεπεράσουμε.

16.1 Δισ. λοιπόν ο νέος μας στόχος που αναλύεται
2.1 Δισ. για προϊόντα ετησίων πληρωμών και
14 Δισ. για προϊόντα εφάπαξ πληρωμής

Έχουμε όμως και μια επιπλέον προτεραιότητα για το 1998. Να βοηθήσουμε εκπαιδευτικά τους συνεργάτες μας ώστε να εξειδικευθούν και με γνώσεις πλέον να μπορέσουν να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό. Ο Κώστας ο Στάμκος εδώ έχει κάνει μια πολύ αξιόλογη δουλειά και γι' αυτό τον ευχαριστώ πολύ.

Και επειδή η τεχνολογία θα αποτελέσει κλειδί για το αύριο, η Εταιρία μας σχεδιάζει να εισάγει νέο κύκλο μαθημάτων εκπαίδευσης στη νέα τεχνολογία των Computers προσφέροντας στους συνεργάτες της όλα τα απαραίτητα εφόδια γνώσης που απαιτούνται σε μια σύγχρονη κοινωνία.

Επίσης θα συνεχίσουμε να αναπτύσουμε το Δίκτυο Πωλήσεών μας ισχυροποιώντας ακόμα περισσότερο τα υπάρχοντα Γραφεία μας αλλά και δημιουργώντας καινούργια. Ειδικότερα σε περιοχές της Ελλάδας που δεν έχουμε παρουσία.

Και ΔΕΝ σταματάμε όμως εδώ. 3 Νέα κεφάλαια πρόκειται σύντομα να προστεθούν στα 9 υπάρχοντα διευρύνοντας την γκάμα και την ποικιλία μας, προσφέροντας στους πελάτες μας ακόμα περισσότερες επενδυτικές επιλογές.

Η εξειδίκευση της Εταιρίας μας είναι γεγονός. Επίσης ένας μεγάλος αριθμός projects εντός Εταιρίας που αναδιοργανώνει τον τρόπο λειτουργίας μας με σκοπό την αριστοποίηση των παρεχομένων υπηρεσιών μας προς τους πελάτες μας και τους συνεργάτες έχει ήδη ξεκινήσει και σε συγκεκριμένες ημερομηνίες μέσα στη χρονιά κομμάτι - κομμάτι θα ολοκληρώνεται υλοποιώντας έτσι βήμα - βήμα τις επιθυμίες που όλοι έχουμε για γρήγορες εκδόσεις, άμεσες π.π. ημερήσιες τιμές κ.λπ.

Και ΔΕΝ θα ήταν πλεονασμός άμα έλεγα ότι για τη σχεδιασθείσα αναδιοργάνωση της Εταιρίας μας θα μπορούσαμε να μιλάμε μέχρι αύριο.

Θέλοντας λοιπόν και εγώ να συμβάλω στην τήρηση του αποψινού χρονοδιαγράμματος, κλείνω ευχαριστώντας μέσα από την καρδιά μου για την αρτιότητα της αποψινής διοργάνωσης τους ανθρώπους του Marketing Μαρίλντα Κουβοπούλου - Λουκία Ζαχάρωφ - Δημήτρη Παπαδημητρίου και τα κορίτσια από τη Δ/νση Πωλήσεων: Τασία Μαυρίδου - Γιάννα Μητσιώνη - Βίκυ Καστανιώτη, Μάγδα Αμπελακιώτου, Τίνα Λουλούδη και την Κλεάνθη Τσαπάρ.

Επίσης θα ήταν παράλειψή μου εάν από αυτό το βήμα ΔΕΝ έδινα τις ευχαριστίες μου στον Βοηθό μου Αντώνη Μπαρού για τη φιλότιμη προσπάθειά του να καλύψουμε τις ανάγκες επικοινωνίας του Δικτύου.

Κάπου εδώ λοιπόν θεωρώ πως ήρθε πλέον η στιγμή να ανταμείψουμε προσωπικά κάποια πρόσωπα που ξεχώρισαν τη χρονιά που μας πέρασε βραβεύοντάς τους τον κάθε ένα ξεχωριστά.

Και θα ήθελα να αρχίσω...



Από αριστερά Γιώργος Κλόγκας, Δ/ντης Πωλήσεων, Norval Bryson,Αναπλ. Δ/νων Σύμβουλος του Ομίλου, Μανώλης Παρασκευάς, Ιωάννης Τσούνης, Δ/νων Σύμβουλος & Γ. Δ/ντης της Scoplife,Βασιλική Ροσολύμου, Φώτης Ζάχος, Δημήτρης Πρέκας



Από αριστερά Γιώργος Κλόγκας, Δ/ντης Πωλήσεων, Γιώργος Βαρσαμής, Νίκος Καραμίχος, Ιωάννης Τσούνης, Δ/νων Σύμβουλος & Γ. Δ/ντης της Scoplife,Κώστας Μωρίκης



Από αριστερά Γιώργος Κλόγκας, Δ/ντης Πωλήσεων, Γιώργος Βαρσαμής, Ιωάννης Τσούνης, Δ/νων Σύμβουλος & Γ. Δ/ντης της Scoplife, Στέφανος Αλιμονάκης, Γιώργος Στεφανάκης, Πάρις Χατζηπέτρος

ΤΕΛΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΒΡΑΒΕΥΟΜΕΝΩΝ & ΑΠΟΝΟΜΩΝ

Κλασικά Προϊόντα

1. 1ος Ασφαλ. Σύμβουλος Γεώργιος Μαυραπόστολος, Καλλιρόης, 5 Norval Bryson, αναπληρωτή Δ. Σύμβουλο του Ομίλου, 2. 2ος Ασφαλ. Σύμβουλος Ιωάννης Μακρυγιαννάκης, Ηράκλειο, 4, 3. 3ος Ασφαλ. Σύμβουλος, Μαρία Τζεδάκη - Σβυριάδη, Ρόδος, 3, 4. 4ος Ασφαλ. Σύμβουλος, Διονυσία Χατζοπούλου, Αίθριο, 2, 5. 5ος Ασφαλ. Σύμβουλος, Δημήτρης Αλισαβάκης, Ψυχικό, 1, 6 1ος Βοηθ. Συντονιστή Β, Μανώλης Παρασκευάς, Ρόδος, 5 Norval Bryson Αναπληρωτή Δ. Σύμβουλο του Ομίλου, 7. 2ος Βοηθ. Συντονιστή Β, Βασιλική Ροσολύμου, Αίθριο, 4, 8. 3ος Βοηθ. Συντονιστή Β, Φώτης Ζάχος, Αίθριο, 3, 9. 4ος Βοηθ. Συντονιστή Β, Δημήτρης Πρέκας, Ηλιούπολη, 2, 10 5ος Βοηθ. Συντονιστή Β, Αντώνης Κωστόπουλος, Μ. Καλού, 1, 11. 1ος Βοηθ. Συντονιστή Α, Νικόλαος Λογοθέτης, Αίθριο, 5 Ιωάννης Τσούνης, Δ/νων Συμβ. & Γ. Δ/ντής, 12. 2ος Βοηθ. Συντονιστή Α, Γιώργος Σβύνος, Ρόδος, 4, 13. 3ος Βοηθ. Συντονιστή Α, Ευάγγελος Μπίρης, Καλλιρόης, 3, 14. 4ος Βοηθ. Συντονιστή Α, Παναγιώτης Περρωτής, Αίθριο, 2, 15. 5ος Βοηθ. Συντονιστή Α, Χαράλαμπος Παντουβάκης, Ηράκλειο, 1, 16. 1ος Συντονιστής, Στέφανος Αλιμονάκης, Αίθριο, 5 Ιωάννης Τσούνης Δ/νων Συμβ. & Γ. Δ/ντής, 17. 2ος Συντονιστής, Γιώργος Βαρσαμής, Καλλιρόης 4, 18. 3ος Συντονιστής, Γιώργος Στεφανάκης, Ηράκλειο 3, 19. 4ος Συντονιστής, Πάρις Χατζηπέτρος, Ρόδος, 2, 20. 5ος Συντονιστής, Νικόλαος Καραμίχος, Μ. Καλού, 1.

Χρηματοοικονομικά Προϊόντα

21. 1ος Χρηματ. Σύμβουλος, Βασιλική Τσιτσιμπίκου, Καλλιρόης, 5 Norval Bryson Αναπληρωτή Δ. Σύμβουλο του Ομίλου, 22. 2ος Χρηματ. Σύμβουλος, Κυριακή Κώττα, Μ. Καλού, 4, 23. 3ος Χρηματ. Σύμβουλος, Κωνσταντίνος Αναγνώστου, Μ. Καλού, 3, 24. 4ος Χρηματ. Σύμβουλος, Στέργιος Κιουλάφας, Ηλιούπολη, 2, 25. 5ος Χρηματ. Σύμβουλος, Ελένη Πλιάκα, Αίθριο, 1, 26. 1ος Βοηθ. Συντονιστή Β, Ιωάννης Καραμίχος, Μ. Καλού, 3 Norval Bryson Αναπληρωτή Δ. Σύμβουλο του Ομίλου, 27. 2ος Βοηθ. Συντονιστή Β, Μαίρη Μενδρινού, Καλλιθέα, 2, 28. 3ος Βοηθ. Συντονιστή Β, Γιώργος Ξηρός, Καλλιρός, 1, 29. 1ος Βοηθ. Συντονιστή Α, Γιώργος Κοπτσής, Μ. Καλού, 3 Ιωάννης Τσούνης Δ/νων Σύμβ. & Γ. Δ/ντής, 30. 2ος Βοηθ. Συντονιστή Α, Μάνθος Μαστορίδης, Πλατεία Ελευθερίας, 2, 31. 3ος Βοηθ. Συντονιστή Α, Ευάγγελος Μπίρης, Καλλιρρόης, 1, 32. 1ος Συντονιστής, Γεώργιος Βαρσαμής, Καλλιρρόης, 3 Ιωάννης Τσούνης, Δ/νων Σύμβ. & Γ. Δ/ντής, 33. 2ος Συντονιστής, Νικόλαος Καραμίχος, Μ. Καλού, 2, 34. 3ος Συντονιστής, Κωνσταντίνος Μωρίκης, Πλατεία Ελευθερίας, 1.

TOP CLUB (κατά βαθμίδα)

35. TOP CLUB 98-1, Πάρις Χατζηπέτρος, Ρόδος, Γ. Κλόγκας Δ/ντής Πωλήσεων, 36. TOP CLUB 98-2, Γιώργος Σβύνος, 37. TOP CLUB 98-3, Μανώλης Παρασκευάς, 38. TOP CLUB 98-4, Μανώλης Κόνσολας, 39. TOP CLUB 98-5, Ελένη Σβύνου, 40. TOP CLUB 98-6, Μαρία Τζεδάκη-Σβυριάδη, 41. TOP CLUB 98-7, Γιώργος Τριανταφύλλου, 42. TOP CLUB 98-8, Γιώργος Στεφανάκης, Ηράκλειο, 43. TOP CLUB 98-9, Χαράλαμπος Παντουβάκης, 44. TOP CLUB 98-10, Κωνσταντίνος Σταθάκης, 45. TOP CLUB 98-11, Μανώλης Παπαδάκης, 46. TOP CLUB 98-12, Στυλιανός Μπαγκάκης, 47. TOP CLUB 98-13, Ιωάννης Μακρυγιαννάκης, 48. TOP CLUB 98-14, Ιωάννης Παπαδάκης, 49. TOP CLUB 98-15, Μαρίνα Χατζάκη, 50. TOP CLUB 98-16, Κωνσταντί-



Από αριστερά Γιώργος Κλόγκας, Δ/ντης Πωλήσεων, Γιώργος Κοπτσής, Μάνθος Μαστορίδης (παρέλαβε ο κ. Μωρίκης), Ιωάννης Τσούνης Δ/νων Σύμβουλος & Γ. Δ/ντης της Scoplife, Βαγγέλης Μπίρης



Από αριστερά Γιώργος Κλόγκας, Δ/ντης Πωλήσεων,Norval Bryson,Αναπλ. Δ/νων Σύμβουλος του Ομίλου, Γιάννης Καραμίχος, Μαίρη Μενδρινού, Γιώργος Ξηρός



Από αριστερά Γιώργος Κλόγκας, Δ/ντης Πωλήσεων, Βασιλική Τσιτσιμπίκου, Κυριακή Κώττα, Κώστας Αναγνώστου, Norval Bryson,Αναπλ. Δ/νων Σύμβουλος του Ομίλου

νος Καμπακλής, 51. TOP CLUB 98-17, Κατερίνα Αδάμου, Πλατεία Ελευθερίας, 52. TOP CLUB 98-18, Γιώργος Τσουνής, Μεσογείων, 53. TOP CLUB 98-19, Ελένη Κλόγκα, 54. TOP CLUB 98-20, Νικόλαος Καραμίχος, Μ. Καλού, 55. TOP CLUB 98-21, Γιάννης Καραμίχος, 56. TOP CLUB 98-22, Γιώργος Κοπτσής, 57. TOP CLUB 98-23, Σαλώμη Κωστοπούλου, 58. TOP CLUB 98-24, Παναγιώτα Μπεχτσή, 59. TOP CLUB 98-25, Αντώνης Κωστόπουλος, 60. TOP CLUB 98-26, Στέφανος Αλιμονάκης, Αίθριο, 61. TOP CLUB 98-27, Βασιλική Ροσολύμου, 62. TOP CLUB 98-28, Φώτης Ζάχος, 63. TOP CLUB 98-29, Νικόλαος Λογοθέτης,



Από αριστερά Γιώργος Κλόγκας, Δ/ντης Πωλήσεων, Αρετή Μπρούνου, Χριστίνα Εμβαλωματέλη, Norval Bryson,Αναπλ. Δ/νων Σύμβουλος του Ομίλου,Ρίτα Ρεντάκου , Τάσος Γαρυφαλλάκης, Αθηνά Κριτσωτάκη, Ιωάννης Τσούνης, Δ/νων Σύμβουλος & Γ. Δ/ντης της Scoplife,Κώστας Πολυμενάκος, Λίτσα Σαραντοπούλου, Ουρανία Τυρλή



Από αριστερά Γιώργος Κλόγκας, Δ/ντης Πωλήσεων, Γιώργος Σβύνος, Ιωάννης Τσούνης, Δ/νων Σύμβουλος & Γ. Δ/ντης της Scoplife,Βαγγέλης Μπίρης, Παναγιώτης Περρωτής, Χαράλαμπος Παντουβάκης, Νίκος Λογοθέτης



Από αριστερά οι κ.κ. Γιώργος Κλόγκας, Γιώργος Βαρσαμής, Νίκος Καραμίχος, Ιωάννης Τσούνης, Κώστας Μωρίκης

64. TOP CLUB 98-30, Μιχάλης Πλυτάς, 65. TOP CLUB 98-31, Παναγιώτης Περρωτής, 66. TOP CLUB 98-32, Δημήτρης Μαγκλάρας, 67. TOP CLUB 98-33, Γιώργος Γεωργίου, 68. TOP CLUB 98-34, Διονυσία Χατζοπούλου, 69. TOP CLUB 98-35, Μηνάς Σταυρουλάκης, 70. TOP CLUB 98-36, Ελένη Πλιάκα, 71. TOP CLUB 98-37, Κατερίνα Αϊβαζίδου, 72. TOP CLUB 98-38, Χαρίκλεια Αλεξανδρή, 73. TOP CLUB 98-39, Βασίλης Μιχαλόπουλος, 74. TOP CLUB 98-40, Γιώργος Βαρσαμής, Καλλιρρόης, 75. TOP CLUB 98-41, Βαγγέλης Μπίρης, 76. TOP CLUB 98-42, Γιώργος Ξηρός, 77. TOP CLUB 98-43, Απόστολος Καμπάντανης, 78. TOP CLUB 98-44, Βασιλική Τσιτσιμπίκου, 79. TOP CLUB 98-45, Γιώργος Μαυραπόστολος, 80. TOP CLUB 98-46, Χρήστος Δαλαμάγκας, Ψυχικό, 81. TOP CLUB 98-47, Δημήτρης Βούσαρης, 82. TOP CLUB 98-48, Στέφανος Καραφωτιάς, 83. TOP CLUB 98-49, Δημήτρης Αλισαβάκης, 84. TOP CLUB 98-50, Γιώργος Γκιοτλής, Πατησίων, 85. TOP CLUB 98-51, Καλλιόπη Καραΐνδρου, 86. TOP CLUB 98-52, Σταμάτης Λένης, Πειραιά, 87. TOP CLUB 98-53, Ελευθερία Βρανά, 88. TOP CLUB 98-54, Κυριάκος Ηλιού, 89. TOP CLUB 98-55, Μαριάννα Ανδρεάδη, Συγγρού 53, 90. TOP CLUB 98-56, Τριαντάφυλλος Κατσαφλιάκας, Βασ. Όλγας, 91. TOP CLUB 98-57, Γιώργος Αϊβάζης, Ηλιούπολη, 92. TOP CLUB 98-58, Δημήτρης Πρέκας, 93. TOP CLUB 98-59, Στέργιος Κιουλάφας.

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

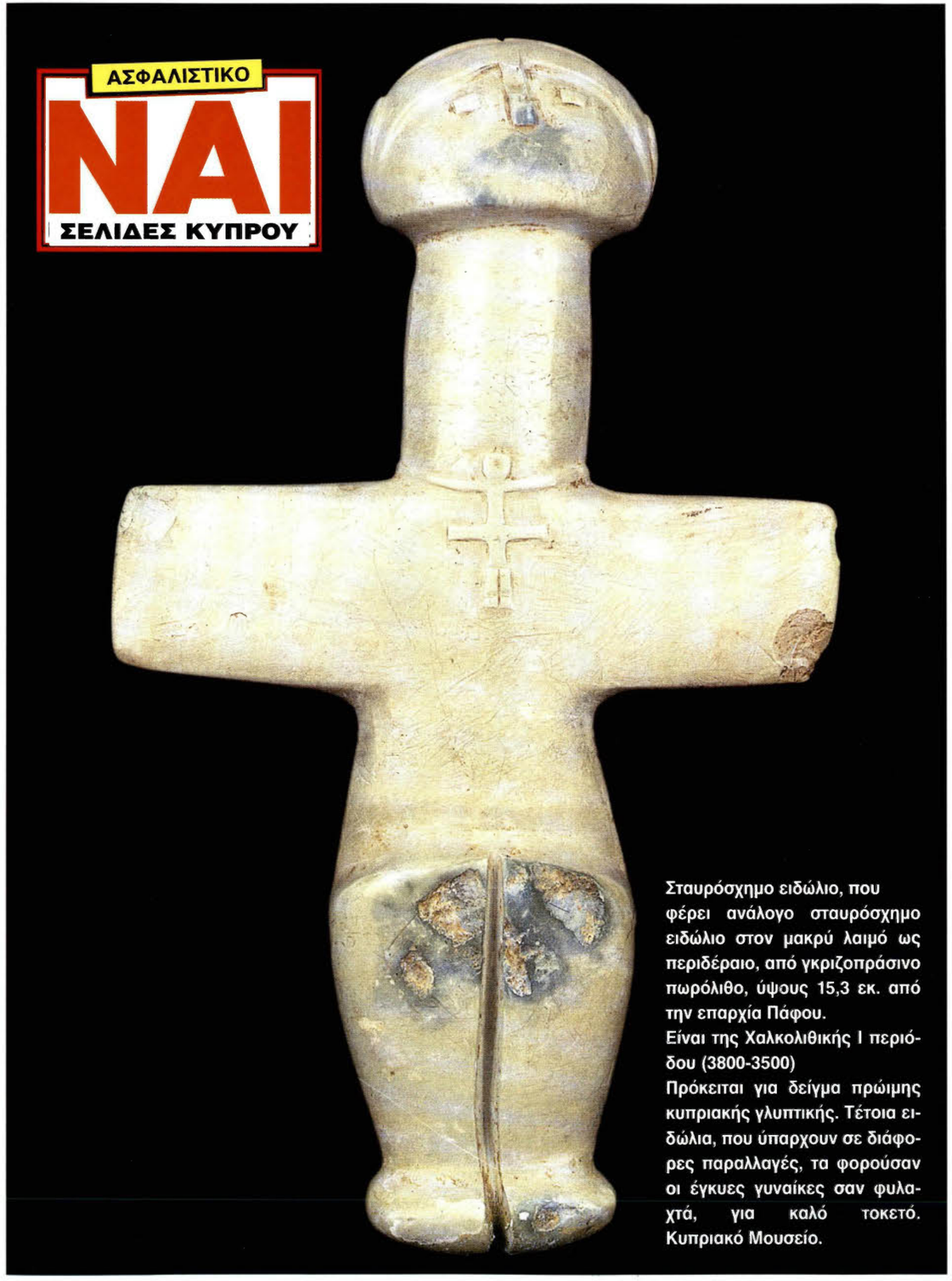
94. 1. Γαρυφαλλάκης Αναστάσιος, Προϊστάμενος Underwriting, Norval Bryson Αναπλ. Δ. Σύμβουλο του Ομίλου, 95. 2. Εμβαλωματέλη Χριστίνα, Γραμματέας Γρ. Χολαργού, 96. 3. Κριτσωτάκη Αθηνά, Προϊσταμένη Αποζημιώσεων, 97. 4. Μπρούνου Αρετή, Γραμματέας Γρ. Πειραιά, 98. 5. Πολυμενάκος Κώστας, Υπάλληλος Τμήμ. Μηχανογράφησης, 99. 6. Ρεντετάκου Μαργαρίτα, Υπάλληλος Underwriting, 100. 7. Σαραντοπούλου Λίτσα, Υπεύθυνη Τμ. Εξυπηρέτησης Πελατών, 101. 8. Τσερεντζούλια Ανθή, Υπάλληλος Εισπρακτικού Τμήματος, 102. 9. Ουρανία Τυρλή, Υπάλληλος Χρηματοοικονομικού Τμήμ.

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ / ΚΕΝΤΡΙΚΩΝ

103. Ian Atkinson (Διευθυντής Αναλογιστικού), Μάιος 1997, LOMA-FLMI 1, Ιωάννης Τσούνης Δ/νων Σύμβ. & Γ. Δ/ντής, 104. Μαρίλντα Κουβοπούλου, (Προϊσταμένη Marketing), Ιούνιος 1997, MASTER OF ARTS In Business Communications & Public Relations, 105. Μαρία Μαραμπώτου, (Υπάλληλος Αναλογιστικού), 1997, Τελείωσε επιτυχώς τις εξετάσεις του Υπ. Ανάπτυξης για την άδεια άσκησης επαγγέλματος Αναλογιστή, 106. Αντωνία Τζογανάκη, (Υπεύθυνη Τμ. Business Analysis), Μάιος 1997, LOMA FLMI 1.

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΑΝΩΤΑΤΩΝ ΣΤΕΛΕΧΩΝ

105. DAVID WOODS, Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου, Ιωάννης Τσούνης Δ/νων Συμβ. & Γ. Διευθυντής, 106. NORVAL BRYSON, Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου.



Σταυρόσχημο ειδώλιο, που φέρει ανάλογο σταυρόσχημο ειδώλιο στον μακρύ λαιμό ως περιδέραιο, από γκριζοπράσινο πωρόλιθο, ύψους 15,3 εκ. από την επαρχία Πάφου.
Είναι της Χαλκολιθικής Ι περιόδου (3800-3500)
Πρόκειται για δείγμα πρώιμης κυπριακής γλυπτικής. Τέτοια ειδώλια, που ύπαρχουν σε διάφορες παραλλαγές, τα φορούσαν οι έγκυες γυναίκες σαν φυλαχτά, για καλό τοκετό. Κυπριακό Μουσείο.

Ένα πανέμορφο νησί γεμάτο αντιθέσεις

Η Κύπρος, παρόλο ότι είναι μια μικρή χώρα, εν τούτοις γεωγραφικά είναι ένα μεγάλο νησί – το τρίτο σε μέγεθος στη Μεσόγειο θάλασσα. Και είναι στ' αλήθεια ένα νησί με μια μεγάλη καρδιά – ένα νησί που προσφέρει στους επισκέπτες του μια γνήσια και ειλικρινή φιλοξενία και μια φιλική και εγκάρδια αντιμετώπιση. Ο Έλληνας επισκέπτης του νησιού θα αναγνωρίσει αμέσως ένα χώρο οικείο, θα αισθανθεί τη διάσταση μιάς άλλης Ελλάδας, αυτό που έλεγε ο Σεφέρης «απ' εδώ νιώθει κανείς την Ελλάδα ευρύχωρο, πιο πλατιά».

Και δεν είναι καθόλου τυχαίο ότι η θεά Αφροδίτη επέλεξε ανάμεσα στον ελληνικό χώρο να αναδυθεί σ' αυτό ακριβώς το νησί, μαγεμένη από τις φανταστικές φυσικές ομορφιές και το ζηλευτό του κλίμα. Για ακριβώς τον ίδιο λόγο που το επιλέγουν έκτοτε και πολλοί απλοί θνητοί αφού το θεωρούν το «νησί της θεάς της ομορφιάς».

Η Κύπρος είναι ένα πανέμορφο νησί και ταυτόχρονα είναι μια χώρα γεμάτη αντιθέσεις. Τα δροσερά πευκόφυτα βουνά, αυτή η στιγμιαία και αναπάντεχη αλλαγή στο σκηνικό, είναι συνέχεια των χρυσών θαλασσοφίλητων ακρογιαλιών. Μικρά ήσυχα χωριουδάκια, όπου φαίνεται να έχει σταματήσει ο χρόνος, αποτελούν έντονες αντιθέσεις στις σύγχρονες κοσμοπολίτικες πόλεις. Ξενοδοχεία με υψηλού επιπέδου διευκολύνσεις στις παραλίες εναλλάσσονται με μεγάλες εκτάσεις από φυσικές και παρθένες ομορφιές. Βέβαια όλες οι αποστάσεις στην Κύπρο είναι ασήμαντες και οι περισσότερες διαδρομές γίνονται σε σύγχρονους δρόμους και αυτοκινητόδρομους – ενώ υπάρχει πάντοτε η επιλογή κάποιου δευτερεύοντα δρόμου για αυτούς που αρέσκονται στην περιπέτεια.α

Το Πείραμα του Χρόνου

Λίγες χώρες μπορούν να σκιαγραφήσουν τη ροή της ιστορίας τους πέρα από 9.000 χρόνια. Το νησί της Κύπρου γύρω στα 6.800 π.Χ. είναι ήδη κατοικημένο και βρίσκεται στο στάδιο της Νεολιθικής περιόδου. Από όλα τα σημαντικά γεγονότα που θα χαράξουν την πορεία του νησιού για τις επόμενες χιλιετηρίδες, η κάθοδος των Αχαιών και η ανακάλυψη του χαλκού - Kuprum στα λατινικά – είναι σίγουρα τα πιο σημαντικά. Το μετάλλιο αυτό που θα χαρίσει και το όνομά του στο νησί, θα του φέρει αμύθητο πλούτο και δόξα, και η παρουσία των Μυκηναίων και του πολιτισμού τους θα χαράξει ανεξίτηλα την Ελληνική πορεία του νησιού.

Η στρατηγική θέση του νησιού, τα κοιτάσματα του χαλκού και τα δάση δίνουν στο νησί την ιδιαίτερή του φυσιογνωμία και αποτελούν πόλο έλξης για τους λαούς της Ανατολικής Μεσογείου. Οι πρώτοι Έλληνες έφτασαν στο νησί γύρω στα 1400 π.Χ. και εγκαταστάθηκαν μόνιμα όταν τέλειωσε ο Τρωικός πόλεμος, εδραιώνοντας με τον τρόπο αυτόν την ελληνική ταυτότητα, τη γλώσσα και τον πολιτισμό. Ο Τελαμόνιος Τεύκρος, αδερφός του Αίαντα ίδρυσε τη Σαλαμίνα, ο Αγαπήνωρ από την Αρκαδία ίδρυσε τη Νέα Πάφο, ο Χαλκάνωρ το Ιδάλιο, ο Πράξανδρος από τη Λακωνία τη Λάπηθο, ο Κηφεύς την Κερύνεια, ο Ακάμας, ο γιός του Θησέα, έδωσε το όνομά του στο ομώνυμο ακρωτήρι. Το νησί ανήκει πια στη μεγάλη Ελληνική οικογένεια η γλώσσα και η θρησκεία είναι οι ίδιες και οι δεσμοί και οι σχέσεις που αναπτύσσονται βοηθούν την Κύπρο να αντιμετωπίσει τους πολλούς κατακτητές από τις γύρω χώρες. Οι Κύπριοι ενώνουν τις δυνάμεις τους με τους Ίωνες εναντίον των Περσών, ο Κίμωνας ο Αθηναίος έφτασε στην Κύπρο το 449 π.Χ. με 200 πλοία, πολέμησε και έπεσε στο Κίτιο, ενώ ο Ευαγόρας, ο ένδοξος βασιλιάς της Σαλαμίνας, βοήθησε τους Αθηναίους εφοδιάζοντάς τους με υλικά στη διάρκεια των επιχειρήσεων του Πελοποννησιακού πολέμου. Οι αιώνες που ακολούθησαν βρήκαν το νησί κάτω από τους Αιγυπτίους, τους Πέρσες, τους διαδόχους του Μεγάλου Αλεξάνδρου και τους Ρωμαίους, μέχρι που το νησί έγινε μέρος της Βυζαντινής αυτοκρατορίας. Τη μεγάλη Βυζαντινή παράδοση διέκοψη η Φράγκικη και η Βενετσιάνικη κυριαρχία της Κύπρου που κράτησε συνολικά από το 1191 μέχρι το 1571. Το νησί έπεσε στα χέρια των Οθωμανών το 1571, μετά από πολύμηνες πολιορκίες τόσο της Λευκωσίας όσο και της Αμμοχώστου. Τη μακρά περίοδο της Οθωμανικής κατοχής διαδέχτηκε η Αγγλική κυριαρχία. Μετά τον ένδοξο εθνικοαπελευθερωτικό αγώνα του 1955-1959, το νησί απέκτησε την ελευθερία του και ανακηρύχτηκε ανεξάρτητο κράτος το 1960, και αυτό για πρώτη φορά στην μακραίωνη ιστορία των 3.500 χρόνων. Σ' όλο αυτό το διάστημα, σ' όλα αυτά τα δύσκολα χρόνια, ο κόσμος της Κύπρου κράτησε γερά την ελληνική του ταυτότητα, τα ήθη και τις παραδόσεις, την ορθόδοξή του θρησκεία, αλλά και τη γλώσσα του. Τον Ιούλιο του 1974, η Τουρκία εισέβαλε στην Κύπρο και από τότε το 37% του εδάφους στο βόρειο μέρος του νησιού κατακρατείται παράνομα από τα Τουρκικά στρατεύματα κατοχής που παραβίασαν και συνεχίζουν να παραβιάζουν παράφορα κάθε αρχή διεθνούς δικαίου.

Εντυπωσιακές επιδόσεις πέτυχε το 1997 το συγκρότημα Universal Life

UNIVERSAL LIFE

ΠΡΟΤΕΙΝΕΤΑΙ ΑΥΞΗΣΗ ΤΟΥ ΜΕΡΙΣΜΑΤΟΣ ΣΕ 22%

Εντυπωσιακά αποτελέσματα πέτυχε το 1997 το Συγκρότημα Universal Life σημειώνοντας εξαιρετικές επιδόσεις σε όλους τους οικονομικούς δείκτες, γεγονός που της επιτρέπει να διατηρεί τον ηγετικό της ρόλο στην ασφαλιστική αγορά του τόπου.

Σύμφωνα με τα προκαταρκτικά ενοποιημένα αποτελέσματα για το 1997 που ενέκρινε στις 31 Μαρτίου 1998 το Διοικητικό Συμβούλιο της Universal Life, το μεικτό εισόδημα του Συγκροτήματος έδειξε εντυπωσιακή αύξηση σε σχέση με το 1996 σαν αποτέλεσμα της ενοποίησης των εργασιών της Universal Life (International) στην Ελλάδα και της Universal Bank. Τα εισοδήματα έχουν επίσης επωφεληθεί από τη σημαντική αύξηση σε νέα εργασία και σε ασφάλιστρα από εργασίες στην Κύπρο που ανήλθαν σε £7,6 εκατομμύρια και £29,4 εκατομμύρια αντίστοιχα. Με τη συνεχή βελτίωση στους τρόπους εργασίας και τον εκσυγχρονισμό των ασφαλιστικών προϊόντων, αναμένεται ότι ο αυξημένος αυτός ρυθμός ανάπτυξης των εργασιών στην Κύπρο θα συνεχίσει μέσα στο 1998.

Τα αποτελέσματα του Συγκροτήματος κρίνονται πολύ ικανοποιητικά ιδιαίτερα διότι σηματοδοτούν την επιτυχή διείσδυση στον τραπεζικό τομέα από κυπριακή ασφαλιστική εταιρεία.

Αύξηση 17% παρουσίασαν επίσης και τα συνολικά ασφαλιστικά αποθεματικά του Συγκροτήματος που ανήλθαν στα $147,3 εκατομμύρια στις 31 Δεκεμβρίου 1997.

Οι εργασίες του Συγκροτήματος στην Ελλάδα έχουν διευρυνθεί σημαντικά με την εξαγορά της CIGNA (Hellas) που μετονομάστηκε σε Universal Life (International). Με τη σύζευξη των εργασιών των δύο εταιρειών στην Ελλάδα έχει επιτευχθεί ανάπτυξη των εργασιών με πολύ μειωμένα σε αναλογία διοικητικά έξοδα. Κατά συνέπεια τα αποτελέσματα της Universal Life (Ελλάς) για το 1997, πάνω σε ενοποιημένη βάση, είναι θετικά για πρώτη φορά από την ίδρυσή της. Το κέρδος από τις εργασίες στην Ελλάδα, πριν από την απόσβεση της υπεραξίας από την αγορά της θυγατρικής εταιρείας, ήταν $47.883 σε σχέση με ζημιά $66.237 το 1996. Η Universal Life (Ελλάς) έχει σχεδόν ολοκληρώσει την προετοιμασία ια την εισαγωγή νέων ευέλικτων επενδυτικών προϊόντων.

Οι προοπτικές για προώθηση τέτοιων προϊόντων στην Ελληνική αγορά είναι πολύ ευνοϊκές και αναμένεται ότι θα ενισχύσουν τις εργασίες και τα κέρδη του Συγκροτήματος κατά το 1998.

Τα αποτελέσματα της Universal Bank για το 1997 κρίνονται εξαιρετικά και αποδεικνύουν την εδραίωσή της στον τραπεζικό τομέα. Τα λειτουργικά κέρδη ανήλθαν σε $277.376 παρουσιάζοντας αύξηση 137% από το 1996. Τα καθαρά κέρδη μετά τη φορολογία και τις προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις αυξήθηκαν κατά 269% σε $180.237. Σημαντική βελτίωση σημειώθηκε επίσης σε όλους τους οικονομικούς δείκτες και έχει ενισχυθεί σημαντικά η κεφαλαιακή βάση της Τράπεζας. Οι κυριότερες εξελίξεις του 1997 ήταν η έκδοση άδειας άσκησης τραπεζικών εργασιών από την Κεντρική Τράπεζα και η



Ο κ. Ανδρέας Γεωργίου Δ/νων Σύμβουλος της Universal Life

διευρυμένη άδεια για εργασίες ξένου συναλλάγματος. Η Τράπεζα έχει επίσης γίνει πλήρες μέλος της VISA International και του SWIFT και έχει σαν ανταποκριτές μεγάλες τράπεζες του εξωτερικού. Οι προοπτικές της Τράπεζας μετά τις επενδύσεις σε σύγχρονα και ευέλικτα συστήματα μηχανογράφησης και την αύξηση των τραπεζικών της κέντρων διαγράφονται ιδιαίτερα θετικές.

Τα κέρδη του Συγκροτήματος μετά τη φορολογία και τη διαγραφή του ανάλογου ποσοστού της υπεραξίας που έχει προκύψει από την αγορά των μετοχών της CIGNA (Hellas) και Universal Bank, παρουσιάζουν αύξηση προς 21,0%. Τα δε κέρδη που αντιστοιχούν στους μετόχους της Εταιρείας έχουν αυξηθεί κατά 14,8% στα $1,7 εκατομμύρια. Έχοντας υπόψη τα βελτιωμένα κέρδη του Συγκροτήματος κατά το 1997, το Συμβούλιο της Εταιρείας προτείνει αύξηση του μερίσματος σε 22% του μετοχικού κεφαλαίου ήτοι 11 σεντ ανά μετοχή.

Η ετήσια Γενική Συνέλευσητ ων μετόχων της Εταιρείας θα πραγματοποιηθεί την Τετάρτη 3 Ιουνίου 1998, στις 5.30 μ.μ. στα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρείας.



Η Universal Life είναι η Εταιρεία που έχει επάξια κερδίσει τη φήμη της εταιρείας που δημιουργεί, πρωτοπορεί και πληρώνει τα πιο ψηλά κέρδη

Interamerican - Προσανατολισμός στην Επιμόρφωση και Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού

Η ασφαλιστική Εταιρεία INTERAMERICAN ήταν ανάμεσα στους κύριους χορηγούς του Διεθνούς Επιστημονικού Συνεδρίου APMOD 98: Applied Mathematical Programming and Modelling που διοργάνωσε το τμήμα Δημόσιας Διοίκησης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Κύπρου. Το συνέδριο διεξήχθη στο ξενοδοχείο Hawaii στη Λεμεσό από τις 11 μέχρι τις 13 Μαρτίου 1998 με μεγάλη επιτυχία.

Το συνέδριο παρακολούθησαν πάνω από 100 άτομα από την Κύπρο και το εξωτερικό. Από το Συγκρότημα Πανευρωπαϊκής παρακολούθησαν το συνέδριο οι κ.κ. Πόλυς Μιχαηλίδης, Γενικός Διευθυντής Πανευρωπαϊκής και Οικονομικός Διευθυντής Συγκροτήματος Πανευρωπαϊκής, Γαβριήλ Αναστασιάδης, Διευθυντής Επενδύσεων Συγκροτήματος Πανευρωπαϊκής και Ανδρόνικος Αντωνίου, Υποδιευθυντής Marketing Interamerican. (Στην πιο πάνω φωτογραφία και από αριστερά προς δεξιά διακρίνονται οι κ. Σταύρος Ζένιος, Καθηγητής Διοικητικής Επιστήμης Τμήματος Δημόσιας Διοίκησης και Διοίκησης Επιχειρήσεων Πανεπιστημίου Κύπρου, Professor Patrick Harker, the Whatson School University of Pennsylvania, Philadelphia, P.A., USA, Ηρακλής Βλαδιμήρου, Αναπληρωτής Καθηγητής Διοικητικής Επιστήμης, Αντιπρόεδρος Τμήματος Δημόσιας Διοίκησης και Διοίκησης Επιχειρήσεων Πανεπιστημίου Κύπρου και Ανδρόνικος Αντωνίου, Υποδιευθυντής Marketing Interamerican). Στην κάτω φωτογραφία διακρίνονται στην πρώτη σειρά, πρώτος από δεξιά προς αριστερά ο κ. Πόλυς Μιχαηλίδης Γενικός Διευθυντής Πανευρωπαϊκής και Οικονομικός Διευθυντής Συγκροτήματος Πανευρωπαϊκής και δεύτερος από δεξιά ο κ. Γαβριήλ Αναστασιάδης, Διευθυντής Επενδύσεων Συγκροτήματος Πανευρωπαϊκής.

Η φωτογραφία λήφθηκε κατά τη διάρκεια της διαλέξεως που δόθηκε από τον Professor Patrick Harker με θέμα: «Mathematical Programming in Services: Describing and Improving Operations».

Στο συνέδριο συμμετείχαν διακεκριμένοι επιστήμονες από την Ευρώπη και τη Βόρεια Αμερική, όπως τους Professor Patrick Harker, the Watson School, University of Pennsylvania, Philadelphia, P.A., USA, Professor Thomas L. Magnahti Sloan School of Management, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, M.A., USA, Professor Tamas Terlaky, Faculity of Technical Mathematics and Informatics, Belft University of Technology, The Netherlands.

Συγκεκριμένα, το συνέδριο ασχολήθηκε τόσο με μεθολογίες μαθηματικού προγραμματισμού όσο και με πρακτικές εφαρμογές τους για υποστήριξη λήψης αποφάσεων σε επιχειρησιακά και διοικητικά προβλήματα. Οι προγραμματισμένες παρουσιάσεις κάλυψαν ένα ευρύ φάσμα εφαρμογών σε διάφορα προβλήματα της βιομηχανίας και της παροχής χρηματοοικονομικών και άλλων υπηρεσιών όπως τη διαχείριση επενδυτικών χαρτοφυλακίων σε συνθήκες αβεβαιότητας, διαχείρισης κινδύνου σε μακροπρόθεσμες επενδυτικές δραστηριότητες (ταμεία προνοίας, ασφαλιστικά ταμεία) χρηματοοικονομικές προβλέψεις (συναλλαγματικών κυμάνσεων, επιτοκίων, ρευστότητας, κ.λπ.) αξιολόγηση φερεγγυότητας δανειζομένων κ.λπ.





Συνέδριο πωλήσεων της Liberty

Το Σάββατο 22.11.97 έγινε με μεγάλη επιτυχία στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο το Γ' Ετήσιο Συνέδριο Πωλήσεων της Liberty Life.

Στο Συνέδριο που είχε σαν σύνθημα "Ολοταχώς προς τον 21ο αιώνα", παρευρέθηκαν πάνω από 150 συνεργάτες, στελέχη, διοικητικοί υπαλλήλοι, μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου και σύζυγοι συνεργατών.

Τις εργασίες του συνεδρίου προσφώνησαν ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρείας κ. Ντ. Κιττής, καθώς και ο διευθύνων σύμβουλος κ. Ε. Νεοκλέους.

Το θέμα του συνεδρίου ανέπτυξε ο Δρ Άρης Πετάσης, διακεκριμένος σύμβουλος επιχειρήσεων. Ακολούθησαν δύο συζητήσεις στρογγυλής τράπεζας με θέματα το όραμά της στη Liberty Life και η "Πορεία μας προς τον 21ο αιώνα" και "Πώς θα ξεπεράσουμε τις προσδοκίες του πελάτη για να αντεπεξέλθουμε στο σκληρό ανταγωνισμό και να πορευθούμε με επιτυχία στον 21ο αιώνα".

Μέσα από τις ομιλίες και τη συζήτηση διαπιστώθηκε ότι επιτεύχθηκαν οι κυριότεροι στόχοι του συνεδρίου που ήταν, (α) Να προωθήσει τους σκοπούς και στόχους ίδρυσης της Liberty, β) Να συμβάλει στη σύσφιγξη φιλικών και επαγγελματικών σχέσεων των συνέδρων γ) Να ενδυναμώσει την πίστη στο θεσμό και το ασφαλιστικό επάγγελμα και δ) Να δώσει το όραμα και να χαράξει την πορεία της Liberty Life και των ανθρώπων της προς τον 21ο αιώνα.



Ομαδική αιμοδοσία EUROLIFE

Η Eurolife στα πλαίσια των δραστηριοτήτων της για "Κοινωνική Προσφορά", συνεχίζει να ενισχύει με πολλούς τρόπους το έργο της Τράπεζας Αίματος και κυρίως με την οργανωμένη και δυναμική Ομάδα Αιμοδοσίας που εξακολουθεί να διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στον τομέα της προσφοράς αίματος στον χώρο εργασίας.

Στη φωτογραφία, Μέλη του Προσωπικού και Ασφαλιστές της EuroLife, κατά τη διάρκεια της 1ης Ομαδικής Αιμοδοσίας του 1998, που πραγματοποιήθηκε στα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρείας στις 3 Φεβρουαρίου 1998.

Την Αιμοδοσία διεκπεραίωσε το κινητό συνεργείο της Τράπεζας Αίματος του Γενικού Νοσοκομείου Λευκωσίας.



LIBERTY LIFE



2ημερο Σεμινάριο

Πραγματοποιήθηκε στις 20 και 21 Φεβρουαρίου 1998, στο ξενοδοχείο "Κλεοπάτρα" στη Λευκωσία, με μεγάλη επιτυχία διήμερο σεμινάριο της Ασφαλιστικής Εταιρείας Liberty Life με εισηγητή τον γνωστό Ελλαδίτη Εκπαιδευτή Εμμανουήλ Τσικογιαννόπουλο. Το σεμινάριο έγινε μέσα στα πλαίσια του Προγράμματος Επιμόρφωσης των στελεχών και συνεργατών της Εταιρείας.

Τα θέματα του σεμιναρίου κάλυψαν τον τομέα της τεχνικής πωλήσεων, της ποιοτικής εξυπηρέτησης και της στρατολόγησης, έλαβαν δε σ' αυτό μέρος επίλεκτα στελέχη της δύναμης πωλήσεων και διοικητικά στελέχη της Liberty Life.



Βραβεύσεις της Liberty Life - 1997

Μέσα σε γιορταστική ατμόσφαιρα, στις 20 Μαρτίου 1998, στο ξενοδοχείο Forum Inter-Continental, η Liberty Life βράβευσε τους Πρώτους του 1997 αυτούς που εργάστηκαν σκληρά για 12 μήνες στον επαγγελματικό στίβο και διακρίθηκαν. Σε σύντομο χαιρετισμό ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας κ. Ευριπίδης Νεοκλέους, αφού αναφέρθηκε στη σπουδαιότητα του θεσμού των Ετήσιων Βραβεύσεων, τόνισε ότι η πορεία της Εταιρείας συνεχίζεται με γρήγορους ρυθμούς. Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Ντίνος Κιττής στον χαιρετισμό του, αφού επαίνεσε τα καλά αποτελέσματα, αναφέρθηκε στο ρόλο του Διοικητικού Συμβουλίου κατά τη χρονιά που πέρασε. Στη συνέχεια τόνισε την ανάγκη για πίστη και αφοσίωση στην Εταιρία και κάλεσε όλους να συστρατευθούν γύρω από αυτήν, για να μπορέσει να συνεχίσει απρόσκοπτα τη δυναμική της πορεία.



Η Cyprialife βράβευσε τους κορυφαίους του δυναμικού πωλήσεων για το 1997

Το 1997 υπήρξε χρόνος - ορόσημο για τη Cyprialife, αφού στη διάρκειά του η Εταιρεία καθιερώθηκε μεταξύ των κορυφαίων της ασφαλιστικής βιομηχανίας. Τιμώντας τους ανθρώπους που στήριξαν με την προσπάθειά τους τη θεαματική της επιτυχία η Cyprialife τους βράβευσε σε ειδική τελετή στο ξενοδοχείο Forum Intercontinental.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Cyprialife Ανδρέας Π. Αλωνεύτης σε εισαγωγική ομιλία του επεσήμανε ότι η επιτυχία της Cyprialife δεν είναι τυχαία αλλά το προϊόν μιας συνειδητής διαφοροποίησης από τον ανταγωνισμό, με την οποία η Εταιρεία έθεσε τον άνθρωπο στο επίκεντρο των δραστηριοτήτων της αποσκοπώντας στην ουσιαστική βελτίωση της ποιότητας ζωής του. Στη συνέχεια αναφέρθηκε στην επιταχυνόμενη ροή εξελίξεων που συντελούνται στην παγκόσμια ασφαλιστική βιομηχανία και αφορούν το σύγχρονο καταναλωτή, το ρόλο του κράτους, την τεχνολογική επανάσταση και τον ανταγωνισμό. Κλείνοντας τόνισε ότι η Cyprialife έχει ήδη διανοίξει με τη δημιουργία ενός νέου θεσμού, εκείνου του τραπεζασφαλιστικού οργανισμού που παρέχει υπηρεσίες σε τομείς οι οποίοι προηγουμένως καλύπτονται από τράπεζες, ασφαλιστικές εταιρείες και οίκους επενδύσεων.

Ο Πρόεδρος του Συγκροτήματος της Λαϊκής Τράπεζας Κίκης Ν. Λαζαρίδης σε σύντομο χαιρετισμό του ανέφερε ότι η πορεία της Cyprialife για το 1997 ήταν ανοδική με ρυθμούς ανάπτυξης υπερδιπλάσιους του μέσου ρυθμού ανάπτυξης της ασφαλιστικής βιομηχανίας.

Ο κ. Λαζαρίδης τόνισε ότι η Cyprialife πέτυχε το ανεπανάληπτο στην κυπριακή ασφαλιστική βιομηχανία, να περάσει στην κερδοφορία σε χρόνο ρεκόρ: από το δεύτερο μόλις έτος της λειτουργίας της, κάτι που άλλες ασφαλιστικές εταιρείες ζωής χρειάζονται 4-10 χρόνια για να το επιτύχουν.

Η επιτυχημένη αυτή πορεία – ανέφερε – ήταν το αποτέλεσμα προγραμματισμού, σωστής αξιοποίησης μιας σύγχρονης τεχνολογικής υποδομής και ενός άρτια εκπαιδευμένου ανθρώπινου δυναμικού καθώς και της στήριξης του Συγκροτήματος της Λαϊκής Τράπεζας.

Για τα μελλοντικά σχέδια της Cyprialife ο κ. Λαζαρίδης ανέφερε ότι αυτά περιλαμβάνουν την εισαγωγή νέων προγραμμάτων με προτεραιότητα προγράμματα που συμβάλλουν στην αναβάθμιση του βιοτικού επιπέδου, καθώς και συνταξιοδοτικά σχέδια για τους εργαζόμενους που δεν καλύπτονται από ταμεία προνοίας ή συντάξεων.

Περιλαμβάνουν επίσης τη συνεχή αναβάθμιση υφιστάμενων προγραμμάτων και τη γεωγραφική επέκταση των εργασιών της Εταιρείας.

Μέσα σε κλίμα χαράς και περηφάνειας τιμήθηκαν όλοι όσοι ξεχώρισαν με το ήθος και την επίδοσή τους τόσο σε παραγωγή όσο και σε ποιοτική εργασία.

Οι βραβευθέντες κορυφαίοι συνεργάτες της Cyprialife για το 1997 κατά κατηγορία είναι: οι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι Βαλεντίνα Αντωνιάδου, Μαρία Πλατή, Άρης Πελαγίας, Χαράλαμπος Άπλας, Σοφοκλής Σαββίδης και Πανίκος Χατζηπαντελής, οι διευθυντές ομάδων: Άντης Ξενοφώντος, Ανδρέας Κασιουλής και Λοΐζος Παπαϊωάννου, οι διευθυντές περιφερειών: Λάμπρος Χριστοφή, Κυριάκος Κυριάκου, Μιχάλης Ανδρέου και Ιάκωβος Ιωάννου από τα καταστήματα της Λαϊκής Τράπεζας οι: Πρόδρομος Μαυρής, Χρίστος Σταύρου, Αντώνης Αντωνίου και το κατάστημα Ορφανίδη.

Στην εκδήλωση παρευρέθηκαν ο Πρόεδρος, οι Εκτελεστικοί Σύμβουλοι και ανώτερα στελέχη της διοίκησης του Συγκροτήματος της Λαϊκής Τράπεζας, ο Πρόεδρος και ο Διευθυντής - Γραμματέας του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου κύριοι Κ. Δεκατρής και Α. Χαραλαμπίδης και ο Πρόεδρος του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου κ. Π. Παντελή. Παρόντες επίσης ήταν ο πρόεδρος του Αντέννα Λουκής Παπαφιλίππου, ο Πρόεδρος του Ραδιοφωνικού Ιδρύματος Κύπρου Αντώνης Δράκος και από το Συγκρότημα «Δίας» ο Διευθυντής Μάρκετινγκ και Διαφήμισης του Σίγμα Άντης Χατζηκωστής.

Αποχαιρετιστήριο γεύμα

Η Ασφαλιστική Εταιρεία EuroLife τίμησε σε αποχαιρετιστήρια δεξίωση, που πραγματοποίησε στο Hilton στις 13 Μαρτίου, τον απερχόμενο Πρόεδρο του Διοικητικού της Συμβουλίου κ. Ανδρέα Πατσαλίδη.

Ο κ. Πατσαλίδης διετέλεσε Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου από την ίδρυση της Εταιρείας. Σε σύντομη ομιλία του ο Γενικός Διευθυντής της EuroLife, κ. Ανδρέας Κρητιώτης, ευχαρίστησε τον κ. Πατσαλίδη για την πολύπλευρη προσφορά του στην ανάπτυξη της Εταιρείας.

Στη συνέχεια ο κ. Πατσαλίδης αφού ευχαρίστησε τους παρευρισκόμενους δήλωσε ότι θα ευρίσκεται πάντοτε στη διάθεση της Eurolife για οτιδήποτε τον χρειαστεί.

Στη δεξίωση παρευρέθησαν Διευθυντικά στελέχη και Διευθυντές Ομάδων της EuroLife καθώς και το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρείας με το νέο της Πρόεδρο τον κ. Ευδ. Ξενοφώντος.

Στη φωτογραφία (από αριστερά προς δεξιά), ο νέος Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της EuroLife κ. Ευδόκιμος Ξενοφώντος, ο απερχόμενος Πρόεδρος κ. Ανδρεάς Πατσαλίδης, ο Γενικός Διευθυντής Δρ Ανδρέας Κρητιώτης και ο Διευθυντής Πωλήσεων και Μάρκετινγκ κ. Γιάννης Βιολάρης.



EuroLife
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

«Οι αθλητές των Ολυμπιακών Αγώνων είναι οι καλύτεροι παγκοσμίως στον τομέα τους. Τις διακρίσεις και τις υψηλές επιδόσεις τις κατακτά ο καθένας με την προσπάθεια, επιμονή, σκληρή δουλειά και την αξία τους...»

Η Ασφαλιστική Εταιρεία Eurolife έχοντας ως στόχο την παρακίνηση των Ασφαλιστικών Αντιπροσώπων καθώς και την αύξηση της παραγωγής και επίτευξη ψηλών στόχων, διοργάνωσε την 1η Ασφαλιστική Ολυμπιάδα. Η Ολυμπιάδα ξεκίνησε τον Αύγουστο 1997 και ολοκληρώθηκε τον Δεκέμβριο στην οποία, δικαίωμα συμμετοχής είχαν όλοι οι Ασφαλιστικοί Αντιπρόσωποι της Εταιρείας.

Ένας αξιόλογος αριθμός Ασφαλιστικών Αντιπροσώπων πέτυχαν διάκριση σε μια από τις τρεις κατηγορίες, Χρυσή, Αργυρή και Χάλκινη, παρουσιάζοντας για μια ακόμη φορά τις μεγάλες τους δυνατότητες. Οι βραβεύσεις της Ολυμπιάδας διεξήχθησαν στις 26 Φεβρουαρίου, στην αίθουσα εκδηλώσεων της Τράπεζας Κύπρου. Στην εκδήλωση παράθεσε χαιρετισμό ο Γενικός Διευθυντής Δρ Ανδρέας Κρητιώτης και ο Διευθυντής Πωλήσεων και Μάρκετινγκ κ. Γιάννης Βιολάρης. Στη συνέχεια βραβεύτηκαν οι νικητές της κάθε κατηγορίας στις οποίες διακρίθηκαν:

Χάλκινη Διάκριση:	23 άτομα
Αργυρή Διάκριση:	17 άτομα και
Χρυσή Διάκριση:	33 άτομα

Στη συνέχεια της βραδιάς, συγχαρητήρια δόθησαν στους Διευθυντές Ομάδων που συνέβαλαν στην προσπάθεια και παρακίνηση των Ασφαλιστικών Αντιπροσώπων.



LIFE

Στην επόμενη σελίδα μπορεί να συναντήσετε το μέλλον σας!

EuroLife

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ



Η σημασία που προσδίδεται από την EuroLife στην επιμόρφωση και την επαγγελματική εκπαίδευση, τόσο του Προσωπικού όσο και του Δικτύου Πωλήσεων της, είναι δεδομένη και συνεχής.

Δεκάδες άνθρωποι της EuroLife συμμετέχουν στις εξετάσεις που διοργανώνει το Life Management Association (LOMA) των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής.

Σε ειδική τελετή που έγινε πρόσφατα, η Εταιρεία τίμησε τους κ. Γιώργο Παναγίδη και Μιχάλη Χατζηλούκα, που ολοκλήρωσαν τον κύκλο σπουδών αποκτώντας το δίπλωμα του Loma και τον τίτλο "Fellow, Life Management Insitute (FLMI)" καθώς επίσης και 10 συναδέλφους που απέκτησαν άλλους τίτλους.

Η φωτογραφία είναι από το γεύμα που ακολούθησε την εκδήλωση.

Παιδική Παράσταση

Η Ασφαλιστική Εταιρεία EuroLife μέσα στο πλαίσιο των δραστηριοτήτων της για το Προσωπικό και το Δίκτυο Πωλήσεων, πρόσφερε στους μικρούς της φίλους, παιδική παράσταση, παρέα με το Θίασο **Δώρου Κυριακίδη**. Ο Θίασος παρουσίασε την επιθεώρηση: "Φτου Σκουληκομυρμηγκότρυπα..." στις 21 Μαρτίου 1998. Τα παιδιά πέρασαν ένα ευχάριστο πρωινό με άφθονο γέλιο, μαζί με τον μικρό Νικολάκη και την παρέα του.



ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΑΖΑΚΟΣ
ΚΑΙ ΓΙΩΡΟΣ ΝΙΝΙΟΣ ΣΤΗΝ ΚΥΠΡΟ

Σε Λευκωσία και Λεμεσό το "Ναι"

Η συνάντηση με το κοινό της Κύπρου υπήρχε πάντα στα όνειρα του Κωνσταντίνου Καζάκου και του Γιώργου Νινιού. Ταξιδεύοντας τώρα με το θεατρικό έργο "Ναι" του Γκαμπριέλ Αρού, με αποκλειστικές παραστάσεις στη Λευκωσία και τη Λεμεσό, έχουν τρακ και το πάθος της πρώτης φοράς. Παρακολουθώντας την παράσταση και περνώντας πίσω από τις λέξεις του κειμένου, καταλαβαίνει κανείς εύκολα γιατί ο Κωνσταντίνος Καζάκος και ο Γιώργος Νινιός, από τις πρώτες αναγνώσεις του έργου ένιωσαν πως φέτος και με το "Ναι" μπορούν να τολμήσουν την πρώτη τους συνάντηση με το θεατρόφιλο κοινό της Κύπρου.

Δυο παρουσίες της θεατρικής παράστασης "Ναι" θα πραγματοποιηθούν στο Δημοτικό Θέατρο Λευκωσίας και στα πλαίσια του Ευρωπαϊκού Φεστιβάλ Λεμεσού στο Παττίχειο Δημοτικό Θέατρο Λεμεσού.

Η πρώτη πανελλήνια παρουσίαση του έργου πραγματοποιήθηκε στο "Μύλο" της Θεσσαλονίκης από τις 27 Ιανουαρίου έως και τις 22 Φεβρουαρίου και στη συνέχεια στο θέατρο "Τζένη Καρέζη" στην Αθήνα μέχρι το τέλφος της θεατρικής σεζόν. Και στις δυο πόλεις σημείωσε τεράστια επιτυχία. Μια επιτυχία που είναι αποτέλεσμα σκληρής και ποιοτικής δουλειάς των συντελεστών της παράστασης.

Το θέμα του έργου είναι απλό, αιώνιο. Είναι παρμένο από ένα γεγονός της μικρής ιστορίας του δευτέρου παγκοσμίου πολέμου: Σ' ένα γερμανικό στρατόπεδο, δυο καταδικασμένοι σε θάνατο, περνούν την τελευταία τους νύχτα κλεισμένοι σ' ένα κελί. Στον καθέναν από τους δυο έχουν υποσχεθεί να τους χαρίσουνε τη ζωή αν σκοτώσει τον άλλον κατά τη διάρκεια της νύκτας.

Η δράση λοιπόν εκτυλίσσεται σε μια εποχή και σ' ένα χώρο συγκεκριμένο. Όμως γρήγορα αντιλαμβάνεται κανείς ότι αυτό δεν έχει τόση σημασία. Κανένα από τα δυο πρόσωπα δεν είναι ιδιαίτερα μορφωμένο, δεν ξέρουν από ψυχολογία και ακόμα λιγότερο από μεταφυσική. Είναι δυο άνδρες με σάρκα και οστά που περνούν στιγμές απίστευτης έντασης και στιγμές χαλάρωσης και φτάνουν μέχρι το γέλιο, με συναισθήματα που εναλλάσσουν η δυσπιστία, η περιέργεια, η ταραχή, ο οίκτος, η περιφρόνηση, ο θαυμασμός, το μίσος.

Όμως μέσα απ' αυτή τη σχέση και σε μια γλώσσα που παραμένει καθημερινή, αυτοί οι δυο άνθρωποι καταφέρνουν να ξεπεράσουν τον εαυτό τους και να ανέλθουν σε επίπεδα που δεν είχαν ποτέ πλησιάσει μέχρι τότε... ύψη που τους φέρνουν ίλιγγο...

Βραβεύσεις Ασφαλιστών Interamerican

Ο θεσμός συνεχίζεται και η Interamerican τίμησε για ακόμη μια φορά τους επιτυχέστερους ασφαλιστές κατά κατηγορία για τον μήνα Φεβρουάριο.

Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο την Τρίτη 10 Μαρτίου 1998 παρουσία του Εκτελεστικού Προέδρου κ. Νίκου Κ. Σιακόλα, του Εκτελεστικού Αντιπροέδρου κ. Ντίμη Μιχαηλίδη, του Γενικού Διευθυντή κ. Μιχάλη Μιχαηλίδη, των Διοικητικών Διευθυντών, επίλεκτων καλεσμένων και συνεργατών.

Εκτός από την καθιερωμένη απονομή των επάθλων στους πρώτους σε παραγωγικότητα για τον μήνα Φεβρουάριο 1998 έγινε και η παρουσίαση της μεγάλης πρόκλησης για τους ασφαλιστές, το αυτοκίνητο Saab Convertible 900, που θα δοθεί στον μεγάλο τυχερό τέλος Ιουλίου.



ΣΕΛΙΔΕΣ ΚΥΠΡΟΥ

Χρήσιμα

Λευκωσία
Γενικό Νοσοκομείο 02-451111
Μακάρειο Νοσοκομείο 493600
Πρώτες Βοήθειες 801475
Πυροσβεστική 305070
Αρχηγ. Αστυνομίας 808080
Αστυν. Διεύθυνση 305115
Αρχή Ηλεκτρισμού 845000
ΣΥΤΑ 482293
Βλάβες 197
Κίνηση Συμπαράστασης - AIDS 311157
Συμβούλιο Υδατοπρομήθειας 422291
Ανοικτή Γραμμή Ψυχολογικής Υποστήριξης 09-659659

Λεμεσός
Πρώτες Βοήθειες 05-330333
Πυροσβεστική 330666
Αρχ. Αστυνομίας 330411
Αρχή Ηλεκτρισμού 373534
ΣΥΤΑ - Βλάβες 197
Δασονομείο Πλατρών 1407

Λάρνακα
Πρώτες Βοήθειες 630322
Πυροσβεστική 630199
Αστυνομία 630200
Αρχή Ηλεκτρισμού 653201
ΣΥΤΑ - Βλάβες 187
Αεροδρόμιο 654389
Νοσοκομείο 630300
Σ.Α.Λ. 652075

Πάφος
Πρώτες Βοήθειες 240111
Πυροσβεστική 240160
Αστυνομία 240140
Αρχή Ηλεκτρισμού 232395
ΣΥΤΑ - Βλάβες 197
Αεροδρόμιο 236833

Παραλίμνι / Ελεύθερη Αμμόχωστος
Πρώτες Βοήθειες 821211
Πυροσβεστική 829799
Αστυνομία 828800
Αρχή Ηλεκτρισμού 821277
ΣΥΤΑ - Βλάβες 197

Νέο ανώτερο στέλεχος στον όμιλο εταιρειών Σιακόλα NKS



Στο πλαίσιο ενίσχυσης της ανώτερης διοίκησης του Ομίλου Εταιρειών Σιακόλα NKS έχει προσληφθεί ο κ. Παντελής Σολωμής σε θέση Ανώτερου Διευθυντή από 1 Ιουλίου 1998.

Ο κύριος Σολωμής γεννήθηκε στην Αμμόχωστο το 1968 και είναι κάτοχος τίτλου MBA και MSc (Operations Research) των Πανεπιστημίων Stanford και California καθώς επίσης και τίτλου BSc στα Εφαρμοσμένα Μαθηματικά και Στατιστική. Εργάστηκε σε Διευθυντικές θέσεις στις Εταιρείες Arthur D Little (Οίκος Συμβούλων) και Texaco Inc. (Πετρελαιοειδή) στις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής.

Ο κ. Σολωμής είναι νυμφευμένος και έχει ένα παιδί.

ΣΕΛΙΔΕΣ ΚΥΠΡΟΥ

UNIVERSAL LIFE

'Ενα 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.

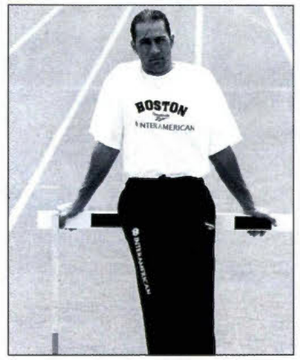
Η UNIVERSAL LIFE
θα βρίσκεται συνεχώς κοντά σας, προσφέροντάς σας
το καλύτερο δυνατό σε οτιδήποτε χρειάζεστε, ανά πάσα στιγμή.
Μαζί θα σχεδιάσουμε το επόμενο βήμα
για τη συνεχή άνοδο και εξέλιξή μας!
Και όλα αυτά μέ βάση ένα σύνολο από τα πιο πρωτοποριακά
και ευέλικτα ασφαλιστικά προϊόντα της αγοράς,
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

obc ADVERTISING



Η Interamerican συγχαίρει τον θρίαμβο του Αννίνου Μαρκουλίδη

Η Interamerican συγχαίρει τον θρίαμβο του **Αννίνου Μαρκουλίδη**

Η ασφαλιστική εταιρεία Interamerican απέστειλε συγχαρητήριο τηλεγράφημα στον Άννινο Μαρκουλίδη για τη μεγαλύτερη επιτυχία της καριέρας του στο 25ο Ευρωπαϊκό Πρωτάθλημα Κλειστού Στίβου στα 200 μ.

Το αργυρό μετάλλειο που κατέκτησε τιμά την Κύπρο ιδιαιτέρως και επιβεβαιώνεται ότι ο Άννινος Μαρκουλίδης συγκαταλέγεται ανάμεσα στους καλύτερους αθλητές της Ευρώπης.

Η Interamerican θέλει να πιστεύει ότι ήταν ένας πολύτιμος "συναθλητής" του, διότι με τη χορηγία της συνέπραξε στην απαραίτητη προετοιμασία για πρωταθλητισμό.

METROPOLITAN INSURANCE

Με επιτυχία η 1η Γενική Συνέλευση

Πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο Χίλτον με επιτυχία, η Πρώτη Γενική Συνέλευση του Δυναμικού Πωλήσεων της Εταιρείας για το 1998. Στη Συνέλευση έγινε ανασκόπηση των αποτελεσμάτων της Εταιρείας για το 1997, τα οποία παρουσίασαν θεαματική αύξηση σε όλους τους Κλάδους. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στη δραστηριότητα και στη στρατηγική πολιτική της Εταιρείας για το 1998 ούτως ώστε να συνεχισθεί ο ανοδικός ρυθμός ανάπτυξης της Metropolitan.

Ο Πρόεδρος της Εταιρείας κ. **Μιχαλάκης Ζιβανάρης** τίμησε με την παρουσία του τη Συνέλευση και εξήρε την αλματώδη ανάπτυξη της Εταιρείας.



Κοινωνική προσφορά

Μέσα στα πλαίσια της κοινωνικής προσφοράς της Interamerican η Εταιρεία έδωσε οικονομική βοήθεια στο Γυμνάσιο Παραλιμνίου για σκοπούς αποπεράτωσης του ανελκυστήρα του Γυμνασίου που γίνεται για την εξυπηρέτηση παραπληγικών μαθητών του.

Στη φωτογραφία ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρείας κ. **Μιχάλης Μιχαηλίδης**, συνοδευόμενος από τον Acting Sales Manager κ. **Βάσο Τσαγγαρά** και την Υπεύθυνη Δημοσίων Σχέσεων κα Φραντσέσκα Κλεάνθους, παραδίδουν τη σχετική επιταγή στον κ. Ξενή Ξενή, Διευθυντή του Γυμνασίου Παραλιμνίου.



Η Οικογένεια ασφαλιστών μεγαλώνει

Από την 1η Απριλίου 1998, στην οικογένεια των ασφαλιστών της Interamerican εχει προστεθεί ακόμα μια δυναμική ομάδα. Η ομάδα του κ. **Δημήτρη Ρέτσα** που μετά από μια πετυχημένη πορεία αποφάσισε να συνδυάσει τον δυναμισμό της ομάδας του με τον δυναμισμό και την πρωτοπορία της πρώτης Ασφαλιστικής Εταιρείας του τόπου.

Στη φωτογραφία ο Γενικός Διευθυντής κ. **Μιχάλης Μιχαηλίδης** και ο Acting Sales Manager κ. **Βάσος Τσαγγαράς** καλωσορίζουν τους νέους συνεργάτες στην Ιντεραμερικάνικη οικογένεια.



TRS
TURNER REINSURANCE SERVICES LTD
... the Greek Reinsurance Brokers
7, Granikou Str., 151 25 Marousi, Athens - Greece, Telephone 6807025, Telefax 6807702

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

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

15 Χρόνια INTERAMERICAN ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Κάθε χρόνο και καλύτερη η Interamerican Κύπρου

Μέσα σε κλίμα ενθουσιασμού και πάθους για νέες επιτυχίες έγινε στις 14 Απριλίου 1998 στην Κύπρο το 15ο Συνέδριο της Interamerican Κύπρου

«Με ιδιαίτερη χαρά σας καλωσορίζω στο 15ο Ετήσιο Παγκύπριο Συνέδριο της Interamerican της πρώτης και πρωτοπόρου Ασφαλιστικής Εταιρείας στην Κύπρο», είπε στο μήνυμά του ο Πρόεδρός της κ. **Ν. Σιακόλας**.

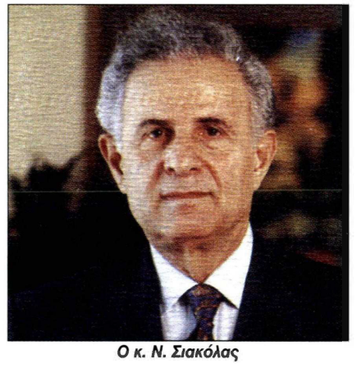
«Το φετινό Συνέδριο έχει ξεχωριστή σημασία για όλους μας γιατί γιορτάζουμε τα 15 χρόνια της εταιρείας μας, 15 χρόνια σκληρής δουλειάς, κόπων και προσπαθειών που έχουν ανεβάσει την Interamerican στην κορυφή της ασφαλιστικής πυραμίδας. Οι έπαινοι και οι ευχαριστίες ανήκουν σε σας, τους ανθρώπους της Interamerican, που με τον ενθουσιασμό σας, το δυναμισμό σας, το πνεύμα συνεργασίας που σας διακατέχει και πάνω απ' όλα με τη σκληρή σας δουλειά έχετε οδηγήσει την εταιρεία μας σ' αυτή την αξιοζήλευτη θέση.

Πραγματικά η επιτυχία μέσα στο κληρό ανταγωνισμό που χαρακτηρίζει την ασφαλιστική αγορά του τόπου μας είναι σημαντική. Ο ανταγωνισμός αυτός γίνεται εντονότερος χρόνο με το χρόνο, με την είσοδο νέων εταιρειών και προϊόντων στις ασφαλιστικοοικονομικές υπηρεσίες και με τις συνεχείς προσπάθειες των υπαρχόντων ανταγωνιστών να ισχυροποιήσουν τη θέση τους στην αγορά.

Το γεγονός ότι βρισκόμαστε στην κορυφή δεν επιτρέπει εφησυχασμό. Οι προσπάθειές μας δεν σταματούν ως εδώ. Η στήριξη και υποστήριξη του ανθρώπινου δυναμικού μας θα ενταθεί και ενισχυθεί ακόμη περισσότερο, ώστε να υπάρξουν τα εχέγγυα για υψηλότερες αποδόσεις και καλύτερα αποτελέσματα.

Η θέση μας στην κορυφή και η διατήρησή της, ενώ αποτελεί τη βασικότερη επιδίωξή μας, δεν πρέπει να μας αποπροσανατολίσουν και να απομακρυνθούμε από την ποιοτική εξυπηρέτηση των πελατών μας.

Δεκαπέντε χρόνια σκληρής δουλειάς, εμπειρίας και επιτυχιών, εξασφαλίζουν τα εχέγγυα εκείνα που χρειάζονται για ν' αντικρύσουμε το μέλλον και να πορευθούμε με σιγουριά στον 21ο αιώνα.



Ο κ. Ν. Σιακόλας

Σας διαβεβαιώνω ότι σ' αυτό το δύσκολο έργο που έχετε επωμισθεί θα βρίσκεται πάντοτε δίπλα σας τόσο η Διοίκηση της εταιρείας όσο κι εγώ προσωπικά».

Ο κ. Ν. Σιακόλας ανακοίνωσε στο Συνέδριο και νέα συνεργασία ίδρυσης Αμοιβαίου Κεφαλαίου με μετόχους την Interamerican Ελλάδος, την Εθνική Τράπεζα Ελλάδος και την Interamerican Κύπρου.

Ο κ. **Γιώργος Ψαρράς** Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων Ομίλου Interamerican μετέφερε από την Ελλάδα τους χαιρετισμούς του Προέδρου και Ιδρυτή Ομίλου Interamerican κ. **Δημ. Κοντομηνά**, λέγοντας ότι ο Όμιλος παρακολουθεί από κοντά την προσπάθεια και πρόοδο των ανθρώπων της Interamerican Κύπρου. «Είμαστε στην πιο καλή στιγμή της ιστορίας μας. Είμαστε εταιρεία των έργων και όχι των λόγων», είπε ο αεικίνητος κ. Ψαρράς στο σύντομο χαιρετισμό του.

Για το μεγάλο και φιλοπρόοδο έργο του Δημ. Κοντομηνά στην Κύπρο μίλησαν μέσω οπτικοακουστικών μηνυμάτων οι πρώτοι διοικητικοί και ασφαλιστές στο ξεκίνημα πριν 15 χρόνια και τι άνεμο αλλαγής έφερε η Interamerican στην Κύπρο.

Η έκφραση ευγνωμοσύνης προς την Interamerican εκφράστηκε από τον Υπουργό Δημόσιας Τάξης και Δικαιοσύνης Κύπρου κ. **Ν. Κότση**. Είπε ο κ. Κότσης:

«Είναι γνωστός ο τεράστιος οικονομικός ρόλος που η Interamerican διαδραματίζει στον τόπο μας όπως γνωστή είναι επίσης και η πλούσια κοινωνική και ανθρωπιστική προσφορά της στην κυπριακή κοινωνία.

Ο κ. Κόσης ανέφερε ότι οι επιδιώξεις της Interamerican δεν διαφέρουν κατά πολύ από τους στόχους και τις επιδιώξεις της Αστυνομίας, που είναι η προστασία, η πρόσληψη και ο περιορισμός των τροχαίων και άλλων δυστυχημάτων που προκαλούν θανάτους και τραυματισμούς και η προσφορά ανθρωπιστικής βοήθειας προς το κοινό.

Η πολύμορφη αυτή προσφορά της Ασφαλιστικής εταιρείας Interamerican, πρόσθεσε, δεν εκπλήττει όσους από εμάς έχουμε την τιμή να γνωρίζουμε προσωπικά τον εκτελεστικό πρόεδρο της Εταιρείας και αγαπητό μου φίλο κ. Νίκο Σιακόλα. Έναν άνθρωπο γνωστό όχι μόνο για τις επιχειρηματικές του ικανότητες αλλά και για τα φιλάνθρωπα και ανιδιοτελή αισθήματα που τον διακατέχουν».

Ο Γενικός Διευθυντής της Interamerican **Μιχάλης Μιχαηλίδης** δήλωσε ότι η Εταιρεία ξεπέρασε τα 29,5 εκ. λίρες σε εισπραχθέντα ασφάλιστρα, διατηρώντας την πρώτη θέση. Σε ομιλία του στο 15ο Ετήσιο Παγκύπριο Συνέδριο της Interamerican ανέφερε ότι προωθήθηκε και πέτυχε απόλυτα η ενοποίηση των τριών διαφορετικών δικτύων πωλήσεως, χωρίς απώλεια πελατών.

Ο κ. Μιχαηλίδης στην ομιλία του είπε και τα εξής: *«Μετά την επιτυχημένη συγχώνευση των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων και με την αμέριστη συμπαράσταση και καθοδήγηση του Εκτελεστικού Προέδρου μας κ. Νίκου Σιακόλα, γίναμε σίγουρα οι κυρίαρχοι της αγοράς».*

Και πρόσθεσε:

«Και το πιο σημαντικό καταφέραμε το ακατόρθωτο: Αυτό που πολλοί θεωρούσαν ακατόρθωτο, της ενοποίησης των τριών διαφορετικών δικτύων πωλήσεως εμείς το κάναμε πραγματικότητα.

Και όχι μόνο. Καμία απώλεια πωλητών,απεναντίας τον τελευταίο καιρό πρόσθεση σημαντικού αριθμού συνεργατών από τον ανταγωνισμό. Γίναμε όλοι μια οικογένεια και πολύ περισσότερο μία γροθιά μία γροθιά από γρανίτη.

Και το σημαντικότερο απ' όλα, κάτω απ' αυτές τις συνθήκες και αυτό το δύσκολο έργο που είχαμε να επιτελέσουμε, καταφέραμε να διατηρήσουμε την ΠΡΩΤΙΑ.

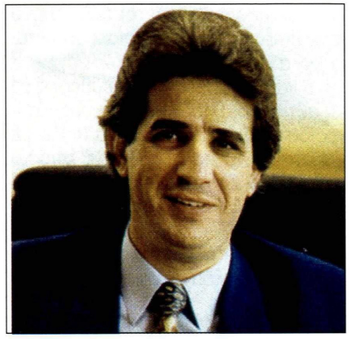
Ξεπεράσαμε τα 29,5 εκατομμύρια λίρες σε εισπραχθέντα ασφάλιστρα.

- *Η Interamerican, όχι απλώς αναπτύχθηκε και έδωσε μαθήματα πρωτοπορίας αλλά σήμερα βρίσκεται στον εφαλτήρα της μεγάλης αντεπίθεσης. Μιας αντεπίθεσης με σωφροσύνη, δύναμη και σεβασμό, αλλά σαρωτικής ισχύος που θα παρασύρει στο διάβα της κάθε ένα που θα επιβουλευθεί τη θέση της και τον προορισμό της.*

Όσον αφορά το ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον καθοριστικός παράγοντας για τις μελλοντικές εξελίξεις που θα επηρεάσουν άμεσα και σημαντικά τον κλάδο των ασφαλιστικών εργασιών ζωής, είναι τα διάφορα μέτρα που θα παρθούν από το κράτος στα πλαίσια της εναρμόνισης της Κύπρου με το ευρωπαϊκό κεκτημένο.

- *Η Interamerican έχει έγκαιρα προχωρήσει στο σχεδιασμό και εφαρμογή της κατάλληλης στρατηγικής για να αντεπεξέλθει επιτυχώς στις νέες αυτές προκλήσεις.*

Μέσα σε κλίμα έντασης του ανταγωνισμού, μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών και συμπίεσης των μικρών κυρίως εταιρειών λόγω μεγέθους, η Interamerican διατηρεί σταθερά ψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης που της επιτρέπει να καθορίζει σε σημαντικό βαθμό τους όρους της αγοράς.



Ο κ. Μιχ. Μιχαηλίδης

Οι υψηλοί αυτοί ρυθμοί ανάπτυξης σε συνδυασμό με τον επιτυχή έλεγχο των λειτουργικών μας δαπανών και τα υψηλά επίπεδα αποδοτικότητας, μας επιτρέπει να γίνουμε ακόμα πιο ανταγωνιστικοί και επικερδείς για όφελος τόσο των μετόχων μας όσο και των ασφαλιζομένων μας.

Φυσική συνέπεια όλων όσων ήδη έχω αναφέρει και απόρροια της εξαιρετικής εποχής που βρισκόμαστε, είναι οι στόχοι μας. Οι στόχοι που θέσαμε είναι φιλόδοξοι, πρωτοπόροι και ίσως λίγο μακρά της Κυπριακής πραγματικότητας.

Ο πρώτος και ίσως ο πιο σημαντικός στόχος είναι ο στόχος της ποιότητας.

Πρέπει να αντιληφθούμε ότι σαν εταιρεία και σαν ασφαλιστές έχουμε υποχρέωση να προσφέρουμε την καλύτερη προσωπική εξυπηρέτηση στους πελάτες μας.

Εκπλήρωση των υποχρεώσεών μας στο ακέραιο, σημαίνει πλήρης εξυπηρέτηση από την πλευρά του ασφαλιστή και παροχή των καλύτερων συμβουλών, αλλά και των σωστών και έγκαιρων αποζημιώσεων από την πλευρά της εταιρείας».

Με θέμα την «Εναρμόνιση της Ασφαλιστικής νομοθεσίας Κύπρου σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή» μίλησε η βοηθός - έφορος Ασφαλειών κ. **Χρυστάλλα Γεωργάτζη**, ενώ ο κ. **Γιάννης Τοζανίδης** Δ/ντής Υποκαταστήματος Interamerican Ελλάδος με θαυμάσιο τρόπο έδειξε σε ομιλία του την «Μετεξέλιξη του επαγγέλματος».

Σε πάνελ με θέμα: «Ο ασφαλιστής και ο πελάτης του αύριο που συντόνισε ο κ. **Βάσος Τσαγγαράς** Acting Sales Manager Interamerican Κύπρου, συμμετείχαν πελάτες και ασφαλιστές οι κ.κ. **Ανδρέας Κούσσης, Γιώργος Γεωργίου, Δημ. Ευγενίου, Άκης Κουσουλίδης και Σπ. Σταυρινίδης.**

Πριν τις βραβεύσεις 1997 και το κλείσιμο του Συνεδρίου από τον κ. **Ν. Σιακόλα**, ομιλία - έκπληξη με αρκετή φαντασία και χιούμορ αλλά και δημιουργία κλίματος υπερηφανείας και σιγουριάς για τους ανθρώπους της Interamerican Κύπρου, έκανε ο κ. **Ντίμης Μιχαηλίδης**, Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος Interamerican. Θέμα ομιλίας: «Η Interamerican τον 21ο αιώνα!» την οποία και δημοσιεύουμε ολόκληρη αφήνοντας για το επόμενο τεύχος μας τη δημοσίευση φωτογραφιών και ονομάτων των βραβευθέντων από το καταπληκτικό συνέδριο που τα είχε όλα: ενθουσιασμό, επιτυχίες, ανακοινώσεις, πρωτιές, αναμνήσεις, μέλλον!

Η interamerican του 21ου αιώνα

Αξιότιμε κύριε Πρόεδρε,
Αγαπητοί προσκεκλημένοι,
Αγαπητοί συνάδελφοι και συνεργάτες

Η Interamerican του 21ου αιώνα. Η μελλοντολογία είναι εξειδικευμένη τέχνη – επιφανειακά εύκολη, στην ουσία όμως πολύ δύσκολη, ιδίως όταν η αφετηρία είναι επιστημονική κι όχι εντελώς φανταστική. Ο μεγάλος Ιούλιος Βερν τον περασμένο αιώνα έγραφε για το γύρο του κόσμου σε ογδόντα ημέρες, για ένα Παρίσι ηλεκτροφωτισμένο, για άμεσες επικοινωνίες γραπτών εγγράφων εξ αποστάσεως, ακόμη και για ταξίδι από τη γη στη σελήνη. Βέβαια έγραψε και για φανταστικά τέρατα στο βάθος των ωκεανών και για ταξίδι στο κέντρο της γης, αλλά γι' αυτά τα εντελώς απίθανα όλοι τον συγχωρούμε, όπως ελπίζω θα με συγχωρέσετε και σεις αν κάπου υπερβώ τα όρια της επιστήμης και εισέλθω στο χώρο του οράματος.

Προτείνω να αρχίσουμε με κάποιους βασικούς παράγοντες που ήδη επηρεάζουν και θα συνεχίσουν να επηρεάζουν το ασφαλιστικό μας επάγγελμα μετά το έτος 2000.

Εδώ βλέπουμε τα σημαντικά στάδια στη

ΕΤΟΣ 1950			
23	25	43	65
ΓΑΜΟΣ	ΤΕΚΝΑ	ΑΝΕΞΑΡΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΕΚΝΩΝ	ΣΥΝΤΑΞΗ

ζωή ενός μέσου ασφαλισμένου πώς ήταν κατά τη δεκαετία του 1950.

Γάμος στα 23 χρόνια, τεκνοποίηση ολοκληρωμένη πριν τα 30. Ο πατέρας είναι μόλις 43 χρονών και τα πολλά παιδιά του είναι ανεξάρτητα, αφού όλα εργαζόντουσαν από τα 15 ή τα 18 τους χρόνια. Του μένουν 20 ολόκληρα χρόνια εργασίας για να εξοικονομίσει τα αναγκαία για τα έτη γήρατος.

Αλλάζουν όμως οι καιροί.

Σήμερα η εισδοχή στην αγορά εργασίας δεν γίνεται από 16 χρονών, αλλά μετά τα 20, ο γάμος και η τεκνοποίηση γίνονται γύρω στα 30 και 35, και τα λίγα παιδιά μετά από πολύχρονες σπουδές ανεξαρτητοποιούνται όταν οι γονείς είναι σχεδόν εξηντάχρονοι και ίσως συνταξιούχοι.

Το βασικό ερώτημα είναι αν ο σημερινός εικοσάχρονος ή τριαντάχρονος έχει συνειδητοποιήσει πως δεν θα μπορέσει να

ΕΤΟΣ 1950			
23	25	43	65
ΓΑΜΟΣ	ΤΕΚΝΑ	ΑΝΕΞΑΡΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΕΚΝΩΝ	ΣΥΝΤΑΞΗ
30	35	58	60
ΕΤΟΣ 2000			

ακολουθήσει ούτε το ίδιο χρονοδιάγραμμα αλλά ούτε και τις ίδιες πρόνοιες, ασφαλιστικές ή αποταμιευτικές, που τυχόν θα ακολουθούσε ο πατέρας του. Και βέβαια για μας τους επαγγελματίες ασφαλιστές, οι παλιές μέθοδοι προώθησης είναι πλέον ξεπερασμένες, επιβάλλεται νέα προσέγγιση στους σημερινούς τριαντάρηδες που το έτος 2030 μόλις θα έχουν ξεμπερδέψει από τα παιδιά τους.

Και ας μη ξεχνάμε ότι ο σημερινός τριαντάχρονος, που θα είναι συνταξιούχος το 2030, αναμένει να ζήσει πιο πολλά χρόνια από τον πατέρα του και πολύ περισσότερα από τον παππού του.

Τα στοιχεία και τα προγνωστικά είναι παρμένα από – και ισχύουν για – ανεπτυγμένες χώρες του Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης.

Όπως ξέρουμε χαμηλότερη βρεφική θνησιμότητα, ψηλότερα εισοδήματα, καλύτερη στέγαση, μόρφωση, διατροφή, ιατρική φροντίδα και υγιεινή, έχουν συμβάλει στη δημιουργία συνθηκών μακροζωίας που δεν θα μπορούσαν ποτέ να φανταστούν οι πρόγονοί μας. Βλέπετε πως σε περίοδο 25 περίπου χρόνων ο άνθρωπος

LIFE EXPECTANCY			
	1975	2000	2025
ΑΝΤΡΕΣ	68	72	77
ΓΥΝΑΙΚΕΣ	72	77	82

έχει κερδίσει 5 χρόνια ζωής, και αναμένεται να προσθέσει άλλα τόσα κατά την επόμενη γενεά. Και η τάση αυτή συνεχίζεται.

Επειδή οι ηλικιωμένοι θα έχουν και λιγότερα παιδιά, τότε ο πληθυσμός του νέου αιώνα θα έχει μεγαλύτερη μέση ηλικία. Και σαν αριθμός ατόμων αλλά και σαν ποσοστό του πληθυσμού οι άνω των εξήντα θα αυξάνονται συνεχώς για αρκετά χρόνια.

Φαίνεται ότι το ποσοστό νεαρών μέχρι τα 2030 θα πέσει στο 25% του πληθυσμού, ενώ το ποσοστό των άνω των 70 που το 1990 ήταν πολύ χαμηλότερο, θα υπερδιπλασιαστεί για να γίνει κι αυτό 25% του πληθυσμού.

Σχεδόν 50% θα είναι άνω των 60.

Οι απαιτήσεις για ποιότητα ζωής ιδιαίτερα των ηλικιωμένων αυξάνονται ρα-

ΠΟΣΟΣΤΟ ΠΛΗΘΥΣΜΟΥ		
	1990	2030
ΚΑΤΩ ΤΩΝ 20	35%	25%
ΑΝΩ ΤΩΝ 70 ΕΤΩΝ	9%	25%

γδαία. Στην Κύπρο οι δαπάνες για ιατροφαρμακευτική περίθαλψη τα τελευταία 15 περίπου χρόνια επταπλασιάστηκαν.

Το τμήμα αποζημιώσεων της Interamerican μας πληροφορεί ότι ο τοκετός με καισαρική που κόστιζε 300 λίρες το 1983, τώρα χρεώνεται 1000. Το δίκλινο δωμάτιο από 13 λίρες έχει ανεβεί στις 45 και ούτω καθεξής για όλες ανεξαιρέτως τις παροχές υγείας.

Η τεχνολογία που συνεχώς προσφέρει νέα προϊόντα και νέες υπηρεσίες σε ψη-

ΚΥΠΡΟΣ Ιατροφαρμακευτικά έξοδα σε λίρες /κατοικία		
1981	1991	1997
81	268	585

λές τιμές, η αναβαθμισμένη κατάρτιση γιατρών και εξειδικευμένου προσωπικού, η συνεχής βελτίωση της νοσηλείας σε νοσοκομεία, κλινικές και γηροκομεία, όλα αυτά που επεκτείνουν τη μακροζωία και καλυτερεύουν την ποιότητα της ζωής, ανυψώνουν και το κόστος της ιατρικής φροντίδας.

Κατά τη διάρκεια των μεταπολεμικών χρόνων, σε όλες τις αναπτυγμένες χώρες του κόσμου χωρίς καμία εξαίρεση, τα κατ' άτομο ιατρικά έξοδα αυξάνονται με ρυθμό πολύ πιο γοργό από το γενικό πληθωρισμό.

Πρακτικό συμπέρασμα για μας τους ασφαλιστές είναι ότι, ναι μεν προσφέρονται τεράστιες ευκαιρίες για μακροχρόνια κάλυψη, επιβάλλεται όμως επαγρύπνηση και προσαρμογή των σχεδίων μας σε νέα δεδομένα και πρακτικές.

Καμιά προσπάθεια μελλοντολογίας σήμερα στην Κύπρο δεν θα ήταν πλήρης χωρίς την αρχαία Ελληνική λέξη, Ευρώπη. Εν συντομία Ευρώπη σημαίνει για μας πρόκληση για εξέλιξη και εκσυγχρονισμό.

ΕΥΡΩΠΗ = ΠΡΟΚΛΗΣΗ ΕΞΕΛΙΞΗΣ ΚΑΙ ΕΚΣΥΓΧΡΟΝΙΣΜΟΥ

Νέα, ενιαία αγορά με ελεύθερο ανταγωνισμό και ενιαίο νόμισμα και καινούργιο θεσμικό πλαίσιο, ανταγωνισμός με πολύ μεγαλύτερους οργανισμούς. Η επιβίωση θα χρειαστεί σχεδιασμό και στρατηγική αλλά και συνεχή αξιοποίηση, ανανέωση και ενδυνάμωση των δυνατών επαφών που έχουμε ήδη με τους πελάτες μας. Η Interamerican μελετά και σχεδιάζει πως θα ανταποκριθεί στην πρόκληση αυτή. Όμως η Ευρώπη είναι κι αυτή ένα κομματάκι του 21ου αιώνα.

Πριν τελειώσω θα ήθελα να ψάξω στην κρυστάλλινη σφαίρα πιο πέρα από την Ευρώπη που θα μας δεχτεί στις αρχές του νέου αιώνα, και αφού η ομιλία μου είναι για τον εικοστό πρώτο αιώνα δικαιούμαι να φτάσω μέχρι και το 2099. Πολλά πράγματα θα αλλάξουν μέχρι τότε. Ας δούμε λοιπόν την κατάσταση στα ασφαλιστικά μας κατά τα προσεχή 100 χρόνια, όχι από τη μυστικιστική σκοπιά του Νοστράδαμου, αλλά από την εμπεριστατωμένη σκοπιά του Ιουλίου Βερν, δηλαδή με βάση τις σημερινές επιστημονικές μας γνώσεις. Σε 10 χρόνια...

ΤΟ ΕΤΟΣ 2008

Το τμήμα Underwriting της Interamerican απαιτεί ανάλυση γενετικού κώδικα βάσει του οποίου καθορίζει τα ασφάλιστρα και εγγυάται έκδοση νέων συμβολαίων σε 4 λεπτά και όχι μόνο.

ΤΟ ΕΤΟΣ 2018

Η Interamerican (αντίθετα με την Universal) παρέχει κάλυψη χωρίς ιατρική εξέταση ή επασφάλιστρο μέχρι το 88ον έτος ηλικίας.

ΤΟ ΕΤΟΣ 2028

Το επενδυτικό σχέδιο της Interamerican, εγγυάται αυτόματη επαναφορά συμβολαίου μετά θάνατον, εάν η επιστήμη πετύχει ανάσταση του ασφαλιζομένου στο παγοποιημένο πελατολόγιο.

ΤΟ ΕΤΟΣ 2038

Η Interamerican χορηγεί 50% έκπτωση σε ασφαλιζόμενους που είναι αποτέλεσμα κλωνοποίησης υφισταμένων πελατών και για τους οποίους τα γενετικά στοιχεία είναι εντελώς γνωστά.

ΤΟ ΕΤΟΣ 2048

Το σχέδιο υγείας της Interamerican θα καλύπτει μέχρι 8 μεταμοσχεύσεις οργάνων 100%, και θα αποζημιώνει 50% για όλες τις τυχόν επιπλέον μεταμοσχεύσεις.

ΤΟ ΕΤΟΣ 2058

Οι κορυφαίοι ασφαλιστές κερδίζουν ταξίδι στον Άρη με σταθμό στη σελήνη.

ΤΟ ΕΤΟΣ 2068

Οι επενδυτικές μονάδες του ταμείου της Interamerican αυξάνονται κατά 100% λόγω αστρονομικών κερδών στο Χρηματιστήριο του πλανήτη Κρόνου.

Απόσπασμα από εφημερίδα της 14ης Απριλίου 2098

Στήλη 100 ΧΡΟΝΙΑ ΠΡΙΝ

Στο 15ο Συνέδριο της πρώτης ασφαλιστικής εταιρείας της Κύπρου Interamerican Insurance (Cyprus) μετά τις ομιλίες κλήθηκαν οι κ.κ. Νίκος Σιακόλας, Εκτελεστικός Πρόεδρος, Ντίμης Μιχαηλίδης, Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος και Μιχάλης Μιχαηλίδης, Γενικός Διευθυντής να βραβεύσουν τους ασφαλιστές της χρονιάς.

Το έτος 2078 οι αναλογιστές της Interamerican ... Stop ... αρκετά για την ώρα! Ελπίζω ότι μετά από όλες αυτές τις προβλέψεις δεν θα ριχτώ στη φωτιά σαν αιρετικός!

Αντίθετα όλοι στην Interamerican ενδυναμωμένοι από το αξιοθαύμαστο ιστορικό των πρώτων 15 χρόνων θα πρέπει να προετοιμάζουμε με αισιοδοξία το μέλλον.

Υποσχόμαστε αλλαγή, σωστή, προγραμματισμένη αλλαγή διότι το μόνο που δεν αλλάζει στο περιβάλλον μας είναι η αλλαγή.

Δέχομαι ότι είναι νωρίς ακόμη για να μπει η λέξη κλωνοποίηση στο ασφαλιστικό λεξιλόγιο, όμως είμαστε ήδη σε διαστημική εποχή και αν θέλουμε μπορούμε να επενδύσουμε και σε δορυφορικές εταιρίες. Και αν η έκδοση συμβολαίου ακόμη δεν είναι εφικτή στα 4 λεπτά, η προσπάθεια γίνεται για να διεκπεραιώνονται και να πληρώνονται οι αποζημιώσεις μέσα σε λίγες ώρες παρά σε λίγες μέρες.

Σας διαβεβαιώ επίσης ότι μετά από την παρουσίαση σε λίγους μήνες του νέου μας επενδυτικού σχεδίου, θα αρχίσει και η έρευνα για το προϊόν νοσηλείας και γηρειατρικής φροντίδας που θα καλύπτει τον σημερινό εικοσάχρονο στα χρόνια σύνταξής του.

Παρά τις πιέσεις της καθημερινότητας η Interamerican διαθέτει όσο κανείς άλλος στην αγορά και την τεχνογνωσία και τη βούληση να κτίσει το μέλλον σε επιστημονικά αναλυτική βάση αλλά και με φαντασία, όραμα και δημιουργικότητα. Και είναι αυτό το διορατικό πνεύμα που θα μας επιτρέψει να φτάσουμε στο έτος 2083, όπου...

ΤΟ ΕΤΟΣ 2083

Στην εορταστική δεξίωση για τα 100χρονα της Interamerican Insurance (Cyprus) Ltd το Διοικητικό Συμβούλιο ανακοινώνει με περηφάνεια ότι:

«κλείνει ο 97ος χρόνος που η Interamerican έχει την πρωτιά!»

ΣΤΑΘΕΡΗ ΠΟΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ

Ότι σκάφος και να έχετε (ιστιοπλοϊκό, ταχύπλοο, φουσκωτό, cruiser, μικρή θαλαμηγό) αυτό που έχει σημασία είναι να κινείται σε σταθερη πορεία ασφαλείας.

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



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

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

ΓΕΝΚΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ ΓΕΝΚΑ Α.Ε.

ΛΕΩΦ.ΣΥΓΓΡΟΥ 106, 11741 ΑΘΗΝΑ - ΤΗΛΕΓΡ. ΔΙΕΥΘ.: ASFAGENKA - ΤΗΛ.: 9227255 - TELEX: 219678 DYNA GR - TELEFAX: 9237768
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ: ΜΗΤΡΟΠΟΛΕΩΣ 28, 54624 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ - ΤΗΛ.: 280155, 276741 - FAX: 288186

ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ ΓΕΝΚΑ Α.Ε.- ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ

Το καλό όνομα και η αξιοπρεπής λειτουργία στοχεύουν 5 δισ. για το 1998!

Επιβράβευση των προσπαθειών και σημείο αφετηρίας για νέους στόχους ήταν η συνάντηση των εταιριών ΓΕΝΚΑ Α.Ε. και ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ αρχές του χρόνου σε ατμόσφαιρα γιορτής και ομοψυχίας όλων των ανθρώπων του συγκροτήματος προς τους οποίους απηύθυναν χαιρετισμούς οι επικεφαλής κ.κ. Κ. Καρακώστας πρόεδρος, Ν. Σταματόπουλος Δ/νων Σύμβουλος και Γ. Χριστόπουλος Γενικός Δ/ντής. Σε εποχές που σε παγκόσμια κλίμακα οι αγοραπωλησίες και συγχωνεύσεις Ασφαλιστικών εταιριών αναστατώνουν τα πάντα στην Ασφαλιστική αγορά οι ηγέτες του συγκροτήματος ΓΕΝΚΑ καλούν σε συνεργασία ανθρώπους με ήθος και επαγγελματική κατάρτιση που θα μπορούν να αντισταθούν στην ισοπέδωση δίνοντας ανθρώπινες λύσεις και προσωπική εξυπηρέτηση.

Ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Ν. Σταματόπουλος, είπε:

«Η ΔΥΝΑΜΙΣ συμπληρώνει εφέτος 22 χρόνια συνεχούς δραστηριότητας και ανάπτυξης και είναι χαρακτηριστικό ότι σε όλη αυτή τη διαδρομή παρουσιάζει κάθε χρόνο κέρδη.

Τα ίδια κεφάλαια της Εταιρίας μας πλησιάζουν τις δρχ. 400.000.000 το δε Ενεργητικό της υπερβαίνει το 1 δισ. δρχ. Το ποσό αυτό υπερκαλύπτει τις επιταγές του Νόμου και τις προβλέψεις των Οδηγιών της Ευρωπαϊκής Ένωσης για την επόμενη πενταετία.

Η καλή φήμη της Εταιρίας, το καλό όνομα που έχει στην αγορά και γενικότερα η αξιοπρεπής λειτουργία της μας επέτρεψαν να αναλάβουμε μεγάλους ασφαλιστικούς κινδύνους όπως π.χ. μέρος της ασφάλισης του Αεροδρομίου των Σπάτων.

Η ΔΥΝΑΜΙΣ ιδρύθηκε το 1977 από έμπειρους ασφαλιστές εγνωσμένης οικονομικής επιφάνειας και αξίας που γνωρίζουν καλά την ασφαλιστική αγορά και που είχαν εξασφαλίσει την τεχνική υποστήριξη γνωστών ασφαλιστικών κολοσσών της Ευρώπης. Είναι χαρακτηριστικό ότι το αντασφαλιστικό πρόγραμμα της ΔΥΝΑΜΙΣ έχει τοποθετηθεί σε μεγάλους αντασφαλιστικούς οργανισμούς του εξωτερικού με αποτέλεσμα να έχουμε μία πραγματική υποστήριξη στον τομέα αυτό και μία σιγουριά που λίγες Εταιρίες απολαμβάνουν.



Στη φωτογραφία διακρίνουμε από αριστερά προς τα δεξιά τον κ. Γ. Χριστόπουλο Γεν. Διευθυντή των εταιριών ασφαλιστικό συγκρότημα ΓΕΝΚΑ Α.Ε. και ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ, τον κ. Νίκο Σταματόπουλο Διευθ. Σύμβουλο των εταιριών και τον κ. Π. Καρακώστα πρόεδρο των εταιριών.

Οι δραστηριότητες της Εταιρίας μας επεκτείνονται σε όλους τους κλάδους των Γενικών Ασφαλειών και θεωρούμε πλεονέκτημα ότι έχουμε την δυνατότητα να καλύπτουμε μεγάλα ποσά με την υποστήριξη των συμβατικών και προαιρετικών αντασφαλιστών μας.

Οι προοπτικές της Εταιρίας μας είναι πολύ αισιόδοξες και ευελπιστούμε τα επόμενα χρόνια να καταλάβει περίοπτη θέση μεταξύ των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών της Αγοράς μας.

Το συγκρότημα ΓΕΝΚΑ λειτουργεί στην αγορά μας από το 1877. Έκλεισε ήδη 120 χρόνια δραστηριότητας στην ασφαλιστική ανάπτυξη του τόπου μας.

Η εταιρία GUARDIAN της οποίας τυγχάνουμε Νόμιμοι Αποκλειστικοί Αντιπρόσωποι λειτουργεί στην Ελλάδα πάνω από 103 χρόνια και εκπροσωπείται από την ΓΕΝΚΑ τα τελευταία 50 χρόνια.

Η εταιρία ALBINGIA VERSICHERUNGSBRUPPE που ανήκει στον όμιλο της GUARDIAN παρέχει την υποστήριξή της σ' όλο το φάσμα των Τεχνικών Ασφαλειών τα τελευταία χρόνια.

Επίσης η εταιρία MALAYAN ξεκίνησε τη δραστηριότητά της στην Ελλάδα το 1974 και είμαστε πολύ ικανοποιημένοι διότι συνεχώς αναπτύσσεται με ταχείς και σταθερούς ρυθμούς.

Θα έχετε πεισθεί ότι ο μεγάλος αυτός αριθμός εταιριών που εκπροσωπούμε μας δίνει τη δυνατότητα να μπορούμε να αναλαμβάνουμε κάθε ασφαλιστικό κίνδυνο ενώ ταυτόχρονα να έχουμε ένα μεγάλο όριο αποδοχής κινδύνων (capacity) που μας επιτρέπει να αντιμετωπίζουμε κάθε πρόβλημα που μας παρουσιάζεται.

Ακόμα θα πρέπει να αναφέρουμε ότι σε κλάδους δραστηριότητας όπως π.χ. ο κλάδος Ζωής και ο κλάδος Νομικής Προστασίας συνεργαζόμαστε με Ασφαλιστικές Εταιρίες που κατέχουν περίοπτη θέση στην αγορά μας.

Οι Εταιρίες μας διαθέτουν αναπτυγμένο δίκτυο πρακτορείων σε όλες σχεδόν τις πόλεις της Ελλάδας και τα τελευταία χρόνια



διευρύνουμε τη συνεργασία μας με τους BROKERS της αγοράς μας. Αυτός είναι ένας από τους βασικούς λόγους που κάθε χρόνο δημιουργούμε καινούργιες συνεργασίες με αξιόλογα μέλη της ασφαλιστικής μας οικογένειας που τα διέπει το ήθος, η γνώση του ασφαλιστικού αντικειμένου, η φερεγγυότητα και γενικά η έξωθεν καλή μαρτυρία.

Για το 1998 τον χρόνο που καλωσορίζουμε σήμερα οι προοπτικές μας είναι αισιόδοξες παρά τα σοβαρά προβλήματα που θ' αντιμετωπίσουμε. Οι ανακλήσεις αδειών Ασφαλιστικών Εταιριών δυστυχώς θα συνεχιστούν. Η τάση δημιουργίας μονοπωλιακών καταστάσεων που πολλοί επιθυμούν δεν θα πάψει να υπάρχει. Οικονομικά προβλήματα που αντιμετωπίζουν τόσο οι μεγάλες όσο και οι μικρές Ασφαλιστικές Εταιρίς θα οξυνθούν με σοβαρότερες ίσως επιπτώσεις όταν θα κλειθούν να πραγματοποιήσουν τις επενδύσεις τους λόγω τεχνικών αποθεματικών, αυξήσεως των κεφαλαίων τους, προσαρμογής στους νέους Νόμους κ.λπ.

Στόχος μας για το 1998 είναι ο κύκλος των εργασιών μας να πλησιάσει τα 5 δισ. δρχ. Πιστεύω μας είναι να καταβάλλουμε κάθε δυνατή προσπάθεια, ειδικότερα και με το αρμόδιο τμήμα Marketing που δραστηριοποιήθηκε τελευταία, να διευκολύνουμε το έργο των συνεργατών μας δίνοντας μεγαλύτερη βαρύτητα στη συνεχή ενημέρωση και εκπαίδευση στα προγράμματα που διαθέτουμε και προσπαθώντας να επιλύσουμε όλα τα προβλήματά τους με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

Αγαπητοί συνεργάτες και φίλοι θα ήθελα να εκφράσω ένα μεγάλο ευχαριστώ προς όλο το υπαλληλικό προσωπικό των εταιριών μας το οποίο σε πολυ μεγάλο ποσοστό, σε δύσκολες στιγμές δείχνει την ευσυνειδησία του και την αφοσίωσή του προς το καθήκον του.

Βέβαια ένα πολύ μεγάλο ευχαριστώ θα ήθελα να εκφράσω, στους αγαπητούς μας συναδέλφους Φανή Κοκκινάκη και Γιώργο Μαμούση που ύστερα από μία προσφορά υπηρεσιών 40 περίπου χρόνων μαζί μας αποχωρούν εφέτος λόγω συνταξιοδοτήσεως. Τους εύχομαι καλή τύχη στον καινούργιο τρόπο ζωής που θα ξεκινήσουν.

Θα ήθελα ακόμη να εκφράσω τις ειλικρινείς μου ευχαριστίες προς όλους ανεξαιρέτως τους συνεργάτες μας για την εμπιστοσύνη που μας δείχνουν και να τους διαβεβαιώσω ότι στο μέλλον θα βρουν ακόμα περισσότερη κατανόηση στα προβλήματά τους με απώτερο σκοπό την αμοιβαία ανάπτυξη των εργασιών μας.

Θέλω να ευχηθώ εκ μέρους της Διευθύνσεως των εταιριών μας ο καινούργιος χρόνος να χαρίσει σε όλους υγεία, ευτυχία, ειρήνη και κερδοφορία.»

Από την πλευρά του ο κ. Γ. Χριστόπουλος, Γενικός Δ/ντής της "ΔΥΝΑΜΙΣ" μεταξύ άλλων ανέφερε και τα εξής:

«Κατά τη διάρκεια του 1997 η αγορά μας παρουσίασε μία έντονη κινητικότητα. Μας έδωσε την εικόνα μιας ταραγμένης θάλασσας. Διαμορφώθηκαν νέα δεδομένα, νέοι κανόνες λειτουργίας, νέες προοπτικές.

Η παραγωγή ασφαλίστρων επηρεάστηκε σε μεγάλο βαθμό από σχετική στασιμότητα που οφείλεται τόσο στις συνθήκες ενός σκληρού και πολλές φορές αθέμιτου ανταγωνισμού όσο και στη γενικότερη ύφεση της οικονομίας που είχε ως επακόλουθο την ασφυξία στην αγορά, σημαντική αύξηση του κόστους παραγωγής και ελάχιστη, αν όχι καθόλου, πραγματική αύξηση του εισοδήματος των πολιτών.

Οι μεγάλες και πολλές ζημιές σ' όλους τους Κλάδους ακόμη και σε εκείνους που κατά παράδοση ήταν πάντοτε κερδοφόροι ανέβασαν το μέσο κόστος των ζημιών και επιδείνωσαν τα τεχνικά αποτελέσματα των Κλάδων.

Στα πλαίσια εξυγίανσης της Αγοράς υπήρξαν διάφορες ανακατατάξεις όπως ανακλήσεις αδειών λειτουργίας εταιριών, συγχωνεύσεις ή εξαγορές άλλων.

Αναμφίβολα οι συμμαχίες, οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές των εταιριών αποτελούν μία καλή λύση για να ξεπεράσει ο ασφαλιστικός χώρος το στάδιο της κρίσης.

Δεν αποτελούν όμως την μόνη επιλογή κάτι που οφείλει να το αναγνωρίσει και το κράτος και οι δυναμικές ελληνικές εταιρίες, ανεξαρτήτως μεγέθους, οι οποίες κρατούν το τακτικό πλεονέκτημα έναντι των ξένων γιατί γνωρίζουν πολύ καλά τις ιδιομορφίες της αγοράς και διαθέτουν ευελιξία.

Σημαντικές και σοβαρές εξελίξεις είχαμε επίσης στον τομέα της ασφαλιστικής νομοθεσίας. Ο νέος ασφαλιστικός νόμος καθορίζει και φωτίζει καλύτερα τις τρεις πλευρές του τριγώνου Πελάτης-Ενδιάμεσος-Εταιρία.

Η εφαρμογή του Νόμου ενώ έχει μεγάλο κόστος για τις Εταιρίες προστατεύει τον καταναλωτή και αυξάνει την εμπιστοσύνη του στο θεσμό της ασφάλισης.

Μέσα στη δύνη των προαναφερόμενων εξελίξεων το Συγκρότημα των Εταιριών μας, υπό την χρυσή καθοδήγηση της Διοίκησης κρατάει γερά, κρατάει καλά και βλέπει με αισιοδοξία το μέλλον υπό την έννοια ότι:

- *Εκσυγχρονήσαμε και εμπλουτίσαμε τα ασφαλιστικά μας προγράμματα.*
- *Βελτιώσαμε την ποιότητα του ασφαλιστικού μας χαρτοφυλακίου.*
- *Αναδιαρθρώσαμε, αναβαθμίσαμε και ενισχύσαμε το δυναμικό του Δικτύου Πωλήσεων με αποτέλεσμα να αυξήσουμε την παραγωγή μας σε όλους τους Κλάδους σε ποσοστό που αγγίζει το 10%.*

Για όλα τα προαναφερόμενα οφείλουμε στους ανθρώπους της πρώτης γραμμής, τους αμοδότες, της παραγωγής, ένα μεγάλο ευχαριστώ. Ιδιαίτερα ευχαριστούμε το προσωπικό των Εταιριών μας, χωρίς τις φιλότιμες προσπάθειες του οποίου τίποτε δεν θα επιτυγχάνετο».

Ποιά είναι η SAP Hellas;

Πρώτη διεθνώς στις πωλήσεις ολοκληρωμένων εφαρμογών, η SAP είναι σήμερα η μοναδική ευρωπαϊκή εταιρεία software που έχει το προβάδισμα έναντι των Αμερικανών. Με το επιχειρηματικό λογισμικό R/3 έχει αποσπάσει το 34% της παγκόσμιας αγοράς ενώ αθροιστικά το σύνολο των πωλήσεων και των πέντε ανταγωνιστών της δε φθάνει το ποσοστό αυτό.



Η SAP ιδρύθηκε το 1972 στο Waltdorf της Γερμανίας. Στη χώρα μας λειτουργεί από τον Οκτώβριο του 1994, ενώ στις αρχές του 1997, η SAP Hellas A.E. ίδρυσε στην Κύπρο τη SAP (Cyprus) Ltd. Μέσα στους πρώτους 6 μήνες της λειτουργίας της τρεις μεγάλες κυπριακές εταιρίες επέλεξαν το λογισμικό R/3.

Η ανοδική πορεία της SAP Hellas συνεχίστηκε και κατά τη διάρκεια του 1997. Έτσι η εταιρία κατέκτησε την πρώτη θέση του κλάδου των πωλήσεων επιχειρηματικού λογισμικού στη χώρα μας, καθώς ο κύκλος εργασιών της για το έτος 1997 ξεπέρασε τα 16 δισ. δρχ. Η συνολική αύξηση των επιδόσεων της εταιρίας – κατά 65% σε σχέση με το 1996 ήταν ακόμη μεγαλύτερη και από τις προβλέψεις των στελεχών της επιχείρησης. Αξίζει επίσης να σημειωθεί πως τα έσοδα της SAP Hellas προέρχονται καθαρά από τις πωλήσεις επιχειρηματικού λογισμικού (60%) και τις λοιπές υπηρεσίες (40%). Παράλληλα τα κέρδη της εταιρίας ήταν διπλάσια από το 1996, δηλ. αυξήθηκαν κατά 100%. Σημαντική επιτυχία της εταιρίας θεωρείται και το γεγονός πως στην ετήσια Ευρωπαϊκή έρευνα αξιολόγησης της SAP και των υπηρεσιών της όπως κρίθηκαν από τους πελάτες (Customer Satisfaction Survey), η SAP Hellas έλαβε ποσοστό 95% και κατατάχθηκε στην πρώτη θέση – ισοψηφώντας με τη SAP Ουγγαρίας και Ελβετίας.

Η μεγάλη επιτυχία της SAP Hellas οφείλεται κατά κύριο λόγο στην ελληνικοποίηση του R/3 – μια επένδυση που ξεπέρασε το 1 δισ. δρχ. – και έγινε σε σύντομο χρονικό διάστημα. Παράλληλα η SAP Hellas προσέφερε στην αγορά ένα ολοκληρωμένο πακέτο λύσεων, προσιτό σε όλες τις επιχειρήσεις ανεξάρτητα του μεγέθους τους και του κλάδου τους. Η δημιουργία της μεθοδολογίας Accelerated SAP (ASAP) μειώνει το χρόνο και το κόστος εγκατάστασης του λογισμικού R/3.

Τα βασικά πλεονεκτήματα του R/3 είναι η πλήρης διαχείριση του προβλήματός του στους 2000 (Millenium Bug) και του Ευρωπαϊκού Νομίσματος (Euro), η άμεση εγκατάσταση περισσοτέρων από 40 εφαρμογών του στο Internet και η εξελιγμένη δυνατότητα υποστήριξης ηλεκτρονικού εμπορίου. Ισχυρό όπλο θεωρείται και η δημιουργία του BAPI (Business Application Program Interface) – αποτέλεσμα της συνεργασίας SAP και Microsoft – που επιτρέπει την ενσωμάτωση λειτουργιών από άλλες εφαρμογές σε ένα ενιαίο περιβάλλον. Η μοναδικότητα του SAP R/3 στηρίζεται και στο Single Data Entry, που με μία μόνο εισαγωγή στοιχείων ενημερώνει ταυτόχρονα όλα τα υποσυστήματα.

Φιλοσοφία της SAP είναι να δημιουργεί ολοκληρωμένες λύσεις επιχειρηματικού λογισμικού, ευέλικτες έτσι ώστε να καλύπτουν τις εξειδικευμένες απαιτήσεις κάθε κλάδου και να προσαρμόζονται στις ιδιαίτερες ανάγκες του κάθε πελάτη ξεχωριστά. Η εταιρία TearnSAP ολοκληρώνει τον τρόπο ανάληψης των έργων και υλοποίησης της εφαρμογής του λογισμικού R/3. Σε κάθε έργο η SAP αναλαμβάνει την ευθύνη της υλοποίησής του παρέχοντας στους πελάτες έμπειρους Διευθυντές Έργων συμβούλους προγραμματιστές και τεχνικούς πληροφορικής έτοιμους να ακούσουν τις ιδιαιτερότητες του κάθε πελάτη και να τους παρουσιάσουν την ιδανική λύση στο συντομότερο χρονικό διάστημα και στο χαμηλότερο κόστος.

Στις προτεραιότητες της SAP Hellas για το έτος 1998 είναι η προώθηση στην Ελληνική αγορά της λύσης Ready to Run. Πρόκειται για μία ολοκληρωμένη εφαρμογή που περιλαμβάνει εξοπλισμό, εγκατάσταση και λογισμικό, παραμετροποιημένο έτσι ώστε μία εταιρία να έχει τη δυνατότητα της άμεσης παραγωγικής χρήσης της. Επιπλέον, η εταιρία επενδύει στα συστήματα διαχείρισης προσωπικού και μισθοδοσίας (HR), με στόχο να το διαθέσει στην αγορά ανεξάρτητα από το αν η επιχείρηση - πελάτης, θα επενδύσει στην ολοκληρωμένη λύση του R/3. Αξίζει να σημειωθεί πως η SAP είναι πρώτη διεθνώς στις παραγωγικές εγκαταστάσεις της εφαρμογής διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού.

Στο τέλος του 1997 ήρθαν στην εταιρία μεγάλες Ελληνικές και Κυπριακές επιχειρήσεις όπως η Kosmocar, τα Κλωστήρια Βαρβαρέσος, οι Μύλοι Κρήτης η Motor Oil, ο όμιλος Παπαέλληνα, η ΔΕΠΑ, η KEO Limited, η Photiades Brewenes (Carlsberg) και ο Όμιλος Quest. Έτσι, για το έτος 1998, ήδη υπάρχουν ανεκτέλεστα ή συνεχιζόμενα έργα που ξεπερνούν σε κύκλο εργασιών το 1 δισ. δρχ.

Οι προβλέψεις και οι στόχοι για το έτος 1998 είναι πως η δυναμική πορεία της SAP Hellas θα συνεχιστεί και οι συνολικές πωλήσεις της θα ξεπεράσουν τα 2 δισ. δρχ. Φιλοδοξία της εταιρίας είναι, μέχρι τα μέσα του 1998, ο αριθμός των πελατών να αυξηθεί στους 80 και οι υπάλληλοι της εταιρίας ως το τέλος του ιδίου έτους να φτάσουν τους 130.(Βλέπε πίνακα 1)

Η SAP κατέκτησε την πρώτη θέση στις πωλήσεις επιχειρηματικού λογισμικού και στην Ελλάδα

Η δυναμική πορεία της SAPHellas συνεχίστηκε και κατά τη διάρκεια του 1997. Η εταιρία κατέκτησε την πρώτη θέση του κλάδου των πωλήσεων επιχειρηματικού λογισμικού στη χώρα μας καθώς ο κύκλος εργασιών της για το έτος 1997 ξεπερνά τα 1,6 δισ. δρχ. Έτσι η συνολική αύξηση των επιδόσεων που παρουσιάζει η εταιρία – κατά 65% σε σχέση με το 1996 – είναι ακόμη μεγαλύτερη και από τις προβλέψεις των στελεχών της επιχείρησης. Αξίζει να σημειωθεί πως η εταιρία δεν εμπορεύεται εξοπλισμό H/Y (hardware), ενώ τα έσοδά της οφείλονται καθαρά στις πωλήσεις επιχειρηματικού λογισμικού (60%) και σε λοιπές υπηρεσίες (40%). Παράλληλα τα κέρδη της εταιρίας υπολογίζεται ότι θα είναι διπλάσια από το 1996 (δηλ. αυξήθηκαν κατά 100%).

Η SAP Hellas A.E., μέλος των εταιριών SAP AG, λειτουργεί στη χώρα μας από το Νοέμβριο του 1994. Σήμερα έχει περισσότερους από 50 πελάτες στην Ελλάδα και στην Κύπρο, ενώ οι εγκαταστάσεις του λογισμικού R/3 που λειτουργούν ήδη παραγωγικά αυξήθηκαν από την 1/1/98 κατά 80%, φτάνοντας τις 22. Σε αυτές συμπεριλαμβάνονται και έργα που ξεκίνησαν μέσα στο 1997, όπως στην Ελλάδα ο Δημοσιογραφικός Οργανισμός Λαμπράκη, η ΕΛΑΪΣ, η Interamerican, η BDF, η Janssen-Citag, η Whirlpool και στην Κύπρο η Coca Cola (Αφοί Λανίτη) και η Mercedes (CIC).

Η SAP Hellas μέσα στα τρία χρόνια λειτουργίας της, αύξησε τον αριθμό των εργαζομένων από 15 άτομα σε 108, ενώ από τον Νοέμβριο του 1997, δημιούργησε γραφείο και στη Θεσσαλονίκη. Επίσης, για να καλυφθούν αποτελεσματικότερα οι ανάγκες της Κυπριακής αγοράς στις αρχές του 1997 ίδρυσε στην Κύπρο τη SAP (Cyprus) Ltd, που σήμερα το προσωπικό της ξεπερνά τα 10 άτομα.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της SAP Hellas, **Φαίδων Χατζησάββας** επισημαίνει: «Το 1997 ήρθαν στη SAP μεγάλες Ελληνικές και Κυπριακές επιχειρήσεις, όπως η Cosmocar, τα Κλωστήρια Βαρβαρέσσος, οι Μύλοι Κρήτης, η Motor Oil, ο Όμιλος Παπαέλληνα, η ΔΕΠΑ, η KEO Limited, η Photiades Breweries (Carisberg) και ο Όμιλος Quest. Έτσι, για το έτος 1998 ήδη υπάρχουν ανεκτέλεστα ή συνεχιζόμενα έργα που ξεπερνούν σε κύκλο εργασιών το 1 δισ. δρχ. Οι προβλέψεις μας για το 1998 είναι πως η ανοδική και επιτυχημένη πορεία της SAP Hellas θα συνεχιστεί και ο συνολικός κύκλος εργασιών μας θα ξεπεράσει τα 2 δισ. δρχ.».

Σήμερα η SAP είναι η μεγαλύτερη προμηθεύτρια εταιρία εφαρμογών λογισμικού τεχνολογίας client / server διεθνώς. Κατέχει το 34% της παγκόσμιας αγοράς και ανακηρύχθηκε Ευρωπαϊκή Εταιρία της χρονιάς 1997. Η εταιρία απασχολεί περισσότερους από 13.000 εργαζόμενους σε όλο τον κόσμο. Μέχρι στιγμής έχουν γίνει πάνω από 12.000 εγκαταστάσεις του λογισμικού SAP R/3 σε περισσότερες από 9.000 επιχειρήσεις όλων των κλάδων, σε 50 χώρες του κόσμου και σε 22 διαφορετικές γλώσσες.

Είκοσι πέντε από τις 50 εγκαταστάσεις του λογισμικού SAP R/3 στην Ελλάδα και στην Κύπρο λειτουργούν ήδη παραγωγικά. Οι επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν τα R/3 παραγωγικά αυξήθηκαν από την 1/1/1998 κατά 80%. Παράλληλα η SAP Hellas δημιούργησε μία ισχυρή ομάδα εξειδικευμένων συμβούλων με άρτια γνώση του λογισμικού και ικανοί να δώσουν στους πελάτες την ιδανική λύση στο μικρότερο δυνατό χρόνο. Έτσι σήμερα η ομάδα της SAP αποτελείται από 108 έμπειρους συμβούλους στα επιμέρους δομικά στοιχεία του R/3 προγραμματιστές, αναλυτές και τεχνικούς πληροφορικής.

Πίνακας 1

Μερικοί από τους πελάτες της SAP Hellas, που λειτουργούν παραγωγικά με το λογισμικό R/3

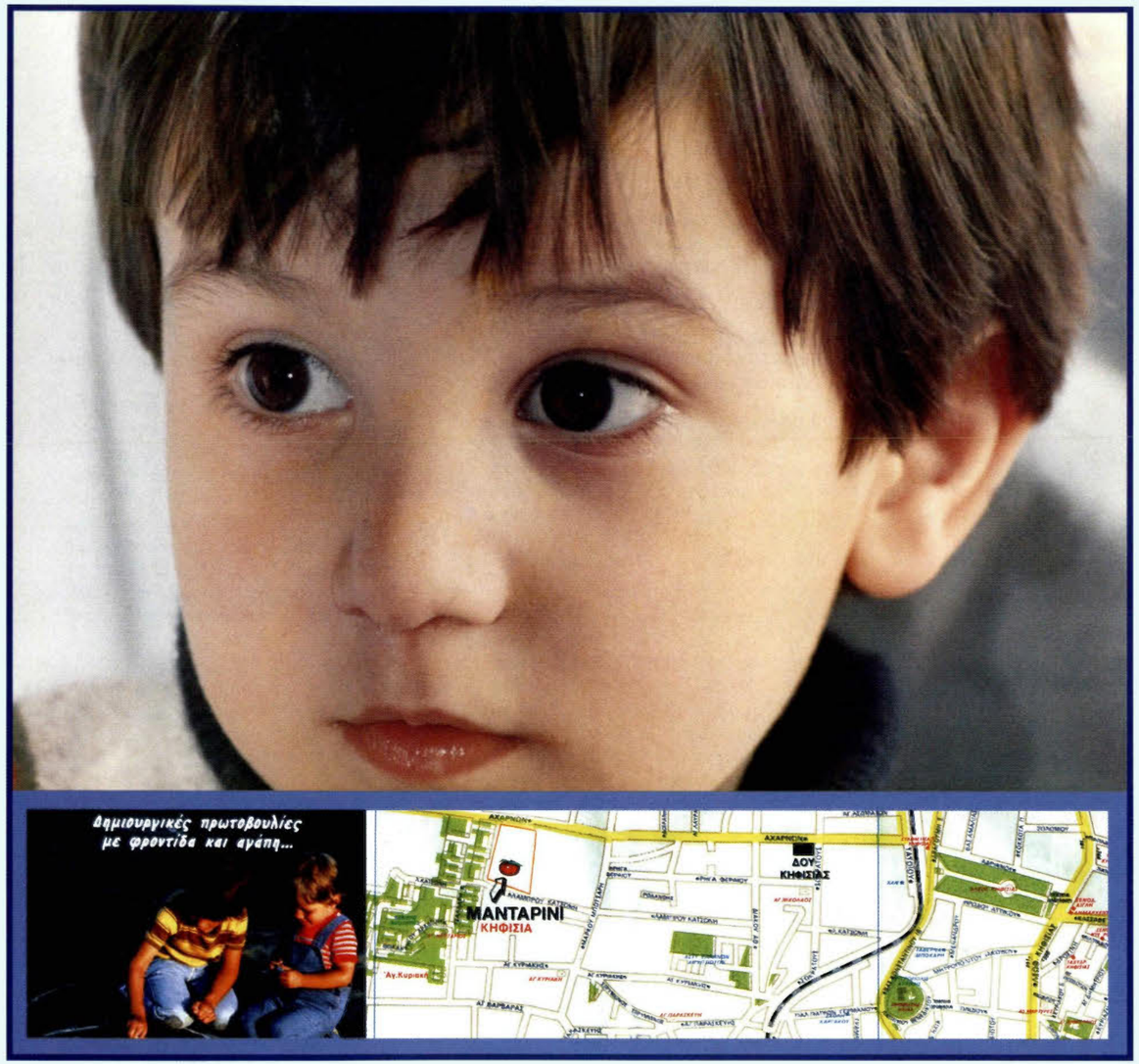
TITAN	ΕΛΑΪΣ	OSRAM
STET	Interamerican	CIC (Mercedes Κύπρου)
Mercedes Benz	Ελληνική Τεχνοδομική	BDF
Ideal Standart	Δημοσιογραφικός Οργανισμός Λαμπράκη	Αφοί Λανίτης (Coca Cola Κύπρου)
Lever	Air Tour Greece	Janssen Cilag



Ο Κ. Χατζησάββας, διευθύνων σύμβουλος της SAP HELLAS (αριστερά) και ο κ. D. Matheis, CFO SAP AG

Μανταρίνι

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο
και Βρεφονηπιακό Κέντρο
(ΠΡΩΗΝ ΑΝΤΙΓΟΝΗ ΜΕΤΑΞΑ-Θεία Λένα)



Σταθμός για τα παιδιά!

ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ: ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & ΜΠΟΤΣΑΡΗ, ΚΙΦΗΣΙΑ - ΤΗΛ.: 8012.761 - 6233.243, FAX: 6233.243

ΙΣΤΟΡΙΕΣ ΓΙΑ ΜΑΝΑΤΖΕΡΣ

Πώς ο γιός μου έμαθε να δένει τα κορδόνια των παπουτσιών του

ΔΕΙΞΤΕ ΣΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΣΑΣ ΝΑ ΔΟΥΝ ΜΕ ΤΑ "ΜΑΤΙΑ" ΤΟΥΣ ΤΙ ΝΑ ΚΑΝΟΥΝ!

Η παρακάτω ιστορία είναι πολύ χρήσιμη στους Managers ασφαλιστών. Ο Κωστής ο γιος μου ήταν 8 χρονών. Μέχρι τότε τα κορδόνια των παπουτσιών τα δέναμε εμείς.

Όταν έπαιζε και του λυνότανε αισθανότανε δύσκολα, τον εμπόδιζαν, τον νευρίαζαν ερχόταν κάθε τόσο να του τα δέσουμε αλλά αυτό τον ανάγκαζε να σταματάει τα παιχνίδια του. Στο σχολείο γυρνούσε με τα παπούτσια λυμένα που τον ανάγκαζαν να περπατάει άβολα.

Αποφασίσαμε να του μάθουμε πως τα δένουν. Έπιασα τα μικρά χεράκια και τον ενθάρρυνα να τα δένει. Δυο-τρεις φορές έμαθε το μηχανισμό. Τη μέθοδο. Πέταξε απ' τη χαρά του. Τα κατάφερε! Το έδειξε και στη μαμά. Από δω και πέρα θα τρέχει πιο άνετα κι αν λυθούν ξέρει να τα δένει. Ήξερε γιατί έπρεπε να μάθει να τα δένει.

Πολλοί ασφαλιστές περπατάνε με «λυμένα τα κορδόνια των παπουτσιών». Άβολα. Νευρικά. Στενάχωρα. Κάθε τόσο φωνάζουν το Δ/ντή τους να τους «δέσει τα κορδόνια» κύριε διευθυντά τι να κάνω; Κύριε Δ/ντά λύσε μου αυτό το πρόβλημα κ. Δ/ντά φτιάξε μου αυτό. Γράψε μου εκείνο. Περπατάνε στα τυφλά. Δεν ξέρουν τι να κάνουν. Υποφέρουν. Ο Manager θα πρέπει να δείξει στους νέους τι να κάνουν. Πώς να το κάνουν. Γιατί να το κάνουν. Πότε να το κάνουν. Δεν φτάνουν τα «τιμολόγια». Θα πρέπει να εξηγήσουν στους νέους οι Managers π.χ. πως βρίσκουν πελάτες, πως το κάνουν το πελατολόγιο και γιατί πρέπει να έχουν πελατολόγιο. Οι Σχολές ασφαλιστών και η εκπαίδευση στο υπ/μα πρέπει να έχει πρακτικά θέματα καθημερινότητας π.χ. στην εξεύρεση πελατών θα εξηγήσουμε τι σημαίνει να βρίσκεις κάθε μέρα νέους πελάτες. Και πως πρακτικά γίνεται... Τα μικρά χεράκια θέλουν να μάθουν πως δένονται τα κορδόνια των παπουτσιών και οι νέοι θέλουν να δουν πως γράφουν το πελατολόγιο οι παλαιοί ασφαλιστές, πως μιλάνε, πως τηλεφωνάνε, πως κλείνουν ραντεβού... Μη στέλνουμε τους νέους μας με «λυμένα παπούτσια» στους δρόμους. Να τους δείξουμε πρώτα.

Ε. Σπύρου





Η χαρά της ζωής διαρκεί πολλά πολλά χρόνια

Του Ε. ΒΟΡΙΔΗ

Σε 25 περίπου χρόνια το 20% των κατοίκων τού σημερινού ανεπτυγμένου οικονομικά κόσμου θα έχει υπερβεί το 65ον έτος της ηλικίας. Άλλωστε το ήμισυ μεταξύ παιδιών της εποχής μας θα φθάσουν σ' αυτή τα 65 τους εν ζωή. Φυσικό είναι ως εκ τούτου να αναπτύσσεται η έρευνα γύρω από την προχωρημένη ηλικία με κύριο στόχο να βρεθεί λύση στο δίλημμα του πώς θα αμυνθεί η κοινωνία από τις γκρίζες ορδές, δημογραφική βόμβα που θα ανατινάξει αργά ή γρήγορα τη δομή του κοινωνικού κράτους, αφού θα απαιτεί όλο και περισσότερα ποσά από το συρικνούμενο για τους, ίδιους λόγους, ταμείο του.

Αν ληφθεί επιπλέον υπ' όψιν ότι οι γέροι ψηφίζουν, ενώ τα μωρά όχι, τι θα συγκρατήσει την ακόρεστη ανάγκη τους σε ιατρικές υπηρεσίες, που γίνονται άλλωστε και συνεχώς δαπανηρότερες; Θα μείνουν τα κράτη χωρίς σχολεία, δρόμους ή στρατούς; Το 1988 το περιοδικό «New Republic» προέβαλε την εικόνα του απαιτητικού γέροντα, που ζητάει όλο και περισσότερα κραδαίνοντας μπαστούνια του γκολφ και καλάμια ψαρέματος. Η αύξηση αυτή του αριθμού των γερόντων, που είναι πραγματικότης, που απαίτησε όμως αιώνες για να επιτευχθεί, είναι αποτέλεσμα τόσο των βελτιώσεων των συνθηκών της ζωής όσο και της μειώσεως των γεννήσεων, και είναι φαινόμενο που παρήχθη προοδευτικά καθ' όλη την εκτύλιξη των ιστορικών χρόνων.

Πόσο κοστίζουν;

Πράγματι κατά την Ελληνορωμαϊκή εποχή η μέση επιβίωση ήταν 20 χρόνια, κατά το τέλος της πρώτης χιλιετίας ανήλθε στα 30, το 1850 ήταν 39 έτη, το 1911 46 και περί το 1930 έχει φθάσει τα 55. (Σήμερα κυμαίνεται περί τα 75).

Αν δεν υπάρξει καμιά αναπάντεχη μεταβολή στη γονιμότητα, η μέση προσδοκία επιβιώσεως θα αυξηθεί μέχρι το 2030 κατά 8%, αλλά για τα άτομα ηλικίας 75 έως 85 η αναμενόμενη αύξηση θα είναι 150%.

Τα ανωτέρω σημαίνουν ότι θα υπάρξει μεγάλος αριθμός ατόμων, που επί ένα τρίτο αιώνος όχι μόνο θα ζουν χωρίς να παράγουν, αλλά θα αντλούν πόρους για την πολυδάπανο υγεία των, που θα καθίσταται όλο και πλέον δαπανηρή, μια που οι σημαντικότεροι πρόοδοι της ιατρικής ωφελούν άτομα αυτών των ηλικιών (βηματοδοτήσεις, επαναγγειώσεις καρδιάς, αντικαταστάσεις καρδιάς, αντικαταστάσεις αρθρώσεων, συντήρηση χρονίων νεφροπαθών κ.ά.).

Και πόσο αξίζουν

Για τους οικονομολόγους κυρίως, ο κίνδυνος είναι δεδομένος και ένας μεταξύ αυτών διετύπωσε το πρόβλημα γράφοντας ότι τα κρατικά ταμεία δεν είναι προσωπικές καταθέσεις του καθενός, που να επιτρέπουν αναλήψεις κατά το δοκούν. Η θέση αυτή υπογράφει την απαξιωτική προς το γήρας τάση που χαρακτηρίζει την εποχή μας. Αλλά έχει άραγε η τοποθέτηση αυτή γενική ισχύ;

Σειρά σφυγμομετρήσεων φέρνει στην επιφάνεια άλλα συμπεράσματα, δηλαδή την ύπαρξη αλληλεγγύης και συμπάθειας μεταξύ των γενεών. Πέραν όμως του συναισθήματος, η ενδελεχής και χωρίς προκατάληψη έρευνα απέδειξε ότι τα ποσά που διατίθενται για την υγεία και την παιδεία των νεοτέρων υπερβαίνουν τη μερίδα που αποσπούν οι ηλικιωμένοι (410 δισ. δολαρίων για τους ηλικιωμένους έναντι 442 δισ. για τους νέους, για το σύνολο των ΗΠΑ).

Περαιτέρω ευρέθη ότι οι ηλικιωμένοι όχι μόνο δεν είναι εγωκεντρικοί γέροντες αλλ' αντιθέτως αρωγοί της οικογένειας και της κοινότητος. Ακριβέστερα για ένα που λαμβάνουν αντιπροσφέρουν πέντε. Μόνη η φροντίδα των πάππων προς τα εγγόνια αποτιμάται, κατά τη μελέτη αυτή, στο αξιόλογο ποσό των 25 δισεκατομμυρίων δολαρίων. Άλλη έμμεση απόδειξη των περιθωρίων των γερόντων είναι και το ότι μόνο το 20% των ατόμων που υπερέβησαν το 85ον έτος της ηλικίας προσφεύγουν στα ειδικά ιδρύματα, ακόμη και στις χώρες με υψηλή στάθμη κοινωνικής οργανώσεως. Οι διαπιστώσεις αυτές αφαιρούν πολλά από την καθιερωμένη άποψη ότι ηλικία σημαίνει υποχρεωτικώς και αυξημένη νοσηρότητα. Αν συνέβαινε να υπάρχουν υποχρεωτικά του γήρατος νοσήματα, τότε θα έπρεπε να τα παρουσιάσουν όλοι θάττον ή βράδιον. Στην κατηγορία αυτή ανήκει ίσως μόνον ο καταρράκτης. Ακόμη και η αποκαλούμενη γεροντική άνοια, που διπλασιάζεται ανά πενταετία για τις ηλικίες μεταξύ 70 και 80 ετών, παύει ουσιαστικά να πρωτοεμφανίζεται μετά το 80όν έτος της ηλικίας. Αλλά και γενικότερα οι αναπηρίες, που εθεωρείτο ότι συνοδεύουν την προχωρημένη ηλικία, εμφανίζονται όλο και σπανιότερα. Στις ημέρες μας μόνο το 30% των ατόμων άνω των 85 ετών τις εμφανίζουν.

Δυστυχώς όμως η βαθιά ριζωμένη ιδέα περί του ματαίου πάσης προσπάθειας είχε ως συνέπεια την παραμέληση της προληπτικής ιατρικής στους ηλικιωμένους και σπανίως αναζητούνται σε αυτούς πρώιμα σημεία καρκίνου του μαστού ή του τραχήλου της μήτρας, αλλά και κάθε άλλη ανωμαλία εθεωρήθη προϊόν αναμενόμενης εξελίξεως και κάθε προσπάθεια ανατάξεώς της ματαιοπονία.

Ακριβώς στην κατηγορία αυτή ανήκει και η έλλειψη ορέξεως που οφείλεται συχνά στην άμβλυνση της ικανότητας της γεύσεως. Πράγματι η ταχύτητα της ανανεώσεως των υποδοχέων της γεύσεως, που έχει η γλώσσα, μειώνεται αισθητά προϊούσης της ηλικίας, με αποτέλεσμα υπογευσία και ανορεξία. Γι' αυτό και απαιτείται ο εμπλουτισμός της τροφής με καρικεύματα ή και αλάτι αν δεν υφίσταται ειδική αντένδειξη προς τούτο. Επειδή εξάλλου και η όσφρηση ακολουθεί την αυτήν πορεία, σκόπιμη είναι η λήψη αντίστοιχων μέτρων. Ενδιαφέρον είναι ότι και στο βαρύτατο ακόμη γήρας, ο άνθρωπος διατηρεί ακέραια την ικανότητα να απολαμβάνει το άρωμα που αναδίδουν τα ρόδα.

Ο ρόλος του ύπνου

Εσφαλμένη αλλ' ακλόνητη είναι η εντύπωση ότι τα ηλικιωμένα άτομα έχουν μικρότερη ανάγκη ύπνου και μόνο προσφάτως κατεδέχθη η ιατρική να ασχοληθεί με το θέμα. Από τη σχετική έρευνα προέκυψε ότι το βιολογικό νυχθημερινό ωρολόγιο μετακινείται με την ηλικία προς το πρωιμότερο, που οδηγεί στον ρυθμό «νωρίς ύπνος, νωρίς έγερση». Αλλά και ο ρυθμός αυτός διαταράσσεται από την ανάγκη νυκτερινής ουρήσεως, από πόνους στις αρθρώσεις ή και άλλα αντίστοιχα. Ανήσυχο ύπνο δημιουργεί και ο φόβος νυκτερινής ενουρήσεως.

Η χορήγηση υπνωτικών δεν απεδείχθη να παρέχει ικανοποιητικά αποτελέσματα και η λύση βρίσκεται στην προσπάθεια αλλαγής τρόπου ζωής. Πρέπει π.χ. να αποφεύγεται ο απογευματινός ύπνος άνω των 30', και γενικότερα η παραμονή στο κρεβάτι να μην υπερβαίνει συνολικά το επτάωρο. Πολύ βοηθάει ο απογευματινός περίπατος, ιδίως όταν υπάρχει ακόμη ήλιος, το ίδιο δε και η σωματική άσκηση τουλάχιστον τρεις φορές την εβδομάδα, με σκοπό τη μετακίνηση των αιχμών του νυχθημερινού κύκλου προς τη νύκτα.

Πολλά έχουν αναφερθεί προσφάτως για τη μελατονίνη που παράγεται κατά τη νύκτα και της οποίας η παραγωγή παύει περί το 50όν έτος της ηλικίας. Επισπεύθη προς στιγμήν ότι η χορήγησή της θα αποκαθιστούσε τον ρυθμό του ύπνου στον στερημένο της ουσίας γεροντικό οργανισμό, αλλά δεν προέκυψαν μέχρι στιγμής πειστικές ενδείξεις αποτελεσματικότητος.

Πολύ σημαντικότερη βοήθεια παρέχουν η αυστηρή τήρηση των ωρών των γευμάτων και της κατακλίσεως και η μείωση του καφέ, των οινοπνευματωδών και των πολλών υγρών, ιδίως κατά τις εσπερινές ώρες. Η ανησυχία της νυκτός αμβλύνεται αν υπάρχει πλησίον της κλίνης ευδιάκριτο φθορίζον ωρολόγιο.

Η αύξηση του αριθμού των ηλικιωμένων ατόμων δημιούργησε επαρκές ανθρώπινο υλικό ώστε να μελετηθούν και να αναθεωρηθούν πολλές απόψεις για τη διαγνωστική και τη θεραπευτική της ηλικίας αυτής και να διασκεδασθούν πολυάριθμες προκαταλήψεις. Έτσι διαπιστώθηκε, μεταξύ των άλλων, ότι κακώς εθεωρείτο μη ενδεδειγμένη η εφαρμογή της θρομβολύσεως ως άμεσος θεραπευτική του εμφράγματος του μυοκαρδίου σε ηλικιωμένα άτομα, όπως επίσης και η χορήγηση ασπιρίνης ή αντιπηκτικού φαρμάκου.

Ως χαρακτηριστικό της επικρατούσης νοοτροπίας αναφέρεται ότι η θεραπεία της καρδιακής ανεπάρκειας εμελετήθη σε άτομα ηλικίας κάτων των 65 ετών, ενώ το 80% των περιπτώσεων καρδιακής ανεπάρκειας στην εποχή μας συναντάται σε άτομα άνω των 65 ετών. Τα συμπεράσματα μεταφέρθηκαν όπως και άλλων περιπτώσεων αβασάνιστα και στην αντιμετώπιση των υπερηλίκων.

> *Μόνη η φροντίδα των πάππων προς τα εγγόνια αποτιμάται, κατά τη μελέτη αυτή, στο αξιόλογο ποσό των 25 δισεκατομμυρίων*

Μόνο προσφάτως η υπηρεσία τροφών και φαρμάκων των ΗΠΑ επέβαλε στα έντυπα που περιέχονται στις συσκευασίες των φαρμάκων να αναφέρεται ειδικώς η γηριατρική εφαρμογή των και αν απαιτούνται ειδικά σχήματα οσάκις τα φάρμακα θα χρησιμοποιηθούν σε ηλικιωμένους. Εξίσου όμως σφαλερά και βλαπτική είναι η ηθική περιθωριοποίησης η οποία τους επιφυλάσσεται ακόμη και από τους οικείους τους. Ο πολύς Galbraith δεν μπορούσε να ανεχθεί όταν στα 85 του, ενώ τελείωνε το τελευταίο του βιβλίο, τον πλησίαζαν διάφοροι με το ερώτημα «διαβάζετε ακόμη;» ή «βρίσκετε ακόμη ενδιαφέρον στη μουσική;».

Και ποδόσφαιρο!

Η κοινωνική αυτή στάση έχει αποτέλεσμα τη συχνή ανάπτυξη καταθλίψεως, που οδηγεί σε αδράνεια με αίσθημα καμάτου, σε ανορεξία και αίσθημα ματαιότητος για την προσδοκώμενη ζωή. Εν τούτοις, άτομα ηλικίας άνω των 75 ετών που υπεβλήθησαν σε συστηματική άσκηση επί 10 εβδομάδες, ανέκτησαν τους μυς της νεότητός των, που τους επέτρεψαν να επιδίδονται σε βίαια αθλήματα όπως το ποδόσφαιρο, η καλαθόσφαιρα κ.ά.

Σε άλλη ομάδα εφαρμογή προγραμματισμένης εργασιοθεραπείας εξαφάνισε την κατάθλιψη και ενεφύσησε αισθήματα αυτοπεποιθήσεως και αισιοδοξίας για το μέλλον. Όσα και αν λέγονται, λίγοι είναι αυτοί που βιάζονται να εγκαταλείψουν το κράμα χαράς και βασάνων που προσφέρει η ζωή, και να αναζητήσουν τη μεταθανάτια αιώνια ευτυχία.

Το γενικό συμπέρασμα από αυτή την υποχρεωτικώς βραχεία και επιλεκτική ανασκόπηση είναι ότι η περιθωριοποίηση των ηλικιωμένων ατόμων είναι πολιτική οικονομικώς επιζήμια και ηθικά απαράδεκτη που θα οδηγήσει στην καταβολή βαρέος τιμήματος γιατί η επιβίωση μιας κοινωνίας καθορίζεται από τη φροντίδα που επιδαψιλεύεται στους γηραιότερους πολίτες της.

Κοινωνίες που περιφρονούν τους προγόνους τους οδηγούνται σε κατάρρευση. Και ίσως αξίζει να θυμηθούμε τον διαξιφιστικό συμβολισμό του Beckett στον «Godot»: «Περιμέναμε τους γέρους και είμασταν εμείς».

Ο κ. Ε. Βορίδης είναι καθηγητής της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών

Πώς να είστε καλός διαμεσολαβητής*

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



ΑΡΧΕΙΟ
Κρατήστε αυτές τις σελίδες!

Συνέχεια από το προηγούμενο

Άρθρο 21
ΑΛΛΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

1. Με προεδρικό διάταγμα που εκδίδεται ύστερα από πρόταση του Υπουργού Εμπορίου μέσα σε έξι μήνες μετά τη δημοσίευση του νόμου αυτού*, ρυθμίζονται ειδικότερα ζητήματα που αφορούν τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των ασφαλιστικών πρακτόρων και των παραγωγών ασφαλίσεων έναντι των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και μεταξύ τους και καταρτίζεται κώδικας δεοντολογίας για τα πρόσωπα που διαμεσολαβούν στις συμβάσεις ιδιωτικής ασφάλισης σύμφωνα με τις διατάξεις του νόμου αυτού και ορίζονται οι διοικητικές κυρώσεις, για την παράβαση των διατάξεών του*.

2. Τα άρθρα 26 έως και 28 του ν.δ. 400/1970 καταργούνται. Το άρθρο 25 του ν.δ. 400/1970 καταργείται δύο έτη μετά τη δημοσίευση του νόμου αυτού στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως.

3. Μέχρι να εκδοθεί το προεδρικό διάταγμα της παραγράφου 1 του άρθρου αυτού, το β.δ. 503/1972 (ΦΕΚ 148) παραμένει σε ισχύ και εφαρμόζεται ανάλογα στα πρόσωπα που σύμφωνα με τον νόμο αυτό μεσολαβούν στην ιδιωτική ασφάλιση.

Άρθρο 21α
Ποινικές κυρώσεις

Όποιος παραβαίνει τις διατάξεις του παρόντος νόμου τιμωρείται με φυλάκιση μέχρι ένα (1) έτος και με χρηματική ποινή ίση με το σε δραχμές ισόποσο των 4.000 ECU, εάν δεν τιμωρείται βαρύτερα με άλλες διατάξεις.

ΣΗΜ.:
** Αφορά στον Ν. 1569/85 που δημοσιεύτηκε στο ΦΕΚ/Α/183 της 25.10.1985.*
** Σε εφαρμογή της παρ. 1 του άρθρου 21 εκδόθηκε το υπ' αριθμ. 298/86 Προεδρικό Διάταγμα (Α/133).*

** Ασφαλιστικός Πράκτωρ ή Μεσίτης Ασφαλίσεων ή Ασφαλιστικός Σύμβουλος ή Συντονιστής Ασφ. Συμβούλων ή Ασφαλιστικός Υπάλληλος.*

Τέλος

ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΝΕΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΕΣ ΜΑΣ
3 ΥΠΕΡΟΧΑ ΔΩΡΑ



1ο — *RODOS PALACE*
Τρεις διανυκτερεύσεις για 2 άτομα στην υπέροχη Ρόδο



2ο — *CRETA PARADISE*
Τρεις διανυκτερεύσεις για 2 άτομα στην υπέροχη Κρήτη



3ο
Μια συλλογή αρχαίων νομισμάτων από αργυρό 925° σε πολυτελή κασετίνα, με πιστοποιητικό γνησιότητας και ιστορικά στοιχεία σε 2 γλώσσες.

ΚΟΥΠΟΝΙ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Κόψτε και στείλτε το στη Δ/νση: ***Φιλικής Εταιρίας 19-20 Πλατεία Κολωνακίου Τ.Κ. 106 73 η στο Fax: 3611.545***

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΟΝΟΜΑ -ΕΠΩΝΥΜΟ .....
ΕΤΑΙΡΙΑ .....
ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ .....
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ .....
Τ.Κ. .....ΠΟΛΗ .....
ΤΗΛΕΦΩΝΟ: .....FAX: .....
Α.Φ.Μ.: .....ΔΟΥ: .....

ΣΤΕΙΛΤΕ ΤΩΡΑ!!!
το κουπόνι συμμετοχής σας

Οι συνδρομητές που θα στείλουν το κουπόνι από 1/5/98 έως 16/7/98 θα συμμετάσχουν σε κλήρωση για ένα από τα εξής 3 δώρα:

1ο δώρο: 3 διανυκτερεύσεις για 2 άτομα στην υπέροχη ΡΟΔΟ
2ο δώρο: 3 διανυκτερεύσεις για 2 άτομα στην υπέροχη ΚΡΗΤΗ
3ο δώρο: Μία συλλογή 6 αρχαίων νομισμάτων από αργυρό 925°

Η κλήρωση θα γίνει στα γραφεία της εταιρίας μας σε ειδική εκδήλωση την 17η/7/98 στις 12 το μεσημέρι

Επόμενο

Μη χάσετε αυτό το τεύχος!
Τηλεφωνείστε για προπώληση τευχών
στο 3620.186 - 3609.071, Γ.Καλτσώνη

είναι θέμα επιβίωσης

Αφήστε τους νέους να φέρουν αλλαγή και νέες ιδέες στην εταιρία σας!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΜ: 1958/1649

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
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 ΝΑΙ

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

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Μαρία Σιφονιού

ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ
Γ. Καλτσώνη

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ
Βάσω Κολτούκη

ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΗ
Δημήτρης Μαρούλης

Τα επώνυμα άρθρα εκφράζουν θέσεις των αρθρογράφων

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
ΛΗΔΡΑ 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 παράφραση ή διασκευή / απόδοση του περιεχομένου του περιοδικού με οποιονδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη.
Νόμος 2121/1993 στην Ελλάδα και κανόνες Διεθνούς δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.

ΣΥΝΤΑΞΗ-ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ:
ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ Γ. ΣΠΥΡΟΥ

ADEL/SAATCHI & SAATCHI ADVERTISING

ΤΟ ΠΡΩΤΟ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΥΓΕΙΑΣ
ΠΟΥ ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΚΑΙ ΤΟ

"ΧΤΥΠΑ ΞΥΛΟ"

Επειδή αν αρρωστήσετε, "ΧΤΥΠΑ ΞΥΛΟ", θα πληρώσουμε όλα τα έξοδα, "ΧΤΥΠΑ ΞΥΛΟ", η Εθνική Ασφαλιστική φροντίζει να μην αρρωστήσετε.

ΥΓΕΙΑ 2001. Το Πρώτο Πρόγραμμα Υγείας, που εκτός από όλα τα έξοδα, "ΧΤΥΠΑ ΞΥΛΟ", καλύπτει Πρόληψη και Διάγνωση! Έτσι δεν χρειάζεται να χτυπάτε ξύλο ούτε εσείς, αλλά ούτε και εμείς!

ΧΤΥΠΗΣΤΕ ΣΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ ΚΑΙ ΡΩΤΗΣΤΕ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΙΟ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΤΗΣ ΥΓΕΙΑΣ ΣΑΣ ΣΗΜΕΡΑ

ΠΡΟΛΗΨΗ ΔΙΑΓΝΩΣΗ ΘΕΡΑΠΕΙΑ
ΥΓΕΙΑ 2001

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ


2099 μ.Χ.
Ο ΠΡΩΤΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ
ΔΙΑΣΤΗΜΙΚΟΣ ΣΤΑΘΜΟΣ ΘΑ
ΑΣΦΑΛΙΖΟΤΑΝ ΣΤΗΝ ALLIANZ.
ΟΠΩΣ ΠΑΛΙΟΤΕΡΑ:
ΤΟ ΑΤΤΙΚΟ ΜΕΤΡΟ
ΤΟ ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΟ ΤΩΝ ΣΠΑΤΩΝ
ΤΟ ΦΥΣΙΚΟ ΑΕΡΙΟ ΚΑΙ
ΠΕΡΙΟΥΣΙΕΣ ΧΙΛΙΑΔΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ
McCANN-ERICKSON
Allianz
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 124, ΑΘΗΝΑ 115 26, ΤΗΛ.: 6925201, FAX: 6926059