ΣΥΝΕΔΡΙΑ: ALICO • ALIANZ - HELVETIA • METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ • ΦΟΙΝΙΞ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 54 • ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 1998 - ΔΡΧ. 1.500



ΑΦΙΕΡΩΜΑ

Το χαμόγελο της εξυπηρέτησης

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ • ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

ΔΥΟ ΜΕΓΑΛΑ ΟΝΟΜΑΤΑ ΕΝΑ ΜΕ ΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ ΜΑΣ ΟΜΑΔΑ



Ενα μαζί σας!

Αυτή τη φανέλα έχουν φορέσει πολλά μεγάλα ονόματα... Τώρα δύο μεγάλα ονόματα στις ασφάλειες γίνονται ένα με την Εθνική μας Ομάδα. **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ - ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.** Δύο κορυφαίες ασφαλιστικές εταιρίες στο πλευρό της Ομάδας που αγωνίζεται πάντα για την κορυφή. **Αυτή η ομάδα μπορεί και πρέπει να παίζει στα σίγουρα.** Το θέλουμε όλοι οι Ελληνες.

Ενα με την Εθνική μας Ομάδα. Ενα μαζί σας!

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
Ε.Ο.Κ. ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΙ ΧΟΡΗΓΟΙ ΕΘΝΙΚΗΣ ΟΜΑΔΑΣ ΜΠΑΣΚΕΤ

SYNEDIA S.A.

INTERAMERICAN® FINANCIAL PLANNING

Πρώτοι και καλύτεροι!



OgilvyOne

Όταν ζεις από κοντά και προβλέπεις τις διαρκώς μεταβαλλόμενες ανάγκες και ιδιαιτερότητες της αγοράς...

Όταν έχεις το σωστό ανθρώπινο δυναμικό...

Όταν έχεις την κατάλληλη μηχανογραφική υποδομή...

Τότε η πρωτοπορία είναι τρόπος ζωής.

*Έτσι **η Interamerican** δημιούργησε το **1995** την πρώτη επίλεκτη ομάδα από εξειδικευμένους **Financial Planners.***

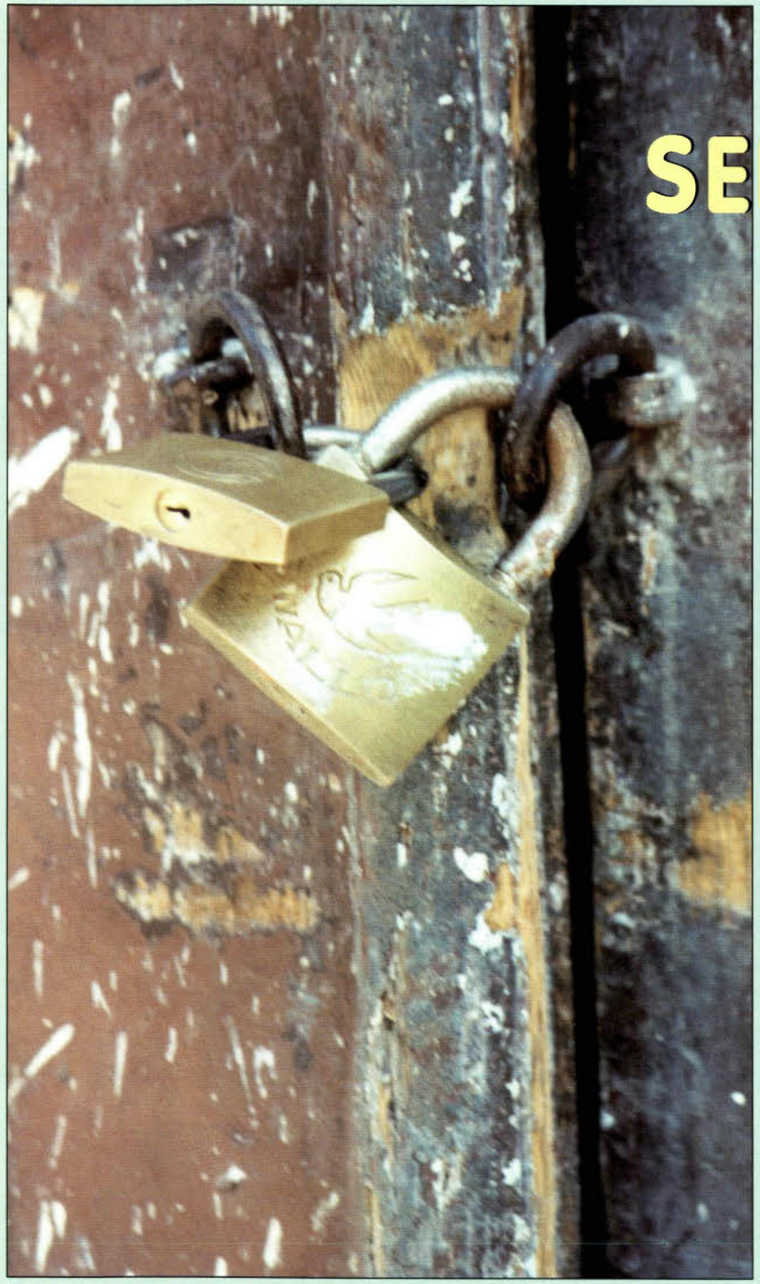
Αποστολή τους είναι η παροχή, προς τους πελάτες, έγκυρων επαγγελματικών συμβουλών στον επενδυτικό, τραπεζικό και ασφαλιστικό χώρο, ώστε να επιτύχουν όλους τους οικονομικούς τους στόχους.

*Πιο συγκεκριμένα, **οι Financial Planners της Interamerican,** εντοπίζουν και επισημαίνουν τις ανάγκες του πελάτη και αφού μελετήσουν σφαιρικά την οικονομική του κατάσταση, συντάσσουν την προσωπική του "Ολοκληρωμένη Χρηματοασφαλιστική Μελέτη", μέσω ενός ευέλικτου μηχανογραφικού προγράμματος και παράλληλης κεντρικής παρακολούθησης.*

*Φυσικά θ'ακολουθήσουν κι άλλοι. Εξ'άλλου δεν θα είναι η πρώτη φορά που **η Interamerican** δείχνει τον δρόμο... απλά οι πρώτοι θα είναι πάντα και οι καλύτεροι!*

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη!

Η ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ



SERVICE

(Β' ΜΕΡΟΣ - ΑΦΙΕΡΩΜΑ)

Η εξυπηρέτηση πελατών αποτελεί σήμερα το πιο αιχμηρό θέμα της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας. Οι εταιρείες που καταφέρνουν να προσφέρουν μια διακεκριμένη στρατηγική στον τομέα εξυπηρέτησης πελατών, κατοχυρώνουν ένα αδιαμφισβήτητο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

50-74

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ



18

Ο κ. Α. Βασιλείου Γεν. Δ/ντής ALICO «Το μέλλον είναι εδώ», είπε στο συνέδριο της ALICO



24

Ο κ. Ι. Δελένδας, εκτελεστικός πρόεδρος του ομίλου ALLIANZ, βράβευσε τους πρώτους στο ετήσιο συνέδριο της ALLIANZ και HELVETIA.



116

Ο κ. Αθ. Θεοδωράκης έγραψε στο ΝΑΙ για τη σημασία του έργου του Ρήγα Φεραίου.



34

Βραβεύτηκαν οι άνθρωποι που πέταξαν ψηλότερα το 1997, από τον κ. Γ. Καπουράνη που συνέδεσε τους ασφαλιστές με τον τραπεζικό χώρο.



42

Γ. Κώτσαλος: «η ποιοτική πρόκληση» για τον ΦΟΙΝΙΚΑ.



86

Ξεκίνησε το μεγαλόπνοο όραμα για την Υγεία από τον Δ. Κοντομηνά με τα εγκαίνια της Ευρωκλινικής Αθηνών

4 ΣυΝΑΙσθηματικά
10 Γράμμα Εκδότη
12 Ασφαλιστικό Underwriting
18 Συνέδριο ALICO
24 Συνέδριο ALLIANZ
30 Ευρώ - Πρακτικές πλευρές
34 Συνέδριο METROLIFE
38 Ασφαλιστικοί πράκτορες
42 Συνέδριο ΦΟΙΝΙΞ
44 Η εικόνα των ασφαλιστικών εταιριών
46 Commercial Union και αυτοκίνητα
50 Η εξυπηρέτηση πελατών - εφαρμογές στα δίκτυα πωλήσεων
76 Δεξίωση για Ευρωκλινική με συνωστισμό προσωπικοτήτων
78 Ανάλυση τροχαίων 1997
80 Ασφάλειες ζωής, κληρονομική διαδοχή και φόρος κληρονομιάς στην Κύπρο
82 Ζημιές από βροχοπτώσεις
84 Ειδήσεις - Επικοινωνία
114 Παίξτε ποδόσφαιρο με δίχτυα
116 Ρήγας Φεραίος
118 Συλλογική σύμβαση εργασίας ασφαλιστικών υπαλλήλων
122 Ασφάλιση εμπορευμάτων
124 Οι ασθένειες του αύριο
126 Οδηγώντας με τον Αθ. Καρκάνη
128 Επόμενο



Καλοκαίρι και "τα φρούτα βάφουνε το στόμα τους..."!



Δυο καλοκαίρια με κάνουν να νιώθω μεγάλη περηφάνια και χαρά όταν τα συλλογίζομαι. Απ' τις τέσσερις εποχές του έτους το καλοκαίρι και από το συμβολικό καλοκαίρι της ιστορίας το ελληνικό Καλοκαίρι Πολιτισμού, όπου αν έχει να επιδείξει καρπούς πνεύματος η ανθρωπότητα, στο ελληνικό καλοκαίρι οι καρποί του πνεύματος είναι μοναδικοί και οι καλύτεροι σε κάθε είδος καρπού...

Στην Ελλάδα μας, στη χώρα του Ήλιου, το καλοκαίρι, όπως λέει ο **Οδ. Ελύτης,** «τα φρούτα βάφουνε το στόμα τους...» με χρώματα και γεύσεις.

Όπου κι αν ταξιδέψεις στην Ελλάδα θα βρεις κόκκινα γλυκά καρπούζια, πεπόνια, σταφύλια, αχλάδια, κεράσια, ροδάκινα, βερίκοκα, σύκα, μήλα, ρόδια, πορτοκάλια, μανταρίνια, κυδώνια, καρύδια, όλα τα κηπευτικά, ντομάτες, κολοκυθάκια, αγγουράκια, μελιτζάνες, φασόλια, καλαμπόκια, λαχανικά και μπανάνες (στην Κρήτη) σε πάρα πολλές ποικιλίες γεμάτες χρώματα και γεύσεις... Καρπούς που ζούνε στη χώρα του καλοκαιριού...

Από την άλλη πλευρά, αν πεις να διαλέξεις από τους καρπούς του ελληνικού πνεύματος, η ανθρωπότητα έχει να περηφανευτεί για τους ελληνικής προελεύσεως καλύτερους «καρπούς και ποικιλίες» σε ποιητές, φιλοσόφους, μαθηματικούς, ρήτορες, συγγραφείς, αστρονόμους, ιατρούς, μουσικούς, στρατηγούς, ήρωες, αρχιτέκτονες, ζωγράφους, γλύπτες, ηθοποιούς, στοχαστές, μάρτυρες, αγίους...

Οι εύχυμοι καρποί του Ελληνικού Πνεύματος γεμίζουν τις βιβλιοθήκες και τα μουσεία όλου του κόσμου, αλλά και «τροφοδοτούν» με ευεργετικό απόσταγμα τη ζωή όλων, «όπου Γης», σε κάθε τομέα έκφρασής τους.

Μέρες Ιουλίου 1998 «κάπου στην Ελλάδα» αντικρύζω τον γαλάζιο ουρανό ξαπλωμένος πάνω στο μυρωμένο χώμα, το ελληνικό χώμα, το ευλογημένο χώμα που γέννησε τόσους καρπούς.

Δίπλωσα τα δάχτυλά μου και τα χέρια μου πάνω στο κεφάλι, σαν προσκέφαλο, κι άφησα τη σκέψη μου με κλειστά μάτια να ταξιδέψει σ' ένα μικρό σχολείο στην Ήπειρο, για να ξανακούσω τον σοφό δάσκαλό μου ν' απαγγέλει εκείνο το υπέροχο ποίημα του **Γ. Δροσίνη,** το «Χώμα Ελληνικό»...

ΧΩΜΑ ΕΛΛΗΝΙΚΟ
Τώρα που θα φύγω και θα πάω στα ξένα
και θα ζούμε μήνες, χρόνους χωρισμένοι,
άφησε να πάρω κάτι κι από σένα,
γαλανή πατρίδα, πολυαγαπημένη·
άφησε μαζί μου φυλαχτό να πάρω
για την κάθε λύπη, κάθε τι κακό,
φυλαχτό απ' αρρώστια, φυλαχτό από Χάρο,
μόνο λίγο χώμα, χώμα ελληνικό.

Χώμα δροσισμένο με νυχτιάς αγέρι,
χώμα βαφτισμένο με βροχή του Μάη,
χώμα μυρισμένο απ' το καλοκαίρι,
χώμα ευλογημένο, χώμα που γεννάει
μόνο με της Πούλιας την ουράνια χάρη,
μόνο με του ήλιου τα θερμά φιλιά,
το μοσχάτο κλήμα, το ξανθό σιτάρι,
τη χλωρή τη δάφνη, την πικρήν ελιά.

Χώμα τιμημένο, που 'χουν ανασκάψει
για να θεμελιώσουν έναν Παρθενώνα,
χώμα δοξασμένο, που 'χουν ροδοβάψει
αίματα στο Σούλι και στον Μαραθώνα·
χώμα πόχει θάψει λείψαν' αγιασμένα
απ' το Μεσολόγγι κι από τα Ψαρά,
χώμα που θα φέρνη στον μικρόν εμένα
θάρρος, περηφάνια, δόξα και χαρά.

.....

Θα μπορούσε να γράψει πολλά κάποιος γι' αυτά τα καλοκαίρια, όπου όλοι μας «κάνουμε ευρύχωρα όνειρα» (Ελύτης), αλλά όσα κι αν πεις ποτέ δεν θα καταφέρεις να περιγράψεις αυτά που μπορείς να ζήσεις στα μερόνυχτα ενός ελληνικού καλοκαιριού...



Μικρή κι αδύναμη η πένα, δεν τα καταφέρνει να δείξει πώς τραγουδάνε τα παιδιά το καλοκαίρι, πώς ερωτεύονται, πώς βάφουν το στόμα τους τα φρούτα, πώς καίει ο ουρανός απέραντος, πώς κοιτάνε τα φρούτα κατάματα τον ήλιο, πώς «κάτω στης μαργαρίτας τ' αλωνάκι στήνουν χορό τα μελισσόπουλα»...

Υπέροχη η «Θητεία του Καλοκαιριού», γι' αυτό και το ΝΑΙ σάς εύχεται να ζήσετε φέτος το καλύτερό σας καλοκαίρι στη χώρα του Ήλιου, την Ελλάδα...

Βάψτε το στόμα σας με καλοκαιρινές γεύσεις ελληνικών φρούτων, κρατώντας στα χέρια σας Έλληνες ποιητές και απολαμβάνοντας τους καρπούς του ελληνικού πνεύματος...

Στους ασφαλιστές, που είναι άνθρωποι πλατιών οριζόντων και ταξιδευτές ανοιχτά του πελάγους, ταιριάζει ο Ελύτης...

Διαβάστε Οδυσσέα Ελύτη και θα σας μεθύσει ο χυμός του Ήλιου!

Διαβάστε Έλληνες ποιητές αυτό το καλοκαίρι και σίγουρα θα γυρίσετε γεμάτοι «με την υγεία του Ήλιου στο κορμί σας... και την ηλικία της Θάλασσας στα μάτια...».

Νέοι, γεροί, ελεύθεροι και ωραίοι!
Καλό καλοκαίρι!

Ευαγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης του ΝΑΙ



Ήλιος ο Πρώτος

II
ΣΩΜΑ ΤΟΥ ΚΑΛΟΚΑΙΡΙΟΥ

Πάει καιρός που ακούστηκε η τελευταία βροχή
Πάνω από τα μυρμήγκια και τις σαύρες
Τώρα ο ουρανός καίει απέραντος
Τα φρούτα βάφουνε το στόμα τους
Της γης οι πόροι ανοίγουνε σιγά · σιγά
Και πλάι απ' το νερό που στάζει συλλαβίζοντας
Ένα πελώριο φυτό κοιτάει κατάματα τον ήλιο

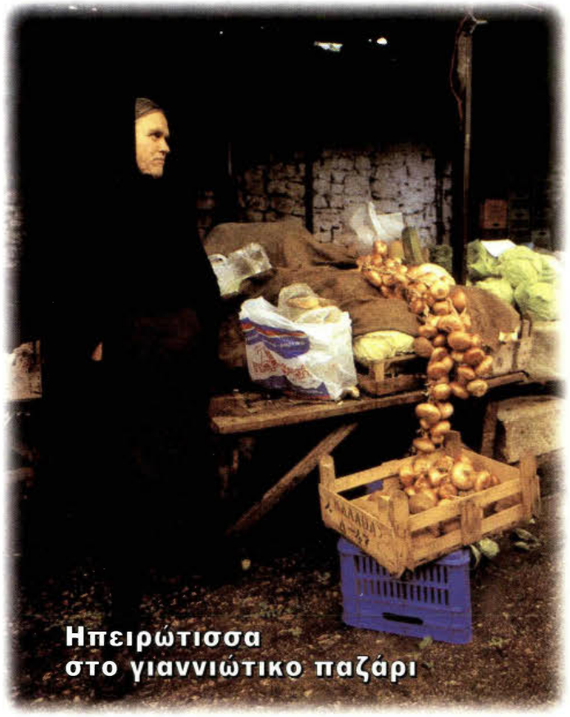
Ποιος είναι αυτός που κείτεται στις πάνω αμμουδιές
Ανάσκελα φουμέρνοντας ασημοκαπνισμένα ελιόφυλλα
Τα τζιτζίκια ζεσταίνονται στ' αυτιά του
Τα μυρμήγκια δουλεύουνε στο στήθος του
Σαύρες γλιστρούν στη χλοη της μασχάλης
Κι από τα φυκια των ποδιών του αλαφροπερνά ένα κύμα
Σταλμένο απ' τη μικρή σειρήνα που τραγούδησε:

Ω σώμα του καλοκαιριού γυμνό, καμένο
Φαγωμένο από το λάδι κι από το αλάτι
Σώμα του βράχου και ρίγος της καρδιάς
Μεγαλο ανεμισμα της κομης λυγαριάς
Άχνα βασιλικού πάνω από το σγούρο εφηβαίο
Γεματο αστράκια και πευκοβελόνες
Σώμα βαθύ-πλεούμενο της μέρας!

Έρχονται σιγανές βροχές, ραγδαία χαλάζια
Περναν δαρμένες οι στεριές στα νύχια του χιονιά
Που μελανιαζει στα βαθιά μ' αγριεμένα κύματα
Βουτάνε οι λόφοι στα πηχτά μασταρια των νεφών
Ομως και πίσω απ' όλα αυτά χαμογελάς ανέγνοια
Και ξαναβρίσκεις την αθάνατη ώρα σου
Οπως στις αμμουδιές σε ξαναβρίσκει ο ήλιος
Οπως μες στη γυμνή σου υγεια ο ουρανός.

(ΟΔ. ΕΛΥΤΗΣ)

ΦΩΤΟ: Ν. ΚΑΣΕΡΗΣ
"Δωδεκάνησα"



Ηπειρώτισσα
στο γιαννιώτικο παζάρι



Το «μπελόνιασμα»
Αγρίνιο, 1950-1955
Φώτο: Σπύρος Μελετζής

Ο ΚΑΡΠΟΣ ΤΟΥ ΑΓΙΟΥ ΠΝΕΥΜΑΤΟΣ

Ο ΔΕ ΚΑΡΠΟΣ ΤΟΥ ΠΝΕΥΜΑΤΟΣ ΕΣΤΙΝ ΑΓΑΠΗ, ΧΑΡΑ, ΕΙΡΗΝΗ, ΜΑΚΡΟΘΥΜΙΑ, ΧΡΗΣΤΟΤΗΣ, ΑΓΑΘΩΣΥΝΗ, ΠΙΣΤΙΣ... ΠΡΑΟΤΗΣ, ΕΓΚΡΑΤΕΙΑ· ΚΑΤΑ ΤΩΝ ΤΟΙΟΥΤΩΝ ΟΥΚ ΕΣΤΙ ΝΟΜΟΣ.

ΕΡΜΗΝΕΙΑ

Ο ΚΑΡΠΟΣ ΟΜΩΣ, ΤΟΝ ΟΠΟΙΟΝ ΠΑΡΑΓΕΙ ΤΟ ΑΓΙΟΝ ΠΝΕΥΜΑ ΜΕ ΤΟΝ ΦΩΤΙΣΜΟΝ ΚΑΙ ΤΗΝ ΧΑΡΙΝ, ΠΟΥ ΧΟΡΗΓΕΙ ΕΙΣ ΤΑΣ ΨΥΧΑΣ ΜΑΣ, ΕΙΝΑΙ Η ΑΓΑΠΗ, Η ΧΑΡΑ ΠΟΥ ΠΡΟΕΡΧΕΤΑΙ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΓΑΘΗΝ ΣΥΝΕΙΔΗΣΙΝ, Η ΑΧΩΡΙΣΤΟΣ ΑΠΟ ΑΥΤΗΝ ΕΙΡΗΝΗ, Η ΑΝΟΧΗ ΚΑΙ Η ΠΛΑΤΙΑ ΚΑΡΔΙΑ ΕΙΣ ΤΑΣ ΑΔΙΚΙΑΣ ΠΟΥ ΜΑΣ ΚΑΝΟΥΝ ΟΙ ΑΛΛΟΙ, Η ΑΓΑΘΗ ΔΙΑΘΕΣΙΣ ΚΑΙ ΚΑΛΩΣΥΝΗ, Η ΕΥΕΡΓΕΤΙΚΗ ΕΚΔΗΛΩΣΙΣ ΚΑΙ Η ΕΞΩΤΕΡΙΚΕΥΣΙΣ ΤΗΣ, Η ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΕΙΣ ΤΟΥΣ ΛΟΓΟΥΣ ΚΑΙ ΤΑΣ ΥΠΟΣΧΕΣΕΙΣ ΜΑΣ, Η ΠΡΑΟΤΗΣ, Η ΕΙΣ ΚΑΘΕ ΠΟΝΗΡΟΝ ΕΓΚΡΑΤΕΙΑ, ΚΑΤΑ ΤΩΝ ΑΝΘΡΩΠΩΝ ΑΥΤΩΝ, ΠΟΥ ΕΧΟΥΝ ΤΑΣ ΑΡΕΤΑΣ ΑΥΤΑΣ, ΔΕΝ ΙΣΧΥΕΙ ΝΟΜΟΣ.

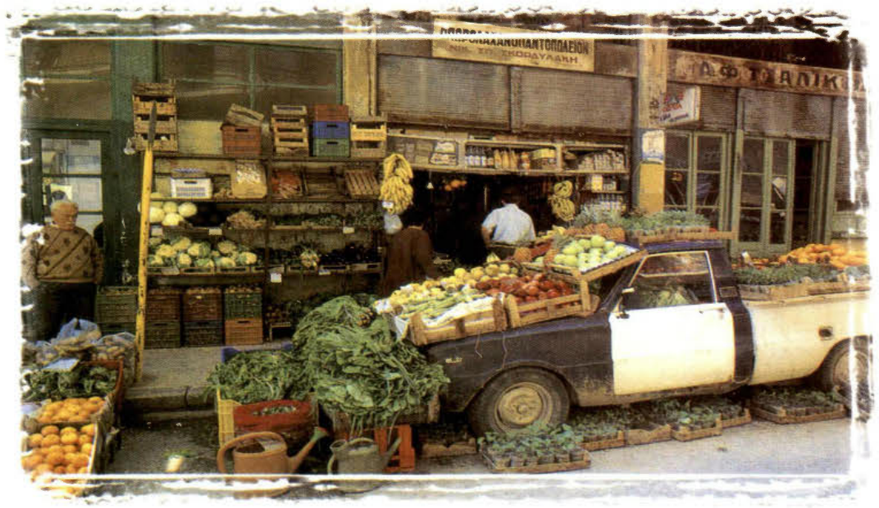
(ΠΡΟΣ ΓΑΛΑΤΑΣ ΕΠΙΣΤΟΛΗ ΠΑΥΛΟΥ, ΚΕΦ. Ε' 18-26)













Από τον Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη ΝΑΙ



Ό,τι μπορείς να ονειρευτείς, μπορείς και να το αποκτήσεις!

Στις ετήσιες βραβεύσεις με τα Όσκαρ για τις καλύτερες ταινίες και τις καλύτερες ερμηνείες στον κινηματογράφο πολλά βραβεία και επαίνους πήρε ο «Τιτανικός», αλλά θα θέλαμε να μείνουμε σ' αυτό που δήλωσε η 44χρονη Κιμ Μπάσινγκερ όταν πήρε το βραβείο της: **«Αν κανένας κάπου εκεί έξω έχει ένα όνειρο, να ξέρει ότι εγώ είμαι η ζωντανή απόδειξη ότι τα όνειρα γίνονται πραγματικότητα»**.

Όνειρα! Αλήθεια, υπάρχει κάποιος που δεν έχει κάποιο όνειρο;

Υπάρχουν μαθητές που δεν έχουν όνειρο έναν καλό βαθμό; Υπάρχουν φοιτητές χωρίς να ονειρεύονται μια καλή επαγγελματική καριέρα; Υπάρχουν επαγγελματίες που δεν θέλουν χρήματα και πρωτιά; Υπάρχουν υπάλληλοι που δεν ονειρεύονται προαγωγή; Υπάρχει βουλευτής που δεν ονειρεύεται να γίνει υπουργός; Υπάρχει πατέρας ή μάνα που δεν ονειρεύεται μια καλή τύχη για το παιδί τους; Υπάρχουν ηγέτες που δεν ονειρεύονται αλλαγή προς το καλύτερο; Υπάρχει νέος που δεν έχει έναν βαθύ, εσωτερικό, φλογερό πόθο για κάτι ωραίο και υψηλό;

Ο Ed. Spranger έλεγε πως «νέος που δεν έχει πόθους δεν έχει εσωτερική ζωή»...

«Ό,τι μπορείς να ονειρευτείς μπορείς και να το αποκτήσεις» είναι γραμμένο στην είσοδο της Ντίσνεϋλαντ στη Φλόριδα. Παρακολουθώντας τη ζωή γύρω μου στα τελευταία 30 χρόνια σαν εργάτης σε εργοστάσιο, σαν φοιτητής στο Πανεπιστήμιο, σαν αξιωματικός στο Στρατό, σαν πωλητής στο δρόμο, σαν manager, σαν εκδότης ενός περιοδικού που παρατηρεί καθημερινά χιλιάδες προσπάθειες ανθρώπων, ναι μπορώ να πω πως όλοι αυτοί που λέμε επιτυχημένους το ονειρεύτηκαν αυτό που είναι και που πάντα είναι λιγότερο από αυτό που φαντάζονταν ότι είναι... Στο όνειρο φάνταζε μεγαλύτερο, αλλά όταν το κατέκτησαν ήταν μικρό, μένοντας στην άκρη για να περάσουν άλλα όνειρα...



Η Κιμ Μπάσινγκερ

Όλα είναι μια ιδέα, ένας οραματισμός, είναι ένα όνειρο που μπορείς να το πιάσεις, να το αγγίξεις, αρκεί να το πιστέψεις και να δουλέψεις σκληρά γι' αυτό...

Ένα πτυχίο είναι ένα όνειρο. Αυτοί που το πέτυχαν θα πουν πως δεν είναι τίποτε. Οι άλλοι που το ονειρεύονται θα πουν πως είναι το παν, πως είναι ένα... βουνό, άπιαστο... Αν το αναλύσεις είναι η ιδιότητα του φοιτητή που διαβάζει λίγες σελίδες κάθε μέρα, που κάνει παρέες ξένοιαστες, που κάνει εκδρομές, που χαίρεται τη ζωή λέγοντας... είμαι φοιτητής περίπου 4-5 χρόνια... Αυτό είναι. Μαζί με διάβασμα και παρακολούθηση ωραίων μαθημάτων.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες συνηθίζουν να βραβεύουν τον πιο παραγωγικό τους ασφαλιστή. Τον πρώτο των πρώτων! Μουσικές, φωτογραφίες, χαιρετισμοί, χειροκροτήματα, έπαινοι, κύπελλα, όλα για τον καλύτερο! Είναι ένα όνειρο... Ένα όνειρο απλό που μπορεί να γίνει πραγματικότητα σ' αυτόν που ονειρευτεί αυτή τη στιγμή και τον δρόμο να φτάσει εκεί... Στα εκατό τελευταία συνέδρια που παρακολούθησα την είδα αυτή την πορεία από το όνειρο στην πραγματικότητα...

Η Βούλα Κασφίκη, η πρώτη ασφαλίστρια της Ελληνο-Κυπριακής αγοράς, όταν πήγε στην Interamerican το 1982 ήταν υπάλληλος με 24.000 τον μήνα κάπου σε μια εξαγωγική εταιρία. Ονειρεύτηκε την πρώτη θέση, οραματίστηκε την πορεία προς την πρωτιά, δούλεψε σκληρά και αυτό που είπε στον Πρόεδρο της Interamerican Δημ. Κοντομηνά όταν τη ρώτησε ποια είναι σε τυχαία συνάντηση στα κεντρικά της Interamerican ήταν ότι «σύντομα θα με μάθεις καλά γιατί θα είμαι η πρώτη σ' όλη την Ελλάδα», το έκανε πραγματικότητα... Στο τέλος 1997 έκανε μόνη της τόση παραγωγή όση και το πρώτο υπ/μα στην Ελλάδα και λίγο παραπάνω.

Όλοι οι πρώτοι κάθε εταιρίας στα συνέδριά τους λένε τα ίδια λόγια. «Το ονειρεύτηκα και είπα θα γίνω πρώτος. Στο διάστημα αυτής της πορείας δούλευα σκληρά ξέροντας τι θέλω...». Τα όνειρα τούς έκαναν γενναίους, τολμηρούς, εφευρετικούς για να πετύχουν αυτό που ήθελαν...

Αγαπητοί φίλοι, ονειρευτείτε αυτό που θέλετε στη ζωή και ο δρόμος να φτάσετε εκεί θα ανοίξει μπροστά σας χωρίς να το καταλάβετε...

Ονειρευτείτε το δυνατά, μιλήστε για το όνειρό σας, γνωστοποιήστε στους φίλους και συνεργάτες σας το όνειρο και την απόφασή σας να φτάσετε εκεί. Μη φοβάστε, μη λέτε αυτό δεν είναι για μένα, γιατί έτσι λέτε αυτό το όνειρο δεν είναι για μένα, είναι ξένο, είναι αλλού, είναι για τρίτους... Άρα δεν είναι δικό σας όνειρο, άρα πώς θα γίνει πραγματικότητα για σας;

«Χτυπήστε και θα ανοίξει η πόρτα», είπε κάπου ο Χριστός. Ναι, αν δεν χτυπήσετε πώς θα σας ανοίξουν; Χτυπήστε την πόρτα του ονείρου και η ζωή θα σας ανοίξει να περάσετε...

Ονειρευτείτε ένα καλύτερο σπίτι, ένα καλύτερο αυτοκίνητο, μια καλύτερη γειτονιά, έναν καλύτερο τρόπο ζωής, καλύτερες συνθήκες ζωής, καλύτερο αύριο για σας, καλύτερο σχολείο στα παιδιά σας, ένα καλύτερο εσωτερικό εαυτό, μια καλύτερη προσωπικότητα με τ' όνομά σας... και αρχίστε την πορεία να το φτάσετε... Έτσι αλλάζει ο κόσμος, έτσι αλλάζει η ζωή σας...

Ρώτησα κάποιον τι σημαίνει αυτό που έγραφε στην πόρτα ενός παλιού εξοχικού κέντρου, ότι το κέντρο θα λειτουργήσει «υπό νέα διεύθυνση», κι έκατσε να μου αναλύει «ότι θα γκρεμίσω την παλιατζούρα, θα βάλω νέα πρόσοψη, θα βάλω πίνακες, θα φτιάξω απ' έξω γλάστρες με λουλούδια, θα βάλω νέα επίπλωση, θα το κάνω κούκλα...».

Δεν είχε κάνει τίποτε ακόμη, αλλά το είχε ονειρευτεί αυτό που θα γινότανε...

Έτσι μπορεί ο καθένας να ονειρευτεί κάτι καλύτερο για τον ίδιο και αυτούς που αγαπά ή επηρεάζει...

Βάλτε στο μυαλό σας φίλοι μου αυτό που θέλετε ή αυτό που κάποιες στιγμές ονειρεύεσθε, μην το χάνετε από τα μάτια της φαντασίας σας και «αντιγράψτε» το σύντομα μέχρι να γίνει πραγματικότητα στη ζωή σας...

Ναι, φίλε αναγνώστη, αν είσαι οικογενειάρχης ονειρέψου πώς θα ήθελες την οικογένειά σου και δούλεψε σιγά - σιγά να γίνει.

Αν είσαι ηγέτης μιας ομάδος ονειρέψου πώς είναι ομάδα με άτομα επιτυχημένα, γελαστά, χαρούμενα, μορφωμένα, αποτελεσματικά... ονειρέψου για τον καθ' ένα τι πρέπει να κάνει και... δίδαξέ τον. Εσύ μπορείς να εμπνεύσεις αυτό που θέλεις. Οι άλλοι επέλεξαν να σε... ακούνε και περιμένουν.

Αν είσαι ασφαλιστής ονειρέψου επιτυχίες, ευχαριστημένους πελάτες, χαμογελαστούς ανθρώπους, ανθρώπους που σου λένε «ναί», ονειρέψου τον εαυτό σου πρόσχαρο, ευγενικό, εξυπηρετικό, γεμάτο αλήθεια, γνώσεις, καλοντυμένο, με προσωπικότητα, που πείθει, έντιμο, υπομονετικό, κοινωνικό λειτουργό. Δεν υπάρχει περίπτωση αν το όνειρό σου είναι δυνατό και ξεκάθαρο συνέχεια μπροστά σου, δεν υπάρχει περίπτωση να είσαι ή να γίνεις κάτι άλλο... Πριν κτυπήσεις την πόρτα του πελάτη σου θυμίσου ποιος είσαι και να λάμπεις γεμάτος χαρά και αισιοδοξία... όλες οι πόρτες θ' ανοίξουν για έναν τέτοιο άνθρωπο που έκανε πραγματικότητα αυτό που άλλοι ονειρεύονται...

Έδωσε ο Θεός στον καθένα μας μυαλό και μέτρο να μετρά τα όνειρά του... Μη φοβάσθε ότι τάχα θα σας πουν ονειροπόλους και ονειροπαρμένους... Η Λογική σας θα σας συγκρατήσει και ίσως σας ειρωνευτούν στις κερκίδες οι άπραγοι... Αγωνιστείτε. Άλλωστε ότι είναι ωραίο στη ζωή μας, έγινε από «ονειροπαρμένους» που ξέφυγαν απ' τον μέσο όρο, απ' την ισοπέδωση, απ' τα καθιερωμένα, απ' την ησυχία της καθημερινότητας. Οι θαλασσοπόροι της ζωής μας, που σήκωσαν λίγο πιο πάνω τον κόσμο μας, έφυγαν μακριά απ' τα λιμάνια... Οι εφευρέτες, οι φιλόσοφοι, οι μεγάλοι ηγέτες ήταν μόνοι «στα σύννεφα και τις κορυφές»... Οι αετοί πετάνε μόνοι στους γαλανούς ουρανούς αφήνοντας τα χοντρά σπουργίτια στις μικρές αυλές για ψίχουλα...

Αυτοί που άλλαξαν τον κόσμο ήταν «έξω» από τον κόσμο... στα όνειρα!

Τον Αλεξ. Γκράχαμ Μπελλ τον ειρωνεύονταν οι γύρω του όταν προσπαθούσε να φτιάξει το τηλέφωνο.

Τον Λουδοβίκο Παστέρ η... «ξύπνια» δασκάλα του τον έδιωξε απ' το σχολείο επειδή ήταν κάτω του μετρίου...

Ο Μπετόβεν συνέθεσε τα καλύτερα κομμάτια του μετά το ατύχημά του να χάσει την ακοή του στα 32 του χρόνια!

Ο Λουδοβίκος Μπράιγ βρήκε τη γραφή των τυφλών αφού τυφλώθηκε...

Ό,τι και να ψάξουμε πίσω από χρήσιμα αυτής της ζωής θα βρούμε κάποιο άτομο να ονειρεύεται κάτι καλύτερο...

«Ποιο είναι το μυστικό της επιτυχίας σας;» είναι ένα συνηθέστατο ερώτημα προς όλους τους επιτυχημένους και δήθεν επιτυχημένους. Και η απάντηση πάντα μία. Ονειρεύτηκα αυτό που ήθελα και δούλεψα σκληρά να το κατακτήσω.

Στα 44 της χρόνια η Κιμ Μπάσινγκερ μας έδωσε αφορμή να μιλήσουμε γι' αυτή τη μεγάλη αλήθεια ότι τα όνειρα γίνονται πραγματικότητα. **«Αν κανένας κάπου εκεί έξω έχει ένα όνειρο, να ξέρει ότι εγώ είμαι η ζωντανή απόδειξη ότι τα όνειρα γίνονται πραγματικότητα»...** Και αυτή τα έλεγε με αφορμή το σινεμά. Εγώ σας λέω ότι στα πραγματικά κι αληθινά έργα που έπαιξα τον εαυτό μου στη ζωή όλα τα όνειρά μου - και λίγο παραπάνω - έγιναν πραγματικότητα.

Ο Φρανκ Σινάτρα ονειρευόταν να μοιάσει στον Μπιγκ Κρόσμπι, τον τραγουδιστή. Κάπνιζε πίπα όπως το ίνδαλμά του, φορούσε ναυτικό καπέλο όπως εκείνος, τραγουδούσε όπως και εκείνος και κρέμασε στο δωμάτιό του μια φωτογραφία του λέγοντας πως θα γίνει σαν κι αυτόν. Η μάνα του πέταξε στον Φρανκ ένα παπούτσι λέγοντάς του ν' αφήσει τις ηλιθιότητες και να πάει σε κανένα κολέγιο να διαβάσει... Με τον καιρό αποδέχθηκε την εμμονή του και το όνειρό του αγοράζοντάς του και μια ακριβή μικροφωνική εγκατάσταση... Σε λίγο ήρθαν οι επιτυχίες...

Δεν μπορώ να φανταστώ ότι οι επιτυχημένοι της ασφαλιστικής αγοράς έγιναν από σύμπτωση και χωρίς όνειρα! Όλοι τους είναι καλοί οραματιστές.

«Κάνω πολλά όνειρα» μας είπε σε συνέντευξή του στο ΝΑΙ ο κ. Δελένδας, ο πρόεδρος του Ομίλου Allianz. Τον Φεβρουάριο '97 ο Παύλος Ψωμιάδης δήλωνε στο ΝΑΙ ότι «πάντοτε ο άνθρωπος έχει οράματα κι αν πει ότι έφτασε είναι τελειωμένος. Δεν σταματάνε τα όνειρα των ανθρώπων και αυτά που ο άνθρωπος θέλει να κατακτήσει».

«Επιτυχία είναι να έχουμε οράματα» είπε ο Τάκης Καραλής, ο Γενικός Διευθυντής και Πρόεδρος της ΝΝ, στους 600 και πλέον κορυφαίους συνεργάτες του στο Συνέδριο του Μαρτίου 1998, ενώ ο Γενικός Δ/ντής της Εθνικής κ. Μιλτ. Νεκτάριος απευθυνόμενος στις χιλιάδες των ανθρώπων της Εθνικής τους είπε στις αρχές Απριλίου '98 ότι «η διοίκηση πρέπει να έχει όραμα...» . «Έχω πολλά όνειρα για την οικογένειά μου, τους φίλους μου και τον εαυτό μου είπε και ο Δ/νων Σύμβουλος των ασφαλιστικών εταιριών Αγροτικής Τράπεζας κ. Τρ. Λυσιμάχου, ενώ ο κ. Δημ. Κοντομηνάς σε συνέντευξή του στο ΝΑΙ το 1996 μας είπε ότι «ξέραμε να αξιοποιούμε τη φαντασία και τα όνειρα, ξέραμε να ονειρευόμαστε μια αλλαγή για μας και θελήσαμε να το κάνουμε...».

Πριν από λίγες μέρες με την ευκαιρία της έναρξης των εργασιών της Ευρωκλινικής της Interamerican μια δημοσιογράφος ρώτησε τον Δ. Κοντομηνά τι σχέδια έχει για την επέκταση της Ευρωκλινικής στη Θεσ/νίκη και τα Βαλκάνια και εκείνος της απάντησε με τη φράση που βάλαμε για τίτλο αυτού του άρθρου:

«Ό,τι μπορείς να ονειρευτείς μπορείς και να το αποκτήσεις... Δεν μπορώ να αποκαλύψω, είπε ο μεγάλος ηγέτης του ομίλου Interamerican, όλα τα σχέδιά μου, μπορώ όμως να σας πω ότι ονειρεύομαι»...

Και επειδή, όπως γράφει ο οραματιστής συγγραφέας Hölderlin, «από χώρα σε χώρα σαν την άνοιξη, το πνεύμα ταξιδεύει. Κι είναι τώρα πια κανένα παλικάρι μας που να μην κρύβει στα στήθη του ένα πρόβλημα, έναν πόθο;», θα 'θελα να πω σε όσους ονειρεύονται πως δόξα τω Θεώ η κάθε ροδίζουσα Ανατολή κάθε πρωί είναι εκεί να προαναγγέλλει με τον καλύτερο τρόπο πως μια νέα μέρα ξημερώνει τα όνειρά μας να γίνουν πραγματικότητα. Θα 'θελα να πω πως αυτή τη στιγμή χιλιάδες ονειροπόλοι και εφευρέτες ονειρεύονται όλα αυτά τα ωραία που θα έχει η επόμενη γενιά μας, τα νέα σπίτια, τα νέα εργαλεία, τα νέα γραφεία, τα νέα μέσα επικοινωνίας, τα νέα φάρμακα, τα νέα... ωραία! Άλλωστε η ίδια η ζωή μας είναι ένα όμορφο όνειρο, μια εμπειρία σ' έναν κόσμο με ζεστό ήλιο, με λουλούδια, με γαλανό ουρανό, με ανθρώπους, με θάλασσες, με γέλια, με παιδιά, με αστεία, με μουσική. Ένα όνειρο που προβληματίζει πολύ όταν συνειδητοποιούμε ότι είναι πραγματικότητα.

Καλά όνειρα!

Ασφαλιστικό underwriting



Με την αφορμή της εκλογής του νέου Αρχιεπισκόπου ο δικηγόρος **Νικ. Γασπαράκης**, νομικός σύμβουλος της καθολικής ιεραρχίας στην Ελλάδα, έγραψε στην «Ελευθεροτυπία» άρθρο ζητώντας να παύσει η κατά την γνώμη του καλλιέργεια θρησκευτικού φανατισμού "που εδράζεται στο μύθο ότι η ορθοδοξία κινδυνεύει ιδίως από τον καθολικισμό... κ.λπ. κ.λπ.".

Ο ελληνικός λαός γνωρίζει ότι δεν είναι μύθος η καθολική προπαγάνδα στους ορθόδοξους λαούς από τη διπλωματία του Βατικανού. Η ιστορία έχει καταγράψει τις δόλιες συμπεριφορές κατά του Ελληνισμού στο Βυζάντιο και την νεότερη ιστορία μέχρι τον πόλεμο της Γιουγκοσλαβίας από τον Παπισμό... Συγχαρητήρια στον Μακαριώτατο αρχιεπίσκοπο κ. Χριστόδουλο, που μέσω του MEGA σε συνέντευξη απήντησε ότι "καιρός είναι η Ελληνορθόδοξη εκκλησία να δει τι την χωρίζει απ' την Παπική εκκλησία αλλάζοντας προηγούμενη στρατηγική και να δούμε τι μας ενώνει...". Είναι πολλά αυτά που μας χωρίζουν και καλό είναι να τα δούμε πριν πούμε το "ΕΑΛΩ Η ΠΟΛΙΣ"... Αυτά σκεφτόμουν μια Κυριακή πρωί στη Λευκωσία στην Κύπρο βλέποντας την δράση τής εκεί καθολικής εκκλησίας...

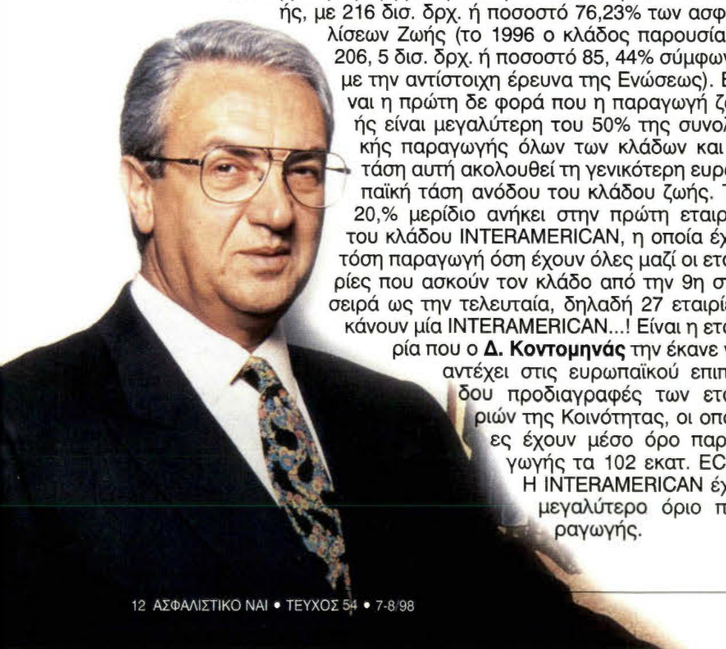
Η ελευθερία του ελληνικού έθνους έχει κόστος.

Η αναλυτική εξέταση των ασφαλίσεων Ζωής, των Εταιριών - Μελών της Ενώσεως, με το ποσοστό συμμετοχής κάθε κλάδου στο σύνολο, παρουσιάζεται στον παρακάτω πίνακα:

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΖΩΗΣ ΕΤΟΥΣ 1997

(Ποσά σε δραχμές)	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής (%)
I. Κλάδος Ζωής	215.948.312.745	76.23%
III. Κλάδος Ασφ. Ζωής Συνδ. με Επενδύσεις	37.515.555.657	13,24%
IV. Κλάδος Ασφάλισης Υγείας	965.732.620	0,34%
VI. Κλάδος Κεφαλαιοποίησης	172.511.943	0,06%
VII. Κλάδος Διαχείρισης Ομαδ. Συνταξ. Ταμείων	28.685.967.629	10,13%
IX. Κλάδος Παρομ. Εργασ. Κοινων. Ασφάλιση	1.639.158	0,00%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	**283.289.719.752**	**100,00%**

Ο κλάδος Ι. Ζωής συγκεντρώνει τη μεγάλη πλειοψηφία της παραγωγής ασφαλίστρων των ασφαλίσεων Ζωής, με 216 δισ. δρχ. ή ποσοστό 76,23% των ασφαλίσεων Ζωής (το 1996 ο κλάδος παρουσίαζε 206, 5 δισ. δρχ. ή ποσοστό 85, 44% σύμφωνα με την αντίστοιχη έρευνα της Ενώσεως). Είναι η πρώτη δε φορά που η παραγωγή ζωής είναι μεγαλύτερη του 50% της συνολικής παραγωγής όλων των κλάδων και η τάση αυτή ακολουθεί τη γενικότερη ευρωπαϊκή τάση ανόδου του κλάδου ζωής. Το 20,% μερίδιο ανήκει στην πρώτη εταιρία του κλάδου INTERAMERICAN, η οποία έχει τόση παραγωγή όση έχουν όλες μαζί οι εταιρίες που ασκούν τον κλάδο από την 9η στη σειρά ως την τελευταία, δηλαδή 27 εταιρίες κάνουν μία INTERAMERICAN...! Είναι η εταιρία που ο **Δ. Κοντομηνάς** την έκανε να αντέχει στις ευρωπαϊκού επιπέδου προδιαγραφές των εταιριών της Κοινότητας, οι οποίες έχουν μέσο όρο παραγωγής τα 102 εκατ. ECU. Η INTERAMERICAN έχει μεγαλύτερο όριο παραγωγής.



114 Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις (88 Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρίες και 26 Υποκαταστήματα Αλλοδαπών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων) έδωσαν για το 1997 στατιστικά στοιχεία στην Ένωση Ελλην. Ασφ. Εταιριών. Από αυτές, 3 συνολικά Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις (1 Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία και 2 Υποκαταστήματα Αλλοδαπών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων) δήλωσαν μηδενική παραγωγή κατά το χρονικό διάστημα 1.1.1997 - 31.12.1997. Από τις υπόλοιπες 111 Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις, οι 20 ανέλαβαν αποκλειστικά ασφαλίσεις Ζωής (20 Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρίες), οι 76 αποκλειστικά ασφαλίσεις κατά Ζημιών (53 Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρίες και 23 Υποκαταστήματα Αλλοδαπών) και οι 15 ήταν μεικτές - Ζωής και Ζημιών - (14 Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρίες και 1 Υποκατάστημα Αλλοδαπής Ασφαλιστικής).



Ο κ. Τσούνης Γενικός Δ/ντής της Scoplife

Ενδιαφέρον παρουσιάζει η παραγωγή της Scoplife AEAZ στον κλάδο Ασφαλίσεις Ζωής Συνδεδεμένες με Επενδύσεις, όπου τα Ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις ανέβηκαν στα 11.414.301.961 δρχ., και τη Scoplife στην πρώτη θέση με μερίδιο αγοράς 30,4%. Ακολουθεί η Interamerican με 8,7 δισ., η Comercial Union Life με 7,7 δισ., η Allianz με 5 δισ., η Εθνική με 3,2 δισ., η AGF - Κόσμος με 0,7 δισ., η International Life με 0,5 δισ. και η Metrolife - Εμπορική με 0,1 δισ. Ο 46χρονος Γενικός Δ/ντής της Scoplife κ. Τσούνης αξίζει συγχαρητηρίων για το επίτευγμα των ανθρώπων του και για το ότι κατάλαβε έγκαιρα τα νέα οικονομικά δεδομένα, αλλά και την κρίση στην κρατική ασφάλιση, που αλλάζουν με ταχύτατους ρυθμούς τις δομές, την οργάνωση, τη νοοτροπία της ασφ. αγοράς, τα προϊόντα και προτιμήσεις του κοινού. Η Scoplife οριοθέτησε εξελίξεις με τα Unit-Pinked προϊόντα και δικαιωματικά είναι στην πρώτη θέση. Ο λεβέντης Δ/ντής Πωλήσεων Γεώργιος Κλόγκας και τα αστέρια του δικτύου πωλήσεων έπιασαν τα μηνύματα των καιρών, δούλεψαν ακούραστα, πίστεψαν στη νέα εποχή και ζήτησαν να ξαναμοιραστεί η πίτα της αγοράς. Έτσι έφθασαν στην κορυφή.

Συνολική παραγωγή ασφαλίστρων

Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις των Εταιριών - Μελών της Ένωσης έφθασε το 1997, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, τα 566 δισ. δρχ., ενώ η αντίστοιχη παραγωγή ασφαλίστρων από αντασφαλίσεις (αναλήψεις) τα 8,59 δισ. δρχ. Η παραγωγή ασφαλίστρων των ασφαλίσεων κατά Ζημιών έφθασε τα 282,7 δισ. δρχ. (ή ποσοστό 49,95% του συνόλου), ενώ των ασφαλίσεων Ζωής έφθασε τα 283,3 δισ. δρχ. (ή ποσοστό 50,05% του συνόλου).



ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΕΤΟΥΣ 1997

(Ποσά σε δραχμές)	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής (%)
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	282.739.497.603	49,95%
Ασφαλίσεις Ζωής	283.289.719.752	50,05%
Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων	566.029.217.355	100,00%

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι είναι η πρώτη φορά τα τελευταία χρόνια που η έρευνα της Ενώσεως καταγράφει ποσοστό συμμετοχής των ασφαλίσεων Ζωής μεγαλύτερο του 50% επί της παραγωγής ασφαλίστρων, γεγονός που θα πρέπει να θεωρηθεί ως τάση ανάπτυξης του κλάδου στο μέλλον.

Στον χρόνο που πέρασε η παρουσία του κ. **Τάκη Καραλή,** γενικού διευθυντή της NN, στην προεδρία επιτροπής ζωής της Ένωσης Ασφ. εταιριών Ελλάδος, βοήθησε σημαντικά ώστε ο Κλάδος Ζωής να βελτιώσει πολλά ζητήματα που τον αφορούσαν, κυρίως όμως βοήθησε ώστε να υπάρξει ομόνοια και σύμπνοια όλων των πλευρών προς κοινές κατευθύνσεις. Η συνετή, ευγενική και με κύρος προεδρία του έδωσε θετικά αποτελέσματα στις συμφωνίες με τα νοσοκομεία και κλινικές, χειρίστηκε άψογα τα φορολογικά θέματα και τις εξελίξεις τις σχετικές με τις συντάξεις και τους νέους όρους των Ασφαλιστηρίων Ζωής. Όλα τα παραπάνω προοιωνίζουν περαιτέρω ανάπτυξη του κλάδου ζωής και ακόμα άνοδο του μέσου όρου ασφαλίστρου ζωής κατά κεφαλή. Έρχονται ακόμα καλύτερες μέρες για τους "ζωϊκούς"...

Ο κ. **Γ. Καπουράνης** συνέδεσε τη Metrolife με την Εμπορική Τράπεζα κάνοντας τη Metrolife - Εμπορική, μια μεγάλη δύναμη στην Ασφαλιστική Αγορά. Βλέποντας τις Τραπεζικές και Ασφαλιστικές Δυνάμεις της Metrolife - Εμπορική στη βραδιά βραβεύσεων σκεπτόμουν τους μεγάλους ανέμους αλλαγής που μπορούν να φέρουν ενωμένες αυτές οι Δυνάμεις στον Τραπεζοασφαλιστικό χώρο. Το παράδειγμα των Αμοιβαίων Κεφαλαίων είναι χαρακτηριστικό. Για σχεδόν 20 χρόνια από το 1970 ως το 1990 οι τράπεζες είχαν στα Αμοιβαία ένα ενεργητικό περίπου 2-3 δισ. Όταν μπήκαν στο παιχνίδι οι ασφαλιστές έγινε «χαλασμός» ανεβάζοντας σήμερα το ενεργητικό των Α/Κ στα 8 τρισ.! Το ίδιο θα γίνει και με άλλα τραπεζικά προϊόντα όταν αναλάβουν να τα προωθήσουν οι ασφαλιστικές εταιρίες. Δάνεια, πιστωτικές κάρτες, καταθέσεις, leasing κ.λπ. Μπορεί να μην το βλέπουν αυτό οι τραπεζικοί σήμερα, αλλά η δημιουργική δύναμη των ασφαλιστών αυτό θα κάνει σύντομα... Οι άνθρωποι του Γιώργου Καπουράνη θα αποτελέσουν σημαντικό κλειδί στην προώθηση τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων της Εμπορικής Τράπεζας, η οποία οφείλει σύντομα να τους αξιοποιήσει...



Καλοκαίρι και μια παγωμένη μπίρα είναι μια απόλαυση για πολλούς. Η μπίρα **ΦΙΞ** ήταν απ' τις πρώτες χαρές που έβρισκαν στα παραλιακά ταβερνάκια οι Έλληνες του '50-'60 σε ψυγεία με παγοκολώνες και δοκίμαζαν κάτι ξενόφερτο στις συνήθειες του καλοκαιριού... Μετά ήρθαν και οι άλλες μπίρες που κατέκλυσαν την ελληνική αγορά. Η πορεία της μπίρας και τα γύρω από αυτήν είναι ένα καλό μάθημα Marketing και πωλήσεων για ασφαλιστές που όλα τα ψάχνουν... Ας πούμε μερικά θέματα που μπορούν να δώσουν μεγάλα μηνύματα: Ο **Κάρολος Φιξ** και η πορεία του, το μονοπώλιο, οι αλλαγές στις συνήθειες του κοινού, η ποιότητα, ο ανταγωνισμός, η διαφήμιση, η κεφαλαιουχική βάση, τα σημεία πώλησης, η ανανέωση, οι συμμαχίες, το προσωπικό Management. Τελειώνοντας τον στρατό το 1973-4 δούλεψα ως βοηθός Λογιστού στη Συγγρού στο Κεντρικό του Φιξ και είδα πολλά από αυτά που... σβήνουν μια επιχείρηση, όπως είδα και το μέγεθος του έργου που συνετέλεσε, το δίκτυο πωλήσεων, τους προμηθευτές, τα στελέχη... Πολύ θα 'θελα να δω μια διαφημιστική εταιρία να βγάλει ένα ημερολόγιο, ένα λεύκωμα, ένα βιβλίο, ένα κινηματογραφικό έργο για την μπίρα ΦΙΞ... Ποιος δεν θα γέμιζε συγκίνηση βλέποντας στιγμές του Έλληνα όπως αυτή με το δροσερό κορίτσι του 1957, το Αλικάκι που σηκώνει στην υγειά μας ένα δροσερό ποτήρι μπίρα Φιξ; Η Αλίκη Βουγιουκλάκη που έφυγε πριν δύο χρόνια μαζί με μια άλλη εποχή *«που δεν είχε καμιά σχέση με τις άλλες»*...



Η Ένωση Ποδοσφαιρικών Ανωνύμων Εταιριών ζήτησε τέλος Μαΐου 1998 από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών να ξεκινήσει ενδιαφέρον για την ασφάλιση 1.650 ποδοσφαιριστών, παρατηρητών και διαιτητών αγώνων ΕΠΑΕ με έναρξη την 1-7-1998. Στην ασφάλιση ασφαλίζονται 18 ομάδες Α' εθν. και 425 ποδοσφαιριστές, 18 ομάδες Β' εθν. (425 άτομα) και 24 ομάδες Γ' εθν. με 600 άτομα περίπου. Ασφαλίζονται ακόμη και 900 προστατευόμενα μέλη (σύζυγος - τέκνα) ποδοσφαιριστών και προστατεύονται με κάλυψη θανάτου για 5.000.000 ή 10.000.000 σε κυκλοφοριακό ατύχημα, με 5000.000 σε μόνιμη ολική ανικανότητα, με 6.000 (Α' κατηγ.) 4000 (Β' κατηγ.) ή 3.000 (Γ' κατηγ.) ημερήσια αποζημίωση σε πρόσκαιρη ανικανότητα από ατύχημα αθλητικής δραστηριότητας και για ανώτατο όριο 180 ημέρες. Παρέχεται ακόμη μέχρι 800.000 ετησίως για νοσ. έξοδα, μέχρι 300000 ετησίως για φάρμακα (με 20% συμμετοχή) και μέχρι 200.000 ετησίως εξωνοσοκομειακή περίθαλψη. Αυτά για τους άτυχους. Οι άλλοι θα κολυμπάνε στη δόξα και τα εκατομμύρια που συνήθως θαμπώνουν και δεν βλέπεις την ωμή πραγματικότητα, "αν είναι αλήθεια τα ποσά των μεταγραφών και πριμ". Η ασφάλιση είναι μια πράξη αγάπης για τους ποδοσφαιριστές που συντροφεύουν πολλά αγόρια στα όνειρά τους και στις μικροομαδούλες όπου υπάρχουν ακόμα στην επαρχία κυρίως. Οι ήρωες των γηπέδων πουλάνε ακόμα και παίζουν τον κοινωνικό τους ρόλο... Οι ασφαλιστές γνωρίζοντας τα ποσά για τα οποία η ΕΠΑΕ τους ασφαλίζει μπορούν να προτείνουν κάτι ακόμη.



Περικλής Διαμαντόπουλος: Η ποδοσφαιρική ομάδα Χανίων, π. 1900. (Αρχείο Φιλολογικού Συλλόγου Χανίων «Ο Χρυσόστομος»). Ο Π. Διαμαντόπουλος, φωτογράφος από τον Βόλο, έζησε τα γεγονότα και τις εξελίξεις στη Μεγαλόνησο όταν τα Χανιά ήταν σημαντικό Διεθνές Κέντρο. Στο πέρασμα των χρόνων άλλαξαν πολλά στα ποδοσφαιρικά ήθη και έθιμα... Ένα από αυτά και η εξασφάλισή τους (Πηγή: Η Καθημερινή - Κυριακή 14 Ιουνίου 1998)

Η δημιουργική παρουσία του Γιώργου Κώτσαλου στον Φοίνικα φαίνεται και στην παραγωγή του 1997 συγκριτικά με τις άλλες εταιρίες σύμφωνα με την ετήσια έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Για την ιστορία λοιπόν, το 1997 ο Φοίνικας ήταν μπροστά στους επικεφαλής ως εξής:

2η εταιρία στην Ελλάδα σε Ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις σε ασφαλίσεις ζημιών με 25.345.075.953 δρχ. ασφάλιστρα.
1η εταιρία στον κλάδο ασφάλισης Ασθένειες
4η εταιρία στον κλάδο ασφάλισης Ατυχήματα
2η εταιρία στον κλάδο ασφάλισης Χερσαία οχήματα



3η εταιρία στον κλάδο ασφάλισης Πλοία
3η εταιρία στον κλάδο ασφάλισης Μεταφερόμενα Εμπορεύματα
2η εταιρία στον κλάδο ασφάλισης Πυρκαϊά και στοιχεία φύσεως
2η εταιρία στον κλάδο ασφάλισης Αστική ευθύνη οχημάτων
5η εταιρία στον κλάδο ασφάλισης Γενική Αστική ευθύνη
2η εταιρία στον κλάδο ασφάλισης Πιστώσεις
7η εταιρία στον κλάδο ασφάλισης Νομική προστασία
5η εταιρία στον κλάδο ασφάλισης Σε μεικτή παραγωγή
1η εταιρία στον κλάδο ασφάλισης σε ασφάλιστρα από ασφαλίσεις κλάδου εγγυήσεις.

Συγχαρητήρια στους ανθρώπους του Φοίνικα

ΔΥΟ ΜΕΓΑΛΟΙ ΑΠΟ ΤΑ ΧΑΝΙΑ ΚΡΗΤΗΣ

Η καταγωγή τους είναι από τα Χανιά, ο **Θεοδωράκης από το Γαλατά, ο Λαμπράκης από τον Βάμο Αποκορώνου** και στα ... γεράματά τους βρέθηκαν να συνεργαστούν στις καλοκαιρινές εκδηλώσεις του μικρού Θεάτρου Επιδαύρου. Χορηγοί οι επιχειρήσεις Αφοί Μαρινόπουλοι και Αδελφοί Στεφανή. Οι εκδηλώσεις υπάγονται στον δημόσιο (Υπουργείο Ανάπτυξης) και ιδιωτικό (Οι Φίλοι της Μουσικής) τομέα. Σε σχετική εκδήλωση ενημέρωσης (19 Μαΐου 1998) ο Μ. Θεοδωράκης ζήτησε να δει από κοντά έναν χορηγό. "Θέλω να δω έναν χορηγό. Δεν έχω δει ποτέ μου έναν χορηγό.." είπε. Οι ασφαλιστικές εταιρίες και ασφαλιστές όμως είναι παρόντες σε πολλές χορηγίες των εταιριών του κλάδου μας και έχουν δει. Η Επιτροπή Δημοσίων Σχέσεων (υπάρχει;) της Ένωσης ίσως θα έκανε καλό αν έβγαζε ένα δελτίο χορηγιών των ασφ. εταιριών προς έργα ευποιίας και Πολιτισμού και να το μοίραζε στον κόσμο. Θα βοήθαγε πολύ και στις πωλήσεις.

Ο Μίκης Θεοδωράκης δεν ξεχνά ούτε ξέχασε τον πρώτο του χορηγό. Ήταν ένας συγκρατούμενός του στις φυλακές Ωρωπού, ερωτευμένος, που τον κερνούσε μπίρες για να τραγουδά το "RAVEN" σε στίχους Σεφέρη! Μόνο οι χορηγίες INTERAMERICAN στα 25 χρόνια της να αναφερθούν, ο κλάδος «θα πάρει πάνω του». Και ο κόσμος δεν ξεχνά ούτε το έργο INTERAMERICAN, ούτε την Εθνική, την Αγροτική, την ALLIANZ, τον ΑΣΤΕΡΑ την ΑΣΠΙΔΑ και όλες τις εταιρίες που γνωρίζουν καλά τη σημασία της χορηγίας.



Ο Μίκης Θεοδωράκης ενώ «ξεναγείται» από τον Χρήστο Λαμπράκη στις φωτογραφίες του Μικρού Θεάτρου Επιδαύρου, στο Μέγαρο Μουσικής

Ο μήνας Μάιος ήταν μήνας Μέλιτος για τον 46χρονο παντρεμένο με δύο παιδιά Δούκα Ι. Παλαιολόγο. Με την ανακοίνωση της 8ης Μαΐου 1998 συνεργασίας Τράπεζας Πίστεως και Ομίλου Ελληνοβρεττανικής άνοιξε η νέα εποχή για τους ανθρώπους της Ελληνοβρεταννικής. Ήταν ένας καλός «γάμος». «Γάμο της χρονιάς» όμως ονόμασαν και τη συγχώνευση των εταιριών Palmatone και Q-Phone που έφτιαξε την Unifon, όπου πρόεδρος και μέτοχος είναι ο κ. **Δούκας Παλαιολόγος** στον χώρο της κινητής τηλεφωνίας. Στο πελατολόγιο της νέας εταιρίας περιλαμβάνονται περίπου το 30% των συνδρομητών κινητής τηλεφωνίας όλης της χώρας, και ο τζίρος το 1998 προβλέπεται να ξεπεράσει τα 100 δισ.! Μεγάλες λοιπόν και έξυπνες κινήσεις είχαμε από το δημιουργικό τέκνο της Αλεξάνδρειας κ. Παλαιολόγο.



Έφυγε για το μεγάλο ταξίδι η μάνα του αγαπητού κ. Λάμπρου Τζόλδου. Αιωνία η μνήμη της. Ο πόνος είναι βαθύς κι ατελείωτη η πίκρα, αλλά η σκέψη ότι οι Ελληνίδες μάνες στάθηκαν τόσο σοφές και γενναίες στη μοίρα της Έλλάδος και στη συμπεριφορά της τύχης προς τα παιδιά της, μαλακώνει κάπως τις σκληρές ώρες. Άξιες οι γυναίκες της περασμένης γενιάς, με τη στάση τους δόξασαν την πατρίδα μας. Σε όσους συμπαραστάθηκαν στον πόνο του εκφράζει "το ευχαριστώ του" ο κ. Τζόλδος μέσω του περιοδικού μας. Γεμάτος ευγνωμοσύνη προς όλους μάς είπε ακόμα να υπογραμμίσουμε ένα μεγάλο ευχαριστώ στον γιατρό καθηγητή κ. Βασ. Σακελλαρίου.



Το αποτέλεσμα της έρευνας της Ενώσεως επί της παραγωγής ασφαλίστρων έτους 1997, σε σύγκριση με τα αποτελέσματα έτους 1996, καταγράφουν αύξηση 12,95% στο σύνολο της παραγωγής, ενώ οι ασφαλίσεις Ζωής παρουσιάζουν μεγαλύτερη αύξηση (17.17%) σε αντίθεση με τις ασφαλίσεις Ζημιών που παρουσιάζουν μικρότερη αύξηση (9.03%).

ΕΤΗΣΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

(Ποσά σε δραχμές)	1997	1996	Μεταβολή(%)
Ασφαλίσεις κατά Ζημιών	282.739.497.603	259.333.547.039	9,03%
Ασφαλίσεις Ζωής	283.289.719.752	241.785.439.976	17,17%
Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων	566.029.217.355	501.118.987.015	12,95%

Η Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής, οι εταιρίες του Ομίλου Αγροτικής Τράπεζας, έχουν επικεφαλής τον **Τριαντάφυλλο Λυσιμάχου** με πείρα στις ασφαλίσεις και γνώση των τάσεων της ασφαλιστικής Αγοράς σε μία εποχή που απαιτούνται μεγάλοι ανασχεδιασμοί και που η στρατηγική "Δύο κορυφαίες εταιρίες, ένας κοινός στόχος" που ακολουθεί είναι μέσα στις εξελίξεις και μπορεί να βοηθήσει το τελικό αποτέλεσμα να είναι κερδοφόρο και επιτυχές. Η μία μπορεί να συμπληρώσει την άλλη εταιρία ή να καλύπτει τα κενά της.

Μέσω της εταιρίας Ζωής μπορούν να κρατιούνται μακροπρόθεσμα πελάτες που αγοράζουν και προϊόντα της Αγροτικής. Όπως και το αντίθετο. Οι δύο εταιρίες μπορούν να σχεδιάζουν με ευελιξία και να προτείνουν ολοκληρωμένες λύσεις για απόλυτη εξασφάλιση. Η σημερινή τάση που δείχνει ότι έχουμε αύξηση στον κλάδο Ζωής και μείωση στις Γενικές, βρίσκει τις εταιρίες της ΑΤΕ έτοιμες να αντιμετωπίσουν το μέλλον και σε καλύτερη μοίρα αφού η παραγωγή και των δύο εταιριών στο α' τετράμηνο του έτους προχωρεί με ρυθμούς άνω του 25%.

Οι άνθρωποι κάνουν τις εταιρίες ή οι εταιρίες είναι οι άνθρωποί τους, όπως το θέλετε... Ο κ. Καρατζάς, ο Αντ. Σπανός, ο Κ. Χολέβας, ο Χρ. Δημόπουλος, ο Θ. Βελισσαρίδης και τόσοι άλλοι στην Ασπίς - Πρόνοια, κάτω απ' την καλή ηγεσία του Παύλου Ψωμιάδη, μοχθούν ώστε ο Όμιλος να δυναμώσει στην αγορά. Το ανθρώπινο μελίσσι της Ασπίς Πρόνοια έκανε πολλή δουλειά τα τελευταία χρόνια και αξίζει τα συγχαρητήριά μας...



Χρήστος Δημόπουλος - Αντώνης Σπανός. Η συνεργασία των δύο διευθυντικών στελεχών της Ασπίς Πρόνοια αναμένεται ότι θα δώσει νέο περιεχόμενο στη στρατηγική Προβολής και Επικοινωνίας



Η Βραζιλία με την Εθνική που αγάπησαν οι φίλαθλοι όλου του κόσμου σε κατάκτηση κάποιου κυπέλλου

62 εθνικές ομάδες είχαν αγωνισθεί και στα 15 παγκόσμια κύπελλα ποδοσφαίρου που έγιναν από το 1930 ως το 1994 πριν γίνει το φετινό στη Γαλλία. Για την ιστορία, το 1928 στο Άμστερνταμ στα πλαίσια του συνεδρίου της FIFA δυο Γάλλοι παράγοντες, ο Ζιλ Ριμέ και ο Ανρί Ντελονέ, πρότειναν την ιδέα για διεξαγωγή ενός παγκοσμίου τουρνουά ποδοσφαίρου κάθε 4 χρόνια... Το 1929 η ιδέα υλοποιείται με απόφαση να ξεκινήσουν το 1930 οι αγώνες στην Ουρουγουάη. Τα έξοδα της φετινής διοργάνωσης στη Γαλλία ξεπέρασαν τα 100 δισ. δρχ. Όπως σε όλες τις μεγάλες διοργανώσεις, απαιτείται πολύς χρόνος προετοιμασίας και υπομονής, έτσι και στον τομέα του ποδοσφαίρου οι μεγάλοι πρωταγωνιστές έχουν μακρά παράδοση και ιστορία συμμετοχών... Η Βραζιλία συμμετείχε σε 73 αγώνες των 15 παγκοσμίων κυπέλλων ως το 1994, η Γερμανία σε 73, η Ιταλία σε 61, η Αργεντινή σε 52, η Αγγλία σε 41, η Ισπανία σε 37, όπως και η Σουηδία και Ουρουγουάη, η Γαλλία σε 33 αγώνες, η Γιουγκοσλαβία σε 32 κ.λπ. Μέσω του ποδοσφαίρου υπάρχουν και πολλά έσοδα από αγώνες, συμμετοχές, πωλήσεις ποδοσφαιριστών κ.λπ. Ο ασφαλιστικός κλάδος της Ελλάδος που τώρα μπαίνει στο παιχνίδι του αθλητισμού έχει να ωφεληθεί πολλά από τις ασφαλίσεις τεχν. έργων και υποδομής, από τις ασφαλίσεις διεξαγωγής αγώνων αλλά και από ασφαλίσεις προσώπων...

Έτσι για την ιστορία, ο Γ. Κώτσαλος, ο διευθύνων σύμβουλος του Φοίνικα, συγκέντρωσε τις περισσότερες ψήφους (1.017) στις αρχαιρεσίες για την ανάδειξη του νέου δ.σ. στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών. Ακολούθησαν οι Δ. Κοντομηνάς (978), Α. Βασιλείου (880), Ι. Δελένδας (880), Ν. Σταματόπουλος (860), Δ. Παλαιολόγος (843), Τ. Καραλής (829), Γ. Σκούρτης (790), Κ. Μπερτσιάς (772), Γ. Τζανής (745), Γ. Λινός (726), Μ. Νεκτάριος (704), Χ. Θεοδωρίδης (627), Γ. Καπουράνης (602), Τρ. Λυσιμάχου (600) και Ν. Μακρόπουλος (594).

Ένα ζευγάρι Αρειανών του πλανήτη Άρη παρακολουθεί συνομιλίες ανθρώπων και ιδιαίτερα μια κοπέλα που λέει «μ' αγαπάς» στο κινητό της είναι το σημείο αναφοράς στη διαφημιστική ταινία στην τηλεόραση της Mobitel, της εταιρίας του ομίλου Interamerican με τα 800 σημεία εξυπηρέτησης, Telestet.

Ο ***Δ. Κοντομηνάς*** *αγόρασε τον Άρη και αμέσως μας ήρθε η ιδέα που κυριαρχεί στην «φιλοσοφία Κοντομηνά» ότι αν θες να πρωταγωνιστείς πρέπει να είσαι διαφορετικός. Με τους Αρειανούς έφυγε απ' τα συνηθισμένα, με τον Άρη έφυγε από το ΠΟΚ των Αθηνών... Με την Interamerican αλήθεια είναι «σαν να ζεις σε άλλον πλανήτη»...*

Οι ιδέες του δημιουργού της δεν έχουν όρια.

Φαινόμενο ο Κοντομηνάς δεν τον κρατάει τίποτα όταν επιτίθεται. «Ο Ρονάλντο» της ασφ. αγοράς...



ΣΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ Πλοία, σύμφωνα με στοιχεία παραγωγής 1997, στην πρώτη θέση ανέβηκε η Gerling - Konzern Avag. Ακολουθούν Εθνική, Φοίνιξ, Αγροτική, Camat, General Hellas κ.λπ. Τα ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις είναι 1.693.621.662 και το ποσοστό 32,5%. Η Gerling Hellas ιδρύθηκε το 1995 και η πορεία της είναι θεαματική. Το 1998 στοχεύει τα 6 δισ. Το 1997 ξεκίνησε την ασφάλιση ναυτιλίας και σήμερα διαθέτει χαρτοφυλάκιο πάνω από 3.000 πλοία με αυξητική τάση. Ο Γενικός Δ/τής της κ. Κώστας Καψοκαβάδης αξίζει συγχαρητηρίων για τον τρόπο με τον οποίο εργάζεται ως Ασφαλιστής - Συνεργάτης της Οικονομίας και ως βιομηχανικός Ασφαλιστής στην πατρίδα μας. Είναι ένας Δημιουργικός Ασφαλιστής που χαίρεσαι να συνεργάζεσαι μαζί του και του ευχόμαστε να είναι πάντα καλά για να τιμάται μέσω του προσώπου του το ασφαλιστικό επάγγελμα.



Ο Γενικός Δ/τής της Gerling Hellas
κ. Κώστας Καψοκαβάδης

Ο παρακάτω πίνακας παρουσιάζει το ποσοστό ετήσιας μεταβολής 1996 - 1997 της παραγωγής ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις για κάθε κλάδο ξεχωριστά, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος μεταξύ των Εταιριών - Μελών της, για τα έτη 1996-1997.

(1996-1997) ΕΤΗΣΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

(Ποσά σε δραχμές)	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 1997	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 1996	Ποσοστό μεταβολής (%)
1. Ατυχήματα	11.206.313.496	10.691.638.047	4,81%
2. Ασθένειες	1.021.278.470	1.270.011.665	-19,59%
3. Χερσαία οχήματα	25.338.180.471	21.671.839.629	16,92%
5. Αεροσκάφη	1.483.832.640	1.814.330.533	-18,22%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	5.205.092.273	3.793.532.032	37,21%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	9.859.692.259	9.705.117.187	1,59%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	41.465.560.031	41.167.377.772	0,72%
9. Λοιπές ζημίες αγαθών	13.828.943.453	11.898.877.839	16,22%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	156.635.406.761	142.562.136.756	9,87%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	788.152.422	76.025.319	936,70%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	800.311.482	897.454.708	-10,82%
13. Γενική αστική ευθύνη	4.269.884.189	3.852.984.612	10,82%
14. Πιστώσεις	592.979.284	446.174.184	32,90%
15. Εγγυήσεις	1.362.810.786	627.955.961	117,02%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	1.383.499.456	1.979.958.053	-30,12%
17. Νομική προστασία	2.921.205.288	2.566.094.136	15,28%
18. Βοήθεια	4.576.354.842	4.322.038.606	5,88%
Σύνολο ασφαλίσεων ζημιών	282.739.497.803	259.333.547.039	9,03%
I. Κλάδος Ζωής	215.948.312.745	206.586.114.694	4,53%
III. Κλάδος Ασφ. Ζωής Συνδ. με Επενδύσεις	37.515.555.657	14.178.510.963	164,59%
IV. Κλάδος Ασφάλισης Υγείας	965.732.620	0	–
VI. Κλάδος Κεφαλαιοποίησης	172.511.943	2.979.371.380	-94,21%
VII. Κλάδος Διαχείρισης Ομαδ. Συνταξ. Ταμείων	28.685.967.629	18.041.442.939	59,00%
IX. Κλάδος Παρομ. Εργασ. Κοινων. Ασφάλιση	1.639.158	0	–
Σύνολο Ασφαλίσεων Ζωής	**283.289.719.752**	**241.785.439.976**	**17,17%**
Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων	**566.029.217.355**	**501.118.987.015**	**12,95%**



Το ποσοστό αύξησης της παραγωγής των ασφαλίσεων κατά Ζημιών ανήλθε στο 9,03%, ενώ αντίστοιχα των ασφαλίσεων Ζωής στο 17,17%, με αποτέλεσμα το συνολικό ποσοστό αύξησης της παραγωγής ανήλθε στο 12,95%. Εντυπωσιακά είναι τα ποσοστά αύξησης της παραγωγής των κλάδων: 11. Αστική Ευθύνη Αεροσκαφών (936,7%), 15. Εγγυήσεις (117%) και 6. Πλοία (37,21%) από τις ασφαλίσεις Ζημιών, ενώ από τις ασφαλίσεις Ζωής ο κλάδος III. Ζωής συνδεδεμένος με Επενδύσεις (164,59%) και VII. Διαχείρισης Ομαδικών Συνταξιοδοτικών Ταμείων (59%).

Η Εθνική Ασφαλιστική με ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις ζωής και ζημιών 115.977.709.458 δρχ. (68,5 δισ. ζημιών και 47,4 δισ. ζωής) αποτελεί την πρώτη παραγωγική δύναμη σε μεικτή παραγωγή της χώρας. Ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος μετά την επιτυχή συνένωση σε μια Δύναμη όλων των ασφαλιστικών Δυνάμεων του πρώτου Χρηματοοικονομικού Ομίλου της χώρας έχει όλες τις προϋποθέσεις να πρωταγωνιστήσει στην ευρύτερη περιοχή της χώρας μας και των Βαλκανίων. Η Εθνική είναι μεγάλη και σε ανθρώπινο δυναμικό και σε κεφάλαια.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

ΕΝΑ... ΚΑΤΕΣΤΗΜΕΝΟ περίεργο είναι και η Ένωση Ασφ. Εταιριών Ελλάδος με μηχανισμούς που δυσκολεύουν τα ίδια τα μέλη της. Φαίνεται σε πολλά και από πολλούς. Μια αράχνη με πολλούς ιστούς για πολλά και πολλούς. Το ΝΑΙ θα είναι στο πλευρό του νέου Δ.Σ. σε όποια αλλαγή και ανασχεδιασμό στοχεύει στο μέλλον... Ευτυχώς που ούτε το κτίριο ούτε οι μηχανισμοί του παρελθόντος «χωράνε» ανθρώπους όπως ο **Δ. Κοντομηνάς, ο Τάκης Καραλής, ο Γιώργος Κώσταλος** και σίγουρα θ' αλλάξουν το κλίμα και το περιβάλλον... Όποια τρικλοποδιά και να μπει δεν μπορεί να τους... ρίξει. Ο κλάδος θα δει καλύτερες μέρες και είμαστε σίγουροι ότι επί ημερών του νέου Δ.Σ. ο ασφαλιστής θα περπατά στην αγορά με ψηλά το κεφάλι για το έργο που επιτελεί... Αρκετά έμεινε ανυπεράσπιστος στην υποβάθμιση του ρόλου του... Αρκετά με τους ευκαιριακούς.

ΚΑΠΟΙΟΙ σε κάποιο Αμοιβαίο Κεφάλαιο «καβάλησαν καλάμι»... Δεν είναι καλό παιχνίδι. Δεν τους ταιριάζει ούτε στην ηλικία τους ούτε στο χώρο που παίζουν...

ΤΟ ΣΥΝΟΛΟ των επενδύσεων των Ασφ. Επιχειρήσεων των χωρών Μελών της C.E.A. έφθασε το 1996 τα 3 δισ. ECU. (Από αυτά οι χώρες Μέλη της Ευρ. Ένωσης έκαναν επενδύσεις ύψους 2,77 δισ. ECU).

ΜΕ ΕΝΘΟΥΣΙΑΣΜΟ ξεκίνησε το νέο Ασφαλιστικό έτος της Interamerican, που ως γνωστόν αρχίζει 1/7 και λήγει 30/6 επόμενου έτους και με τις καλύτερες προϋποθέσεις. Με ηγέτη της τον πιο καταξιωμένο άνθρωπο της Ελληνικής Ασφ. αγοράς, τον κ. Δημ. Κοντομηνά, με επιτυχές κλείσιμο του περασμένου έτους, με νέα προϊόντα, με τη μεγάλη δύναμη και αποδοχή από τον ελληνικό λαό του Medisystem και της Ευρωκλινικής οι άνθρωποι της Interamerican συνεχίζουν την προσφορά υπηρεσιών στον συνάνθρωπο. Ζητήσαμε από τον Γενικό Διευθυντή Πωλήσεων του Ομίλου Interamerican κ. Γιώργο Ψαρρά (κάποιο Σάββατο πρωί που εργάζεται αγόγγυστα με όλες τους τις δυνάμεις ώστε οι άνθρωποί του να έχουν ό,τι τους χρειάζεται) για να μας πει κάποια στοιχεία και μας είπε ότι: Η Νέα παραγωγή του ασφαλιστικού έτους ανήλθε στα 12 δισ. από 1.7.97 έως 30.6.98, ενώ στο α' εξάμηνο 98 ήταν 6,7 δισ. και τα Αμοιβαία είχαν ενεργητικό 532 δισ. Στο σύστημα υγείας Medisystem μπήκαν γύρω στις 6.000 πελάτες. Σημαντική ήταν η διατηρησιμότητα της Interamerican που βελτιώθηκε κατά 5 μονάδες φτάνοντας στο 88%. *Το ΝΑΙ συγχαίρει όλο το ανθρώπινο δυναμικό της Interamerican που ξέρει να προηγείται παντού.*



Ο Γενικός Δ/ντής Πωλήσεων του Ομίλου Interamerican κ. Γιώργος Ψαρράς

ΣΤΙΣ 5 ΑΥΓΟΥΣΤΟΥ *1962 ο κόσμος πληροφορήθηκε τον θάνατο της Marilyn Monroe, της θεάς του κινηματογράφου. Η πρώτη εκδοχή ήταν ότι πέθανε από υπερβολική δόση βαρβιτουρικών. Σήμερα πολλοί πιστεύουν ότι δολοφονήθηκε. Στο βιβλίο «Ο άνδρας που δολοφόνησε την Μέριλιν» ο Μάθιου Σμιθ διατυπώνει τη θεωρία ότι αυτοί που δολοφόνησαν τη Μονρόε προέρχονταν από κύκλους της CIA με εντολές κάποιων που είχαν λόγους «αυτή η κυρία να φύγει απ' τη μέση...». Η φιλία με τους Κένεντυ Ρόμπερτ και Τζων ήταν γνωστή σε όλους, όπως και η διαμάχη της με τον Ρόμπερτ. Γνωστή ήταν και η σχέση της με τον Φρανκ Σινάτρα, συνέταιρο του Σαμ Τζιανκάνα, αρχηγού της Μαφίας του Σικάγου και προσωπικού φίλου του Τζων Κένεντυ που πίστευε όπως και ο Ρόμπερτ Κένεντυ ότι η Μονρόε και η σχέση της είναι απειλή για την επανεκλογή των Τζων Κένεντυ στην προεδρία των ΗΠΑ. Η CIA και το FBI γνώριζαν πολλά για τις σχέσεις και για το πόσα γνώριζε η Μονρόε από τα παρασκήνια των προσωπικών σχέσεων, αλλά και από την επιχείρηση απόβασης στην Κούβα των Αμερικανών. Για όλα αυτά αν η Μονρόε πήγαινε (όπως προανήγγειλε) στην συνέντευξη Τύπου στης 6/8/62 ίσως θα μπορούσε να ρίξει τον πρόεδρο των ΗΠΑ, τον υπουργό Δικαιοσύνης και την κυβέρνηση... Αλλά δεν πήγε ποτέ. Τριάντα έξι χρόνια μετά και ο θάνατος σκεπάζει πολλά μυστικά... Ο Τζων Κένεντυ δολοφονήθηκε το 1963. Ο αδελφός του Ρόμπερτ το 1968. Ο Ε. Χούβερ (CIA) πέθανε το 1972 και ο Σαμ Τζιανκάνα δολοφονήθηκε το 1975. Ο Τζίμι Χόφα πρόεδρος της Ένωσης Οδηγών Φορτηγών που ηχογραφούσε ιδιωτικές στιγμές του Ρόμπερτ Κένεντυ με τη Μονρόε για να τον εκβιάσει εξαφανίστηκε μυστηριωδώς το 1975 και δεν βρέθηκε ποτέ... Ο υπαρχιφύλακας Τζακ Κλέμονς, ο πρώτος αστυνομικός που έφτασε στον τόπο των εγκλήματος, δήλωσε κάτι που μένει αιωρούμενο πάνω από την προσωπική και παγκόσμια ιστορία: «Κατά τη γνώμη μου εκείνη τη νύχτα η Μέριλιν Μονρόε δολοφονήθηκε...». Καθημερινά «δολοφονούνται» πολλά από αυτά που θαυμάζουν ή πιστεύουν οι άνθρωποι... Δολοφονούνται τα όνειρά τους, η πίστη τους σε κάτι, τα είδωλά τους, οι ηγέτες που πίστεψαν, οι ιδέες που ασπάστηκαν. Τα δολοφονούν το ψέμα, οι «στημένες» εξελίξεις, οι πληρωμένοι διαιτητές του αγώνα... Ζούμε σε εποχή που καταρρέουν συστήματα, που μεγάλοι ηγέτες της προπαγάνδας και του ψεύδους αποκαλύπτονται, που πολλά ιστορικά «δήθεν ντοκουμέντα» ξαναγράφονται... όπως ξαναγράφεται και ο θρύλος Κένεντυ, του Μάο, του Κάστρο, του Στάλιν... Η Μέριλιν Μονρόε θα ξεσκεπάσει κι άλλα που δεν ξέραμε από τον κόσμο του μύθου και της δόξας... Ας είμαστε πιο προσεκτικοί όταν προσκυνάμε είδωλα...*





Ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO κ. Α. Βασιλείου ενώ καλωσορίζει τους παρισταμένους στην εκδήλωση

ALICO

Το μέλλον είναι εδώ!

Ετήσια εορταστική βραδιά προς τιμήν των ανθρώπων της ALICO

Στο "Byzantine Estate" (Κτήμα Νάσιουτζικ) πραγματοποίησε φέτος την ετήσια κορυφαία της εκδήλωση η ALICO. Με κεντρικό σύνθημα "Το Μέλλον είναι εδώ!" η ALICO τίμησε τους ανθρώπους της, οι οποίοι με τον επαγγελματισμό και την υψηλή παραγωγικότητά τους έχουν οδηγήσει την Εταιρία στην περίοπτη θέση που κατέχει στην Ελλάδα, αλλά και σε παγκόσμιο επίπεδο. Παράλληλα, τιμήθηκε και ένας αριθμός ασφαλιστών που έχουν διακριθεί τόσο μέσα στη μεγάλη οικογένεια της ALICO όσο και ευρύτερα, σε ολόκληρη την αγορά.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της ALICO κ. R.K. Nottingham και ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της Εταιρίας, κ. Α. Βασιλείου. Παραβρέθηκαν περίπου χίλιοι προσκεκλημένοι, από το Παραγωγικό και Διοικητικό σύστημα της Εταιρίας, στελέχη της Ευρωπενδυτικής Τράπεζας και της ALICO - Eurobank, καθώς επίσης και εκπρόσωποι του Τύπου.

Ένα ακόμη ιδιαίτερο χαρακτηριστικό της εφετεινής διοργάνωσης είναι και ότι αυτή ήταν αφιερωμένη στη νέα γενιά της ALICO. Προς το σκοπό αυτό, είχαν προσκληθεί και παιδιά συνεργατών της Εταιρίας, στα οποία πριν από την έναρξη της Εορταστικής Βραδιάς μίλησαν τόσο οι κ.κ. R.K. Nottingham και Α. Βασιλείου, όσο και άλλα στελέχη της ALICO. Οι ομιλητές αναφέρθηκαν στην πολύπλευρη υποστήριξη που παρέχει η Εταιρία στα παιδιά των συνεργατών της, αλλά και στις δυνατότητες που προσφέρει η ALICO στους ανθρώπους της να αναπτύξουν ακόμη περισσότερο τις ικανοποιήσεις τους.

Κατά τη διάρκεια της Βραδιάς έγινε αναφορά στην εξαιρετική πορεία της Εταιρίας μέχρι σήμερα, καθώς επίσης και στην ιδιαίτερα θετική εικόνα που απολαμβάνει η ALICO στη χώρα μας, αλλά και σε όλον τον κόσμο. Το γεγονός αυτό δημιουργεί τις καλύτερες προϋποθέσεις για τους ικανούς επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους, έτσι ώστε αυτοί να είναι σε θέση να αποδώσουν τα μέγιστα στο έργο τους.

Η ALICO της τρίτης χιλιετηρίδας

Είναι χαρακτηριστικά τα λόγια του Προέδρου Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης κ. Ανδρέα Βασιλείου:

"Για άλλη μια χρονιά οι επιδόσεις της Εταιρίας μας, ποιοτικές και ποσοτικές, αποδεικνύουν ότι η φερεγγυότητα και η συνέπεια της ALICO, σε συνδυασμό με το υψηλό επαγγελματικό επίπεδο των ανθρώπων της, βρίσκουν ανταπόκριση και επιβραβεύονται από την αγορά.

Σε επίπεδο Περιφερειακής Διεύθυνσης, η Εταιρία διευρύνει συνεχώς τις δραστηριότητές της, τόσο στις υπάρχουσες όσο και σε νέες χώρες, ενώ σε παγκόσμιο επίπεδο η ALICO και το American International Group αναγνωρίζονται από το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς για το κύρος και την αξιοπιστία τους.

Όλα αυτά συνθέτουν άριστες συνθήκες όχι μόνο για τη σημερινή, αλλά και για τη νέα γενιά των συνεργατών μας, οι οποίοι σε έναν κόσμο με πολλαπλές απαιτήσεις καλούνται να δώσουν αξιόπιστες ασφαλιστικές προτάσεις και λύσεις με ουσιαστικό περιεχόμενο και προοπτική.

Το μέλλον είναι εδώ!

Γιατί εδώ βρίσκονται οι άνθρωποι που έχουν το όραμα, τη θέληση και την ικανότητα να κτίσουν την ALICO της τρίτης χιλιετηρίδας, επάνω στις γερές βάσεις που όλοι μαζί έχουμε θέσει, με πίστη και αφοσίωση στις αρχές και τη φιλοσοφία της Εταιρίας μας.

Και, κυριότερα, γιατί η σημερινή εκδήλωση αφιερώνεται στα παιδιά μας, τη νέα γενιά της ALICO, που με την κατάλληλη υποστήριξη και καθοδήγηση θα διασφαλίσουν την επιτυχημένη συνέχεια των προσπαθειών μας!"

Παράδοση επιτυχιών

Ένα χρόνο πριν, η ALICO Ελλάδας είχε ανακηρυχθεί "Εταιρία της χρονιάς" για τη μακρόχρονη και επιτυχημένη δραστηριοποίησή της στην ελληνική αγορά.

Πέρα όμως από αυτήν την επίσημη διάκριση που οι αναμνήσεις της είναι ακόμα νωπές, η ALICO Ελλάδας είναι η εταιρία που κάθε χρόνο ξεχωρίζει για τις κορυφαίες της επιδόσεις, διατηρώντας σταθερά τη No 1 θέση στην αγορά των ασφαλειών Ζωής στην Ελλάδα. Επί σειρά ετών κατακτά τις πρωτιές στους πιο σημαντικούς δείκτες που χαρακτηρίζουν μια ασφαλιστική εταιρία.

Έτσι, συνεχίζοντας μια πολύχρονη παράδοση επιτυχιών, και το 1997 η ALICO παρουσίασε εντυπωσιακά στοιχεία:

- No 1 στις παροχές.

Και πάλι πρώτη, με ποσοστό 107,3%.

- No 1 στην παραγωγικότητα.



Ο Πρόεδρος της ALICO κ. R.K. Nottingham ενώ απευθύνει χαιρετισμό

Και πάλι πρώτη, με δείκτη γενικών εξόδων 7,3%.

- No 1 στην αποδοτικότητα.

Και πάλι πρώτη, με κέρδη 5,6 δισ. δρχ.

- No 1 στην ισχύ.

Και πάλι κορυφαία, με σύνολο εισοδήματος από ασφάλιστρα και επενδύσεις που υπερβαίνει τα 47,5 δισ. δρχ.

Το Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων (Π.Υ.Μ.Α.) της ALICO για το 1997 ήταν 10,57%.

Επίσης, το ενεργητικό των Αμοιβαίων Κεφαλαίων ALICO - Eurobank έχει υπερβεί τα 500 δισ. δρχ.

Η ALICO είναι πραγματικά μια ξεχωριστή εταιρία στην ασφαλιστική αγορά γιατί στηρίζεται σε έναν έγκυρο οργανισμό με οικονομικά αποτελέσματα που, σταθερά, κάθε χρόνο, ισχυροποιούν την πρωτοπορία του.

Σε παγκόσμιο επίπεδο, η ALICO συγκεντρώνει ασφάλιστρα της τάξης των 4,8 δισ. δολαρίων και τα συμβόλαια σε ισχύ ανέρχονται σε 1.170 δισεκατομμύρια δολάρια.

Με το βλέμμα στο μέλλον

Από την πρώτη κιόλας χρονιά της παρουσίας της στην Ελλάδα η ALICO απέδειξε έμπρακτα ότι βλέπει μακριά...

Από την αρχή, εφάρμοσε στην πράξη μια πρωτοποριακή φιλοσοφία που άλλαξε την κατάσταση των πραγμάτων και δημιούργησε σχολή και για άλλες ασφαλιστικές εταιρίες. Η νοοτροπία αυτή δεν άλλαξε. Εδραιώθηκε στο πέρασμα του χρόνου κι έτσι η ALICO βρίσκεται πάντα μπροστά. Σήμερα, στο κατώφλι μιας καινούργιας χιλιετηρίδας και εν όψει των νέων συνθηκών που η Ελλάδα ετοιμάζεται να συναντήσει στο χρηματοοικονομικό περιβάλλον, η ALICO είναι ήδη έτοιμη να αντιμετωπίσει αποτελεσματικά κάθε νέα πρόκληση.

Με διευρυμένη γκάμα σύγχρονων, ρεαλιστικών ασφαλιστικών προγραμμάτων και κυρίως με Ασφαλιστικούς Συμβούλους που νιώθουν και είναι απόλυτα προσαρμοσμένοι στις απαιτήσεις της εποχής. Οι έμπειροι μεταδίδουν τη γνώση τους στους νεώτερους και οι νεώτεροι τον ενθουσιασμό τους στους έμπειρους. Μια τέλεια, δυναμική συνεργασία σε έναν κόσμο χωρίς σύνορα...

Ο κόσμος του μέλλοντος

Ο κόσμος της ALICO, απέραντος σε έκταση, απλώνεται σε 55 χώρες και απαριθμεί πάνω από 20.000 στελέχη και συνεργάτες. Απέραντος σε ισχύ, συγκεντρώνει σύνολο ενεργητικού αξίας δωδεκάμισι δισεκατομμυρίων δολαρίων. Και απέραντος σε αξία, αφού συμπυκνώνει μια τεράστια και μοναδική ασφαλιστική φιλοσοφία.

Η ALICO είναι μία από τις λίγες διεθνείς ασφαλιστικές εταιρίες που, κάθε χρόνο, διακρίνεται με την ανώτατη αξιολόγηση AAA από τη Standard & Poor's και από άλλους έγκυρους διεθνείς οργανισμούς οικονομικών αναλυτών για τη δυνατότητά της να ανταποκρίνεται αποτελεσματικά στις υποχρεώσεις της προς τους ασφαλισμένους της. Όπως ακριβώς αναγνωρίζεται και η μητρική εταιρία, το American International Group (A.I.G.).

Με έδρα το Γουίλμινγκτον του Ντελαγουέαρ στις Ηνωμένες Πολιτείες, η ALICO συνεχίζει τη διεθνή της πορεία υψώνοντας συνεχώς τη σημαία της σε καινούργιες αγορές.

Σε έναν κόσμο που γίνεται ένα και εκφράζει πάντα τον ίδιο υψηλό επαγγελματισμό, την ίδια εταιρική φιλοσοφία και την αντίληψη του πρωτοπόρου. Σε έναν κόσμο που ήδη "έχει γυρίσει το ρολόι μπροστά" και αντιπροσωπεύει από σήμερα τη μορφή των πραγμάτων που έρχονται.

Από γενιά σε γενιά

Η σπουδαιότητα του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης φαίνεται ολοκάθαρα τώρα που οι πρώτες γενιές ασφαλισμένων απολαμβάνουν ήδη τα αγαθά και τα οφέλη της. Και αυτό είναι έργο των πραγματικών επαγγελματιών, εκείνων που δουλεύουν με συνέπεια και δημιουργούν "προστιθέμενη αξία" με τις προτάσεις και την αξιοπιστία τους: Είναι ο τύπος του επαγγελματία ασφαλιστή που καθιέρωσε η ALICO από την πρώτη στιγμή της παρουσίας της στην Ελλάδα ακολουθώντας τη μεγάλη παράδοση των επιτυχημένων συνεργατών της Εταιρίας σε όλο τον κόσμο. Με καθημερινή εντατική δουλειά, με σωστό προγραμματισμό, με υψηλές προσωπικές φιλοδοξίες και με πάθος για το επάγγελμα που ασκεί.

Στις βάσεις αυτές, η ALICO θεωρεί χρέος της να προετοιμάσει και τη νεώτερη γενιά των επιτυχημένων ασφαλιστών που θα πάρουν τη σκυτάλη και θα οδηγήσουν την Εταιρία στον 21ο αιώνα.

Ανάμεσά τους, αρκετοί θα είναι τα παιδιά των σημερινών επιτυχημένων ασφαλιστών της Εταιρίας. Μια τρίτη γενιά, αν λάβουμε υπόψη ότι ήδη η δεύτερη γενιά της ALICO μεσουρανεί!

Το μέλλον σε τιμητική υποδοχή

Τιμητική υποδοχή συνάντησε η νέα γενιά της ALICO, τα παιδιά των ασφαλιστών, στην εφετεινή εκδήλωση της εταιρίας.

Σε ειδική παρουσίαση οι νεώτεροι ενημερώθηκαν με συγκεκριμένα στοιχεία για το έργο των γονέων τους, για το οποίο μπορούν να αισθάνονται υπερήφανοι.

Όπως και η ALICO αισθάνεται υπερήφανη...

Από αυτή τη γενιά θα ανατείλουν αυριανά ταλέντα, στα οποία η ALICO επενδύει.

Ο αυριανός κόσμος της ALICO έδωσε ήδη το "παρών"!

Το μέλλον είναι εδώ!

Στο κατώφλι ενός καινούργιου αιώνα, μιας καινούργιας χιλιετίας, η ALICO είναι έτοιμη να απαντήσει σε κάθε καινούργια απαίτηση, έτοιμη να προδιαγράψει το μέλλον με τη σιγουριά του πρωτοπόρου.

Ένα στέρεο παρελθόν θεμελιώνει ένα φωτεινό μέλλον.

Βλέπουμε μπροστά.

Ξέρουμε τη μορφή των πραγμάτων που έρχονται και υποδεχόμαστε τις καινούργιες γενιές ασφαλιστών και ασφαλισμένων με την απόλυτη δύναμη της πείρας των ανθρώπων μας.

Η γνώση και το όραμα συμπορεύονται καθοδηγώντας τη νέα γενιά της ALICO.

Έτσι είμαστε ήδη στο μέλλον.

Το μέλλον είναι εδώ!



Οι κ.κ. Ε. Μαρκόγλου, Λ. Χριστοδουλίδης, Ι. Τζαλιγόπουλος και Χ. Σταματόπουλος παρέλαβαν βραβείο από τον κ. R.K. Nottingham, για τη διάκρισή τους ως μέλη του Gallery of Stars της ALICO

Ευρωπαϊκές Διακρίσεις

Βραβεία VIP - Παραγωγοί

- Ζ. ΣΟΥΣΗΣ - 1η θέση
- Π. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ - 2η θέση

Βραβεία VIP - Διευθυντές Ομάδας

- Κ. ΜΙΣΣΑΣ - 1η θέση

Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

- Γ. ΖΟΥΜΠΑΤΛΗ - 1η θέση

Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

Υποκατάστημα Τ. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ- 2η θέση

Διευθυντής Ομάδας σε αριθμό νέων συμβολαίων Ζωής

- Κ. ΜΙΣΣΑΣ - 1η θέση

Παραγωγός σε νέα πληρωθέντα ετησιοποιημένα ασφάλιστρα Ζωής

- Π. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ - 1η θέση

Παραγωγοί σε πρωτοετή εισπραχθέντα ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων

- Φ. ΤΖΕΛΕΠΗ- 2η θέση
- Χ. ΜΟΡΝΤΟ - 3η θέση

Διευθυντές Ομάδας σε πρωτοετή εισπραχθέντα ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων

- Κ. ΜΙΣΣΑΣ - 1η θέση
- Κ. ΞΥΔΙΑ - 3η θέση

Υποκαταστήματα σε πρωτοετή εισπραχθέντα ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων

- Υποκατάστημα Α. ΜΟΡΝΤΟ - 2η θέση
- Υποκατάστημα Λ. ΤΡΥΦΩΝΑ - 3η θέση

Παραγωγοί σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων Προσωπικών Ατυχημάτων

- Ζ. ΣΟΥΣΗΣ - 2η θέση
- Χ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ - 3η θέση

Διευθυντές Ομάδας σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων Προσωπικών Ατυχημάτων

- Κ. ΞΥΔΙΑ - 1η θέση
- Κ. ΜΙΣΣΑΣ - 2η θέση
- Ν. ΠΑΛΑΖΗΣ- 3η θέση

Υποκαταστήματα σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων Προσωπικών Ατυχημάτων

- Υποκατάστημα Α. ΜΟΡΝΤΟ- 1η θέση
- Υποκατάστημα Λ. ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗ - 3η θέση

Παγκόσμιες Διακρίσεις

Βραβεία VIP - Παραγωγός

- Ζ. ΣΟΥΣΗΣ - 2η θέση

Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

- Υποκατάστημα Τ. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ - 2η θέση

Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

- Γ. ΖΟΥΜΠΑΤΛΗ- 1η θέση

Million Dollar Producers

(Παραγωγοί με νέο Ασφαλισμένο Κεφάλαιο τουλάχιστον 1 εκ. δολαρίων ΗΠΑ)

- Χ. ΑΔΑΜΙΔΗΣ
- Μ. ΑΛΕΞΑΝΔΡΗ
- Α. ΓΕΩΡΓΟΥΣΟΠΟΥΛΟΥ
- Σ. ΖΑΡΚΑΔΟΥΛΑΣ
- Κ. ΚΑΡΟΥΣΗΣ
- Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ
- Α. ΚΟΛΙΑΤΣΟΣ
- Δ. ΚΟΥΤΡΟΥΜΠΗΣ
- Μ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ
- Π. ΛΥΠΗΜΕΝΟΣ
- Γ. ΝΑΚΟΣ
- Ν. ΠΑΛΑΖΗΣ
- Π. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ
- Α. ΠΕΤΡΙΔΗΣ
- Ν. ΠΙΠΕΡΗΣ
- Ε. ΡΗΓΑΣ
- Γ. ΡΙΖΟΣ
- Μ. ΣΑΡΑΝΤΟΣ
- Δ. ΣΕΡΑΦΕΙΜ
- Ζ. ΣΟΥΣΗΣ
- Δ. ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ - ΣΤΑΘΑΚΗΣ
- Π. ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ
- Ν. ΤΕΛΑΛΗΣ
- Μ. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ
- Σ. ΤΟΥΛΟΥΜΤΖΙΔΗΣ
- Φ. ΤΣΑΜΠΗ
- Σ. ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ
- Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ

President's Awards

(Κύκλος επιτυχημένων Ασφαλιστών Προέδρου)

- Δ. ΑΛΕΞΙΟΥ
- Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ
- Γ. ΙΣΤΙΚΟΠΟΥΛΟΣ
- Μ. ΚΑΤΡΑΝΙΤΣΙΩΤΗΣ
- Μ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ
- Δ. ΜΠΑΒΕΛΗΣ
- Π. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ
- Ζ. ΣΟΥΣΗΣ
- Δ. ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ
- Σ. ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ
- Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ

Οι πρώτοι της Alico Ελλάδας

Παραγωγοί σε ασφάλιστρα Ζωής

Π. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ - 1η θέση, Ζ. ΣΟΥΣΗΣ - 2η θέση, Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ - 3η θέση

Διευθυντές Ομάδας σε ασφάλιστρα Ζωής

Κ. ΜΙΣΣΑΣ - 1η θέση, Ν. ΠΑΛΑΖΗΣ - 2η θέση, Α. ΞΥΔΙΑ - 3η θέση.

Υποκαταστήματα σε ασφάλιστρα Ζωής

Υποκατάστημα Γ. ΒΟΓΙΑΤΖΗ - 1η θέση, Υποκατάστημα Α. ΜΟΡΝΤΟ - 2η θέση, Υποκατάστημα Λ. ΤΡΥΦΩΝΑ - 3η θέση.

Παραγωγοί σε ασφάλιστρα Π.Α.

Π. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ - 1η θέση, Φ. ΤΖΕΛΕΠΗ - 2η θέση, Χ. ΜΟΡΝΤΟ - 3η θέση.

Διευθυντές Ομάδας σε ασφάλιστρα Π.Α.

Κ. ΜΙΣΣΑΣ - 1η θέση, Σ. ΑΤΣΟΠΑΡΔΗΣ - 2η θέση, Κ. ΞΥΔΙΑ - 3η θέση.

Υποκαταστήματα σε ασφάλιστρα Π.Α.

Υποκατάστημα Γ. ΒΟΓΙΑΤΖΗ - 1η θέση, Υποκατάστημα Λ. ΤΡΥΦΩΝΑ - 2η θέση, Υποκατάστημα Α. ΜΟΡΝΤΟ - 3η θέση.

Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

Γ. ΖΟΥΜΠΑΤΛΗ - 1η θέση.

Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

Κ. ΜΙΣΣΑΣ - 1η θέση.

Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

Υποκατάστημα Τ. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ - 1η θέση.

Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

Κ. ΞΥΔΙΑ - 1η θέση, Φ. ΠΑΠΑΠΕΤΡΟΥ - 1η θέση.

Διευθύντρια Ομάδας σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Π.Α.

Κ. ΞΥΔΙΑ - 1η θέση.

Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ομαδικών ασφαλίσεων Π.Α.

Υποκατάστημα Β. ΚΥΡΙΑΚΙΔΗ - 1η θέση.

Παραγωγός σε αριθμό νέων συμβολαίων Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ.

Παραγωγός σε δραστηριότητα Ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής

Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ.

Βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ»

Υποκατάστημα Σ. ΚΑΚΑΜΠΟΥΡΑ - 1η θέση, Υποκατάστημα Α. ΜΟΡΝΤΟ - 2η θέση, Υποκατάστημα Θ. ΣΚΟΥΤΕΛΗ - 3η θέση.

Οι πρώτοι της Alico Ελλάδας

Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα - IQA

Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ - 1η θέση.

Διευθυντής Ομάδας σε Διατηρησιμότητα - IQA

Β. ΜΑΛΑΜΑΣ - 1η θέση.

Υποκατάστημα σε Διατηρησιμότητα - IQA

Υποκατάστημα Μ. ΜΑΡΚΟΓΛΟΥ - 1η θέση

Παραγωγός σε κεφάλαιο κάλυψης Ζωής

Ζ. ΣΟΥΣΗΣ - 1η θέση.

Παραγωγός σε αριθμό νέων συμβολαίων Ζωής

Ζ. ΣΟΥΣΗΣ - 1η θέση.

Παραγωγός σε Αμοιβαία Κεφάλαια

Α. ΚΟΚΚΟΒΑΣ - 1η θέση.

Διευθύντρια Ομάδας σε Αμοιβαία Κεφάλαια

Κ. ΞΥΔΙΑ - 1η θέση.

Υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια

Υποκατάστημα Λ. ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗ - 1η θέση.

Παραγωγός σε δραστηριότητα Αμοιβαίων Κεφαλαίων

Α. ΚΟΚΚΟΒΑΣ - 1η θέση.

Παραγωγός σε συνολική παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων

Α. ΚΟΚΚΟΒΑΣ - 1η θέση.

Ειδικές Αναγνωρίσεις

Μέλη του «Gallery of Stars»

Ε. ΜΑΡΚΟΓΛΟΥ, Χ. ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ, Ι. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ, Λ. ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗΣ.

Βραβευμένοι Παραγωγοί της Alico από τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων

Ε. ΑΛΕΞΙΟΥ, Ι. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ, Δ. ΤΣΕΤΣΟΣ, Χ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ, Ζ. ΣΟΥΣΗΣ, Ε. ΤΟΥΛΟΥΜΤΖΙΔΗΣ.

Βραβείο «Γ. Σκαλίγκου»

Δ. ΤΣΕΤΣΟΣ

Επέτειοι

40 χρόνια με την Εταιρία Α. ΣΟΛΕΑΣ

30 χρόνια με την Εταιρία Β. ΑΒΕΝΤΙΣΙΑΝ

25 χρόνια με την Εταιρία Μ. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ

20 χρόνια με την Εταιρία Α. ΑΝΑΣΤΑΣΟΠΟΥΛΟΣ

15 χρόνια με την Εταιρία Π. ΒΟΥΤΣΙΝΑΣ, Σ. ΚΑΚΑΜΠΟΥΡΑΣ, Α. ΜΟΡΝΤΟ, Σ. ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ, Ν. ΤΖΕΛΛΟΣ.

10 χρόνια με την Εταιρία Τ. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ, Σ. ΜΠΑΧΤΗΣ, Ν. ΠΑΛΑΖΗΣ, Ε. ΠΑΡΑΣΧΗΣ, Α. ΣΚΟΡΔΑΣ, Ζ. ΣΟΥΣΗΣ, Σ. ΣΠΗΛΙΟΠΟΥΛΟΣ, Ε. ΤΟΥΛΟΥΜΤΖΙΔΗΣ, Π. ΦΙΛΝΤΙΣΗ, Σ. ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ, Γ. ΧΡΗΣΤΟΥ.

5 χρόνια με την Εταιρία Δ. ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ, Θ. ΒΕΛΙΣΣΑΡΟΠΟΥΛΟΣ, Κ. ΖΑΡΚΑΔΟΥΛΑΣ, Α. ΚΟΚΚΟΒΑΣ, Κ. ΜΙΧΑΗΛ, Χ. ΜΟΡΝΤΟ, Ι. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ, Ν. ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΣ, Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ.



Ο κ. Ε. Αλεξίου - Διακεκριμένος ασφαλιστής της ALICO, ο οποίος έχει τιμηθεί και από τον Π.Σ.Α.Σ.



Ο κ. Ι. Τζαλιγόπουλος - Βραβευμένος από τον Π.Σ.Α.Σ.



Ο κ. Δ. Τσέτσος - Βραβευμένος από τον Π.Σ.Α.Σ.



Ο κ. Ε. Τουλουμτζίδης - (Βραβευμένος από τον Π.Σ.Α.Σ.)



Ο κ. Ζ. Σούσης - 1η θέση V.I.P. στην Ευρώπη και 2η θέση στον κόσμο



Ο Δ/ντής Ομάδας κ. Κ. Μίσσας, 1η θέση V.I.P. στην Ευρώπη























1. *Ο Δ/ντής Υποκ/τος κ. Α. Μορντό παραλαμβάνει το βραβείο του για την 1η θέση στην Ευρώπη σε σύνολο Εισπραχθέντων ασφαλίστρων Π.Α.*
2. *Ο Δ/ντής Υποκ/τος κ. Λ. Δουλγεράκης 1η θέση σε Αμοιβαία Κεφάλαια*
3. *Ο Δ/ντής Υποκ/τος κ. Ε. Μαρκόγλου 1η θέση σε διατηρησιμότητα*
4. *Ο Δ/ντής Υποκ/τος κ. Γ. Βογιατζής - 1η θέση σε ασφάλιστρα Ζωής και Π.Α.*
5. *Η Δ/ντρια Ομάδας κα Κ. Ξυδιά - 1η θέση σε Αμοιβαία Κεφάλαια*
6. *Ο Δ/ντής Ομάδας κ. Β. Μάλαμας - 1η θέση σε διατηρησιμότητα*
7. *Ο Δ/ντής Ομάδας κ. Κ. Μίσσας - 1η θέση σε ασφάλιστρα Ζωής και Π.Α.*
8. *Ο κ. Α. Κόκκοβας - 1η θέση σε Αμοιβαία Κεφάλαια*
9. *Ο κ. Κ. Χατζηστεφάνου - 1η θέση σε διατηρησιμότητα*


12


13


14


15


16


17


18


19


20


21

10 *Ο κ. Π. Παπαδομανωλάκης - 1η θέση σε ασφάλιστρα Ζωής και Π.Α.*

11 *Στη φωτογραφία εμφανίζονται όλοι οι βραβευθέντες για τα 5, 10 και 15 χρόνια συνεργασίας τους με την ALICO*

12 *Τα President's Awards απονεμήθηκαν στους κ.κ. Γ. Ιστικόπουλο, Ζ. Σούση, Δ. Σπυρόπουλο, Μ. Κατρανιτσιώτη, Σ. Φυρογένη, Κ. Χατζηστεφάνου (όπως εμφανίζονται από αριστερά επάνω) και Π. Παπαδομανωλάκη, Δ. Μπαβέλη, Θ. Θεοδωρίδου, Δ. Αλεξίου και Μ. Κωνσταντόπουλο (όπως εμφανίζονται από αριστερά κάτω)*

13 *Για τη διάκρισή τους ως Million Dollar Producers βραβεύτηκαν από τον κ. Χρ. Μιστιλλίογλου, όπως εμφανίζονται από αριστερά (πίσω), οι κ.κ. Ν. Πιπέρης, Μ. Κωνσταντόπουλος, Γ. Ρίζος, Ν. Παλάζης, Δ. Καστρινάκης, Σ. Φυρογένης, Σ. Ζαρκαδούλας, Δ. Κουτρουμπής, Ν. Τελάλης, Ε. Ρήγας, Δ. Σεραφείμ, Κ. Χατζηστεφάνου, Μ. Τζαλιγόπουλος, Δ. Τσουκαλάς-Σταθάκης, και από αριστερά (μπροστά), οι κ.κ. Χ. Αδαμίδης, Γ. Νάκος, Α. Γεωργουσοπούλου, Π. Παπαδομανωλάκης, Ζ. Σούσης, Μ. Αλεξανδρή, Α. Κολιάτσος, Κ. Καρούσης, Π. Λυπηνένος, Σ. Τουλουμτζίδης, Π. Σταθόπουλος, Φ. Τσαμπή και Μ. Σαράντος*

14 *Τα βραβεία τους ως μέλη του Centurion Club (παγκόσμια διάκριση) παρέλαβαν από τον κ. Ν. Δασκαλάκη, όπως εμφανίζονται από αριστερά, οι κ.κ. Μ. Κατραντσιώτης, Σ. Φυρογένης, Σ. Δημητρουλάκης, Μ. Κωνσταντόπουλος, Π. Παπαδομανωλάκης, Κ. Χατζηστεφάνου, Δ. Μπαβέλης, Ζ. Σούσης, Σ. Τουλουμτζίδης, Γ. Ιστικόπουλος, Χ. Παπαδημητρίου, Δ. Σπυρόπουλος, Θ. Θεοδωρίδου και Δ. Αλεξίου*

15 *Η κα Γεωργία Ζουμπατλή - 1η θέση στον κόσμο και στην Ευρώπη σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής*

16 *Ο κ. Δ. Καστρινάκης κατέλαβε την 1η θέση σε αριθμό νέων συμβολαίων, όπως επίσης και σε δραστηριότητα Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής*

17 *Η Δ/ντρια Υποκ/τος κα Τ. Αναγνωστοπούλου - 2η θέση στον κόσμο και στην Ευρώπη σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής, βραβεύεται από τον κ. Ι. Μάνδηλα*

18 *Η Δ/ντρια Υποκ/τος κα Τ. Αναγνωστοπούλου βραβεύεται για την 1η θέση σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής*

19 *Ο Δ/ντής Υποκ/τος κ. Σ. Κακαμπούρας - 1ο Βραβείο Επίδοσης «Μανώλης Δουλγεράκης»*

20 *Ο Δ/ντής Υποκ/τος κ. Λ. Τρύφωνας βραβεύεται από τον κ. Ν. Δασκαλάκη για την 3η θέση σε ασφάλιστρα Ζωής και 2η θέση σε ασφάλιστρα Π.Α.*

21 *Ο κ. Ζ. Σούσης - (Βραβευμένος από τον Π.Σ.Α.Σ.)*



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

ΣΥΝΕΔΡΙΑ

ΜΑΧΗΤΕΣ ΚΑΙ ΝΙΚΗΤΕΣ ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΟΜΙΛΟΥ ALLIANZ



(Από αριστερά) Οι κ.κ. Ν. Πλακίδης, Διευθύνων Σύμβουλος της AGF και Εντεταλμένος Σύμβουλος του Ομίλου της Allianz, Dr. M. Riess, Διευθύνων Σύμβουλος της Allianz Asset Management και Ι. Δελένδας, Εκτελεστικός Πρόεδρος του Ομίλου Allianz

- *Βραβεύσεις των πρώτων της Allianz και της Helvetia*
- *3ο Πανελλήνιο Συνέδριο Αμοιβαίων Κεφαλαίων*
- *Διήμερες εκδηλώσεις του Ομίλου Allianz*



Αναμνηστική φωτογραφία από την εκδήλωση του Ομίλου Allianz

Οι διήμερες εκδηλώσεις του Ομίλου της Allianz στην Ελλάδα περιελάμβαναν τις βραβεύσεις των διακεκριμένων ασφαλιστών και το 3ο Συνέδριο Αμοιβαίων Κεφαλαίων και πραγματοποιήθηκαν μέσα σε κλίμα ενθουσιασμού στο Ξενοδοχείο Athenaeum Intercontinental. Ο ενθουσιασμός έφτασε στο αποκορύφωμα όταν ο πρόεδρος του Ομίλου Allianz στην Ελλάδα, κ. Ιερώνυμος Δελένδας, στον χαιρετισμό του είπε: «Συγχαίρω με την καρδιά μου τους μαχητές της πρώτης γραμμής, τόσο από την Allianz όσο και από την Helvetia, που ανάμεσα στους καλούς κατάφεραν να φανούν καλύτεροι και σήμερα θα βραβευτούν. Εύχομαι, στο ξημέρωμα αυτής της καινούργιας εποχής που αρχίζει με τη συνένωση της Allianz και της AGF στην Ελλάδα, να έχουμε όλοι τη δύναμη, την επιμονή, το πείσμα, τη συστηματική προσπάθεια, τη γνώση και τη σοφία που θα μας οδηγήσουν σε νέες μεγάλες, πολύ μεγάλες επιτυχίες που τόσο μας αξίζουν».

Οι εκδηλώσεις του Ομίλου έγιναν παρουσία του Εκτελεστικού Προέδρου της Allianz κ. Ι. Δελένδα, του Διευθύνοντος Συμβούλου της AGF και ήδη Εντεταλμένου Συμβούλου της Allianz κ. Ν. Πλακίδη, του Διευθύνοντος Συμβούλου της Allianz Asset Management Dr. M. Riess, των Γενικών Διευθυντών του Ομίλου κ.κ. Γ. Αντωνιάδη, Δ. Έξαρχου, Ι. Πολίτη και Α. Σαρρηγεωργίου, Διευθυντικών Στελεχών, επίσημων προσκεκλημένων και 500 δυναμικών στελεχών από το Δίκτυο Πωλήσεων του Ομίλου.

Ημέρα Βραβεύσεων

«Μαχητές και Νικητές» ήταν το σύνθημα μιας ημέρας ξεχωριστής, μιας ημέρας αφιερωμένης στους επίλεκτους συνεργάτες των δυναμικών πωλήσεων της Allianz και Helvetia. Μιας ημέρας ορόσημο όπως τόνισε και στην ομιλία του ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing κ. Δ. Έξαρχος, ο οποίος μεταξύ άλλων είπε: «Ανήκουμε στον μεγαλύτερο ασφαλιστικό Όμιλο του κόσμου, σε μια παγκόσμια Υπερδύναμη και έχουμε γι' αυτό το λόγο και υποχρέωση και δικαίωμα να διεκδικήσουμε την εμπιστοσύνη, την ένταξη και τη διατήρηση στην μεγάλη μας οικογένεια κάθε Έλληνα που αναζητά την ικανοποίηση των ασφαλιστικών αναγκών του. Είναι αδιαφιλονίκητο, αποδεδειγμένο και θεμελιωμένο ότι βασική προσδοκία του καταναλωτή είναι η ισχύς και η αξιοπιστία της Εταιρίας την οποία εμπιστεύεται».

Και απευθυνόμενος προς τους επίλεκτους συνεργάτες είπε: «Το όραμά μας θα γίνει πραγματικότητα μόνο αν δουλέψουμε μαζί με κοινό στόχο τη διαμόρφωση μιας δικής μας διακήρυξης ταυτότητας που θα περικλείει όλα τα στοιχεία που μαζί θα συμφωνήσουμε ότι συνιστούν τα συστατικά της επιτυχίας.

Το όραμά μας θα γίνει κίνημα που θα δεχθεί κοντά του τον κάθε οραματιστή που θα θελήσει να πυκνώσει τις τάξεις μας.

Θα δημιουργήσουμε μαζί το κίνημα των μαχητών και νικητών του Ομίλου μας».

Στην εκδήλωση αυτής της γιορτής μίλησε και ο Γενικός Διευθυντής Γενικών Ασφαλίσεων κ. Γ. Αντωνιάδης, ο οποίος μεταξύ άλλων είπε: «Μέσα στις ραγδαίες εξελίξεις που συντελούνται και τις προκλήσεις του μέλλοντος να είσθε ευτυχείς που βρίσκεστε στους κόλπους της Allianz γιατί μπορεί να αντιμετωπίσει δυναμικά τις όποιες αντιξοότητες, να αντέξει περισσότερο από κάθε άλλη εταιρία, να βοηθήσει σε περίπτωση ανάγκης, να κάνει πράξη τους οραματισμούς σας, για να είσθε περήφανοι με αυτό που κάνετε και να σας βοηθήσει να σταδιοδρομήσετε, τόσο για το δικό σας καλό όσο και προς όφελος του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης».



Ο κ. Ι. Δελένδας εκτελεστικός πρόεδρος του ομίλου ALIANZ

Ακολούθησε η ομιλία του Γενικού Διευθυντή Ασφαλίσεων Ζωής κ. Ι. Πολίτη ο οποίος αναφέρθηκε στις εξελίξεις στον χώρο των ασφαλειών και του ασφαλιστικού επαγγέλματος και κατέληξε: «Εάν έπρεπε να διαλέξω ξανά το επάγγελμά μου, θα διάλεγα χωρίς επιφύλαξη το επάγγελμα του ασφαλιστή. Και το λέγω αυτό, με κάθε ειλικρίνεια, ύστερα από 30 χρόνια συνεχούς απασχόλησης ως ασφαλιστής».

Με έναν τρόπο ξεχωριστό έγινε και η παρουσίαση των προϊόντων ζωής της Allianz από τον Διευθυντή Αποζημιώσεων Ζωής κ. Ι. Περιστέρη και τον Προϊστάμενο Marketing κ. Κ. Κουτσιούρη.

Στην εκδήλωση των βραβεύσεων έλαβαν ακόμη μέρος οι κ.κ. Σ. Σιδέρης, Επόπτης Δικτύου Πρακτόρων, Γ. Καρυτινός, Επόπτης Διευθυντής Δικτύου Πρακτόρων, Κ. Κωστόπουλος, Επόπτης Δικτύου Πωλήσεων, Δ. Σκούρας, Επόπτης Δικτύου Πωλήσεων, Σ. Πρέκας, Επόπτης Δικτύου Πωλήσεων οι οποίοι απηύθυναν σύντομους χαιρετισμούς.

3ο Πανελλήνιο Συνέδριο Αμοιβαίων Κεφαλαίων

Η εκδήλωση ξεκίνησε με τη σημαντική ομιλία του Διευθύνοντα Συμβούλου της Allianz Asset Management Dr. M. Riess ο οποίος αναφέρθηκε στις θετικές προοπτικές που ανοίγονται με τη συμμετοχή της Ελλάδας στο σύστημα σταθερών ισοτιμιών όπου εκτιμάται ότι θα της προσδώσει έντονα αναπτυξιακές τάσεις. Ο Dr. Riess επικέντρωσε την ομιλία του στην ίδρυση της εταιρίας Asset Management που αποτελεί τον 10ο θεσμικό επενδυτή σε παγκόσμιο επίπεδο και που έχει ως στόχο την κατάκτηση μιας από τις 3 πρώτες θέσεις στον κόσμο, ενώ αναμένεται να προσελκύσει μέσα στην επόμενη πενταετία κεφάλαια ύψους 70 δισ. δολ. Και έκλεισε την ομιλία του τονίζοντας ότι η στενή συνεργασία των Εταιριών Allianz στην Ελλάδα με την Asset Management θα έχει ως αποτέλεσμα τη δημιουργία νέων ελκυστικών προϊόντων για την ελληνική αγορά.

Στην ομιλία του ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου αναφέρθηκε στις εξελίξεις των Αμοιβαίων Κεφαλαίων στη διεθνή και ελληνική αγορά επισημαίνοντας ότι το 1998 το μέγεθος των επενδυμένων κεφαλαίων στα Αμοιβαία Κεφάλαια αγγίζει τα 4.5 τρισ. δολάρια, μετρώντας τραπεζικές καταθέσεις, ενώ οι προοπτικές εμφανίζονται εξαιρετικά ευνοϊκές. Τα αμοιβαία κεφάλαια Allianz και Helvetia, που το ενεργητικό τους είναι 60 δισ. δρχ., υπογράμμισε ο κ. Σαρρηγεωργίου, έχουν ευρύτατες προοπτικές ανάπτυξης αφού έχουν ως πολεμοφόδια, εκτός από τις ανταγωνιστικές αποδόσεις τους, την υποστήριξη της Allianz Asset Management που θα είναι ο αγωγός μεταφοράς δύναμης, τεχνολογίας, νέων προϊόντων και τεχνογνωσίας.

Στο Συνέδριο των Αμοιβαίων Κεφαλαίων οι συμμετέχοντες παρακολούθησαν ακόμη τις πολύ ενδιαφέρουσες ομιλίες των κ.κ. Α. Πολίτη, Διαχειριστή Αμοιβαίων Κεφαλαίων, Δ. Δεληγεωργόπουλου, Συντονιστή Ανάπτυξης Δικτύου Πωλήσεων, Ι. Μαρούδα, Επιθε-

Συνέχεια στη σελ. 26

ΣΥΝΕΔΡΙΑ












Συνέχεια από τη σελ. 25

ωρητή Πωλήσεων Αμοιβαίων Κεφαλαίων, Θ. Σαββαΐδη, Οικονομικού Διευθυντή Allianz ΑΕΔΑΚ, Ν. Φίλιππα, Επίκουρου Καθηγητή Πανεπιστημίου Πειραιώς, Δ. Μπουτάκη, Περιφερειακού Διευθυντή Πωλήσεων και της κας Α. Δελένδα, Προϊσταμένης Marketing Χρηματοοικονομικών Προϊόντων.

Βραβεύσεις των Μαχητών και Νικητών

Διακεκριμένοι ασφαλιστές βραβεύονται από τον Πρόεδρο του Ομίλου Allianz κ. Ι. Δελένδα και τους Γενικούς Διευθυντές του Ομίλου κ.κ. Γ. Αντωνιάδη, Δ. Έξαρχο, Ι. Πολίτη και Α. Σαρρηγεωργίου.

Allianz Γενικών Ασφαλίσεων Έτους 1996
Βραβεύσεις επί συνόλου παραγωγής πλην αυτοκινήτου
Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
1ος Γ. Χασιώτης
2η Α. Σαβέλη-Πέτα
3η Β. Λαμπροπούλου
Συντονιστές Γ'
1ος Κ. Χασιώτης
2η Ε. Κανταρέλη
3ος Ι. Μαυρογιάννης
Συντονιστές Β'
1ος Π. Χατζόπουλος
2ος Ν. Παπακωνσταντίνου
3ος Ε. Λεμπέρος
Διευθυντές Γραφείων Πωλήσεων
1ος Ν. Χριστοφόρου
2ος Κ. Τσιώμος
Περιφερειακός Διευθυντής
1ος Ι. Στρείδας

Βραβεύσεις επί συνόλου παραγωγής
Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
1ος Γ. Χασιώτης
2ος Σ. Βαρθολομαίος
3η Α. Σαβέλη-Πέτα
Συντονιστές Γ'
1ος Κ. Χασιώτης
2η Ε. Κανταρέλη
3ος Ι. Μαυρογιάννης
Συντονιστές Β'
1ος Ν. Χριστοφόρου
2ος Κ. Τσιώμος
Περιφερειακός Διευθυντής
1ος Ι. Στρείδας
Allianz Γενικών Ασφαλίσεων Έτους 1997
Βραβεύσεις επί συνόλου παραγωγής πλην αυτοκινήτου
Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
1ος Γ. Χασιώτης
2η Α. Σαβέλη-Πέτα
3η Β. Λαμπροπούλου
Συντονιστές Γ'
1ος Κ. Χασιώτης
2ος Ι. Μαυρογιάννης
3ος Κ. Γούναρης
Συντονιστές Β'
1ος Ν. Παπακωνσταντίνου
2ος Π. Χατζόπουλος
3ος Α. Θεοφύλακτος
Διευθυντές Γραφείων Πωλήσεων
1ος Ν. Χριστοφόρου
2ος Κ. Τσιώμος
Περιφερειακός Διευθυντής
1ος Ι. Στρείδας
Βραβεύσεις επί συνόλου παραγωγής
Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
1ος Γ. Χασιώτης
2ος Σ. Βαρθολομαίος
3η Α. Σαβέλη-Πέτα
Συντονιστές Γ'
1ος Κ. Χασιώτης
2η Ε. Κανταρέλη
3ος Ι. Μαυρογιάννης
Συντονιστές Β'
1ος Ε. Λέμπερος
2ος Ν. Παπακωνσταντίνου
3ος Π. Χατζόπουλος
Διευθυντές Γραφείων Πωλήσεων
1ος Ν. Χριστοφόρου
2ος Κερκυραϊκή Ασφαλιστική
Περιφερειακός Διευθυντής
1ος Ι. Στρείδας
Helvetia Ζωής Έτους 1996
Βραβεύσεις χαμηλής ζημίας προσαρτημάτων
Διευθυντής Υποκαταστήματος
1ος Τ. Γιαννακάς
Βραβεύσεις Διατηρησιμότητας
Διευθυντές Υποκαταστήματος
1ος Π. Σισμανίδης
2ος Α. Δράμης
Βραβεύσεις Παραγωγικότητας Υποκαταστημάτων
Διευθυντές Υποκαταστήματος
1ος Ε. Σωτηρίου
2ος Μ. Χαλκιαδάκης
3η Ε. Κουτσομιχάλη
Βραβεύσεις Νέας Παραδοθείσας Παραγωγής
Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
1ος Ν. Σμυρναίος
2ος Λ. Μίχας
3ος Σ. Ευγενόπουλος
Συντονιστές Β'
1ος Α. Ρουφογάλης
2ος Π. Ζαφειρόπουλος
Αναπληρωτές Συντονιστές Α'
1η Α. Μιχαλοπούλου
2ος Δ. Κούρτης
3ος Ν. Απέργης
Διευθυντές Υποκαταστήματος
1ος Δ. Μπεμπεδέλης
2η Α. Δαπόλλα
3ος Σ. Χαλικιάς
Βραβεύσεις Υπερπαραγωγής
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
1ος Ν. Σμυραίος
Συντονιστής Β'
1ος Α. Ρουφογάλης
Αναπληρώτρια Συντονίστρια Α'
1η Α. Μιχαλοπούλου
Διευθυντής Υποκαταστήματος
1ος Δ. Μπεμπεδέλης
Helvetia Ζωής Έτους 1997
Βραβεύσεις Χαμηλής Ζημίας Προσαρτημάτων
Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
1ος Χ. Γεωργούλης
2ος Σ. Ευγενόπουλος
3η Ε. Κώνστα
Βραβεύσεις Διατηρησιμότητας Διετίας
Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
1η Ν. Φίνια
2ος Π. Σπαθής
3ος Α. Λαναράς
Διευθυντές Υποκαταστήματος
1η Ε. Κουτσομιχάλη
2η Α. Δαπόλλα
3ος Φ. Χατζηνικολάου
Βραβεύσεις Παραγωγικότητας Υποκαταστημάτων
Διευθυντές Υποκαταστήματος
1η Ε. Κουτσομιχάλη
2η Α. Δαπόλλα
3ος Δ. Μπεμπεδέλης
Βραβεύσεις Νέας Παραδοθείσας Παραγωγής
Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
1ος Ν. Σμυρναίος
2ος Ν. Παναγιωτίδης
3ος Π. Σπαθής
Συντονιστές Β'
1η Ε. Βλαχοπούλου-Βαρσάκη
2ος Κ. Καραΐσκος
3ος Π. Ζαφειρόπουλος
Αναπληρωτές Συντονιστές Α'
1η Α. Μιχαλοπούλου
2ος Π. Γκέρτσος









3ος Ν. Αρκάδης
Διευθυντές Υποκαταστήματος
1ος Δ. Μπεμπεδέλης
2η Ε. Κουτσομιχάλη
3η Α. Δαπόλλα
Βραβεύσεις Υπερπαραγωγής
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
1ος Ν. Σμυραίος
Αναπληρώτρια Συντονίστρια Α'
1η Α. Μιχαλοπούλου
Διευθυντής Υποκαταστήματος
1ος Δ. Μπεμπεδέλης
Allianz Ασφαλίσεων Ζωής Έτους 1997
Βραβεύσεις Δείκτη Αποζημιώσεων
Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
1η Ε. Κρίκου
2η Δ. Γκόγκου
3η Γ. Μάττα
Βραβεύσεις Διατηρησιμότητας
Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
1ος Θ. Ζαβιτσιάνος
2η Δ. Πετρά-Μανδάλη
3ος Ι. Καλλίρης
Συντονιστές Γ'

Συνέχεια στη σελ. 28

1 *Ο κ. Δ. Έξαρχος*
2 *Ο κ. Γ. Αντωνιάδης*
3 *Ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου*
4 *Ο κ. Ι. Πολίτης*
5 *Ο Dr. M. Riess*
6 *Ο κ. Γ. Καρυτινός*
7 *Ο κ. Κ. Κωστόπουλος*
8 *Ο κ. Σ. Πρέκας*
9 *Ο κ. Δ. Σκούρας*
10 *Ο κ. Σ. Σιδέρης*
11 *Βράβευση του Περιφερειακού Διευθυντή κ. Ι. Στρειδά*
12 *Βράβευση του Συντονιστή Ανάπτυξης Δικτύου Πωλήσεων κ. Δ. Δεληγεωργόπουλου*
13 *Βράβευση του Περιφερειακού Διευθυντή κ. Δ. Μπουτάκη*
14 *Βράβευση του Διευθυντή Γραφείου Πωλήσεων κ. Ν. Χριστοφόρου*
15 *Βράβευση του Διευθυντή Υποκαταστήματος κ. Δ. Μπεμπεδέλη*
16 *Βράβευση του Διευθυντή Υποκαταστήματος κ. Σ. Μελετίου*
17 *Βράβευση της Διευθύντριας Υποκαταστήματος κας Ε. Κουτσομιχάλη*
18 *Βράβευση του Διευθυντή Υποκαταστήματος κ. Η. Ψαρογιώργου*








Συνέχεια από τη σελ. 27

1ος Ι. Καμποσούλης
2ος Ι. Χάιδος
3η Ε. Κανταρέλη
Συντονιστές Β'
1ος Ε. Λέμπερος
2ος Φ. Φραντζίδης
Διευθυντής Γραφείου Πωλήσεων
1ος Κ. Τσιώμος
Περιφερειακός Διευθυντής
1ος Δ. Μπουτάκης
Βραβεύσεις εν ισχύει χαρτοφυλακίου
Ασφαλιστικοί σύμβουλοι
1ος Γ. Χασιώτης
2ος Α. Τσιώλης
3ος Π. Κανταρέλης
Συντονιστές Γ'
1ος Ι. Χάιδος
2ος Ε. Πετρόχειλος
3ος Κ. Χασιώτης
Συντονιστές Β'
1ος Ε. Λέμπερος
2η Μ. Παβέλη
3ος Α. Θεοφύλακτος
Διευθυντές Υποκαταστημάτων
1ος Σ. Μελετίου
2ος Μ. Βαρότσης
Περιφερειακός Διευθυντής
1ος Δ. Μπουτάκης
Βραβεύσεις Νέας Παραδοθείσας Παραγωγής
Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
1η Κ. Δημητρακοπούλου
2ος Α. Τσιώλης
3η Ε. Ντενέζου
Συντονιστές Γ'
1ος Ε. Πετρόχειλος
2ος Ι. Χάιδος
3ος Γ. Φραγκουλάκης
Συντονιστές Β'
1ος Π. Χατζόπουλος
2ος Α. Θεοφύλακτος
3ος Ν. Παπακωνσταντίνου
Διευθυντές Υποκαταστημάτων
1ος Σ. Μελετίου
2ος Μ. Βαρότσης
Περιφερειακός Διευθυντής
1ος Ι. Στρείδας
Helvetia Αμοιβαίων Κεφαλαίων Έτους 1996
Βραβεύσεις Νέας Παραγωγής Αμοιβαίων Κεφαλαίων
Χρηματοοικονομικοί Σύμβουλοι
1ος Μ. Κοκκινάκης































2ος Η. Κούρτης
Συντονιστής Β'
2ος Κ. Καραΐσκος
Αναπληρωτές Συντονιστές Α'
1ος Ν. Παπαποστόλου
2ος Α. Γιαννόπουλος
3ος Λ. Τσαμαδιάς
Διευθυντές Υποκαταστήματος
1η Ε. Κουτσομιχάλη
2ος Ν. Γουργιώτης
3ος Τ. Γιαννακάς
Συντονιστής Ανάπτυξης Δικτύου Πωλήσεων
1ος Δ. Δεληγεωργόπουλος
Helvetia Αμοιβαίων Κεφαλαίων Έτους 1997
Βραβεύσεις Νέας Παραγωγής Αμοιβαίων Κεφαλαίων
Χρηματοοικονομικοί Σύμβουλοι

1ος Α. Τσιουράκης
2ος Θ. Τσιλικίδης
3ος Γ. Στέφας
Συντονιστές Β'
1ος Ο. Κασκαβάλης
2ος Α. Αρχιμανδρίτης
Αναπληρωτές Συντονιστές Α'
1ος Ν. Παπαποστόλου
2ος Λ. Δημάτος
3η Α. Κιμπάρη
Διευθυντές Υποκαταστήματος
1ος Η. Ψαρογιώργος
2η Ε. Κουτσομιχάλη
3ος Δ. Κυρατζής
Συντονιστής Ανάπτυξης Δικτύου Πωλήσεων
1ος Δ. Δεληγεωργόπουλος
Allianz Αμοιβαία Κεφάλαια Έτους 1997
Βραβεύσεις Νέας Παραγωγής Αμοιβαίων Κεφαλαίων
Χρηματοοικονομικοί Σύμβουλοι
1ος Α. Κωστόπουλος
2ος Δ. Μαρίνης
3ος Π. Τσακαλίδης
Επόπτης Αμοιβαίων Κεφαλαίων
Ι. Τζιτζίκας
Συντονιστές Γ'
1ος Σ. Γαργαβάνης
2ος Σ.Τραβεζέας
3ος Μ. Ζουρνατζής
Συντονιστές Β'
1ος Ι. Τσιλιμίγκρας
2ος Φ. Φραντζίδης
3ος Ε. Λέμπερος
Διευθυντής Υποκαταστημάτων & Γραφείου Πωλήσεων
1ος Σ. Μελετίου
2ος Μ. Βαρότσης

19 *Βράβευση του Συντονιστή Β' κ. Ε. Λέμπερου*

20 *Βράβευση της Αναπληρώτριας Συντονίστριας Α' κας Α. Μιχαλοπούλου*

21 *Βράβευση του Συντονιστή Β' κ. Π. Χατζόπουλου*

22 *Βράβευση του Αναπληρωτή Συντονιστή Α' κ. Ν. Παπαποστόλου*

23 *Βράβευση του Συντονιστή Β' κ. Ι. Τσιλιμίγκρα*

24 *Βράβευση του Συντονιστή Γ' κ. Κ. Χασιώτη*

25 *Βράβευση του Συντονιστή Β' κ. Α. Ρουφογάλη*

26 *Βράβευση της Συντονίστριας Β' κας Ε. Βλαχοπούλου - Βαρσάκη*

27 *Βράβευση του Συντονιστή Γ' κ. Ε. Πετρόχειλου*

28 *Βράβευση του Συντονιστή Β' κ. Ο. Κασκαβάλη*

29 *Βράβευση του Συντονιστή Γ' κ. Σ. Γαργαβάνη*

30 *Βράβευση του Ασφαλιστικού Συμβούλου κ. Γ. Χασιώτη*

31 *Βράβευση του Ασφαλιστικού Συμβούλου κ. Ν. Σμυρναίου*

32 *Βράβευση του Χρηματοοικονομικού Συμβούλου κ. Α. Τσιουράκη*

33 *Βράβευση του Χρηματοοικονομικού Συμβούλου κ. Α. Κωστόπουλου*





Η εισαγωγή του ευρώ στην ελληνική οικονομία:

ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΠΛΕΥΡΕΣ







Η υιοθέτηση του κοινού ευρωπαϊκού νομίσματος, του ευρώ, από τα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης που πληρούν τα κριτήρια σύγκλισης της Συνθήκης, θα γίνει την 1η Ιανουαρίου 1999. Το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο του Δουβλίνου το Δεκέμβριο του 1996, καθώς και τα Ευρωπαϊκά Συμβούλια που ακολούθησαν, επιβεβαίωσαν ότι οι διαδικασίες επιλογής των κρατών-μελών που θα υιοθετήσουν το ευρώ την 1.1.1999 σύμφωνα με το άρθρο 109J (4) της Συνθήκης, θα ολοκληρωθούν στις αρχές Μαΐου του 1998, με βάση τα διαθέσιμα στατιστικά στοιχεία του 1997. Οι κρίσιμες ημερομηνίες του χρονοδιαγράμματος που αποφασίστηκε στη Μαδρίτη το Δεκέμβριο του 1995 για την εισαγωγή του ευρώ είναι οι ακόλουθες:

Του Γιάννη Στουρνάρα, Προέδρου του Συμβουλίου Οικονομικών Εμπειρογνωμόνων του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας



- ΤΗΝ 1Η ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 1999 θα γίνει ο αμετάκλητος καθορισμός των σταθερών συναλλαγματικών ισοτιμιών έναντι του ευρώ των νομισμάτων των κρατών-μελών που θα αποτελέσουν την ΟΝΕ, ενώ το ευρώ θα «γεννηθεί» ως νόμισμα με λογιστική (όχι δηλαδή φυσική) μορφή. Τα εθνικά κέρματα και χαρτονομίσματα θα συνεχίσουν να κυκλοφορούν. Η εξαγγελία των διμερών, συναλλαγματικών ισοτιμιών μεταξύ των νομισμάτων των κρατών-μελών αποφασίστηκε να γίνει την ημερομηνία επιλογής των κρατών-μελών που θα αποτελέσουν την ΟΝΕ, δηλαδή περισσότερο από έξι μήνες πριν από τον αμετάκλητο καθορισμό των ισοτιμιών έναντι του ευρώ. Επίσης, την 1η Ιανουαρίου 1999 θα αρχίσει η λειτουργία της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας (ΕΚΤ), η οποία θα είναι υπεύθυνη για τη χάραξη και εφαρμογή της νομισματικής πολιτικής στην ΟΝΕ. Το Διοικητικό Συμβούλιο της ΕΚΤ θα οριστεί μετά τις αρχές Μαΐου 1998 από τα κράτη-μέλη που θα επιλεγούν να συμμετάσχουν στην ΟΝΕ.
- ΤΗΝ 1Η ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ 2002, τα ευρω-κέρματα και ευρω-χαρτονομίσματα θα κυκλοφορήσουν σε φυσική μορφή, ενώ θα αρχίσει η απόσυρση των εθνικών νομισμάτων, η οποία υπολογίζεται να ολοκληρωθεί το πολύ σε έξι μήνες. Δηλαδή στο τέλος Ιουνίου του 2002 υπολογίζεται να έχει ολοκληρωθεί η μετάβαση στο νέο νόμισμα, το ευρώ.

Η Ευρωπαϊκή νομοθεσία που καλύπτει τη μετάβαση στο ευρώ περιλαμβάνεται στα δύο σχέδια κανονισμών που υιοθετήθηκαν από το Συμβούλιο των Υπουργών Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών στις 12 Δεκεμβρίου 1996.

Ο πρώτος κανονισμός, ο οποίος στηρίζεται στο άρθρο 235 της Συνθήκης, προβλέπει την ανταλλαγή ECU με ευρώ σε αναλογία ένα προς ένα, τη «συνέχεια» των συμβάσεων (continuity of contracts) καθώς και όλες τις τεχνικές λεπτομέρειες για τους συντελεστές μετατροπής των νομισμάτων.

Ο δεύτερος κανονισμός, ο οποίος στηρίζεται στο άρθρο 109L (4) της Συνθήκης, περιλαμβάνει τις λεπτομέρειες της κυκλοφορίας των ευρω-κερμάτων και ευρω-χαρτονομισμάτων, τη νομική βάση που θα διέπει τη λεγόμενη μεταβατική περίοδο, δηλαδή την περίοδο από 1ης Ιανουαρίου 1999 έως 31 Δεκεμβρίου 2001 κατά την οποία θα υπάρχει το ευρώ σε λογιστική μορφή στα κράτη-μέλη που θα ξεκινήσουν την ΟΝΕ, αλλά παράλληλα ο κύριος όγκος των συναλλαγών θα συνεχίσει να γίνεται σε εθνικά νομίσματα, καθώς και θέματα που σχετίζονται με τη μετατροπή του χρέους σε ευρώ. Οι γενικοί κανόνες που θα ισχύσουν κατά τη μεταβατική περίοδο είναι ότι οι ιδιώτες δεν θα είναι υποχρεωμένοι να κάνουν τις συναλλαγές τους σε ευρώ ακόμα και αν παρέχεται η σχετική δυνατότητα (αρχές της μη υποχρέωσης αλλά και της μη απαγόρευσης), ενώ οι νομικές πράξεις θα εκτελούνται στο νόμισμα που είναι εκφρασμένες.

Η ελληνική οικονομία, παρά τη σημαντική πρόοδο που σημειώθηκε τα τελευταία χρόνια, δεν αναμένεται να είναι μεταξύ των κρατών-μελών που θα ξεκινήσουν την ΟΝΕ την 1.1.1999, αν και αυτό θα αποφασιστεί στις αρχές Μαΐου του 1998 από το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο με βάση την ερμηνεία των κριτηρίων σύγκλισης και τη σχετική επίδοση των κρατών-μελών. Σύμφωνα με τα κριτήρια σύγκλισης της Συνθήκης, η είσοδος ενός κράτους-μέλους στην ΟΝΕ απαιτεί τη συμμετοχή του νομίσματός του στο Μηχανισμό Συναλλαγματικών Ισοτιμιών (ΜΣΙ) του Ευρωπαϊκού Νομισματικού Συστήματος για τουλάχιστον δύο έτη πριν από την ένταξή του στη ζώνη του ευρώ. Η είσοδος της δραχμής στο ΜΣΙ στις 14 Μαρτίου 1998 ικανοποιεί την προϋπόθεση αυτή και σηματοδοτεί την αρχή της αντίστροφης μέτρησης για την είσοδο της Ελλάδος στην ΟΝΕ. Η χώρα μας αναμένεται να ικανοποιεί τα δημοσιονομικά κριτήρια σύγκλισης της Συνθήκης το 1998 και τα λοιπά κριτήρια (κυρίως το κριτήριο του πληθωρισμού) το 1999. Επισήμως έχει δηλωθεί ότι η επιθυμητή ημερομηνία συμμετοχής μας στην ΟΝΕ είναι η 1η Ιανουαρίου 2001, δηλαδή ένα χρόνο πριν από την κυκλοφορία των ευρω-νομισμάτων σε φυσική μορφή.

Πρέπει εδώ να τονιστούν δύο σημαντικά στοιχεία. Πρώτον, για τα κράτη-μέλη που δεν θα ξεκινήσουν την ΟΝΕ την 1η Ιανουαρίου 1999 λόγω μη ικανοποίησης των κριτηρίων σύγκλισης ("member-states with a derogation"), το άρθρο 109K (2) της Συνθήκης προβλέπει ότι η άρση της αναστολής (derogation) συμμετοχής στην ΟΝΕ μπορεί να γίνει με εισήγηση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής στο Ευρωπαϊκό Συμβούλιο, είτε με πρωτοβουλία της Επιτροπής και της ΕΚΤ είτε μετά από αίτηση του ενδιαφερομένου κράτους-μέλους, και απόφαση του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου με ειδική πλειοψηφία.

Δεύτερον, το άτυπο Συμβούλιο των Υπουργών Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών (Ecofin) του Nordwijk συμφώνησε την άνοιξη του1997 ότι για τα κράτη-μέλη που θα συμμετάσχουν στην ΟΝΕ μετά την 1η Ιανουαρίου 1999 θα ισχύσουν δύο αρχές: Η αρχή της ίσης μεταχείρισης και η αρχή της διευκόλυνσης. Η αρχή της ίσης μεταχείρισης σημαίνει ότι τα κριτήρια επιλογής θα είναι τα ίδια με αυτά της πρώτης ομάδας κρατών-μελών. Η αρχή της διευκόλυνσης σημαίνει ότι οι διαδικασίες μπορεί να επιταχυνθούν, δηλαδή ο χρόνος που μεσολαβεί από τη στιγμή της επιλογής μέχρι τη συμμετοχή στην ΟΝΕ μπορεί να συντμηθεί σημαντικά, αφού η μεν ΕΚΤ θα λειτουργεί ήδη, η δε εμπειρία των κρατών-μελών που θα ξεκινήσουν την ΟΝΕ την 1η Ιανουαρίου 1999 μπορεί να αξιοποιηθεί προς όφελος των επομένων.

Από τα παραπάνω συνάγεται ότι από τυπικής πλευράς η 1η Ιανουαρίου 2001 είναι μία ρεαλιστική ημερομηνία έναρξης συμμετοχής της χώρας μας στην ΟΝΕ, υπό την προϋπόθεση βέβαια της εκπλήρωσης των κριτηρίων σύγκλισης το 1999. Παράλληλα, αυτό σημαίνει ότι για την Ελλάδα η μεταβατική περίοδος (δηλαδή η περίοδος κατά την οποία θα έχει μεν εισαχθεί το ευρώ σε λογιστική μορφή αλλά ο κύριος όγκος των συναλλαγών θα γίνεται σε δραχμές υπό αμετάκλητη σταθερή ισοτιμία ως προς το ευρώ) θα είναι ένας χρόνος, και ότι το ευρώ σε φυσική μορφή (χαρτονομίσματα και κέρματα) θα εισαχθεί στη χώρα μας ταυτόχρονα με την εισαγωγή του στα κράτη-μέλη που θα ξεκινήσουν την ΟΝΕ την 1η Ιανουαρίου 1999.

Παρά το γεγονός ότι η Ελλάδα δεν αναμένεται να συμμετάσχει στην ομάδα των κρατών-μελών που θα ξεκινήσουν την ΟΝΕ την 1η Ιανουαρίου 1999, θα υποβάλει στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή σχέδιο μετάβασης στο ευρώ έως τον Μάιο του 1998. Ήδη, από τον Απρίλιο του 1997, λειτουργούν στο Γενικό Λογιστήριο του Κράτους ομάδες εργασίας με σκοπό την προετοιμασία της Δημόσιας Διοίκησης, την κωδικοποίηση της Κοινοτικής Νομοθεσίας, τη διερεύνηση των επιπτώσεων του ευρώ στις δημοσιονομικές λειτουργίες του Κράτους, καθώς και τη διενέργεια πιλοτικών εφαρμογών του ευρώ σε συγκεκριμένους τομείς όπως στον προϋπολογισμό, το δημόσιο χρέος, τους μισθούς και τις συντάξεις. Παράλληλα, η Μονάδα Οικονομικής Ανάλυσης του Συμβουλίου Οικονομικών Εμπειρογνωμόνων του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας και οι υπηρεσίες της Τραπέζης της Ελλάδος έχουν συνεργασία με το Σύνδεσμο Ελληνικών Βιομηχανιών και την Ένωση Ελληνικών Τραπεζών για τεχνικά θέματα που σχετίζονται με το ευρώ.

Από τον Ιανουάριο του 1998 δημιουργείται Εθνική Συντονιστική Επιτροπή για τη μετάβαση στο ευρώ υπό την προεδρία του Υπουργού Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών. Η Επιτροπή αυτή θα έχει την ευθύνη της προετοιμασίας της ελληνικής οικονομίας για τη μετάβαση στο ευρώ, το συντονισμό των ενεργειών του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα, καθώς και την ευθύνη του προγράμματος ενημέρωσης της κοινής γνώμης με σκοπό την εισαγωγή του ευρώ στην ελληνική οικονομία την 1η Ιανουαρίου 2001. Επίσης η Επιτροπή αυτή θα είναι υπεύθυνη για την έγκαιρη αναγνώριση των απαραίτητων προσαρμογών του υπάρχοντος νομικού πλαισίου για την εισαγωγή του ευρώ. Η Εθνική Συντονιστική Επιτροπή καθώς και οι υποεπιτροπές που θα λειτουργήσουν υπό την αιγίδα της θα προετοιμάσουν την εφαρμογή του ευρώ κυρίως στους εξής τομείς:

Δημοσιονομικός Τομέας και Δημόσιο Χρέος

Από 1.1.2001 το Υπουργείο Οικονομικών θα πρέπει να είναι σε θέση να παρέχει πληροφόρηση για τους βασικούς δημοσιονομικούς λογαριασμούς σε ευρώ, αν και ο Προϋπολογισμός θα συνεχίσει να καταρτίζεται σε δραχμές έως την 1.1.2002. Παράλληλα, οι λογαριασμοί του Υπουργείου Οικονομικών στην Τράπεζα της Ελλάδος θα τηρούνται σε ευρώ, ενώ οι συναλλαγές μεταξύ Υπουργείου Οικονομικών, Τραπέζης Ελλάδος και εμπορικών τραπεζών θα γίνονται επίσης σε ευρώ. Όλες οι άλλες συναλλαγές του Υπουργείου Οικονομικών θα γίνονται σε δραχμές.

- Από 1.1.2002 όλες οι συναλλαγές θα γίνονται σε ευρώ, ενώ όλοι οι λογαριασμοί του Υπουργείου Οικονομικών θα τηρούνται σε ευρώ. Από 1.1.2002 έως 30.6.2002 θα πρέπει να παρέχεται περιληπτική πληροφόρηση των λογαριασμών και σε δραχμές.
- Από 1.1.2001 και κατά τη διάρκεια της μεταβατικής περιόδου η υποβολή των φορολογικών δηλώσεων και οι πληρωμές φόρων μπορεί να γίνονται είτε σε δραχμές είτε σε ευρώ (μέσω λογαριασμών του τραπεζικού συστήματος). Είναι αυτονόητο ότι ενδεχό-

















Οι απαιτούμενες επενδύσεις που πρέπει να γίνουν για την εισαγωγή του ευρώ τα επόμενα τρία χρόνια θα αποσβεστούν από τα οφέλη που θα προκύψουν σε σύντομο χρονικό διάστημα. Οι καταναλωτές και οι επιχειρήσεις αναμένεται να είναι οι άμεσα κερδισμένοι

μενη επιλογή του ευρώ ως μέσου πληρωμής θα είναι μόνιμη και δεν θα μπορεί να αλλάξει.

- Από 1.1.2002 η υποβολή φορολογικών δηλώσεων και οι πληρωμές φόρων θα γίνονται σε ευρώ.
- Από 1.1.2001 και κατά τη διάρκεια της μεταβατικής περιόδου η μισθοδοσία και η πληρωμή συντάξεων θα συνεχίσουν να γίνονται σε δραχμές, ενώ από 1.1.2002 όλες οι πληρωμές θα γίνονται σε ευρώ.
- Από 1.1.2001 οι νέες εκδόσεις κρατικών τίτλων (ομολόγων και εντόκων γραμματίων) που, αν δεν υπήρχε η ΟΝΕ, θα εκδίδονταν σε δραχμές ή σε άλλο ευρωπαϊκό νόμισμα μετατρέψιμο σε ευρώ, θα πρέπει να εκδοθούν σε ευρώ. Επίσης τα άληκτα ομόλογα και έντοκα γραμμάτια που είναι εξοφλητέα σε δραχμές θα μετατραπούν σε ευρώ, και θα είναι εμπορεύσιμα στη δευτερογενή αγορά σε ευρώ. Για εκείνους τους πελάτες που κατά τη διάρκεια της μεταβατικής περιόδου (όχι όμως μετά την 1.1.2002) επιθυμούν να συναλλάσσονται σε δραχμές θα πρέπει να προβλεφθεί η ύπαρξη ανάλογης ευκολίας (facility) από το Υπουργείο Οικονομικών, την Τράπεζα της Ελλάδος, το Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών και τον (υπό σύσταση) Οργανισμό Διαχείρισης του Δημοσίου Χρέους.
- Από 1.1.2002 όλες οι εκδόσεις τίτλων και οι εξοφλήσεις υποχρεώσεων θα γίνονται σε ευρώ, ενώ θα καταργηθούν οι μεταβατικές ευκολίες συναλλαγής και εξόφλησης τίτλων σε δραχμές.
- Τα υπάρχοντα συστήματα πληροφορικής του δημόσιου τομέα πρέπει να προσαρμοστούν έγκαιρα ώστε να αντεπεξέλθουν στις αλλαγές που αναφέρθηκαν προηγουμένως, ενώ για την αγορά των νέων προγραμμάτων πρέπει να υπάρξει μέριμνα απεικόνισης ή μετατροπής των ποσών σε ευρώ. Επίσης στα υπό τοποθέτηση συστήματα πληροφορικής του Υπουργείου Οικονομικών (TAXIS, Σύστημα Τελωνείων, Σύστημα Θησαυροφυλακίου) θα πρέπει να υπάρξει πρόβλεψη δυνατότητας χρήσης του ευρώ. Επιπλέον η προσαρμογή των συστημάτων πληροφορικής στο ευρώ θα ήταν σκόπιμο να συνδυαστεί με την επίλυση του προβλήματος του έτους 2000(1).

Νομισματικός τομέας και τράπεζες

- Από 1.1.2001 η Τράπεζα της Ελλάδος θα αποτελεί μέρος του Ευρωπαϊκού Συστήματος Κεντρικών Τραπεζών (ΕΣΚΤ) και η νομισματική πολιτική στη χώρα μας θα ασκείται από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα (ΕΚΤ), όπως άλλωστε σε όλη τη «ζώνη ευρώ» από 1.1.1999. Οι παρεμβάσεις της Τραπέζης της Ελλάδος (κατ' εντολή της ΕΚΤ) στην αγορά χρήματος και στην αγορά συναλλάγματος θα γίνονται σε ευρώ. Οι λογαριασμοί που θα τηρούνται στην Τράπεζα της Ελλάδος από τράπεζες και πιστωτικούς οργανισμούς, καθώς και από το Υπουργείο Οικονομικών, θα είναι εκφρασμένοι σε ευρώ. Τέλος, οι νομισματικές και τραπεζικές στατιστικές θα πρέπει να παρέχονται σε ευρώ.
- Από 1.1.2001 όλες οι τράπεζες και οι ειδικοί πιστωτικοί οργανισμοί θα πρέπει να είναι σε θέση να δέχονται καταθέσεις και να πραγματοποιούν πληρωμές είτε σε δραχμές είτε σε ευρώ. Οι πελάτες θα μπορούν να μετατρέπουν το νόμισμα οποιουδήποτε κράτους-μέλους στο νόμισμα οποιουδήποτε άλλου κράτους-μέλους χρησιμοποιώντας τις σταθερές και αμετάκλητες συναλλαγματικές ισοτιμίες, δηλαδή δεν θα υπάρχει διαφορά μεταξύ τιμής αγοράς και τιμής πώλησης για τα νομίσματα αυτά.
- Από 1.1.2002 όλες οι τραπεζικές υπηρεσίες θα παρέχονται εκπεφρασμένες σε ευρώ. Οι δραχμικοί λογαριασμοί θα μετατραπούν σε ευρώ υπό τη σταθερή και αμετάκλητη συναλλαγματική ισοτιμία, ενώ για την περίοδο μέχρι 1.7.2002 δραχμικά χαρτονομίσματα και κέρματα θα ανταλλάσσονται με ευρώ στη σταθερή συναλλαγματική ισοτιμία.

Χρηματιστηριακές Συναλλαγές

- Από 1.1.2001 όλες οι συναλλαγές στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών σε μετοχές, ομόλογα κ.λπ. θα εκφράζονται σε ευρώ. Για εκείνους τους πελάτες που επιθυμούν στη μεταβατική περίοδο (δηλαδή από 1.1.2001 μέχρι 1.1.2002) να συναλλάσσονται σε δραχμές, τα χρηματιστηριακά γραφεία θα πρέπει να μεταφράζουν τις συναλλαγές σε δραχμές, χρησιμοποιώντας την αμετάκλητη συναλλαγματική ισοτιμία δραχμής-ευρώ.
- Από 1.1.2002 όλες οι συναλλαγές θα γίνονται σε ευρώ.

Επιχειρηματικός Τομέας

- Την 1.1.2002 όλες οι επιχειρήσεις πρέπει να έχουν προσαρμόσει τα λογιστικά και μηχανογραφικά τους συστήματα ώστε να είναι σε θέση να συναλλάσσονται σε ευρώ. Αν και κατά τη μεταβατική περίοδο δεν είναι υποχρεωτικές οι συναλλαγές σε ευρώ, εκείνες οι επιχειρήσεις που είναι εκτεθειμένες στο διεθνή ανταγωνισμό είναι σκόπιμο να είναι έτοιμες να συναλλάσσονται και σε ευρώ από 1.1.2001.
- Σύμφωνα με την οδηγία 90/604/ΕΟΚ, από











1.1.1999 οι επιχειρήσεις όλων των κρατών-μελών θα έχουν το δικαίωμα να δημοσιοποιούν τα λογιστικά τους στοιχεία και σε ευρώ.

- Από 1.1.2001 όλες οι επιχειρήσεις θα έχουν τη δυνατότητα της διπλής τιμολόγησης των προϊόντων τους. Η επίδειξη δύο τιμών (σε δραχμές και σε ευρώ) κατά τη μεταβατική περίοδο θα προστατέψει τους καταναλωτές από «κρυφές» αυξήσεις των τιμών και τις συνεπαγόμενες πληθωριστικές πιέσεις. Επίσης θα μετριάσει τις αρνητικές συνέπειες για τη ζήτηση ορισμένων προϊόντων από την αυξημένη αβεβαιότητα των καταναλωτών κατά τη μεταβατική περίοδο.

Η υιοθέτηση του ευρώ από τη χώρα μας συνεπάγεται πολλαπλά οικονομικά και πολιτικά οφέλη. Νομισματική και συναλλαγματική σταθερότητα, χαμηλό πληθωρισμό και επιτόκια, χαμηλό κόστος τραπεζικής διαμεσολάβησης και, συνεπώς, ευνοϊκές συνθήκες για υψηλότερη ανάπτυξη. Επιπλέον, τα κράτη-μέλη που θα υιοθετήσουν το ευρώ θα αποτελέσουν μια de facto νέα θεσμική και πολιτική οντότητα σε μία υπό διεύρυνση Ευρωπαϊκή Ένωση, στην οποία οντότητα η χώρα μας έχει κάθε συμφέρον να συμμετάσχει ως μέλος το συντομότερο δυνατόν.

Από την άλλη πλευρά, υπάρχουν επιχειρήματα σύμφωνα με τα οποία η Οικονομική και Νομισματική Ένωση (ΟΝΕ) δεν έχει εξασφαλισμένη βιωσιμότητα. Το μείγμα οικονομικής πολιτικής που ακολουθείται από τα περισσότερα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης και ορισμένες θεσμικές ρυθμίσεις (Σύμφωνο Σταθερότητας και Ανάπτυξης) μεροληπτούν σε βάρος της ανάπτυξης και της απασχόλησης, ενώ οι αναδιανεμητικοί μηχανισμοί και ο Κοινοτικός Προϋπολογισμός και η κινητικότητα του εργατικού δυναμικού θεωρούνται από πολλούς ανεπαρκείς για τη στήριξη του εγχειρήματος της ΟΝΕ. Τα επιχειρήματα αυτά δεν μπορεί να αγνοηθούν και πρέπει να οδηγήσουν, έστω και σταδιακά, στις απαραίτητες βελτιώσεις. Δεν μπορούν όμως, κατά την άποψη του γράφοντος, να ανατρέψουν το θετικό ισοζύγιο από την υιοθέτηση του κοινού νομίσματος, του ευρώ, σε σχέση με την υπάρχουσα κατάσταση. Κατά μείζονα λόγο δεν μπορούν να ανατρέψουν το θετικό ισοζύγιο για τη χώρα μας, όπως η πρόσφατη εμπειρία έχει δείξει, στο βαθμό μάλιστα που το μεγαλύτερο μέρος του κόστους προσαρμογής στα κριτήρια σύγκλισης το έχει ήδη υποστεί η ελληνική κοινωνία.

Οι απαιτούμενες επενδύσεις που πρέπει να γίνουν για την εισαγωγή του ευρώ τα επόμενα τρία χρόνια θα αποσβεστούν από τα οφέλη που θα προκύψουν σε σύντομο χρονικό διάστημα. Οι καταναλωτές και οι επιχειρήσεις αναμένεται να είναι οι άμεσα κερδισμένοι (χαμηλότερα επιτόκια, χαμηλότερο κόστος τραπεζικής διαμεσολάβησης, συναλλαγματική σταθερότητα, εντονότερος ανταγωνισμός σε προϊόντα και υπηρεσίες και χαμηλότερο αντίστοιχο κόστος) ενώ τα καθαρά οφέλη για το δημόσιο και τις τράπεζες, που θα φέρουν και το σημαντικότερο βάρος των απαιτούμενων επενδύσεων, θα είναι περισσότερο μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα (χαμηλότερα επιτόκια, υψηλότερες επενδύσεις προς χρηματοδότηση, αύξηση κύκλου εργασιών, νέα τραπεζικά προϊόντα).

Η κατάργηση ορισμένων κερδοφόρων δραστηριοτήτων που σχετίζονται με την ύπαρξη πολλών νομισμάτων, η ανάδειξη νέων και η ανακατανομή ορισμένων άλλων δραστηριοτήτων είναι βέβαιο ότι θα οδηγήσει σε αλλαγές στους τομείς των τραπεζών και γενικότερα των υπηρεσιών. Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι ο επιχειρηματικός τομέας και ιδιαίτερα ο τραπεζικός αντιμετωπίζει μία σημαντική πρόκληση προσαρμογής. Όμως δεν υπάρχει επίσης αμφιβολία ότι η υιοθέτηση του ευρώ δεν είναι ένα παίγνιο μηδενικού αθροίσματος, αλλά μία σημαντικά ποιοτική μεταβολή με μεγάλα οφέλη για την ελληνική οικονομία.

(1) Το πρόβλημα του έτους 2000 οφείλεται στο ότι πολλά συστήματα πληροφορικής καταγράφουν μονο τα δύο τελευταία ψηφία μιας χρονολογίας. Κατά συνέπεια, είναι απαραίτητη η έγκαιρη προσαρμογή των συστημάτων και των προγραμμάτων μηχανογράφησης για τη δυνατότητα αναγνώρισης χρονολογιών μετά το 1999.



Ο Πρόεδρος της METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ κ. Γ. Καπουράνης

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ®

Προορισμός η επιτυχία!

ΒΡΑΒΕΥΤΗΚΑΝ ΟΙ ΑΝΘΡΩΠΟΙ ΠΟΥ ΠΕΤΑΞΑΝ ΨΗΛΟΤΕΡΑ ΤΟ 1997

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η Ετήσια Βραδιά Βραβεύσεων των Κορυφαίων Ασφαλιστών της METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ για το 1997, στο κτήμα Νάσιουτζικ στην Παλλήνη. Ένα καλοκαιρινό βράδυ σε ένα περιβάλλον μαγευτικό η METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ τίμησε τους Πρώτους των Πρώτων, τους Ασφαλιστές εκείνους που προσπάθησαν, διακρίθηκαν και ξεχώρισαν μέσα στο 1997. Στην ομιλία του ο Πρόεδρος της METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ κ. Γ. Καπουράνης, αφού έδωσε συγχαρητήρια σε αυτούς που διακρίθηκαν το 1997, έκανε ένα σύντομο απολογισμό της χρονιάς και αναφέρθηκε στους στόχους και τις προοπτικές της εταιρίας για τα επόμενα χρόνια. Τη βραδιά τίμησαν με την παρουσία τους μεταξύ άλλων ο Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας της Ελλάδος κ. Γ. Μιχελής, ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας κ. Κ. Δεδούσης, ο Πρόεδρος της Τράπεζας Αττικής κ. Σ. Αποστολόπουλος, η Γενική Διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, ο πρόεδρος των Ελληνικών Λιπασμάτων κ. Γ. Μπακατσέλος κ.α.

ΟΙ ΒΡΑΒΕΥΘΕΝΤΕΣ:

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Οι πρώτοι Agency Managers σε νέα παραγωγή: Τσιλιώτης Αλκιβιάδης, Δογιβάν Γιάννης, Μαλαματένιος Απόστολος, Καδέτσης Γιάννης, Νικολετάκης Κων/νος.

Οι πρώτοι Agency Managers σε νέα παραγωγή εκτός Αττικής: Κάλτσογλου Αγαμέμνων.

Οι πρώτοι Agency Managers σε χαρτοφυλάκιο: Μαλαματένιος Απόστολος, Καδέτσης Γιάννης, Μαρινόπουλος Δημήτρης.

Οι πρώτοι Agency Managers σε διατηρησιμότητα: Μαλαματένιος Απόστολος, Καδέτσης Γιάννης, Τσίκα Πόπη.

Οι πρώτοι Agency Managers σε παραγωγή αμοιβαίων κεφαλαίων: Καπετανάκης Σωτήρης, Τσιλιώτης Αλκιβιάδης, Δρακουλάκος Γιάννης.

Οι πρώτοι Assistant Managers σε νέα παραγωγή: Τριανταφύλλου Ιωάννης, Φλώρου Ελένη.

Οι πρώτοι Unit Managers σε νέα παραγωγή: Κατζόλας Θεοδόσης, Λαγωνικός Δημήτρης, Κωνσταντίνου Δημήτρης, Μιχάλης Δημοσθένης, Χατζηπάντου Χαρίλαος.

Οι πρώτοι ασφαλιστές σε νέα παραγωγή: Μάκαρης Γιώργος, Μιχαλόπουλος Γιώργος, Κυταριώλου Μαρία, Κάσσος Αλέξανδρος, Γιοκαριδάκης Στράτος, Βαϊραμάκης Σταμάτης, Χρονόπουλος Χρόνης, Χουρμουζιάδης Λάμπρος, Μπασμάς Γιώργος, Βασσάλος Ιωάννης, Παπαδά Μαργαρίτα, Κωνσταντάρα Φιλιώ, Γκόντας Δημήτριος, Φιλίππου Χρήστος, Μάμαλης Αναστάσιος, Σιαφαρίκα Νικολέτα, Καραγιάννης Ιωάννης, Παπασπύρου Παναγιώτης, Κοτζιά Χρύσα, Παντελής Νικόλαος.

Οι πρώτοι ασφαλιστές σε νέα παραγωγή εκτός Αττικής: Χαραλαμπίδου Αντιγόνη, Κονκέζου Ελένη, Δεμερτζή Ευαγγελία, Παπαηλιοπούλου Χριστίνα, Τζαβέλλας Γιώργος.

Οι πρώτοι νέοι ασφαλιστές: Μαρδαβάνης: Ευστράτιος, Μπίζιος Αθανάσιος, Δασκαλάκη Μαρία, Σκουλίκας Ξενοφών, Άρδας Παναγιώτης, Μπουντίνα Αγγελική, Γεωργακόπουλος Παναγιώτης, Χατζησταματίου Ιωάννα, Ευμορφιάδης Χρήστος, Σταματίου Μαργαρίτα.

Οι πρώτοι ασφαλιστές σε χαρτοφυλάκιο ζωής: Σικιαρίδης Ιωάννης, Μάκαρης Γιώργος, Μπελτσίου Ειρήνη, Παντελής Νικόλαος, Φωτεινάκη Ελευθερία.

Οι πρώτοι ασφαλιστές σε διατηρησιμότητα: Σικιαρίδης Γιάννης, Γκόντας Δημήτρης, Βαϊραμάκης Σταμάτης, Χρονόπουλος Χρόνης, Δέγλερη Ελένη.

Οι πρώτοι ασφαλιστές σε τραπεζική παραγωγή: Χρονόπουλος Χρόνης.

Οι πρώτοι ασφαλιστές σε τραπεζική παραγωγή εκτός Αττικής: Τσαρούμη Γεωργία, Παπαστογιαννίδης Παύλος, Καραμανώλης Δημήτρης, Τουτζιάρης Αστέριος, Μαλτέζου Σταματία, Φωτεινού Μαρία.

Οι πρώτοι ασφαλιστές σε παραγωγή αμοιβαίων κεφαλαίων: Καραβαράς Οδυσσέας, Θεοδωρόπουλος Δημήτρης, Κάσσος Αλέξανδρος.

Οι πρώτοι ασφαλιστές σε παραγωγή του κλάδου ομάδων: Χαλκιάς Θεόδωρος.



Ο Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας κ. Γ. Μιχελής απευθύνει χαιρετισμό.

Βράβευση Δεκαετίας: Γαρατζιώτης Αριστομένης, Γεωργοπούλου Ελένη, Γιαλουρή Χρυσή, Δεβές Ηλίας, Καρκάνης Θανάσης, Κλήμης Αντώνης, Παπαδάκης Χρόνης, Πατεράκης Κων/νος, Σικιαρίδης Γιάννης, Τομαδάκης Γιώργος, Τσιτσιμέλη Αθανασία.

METROLIFE ΑΕΓΑ

Οι πρώτοι Agency Managers σε νέα παραγωγή κλάδου πυρός: Μαλαματένιος Απόστολος, Καδέτσης Γιάννης, Νικολετάκης Κων/νος.

Οι πρώτοι Agency Managers σε νέα παραγωγή λοιπών κλάδων: Μαλαματένιος Απόστολος, Μαρινόπουλος Δημήτρης, Τσίκα Πόπη.

Οι πρώτοι Agency Managers σε χαρτοφυλάκιο γεν. κλάδων: Οικονόμου Αντιόπη, Μαρινόπουλος Δημήτρης, Τσίκα Πόπη.

Οι πρώτοι Unit Managers σε νέα παραγωγή λοιπών κλάδων: Σαραντόπουλος Ηρακλής, Ροτζίκος Νίκος.

Οι πρώτοι ασφαλιστές σε νέα παραγωγή κλάδου πυρός: Βαϊραμάκης Σταμάτης, Αυγουστάτος Δημήτρης, Μπελτσίου Ειρήνη, Παντελής Νίκος, Παπασπύρου Παναγιώτης.

Οι πρώτοι ασφαλιστές σε νέα παραγωγή λοιπών κλάδων: Παπαθέου Θεοδόσης, Σαρδελή Ολυμπία, Γιαννόπουλος Ευάγγελος, Λογοθέτης Γιώργος, Γουσέτη Γρηγορία.

Οι πρώτοι ασφαλιστές σε χαρτοφυλάκιο Γεν. Κλάδων: Κωνσταντάρα Φιλιώ, Χουρμούζης Στέφανος, Κλήμης Αντώνης, Μπελτσίου Ειρήνη, Παντελής Νίκος, Γιαννόπουλος Ευάγγελος, Πατεράκης Κων/νος, Γεωργοπούλου Ελένη, Παπασπύρου Παναγιώτης, Γαρατζιώτης Αριστομένης.



1 Οι πέντε πρώτοι Διευθυντές Υποκαταστημάτων μαζί με τον Πρόεδρο κ. Γ. Καπουράνη, τον Γενικό Διευθυντή Πωλήσεων κ. Β. Κέκκη.

2 Λίγο πριν από την έναρξη των βραβεύσεων από αριστερά ο Γενικός Διευθυντής της Metrolife ΑΕΓΑ κ. Κλεάνθης Λευΐτης, ο Γενικός Διευθυντής της Metrolife Εμπορική κ. Αντώνης Κατσαράς και ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Βασίλης Κέκκης.

3 Ο Πρόεδρος κ. Γ. Καπουράνης βραβεύει τον πρώτο Διευθυντή Υποκαταστήματος κ. Αλκιβιάδη Τσιλιώτη.

4 Ο Γενικός Διευθυντής κ. Α. Κατσαράς βραβεύει τον πρώτο Ασφαλιστή του 1997 κ. Γιώργο Μάκαρη.

5 Ο Γενικός Διευθυντής κ. Αντώνης Κατσαράς βραβεύει τον κατά Δέκα χρόνια πρώτο Ασφαλιστή κ. Γιάννη Σικιαρίδη.

6 Ο Γενικός Διευθυντής της Metrolife ΑΕΓΑ κ. Κλεάνθης Λευΐτης βραβεύει τον διευθυντή Υποκαταστήματος κ. Απόστολο Μαλαματένιο.

7 Ο κ. Α. Κατσαρός βραβεύει τον 4ο Διευθυντή Υποκαταστήματος κ. Γ. Καδέστη.

8 Ο κ. Γ. Παπαναστασίου βραβεύει τον πρώτο Διευθυντή εκτός Αττικής κ. Αγαμέμνωνα Καλτσόγλου.

9 Ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας κ. Κ. Δεδούσης βραβεύει τον κ. Χρόνη Χρονόπουλο, 1ο Ασφ/τή Αττικής σε Τραπεζική παραγωγή.

10 Ο κ. Καπουράνης βραβεύει τον 2ο Δ/ντή Υποκαταστήματος Γ. Δογιβάν.

11 Από αριστερά οι κ. Έλση Γκαβοπούλου, Κατερίνα Μπαλίκου και Βάσω Μαχαίρα στον συντονισμό των βραβεύσεων.

12 Ο Πρόεδρος της Metrolife Χρηματιστηριακής κ. Μιχάλης Γκλεζάκος βραβεύει την πρώτη ασφαλίστρια σε χρηματιστηριακές πράξεις κ. Τσιβίκη Σοφία.

13 Ο Πρόεδρος της Τράπεζας Αττικής κ. Σ. Αποστολόπουλος βραβεύει τον κ. Γιάννη Σικιαρίδη, 1ο σε Χαρ/κιο Κεφ. Ζωής.

14 Ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κ. Απόστολος Παπαποστόλου βραβεύει τον πρώτο Διευθυντή Υποκαταστήματος κ. Αλκιβιάδη Τσιλιώτη.

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Κινηθείτε ως έμπειρος διεθνής επενδυτής

income ΑΠΟ ΤΗ METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΚΑΙ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΤΕ ΕΥΕΛΙΞΙΑ, ΔΙΑΦΑΝΕΙΑ ΚΑΙ ΥΨΗΛΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ



Στο σημερινό επενδυτικό και ασφαλιστικό περιβάλλον θα συναντήσετε πληθώρα προτάσεων και ιδεών για επενδύσεις. Ποια απ' αυτές όμως σας προσφέρει ποικιλία επιλογών, διαφάνεια ως προς τη διαχείριση των κεφαλαίων σας και, φυσικά, υψηλές αποδόσεις;

Η Metrolife-Εμπορική, για μια ακόμη φορά, πιάνει το σφυγμό της εποχής και εισάγει στην αγορά το νέο επενδυτικό-ασφαλιστικό πρόγραμμα ***income,*** *το πρώτο από μια σειρά επενδυτικών-ασφαλιστικών προϊόντων τύπου Unit-Linked.*

Το επενδυτικό-ασφαλιστικό πρόγραμμα ***income*** *αντιμετωπίζει με μια νέα δυναμική και συγχρόνως σίγουρη θεώρηση το νέο οικονομικό τοπίο που διαμορφώνεται παγκοσμίως. Πρωτοποριακό και ταυτόχρονα ευέλικτο, το επενδυτικό-ασφαλιστικό πρόγραμμα* ***income*** *είναι ένα μοναδικό εργαλείο που σας επιτρέπει να παρεμβαίνετε στην εξέλιξή του, προσαρμόζοντάς το στις εκάστοτε ανάγκες και φιλοδοξίες σας. Ένα πρόγραμμα που συνδυάζει ελκυστικές αποδόσεις, ασφάλεια ζωής και πολλά ακόμη πλεονεκτήματα.*

ΕΠΕΝΔΥΣΗ INCOME

Το income είναι συνδεδεμένο με το Διεθνές Αμοιβαίο Κεφάλαιο FFF-Fleming International Bond Fund. Το ποσό που διαθέτετε γίνεται ένα δυναμικό κεφάλαιο που επενδύεται σε διεθνή χρεώγραφα, στις πιο δυναμικές αγορές του κόσμου, προσφέροντάς σας υψηλές αποδόσεις με ταυτόχρονο περιορισμό του επενδυτικού ρίσκου.



ΑΣΦΑΛΙΣΗ INCOME

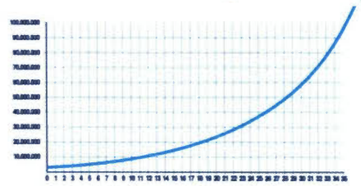
Το income της Metrolife-Εμπορική σας προσφέρει επιπλέον ασφάλεια ζωής ίση με το διπλάσιο του εφάπαξ ποσού που καταβάλλετε με την υπογραφή του συμβολαίου σας, ή ίση με την αξία του λογαριασμού σας αν αυτή είναι ακόμη μεγαλύτερη.

ΑΠΟΔΟΣΗ INCOME

Το επενδυτικό ασφαλιστικό πρόγραμμα income έχει ένα ακόμα σπουδαίο πλεονέκτημα. Είναι συνδεδεμένο με το Διεθνές Αμοιβαίο Κεφάλαιο FFF-Fleming International Bond Fund. Η διαχείρισή του γίνεται από επαγγελματίες χρηματοοικονομικούς συμβούλους και έχει αποδειχθεί μέχρι σήμερα εξαιρετικά επιτυχημένη. Για παράδειγμα, η απόδοσή του την περίοδο από 1/12/1988 μέχρι 31/10/1997 έφθασε το 93,2%.



Στην περίπτωση του income η απόδοση αυτή ενισχύεται ακόμη περισσότερο από το γεγονός ότι το FFF-Fleming International Bond Fund είναι άμεσα συνδεδεμένο με το δολάριο, με αποτέλεσμα να προσδοκάτε πιθανά οφέλη και από τη σχέση της ισοτιμίας του δολαρίου τη στιγμή της ρευστοποίησής του.



ΔΙΑΦΑΝΕΙΑ INCOME

Η Metrolife-Εμπορική σας ενημερώνει, στο τέλος κάθε διαχειριστικής περιόδου, για την πορεία της επένδυσης-ασφάλισής σας. Έτσι, κάθε στιγμή γνωρίζετε:

- Το μέρος του ποσού που επενδύθηκε, καθώς και τις αποδόσεις που πέτυχε.
- Το μέρος του ποσού που αφορά στην κάλυψη εξόδων.
- Το μέρος του ποσού που εξυπηρετεί την κάλυψη των ασφαλιστικών παροχών του συμβολαίου.

Ακόμη μπορείτε να παρακολουθείτε την πορεία και την εξέλιξη του Διεθνούς Αμοιβαίου Κεφαλαίου FFF-Fleming International Bond Fund και συνεπώς την αξία του λογαριασμού σας από τον ημερήσιο και οικονομικό Τύπο.

ΕΥΕΛΙΞΙΑ INCOME



Το income της Metrolife-Εμπορική είναι ιδιαίτερα ευέλικτο, γιατί σας επιτρέπει να επεμβαίνετε δυναμικά στο λογαριασμό σας και να διαμορφώνετε το μέλλον σας ανάλογα με τις ανάγκες σας.

Το ποσό επένδυσης στο income ξεκινά από 500.000 δρχ. με εφάπαξ καταβολή.

Στη συνέχεια το πρόγραμμα δουλεύει μόνο του, χωρίς εσείς να καταβάλετε άλλα χρήματα μέχρι τη λήξη του.

Μπορείτε να ενισχύσετε ή να μειώσετε την επένδυσή σας οποτεδήποτε.

Για παράδειγμα, μπορείτε, όποτε εσείς θέλετε, να ενισχύετε με τμηματικές επιπλέον καταβολές το επενδυτικό σκέλος του συμβολαίου σας και, αντιστρόφως, να κάνετε ανάληψη μέρους ή ολόκληρου του ποσού που αντιστοιχεί στο λογαριασμό σας.

ΦΙΛΙΚΟΤΗΤΑ INCOME

Οι έμπειροι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι της Metrolife-Εμπορική είναι πάντα πρόθυμοι να εξετάσουν μαζί σας κάθε δυνατότητα αξιοποίησης νέων επενδυτικών ευκαιριών, επέκτασης ή μείωσης των ασφαλιστικών παροχών, αλλαγών κ.ά. Άμεσα, φιλικά, έγκαιρα. Με αίσθημα ευθύνης. Γιατί στη Metrolife-Εμπορική, income σημαίνει επένδυση, ασφάλιση και εισόδημα που σας ανήκουν.

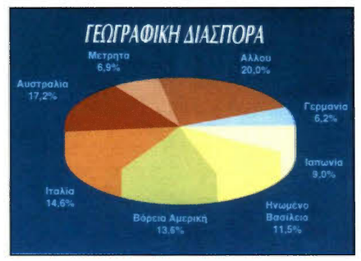


ΣΤΑΘΕΡΟ ΔΙΕΘΝΕΣ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ FFF-FLEMING INTERNATIONAL BOND FUND

Τι είναι: Διεθνές Αμοιβαίο Κεφάλαιο Σταθερών Αποδόσεων. Αυτό σημαίνει ότι επενδύει σε σταθερές αξίες (ομόλογα, χρεώγραφα, συνάλλαγμα) ελαχιστοποιώντας το ρίσκο κατά την πορεία της επένδυσης.

Πού επενδύει: Στις αγορές όλου του κόσμου και ιδιαίτερα σ' αυτές που παρουσιάζουν έντονη ανάπτυξη. Η γεωγραφική και νομισματική του διασπορά σε δυναμικές αγορές και ισχυρά νομίσματα βελτιστοποιεί την απόδοση και ελαχιστοποιεί το χρηματοοικονομικό ρίσκο της επένδυσης.

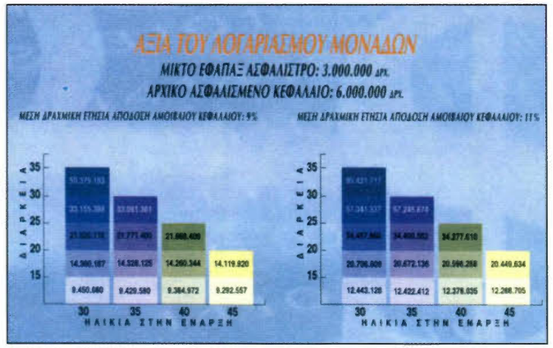
Γιατί συμφέρει: Το Διεθνές Αμοιβαίο Κεφάλαιο FFF-Fleming International Bond Fund είναι άμεσα συνδεδεμένο με το δολάριο. Έτσι κερδίζετε διπλά:

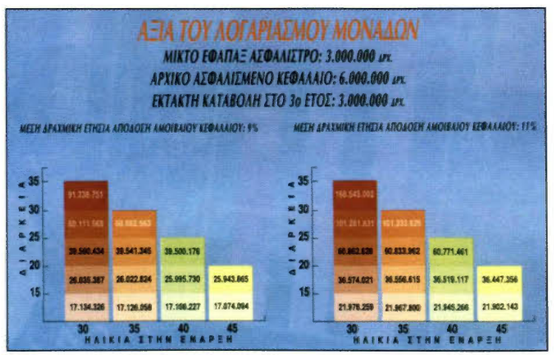




Αφενός, στο τέλος του προγράμματος, κερδίζετε την απόδοση της επένδυσής σας και αφετέρου εισπράττετε την αξία του λογαριασμού σας με βάση την τιμή fixing του δολαρίου, όπως αυτή θα έχει διαμορφωθεί την ημέρα της ρευστοποίησης.

Κινηθείτε λοιπόν σαν έμπειρος διεθνής επενδυτής και αξιοποιήστε τα πολλαπλά πλεονεκτήματα του επενδυτικού-ασφαλιστικού προγράμματος income της Metrolife-Εμπορική.





Ο ασφαλιστικός πράκτορας του 1998

Η Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδας ιδρύθηκε πριν από 60 χρόνια, από μια ομάδα ανήσυχων επαγγελματιών ασφαλιστών, που είχαν έντονους προβληματισμούς σχετικά με το παρόν και το μέλλον των ασφαλιστικών πρακτόρων. Η ανάδειξη του επαγγέλματός μας στην κοινωνική θέση που του αξίζει, ήταν και παραμένει ο αντικειμενικός σκοπός της Ένωσής μας.

Από τη θέση μου του Γενικού Γραμματέα της Ένωσης, είχα την ευκαιρία να διαβάσω, κατά καιρούς, πολλά από τα πρακτικά των Γενικών Συνελεύσεων και των συνεδριάσεων του Δ.Σ. εκείνης της εποχής, αλλά και μεταγενέστερα.

Θα φανεί ίσως υπερβολικό, είναι όμως αλήθεια ότι τα βασικά προβλήματα που απασχολούσαν από τότε την τάξη μας είναι σχεδόν τα ίδια με τα σημερινά.

Η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, η οποία είναι μικρή σε σύγκριση με την αντίστοιχη Ευρωπαϊκή, στο κατώφλι του 2000, περνάει τώρα μια περίοδο εκσυγχρονισμού, ανασυγκρότησης και ξεκαθαρίσματος.

Όπως είναι φυσικό, όλες αυτές οι αλλαγές προξενούν προβλήματα τόσο στο ασφαλιζόμενο κοινό, όσο και στους ασφαλιστές, εταιρίες και διαμεσολαβούντες.

Οι διάφορες συγχωνεύσεις, εξαγορές, αλλά και ανακλήσεις αδειών ασφαλιστικών εταιριών προκαλούν αναστάτωση και δημιουργούν ερωτηματικά για το μέλλον του επαγγέλματός μας.

Ο ασφαλιστικός πράκτορας αυτή τη στιγμή είναι ο πραγματικός στυλοβάτης αυτής της αγοράς. Ο μεγαλύτερος όγκος παραγωγής ασφαλίστρων ιδιαίτερα στις γενικές προέρχεται από τους πράκτορες που παραμένουν οι ουσιαστικοί αιμοδότες τους. Ακόμα και η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία έχει απόλυτη ανάγκη το πρακτορειακό δίκτυο για να επιβληθεί στην αγορά. Μην ξεχνάμε ότι με τις διάφορες αγοραπωλησίες εταιριών, αυτό που μεταβιβάζεται ουσιαστικά είναι το δίκτυο. Αυτό έχει ήδη αποδειχθεί σε όλη τη δυτική Ευρώπη. Θα πρέπει λοιπόν και στη χώρα μας, οι εταιρίες, να καταλάβουν ότι οι πράκτορες είναι άμεσοι συνεργάτες τους, τις συμφέρει η ευημερία και ανάπτυξή τους. Πρέπει κάποτε να πάψουν να τους κοιτάζουν αφ' υψηλού, όπως δυστυχώς συμβαίνει με μερικές από τις εταιρίες.

Ο Ασφαλιστικός πράκτορας οφείλει σήμερα να είναι ένας σύγχρονος επιχειρηματίας, που λειτουργεί με χρηματοοικονομικά κριτήρια, και χρειάζεται την κατάλληλη συμπαράσταση και βοήθεια από όλο το ασφαλιστικό κύκλωμα για να αναπτυχθεί περισσότερο.

Η μη ύπαρξη όμως ενός σωστού Νομοθετικού Πλαισίου, σχετικά με τον ασφαλιστικό πράκτορα, ενός πλαισίου που θα δίνει τη δυνατότητα στον πραγματικό επαγγελματία να επενδύσει στην επιχείρησή του και να την αναπτύξει, γεγονός που συμβαίνει με τους συναδέλφους του σε όλες τις άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αποτελεί τη βασικότερη αιτία των προβλημάτων της τάξης μας.

Η αλήθεια είναι, ότι ενώ υπάρχει ξεκάθαρη Κοινοτική Νομοθεσία σε ό,τι αφορά τις ασφαλιστικές εταιρίες, η Ε.Ε. δεν έχει προχωρήσει στην έκδοση ντιρεκτίβας που να καθορίζει με λεπτομέρεια τα προσόντα, τις υποχρεώσεις και τα δικαιώματα του ασφαλιστικού πράκτορα, με αποτέλεσμα σε κάθε χώρα - μέλος να υπάρχουν διαφοροποιήσεις. Όλες όμως οι άλλες χώρες της Ε.Ε. έχουν θεσπίσει μίνιμουμ προδιαγραφές και προσόντα για τον πράκτορα.

Ειδικά στη χώρα μας, ενώ το τοπίο είχε αρχίσει να ξεκαθαρίζει με τον Ν. 400 & τον Ν. 1569/85, που προέβλεπαν εξετάσεις για την απόκτηση αδείας ασφαλιστικού Πράκτορα, ελάχιστο ύψος παραγωγής ασφαλίστρων, έναν τουλάχιστον υπάλληλο και επαγγελματική στέγη, οι μεταγενέστερες Νομοθετικές ρυθμίσεις, καταργώντας ουσιαστικά όλες τις προηγούμενες προϋποθέσεις, πιθανόν στο όνομα του κακού φιλελευθερισμού, έδωσαν τη δυνατότητα σε άτομα, άσχετα με τον κλάδο, να αποκτήσουν άδεια, έχοντας τυπικά και όχι ουσιαστικά προσόντα. Μόνο το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών έχει εκδώσει περισσότερες από 1500 άδειες ασφαλιστικών πρακτόρων, αν προσθέσουμε δε και τις άδειες από τα υπόλοιπα Επιμελητήρια της χώρας μας, φθάνουμε σε αδικαιολόγητα μεγάλους αριθμούς που μας οδηγούν μόνο σε προβληματισμό.

Από τη μια μεριά ανύπαρκτα ασφαλιστικά πρακτορεία, που υφίστανται στα χαρτιά, μόνο και μόνο για να δικαιολογούνται κάποιες προμήθειες σε μεγαλοβιομηχάνους, εμπόρους ή και στελέχη αυτών καθ' εαυτών των ασφαλιστικών εταιριών. Από την άλλη, άτομα χωρίς επαγγελματισμό, διάττοντες αστέρες, έχοντας μια άδεια που πιθανόν να μην ανανεώσουν την επόμενη τριετία, κατακρεουργούν την αγορά συστηματικά και καταστρέφουν την εικόνα του πραγματικού επαγγελματία, που επί τόσα χρόνια η Ένωσή μας προσπαθεί να δημιουργήσει.

Κινούμενοι με μοναδικό κριτήριο το φθηνό ασφάλιστρο και την επιστροφή μέρους των προμηθειών, δεν ελέγχουν τη φερεγγυότητα των ασφαλιστικών εταιριών στις οποίες τοποθετούν τις εργασίες τους, με αποτέλεσμα όταν αυτές οι εταιρίες κλείνουν, να κλονίζεται η πίστη των ασφαλιζομένων, αλλά και να δημιουργούνται προβλήματα στις υγιείς εταιρίες, που στη συνέχεια έρχονται να καλύψουν τα ελλείμματα προς το Επικουρικό Κεφάλαιο.

Οι θέσεις μας είναι ξεκάθαρες. Χωρίς να θέλουμε να κάνουμε ένα κλειστό επάγγελμα, χωρίς να θέλουμε να αποκλείσουμε την είσοδο νέων συναδέλφων, θέλουμε να απαλλάξουμε το χώρο από αυτούς που δεν είναι επαγγελματίες. Ο Νόμος είναι σαφής. Το Επάγγελμα του Ασφαλιστικού Πράκτορα είναι ασυμβίβαστο με κάθε άλλη δραστηριότητα.

Απαιτούμε επαναφορά των εξετάσεων και με καλύτερες προδιαγραφές. Ο Θεσμός λειτούργησε θετικά στη χώρα μας και αποδίδει καρπούς στις χώρες της Ε.Ε. Τόσο η Ε.Ε.Α.Ε. όσο και το Ε.Ι.Α.Σ. έχουν την υποδομή για να διεξαγάγουν αδιάβλητες εξετάσεις. Μεγαλύτερος και ουσιαστικός έλεγχος.

Πρέπει να ελέγχεται το ύψος της παραγωγής. Με τα σημερινά δεδομένα, οι προμήθειες από μια παραγωγή Δρχ. 50.000.000 μετά βίας καλύπτουν τα έξοδα ενός μικρού πρακτορείου. Δεν νοείται να υπάρχει ασφαλιστικός πράκτορας με μικρότερη παραγωγή. Η ύπαρξη μεγάλων πρακτορείων, υψηλού επιπέδου, με ικανό αριθμό συνεργατών, θα δώσει ώθηση στις ασφαλιστικές εργασίες, θα βοηθήσει δε άμεσα και τις ασφαλιστικές εταιρίες, μειώνοντας τα λειτουργικά τους έξοδα, αφού δεν θα είναι υποχρεωμένες να παρακολουθούν χιλιάδες κωδικούς πρακτορείων, αλλά πολύ λιγότερους με μεγαλύτερες παραγωγές και εγγυήσεις όσον αφορά την είσπραξη των ασφαλίστρων.

Ένα όμως από τα σοβαρότερα προβλήματα της τάξης των ασφαλιστικών πρακτόρων, αλλά και όλων των διαμεσολαβούντων γενικότερα, προέκυψε όταν το Υπουργείο Ανάπτυξης έδωσε το δικαίωμα με τον Ν. 2496/97 στο Επικουρικό Κεφάλαιο, καταβολής από τον διαμεσολαβούντα μέχρι του ποσού των 1500 ECU, για ζημιά κλάδου αυτοκινήτων, που έχει πληρωθεί από το Επικουρικό, για λογαριασμό εταιρίας της οποίας ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας, και για την οποία ο διαμεσολαβών, ενώ ήξερε ότι είναι αφερέγγυα, τοποθετούσε ασφαλιστικές εργασίες.

Ο μη επαρκής έλεγχος των ασφαλιστικών εταιριών από το Υπουργείο μετακυλίεται τεχνιέντως κατά ένα ποσοστό στις πλάτες των διαμεσολαβούντων. Η Ένωσή μας, μετά από σχετικές διαμαρτυρίες μελών μας, ζήτησε από το Υ.Α. οικονομικά στοιχεία για όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες που λειτουργούν στον κλάδο αυτοκινήτων, αλλά η αρμόδια υπηρεσία ουδέποτε μας έδωσε το παραμικρό στοιχείο.

Πώς λοιπόν μπορεί να προστατευθεί ο ασφαλιστικός πράκτορας, και οποιοσδήποτε άλλος διαμεσολαβών εμπλέκεται, όταν στοιχεία για φερεγγυότητα των ασφαλιστικών εταιριών δεν υπάρχουν, οι εταιρίες έχουν νόμιμη άδεια και λειτουργούν, αλλά αν κλείσει κάποια από αυτές τότε το Επικουρικό Κεφάλαιο μπορεί να απαιτήσει για κάθε φάκελο ζημιάς αυτοκινήτου περίπου Δρχ. 600.000 από τον διαμεσολαβούντα; Η οικονομική καταστροφή του πράκτορα είναι βέβαιη. Αυτό το ποσό των 1.500 ECU είναι τελείως παράλογο. Η διάταξη αυτή, όπως ήδη έχουμε ζητήσει με σειρά υπομνημάτων, πρέπει να καταργηθεί. Δεν υπάρχει σε καμιά άλλη χώρα της Ε.Ε.

Πώς είναι δυνατόν, ένα πρόσωπο να είναι υπεύθυνο για την αφερεγγυότητα μιας ασφαλιστικής εταιρίας, που νόμιμα λειτουργεί και εκδίδει νέα ασφαλιστήρια συμβόλαια μέχρι την τελευταία ημέρα ανάκλησης της αδείας της, χωρίς η αρμόδια αρχή να έχει κοινοποιήσει έστω και μια σύσταση ή μια προειδοποίηση συμμόρφωσης στις σχετικές περί φερεγγυότητας διατάξεις του Νόμου;

Παράλληλα το Υ.Α. ζήτησε από όλες τις τάξεις διαμεσολαβούντων να υποβάλουν σχέδια για κοινό κώδικα δεοντολογίας. Για άλλη μια φορά ποικίλα προβλήματα ανακύπτουν.

Αυτό το οποίο είναι αντιδεοντολογικό για τον ασφαλιστικό σύμβουλο ή τον συντονιστή είναι άκρως δεοντολογικό για τον πράκτορα ή τον broker. Και συγκεκριμένα, η μεταφορά ασφαλιστηρίων από εταιρία σε εταιρία. Επίσης ένας κώδικας δεοντολογίας διαμεσολαβούντων, χωρίς την ύπαρξη αδιάβλητης πειθαρχικής επιτροπής, με συμμετοχή και εκπροσώπων των οικείων επαγγελματικών σωματείων που να έχουν γνώση του χώρου και του αντικειμένου, αποτελεί απλά και μόνο ένα ευχολόγιο για την εξυγίανση της ασφαλιστικής αγοράς. Όλη αυτή η διαδικασία για να έχει πραγματική υπόσταση θα πρέπει να καθορίζει ότι όλοι ανεξαιρέτως οι διαμεσολαβούντες οφείλουν να είναι εγγεγραμμένοι υποχρεωτικά στα επαγγελματικά σωματεία. Διαφορετικά η παραπάνω πειθαρχική επιτροπή δεν θα έχει νόημα.

Αναμένουμε όμως και από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών να συντάξει έναν κώδικα δεοντολογίας, που να τον εφαρμόσουν όλες οι εταιρίες για το καλό όλης της ασφαλιστικής αγοράς.

Όλα τα παραπάνω αποδεικνύουν περίτρανα, ότι το επάγγελμα του ασφαλιστικού πράκτορα γίνεται πολυπλοκότερο, με μεγαλύτερες ευθύνες και υποχρεώσεις. Έτσι εμείς στην Ε.Ε.Α.Ε. πιστεύουμε ότι είναι καιρός πλέον, ο σωστός ασφαλιστικός πράκτορας να είναι σωστά ασφαλισμένος. Ήδη υπάρχουν ασφαλιστήρια λαθών και παραλείψεων (Errors & Ommitions), που μπορούν να καλύψουν τόσο τον πράκτορα, όσο και τους συνεργάτες του.

Παράλληλα εξετάζουμε την περίπτωση, για την έκδοση ασφαλιστηρίου Εγγυήσεων. Πολλές είναι οι συγκυρίες, μερικές από τις οποίες μπορεί να είναι και ασφαλίσιμες, που μπορούν να οδηγήσουν ένα πρακτορείο στην οικονομική καταστροφή. Ένα ασφαλιστήριο Εγγυήσεων / Πιστώσεων, μπορεί να εξασφάλιζε την επιβίωσή του.

Αλλά, όπως εύκολα μπορείτε να καταλάβετε, όλα αυτά είναι δυνατόν να γίνουν από ένα υγιές, υψηλού επιπέδου πρακτορείο που θα έχει τα εχέγγυα να αποκτήσει αυτές τις καλύψεις, και την οικονομική ευρωστία να τις πληρώνει.

Αγαπητοί συνάδελφοι, οι καιροί αλλάζουν. Οι περισσότερες τράπεζες έχουν ασπαστεί τον θεσμό του Bankassurance, οι περισσότερες αντιπροσωπείες αυτοκινήτων έχουν ή συνεργάζονται με πρακτορεία ασφαλίζοντας όλα τα αυτοκίνητα που πουλάνε με πίστωση. Ήδη στη Μ. Βρετανία ασφαλιστικές επιχειρήσεις κάνουν πωλήσεις πολύ απλά και γρήγορα, τηλεφωνικά με μεγάλη επιτυχία.

Θα μπορούσαν όλα αυτά να είναι τελείως απογοητευτικά για εμάς τους ασφαλιστικούς πράκτορες.

Το λειτουργικό κόστος μεγαλώνει χρόνο με τον χρόνο. Ο ανταγωνισμός τεράστιος, θεμιτός και αθέμιτος. Οι προμήθειες, στην προσπάθεια ελαχιστοποίησης του ασφαλίστρου, συρρικνώνονται συνέχεια. Είναι άραγε τα πράγματα τόσο δυσοίωνα; Όχι. Ένα είναι το μεγαλύτερο πλεονέκτημά μας. Η προσωπική επαφή που έχουμε με τους πελάτες. Κανένας υπάλληλος Τράπεζας ή Αντιπροσωπείας αυτοκινήτων δεν μπορεί να μελετήσει τις ασφαλιστικές ανάγκες του πελάτη όπως ο πραγματικός επαγγελματίας ασφαλιστικός πράκτορας. Πρέπει να εκπαιδεύσουμε όμως και τους πελάτες μας. Πρέπει να μά-



Από αριστερά: κ. Ι. Δρούλιας, Πρόεδρος Δ.Σ. Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών της Ελλάδος, κ. Ν. Αδαμαντιάδης, Πρόεδρος Δ.Σ. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ, κ. Π. Δρακάτος, Σύμβουλος Έκδοσης "ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ", κ. Γ. Κώτσαλος, Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής ΦΟΙΝΙΞ - ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε., κ. Α. Ραφαηλίδης, Γ. Γραμματέας Δ.Σ. Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών της Ελλάδος.

* ΕΙΣΗΓΗΣΗ ΣΕ ΗΜΕΡΙΔΑ ΜΕ ΘΕΜΑ «Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΠΡΑΚΤΟΡΑΣ ΧΘΕΣ - ΣΗΜΕΡΑ - ΑΥΡΙΟ» ΤΗΣ ΕΝΩΣΕΩΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

θουν να ζητούν την ποιότητα και όχι μια κάποια φθηνή κάλυψη σε κάποια εταιρία. Πρέπει να τους δώσουμε να καταλάβουν ότι, ναι κερδίζουμε από αυτή τη δουλειά, αλλά κερδίζουμε επειδή για εμάς ο πελάτης δεν είναι απλά ένας κωδικός στο πελατολόγιο. Θα δώσουμε τη σωστή κάλυψη και αν συμβεί η ζημιά θα τη διεκπεραιώσουμε με τον καλύτερο και γρηγορότερο δυνατόν τρόπο.

Αλήθεια, θα ήθελα πολύ να δω έναν υπάλληλο τράπεζας να παίρνει μια δήλωση ατυχήματος και μετά να κάνει όλες τις ενέργειες που πρέπει για να αποζημιωθεί ο πελάτης του.

Παράλληλα όμως πρέπει να μειώσουμε τα λειτουργικά μας έξοδα. Μια λύση είναι η συνέωση πρακτορείων ή η συνεργασία. Να λειτουργήσουν οι οικονομίες κλίμακας. Ολόκληρες ασφαλιστικές εταιρίες, με πολλαπλάσια οικονομικά συμφέροντα συνενώνονται και λειτουργούν χωρίς κανένα πρόβλημα.

Το 2000 θα υπάρχουν λιγότερες από 20 με 30 εταιρίες. Δεν είναι δυνατόν να υπάρχουν 1300 μικρά πρακτορεία. Όπως εκείνες, έτσι και εμείς πρέπει να δημιουργήσουμε μεγάλους και ισχυρούς οικονομικά οργανισμούς με μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη. Πρέπει να επενδύσουμε επάνω στο προσωπικό μας, επιμορφώνοντάς το, εμείς θα κερδίσουμε χρόνο και χρήμα. Το Ε.Ι.Α.Σ. έχει μια μεγάλη ποικιλία σεμιναρίων για εξειδίκευση, διαμεσολαβούντων και ασφαλιστικών υπαλλήλων. Εμείς σαν Ένωση είμαστε στη διαδικασία οργάνωσης, για το 1999, επιμορφωτικών σεμιναρίων σε συνεργασία με το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών, όντας μέλη σε σχετικές επιτροπές του. Πρέπει να επενδύσουμε στη μηχανογράφηση του πρακτορείου μας. Η εποχή που θα είμαστε on line με τις ασφαλιστικές εταιρίες, δεν είναι μακριά. Οι προτάσεις ασφάλισης, έτσι όπως τις ξέραμε θα εξαφανιστούν. Θα μπορούμε να εκδίδουμε κατ' ευθείαν τα ασφαλιστήρια από τα γραφεία μας, μειώνοντας όλες αυτές τις γραφειοκρατικές διαδικασίες και ελαχιστοποιώντας το χαρτοβασίλειο που κυριαρχεί εδώ και χρόνια στα γραφεία μας.

Πρέπει να μπούμε στο Internet κάνοντας αισθητή την παρουσία μας στο παγκόσμιο αυτό κύκλωμα. Η Ένωση, ήδη έχει τη σελίδα της σ' αυτό.

Μπορούμε να συλλέξουμε πληροφορίες από οποιοδήποτε μέρος του κόσμου, από χιλιάδες τράπεζες πληροφοριών. Η δυνατότητα κατ' ευθείαν πωλήσεων μέσα από αυτό είναι γεγονός. Μπορούμε να επικοινωνούμε άμεσα με οποιονδήποτε συνάδελφο, εταιρία ή πελάτη μας, σίγουρα, γρήγορα και με ασφάλεια.

Τελειώνοντας θα ήθελα να πω ότι όπως σε όλη την υπόλοιπη Ευρώπη που δυστυχώς για τη χώρα μας προηγείται αρκετά χρόνια, ο ασφαλιστικός πράκτορας όχι μόνο δεν εξαφανίστηκε, αλλά απεναντίας έχει εξελιχθεί σε μεγάλη οικονομική δύναμη. Όσοι από εμάς θελήσουν να εκσυγχρονιστούν με τα κελεύσματα των καιρών, όσοι επενδύσουν στις επιχειρήσεις τους, θα είναι οι κερδισμένοι του 2000. Και παρακαλώ μην ξεχνάτε, μη βλέπετε τους υπόλοιπους επαγγελματίες ασφαλιστικούς πράκτορες σαν ανταγωνιστές, αλλά σαν συναδέλφους - συνεργάτες.

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ Κ. ΡΑΦΑΗΛΙΔΗΣ
Γενικός Γραμματέας Ε.Ε.Α.Ε.
Αθήνα - Ιούνιος 1998

Μετάταξη στην κύρια αγορά και επέκταση εργασιών στον ευρύτερο χρηματοοικονομικό χώρο

Άνω των 400 εκατ. δρχ. αναμένεται να διαμορφωθούν τα κέρδη της «Κούμπας Ασφαλιστικές Συμβουλευτικές Υπηρεσίες Α.Ε.» κατά την τρέχουσα οικονομική χρήση, ενώ παράλληλα διευρύνει τις δραστηριότητές της στον ευρύτερο χρηματοοικονομικό χώρο. Στους στόχους της Διοίκησης, όπως ανακοινώθηκε στην Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων της, είναι η μετατροπή της εταιρείας σε "Holding" με αντικείμενο τη γενικότερη συμβουλευτική υποστήριξη και διαχείριση των κινδύνων των επιχειρήσεων (Risk Services). Οι θυγατρικές της, καθώς και οι εταιρείες μετοχικού της ενδιαφέροντος, θα εξειδικεύονται στις επιμέρους διαδικασίες αντιμετώπισης των κινδύνων, με χρηματοοικονομικά, ασφαλιστικά και άλλα σχετικά προϊόντα και υπηρεσίες. Η εταιρεία προβλέπεται να συμμετάσχει κατά 40% στο μετοχικό καφάλαιο ύψους 500 εκατ. δρχ. της Ε.Π.Ε.Υ. «ΑΣΤΡΑΙΑ» και προχωρεί στην ίδρυση εταιρείας Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου, με την επωνυμία «OPTIONS», αρχικού κεφαλαίου 500 εκατ. δρχ. στην οποία η «ΚΟΥΜΠΑΣ» θα έχει την πλειοψηφία των μετοχών.

Παράλληλα, η επιχείρηση πρόκειται να αποκτήσει το 49% των μετοχών της εταιρείας παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών "IMPACT", για την ενίσχυση της προώθησης των εργασιών της στον τομέα των Συμβουλευτικών Επιχειρήσεων.

Για τη χρηματοδότηση των νέων δραστηριοτήτων της, στην Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων της, αποφασίστηκε να προχωρήσει στην αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου, μέσω δημόσιας εγγραφής και ταυτόχρονη μετάταξή της στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου.

Στην επικείμενη δημόσια εγγραφή, που ως σύμβουλο έκ-



δοσης θα έχει την ΕΤΕΒΑ και κύριο ανάδοχο την Ε.Τ.Ε., θα διατεθούν στο ευρύ επενδυτικό κοινό 730.900 νέες κοινές ονομαστικές μετοχές. Κατά την Τακτική Γενική Συνέλευση εγκρίθηκε επίσης, η δωρεάν διανομή μιας νέας μετοχής ανά μία παλιά, με κεφαλαιοποίηση αποθεματικών, ενώ το μέρισμα για τη χρήση 1997 αποφασίστηκε στις 100 δρχ..

Σε ό,τι αφορά τα αποτελέσματα χρήσης κατά το πρώτο εξάμηνο του 1998, τα κέρδη έφθασαν τα 230 εκατ. δρχ. αυξημένα κατά 20% έναντι του 1997, γεγονός που οφείλεται στην επιτυχία του προγράμματος «επανασχεδιασμός διαδικασιών», που ξεκίνησε το 1997. Από τους άμεσους στόχους της εταιρείας το 1998, είναι η διαρκής ενσωμάτωση των νέων τεχνολογιών στην παραγωγική της διαδικασία, η επέκταση των υπηρεσιών της μέσω του διαδικτύου Internet και η ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού της μέσω της προσεκτικής επιλογής νέων στελεχών.

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

ΦΟΙΝΙΞ Η ποιοτική πρόκληση

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το 14ο Συνέδριο Διακεκριμένων Συνεργατών της Φοίνιξ - Ασφάλειες, από 29 Μαΐου έως 1 Ιουνίου 1998. Το θέμα του Συνεδρίου ήταν «η ποιοτική πρόκληση» με αφορμή το γεγονός ότι το 1998 έχει ανακηρυχθεί από το Υπουργείο Ανάπτυξης σε έτος αφιερωμένο στην ποιότητα. Οι εργασίες του Συνεδρίου πραγματοποιήθηκαν στο πλοίο «Τρίτων» κατά τη διάρκεια μιας τριήμερης κρουαζιέρας στα ελληνικά νησιά.



Ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Γιώργος Κώτσαλος

Ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Γιώργος Κώτσαλος έκανε μια συνοπτική αλλά ουσιώδη εισαγωγή στο θέμα της ολικής ποιότητας και στη σύγχρονη μέθοδο του outsourcing. Ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κ. Ευάγγελος Αλεξάκης κάνοντας έναν σύντομο απολογισμό του 1997 αναφέρθηκε στους στόχους της εταιρίας για το 1998. Το θέμα της πιστοποίησης της ποιότητας και της δυνατότητας εφαρμογής στον Φοίνικα ανέλυσε ο κ. Αθανάσιος Κανατσούλης, από τη Μέτρον - Σύμβουλοι Επιχειρήσεων ΕΠΕ. Ο Διευθυντής της Περιφερειακής Δ/νσης Μακεδονίας κ. Στέργιος Μπάγκαλας μίλησε για την ποιοτική απάντηση στη σύγχρονη ασφάλιση, ενώ ο εκπρόσωπος της πρακτορειακής εταιρίας Sinco ΕΠΕ κ. Σωκράτης Τσικουδής αναφέρθηκε στην ολική ποιότητα ως μοχλό ανάπτυξης του πρακτορειακού δικτύου. Τέλος, ο κ. Κώτσαλος μίλησε για τα κίνητρα που αφού μελετηθούν θα δοθούν στους παραγωγικούς συνεργάτες για την πιστοποίηση της ποιότητας, και το Συνέδριο έκλεισε με την τιμητική βράβευση των διακεκριμένων συνεργατών του Φοίνικα.

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

Πρώτο βραβείο παραγωγής 1997 Δημήτρης Σαραντόπουλος, δεύτερο βραβείο παραγωγής 1997 Νανόπουλοι Ασφάλειες ε.π.ε., τρίτο βραβείο παραγωγής έτους 1997 Άρτεμις Νικολαΐδη & Σία, πρώτο βραβείο αύξησης παραγωγής 1997 Αγγελική Φίλη, δεύτερο βραβείο αύξησης παραγωγής 1997 Ιωάννα Τσαπακίδου, τρίτο βραβείο αύξησης παραγωγής 1997 Άρης ε.π.ε., πρώτο βραβείο παραγωγής 1997 νέων πρακτόρων Sinco ε.π.ε., δεύτερο βραβείο παραγωγής 1997 νέων πρακτόρων Γιώργος Λούβαρης, τρίτο βραβείο παραγωγής 1997 νέων πρακτόρων Πανόπουλος ε.π.ε., πρώτο βραβείο παραγωγής 1997 ασφαλιστικών συμβούλων Όλγα Τσικανδυλάκη, δεύτερο βραβείο παραγωγής 1997 ασφαλιστικών συμβούλων Γιώργος Μανιός, τρίτο βραβείο παραγωγής 1997 ασφαλιστικών συμβούλων Γιάννης Αθανασόπουλος, πρώτο βραβείο αύξησης παραγωγής 1997 ασφαλιστικών συμβούλων Αποστολία Τσιάκα - Βούλγαρη, δεύτερο βραβείο αύξησης παραγωγής 1997 ασφαλιστικών συμβούλων Νίκος Δέλτσιος, τρίτο βραβείο αύξησης παραγωγής 1997 ασφαλιστικών συμβούλων Δημήτρης Ρεπάκης, πρώτο βραβείο παραγωγής 1997 νέων ασφαλιστικών συμβούλων Διαμάντω Κουστένη, δεύτερο βραβείο παραγωγής 1997 νέων ασφαλιστικών συμβούλων Νίκος Δραγανιδάκης, τρίτο βραβείο παραγωγής 1997 νέων ασφαλιστικών συμβούλων Χριστίνα Αρδαχθιανάκη, πρώτο βραβείο αύξησης παραγωγής 1997 συνεργατών ειδικής παραγωγής Ειρηάννα Κλειδή, δεύτερο βραβείο αύξησης παραγωγής 1997 συνεργατών ειδικής παραγωγής Δημήτρης Κριτσίλας, τρίτο βραβείο αύξησης παραγωγής 1997 συνεργατών ειδικής παραγωγής Σεραφείμ Ντούλιας, βραβείο αύξησης παραγωγής 1997 συνονιστή Γιώργος Βερούσης, πρώτο βραβείο παραγωγής 1997 Τραπεζών Εμπορική Τράπεζα Κεντρικό Κατάστημα, δεύτερο βραβείο παραγωγής 1997 Τραπεζών Εμπορική Τράπεζα Κατάστημα Λ. Συγγρού, τρίτο βραβείο παραγωγής 1997 Τραπεζών Εμπορική Τράπεζα Κατάστημα Κεντρικό Θεσσαλονίκης, πρώτο βραβείο αύξησης παραγωγής 1997 Τραπεζών Εμπορική Τράπεζα Κατάστημα Αμφιάλης, δεύτερο βραβείο αύξησης παραγωγής 1997 Τραπεζών Εμπορική Τράπεζα Τράπεζα Ναυτιλίας, τρίτο βραβείο αύξησης παραγωγής 1997 Τραπεζών Εμπορική Τράπεζα Κατάστημα Κάτω Αχαΐας.



Το panel του Συνεδρίου Από αριστερά: Κώστας Δεδούσης, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας και Μέλος του Δ.Σ. του Φοίνικα. Γιώργος Κώτσαλος, Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής. Αλέξανδρος Πασσάδης, Διευθυντής Περιφερειακής Διεύθυνσης Αθηνών και Πρόεδρος της Οργανωτικής Επιτροπής του Συνεδρίου. Παναγιώτης Μποτοτσίδης, Πρόεδρος του Συλλόγου Πρακτόρων του Φοίνικα

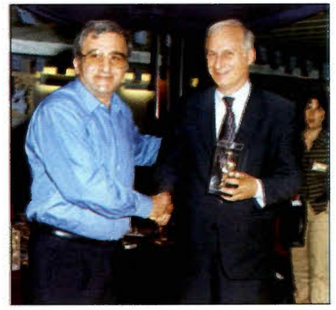


Η Γραμματεία του Συνεδρίου

ΜΕ ΕΠΙΤΥΧΙΑ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΘΗΚΕ ΤΟ 14ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ



Ο Αναπληρωτής Γενικός Δ/ντής Τραπεζικής Μονάδας Μεγάλων Επιχειρήσεων και Οργανισμών της Εμπορικής Τράπεζας κ. Παρασκευάς Παρασκευόπουλος απονέμει το τρίτο βραβείο Παραγωγής 1997 Τραπεζών, στον Διευθυντή του Κεντρικού Κατ/τος Θεσσαλονίκης της Εμπορικής Τράπεζας κ. Βασίλη Χατζηνικολάου



Ο Αναπληρωτής Γενικός Δ/ντής της Εμπορικής Τράπεζας κ. Κώστας Δεδούσης απονέμει το δεύτερο βραβείο αύξησης παραγωγής 1997 πρακτόρων, στον εκπρόσωπο του πρακτορείου της κας Ιωάννας Τσαπακίδου



Ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Δ/ντής κ. Γιώργος Κώτσαλος απονέμει το πρώτο βραβείο παραγωγής 1997 πρακτόρων, στον κ. Δημήτρη Σαραντόπουλο



Ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Δ/ντής κ. Γιώργος Κώτσαλος απονέμει το τρίτο βραβείο παραγωγής 1997 πρακτόρων, στην εκπρόσωπο του πρακτορείου Αρτεμις Νικολαΐδη & Σία, κα Αρτεμη Νικολαΐδη

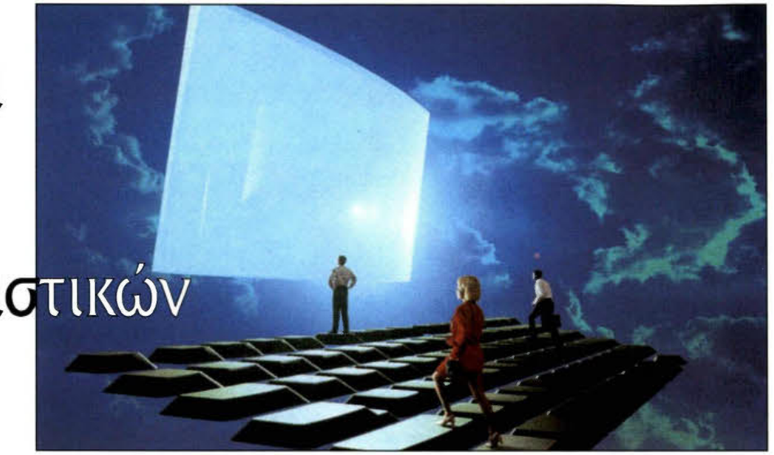


Ο Γενικός Διευθυντής κ. Γιώργος Κώτσαλος απονέμει το "Βραβείο Βογιατζάκη" που έχει θεσμοθετήσει ο ιδρυτής της εταιρίας κ. Γιώργος Βογιατζάκης, για τον καλύτερο συνεργάτη της εταιρίας, κάθε χρόνο. Για το 1997 το βραβείο δόθηκε στον πράκτορα κ. Νίκο Γαβαλάκη, ο οποίος και το παραλαμβάνει



Ο Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας Ναυτιλίας κ. Κώστας Πλουμπίδης απονέμει το δεύτερο βραβείο αύξησης παραγωγής 1997 συνεργατών ειδικής παραγωγής, στον κ. Δημήτρη Κριτσίλα.

Βελτιώνεται η εικόνα των ασφαλιστικών εταιριών



Θετική είναι η εικόνα που έχουν για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες οι καταναλωτές, σε μια περίοδο από τις πιο δύσκολες για την Ασφαλιστική Αγορά, με κύρια χαρακτηριστικά τις ανακατατάξεις στο χώρο της Ιδιωτικής Ασφάλισης, τις ανακλήσεις αδειών, αλλά και τις επιπτώσεις από την υποτίμηση της δραχμής.

Το συμπέρασμα αυτό προέκυψε μετά από έρευνα της κοινής γνώμης που διενεργήθηκε από την Εταιρία Δημοσκοπήσεων Amer Nielsen, στοιχεία της οποίας ανακοινώθηκαν στη διάρκεια ενημερωτικής συγκέντρωσης για θέματα ασφάλισης αυτοκινήτων και πρόληψης τροχαίων ατυχημάτων, που έγινε στη Βουλιαγμένη, με πρωτοβουλία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που έγιναν γνωστά, η έρευνα έδειξε ότι οι καταναλωτές:

- πιστεύουν πως οι Ασφαλιστικές Εταιρίες καταβάλλουν τις οφειλόμενες αποζημιώσεις στις περιπτώσεις ατυχημάτων, αλλά ότι υπάρχουν περιθώρια σημαντικής βελτίωσης στην εξυπηρέτησή τους (συντόμευση χρόνου καταβολής αποζημιώσεων, περιορισμός γραφειοκρατίας κ.λπ.)
- θεωρούν τις Ασφαλιστικές Εταιρίες φερέγγυες, δεδομένου ότι από την έρευνα δεν καταγράφεται ιδιαίτερη ανησυχία για την πορεία τους
- εκτιμούν πως οι Ασφαλιστικές Εταιρίες έχουν την απαραίτητη εμπειρία και κατέχουν την τεχνογνωσία που επιβάλλει το αντικείμενό τους
- επιδιώκουν πληρέστερη ενημέρωση για τους όρους των συμβολαίων και τους καλυπτόμενους κινδύνους.

Στη διάρκεια της ενημερωτικής συγκέντρωσης της Ε.Α.Ε.Ε. οι ομιλητές επεσήμαναν ότι η γνώμη του καταναλωτικού κοινού για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες είναι σε γενικές γραμμές ικανοποιητική, αν ληφθεί υπόψη το κλίμα ανησυχίας που δημιούργησαν οι πρόσφατες ανακλήσεις αδειών και οι ανατιμήσεις των ανταλλακτικών των αυτοκινήτων, λόγω της υποτίμησης της δραχμής.

Οι παριστάμενοι δέχθηκαν πως οι καταναλωτές δεν είναι σωστά ενημερωμένοι για σημαντικά ζητήματα που αφορούν στην Ασφαλιστική Αγορά, όπως π.χ., για το γεγονός ότι στην Ελλάδα τα ασφάλιστρα είναι τα χαμηλότερα της Ευρώπης, ενώ το κόστος των ανταλλακτικών το ακριβότερο, και πως ο κλάδος των αυτοκινήτων παραμένει ζημιογόνος επί μακρά σειρά ετών.

Οι ομιλητές

Ο Πρόεδρος της Επιτροπής Ατυχημάτων της Ε.Α.Ε.Ε. κ. Κ. Μπερτσιάς, υπογράμμισε ότι το 1997 παρατηρήθηκε μεγάλη αύξηση της παραγωγής στον κλάδο αυτοκινήτων, που ξεπέρασε το 20%. Η αύξηση του ασφαλισμένου «στόλου» ήταν περίπου 8% και τα συνολικά ασφάλιστρα του κλάδου πλησίασαν τα 200 δισ., συμπεριλαμβανομένων και των ασφαλίστρων οδικής βοήθειας και όσων εμμέσως σχετίζονται με το αυτοκίνητο.

Ο κ. Κ. Μπερτσιάς, πρόσθεσε μεταξύ των άλλων:

- ο κλάδος αυτοκινήτων, παρά το γεγονός πως για δεύτερη συνεχή χρονιά δεν έχουν αλλάξει τα κατώτατα υποχρεωτικά όρια, συνεχίζει να κατέχει το υψηλό ποσοστό του 33-34% του συνόλου της Ασφαλιστικής Αγοράς και το 64% της Αγοράς των Γενικών Ασφαλειών
- η συμμετοχή των συμπληρωματικών καλύψεων, μειώθηκε στο 14% περίπου
- τα μεικτά αποτελέσματα του κλάδου ήταν και το 1997 αρνητικά, με κύρια αιτία την αύξηση των αποθεμάτων των εκκρεμών ζημιών, τους υψηλούς τόκους υπερημερίας κ.ά.
- το μεγαλύτερο πρόβλημα του κλάδου συνεχίζει να είναι το Επικουρικό Κεφάλαιο. Οι αιτίες του προβλήματος βρίσκονται έξω από τις Ασφαλιστικές Εταιρίες οι οποίες δραστηριοποιούνται σήμερα στην Ασφαλιστική Αγορά και δεν πρέπει σε καμιά περίπτωση να «τιμωρηθούν» για λάθη και παραλείψεις άλλων
- το άλλο μεγάλο πρόβλημα είναι της υποαποθεματοποίησης που αφορά τις ίδιες τις Εταιρίες και παρατηρείται σε όλες τις διεθνείς Ασφαλιστικές Αγορές. Είναι ενθαρρυντικό ότι το 1997 έγιναν μεγάλες προσπάθειες από τις Εταιρίες για την ενίσχυση των αποθεμάτων τους
- το 1997 αλλά και το πρώτο εξάμηνο του 1998 οι Εταιρίες ακολουθούν τιμολογιακή πολιτική που λαμβάνει σοβαρά υπόψη τα πραγματικά δεδομένα του κόστους, με συνέπεια η Αγορά να ξεφεύγει πλέον από το σύνδρομο των «φθηνών ασφαλίστρων», αλλά και κάποιων καιροσκόπων

Ο Δικηγόρος κ. Γιάννης Παντελίδης αναφέρθηκε αναλυτικά στο θέμα του τρόπου αποζημίωσης των σωματικών βλαβών, στους κανόνες αντικειμενικοποίησης που πρέπει να εφαρμοσθούν και στο ύψος των αποζημιώσεων. Ανέλυσε τη διεθνή πρακτική που ακολουθείται για τις αποζημιώσεις σωματικών βλαβών και τις διαφοροποιήσεις που ισχύουν στην ασφαλιστική νομοθεσία.

Ο Διευθυντής του Παθολογοανατομικού Εργαστηρίου Νοσοκομείου Ρόδου και Αντιπρόεδρος του Συλλόγου Πρόληψης Τροχαίων Ατυχημάτων Dr Αναστάσιος Στέφης επεσήμανε ότι το τροχαίο ατύχημα κατέχει σήμερα προέχουσα θέση μεταξύ όλων των ατυχημάτων, ο δε αριθμός των θανατηφόρων τραυματισμών οδηγών ή συνεπιβατών είναι μεγαλύτερος από τον αριθμό μν τραυματισμών πεζών. Έχει παρατηρηθεί μεγαλύτερη συχνότητα τροχαίων κατά τη νύχτα, λόγω του φωτισμού των οδών και των γενικότερων συνθηκών ορατότητας, της κόπωσης, της κατανάλωσης οινοπνεύματος, φαρμάκων κ.λπ. Μεγαλύτερη συχνότητα τροχαίων ατυχημάτων, παρατήρησε ο κ. Στέφης, εμφανίζεται τους θερινούς μήνες και ιδιαίτερα την εποχή των διακοπών, καθώς επίσης και κατά τη διάρκεια του Σαββατοκύριακου, τις ώρες της μεγάλης κυκλοφοριακής αιχμής κ.ά.

«Οι καταναλωτές δεν είναι σωστά ενημερωμένοι για σημαντικά ζητήματα που αφορούν στην Ασφαλιστική Αγορά, όπως π.χ. για το γεγονός ότι στην Ελλάδα τα ασφάλιστρα είναι τα χαμηλότερα της Ευρώπης, ενώ το κόστος των ανταλλακτικών το ακριβότερο, και πως ο κλάδος των αυτοκινήτων παραμένει ζημιογόνος επί μακρά σειρά ετών.»

«Σημαντικότερες αιτίες των ατυχημάτων είναι: η περιφρόνηση των προτεραιοτήτων, η διατήρηση μικρής απόστασης ασφαλείας κατά την πορεία, η αυξημένη ταχύτητα, η κατανάλωση οινοπνεύματος κ.ά.»

Καταλήγοντας ο κ. Στέφης, προσδιόρισε σαν σημαντικότερες αιτίες των ατυχημάτων, την περιφρόνηση των προτεραιοτήτων, τη διατήρηση μικρής απόστασης ασφαλείας κατά την πορεία, την αυξημένη ταχύτητα, την κατανάλωση οινοπνεύματος κ.ά.

Ο Προϊστάμενος Τμήματος Δικαστικών Υποθέσεων της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Σπύρος Ντεϊμεντές, ανέλυσε τις επιπτώσεις που έχει στο κοινωνικό σύνολο η κυκλοφορία ανασφάλιστων αυτοκινήτων. Όπως είπε, οι ζημιές που έγιναν από ανασφάλιστα αυτοκίνητα την τριετία 1995-1997 ανήλθαν σε 9.406, οι δε αποζημιώσεις που καταβλήθηκαν, ξεπέρασαν τα 6,7 δισ. δραχμές. Το απόθεμα των εκκρεμών ζημιών που σχηματίστηκε για τα ανασφάλιστα αυτοκίνητα, ανήλθε το 1997 στα 10,7 δισ., τα δε λοιπά έξοδα στο 1,2 δισ. Τα αντίστοιχα έσοδα από εισφορές των μελών του Επικουρικού Κεφαλαίου ανέρχονται στην τριετία 1995-1997 στα 12,3 δισ. Καταλήγοντας ο κ. Ντεϊμεντές ανέφερε ότι σήμερα κυκλοφορούν 320.000 αυτοκίνητα και 800.000 δίκυκλα που δεν είναι ασφαλισμένα, με συνέπεια την απώλεια ασφαλίστρων ύψους 35-37 δισ. δραχμών, τα οποία υποχρεώνονται να καταβάλουν οι υπόλοιποι ασφαλισμένοι, προκειμένου να καλυφθούν οι ζημιές από τα ανασφάλιστα αυτοκίνητα.

Για το σύστημα αποζημίωσης των υλικών ζημιών των αυτοκινήτων που εφαρμόζεται στην Πορτογαλία, βάσει του οποίου η αποζημίωση καταβάλλεται στον ασφαλισμένο από τη δική του Ασφαλιστική Εταιρία και για τις προϋποθέσεις εφαρμογής του στην Ελλάδα, μίλησαν ο κ. Armando Moura Pinto, Chairman of the Executive Committee of Direct Settlement Agreement και η κα Lenia Martins.



COMMERCIAL UNION

Ασφαλώς... στο πλευρό σας!

Επειδή οι ασφαλιστές θέλουν να οδηγούν την τύχη τους ως οδηγοί αλλά και ως επαγγελματίες και οπωσδήποτε θέλουν να γνωρίζουν περισσότερα γι' αυτά που συμβαίνουν γύρω τους, το ΝΑΙ παρουσιάζει τον τρόπο με τον οποίο η Commercial Union ανοίγεται στο Μέλλον οδηγώντας με σιγουριά τις επιλογές των ανθρώπων της σε θέματα που αφορούν την πορεία του αυτοκινήτου. Ψάχνοντας είναι εύκολο να βρει ο καθένας το πρόγραμμα και την εταιρία που του ταιριάζει.

Οδηγώντας με σιγουριά τις επιλογές σας

Για περισσότερο από έναν αιώνα η Commercial Union σφραγίζει τις εξελίξεις στον ασφαλιστικό χώρο, αποτελώντας το συνώνυμο του κύρους και της αξιοπιστίας.

Συνδυάζοντας αυτή τη βαθιά γνώση και εμπειρία με τις πιο σύγχρονες ασφαλιστικές αντιλήψεις, η Commerical Union δημιούργησε πλήρη προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτου!

Πρόκειται για τους τέσσερις ολοκληρωμένους συνδυασμούς καλύψεων Basic, Silver, Gold και Diamond, με πρωτοποριακές παροχές που δεν αφήνουν τίποτα στην τύχη.

Ένα πρόγραμμα με άριστη σχέση κόστους - παροχών που προσαρμόζεται με μοναδικό τρόπο στις ανάγκες και οδηγεί το αυτοκίνητο στους πιο σύγχρονους δρόμους ασφαλιστικής προστασίας!

Κάθε συνδυασμός είναι ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης.
Επιλέξτε αυτόν που σας ταιριάζει περισσότερο:

1. «Basic»

- Αστική ευθύνη προς τρίτους: Σωματικές βλάβες Δρχ. 250.000.000. Υλικές ζημιές Δρχ. 50.000.000.
- Συμπληρωματικά όρια ασφάλισης αστικής ευθύνης: Σωματικές βλάβες Δρχ. Απεριόριστα. Υλικές ζημιές: Δρχ. 75.000.000.
- Αστική ευθύνη προς τρίτους από τη διαρροή υγρών, απαραίτητων για τη λειτουργία του αυτοκινήτου.
- Αστική ευθύνη προς τρίτους από τη χρήση ρυμουλκουμένου:
- Αστική ευθύνη προς τρίτους από τη μεταφορά αντικειμένων.
  Αστική ευθύνη προς τρίτους για ζημιές στα αντικείμενα τρίτων που μεταφέρονται με το ασφαλιζόμενο αυτοκίνητο (εξαιρούνται: χρήματα, αξιόγραφα, κοσμήματα, τιμαλφή και έργα τέχνης) σε περίπτωση πρόσκρουσης, σύγκρουσης, ανατροπής, εκτροπής ή κατακρήμνισης του αυτοκινήτου.
  Αστική ευθύνη προς τρίτους από πυρκαγιά του αυτοκινήτου.
- Αστική ευθύνη προς τρίτους όταν το αυτοκίνητο βρίσκεται σε κλειστούς φυλασσόμενους χώρους, πλωτά μέσα, σιδηροδρομικούς σταθμούς, συνεργεία επισκευής αυτοκινήτων, πορθμεία.
- Θραύση κρυστάλλων (ανεμοθραυστών) από οποιαδήποτε αιτία μέχρι Δρχ. 500.000

2. «Silver»

Όλες οι καλύψεις του συνδυασμού «Basic» και επιπλέον:

- Προσωπικό ατύχημα οδηγού και επιβαινόντων του αυτοκινήτου: Θάνατος ή μόνιμη ολική αναπηρία Δρχ. 3.000.000 κατ' ατύχημα. Μόνιμη μερική αναπηρία ποσοστό των Δρχ. 3.000.000 κατ' ατύχημα. Ιατροφαρμακευτικά έξοδα μέχρι Δρχ. 200.000 κατ' ατύχημα.
- Παγκόσμια προσωπική βοήθεια σε περίπτωση ατυχήματος ή αιφνίδιας ασθένειας του ασφαλιζόμενου.
- Πυρκαγιά και έκρηξη, συμπεριλαμβανομένων τρομοκρατικών ενεργειών, στάσεων, απεργιών, πολιτικών ταραχών.
- Έξοδα καθαρισμού του εσωτερικού (σαλονιού) του αυτοκινήτου σε περίπτωση μεταφοράς τραυματία μέχρι Δρχ. 150.000.
- Έξοδα αντικατάστασης λόγω απώλειας κλειδιών του αυτοκινήτου μέχρι Δρχ. 30.000.
- Έξοδα αντικατάστασης κατεστραμμένων κλειδαριών του αυτοκινήτου μετά από παραβίασή του ή προσπάθεια παραβίασής του μέχρι Δρχ. 100.000
- Εκτίμηση ζημιών του ασφαλισμένου αυτοκινήτου σε περίπτωση ατυχήματος με υπαιτιότητα του ασφαλιζομένου.
- Έξοδα ρυμούλκησης / μεταφοράς του αυτοκινήτου λόγω ακινητοποίησής του μετά από πρόσκρουση, σύγκρουση, ανατροπή, εκτροπή ή κατακρήμνιση μέχρι Δρχ. 50.000.

3. «Gold»

Όλες οι καλύψεις του συνδυασμού «Silver» και επιπλέον:

- Ολική κλοπή του αυτοκινήτου
- Καταβολή τόκων τραπεζικού δανείου για επισκευή η αντικατάσταση του αυτοκινήτου μετά από πρόσκρουση, σύγκρουση, ανατροπή, εκτροπή, κατακρήμνιση, πυρκαγιά ή κλοπή. Ανώτατο όριο δανείου το ποσό της ζημιάς αλλά μέχρι το 25% της ασφαλιζόμενης αξίας του αυτοκινήτου
- Μερική κλοπή (αφαίρεση εξαρτημάτων απαραίτητων για τη λειτουργία του αυτοκινήτου) μέχρι Δρχ. 2.000.000.
- Έξοδα αντικατάστασης ζωνών ασφαλείας σε περίπτωση καταστροφής τους μετά από ατύχημα (σε αυτοκίνητα ηλικίας μέχρι 7 ετών) μέχρι Δρχ. 100.000.

4. «Diamond»

Όλες οι καλύψεις του συνδυασμού «Gold» (εκτός της καταβολής τόκων τραπεζικού δανείου για επισκευή ή αντικατάσταση του αυτοκινήτου) και επιπλέον:

- Ίδιες ζημιές του αυτοκινήτου (συμπεριλαμβανομένων ζημιών μετά από κλοπή).
- Παροχή ισοδύναμου ενοικιαζόμενου αυτοκινήτου μετά από ακινητοποίηση του ασφαλιζομένου αυτοκινήτου λόγω ατυχήματος (μετά την 3η ημέρα από την ημέρα του ατυχήματος και μέχρι 10 ημέρες).
- Ζημιές από καιρικά φαινόμενα.
- Έξοδα ρυμούλκησης / μεταφοράς του αυτοκινήτου λόγω ακινητοποίησής του από μηχανική ή ηλεκτρική βλάβη μέχρι Δρχ. 50.000.
- Νομικές συμβουλές για θέματα που αφορούν την οδήγηση και την ιδιοκτησία αυτοκινήτων.

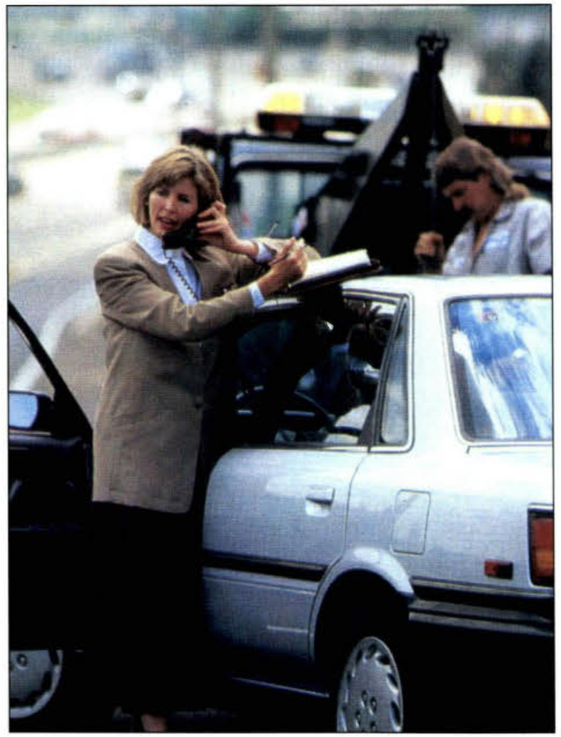
Συμπληρωματικές καλύψεις

- Εξαγορά παλαιότητας ανταλλακτικών (παρέχεται εφόσον έχει επιλεγεί ο συνδυασμός καλύψεων «Diamond» και για αυτοκίνητο ηλικίας μέχρι 5 ετών).
- Καταβολή αποζημίωσης χωρίς παρακράτηση χαρτοσήμου 3,6%.



ΤΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ ΣΑΣ ΣΕ ΔΡΟΜΟΥΣ ΑΠΟΛΥΤΗΣ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

COMMERCIAL UNION



Ειδικές Εκπτώσεις

1. Πρόγραμμα «Παντρεμένο Ζευγάρι»

Έκπτωση 10% στο συνδυασμό καλύψεων «Gold»
Έκπτωση 20% στο συνδυασμό καλύψεων «Diamond», εφόσον ισχύουν οι παρακάτω προϋποθέσεις:

- Το αυτοκίνητο οδηγείται αποκλειστικά και μόνο από το παντρεμένο ζευγάρι.
- Οι σύζυγοι είναι ηλικίας 30 ετών και πάνω και έχουν δίπλωμα οδήγησης τουλάχιστον 2 χρόνια.

Η κατηγορία ασφαλίστρων (bonus - malus) που δικαιούται ο ιδιοκτήτης του αυτοκινήτου είναι 10 ή μικρότερη.

2. Πρόγραμμα «Μονά - Ζυγά»

Έκπτωση 50% στο αυτοκίνητο με τα λιγότερα ασφάλιστρα, εφόσον ισχύουν οι παρακάτω προϋποθέσεις:

- Ασφάλιση στην Commercial Union δύο αυτοκινήτων με αριθμό κυκλοφορίας το ένα «Μονό» και το άλλο «Ζυγό» (ισχύει μόνο για αυτοκίνητα που ανήκουν σε φυσικά πρόσωπα και έχουν έδρα το νομό Αττικής).
- Αποκλειστικοί οδηγοί των αυτοκινήτων θα είναι είτε το παντρεμένο ζευγάρι, είτε γονέας και παιδί, είτε αδέλφια που ζουν κάτω από την ίδια στέγη.
- Τα παραπάνω άτομα είναι τουλάχιστον 30 ετών και έχουν δίπλωμα οδήγησης τουλάχιστον 2 χρόνια.
- Τα δύο αυτοκίνητα ασφαλίζονται με συνδυασμούς καλύψεων «Gold» ή «Diamond».
- Η κατηγορία ασφαλίστρων (bonus - malus) και για τα δύο αυτοκίνητα είναι 10 ή μικρότερη.
- Δεν παρέχεται έκπτωση παντρεμένου ζευγαριού.

3. Πρόγραμμα «Αποκλειστικών Οδηγών»

Έκπτωση 10% για αποκλειστικούς οδηγούς του αυτοκινήτου, ηλικίας 40 ετών και πάνω.

Για να μάθετε τα ασφάλιστρα του δικού σας αυτοκινήτου και για κάθε άλλη πληροφορία καλέστε το τηλέφωνο: 3645.669.

Η Commercial Union είναι ένας από τους ισχυρότερους διεθνείς χρηματοοικονομικούς Ομίλους με κύριο αντικείμενο τις ασφαλίσεις και τη διαχείριση επενδύσεων και έδρα το Λονδίνο. Η «υπογραφή» Commercial Union υποστηρίζεται από:

- Ιστορία 302 ετών
- Διεθνή παρουσία σε 55 χώρες με 25.600 υπαλλήλους
- Ίδια κεφάλαια 4,5 δισεκατομμυρίων Λιρών Αγγλίας (2,5 τρισεκατομμύρια δραχμές)
- Ασφάλιστρα 8,5 δισεκατομμυρίων Λιρών Αγγλίας (4,6 τρισεκατομμύρια δραχμές)
- Σύνολο ενεργητικού 59 δισεκατομμύρια Λίρες Αγγλίας (32 τρισεκατομμύρια δραχμές)

Ο Όμιλος Commercial Union έχει συνεχή και συνεπή παρουσία στην Ελλάδα από το 1883. Από το 1977 λειτουργεί το υποκατάστημα της βασικής ασφαλιστικής εταιρίας του Ομίλου, της Commercial Union Assurance Co Plc που εδρεύει στο Λονδίνο.

Ασκεί όλους τους κλάδους γενικών ασφαλίσεων, ενώ τις ασφαλίσεις ζωής και υγείας ασκεί η κατά 100% θυγατρική εταιρία Commercial Union Life AEAZ.

The couriers
kanga services



Με 70 Αντιπρόσωπους
Με 500 σημεία παράδοσης
στην ΕΛΛΑΔΑ
Σε 180 χώρες στον κόσμο

Kanga Services...
Για να είστε πάντα στην ώρα σας !!!

Kanga Services Couriers S.A. ΜΑΚΡΥΝΙΤΣΑΣ 3, 115 22 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ. (01) 64 66 400 (10 γραμμές), FAX: 64 60 714
ΑΓ. ΝΙΚΟΛΑΟΥ 10, ΘΕΣ/ΝΙΚΗ, ΤΗΛ. (031) 256 470 - 77 - 78.



Εξυπηρέτηση πελατών και "πρότυπο Γραφείο Παραγωγής"

Από τον Χρ. Μασκαντούρη Δ/ντή Δικτύων πωλήσεων Αγροτική Ζωής

Θα ήμουν ευτυχέστερος αν είχα προσκληθεί να παρουσιάσω το ίδιο θέμα ως Agency Manager, εκεί η όλη οργάνωση θα με αφορούσε προσωπικά και είχα πολλά να πω.

Με τη σημερινή μου όμως ιδιότητα θα σας παρουσιάσω ένα έργο εταιρικό για το οποίο εργάστηκαν επιτροπές επί επιτροπών και που η υλοποίησή του διαρκεί ακόμη. Πελάτες της Ασφαλιστικής Επιχείρησης είναι τα Δίκτυα πώλησης.

Κατ' επέκταση πελάτης είναι και ο ασφαλισμένος. Η εφαρμογή η οποία θα αναπτύξω αναφέρεται και στις δύο μορφές πελάτη, και στα Δίκτυα και στους ασφαλισμένους.

Επισημάνσεις

Υπάρχει ιστορική καταγραφή στην αγορά πως τα Δίκτυα πωλήσεων λειτούργησαν και ίσως λειτουργούν ακόμα με αυτοοργάνωση:

α) σε ό,τι αφορά τη διαχείριση πελατολογίου.

β) σε ό,τι αφορά τη διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού.

Η αυτοοργάνωση όμως δημιούργησε:

- Δίκτυο παραγωγής που λειτουργούν διαχειριστικά ως Πρότυπα.
- Δίκτυο παραγωγής που πωλούν Πρότυπα.
- Δίκτυα παραγωγής που λειτουργούν χωρίς σχεδιασμό σε όλους τους τομείς (ABL).

Η πρόκληση είναι μεγάλη, να διαθέτεις δηλαδή στο ίδιο δίκτυο μονάδες άριστες από πάσης απόψεως και μονάδες απαράδεκτες.

Καταγράψαμε:

Ελλείψεις αρχείων Πελατών:

- Ασφαλιστηρίων
- Εισπράξεων
- Μεταβολών



Π. Δρακάτος προεδρεύων πάνελ με εισηγητές Σ. Ψαράκη, Χρ. Μασκαντούρη, Ι. Τοζακίδη, Αθ. Σκουτέλη και Αθ. Αθανασούλια

- Ζημιών

Ελλείψεις αρχείων Ασφαλιστών:

- Εκπαίδευσης
- Βιογραφικών
- Συμβάσεων
- Προσωπικών στοιχείων

Ακόμα:

Πλημμελή παρουσίαση προϊόντων

Επιπολαιότητα στην ανάληψη κινδύνων

Ελαφρότητα στη διαχείριση της ζημιάς

Ασυνέπεια στη διακίνηση των ασφαλίστρων

Δυστυχώς τα προβλήματα αυτά δεν λειτουργούσαν μόνο σε βάρος της επιχείρησης και των συναδέλφων επαγγελματιών ασφαλιστών, μα κύρια σε βάρος του ασφαλισμένου.

Συνέπειες

Αυξημένες εκροές (ακυρώσεις, εξαγορές, ελευθεροποιήσεις).

Αυξημένες ζημιές

Πολλά συμβόλαια με αποζημίωση και ακύρωση.

Καθυστερημένες εισπράξεις

Πολλές επαναφορές αμέσως μετά την ακύρωση.

Παρέμβαση

Αποφασίσαμε να παρέμβουμε με στόχο να αλλάξουμε την πορεία, να βελτιώσουμε την επικοινωνία μας με τον άμεσο πελάτη μας, τα Δίκτυα και μέσω των Δικτύων να βελτιώσουμε την εξυπηρέτηση των πελατών - ασφαλισμένων.

Αποφασίσαμε να κάνουμε τυποποίηση όλου του κυκλώματος των εργασιών.

Επειδή δεν είχαμε άλλο ως πρότυπο, κάναμε προτυποποίηση και ονομάσαμε την όλη ενέργεια «Πρότυπο γραφείο».

Στόχοι του «Πρότυπου γραφείου»

1. Αναβάθμιση της ποιότητας Διαχείρισης του χαρτοφυλακίου των μονάδων πώλησης.
2. Αναβάθμιση της ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών των μονάδων παραγωγής.
3. Προσδιορισμός των ελαχίστων υποχρεώσεων όλων των εμπλεκομένων στην αλυσίδα της πρόσκτησης και εξυπηρέτησης των πελατών.

Στόχος πρώτος

Αναβάθμιση της ποιότητας στη Διαχείριση.

Παραδεχθήκαμε:

1. Χώρο
2. Κόστος
3. Εξοπλισμό

Όσον αφορά τον χώρο, κλείσαμε όσα γραφεία είχαμε σε χώρους υποβαθμισμένους. Συμπτύξαμε παραγωγικές μονάδες και τις εγκαταστήσαμε σε καλύτερα γραφεία αξιώσεων.

Τον εξοπλισμό τον φροντίσαμε ιδιαίτερα.

Κάθε γραφείο πλέον διαθέτει:

- Αίθουσα εκπαίδευσης.
- Προβολείς διαφανειών.
- Ηλεκτρονικούς πίνακες παραγωγής.
- Οθόνη προβολής.
- Τυποποιημένη εκπαίδευση σε διαφάνειες.
- Έντυπα εκπαιδευτικά (μεγάλη σειρά).
- Έντυπα υποστήριξης πωλήσεων.
- Υπολογιστές.

Ολόκληρη η παραγωγή του γραφείου σε βάσεις δεδομένων εξυπηρετούν κάθε ανάγκη από την εικόνα του Συμβολαίου, ζημιές (με ιστορικό αρχείο), μεταβολές, εισπράξεις.

Έτσι καλύφθηκε η ανάγκη εγκατάστασης του γραφείου πώλησης. Επίσης και η ανάγκη εκπαίδευσης νέων Ασφαλιστών. Μ' αυτό τον τρόπο το Γραφείο παραγωγής έχει πλήρη πληροφόρηση και υπερτερεί έναντι του Κεντρικού στο ότι γνωρίζει τους πελάτες ως πρόσωπα και επιπλέον την προ της ασφάλισης διαδικασία.

Ο πελάτης από δω μπορεί να πληροφορηθεί τα πάντα τηλεφωνικά.

- Εικόνα Σ/Λ.
- Αποζημιώσεις.
- Άξιες εξαγορές.
- Αποδόσεις.
- Σε λίγο στο e mail θα μπορεί να επικοινωνεί και να πληροφορείται με μεγαλύτερη ευκολία.

Έτσι πιστεύουμε πως οργανωτικά στη διαχείριση του πελατολογίου πετύχαμε ένα σημαντικό βήμα, με αποτέλεσμα:

- Αναβαθμισμένη εξυπηρέτηση των πελατών στο σημείο παραγωγής.
- Οικονομική προστασία του πελάτη και του ασφαλιστή συνεργάτη μας.

Στόχος δεύτερος

Βελτίωση της ποιότητας ΠΡΙΝ-ΚΑΤΑ-ΜΕΤΑ την πώληση.

Εκτιμήσαμε πως τα περισσότερα προβλήματα προκύπτουν:

- Από την πλημμελή ενημέρωση των ασφαλιστών μας.
- Την μη επάρκεια των συντονιστών.
- Την πολυπλοκότητα των προϊόντων.

Τι service σερβίρετε στους πελάτες σας;

Για να κάνουν καλό service τα δίκτυα πωλήσων χρειάζεται οπωσδήποτε η βοήθεια της εταιρίας τους. Χρειάζεται μια "φιλοσοφία εξυπηρέτησης" που βασίζεται σε στρατηγική της εταιρίας, που εφαρμόζεται στην πράξη και φαίνεται στο τι δαπανά μία εταιρία για το service προς τον πελάτη. Η φιλοσοφία της ΝΝ "συν ένα στον συνεργάτη συν ένα στον πελάτη" δείχνει ακριβώς αυτό. Ο κ. Τάκης Καραλής, Πρόεδρος και Γενικός Δ/ντής της ΝΝ, διαθέτει πολύ χρόνο "εκτός γραφείου" για να είναι κοντά στον συνεργάτη, κοντά στον πελάτη. Αφιερώνει χρόνο για την καλή λειτουργία των γραφείων - δικτύων πωλήσεων και εγκρίνει τεράστια ποσά για την εμφάνιση και καλή λειτουργία τους, επειδή αυτά είναι η βιτρίνα της εταιρίας αλλά και ο χώρος που ζουν οι άνθρωποί του.

Άνετα γραφεία, φωτεινά, εύκολα προσιτά, σύγχρονα, καλά οργανωμένα με καλό προσωπικό και μηχανογραφική υποστήριξη, είναι καλά τοποθετημένα σε επιλεγμένες θέσεις για να στηρίξουν τον ασφαλιστή πελάτη...

Η παρουσία του κ. Καραλή κοντά στους ανθρώπους του σε όλη την Ελλάδα γίνεται με μεγάλη ευχαρίστηση και χαρά και δεν είναι από "υποχρέωση πρωτοκόλλου"!

Είναι δόσιμο ψυχής, είναι προσφορά και αγάπη, είναι συνεργασία και "δουλική υποταγή" στον βασιλιά πελάτη... Όλοι οι άνθρωποι της ΝΝ έχουν αυτή τη φιλοσοφία εξυπηρέτησης προς τον πελάτη... Χαίρονται να εξυπηρετούν και αυτό είναι μεγάλη κατάκτηση. Στη φωτογραφία ένας ευχαριστημένος Δ/ντής υπ/τος της ΝΝ, ο κ. Ν. Καλλιάνης, μαζί με τον κ. Τάκη Καραλή και τον Μανώλη Ανδρόνικο. Στο υπ/μά του υπάρχει βιβλιοθήκη με αφαλιστικά βιβλία, όλα τα ασφαλιστικά περιοδικά και ειδικό αρχείο service.

Ευαγ. Γ. Σπύρου



Τι αποκαλύπτει η έρευνα

- 68% των πελατών φεύγουν γιατί βλέπουν αδιαφορία
- Κοστίζει 5 φορές περισσότερο να ασφαλίσουμε έναν νέο πελάτη από το να διατηρήσουμε έναν υπάρχοντα
- Με βελτίωση 5% της διατηρησημότητας έχουμε από 25% έως 125% βελτίωση κερδοφορίας
- Ο πιστοί πελάτες τείνουν να αγοράζουν περισσότερο
- Το 20% των πελατών δημιουργεί το 80% των ασφαλίστρων
- Το 20% των πελατών δημιουργεί το 80% του κόστους εξυπηρέτησης
- Το 4% των δυσαρεστημένων πελατών παραπονείται
- Πελάτης με πρόβλημα θα το πει σε άλλους 10
- Ικανοποιημένος πελάτης θα το πει σε άλλους 8
- Τα 7 σημαντικότερα λάθη στην εξυπηρέτηση πελατών είναι
  - Απάθεια
  - Διάθεση απαλλαγής
  - Ψυχρή συμπεριφορά
  - Μείωση του πελάτη
  - Ρομποτισμός
  - Κανόνες
  - Μετάθεση της εξυπηρέτησης

Μιχ. Μαυροβουνιώτης
Πρόεδρος Δ.Ε. ΕΙΜ



Ομάδα αξιολογητών του EFQM

***Ο κ. Α. Σπανός, Διευθυντής Marketing της Ασπίς Πρόνοια,** είναι επικεφαλής αξιολογητής Ποιότητας του Ευρωπαϊκού Βραβείου Ποιότητας, που είναι το επίσημο μοντέλο της Ευρωπαϊκής Ένωσης και του Ευρωπαϊκού Οργανισμού για τη Διοίκηση της Ποιότητας (EFQM). Πρόσφατα τιμήθηκε από τον EFQM σαν ένας εκ των δύο εμπειρότερων και παλαιότερων Ευρωπαίων αξιολογητών.* **Από τις 2 Απριλίου είναι μέλος της επιτροπής του Υπουργείου Ανάπτυξης για τον σχεδιασμό των Εθνικών Βραβείων Ποιότητας.**

Η προτυποποίηση οδήγησε σε μία μεγάλη απόφαση.

- Να σταματήσει την πρόσληψη νέων ασφαλιστών με την ως σήμερα διαδικασία.
- Να ορίσει μέγιστο αριθμό απασχολουμένων στις πωλήσεις ανά Νομό και να το τηρήσει χωρίς παρεκκλίσεις.
- Στα αστικά κέντρα, μέγιστο αριθμό ασφαλιστών ανά γραφείο παραγωγής.
- Κάθε χρόνο να απολύει τους ανεπαρκείς και να προκηρύσσει τις θέσεις απασχόλησης.
- Όλοι οι ασφαλιστές μας θα εκπαιδεύονται και θα διαθέτουν πλέον τίτλους γνώσεων και επαγγελματικής επάρκειας.
- Έτσι πιστεύουμε δεν θα υπάρξουν πλέον Ασφαλιστές χωρίς ενημέρωση, διότι το επίπεδο γνώσεων θα είναι ελεγχόμενο.

Για την εξυπηρέτηση ΜΕΤΑ την πώληση:

Απαγορεύσαμε την είσπραξη ασφαλίστρων από τους Ασφαλιστές. Η προτυποποίηση προβλέπει κατ' οίκον είσπραξη από εντεταλμένους είσπραξης. Έτσι ο κίνδυνος να ξεχνιούνται τα ασφάλιστρα σε τσέπες, αποκλείεται.

Στη ζημιά η μονάδα παραγωγής επιβλέπει την περίπτωση, ο ασφαλιστής δεν μεταφέρει όμως επιταγές. Ο Ασφαλιστής παραδίνει την εντολή προς την Τράπεζα και ο Πελάτης εισπράττει από το ταμείο της.

Σε περιπτώσεις απομεμακρυσμένων πελατών η εξυπηρέτηση είναι όνειρο.

Για τον ασφαλισμένο που απευθύνεται στην εταιρεία, ειδικό τμήμα υποστήριξης αναλαμβάνει την εξυπηρέτησή του.

Για την εξυπηρέτηση μετά την Πώληση:

Η προτυποποίηση προέβλεπε τις ελάχιστες υποχρεώσεις του συνεργάτη μας, σήμερα τις προσαρμόσαμε στα δεδομένα της νομοθεσίας.

Για να εξυπηρετήσουμε τον πελάτη μας ασφαλιστικά, τυποποιήσαμε όλες τις διαδικασίες:

- Ανάληψης κινδύνων.
- Μεταβολών.
- Ζημιών.
- Λογιστικών πράξεων.

Τώρα όλη η επικοινωνία είναι σε ένα βιβλίο.

Τώρα όλοι ξέρουν. Όσοι αρνούνται την επικοινωνία αυτή, αποβάλλονται.

Τα μέχρι τώρα οφέλη:

- Μείωση των εκροών κατά 40%.
- Αύξηση της ρευστοποίησης των αποδείξεων. Πιστεύουμε ότι έχουμε τη μεγαλύτερη της αγοράς.
- Δραματική μείωση των δηλώσεων «ατυχημάτων».
- Μείωση των ζημιών ως προς το πλήθος και το ύψος. Η αύξηση προήλθε από τον τοκετό και τα νοσοκομεία.
- Μείωση κατά 80% των περιπτώσεων πελατών που απευθύνονται στην εταιρεία για εξυπηρέτηση.
- Μείωση του χρόνου αναμονής (σε 21 μέρες) είσπραξης των ασφαλίστρων.

Υπηρεσία ελέγχου

Για την υλοποίηση και εφαρμογή της προτυποποίησης χρησιμοποιήθηκε η υπηρεσία Ελέγχου.

Πραγματοποιεί ελέγχους

- Τακτούς και έκτακτους.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΧΡΙΣΤΟΥ ΜΑΣΚΑΝΤΟΥΡΗ

Γεννήθηκε το 1953. Παντρεμένος, με ένα παιδί. Εργάστηκε μόνο στις πωλήσεις. Ξεκίνησε την ασφαλιστική του καριέρα το 1977. Μέχρι το 1993 Agency Manager. Μέχρι το 1997 Περιφερειακός Διευθυντής. Τώρα Διευθυντής των Δικτύων Πωλήσεων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.



Εφαρμογή στα δίκτυα πωλήσεων



Ο Δ. Ρουχωτάς, προεδρεύων του πάνελ με εισηγητές τον Μ. Φιλίππου, Δ. Παλαιολόγο, Ι. Δασκαλόπουλο, Χ. Παρασκευόπουλο και Ι. Χιώτη

Ο πελάτης χρειάζεται πρώτα απ' όλα ένα σωστό βασικό προϊόν που ν' ανταποκρίνεται στις ανάγκες του. Η διαρκής ανησυχία της εταιρίας, που εκφράζεται μέσω της έρευνας και "ακρόασης" της αγοράς, είναι ο μόνος τρόπος για να το διασφαλίσεις.

Ο πελάτης μας, πέρα από σωστούς όρους συμβολαίου, θέλει:

Επικοινωνία: Είναι η ικανότητα της σαφούς έκφρασης (προφορικής ή γραπτής), όταν επικοινωνούμε με τον πελάτη.

Εκτίμηση: Είναι η αποτελεσματική προσέγγιση και αξιοποίηση των υπαρχουσών πληροφοριών, στην κατεύθυνση της λύσης των προβλημάτων του πελάτη και της ικανοποίησης των αναγκών του.

Πρωτοβουλία: Είναι η πραγματοποίηση ενεργειών για την ικανοποίηση του πελάτη πέρα από το αναμενόμενο από αυτόν.

Ετοιμότητα: Είναι η ανά πάσα στιγμή διάθεση για εξυπηρέτηση του πελάτη



Ο Γ. Δασκαλόπουλος της ALLIANZ - HELVETIA

Ευελιξία: Είναι η προσαρμογή του στυλ εξυπηρέτησης και προσέγγισης των προβλημάτων με κριτήριο τις ανάγκες, την προσωπικότητα και τη διάθεση του πελάτη.

Αναλυτικότητα: Είναι η ικανότητα της συλλογής πληροφοριών και γεγονότων για τα προβλήματα του πελάτη και η πραγματοποίηση της ανάλυσης και οργάνωσης για την αντιμετώπισή τους.

Αποφασιστικότητα: Είναι το να παίρνετε αποφάσεις και να ενεργείτε στην κατεύθυνση της λύσης των προβλημάτων του πελάτη.

Follow-up: Είναι η υλοποίηση των υποσχέσεων και δεσμεύσεων προς τον πελάτη, με τρόπο άμεσης ανταπόκρισης και εγκαίρως.

Εντύπωση: Είναι η υιοθέτηση ενός στυλ που δημιουργεί θετική εικόνα στον πελάτη.

Αξιοπρέπεια: Είναι η υιοθέτηση υψηλών προδιαγραφών στις συναλλαγές με τον πελάτη, στο πεδίο των κοινωνικών σχέσεων και της ηθικής και φιλοσοφίας της επιχείρησης.

Γνώση του αντικειμένου: Είναι η γνώση και κατανόηση της αξίας των προϊόντων και υπηρεσιών που προωθεί η επιχείρηση, καθώς και των διαδικασιών και αναγκών του πελάτη.

Παράγων κλειδί στην προσπάθεια αυτή αυτή είναι ο ασφαλιστικός και επενδυτικός σύμβουλος. Είναι ο επαγγελματίας εκείνος που θα σχεδιάσει λύσεις για τον συγκεκριμένο πελάτη, θα τις προτείνει και θα τις στηρίξει σε όλη τη διάρκεια της συνεργασίας του.

Για το λόγο αυτό, είναι απαραίτητο να ενισχυθεί η διαδικασία εκπαίδευσης και επιμόρφωσης του δικτύου πωλήσεων και να ξεκινήσει η διαδικασία της εκπαίδευσης των υπαλλήλων των κεντρικών υπηρεσιών που έρχονται σε επαφή ή επικοινωνία με τον πελάτη. Το εκπαιδευτικό αυτό πρόγραμμα θα πρέπει να έχει σαφείς και ξεκάθαρους στόχους, ποιοτικούς και ποσοτικούς, που θα βασίζονται σε προδιαγραφές και standards ποιότητας.

Θεωρώ τον εαυτό μου τυχερό, γιατί μέσα από τον **Όμιλο Allianz Helvetia** συμμετέχω ενεργά στην αποκατάσταση ενός ακόμα καλύτερου μέλλοντος για τα συμφέροντα των πελατών μας.

Ο πελάτης θέλει να αισθάνεται τον ασφαλιστικό σύμβουλο κοντά του και η ανταπόκριση του τελευταίου σ' αυτό το κάλεσμα ορίζει ακριβώς την πεμπτουσία της εξυπηρέτησης. Η εξυπηρέτηση χωρίζεται κι αυτή σε τρία στάδια όπως η πώληση. Τα τρία στάδια είναι :

Πριν τη συναλλαγή - Κατά τη συναλλαγή - Μετά τη συναλλαγή.

Στη διαδικασία της πώλησης εμπλέκονται μόνο οι πωλητές.

Στη διαδικασία της εξυπηρέτησης εμπλέκονται όλοι.

Η διαδικασία της πώλησης ολοκληρώνεται με την παράδοση του συμβολαίου ή προϊόντων και με την εγκατάστασή τους.

Η διαδικασία της εξυπηρέτησης δεν τελειώνει, αλλά μπορεί να μετρηθεί με το βαθμό ικανοποίησης του πελάτη.

Γι' αυτό κλείνοντας θα προσπαθήσω να δώσω τον πεντάλογο της εξυπηρέτησης, αφού προηγουμένως θεωρήσω ως δεδομένα από πλευράς εταιρίας τα κάτωθι:

1. Online επικοινωνία,
2. Έντυπα επικοινωνίας,
3. Διαρκής έρευνα πελατών,
4. Ομαδική συνεργασία

Ο ΠΕΝΤΑΛΟΓΟΣ ΤΗΣ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ

1. Τήρηση των υποσχέσεων
2. Σταθερή επικοινωνία με τον πελάτη
3. Παρακολούθηση των μεταβαλλόμενων αναγκών του πελάτη
4. Τήρηση σωστού αρχείου πελατών
5. Διαρκής εκπαίδευση πάνω στην εξυπηρέτηση.

ΓΙΑΝΝΗΣ ΔΑΣΚΑΛΟΠΟΥΛΟΣ

TRS
TURNER REINSURANCE SERVICES LTD
... the Greek Reinsurance Brokers
7, Granikou Str., 151 25 Marousi, Athens - Greece, Telephone 6807025, Telefax 6807702

ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΖΩΗΣ



ΥΠΕΡΑΞΙΑ ζωής

Έχει και η ζωή την υπεραξία της

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

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

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

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

SYNEDIA S.A.

Service: εφαρμογή στα δίκτυα πωλήσεων

Του Αθανασίου Δ. Σκουτέλη, Διευθυντού Υποκαταστήματος Alico



Ποιος δεν έχει ακούσει την έκφραση «ο πελάτης έχει πάντα δίκιο». Πολλοί από εμάς μεγάλωσαν με την καθοριστική επίδραση του αξιώματος. Τα τελευταία χρόνια όλο και σπανιότερα ακούγεται η έκφραση αυτή, μέχρι που φτάσαμε στο σημείο να έχει αυξηθεί σημαντικά ο αριθμός των ανθρώπων εκείνων που δέχονται ότι ο πελάτης δεν έχει πάντα δίκιο και ότι το δίκαιο το έχει εκείνος που το έχει, ανεξάρτητα σε ποια πλευρά βρίσκεται.

Δεν θα πρέπει να υπάρχει οργανισμός, εταιρεία, ομάδα ανθρώπων οποιασδήποτε μορφής που έχει επαφή με πελάτες που να μην ενδιαφέρεται για την εξυπηρέτησή τους. Επενδύονται αμέτρητες ανθρωποώρες σε συσκέψεις με κύριο ζητούμενο την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών.

Επιτροπές μελέτης προτείνουν τη βελτίωση του συστήματος εξυπηρέτησης πελατών, προτείνουν να αλλάξει η φιλοσοφία της εταιρείας ώστε με πρακτικά μέσα να πλησιάζεται περισσότερο ο πελάτης, του οποίου η ύπαρξη και η ικανοποίηση είναι απαραίτητη για οποιαδήποτε ανάπτυξη και πρόοδο της εταιρείας.

Ειδικά παρουσιάζουν αξιόλογες ιδέες στις εισηγήσεις τους και άρθρα τους για την εξυπηρέτηση των πελατών. Οι διευθυντές marketing δεν χάνουν ευκαιρία να επαναλαμβάνουν τη στρατηγική των οργανισμών τους προς την εξυπηρέτηση των πελατών. Δεν υπάρχει στον χώρο μας ασφαλιστική εταιρεία που να μην υποστηρίζει ότι το βασικό της μέλημα είναι η εξυπηρέτηση των πελατών της.

Εάν μπορούσαμε να θυμηθούμε μερικές διαφημιστικές καταχωρήσεις ασφαλιστικών εταιρειών στα κλαδικά περιοδικά, θα συμφωνούσαμε ότι είναι τόσο ωραίες, τόσο εντυπωσιακές που μας κάνουν να αμφιβάλουμε. Αλήθεια, έχει κάποιος ακούσει ή έχει διαβάσει ότι μια εταιρεία ισχυρίζεται ότι δεν ενδιαφέρεται για την εξυπηρέτηση των πελατών της ή ότι δεν έχει καλό service;

«Κάποιος λόγος θα υπάρχει που επί 50 χρόνια κάνουμε μόνο φίλους».

Θα ξεκινήσουμε προσπαθώντας να χωρίσουμε την περίοδο που η ελληνική ασφαλιστική αγορά λειτούργησε επαγγελματικά και να δούμε για ποιους πελάτες μιλάμε.

Α. Περίοδος μέχρι 1980-1981

Ήταν πελάτες βιασμένης ωρίμανσης.

Ήταν πελάτες που γνώριζαν λίγα, πολύ λίγα για τις καλύψεις τους, τα περισσότερα τα γνώριζε ο ασφαλιστής τους (φίλος, συγγενής, κουμπάρος κ.λπ.), πελάτες που ήξεραν ότι είναι ασφαλισμένοι και τίποτε περισσότερο. Ήταν πελάτες που σε περίπτωση ατυχήματος ή ασθένειας δεν ήθελαν ή δεν μπορούσαν να καταλάβουν έννοιες ή να δεχθούν ότι είναι υποχρεωμένοι να συμβάλουν και εκείνοι στη διαδικασία αποζημίωσης.

«Πέρασα από το μαγαζί να πάρω ένα χαρτί, όντας τραυματισμένος, είπε στον έλεγχο και τα μαλλιά του ήταν γεμάτα πριονίδι».

«Δεν κάθησα στο νοσοκομείο 15 ημέρες ακόμη που θα μπορούσα να το κάνω για να μη σας ξοδέψω. Έτσι, εσείς πρέπει να με αποζημιώσετε για τον χρόνο που θα μείνω στο σπίτι, ενώ είχα κάλυψη μόνο στο νοσοκομείο».

Ήταν πελάτες που δυσκολεύονταν να καταλάβουν ότι έπρεπε να πληρώσουν τα ασφάλιστρά τους μέσα στη δεσμευτική προθεσμία των 30 ημερών. Ήταν πελάτες που ασφαλίζονταν για τον ασφαλιστή. Ήταν πελάτες που τη διαδικασία του underwriting τη θεωρούσαν ψιλά γράμματα. Ήταν πελάτες ασφαλιστικά απαίδευτοι.

Β. Περίοδος μέχρι 1992-1993.

Είχαμε πελάτες περισσότερο συνειδητοποιημένους, έβλεπαν την ασφάλεια και σαν επένδυση λόγω της υπεραπόδοσης - υψηλά επιτόκια. Είχαμε πελάτες που καλλιεργήθηκαν ασφαλιστικά λόγω του ανταγωνισμού των εταιρειών. Είχαμε πελάτες που χρησιμοποιούσαν έντονα την ομαδική ασφάλεια για το προσωπικό τους. Είχαμε πελάτες που δέχθηκαν μια επίθεση από τις κάρτες νοσηλείας, με τα γνωστά σε όλους αποτελέσματα.

Είχαμε πελάτες που γνώριζαν περισσότερα για το τι ήθελαν. Είχαμε πελάτες που πριν ασφαλιστούν έψαχναν στην αγορά και δειλά - δειλά αποδέχονταν ότι η ασφάλεια συνεπάγεται δικαιώματα και υποχρεώσεις.

Γ. Περίοδος 1992 - 1993 μέχρι σήμερα

Αντιμετωπίζουμε πελάτες που προσγειώθηκαν ανώμαλα στα θέματα που έχουν σχέση με τη σύνταξη. Για αρκετό καιρό υπήρξε μια κινητικότητα σε δημοσιεύματα για το τόσο σημαντικό θέμα της σύνταξης στον ιδιωτικό και δημόσιο τομέα και υπήρξε έντονη ανησυχία. Αντιμετωπίζουμε πελάτες που «κατάλαβαν» τι σημαίνει κάρτα νοσηλείας πραγματικά και γενικά πόσο αξίζει ένα καλό πρόγραμμα υγείας και πόσο απαραίτητο είναι στη σημερινή πραγματικότητα.

Αντιμετωπίζουμε πελάτες που λόγω της οικονομικής ύφεσης αναγκάστηκαν να αναθεωρήσουν πολλά γύρω από το θέμα ιδιωτική ασφάλιση. Αντιμετωπίζουμε πελάτες που ένιωσαν την ευεργετική επίδραση του ανταγωνισμού, με αποτέλεσμα να αντιληφθούν ότι είναι ανάγκη πλέον πριν ασφαλιστούν να εξετάζουν και άλλες παραμέτρους της εταιρείας (ισολογισμό, όνομα, φιλοσοφία).

Κυρίες και Κύριοι,

Βιάζομαι να φθάσουμε στο σήμερα γιατί το σήμερα μας ενδιαφέρει και πασχίζουμε πώς να το κάνουμε καλύτερο.

Το παρελθόν μόνο σαν εμπειρία μπορούμε και πρέπει να το αξιοποιήσουμε ώστε να μην επαναλάβουμε παρόμοια λάθη στο μέλλον. Σήμερα η κατάσταση έφθασε σε ένα κρίσιμο σημείο. Η προσωπική μου πεποίθηση είναι ότι είναι αναστρέψιμη.

Κανείς στην ελληνική ασφαλιστική αγορά δεν γνωρίζει εάν βγαίνουμε από το τούνελ, εάν εξακολουθούμε να μπαίνουμε ή εάν είμαστε στη μέση του τούνελ, όλοι όμως συμφωνούμε ότι είμαστε στο τούνελ. Αργά ή γρήγορα θα βγούμε από το τούνελ και αυτό είναι βέβαιο επίσης.

Τότε όμως τα πράγματα θα είναι πολύ καλύτερα, γιατί όλοι θα είμαστε σοφότεροι και πιο έμπειροι και βέβαια ο πρώτος κερδισμένος θα είναι ο πελάτης και η νέα πλέον κατάσταση θα εξυπηρετεί τα δικά του συμφέροντα καλύτερα.

Έτσι η εξυπηρέτηση του πελάτη θα βρει την πραγματική της διάσταση. Οι εταιρείες που θα μείνουν θα έχουν πραγματικά πελατοκεντρικό προσανατολισμό, θα έχουν καλύτερα μελετημένα και τεσταρισμένα προγράμματα. Η νομοθετική παρέμβαση με τον νόμο 2495 από Νοέμβρη 1997 έρχεται να επισφραγίσει και τυπικά τις συντελούμενες μεταβολές στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Η σημερινή κρίση στην ασφαλιστική αγορά είναι εκείνη που πιστώνεται με πολλά θετικά που ήδη έχουμε ζήσει και πιστεύω ότι θα ζήσουμε περισσότερα στο μέλλον, και όχι τόσο ο νόμος 2495 που κανείς δεν αρνείται τη χρησιμότητά του.

Πιστεύω ότι είναι κατάλληλη η στιγμή να αντιδράσει η αγορά στο σύνολό της και όλοι μαζί οι φορείς με πρώτο και κύριο την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών, να μελετήσουν πώς θα «εκπαιδευθεί» ο πελάτης μας. Εάν εκπαιδευθεί καλύτερα για τα ασφαλιστικά θέματα είναι βέβαιο ότι αυτό θα βοηθήσει τον ίδιο και γενικά όλους τους εμπλεκόμενους. Κατ' αυτόν τον τρόπο θα εξοικονομηθούν χρήματα που ξοδεύονται σήμερα για την επίλυση περιπλεγμένων καταστάσεων.

Θα ξανακερδίσουμε τουλάχιστον ένα μέρος από τη χαμένη εμπιστοσύνη. Οι ασφαλιστικές εταιρείες ανήκουν στα ιδρύματα πίστεως και τα προσφερόμενα από αυτές προϊόντα είναι δεμένα με την εμπιστοσύνη. Επίσης θα περιοριστεί δραστικά ο «τραυματισμός» των πελατών.

Σήμερα ακούμε και διαβάζουμε εκτιμήσεις ότι το ποσοστό των ασφαλισμένων είναι περίπου 10-12% του ασφαλιστικά ενεργού πληθυσμού.

Αλήθεια, πόσο είναι το ποσοστό των ανθρώπων που είναι ασφαλιστικά τραυματισμένοι; (Παλιοί πελάτες που διέκοψαν την ασφάλισή τους και παραμένουν ανασφάλιστοι). Δεν θα είναι ωφέλιμο για ολόκληρη την αγορά εάν ο πελάτης γαλουχηθεί για το πόσο σημαντικό είναι να ασφαλιστεί έγκαιρα και σωστά;

Δεν θα πρέπει να γνωρίζει πόσο σημαντικό είναι να πληρώνει έγκαιρα τα ασφάλιστρά του (νόμος 2495 30 ημέρες);

Δεν θα πρέπει να γνωρίζει πόσο σημαντικό είναι να απαντά με ακρίβεια στις ερωτήσεις του ιατρικού ιστορικού και τι συνέπειες εγκυμονεί το αντίθετο;

Είναι σημαντικό να θυμήσουμε στον πελάτη την παροιμία που λέει ο θυμόσοφος λαός ότι το ακριβό είναι φθηνό ή το φθηνό είναι ακριβό και ότι αυτό ισχύει και στα ασφαλιστικά προγράμματα.

Εφαρμογές στα δίκτυα

Έχουν γραφεί τόσα για τα δίκτυα γενικά και εξακολουθούν να γράφονται: δίκτυα των τραπεζών, δίκτυα των ασφαλιστικών εταιρειών, δίκτυα πωλήσεων των άλφα προϊόντων, δίκτυα διανομής των βήτα προϊόντων κ.λπ.

Εξαγορές και συγχωνεύσεις είναι ζητήματα που τα τελευταία χρόνια καταλαμβάνουν μεγάλο κομμάτι των εφημερίδων.

Τα δίκτυα παίζουν σημαντικό ρόλο στην αποτίμηση της αξίας μιας εταιρείας. Οι εταιρείες που διαθέτουν δίκτυα επαίρονται για το μέγεθος του δικτύου τους και τα προβάλλουν κατάλληλα γιατί είναι περιουσιακό στοιχείο μεγάλης αξίας. Οι εταιρείες που δεν διαθέτουν δίκτυα προσπαθούν να δημιουργήσουν, και εκείνες που έχουν περιορισμένα, προσπαθούν να τα μεγαλώσουν.

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά δυνάμωσε στηριζόμενη στα δίκτυα των εταιρειών που βασικά δεν ήταν τίποτε άλλο από τα δίκτυα των υποκαταστημάτων ή πρακτορείων. Για το καλό της συζήτησής μας θα βοηθούσε στο να κατανοήσουμε

ΤΙ ΕΠΗΡΕΑΖΕΙ ΤΟ SERVICE

Οι παράγοντες που επηρεάζουν την παροχή ασυναγώνιστου service από τα δίκτυα πωλήσεων, χωρίζονται σε δύο μεγάλες κατηγορίες:

1. Συστήματα και διαδικασίες παροχής εξυπηρέτησης
2. Ανθρώπινος παράγοντας (μέλη του δικτύου πωλήσεων, πελάτες, υπάλληλοι).

Οι πελάτες των υπηρεσιών, σύμφωνα με δημοσκοπήσεις, απαιτούν συγκεκριμένα χαρακτηριστικά, όπως:

- ▼ Ευελιξία και ετοιμότητα
- ▼ Γνώση προϊόντος και ανταγωνισμού
- ▼ Αξιοπιστία
- ▼ Ορθή επικοινωνία

Τα μέλη του δικτύου πωλήσεων αποτελούν την αιχμή του δόρατος για μία ασφαλιστική εταιρία. Εκτός από τον απλοϊκό ορισμό, ότι πρέπει να είναι «κυνηγοί» και «καλλιεργητές», η αλήθεια είναι ότι πρέπει να έχουν δυνατότητα να αντιμετωπίζουν πολύπλοκες καταστάσεις και να διαθέτουν πολλές ικανότητες, όπως:

1. Τυπικά και ουσιαστικά προσόντα. Προσωπικότητα, κύρος και αξιοπιστία, προσωπική ποιότητα.
2. Γνώση των χρηματοοικονομικών προϊόντων της εταιρίας τους και του ανταγωνισμού και ικανότητα να αναλύουν, αντιλαμβάνονται και καλύπτουν, με τις κατάλληλες υπηρεσίες, τις προσδοκίες των πελατών.
3. Ικανότητα Επικοινωνίας.
4. Σύστημα οργάνωσης εργασίας και συστηματική παρακολούθηση των απαιτήσεων των πελατών τους.
5. Δυνατότητα σύγκρισης της απόδοσής τους με εκείνη των επιτυχημένων συναδέλφων τους και βελτίωση εκείνων των χαρακτηριστικών τους που επιδέχονται βελτίωση.
6. Δημιουργική ικανότητα και δυνατότητα προσαρμογής τους σε νέες εξελίξεις του εργασιακού περιβάλλοντος (Internet, Bank Assurance).
7. Δυνατότητα αυτοπαρακίνησης.

Πολλοί από τους παράγοντες αυτούς, εξαρτώνται από την προσωπικότητα του χρηματοοικονομικού συμβούλου, άλλοι από τη μεθοδολογία εργασίας και αυτοβελτίωσης που ακολουθεί, αλλά οι περισσότεροι επηρεάζονται, θετικά ή αρνητικά, από τα συστήματα, τις διαδικασίες και την κουλτούρα της εταιρίας από την οποία προέρχεται.

Τίθεται για παράδειγμα το εξής ερώτημα: Πόσο είναι διατεθειμένες οι εταιρίες να «τροποποιήσουν» τα κριτήρια επιλογής συνεργατών, όπως απαιτούν τα συστήματα διασφάλισης ποιότητας στις υπηρεσίες;

Η απάντηση είναι ότι αυτή την εξέλιξη θα την επιβάλλει ο σκληρός ανταγωνισμός και η ευαισθητοποίηση εταιριών και επαγγελματιών στην ανάγκη μακροχρόνιας δέσμευσης των πελατών και απόκτησης ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος μέσω της καλύτερης ποιότητας.



Αθανασούλιας Αθανάσιος, Δ/ντής Πωλήσεων ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ



Οι άνθρωποι της ALICO με τον επαγγελματισμό και την υψηλή παραγωγικότητά τους οδήγησαν σε περίοπτη θέση την εταιρία τους στην Ελλάδα και σε παγκόσμιο επίπεδο. Ο τύπος Ασφαλιστή της ALICO είναι ο τύπος του επαγγελματία ασφαλιστή που δουλεύει με συνέπεια και δημιουργεί "προστιθέμενη αξία" με τις προτάσεις και αξιοπιστία του. Μέσα στην ALICO βρίσκουμε πολλούς ασφαλιστές με ποιοτικές και ποσοτικές επιδόσεις τόσο υψηλές που χωρίς φόβο για λάθος θα λέγαμε σε κάποιον νέο: "Να, σαν αυτόν να γίνεις". Ναι, το ΝΑΙ έχει να συστήσει στους νέους που μπαίνουν τώρα στο επάγγελμα να μοιάσουν στον Θανάση Σκουτέλη, στον Ε. Μάρκογλου, στον Λ. Χριστοδουλίδη, στον Ι. Τζαλιγόπουλο, στον Α. Αναστασόπουλο, στον ... στον .... Είναι πολλοί. Μπράβο τους... Μπράβο Λευτέρη Τρύφωνα, Μπράβο Ζούση, μπράβο Γ. Βογιατζή, Μάλαμα, Α. Μόρντο, Χ. Σταματόπουλε, Σ. Κακάμπουρα, Ο. Καστρινάκη, Π. Παπαδομανωλάκη, Κ. Μίσσα, Σ. Σπηλιόπουλε, Ε. Αλεξίου, Δ. Βασιλείου...

Ευαγ. Γ. Σπύρου



Από αριστερά, οι κ.κ. Α. Σολέας, Β. Αβεντισιάν, Ι. Τζαλιγόπουλος και Α. Αναστασόπουλος, που συμπλήρωσαν 40, 30, 25 και 20 χρόνια με την ALICO, αντίστοιχα, με τον κ. Nottingham

Είπε...

Θα ήθελα να αναλογιστούμε μαζί τι πολιτική προσωπικού έχουν ακολουθήσει μέχρι σήμερα οι ασφαλιστικές εταιρίες. Και δεν μιλώ για το δυναμικό των πωλήσων. Αναφέρομαι στο Διοικητικό Προσωπικό.

Πόσες από τις ασφαλιστικές εταιρίες έχουν συμπεριλάβει στους στόχους ανάπτυξής τους και των υπηρεσιών που θέλουν να προσφέρουν προς τον πελάτη, τους υπαλλήλους τους;

Πόσες από τις ασφαλιστικές εταιρίες έχουν συστήματα μέτρησης της απόδοσης των υπαλλήλων τους ως προς την εξυπηρέτηση και την ικανοποίηση του πελάτη;

Πόσες έχουν συστήματα ανταμοιβής αυτής της απόδοσης;

Πόσες εταιρίες αντιμετωπίζουν τους υπαλλήλους τους σαν πελάτες;

Και βέβαια όλοι συμφωνούμε ότι ο στόχος μας πρέπει να είναι ο πιστός πελάτης, ο πελάτης που έχει πολλά προϊόντα μαζί μας, υψηλά συμφέροντα μαζί μας, ένας άνθρωπος από τον οποίον οι εταιρίες μας κερδίζουν πολλά χρήματα.

Ας δούμε όμως τι κάνουμε εμείς γι' αυτούς τους πελάτες. Εμείς αυτούς τους τιμωρούμε. Φανταστείτε κάποιον πελάτη ο οποίος έχει μαζί μας 3 ή 4 προϊόντα διαφορετικών Κλάδων. Ο άνθρωπος αυτός δεν βρίσκει τον ασφαλιστή του και επισκέπτεται τα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρίας του για να ενημερωθεί για τις καλύψεις στο σύνολό τους που έχει μαζί της. Αυτόν τον άνθρωπο αφού τον περάσουμε από διάφορα γραφεία και ορόφους δεν είναι σίγουρο ότι θα έχουμε καταφέρει να του ξεκαθαρίσουμε την εικόνα των καλύψεών του, πόσο μάλλον να του έχουμε προσθέσει καλύψεις που λείπουν. Χειρότερη πιστεύω είναι η εικόνα που παρουσιάζουμε εάν κάποιος προσπαθήσει να έρθει σε τηλεφωνική επικοινωνία μαζί μας. Θα χρειαστεί να έρθει σε επικοινωνία με πολλούς περισσότερους ανθρώπους, αφήστε την αναμονή. Αλλά ας μην το σχολιάσουμε παραπέρα...

(ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΜΑΡΙΟΣ
Διευθυντής Marketing - Εκπαίδευσης METROLIFE -Εμπορική)

καλύτερα τα δίκτυα και να προβληματιστούμε περισσότερο εάν χωρίζαμε τη ζωή της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και των δικτύων σε δύο περιόδους, την πρώτη περίοδο επαγγελματικής και εντυπωσιακής ανάπτυξης της αγοράς μέχρι το 1992-1993 και τη δεύτερη περίοδο από το 1992-1993 μέχρι σήμερα. Αρχικά οι εταιρείες που δραστηριοποιήθηκαν στο χώρο των ασφαλειών ζωής και που θεωρούνται οι κύριοι μοχλοί ανάπτυξης της αγοράς, στηρίχτηκαν στα δίκτυα υποκαταστημάτων.

Τα αποτελέσματα ήταν ιδιαίτερα εντυπωσιακά κατά τη δεκαετία 1980-1990, δεκαετία που θα μπορούσαμε να τη χαρακτηρίσουμε σήμερα χρυσή εποχή για τις ασφάλειες ζωής. Οι ετήσιες αυξήσεις ασφαλίστρων είναι γνωστές και εντυπωσιακές και μάλλον θα παραμείνουν στην ιστορία της ιδιωτικής ασφάλισης χωρίς μεγάλη πιθανότητα επανάληψης. Μια εταιρεία μόνο οργάνωσε δίκτυο πάνω σε κατασταλαγμένες αρχές και στη συνέχεια άλλες προσπάθησαν να την αντιγράψουν, λίγες επιτυχώ και οι περισσότερες χωρίς ιδιαίτερα αποτελέσματα.

Δυστυχώς τότε στον βωμό της ανάπτυξης τα δίκτυα οργανώθηκαν χωρίς στρατηγική, χωρίς τα χαρακτηριστικά εκείνα που θα τα έκαναν βιώσιμα.

«Το πιθανό κόστος λειτουργίας τους ήταν άγνωστο».

Οι εταιρείες πάσχιζαν να δημιουργήσουν δίκτυα χωρίς να εξετάζουν ιδιαίτερα σε πόσα τετραγωνικά μέτρα θα στεγαστούν, τη θέση τους, το ενοίκιο. Τα αποτελέσματα στην παραγωγή ήταν πολύ καλά και αυτό είναι γενική διαπίστωση και χωρίς να υπάρχει ουσιαστικά μέθοδος μέτρησης της σχέσης αποτελέσματος και κόστους λειτουργίας.

Το υποκατάστημα ήταν το βασικό κύτταρο παραγωγής χωρίς να υπάρχει σχεδιασμός για τον αριθμό ασφαλιστών, unit managers, που χρειάζονταν στο υποκατάστημα. Η έννοια παραγωγικότητα ήταν άγνωστη και αυτό ήταν φυσικό επακόλουθο τη στιγμή που δεν υπήρχε αποδεκτή σχέση μεταξύ αποτελεσμάτων και κόστους λειτουργίας.

Στην προσπάθεια για τη δημιουργία στοιχείων μεγέθους, οι εταιρείες δημιουργούσαν υποκαταστήματα, εκ των οποίων πολλά δεν ήταν βιώσιμα. Έτσι μέσα από την τακτική αυτή δημιουργήθηκαν αριθμοί χρήσιμοι για το φτιασίδωμα της εικόνας των ίδιων των εταιρειών, αλλά ταυτόχρονα και τη δημιουργία ένα σωρό άλλων προβλημάτων και παρενεργειών που σήμερα όλα αυτά μπορούν να χαρακτηρισθούν αγκυλώσεις.

Η ευφορία που δημιουργούσε η υψηλή παραγωγή και οι σκοπιμότητες που εξυπηρετούσε αυτός ο τρόπος ανάπτυξης δεν επέτρεπε την εξαγωγή συμπερασμάτων προς τη σωστή κατεύθυνση, και επιπλέον η νομοθετική παρέμβαση με τον νόμο 1569/86 δημιούργησε περισσότερα προβλήματα από αυτά που έλυσε.

Οριοθέτησε τις προϋποθέσεις για να γίνει κάποιος unit manager που ονομάστηκε συντονιστής Β ή να γίνει κάποιος διευθυντής υποκαταστήματος που ονομάστηκε συντονιστής Α. Ο νόμος αυτός εισήγαγε πολλές ιδέες, μεταξύ των οποίων υπάρχει και ένα μνημείο αντιδραστικότητας, δεν βρήκα δόκιμο όρο, καθώς εισήγαγε για παράδειγμα την ασάφεια τού εάν ο συντονιστής Α είναι και διευθυντής του υποκαταστήματος. Οι παραπάνω συνθήκες και μερικές ακόμα δεν μπορώ να καταλάβω πού βοήθησαν την αγορά. Αντίθετα πιστεύω ότι λειτούργησαν σαν τροχοπέδη.

Λίγο πριν εκδηλωθεί έντονα η κρίση παρατηρούμε και ένα άλλο φαινόμενο που πρέπει να μελετηθεί σε βάθος ώστε να βγάλουμε χρήσιμα συμπεράσματα. Η στρατολόγηση νέων συνεργατών στα δίκτυα γίνεται πιο δύσκολη παρά το γεγονός ότι η ανεργία μεγαλώνει και ταυτόχρονα παρατηρούμε μια φυλλορροή ανθρώπων από τα δίκτυα πωλήσεων σε άλλους διαφορετικούς χώρους.

Στη σύντομη αυτή διαδρομή φαίνεται καθαρά ότι οι εμπλεκόμενοι στην ελληνική ασφαλιστική αγορά είμαστε μπερδεμένοι, δεν βλέπουμε το δάσος γιατί μας το έκρυβε το δέντρο. Έτσι φθάσαμε σήμερα σε μια



Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου σε μια αποφασιστικής σημασίας ενέργεια για το service υπέγραψε συμφωνία με την Intrasoft ώστε να εγκαταστήσει στην Αγροτική Ασφαλιστική ένα πρωτοποριακό σύστημα αυτοματοποίησης όλων των εργασιών στις γενικές Ασφάλειες και το οποίο θα έχει ως αποτέλεσμα την ταχύτερη εξυπηρέτηση των πελατών. Ο κ. Λυσιμάχου συνέλαβε το μήνυμα των καιρών και προχωρεί με γοργούς ρυθμούς στην οργάνωση των εταιριών του Ομίλου ΑΤΕ με τέτοιον τρόπο που να μπορούν να ανταποκριθούν στις αποστολές τους.

Η υπογραφή νέων συμβάσεων συνεργασίας με πολλούς πράκτορες είναι ένα δείγμα ότι ο κ. Τρ. Λυσιμάχου αποτελεί εγγύηση για καριέρα και ανάπτυξη, αφού ξέρει να προετοιμάζει τους ανθρώπους του να υποδεχθούν το μέλλον...

Οι ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου ΑΤΕ βγαίνουν από την εσωστρέφεια και ανοίγονται σε νέα ταξίδια για επιτυχίες.



Πατάς γερά, πετάς ψηλά! Στήριγμα και εφαλτήριο η ***METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ.*** *Με πανίσχυρη κεφαλαιακή βάση, με εξειδικευμένους ασφαλιστικούς συμβούλους, με ευρύτατο δίκτυο καταστημάτων και με πρωτοποριακά ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά προϊόντα, η ασφαλιστική εταιρία ζωής της* ***ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ*** *σου δίνει την ώθηση να φτάσεις ψηλά. Γιατί στη* ***METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ*** *πατάς γερά!*

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ
Εδώ που νιώθεις σιγουριά

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 213-215, 171 21 Ν. ΣΜΥΡΝΗ, ΤΗΛ.: 93.70.120-142

Για να είναι κοντά στον πελάτη και για να προσφέρει άμεση και ευέλικτη εξυπηρέτηση η Gerling ήρθε στην Ελλάδα και το 1998 άνοιξε υποκατάστημα Ασφάλισης Πιστώσεων μαζί με τις άλλες ασφαλιστικές υπηρεσίες που προσφέρει, και κυρίως τη βιομηχανική Ασφάλιση. Πάνω από 6 δισ. παραγωγή προϋπολογίζει ότι θα πραγματοποιήσει η Gerling Hellas στο 1998. Ο Γενικός Δ/ντής της κ. Βασ. Καψοκαβάδης (εδώ υποδέχεται τον πρόεδρο του Δ.Σ. της Gerling-Konzern Allgcuneim Κολωνίας κ. Reineke Thomas) είναι ένας ασφαλιστής με ανεπτυγμένη τη φιλοσοφία εξυπηρέτησης στον πελάτη και που αρχίζει πριν από την ασφάλιση με την εξειδίκευση και παροχή υψηλού επιπέδου ασφαλιστικών υπηρεσιών.

Τέτοιοι ασφαλιστές τιμούν το ασφαλιστικό επάγγελμα.



Από αριστερά ο κ. Reineke Thomas, Πρόεδρος του Δ.Σ. της Gerling Konzern Allgcuneim V-AG Κολωνίας και ο Δρ. Βασίλειος Καψοκαβάδης, Γενικός Διευθυντής Gerling Hellas στη βραδιά παρουσίασης των νέων δραστηριοτήτων της Gerling στην Ελλάδα, στο ξενοδοχείο Μεγάλη Βρεττάνια, στις 21-5-1998.

κρίση που ταλανίζει ολόκληρη την ασφαλιστική αγορά.

Κυρίες και Κύριοι, δεν είμαι από εκείνους που ισχυρίζονται ότι κατέχουν την απόλυτη αλήθεια. Θα εκμεταλλευτώ όμως την ευκαιρία αυτή για να υπογραμμίσω ότι η σημερινή κατάσταση που βιώνουμε από το 1992-1993 είναι αποτέλεσμα ενεργειών και παραλείψεων πολλών. Όλοι όσοι είμαστε πάνω στο καράβι που ονομάζεται ελληνική ασφαλιστική αγορά έχουμε ευθύνες και ταυτόχρονα ανησυχούμε.

Ας έλθουμε στο σήμερα:

- *Τι συμβαίνει στα δίκτυα πωλήσεων;*
- *Τι συμβαίνει στην αγορά;*

Η κατάσταση γενικά δεν είναι καθόλου ευχάριστη.

- *Εάν υπάρχει όποια ετήσια αύξηση της παραγωγής, είναι πολύ εντυπωσιακό σαν αποτέλεσμα γιατί είναι καλύτερο από την πτώση.*

Η αύξηση όταν υπάρχει κινείται σε λογικά επίπεδα.

- *Η αγορά προσπαθεί να επουλώσει τις πληγές από το πρόβλημα που δημιούργησαν οι κάρτες νοσηλείας.*
- *Υπάρχει μια αυξητική τάση στην αγορά, αυτή των εξαγορών και ακυρώσεων.*
- *Αυξήθηκε η δυσκολία να γίνει το ραντεβού με τον υποψήφιο πελάτη και ακόμη όταν έχει καθοριστεί εύκολα, ακυρώνεται εύκολα.*
- *Ο συντελεστής δυσκολίας στη στρατολόγηση νέων ασφαλιστών έχει φθάσει σε απελπιστικά επίπεδα.*
- *Υπάρχει πτωτική πορεία των αποδόσεων των μαθηματικών αποθεμάτων λόγω μείωσης των επιτοκίων, τα οποία γενικά παρασύρθηκαν από την πτώση του πληθωρισμού.*
- *Γίνονται συζητήσεις επί συζητήσεων για το υψηλό κόστος πρόσκτησης των εργασιών και υπογραμμίζω την ανάγκη μείωσης.*
- *Ο φορέας ασφάλισης των ανθρώπων των δικτύων σκλήρυνε τη στάση του παρά τις υποσχέσεις για κατανόηση (ΤΑΕ-ΤΕΒΕ).*
- *Το επαγγελματικό επιμελητήριο που είναι κοντά στους ανθρώπους των δικτύων και θα ήθελε να διευκολύνει διαδικαστικά, δυσκολεύεται γιατί δεν υπάρχουν ξεκάθαρες ερμηνείες για κάποια ζητήματα. (Εγγραφή εταιρειών Ο.Ε.).*
- *Βρισκόμαστε μπροστά σε ουσιαστική μείωση των αμοιβών των δικτύων με διάφορους τρόπους, έστω και εάν επισήμως υποστηρίζεται το αντίθετο.*
- *Γίνονται πωλήσεις και άλλων προϊόντων που δεν ανήκουν στην οικογένεια των ασφαλιστικών (αμοιβαία) που στηρίζονται σε διαφορετική φιλοσοφία και δημιουργούν άλλου είδους προβλήματα που ξεσπάνε στα δίκτυα.*
- *Το φορολογικό σύστημα αυξάνει την πίεση προς τους ανθρώπους των δικτύων με διάφορους τρόπους. (Έναρξη επιτηδεύματος).*

Οι άνθρωποι των δικτύων είναι ανάστατοι για το μέλλον τους. Στην τελευταία ημερίδα του ΕΙΑΣ ακούστηκαν σημαντικά στελέχη της αγοράς να υπογραμμίζουν ότι το κόστος πρόσκτησης των ασφαλιστικών εργασιών είναι μεγάλο και ιδιαίτερα στα πρώτα χρόνια. Το κόστος των δικτύων είναι μεγάλο, επίσης. Αξίζει να σημειωθεί ότι ειπώθηκε ότι και σε άλλες χώρες τα δίκτυα κοστίζουν, και μάλιστα σε κάποιες περισσότερο από τη χώρα μας.

Είναι η ώρα να δούμε με θάρρος την πραγματικότητα, είναι η ώρα να θυμηθούμε δημοσιεύματα για το τι έγινε σε άλλες χώρες και τι επίπτωση είχε η μείωση των αμοιβών στην πορεία των πραγμάτων.

Χρειάζεται τόλμη. Πρέπει να θυμηθούμε και αυτό που λέει ο θυμόσοφος λαός «το σχοινί μονό δεν φτάνει, διπλό περισσεύει»;

Είναι απλό και ταυτόχρονα ορθό να υποστηρίζεται η μείωση του κόστους λειτουργίας των δικτύων, και αυτό νομίζω είναι μονόδρομος. Μήπως θα μπορούσαμε να φθάσουμε στο ποθούμενο από άλλο δρόμο, όπως για παράδειγμα αυξάνοντας την παραγωγικότητα;

Αυτός είναι ο μόνος αποτελεσματικός τρόπος μείωσης του κόστους λειτουργίας των δικτύων και ακίνδυνος. Για να μπορέσουμε να πολεμήσουμε το κόστος μέσα από την αύξηση της παραγωγικότητας που τόσο κουβεντιάζεται πλέον όχι μόνο στο χώρο μας αλλά και στο δημόσιο, πρέπει να μην επαναληφθούν τα λάθη που έγιναν μέχρι σήμερα 1970-80, 1980-90.

Πρέπει όλοι να αναλαμβάνουμε ρεαλιστικούς στόχους και στη συνέχεια να τους πετυχαίνουμε.

Αναφερόμενος στα δίκτυα στο χώρο μας, εννοώ στο δίκτυο των υποκαταστημάτων (agency system).

Το Agency System που στηρίχθηκε η ανάπτυξη της αγοράς και εξακολουθεί να στηρίζεται είναι ένα «σοφό σύστημα», είναι δοκιμασμένο και γι' αυτό άντεξε και τόσα χρόνια και έδωσε τόσα πολλά.

Η προσπάθεια που έγινε λίγα χρόνια πριν για την ανάπτυξη ενός άλλου συστήματος πωλήσεων, το brokerage, δεν απέδωσε τα αναμενόμενα.

Ο στόχος αυτής της προσπάθειας ήταν να υποκατασταθεί το Agency System το οποίο κόστιζε περισσότερο, και το brokerage θα είχε ένα ελεγχόμενο κόστος για τις εταιρείες.

Αρχικά η ανάπτυξη του brokerage και ιδιαίτερα από τις εταιρείες που είχαν σαν ραχοκοκκαλιά το Agency System, δημιούργησε τις υποψίες ότι ο στόχος ήταν η μείωση του κόστους πρόσκτησης εργασιών.

Η αποτυχία της ιδέας αυτής συνέπεσε με τις συζητήσεις γύρω από τη μείωση του κόστους λειτουργίας των δικτύων και πλέον από υποψία έγινε απόδειξη για τον σκοπό της ιδέας.

Η πεποίθησή μου είναι ότι ένα brokerage σήμερα θα μπορούσε να επιτύχει αρκεί να διατηρούσε μερικά από τα στοιχεία του Agency System, όπως η οργάνωση, η ανάπτυξη, η φιλοσοφία, το κλίμα. Η πεποίθησή μου αυτή, ενισχύεται ιδιαίτερα από τον τρόπο που το φορολογικό σύστημα αντιμετωπίζει πλέον το χώρο. Αισθάνομαι ότι η ιδέα αυτή δεν βρίσκει πρόσφορο έδαφος στην πλευρά των εταιρειών, τουλάχιστον αυτή τη στιγμή.

Η ιδέα του brokerage μου φέρνει στο



Ο κλαδικός Τύπος προσέφερε πολυποίκιλο έργο στην προσπάθεια καλού service ασφαλιστών και Ασφαλιστικών εταιριών προς τον πελάτη. Άρθρα, συνέδρια, ημερίδες, ενθάρρυνση, θεωρία και πρακτική, προβολή αποτελεσμάτων, συγκριτικά στοιχεία, διαφήμιση προσώπων και εταιριών, επιστολές, ευχαριστίας ή διαμαρτυρίας, συνεντεύξεις, όλα στη διάθεση της Ελληνικής Ασφαλιστικής κοινωνίας, μέσα απ' τα οποία ήρθε η βελτίωση και αυτοβελτίωση σε προσωπικό και εταιρικό επίπεδο... Ο κλαδικός Τύπος ήταν "ευλογία Θεού" για την Ασφ. Αγορά. Μόνο όσοι δεν είναι "εντάξει" στα χαρτιά τους βλέπουν τον Τύπο ως "απειλή" ή ως υπερβολικό σε αριθμό... Οι ασφαλιστές αγκάλιασαν όλο τον ασφαλιστικό Τύπο και είναι συνδρομητές επειδή ο κλαδικός Τύπος είναι μία από τις μεγαλύτερες πηγές εκπαίδευσης και ενημέρωσής τους. Ταυτόχρονα ο κλαδικός Τύπος είναι και φραγμός σε προσπάθειες "συσκοτισμού" τους από φανατισμένους και



κακούς "εκπαιδευτές" κακού ανταγωνισμού και άλλων απαράδεκτων ενεργειών κάποιων "βασιλικότερων του βασιλέως" στελεχών... Στη φωτό ο εκδότης του ΝΑΙ κ. Σπύρου συνομιλεί με τα ζευγάρια Ρένας - Τάκη Δρακάτου και Μαρίας - Δημήτρη Ρουχωτά σε εκδήλωση της Εθνικής Ασφαλιστικής. Ό,τι έγινε και γίνεται στην ελληνική Ασφαλιστική κοινωνία είναι γραμμένο ιστορικά στα έντυπα κλαδικού Τύπου. Ευτυχώς η "αφρόκρεμα" των ασφαλιστών είναι συνδρομητές.

νου ένα, απλοϊκό τρόπο προσέγγισης των πωλήσεων ασφαλειών Ζωής από εταιρεία γενικών ασφαλειών.

Έχουμε 500 πράκτορες σε όλη την Ελλάδα. Εάν ο καθένας κάνει μια ασφάλεια ζωής το μήνα, θα έχουμε μια παραγωγή 6.000 ασφαλειών ζωής το χρόνο: εντυπωσιακός ο αριθμός, αλλά πολύ απλοϊκός. Αυτή την προσπάθεια είχε γράψει στο περιοδικό του ο κ. Π. Δρακάτος, δεν θυμάμαι πόσα χρόνια πριν, ίσως εκείνος θυμάται καλύτερα. Η ιδέα του Mega Agency που άρχισε η καλλιέργειά της στην εταιρεία μας τουλάχιστον πριν από 15 χρόνια, και τώρα ακούω συζητήσεις και σε άλλες εταιρείες, πιστεύω ότι γίνεται επίκαιρη.

Το Μ.Α. ίσως είναι η λύση σήμερα γιατί έχει και πολλά από εκείνα τα στοιχεία που λείπουν σήμερα και που είναι απαραίτητα για τη δημιουργία της μονάδας του μέλλοντος που μπορεί να βοηθήσει την αναστροφή της άσχημης κατάστασης.

Το Mega Agency χρειάζεται
Mega management
Mega morale
Mega Agency managers
Mega unit managers
Mega agents

Mega Agency με παρεμβάσεις και σκοπιμότητες δεν μπορεί να γίνει και φαντάζομαι ότι όλοι οι σχετικοί με την ασφαλιστική αγορά να συμφωνούν, όπως δεν μπορούν να λειτουργήσουν αποτελεσματικά ΔΕΚΟ χωρίς αποκρατικοποίηση.

Το δίκτυο πωλήσεων είναι το κατ' εξοχήν πελατοκεντρικό κομμάτι μιας ασφαλιστικής εταιρείας.

Είναι εκείνο που με πρακτικά και ουσιαστικά βήματα υλοποιεί την πελατοκεντρική στρατηγική μιας εταιρείας γιατί είναι εκείνο που γνωρίζει και ζει καλύτερα τον πελάτη.

Το Mega Agency μπορεί να δώσει απάντηση στα σημερινά καυτά ερωτήματα αρκεί να του παραχωρηθούν τα μέσα.

Είναι παρά πολλοί αυτοί που γνωρίζουν τι χρειάζεται η ασφαλιστική αγορά, τι χρειάζονται οι πελάτες.

Αυτό φαίνεται στις ομιλίες των ηγεσιών των ασφαλιστικών εταιρειών. Γιατί όμως τα πράγματα στην πράξη είναι διαφορετικά;

Στο σημείο αυτό ήθελα παρενθετικά να υπογραμμίσω ότι η ηγεσία της ασφαλιστικής αγοράς δεν εκμεταλλεύτηκε την ευκαιρία της νομοθετικής παρέμβασης με το νόμο 2495/97 για να μπουν οι βάσεις της λειτουργίας της αγοράς για το 2000 και ύστερα.

Πιστεύω *λοιπόν ότι χρειάζεται να γίνουν τα ακόλουθα:*

1. *Ουσιαστική έρευνα χωρίς προκαταλήψεις και σκοπιμότητες με σκοπό να καλυφθεί και όχι να συγκαλυφθεί το γιατί η συντριπτική πλειοψηφία των συναν-θρώπων μας αρνείται να δουλέψει στα ασφαλιστικά δίκτυα, και το γιατί άνθρωποι από τα ακριβοπληρωμένα δίκτυα φεύγουν από τον χώρο.*
2. *Ψυχική επαφή μεταξύ των ανθρώπων των δικτύων και των διοικητικών υπαλλήλων. Η αποκατάσταση θα λειτουργήσει σαν καταλύτης και θα βοηθήσει να βελτιωθούν τα πράγματα.*
3. *Δημιουργία βιώσιμων μονάδων πωλήσεων (υποκαταστήματα - πρακτορεία).*
4. *Δημιουργία απλών προγραμμάτων τα οποία θα βοηθήσουν στο να αλλάξει η άποψη του κόσμου ότι η πρακτική είναι πολύ διαφορετική τη στιγμή που χρειάζεται να λειτουργήσει το πρόγραμμα.*
5. *Δημιουργία συνθηκών τέτοιων ώστε οι άνθρωποι των δικτύων να επανακτήσουν την πίστη τους ότι θα συνταξιοδοτηθούν από το επάγγελμα, καθώς και να καλυφθούν τα κενά ταυτότητας (άλλο συντονιστής Α και άλλο διευθυντής υποκαταστήματος).*
6. *Είναι καιρός να παρακαμφθεί η στείρα άρνηση για μεικτό σύστημα αμοιβών. Η άποψη ότι μερικές εταιρείες έκαψαν τα δάκτυλά τους και βρήκαν τον μπελά τους στα δικαστήρια εκφράζει τη σημερινή κατάσταση, αλλά και δημιουργεί κάποια ερωτήματα, όπως πώς λύνουν το πρόβλημα οι εταιρείες ηλεκτρονικών υπολογιστών;*

Τον τελευταίο καιρό πολλή κουβέντα γίνεται για το bankassurance και το σημειώνω γιατί πολλοί υποστηρίζουν ότι απειλούνται τα παραδοσιακά δίκτυα πωλήσεων. Διαβάζουμε στα κλαδικά περιοδικά τα ανεβασμένα ποσοστά του bankassurance στη Γαλλία, την Αγγλία και αλλού και έχει πανικοβάλει πολλούς για τα έντονα προβλήματα που θα επιφέρει στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Η νοοτροπία του τραπεζίτη αυτή τη στιγμή τουλάχιστον στη χώρα μας δεν του επιτρέπει να γίνει ασφαλιστής, όπως και το αντίστροφο.

Όταν φθάσει ο Έλληνας να γίνει Γάλλος, Άγγλος, τότε μόνο το bankassurance θα αποτελέσει απειλή για τα παραδοσιακά δίκτυα πωλήσεων.

Τα δίκτυα δεν απειλούνται από το bankassurance, η μόνη απειλή αυτή την ώρα και για πολλά χρόνια ακόμα, κατά τη γνώμη μου, είναι τα ίδια τα δίκτυα με τις σχεδιαστικές τους προχειρότητες.

Κυρίες και κύριοι,

Τελειώνοντας, ήθελα να κλείσω την εισήγησή μου αισιόδοξα.

Πολλά έχουν γίνει στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αλλά και πολλά μένει να γίνουν.

Η κατάσταση είναι αναστρέψιμη.

Το μέλλον θα στηριχθεί μόνο σε ισχυρά και ανταγωνιστικά δίκτυα πωλώσεων.

Σας ευχαριστώ πολύ.

ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ Δ. ΣΚΟΥΤΕΛΗΣ
Έγγαμος με 3 παιδιά, Ηλεκτρονικός. Μπήκε στον ασφαλιστικό χώρο το 1973 σαν ασφαλιστής. 1974 Unit Manager, 1975 μέχρι σήμερα Agency Manager. Το υποκατάστημα που διευθύνει πέτυχε πολλές ελληνικές και ευρωπαϊκές διακρίσεις. Επαγγελματική δράση: Πρώτος πρόεδρος του Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων Ελλάδος.

Εξυπηρέτηση πελατών στο Agency System

Του Γιάννη Τοζακίδη
Agency Manager
Interamerican



Κυρίες και κύριοι, αγαπητοί συνάδελφοι, θα ήθελα να χαιρετήσω και εγώ αυτή την αξιόλογη προσπάθεια που γίνεται στον χώρο της ασφαλιστικής βιομηχανίας με το 2ο ασφαλιστικό forum και θέμα την εξυπηρέτηση πελατών που αποτελεί το πλέον σημαντικό θέμα της ασφαλιστικής βιομηχανίας.

Βρίσκομαι στον ασφαλιστικό χώρο 19 χρόνια και διαπιστώνω ότι τον τελευταίο καιρό όλοι οι φορείς που εμπλέκονται στον χώρο μας, δίνουν μια ιδιαίτερη σημασία στην επιμόρφωση των διαμεσολαβούντων με στόχο την αναβάθμιση των υπηρεσιών που προσφέρονται στον πελάτη. Η προσπάθεια αυτή βελτιώνει το επίπεδο του θεσμού στη χώρα μας και δημιουργεί τις κατάλληλες προϋποθέσεις να αντιληφθούμε όλοι μας ότι η εξυπηρέτηση του πελάτη επιβάλλεται να είναι ανθρώπινη και επαγγελματική.

Ο βασικός στόχος μας είναι να εξασφαλίσουμε τη σχέση με τον πελάτη και όχι την πώληση, διότι η καλή σχέση δημιουργεί επαναλαμβανόμενες πωλήσεις και η σωστή εξυπηρέτηση εξασφαλίζει τις συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες του πελάτη. Άς δούμε όμως τα πράγματα πως έχουν στην αγορά σήμερα, προσεγγίζοντας το θέμα από την πλευρά της λειτουργίας του Agency system.

Σ' ένα μεγάλο βαθμό η αγορά σήμερα έχει ωριμάσει και δημιουργείται η ανάγκη να προσφερθούν υψηλού επιπέδου Υπηρεσίες. Η ευθύνη των εταιριών του Agency system και των διαμεσολαβούντων είναι καταλυτική.

Η ποιοτική εξυπηρέτηση δημιουργεί τον ικανοποιημένο πελάτη και ικανοποιημένος πελάτης σημαίνει:

α) Διαχρονική σχέση
β) Διατήρηση της συνεργασίας
γ) Εδραίωση της εμπιστοσύνης

1. *στον θεσμό*
2. *στις ασφαλιστικές εταιρίες*
3. *στους διαμεσολαβούντες*
4. *στις προσφερόμενες υπηρεσίες και τα προϊόντα*

δ) Αύξηση της κερδοφορίας
ε) Αύξηση των πωλήσεων

Το ανταγωνιστικό κλίμα, του νέου δικτύου πωλήσεων, οι τράπεζες μέσω του bankassurance, το υψηλό κόστος πρόσκτησης νέων εργασιών, αλλά και οι γνώσεις του σημερινού πελάτη έχουν αλλάξει τον τρόπο πώλησης και προσέγγισης της αγοράς.

Οι βασικές αλλαγές που εντοπίζονται σήμερα είναι κυρίως:

Α) Στις πωλήσεις των Ασφαλειών Ζωής οι οποίες γίνονται δυσκολότερες, τα χαρτοφυλάκια μεγαλώνουν και απαιτούν οργανωμένη και εξειδικευμένη εξυπηρέτηση, αυξάνουν με αργούς ρυθμούς και η ασφαλιστική αγορά δεν διευρύνεται αλλά ανακυκλώνεται με μείωση των περιθωρίων κέρδους.

Β) Η στρατολόγηση γίνεται συνεχώς δυσκολότερη και ενώ παρατηρείται αύξηση της ανεργίας η στρατολόγηση νέων συνεργατών συνεχώς μειώνεται.
Το ερώτημα το οποίο τίθεται για όλα αυτά είναι: πώς προχωράμε: Τι πρέπει να κάνουμε: Πώς θα δράσουμε.
Η άποψη των περισσοτέρων συγκλίνει ότι πρέπει να εναρμονισθούμε στη νέα πραγματικότητα και να αντιμετωπίσουμε δυναμικά τα κοινά προβλήματα που υπάρχουν στην αγορά, καθορίζοντας το νέο ρόλο του Agency system.

Γ) Στο παρελθόν η παραγωγικότητα βασιζόταν στον όγκο του δικτύου με αποτέλεσμα να δημιουργηθεί ένα μεγάλο δίκτυο ακριβό στη συντήρησή του.

Συνέχεια στη σελ. 64

Είπε...

Η ύψιστη Πρακτική Εφαρμογή της εξυπηρέτησης των πελατών χωρίζεται σε τέσσερα μέρη:

α. Στην προσφορά της Ιδανικής Λύσης στους Πελάτες ώστε η Λύση αυτή ν' ανταποκρίνεται στις Ανάγκες και στις Επιθυμίες / Προσδοκίες τους.

β. Στην αδιάκοπη, συστηματική και προγραμματισμένη αναπροσαρμογή του ύψους των παροχών και των ωφελημάτων που προσφέρουμε διαχρονικά προς τους Πελάτες μας ώστε οι υπηρεσίες μας ν' ανταποκρίνονται με ακρίβεια προς τις συνεχώς μεταβαλλόμενες Ανάγκες τους.

γ. Στην άμεση ανταπόκρισή μας στα κελεύσματα των Πελατών, κυρίως σε ό,τι αφορά την έγερση απαιτήσεων.

δ. Στην απόδοση του σεβασμού, της εκτίμησης και της ευγνωμοσύνης μας προς τους πελάτες που μας προσέφεραν το πιο σπάνιο στις ημέρες μας προνόμιο, την Εμπιστοσύνη τους. Τα συναισθήματα αυτά μπορούν ποικιλοτρόπως να προσφερθούν, αλλά γι' αυτό χρειάζεται διάθεση, θέληση και φαντασία.

Πρέπει επίσης να τονισθεί ότι, όση διάθεση και όσες ικανότητες και αν έχει ένα Δίκτυο Πωλήσεων στο σύνολό του ή ένας μεμονωμένος Ασφαλιστικός Αντιπρόσωπος, δεν είναι δυνατόν να προσφέρουν καλή εξυπηρέτηση αν δεν υποστηρίζονται αποδοτικά και αποτελεσματικά και από τον Ασφαλιστικό Οργανισμό που εκπροσωπούν ή αντιπροσωπεύουν.

Και αντίθετα, κανένας Ασφαλιστικός Οργανισμός, όση υποστήριξη κι αν προσφέρει και όσα συστήματα και αν διαθέτει, δεν μπορεί να δώσει στους Πελάτες του διαρκή ικανοποίηση, αν το Δίκτυο Πωλήσεων δεν πιστεύει στον θεσμό της Ασφάλειας και δεν ανταποκρίνεται, με σωστή Στάση και Συμπεριφορά, στα κελεύσματα της Αγοράς, στις συνήθειες, στις ανάγκες, στα όνειρα και στις προσδοκίες των Ασφαλισμένων του.

Άν, σύμφωνα με την αρχική μου προσέγγιση, οι Ασφαλιστικοί Αντιπρόσωποι είναι τα «κύτταρα» ενός Ασφαλιστικού Οργανισμού και τα Υποκαταστήματα τα «ζωτικά του Όργανα», οι πελάτες είναι το αίμα της επιχείρησης. Χωρίς «αίμα», ούτε τα «κύτταρα» ζουν, ούτε τα «ζωτικά όργανα» έχουν τη δυνατότητα να λειτουργήσουν, ούτε βέβαια μπορεί να επιβιώσει ένας οποιοσδήποτε Οργανισμός. Η σωστή εξυπηρέτηση των Πελατών αναπαράγει αυτό το «ζωοφόρον υγρό», συμβάλλει στην κυκλοφορία του και θρέφει, αυξάνει και αναζωογονεί τον Οργανισμό.

Η σπουδαιότητα των Πελατών σε σχέση με τους διάφορους Οργανισμούς είναι τόσο σημαντική, ώστε η όλη λειτουργία να είναι, σύμφωνα με τις σύγχρονες αντιλήψεις, Πελατοκεντρική!

Χ. ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΣ
Ανώτερος Τμηματάρχης Εκπαίδευσης Eurolife Κύπρου

ΠΙΣΩ ΑΠΟ ΚΑΘΕ ΜΕΓΑΛΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ, ΚΡΥΒΕΤΑΙ ΕΝΑΣ **ΜΕΓΑΛΟΣ** ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ

ΜΕ ΤΙΤΛΟ ΣΠΟΥΔΩΝ

Ι.ΧΟ.Σ.

Είναι ο τίτλος σπουδών που φέρουν οι απόφοιτοι του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών (Ι.ΧΟ.Σ.). Ένας τίτλος που σημαίνει έγκυρη και επιστημονική κατάρτιση. Όλα όσα ξεχωρίζουν σήμερα τον απλό ασφαλιστή από τον ολοκληρωμένο Χρηματοασφαλιστικό Σύμβουλο.Τον άνθρωπο δηλαδή που καλύπτει κάθε σύγχρονη ανάγκη του ασφαλιζόμενου, προσφέροντάς του πλήρεις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες.

Το Ι.ΧΟ.Σ. είναι το μοναδικό εκπαιδευτικό Ινστιτούτο στο είδος του και δημιουργήθηκε με σκοπό να δώσει στο σημερινό επαγγελματία ασφαλιστικό σύμβουλο τις αρτιότερες θεωρητικές γνώσεις και την πληρέστερη πρακτική εξάσκηση σε ό,τι αφορά τον Χρηματοασφαλιστικό Κλάδο.

Η INTERAMERICAN στήριξε το Ι.ΧΟ.Σ. από την πρώτη κιόλας στιγμή της λειτουργίας του, επενδύοντας με αυτό τον τρόπο στην ολοκληρωμένη επιμόρφωση των Συμβούλων της. Γιατί θεωρεί ότι, πέρα από το να πρωτοπορεί σε προγράμματα, πρέπει να πρωτοπορεί και σε ποιότητα ανθρωπίνων υπηρεσιών.

Ποιότητα που εγγυάται η συνεργασία του Ι.ΧΟ.Σ. με το L.U.T.C. (Life Underwriters Training Council), ένα από τα μεγαλύτερα εκπαιδευτικά ινστιτούτα της Αμερικής, της πρωτοπόρου χώρας στις ασφάλειες.

Σήμερα, οι ασφαλιζόμενοι απαιτούν να έχουν δίπλα τους ολοκληρωμένους επαγγελματίες. Το Ι.ΧΟ.Σ.τούς δημιουργεί. Η INTERAMERICAN τούς διαθέτει.

ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ Ι·ΧΟ·Σ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ 1994

LUTC FOUNDED 1947

INTERAMERICAN

Η Μεγάλη Ασφάλεια!

Είπε... *Η εξυπηρέτηση του πελάτη γίνεται μέσα από δύο κανάλια.*

α) Μέσω της ασφαλιστικής εταιρίας

β) Μέσω του επαγγελματία ασφαλιστή

Τα δύο αυτά κανάλια πρέπει να λειτουργούν αρμονικά, να συνεργάζονται και να ανταλλάσσουν απόψεις και πληροφορίες, έχοντας σαν αποκλειστικό σκοπό την ταχύτερη και καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη.

Από την πλευρά της η ασφαλιστική εταιρία θα πρέπει να προχωρεί με ταχύτητα στην έκδοση των ασφαλιστηρίων, στη διεκπεραίωση των δανείων, των εξαργυρώσεων και των λήξεων των ασφαλιστηρίων. Επίσης με ταχύτητα και ακριβοδίκαια να διεκπιραιώνονται οι αποζημιώσεις. Η αποστολή από την εταιρία στον πελάτη πληροφοριών για την αξία των ασφαλιστηρίων, τις πληρωμές των ασφαλίστρων και τα έντυπα για τις φορολογικές δηλώσεις πρέπει να είναι έγκαιρη. Το αρμόδιο τμήμα πρέπει να είναι στελεχωμένο με κατάλληλα εκπαιδευμένο προσωπικό για να ανταποκρίνεται άμεσα και πρόθυμα όταν ο πελάτης απευθύνεται κατ' ευθείαν στην εταιρία και όχι στον ασφαλιστή.

Τι πρέπει λοιπόν να κάνει ο επαγγελματίας ασφαλιστής για να πετύχει την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση του πελάτη του; Ποια θα πρέπει να είναι η φιλοσοφία του, η κουλτούρα του γι' αυτό το τόσο σημαντικό θέμα; Δεν πρέπει ποτέ να ξεχνάμε πως: Η εξυπηρέτηση του πελάτη και μάλιστα η έγκαιρη εξυπηρέτηση δημιουργεί ένα ικανοποιημένο πελάτη. Ένας ικανοποιημένος πελάτης ποτέ δεν θα διακόψει ένα ασφαλιστήριο που έκανε μαζί σου. Επίσης όταν θα ξανακάνει ασφαλιστήριο εσένα θα φωνάξει και δεν θα διστάσει να σε συστήσει στο περιβάλλον του, οικογενειακό ή επαγγελματικό. Μέσω της εξυπηρέτησης ο ασφαλιστής έχει μια συνεχή ροή δουλειάς.

Θεωρητικά η εξυπηρέτηση ξεκινά από το σημείο που ο υποψήφιος πελάτης γίνεται πελάτης. Προσωπικά όμως, πιστεύω, πως η εξυπηρέτηση του πελάτη ξεκινά πιο πριν. Από τη στιγμή που ο ασφαλιστής είναι έτοιμος να πάει στο χώρο του υποψηφίου πελάτη, είτε αυτό είναι το σπίτι του είτε είναι η δουλειά του, όπου και αν βρίσκεται, όποια ώρα και μέρα και αν του ζητηθεί, εκεί ξεκινά και η εξυπηρέτηση του πελάτη.

Από τη στιγμή φυσικά που ο ασφαλιστής θα βρεθεί με τον πελάτη με το ασφαλιστήριο πια στο χέρι, αφού κάνει επαναπώληση, θα πρέπει να διαβεβαιώσει τον πελάτη του ότι θα είναι στο πλευρό του όποτε τον χρειαστεί και όχι μόνον. Πρέπει να θεωρεί την εξυπηρέτηση σαν τον συνδετικό κρίκο μεταξύ του και του πελάτη.

Εξυπηρέτηση του πελάτη από τον ασφαλιστή

1. *Εξυπηρέτηση με πρωτοβουλία του ασφαλιστή*
2. *Εξυπηρέτηση όταν την έχει ανάγκη ο πελάτης - όταν την ζητά.*

ΣΤΑΥΡΟΣ ΚΤΩΡΗΣ
Δ/ντής Υπ/τος Universal Life Κύπρου

Συνέχεια από τη σελ. 62

Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα σήμερα να έχουμε υψηλό κόστος και πιθανόν να μην μπορούμε να αναπτύξουμε επενδύοντας σε άλλους τομείς όπως η εξυπηρέτηση πελατών που θα βοηθήσουν σ' ένα μοντέλο λειτουργίας του Agency Sytem.

Δ) Τα πολύπλοκα προϊόντα και οι υπηρεσίες καθώς και εξειδικευμένες ανάγκες που χρειάζονται κάλυψη απαιτούν εταιρία και υποκαταστήματα να έχουν δυναμικό υψηλού επιπέδου.

Η αναπτυξιακή φιλοσοφία που πρέπει να έχει κάθε μονάδα πωλήσεων είναι μονόδρομος και χρειάζονται επαγγελματίες όχι μόνο με εμπειρία αλλά και γνώσεις.

Είναι όμως δύσκολο να αφομοιωθούν τα νέα στελέχη και το υποκατάστημα να γίνει πόλος έλξης εάν δεν διαφοροποιηθεί ο ρόλος του.

Αυτή είναι κυρίες - κύριοι η σημερινή πραγματικότητα και καλούμαστε εταιρίες, διευθυντές και συνεργάτες να αλλάξουμε ριζικά την πορεία μας. Το όλο θέμα της εξυπηρέτησης μπορούμε να το εξετάσουμε από δύο πλευρές.

Α. Μεμονωμένα, που σημαίνει ενέργειες πρόσκαιρες που δεν εξασφαλίζουν διαχρονικότητα.

Β. Οργανωμένα και μεθοδικά που να έχει βάσεις και στρατηγική.

Θα προτιμήσω να μιλήσω για τη δεύτερη επιλογή, που πιστεύω ότι έχει διάρκεια και αποτέλεσμα.

Δυστυχώς είμαι αναγκασμένος να μην περιορισθώ μόνο στην εξυπηρέτηση του πελάτη, διότι πιστεύω ότι το αποτέλεσμα της δουλειάς μας που εισπράττει ο πελάτης και μένει ικανοποιημένος, είναι μια αλυσίδα ενεργειών και διαδικασιών που ξεκινούν από τη φιλοσοφία που έχουμε, αλλά κυρίως από την καλή οργάνωση.

Δεν χρειάζονται λοιπόν ευχολόγια και θεωρία αλλά οργάνωση και νέες λειτουργίες κυρίως στο Agency για να έχουμε το αποτέλεσμα που επιθυμούμε.

Η εξυπηρέτηση του πελάτη δεν μπορεί να έχει ημερομηνία λήξης, ούτε να βασίζεται σε μεμονωμένες ενέργειες των συνεργατών που έχουν χαρακτήρα μόνο προσωπικών σχέσεων.

Χρειάζεται ένας οργανωμένος σχεδιασμός ενεργειών με ευθύνη του Agency System, να υποστηρίξει τον συνεργάτη να μπορέσει να υλοποιήσει τον στόχο του που είναι «ο ικανοποιημένος πελάτης».

Άς δούμε όμως πρακτικά πώς η οργάνωση και η λειτουργία του Agency System μπορεί να στηρίξει την καλή εξυπηρέτηση μέσω των χρηματοασφαλιστικών συμβούλων;

Παράγοντες που επηρεάζουν την εξυπηρέτηση είναι μια αλυσίδα που ο κάθε κρίκος της βαρύνει το αποτέλεσμα

1) Οργανωτική δομή του Agency System και νέες λειτουργίες
2) Επιλογή νέων συνεργατών ή εξειδικευμένη εκπαίδευση
3) Εξειδίκευση
4) Συστήματα εξυπηρέτησης πελατών και οργανωμένες διαδικασίες
5) Τεχνολογία
6) Αποκέντρωση διοικητικών υπηρεσιών
7) Στρατηγική ανάπτυξης τοπικών αγορών

1) Οργανωτική δομή και νέες λειτουργίες

Ο ρόλος του Agency System στην ποιοτική εξυπηρέτηση του πελάτη είναι καθοριστικός και πρέπει να βασίζεται στην υποστήριξη του έργου του συνεργάτη με τη δημιουργία εσωτερικών τμημάτων που θα παρέχουν εξειδικευμένες υπηρεσίες προς τους:

α) Συνεργάτες
β) Πελάτες
γ) Τη γρήγορη διευθέτηση εσωτερικών υποθέσεων με τις κεντρικές υπηρεσίες

Βασικές ενέργειες προσανατολισμένες στην εξυπηρέτηση του πελάτη που υποστηρίζονται από τα τμήματα

Η σωστή και ποιοτική εξυπηρέτηση ξεκινάει από την προσέγγιση της αγοράς

1. **Σωστό σενάριο τηλεφωνικής προσέγγισης**
2. **Σωστή παρουσία μέσω Direct mail**
3. **Φάκελος παρουσίασης ή ηλεκτρονική παρουσίαση στην προσέγγιση του πελάτη**
4. **Ποιοτικός έλεγχος και γνώμη του πελάτη μετά την προσέγγιση**

Ο δεύτερος παράγοντας που θα επηρεάσει αισθητά την καλή εξυπηρέτηση του πελάτη είναι η ανάπτυξη του δυναμικού και η εξειδικευμένη εκπαίδευσή του.

Ο σημερινός πελάτης κατ' ουσία αγοράζει γνώση και χρειάζονται οι κατάλληλοι επαγγελματίες να μπο-

Συνέχεια στη σελ. 66

Allianz AGF AGF KOSMOS

Οι Εταιρίες Allianz/Helvetia και AGF Kosmos ένωσαν τις δυνάμεις τους και στην Ελλάδα, δημιουργώντας έτσι έναν πανίσχυρο ασφαλιστικό Όμιλο.

Ένας Όμιλος που:

- **Κατακτά την τρίτη σε ασφάλιστρα θέση στην ελληνική αγορά.**
- **Δημιουργεί στους συνεργάτες του νέες τεράστιες προοπτικές ανάπτυξης των εργασιών τους, με την αξιοποίηση του κύρους και των πλεονεκτημάτων όλων των Εταιριών του Ομίλου.**
- **Προσφέρει στους ασφαλισμένους την οικονομική ισχύ, την παγκόσμια αλλά και τοπική τεχνογνωσία, την ποικιλία και ποιότητα των προϊόντων και την άψογη εξυπηρέτηση που παρέχει το μεγαλύτερο ασφαλιστικό συγκρότημα στον κόσμο με ηγετική παρουσία σε 66 χώρες.**

ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ **Allianz**
ΠΡΩΤΟΣ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

Είπε... *Η εξυπηρέτηση είναι ο σημαντικότερος παράγοντας που ξεχωρίζει την πώληση ασφαλειών ζωής απ' όλα τα άλλα επαγγέλματα. Είναι ζωτικής σημασίας για την επιτυχία. Την πληρώνει και την απαιτεί ο ασφαλισμένος. Είναι το χαρακτηριστικό πλεονέκτημα σε μια ανταγωνιστική αγορά. Κάνει τη διαφορά ανάμεσα στον πελάτη και τον αγοραστή. Η εξυπηρέτηση πελατών αποτελεί σήμερα το Α και το Ω των ασφαλιστικών εταιριών. Ο πελάτης συγκρίνει το είδος της εξυπηρέτησης που περιμένει με το είδος της εξυπηρέτησης που τελικά παίρνει. Είναι γι' αυτό που οι εταιρίες πρέπει να έχουν στόχους και στρατηγική καθώς επίσης και λειτουργικά πλάνα για να επιτυγχάνουν ποιοτικά αποτελέσματα. Αυτό που συμβαίνει είναι ότι παρέχουμε περιστασιακή και ρηχή εξυπηρέτηση. Είμαστε εγωιστές και δεν παραδεχόμαστε ότι έχουμε δυσαρεστημένους πελάτες οι οποίοι προτιμούν τις ανταγωνιστικές μας υπηρεσίες. Δεν έχουμε σωστή κατάρτιση, εσωτερική υποστήριξη και σύστημα πληρόφηρησης του τι θέλει ο πελάτης.*

Άν δεν υπάρχει πλήρης εφαρμογή στα δίκτυα πωλήσεων της στρατηγικής εξυπηρέτησης της εταιρίας μας, αν δεν έχουμε υψηλούς στόχους και αν δεν επενδύουμε για την εξυπηρέτηση, τότε όλες οι προσπάθειες ανάπτυξής μας θα περιοριστούν στο ελάχιστο. Πριν την απόφαση εφαρμογής πρέπει η εταιρία να έχει την απαιτούμενη οργάνωση, υποστήριξη και έλεγχο σε όλες τις εφαρμογές. Οι άνθρωποι των πωλήσεων θα πρέπει να νιώθουν τη σιγουριά της εταιρίας τους πως οι άνθρωποι που είναι γύρω τους τους υποστηρίζουν και τους βοηθούν. Η διαδικασία της εξυπηρέτησης του πελάτη δεν συνίσταται σε τυπικές και αποσπασματικές ενέργειες του ασφαλιστή, αλλά σε συστατικό πρόγραμμα ενημέρωσης επαφής και διευκόλυνσής του.

Έρευνες έχουν δείξει ότι πολύ συχνά ασφαλιστής και πελάτης χάνονται μετά την πώληση ενός συμβολαίου. Ο πετυχημένος ασφαλιστής πράγματι χτίζει το πελατολόγιό του με τη σωστή εξυπηρέτηση των πελατών του. Η εξυπηρέτηση πρέπει να γίνει συνείδηση στους ασφαλιστές και πρώτο μέλημά τους. Η εξυπηρέτηση του πελάτη είναι ένα αναπόσπαστο τμήμα της διαδικασίας της πώλησης. Οργάνωση και προγραμματισμός αποτελούν τα στοιχεία για πετυχημένη και σωστή εξυπηρέτηση των πελατών μας.

Τα γενέθλια του πελάτη μας, η επέτειος του συμβολαίου του, του γάμου του, η ονομαστική γιορτή είναι μερικά από τα γεγονότα της ζωής του που μας δίνουν την ευκαιρία να επικοινωνήσουμε μαζί του, να τον συναντήσουμε και να τον εξυπηρετήσουμε σε οτιδήποτε μας χρειαστεί. Εξυπηρετώ σημαίνει να ανταποκρίνομαι και να ξεπερνάω τις προσδοκίες του πελάτη. Είχα ζητήσει πριν λίγα χρόνια από τους ασφαλιστές του Υποκαταστήματός μου να μου ετοιμάσουν μια μελέτη σχετικά με την εξυπηρέτηση. Τους είχα πει πως θα τις αξιολογούσα και θα βράβευα την καλύτερη. Η ανταπόκριση ήταν άμεση. Μετά την αξιολόγηση των μελετών τους, η απόδοσή τους το επόμενο τρίμηνο είχε αυξηθεί σημαντικά.

Ήταν πλέον σαφές πως η σωστή εξυπηρέτηση στους πελάτες τους τούς βοήθησαν στη διεύρυνση του κύκλου των εργασιών τους διαμέσου της επέκτασης του πελατολογίου τους.

Μ. ΕΥΣΤΑΘΙΟΥ, Δ/ντής Υπ/τος Minerva Κύπρου

Συνέχεια από τη σελ. 64

ρούν να την προσφέρουν.

2) Ανάπτυξη νέου δυναμικού - εξειδικευμένη εκπαίδευση

Η μελλοντική επιβίωση και ανάπτυξη ενός υποκ/τος εξαρτάται από το υψηλού επιπέδου δυναμικό της με το οποίο θα στελεχωθεί.

Η αναπτυξιακή φιλοσοφία πρέπει να έχει στόχο την εξυπηρέτηση και είναι μονόδρομος για το παρόν και το μέλλον. Πρέπει να προσφέρονται υψηλού επιπέδου υπηρεσίες, από συμβούλους, όχι μόνο με εμπειρία αλλά και γνώσεις.

Το σημερινό προφίλ των χρηματοασφαλιστικών συμβούλων χρειάζεται ανθρώπους με μορφωτικό επίπεδο και ακαδημαϊκή μόρφωση για να έχουν τη δυνατότητα να αφομοιωθούν και να υποστηρίξουν το νέο μοντέλο του agency system.

Καθοριστικός παράγοντας είναι να διατεθούν χρήματα για την παραμονή τους και τη συνεχή εκπαίδευσή τους, σε τεχνικές πωλήσεων προϊόντων αγοράς, μεθόδους εξυπηρέτησης, αλλά και σε ακαδημαϊκές γνώσεις. Η συνεχής εκπαίδευση βοηθάει τον χρηματοασφαλιστικό σύμβουλο να βελτιώσει το επίπεδο εξυπηρέτησης του πελάτη.

3) Εξειδίκευση

Ο ρόλος του συνεργάτη πρέπει να προσαρμοσθεί στις σημερινές απαιτήσεις της αγοράς και προϊόντων και να μεταλλαχθεί σε έναν ειδικό χρηματοασφαλιστικό σύμβουλο του οποίου ο ρόλος θα προσαρμοσθεί στην ανάλυση των αναγκών του πελάτη και των λύσεων πάνω σε συγκεκριμένες ομάδες προϊόντων. Ο συνεργάτης πρέπει να απαλλαγεί από το βάρος των διαδικασιών και διεκπεραιώσεων και να εξειδικευθεί σε ορισμένους τομείς.

Έτσι θα βελτιώσει την παραγωγικότητά του και θα γίνει ο σύμβουλος που αναλύει ανάγκες και προτείνει λύσεις και θα βρίσκεται συνεχώς στο πλευρό του πελάτη.

Στο έργο του έχει απόλυτη ευθύνη να βοηθήσει το νέο agency system.

Επιβάλλεται να δημιουργηθούν μέσα στο υποκ/μα κατάλληλες συνθήκες που να βοηθήσουν στη δημιουργία εξειδικευμένων ομάδων που να μπορούν να καλύψουν ομάδες διαφορετικών προϊόντων, με εξειδίκευση και προσανατολισμό στην ανάπτυξη αγορών, προσφέροντας ειδικές υπηρεσίες με νέες τεχνικές πωλήσεων.

Η ανάπτυξη εξειδικευμένων ομάδων μέσα στο υποκ/μα, θα βοηθήσει να αναπτυχθούν συστήματα υποστήριξης των συνεργατών σε πλαίσια καθορισμένων διαδικασιών με στόχο την αύξηση παραγωγικότητας, τα κέρδη και τη μεθοδική εξυπηρέτηση του πελάτη.

4) Εξυπηρέτηση πελατών

Καθοριστικός παράγων για το εισόδημα των συνεργατών, της εταιρίας και των διευθυντών, θεωρείται η εξυπηρέτηση, ένα από τα πιο σημαντικά θέματα οργάνωσης που πρέπει να μας απασχολήσει.

Η διατήρηση και αύξηση του μεριδίου μας στην αγορά των ασφαλειών και επενδυτικών προϊόντων, επιτυγχάνεται μόνο με ευχαριστημένους πελάτες.

Στόχος είναι να αυξηθούν τα συστήματα και οι υπηρεσίες εξυπηρέτησης και να εφαρμοσθεί ένα προσωπικό marketing κυρίως στους μεγάλους πελάτες.

Τίθεται το ερώτημα:
Τι σημαίνει μεγάλος πελάτης;
Πώς αντιμετωπίζεται;
Ποιες ειδικές υπηρεσίες του παρέχονται;

Πώς η συμμετοχή του νέου Agency system θα συμβάλει να δημιουργηθούν καλύτεροι δεσμοί εμπιστοσύνης μεταξύ εταιρίας, πελάτη και συνεργάτη;

Η διατήρηση συνεχούς επαφής με τον πελάτη χρειάζεται γνώσεις και θα πρέπει οι εταιρίες να δώσουν υψηλού επιπέδου επιμόρφωση στους συνεργάτες τους για να τους κάνουν πολύτιμους για τον πελάτη και ανταγωνιστικούς στην αγορά.

Η οργανωμένη εξυπηρέτηση του πελάτη θα ανοίξει αγορές και θα διασφαλίσει τις επαναλαμβανόμενες πωλήσεις προϊόντων που διαθέτουν οι εταιρίες.

5) Τεχνολογία

Η επιτυχία των ανωτέρω μπορεί να επιτευχθεί μόνο με την ανάπτυξη συστημάτων μηχανογράφησης που θα βοηθήσουν με τη βάση δεδομένων την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελατολογίου αλλά και τις νέες πωλήσεις.

Όπως: Η άμεση έκδοση συμβολαίων.

Η ηλεκτρονική παρουσίαση των προϊόντων και πολλές πληροφορίες από την αποθήκευση στοιχείων του πελάτη για καλύτερη αξιοποίηση στις πωλήσεις και στην εξυπηρέτησή του. Η τεχνολογία μπορούμε να πούμε βελτιώνει το επίπεδο εξυπηρέτησης του πελάτη.

6) Αποκέντρωση διοικητικών υπηρεσιών

Η ανάγκη της εξειδικευμένης παροχής υπηρεσιών εντός του υποκαταστήματος, όπως εξυπηρέτηση πελάτη, υποστήριξη συνεργατών, γρήγορη διεκπεραίωση διαδικασιών, επιβάλλει το να δημιουργηθεί ένα σύστημα ταχύτερης εξυπηρέτησης όλων των διαδικασιών. Πρέπει να έρθουμε πιο κοντά στον πελάτη και τον συνεργάτη.

Η αποκέντρωση των διοικητικών υπηρεσιών στην πρώτη γραμμή, θα βοηθήσει καταλυτικά στην ποιοτική άνοδο και την οργάνωση των Υποκαταστημάτων και θα μπορούν να προσφέρουν καλύτερη ποιοτικά και ταχύτερη εξυπηρέτηση.

7) Στρατηγική με στόχο την ανάπτυξη και εκμετάλλευση τοπικών αγορών

Η προσέγγιση της αγοράς πλέον δεν μπορεί να γίνεται μαζικά αλλά τμηματοποιημένα, γνωρίζοντας τις ιδιαιτερότητές της και αναπτύσσοντας σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες.

Η ανάπτυξη τοπικών αγορών εξειδικεύει το ρόλο των συνεργατών και του υποκαταστήματος, αναπτύσσοντας όχι μόνο τις πωλήσεις αλλά και τον κοινωνικό χαρακτήρα που πρέπει να αποκτήσει μια επιχείρηση για να μπορέσει να επιβιώσει στο μέλλον.

Αρχίζει και γνωρίζει το κοινωνικό και οικονομικό περιβάλλον που ζει και δραστηριοποιείται και κλείνει τις πόρτες στον ανταγωνισμό στοχεύοντας επί του ασφαλούς και όχι ψαρεύοντας τυχαία.

Η έκφραση «ο δικός μας άνθρωπος» παίζει καθοριστικό ρόλο στις σχέσεις που αναπτύσσονται μεταξύ πελάτη και υποκ/τος εταιρίας και συνεργατών.

Κλείνοντας την εισήγησή μου θα ήθελα να τονίσω, ότι η εξυπηρέτηση του πελάτη δεν είναι μια μεμονωμένη ενέργεια, από μέρους των συνεργατών που έρχονται σε άμεση επαφή με την αγορά, αλλά μια οργανωμένη προσπάθεια, από τις εταιρίες, το Agency System και τους διαμεσολαβούντες, με συγκεκριμένες ενέργειες που να προσανατολίζονται πάντα στην ικανοποίηση του πελάτη.

Απαιτείται χρόνος, χρήμα και απόφαση.

Η εξυπηρέτηση του πελάτη ξεκινάει από τον απλό κλητήρα μέχρι τον Γενικό Διευθυντή μιας εταιρίας.

Άς δημιουργήσουμε λοιπόν τη φιλοσοφία και ας προχωρήσουμε σε πράξεις.

ΓΙΑΝΝΗΣ ΤΟΖΑΚΙΔΗΣ

Ο Γιάννης Τοζακίδης, γεννήθηκε στην Κωνσταντινούπολη το 1958 και είναι έγγαμος, με δύο αγόρια ηλικίας 6 και 10 ετών. Σπούδασε Οικονομικά και Marketing και έχει παρακολουθήσει σεμινάρια ασφαλιστικού και επενδυτικού ενδιαφέροντος. Την ασφαλιστική του καριέρα την ξεκίνησε το 1979 στην Interamerican και το 1982 έγινε Unit Manager. Το 1984 ανέλαβε τη Διεύθυνση Υποκ/τος και σήμερα διευθύνει το Υποκατάστημα της Interamerican στην Ηλιούπολη.



Η δουλειά κάνει τους άντρες...



Συνέδριο 1980 - Πόρτο Καρράς - INTERAMERICAN

Το 1968 ο Μάνος Λοΐζος έγραψε ένα όμορφο τραγούδι με τίτλο «Η δουλειά κάνει τους άντρες», που ταιριάζει απόλυτα στα παλληκάρια του δικτύου πωλήσεων Interamerican που στη δεκαετία '70-80 έδωσαν ψυχή και σώμα και ζωή στην υπηρεσία της ιδιωτικής ασφάλισης και την ανάπτυξή της. Εκτός των άλλων, αυτό το τραγούδι λέει... «Μη βροντοχτυπάς τα ζάρια, όσοι είναι παλληκάρια τη ζωή τους την περνούν στις σκαλωσιές. Μη βροντοχτυπάς τις χάντρες, η δουλειά κάνει τους άντρες, το γιαπί, το πηλοφόρι, το μυστρί...».

Έχτισαν μεγάλο έργο αυτά τα παιδιά δουλεύοντας και 15 ώρες ημερησίως ώστε το Service στον πελάτη ν' αρχίζει απ' τα θρανία εκπαίδευσης των νέων συνεργατών.

Αυτά τα παλληκάρια της Interamerican με τα μακριά μαλλιά της εποχής του '70, τις φαβορίτες, τα παντελόνια «καμπάνα» και τα φαρδιά πέτα στα κοστούμια έγιναν η μεγάλη των Ασφαλιστών Σχολή και η μεγάλη των Ηγετών Σχολή που δίδαξε πώς κάνουν ασφάλειες, πώς κάνουν εξυπηρέτηση πελάτη με δώρα, με κάρτες, με προσωπική επίσκεψη στο σπίτι, στο γραφείο, στο εργοστάσιο, στο νοσοκομείο, στην κλινική... Αυτοί πρωτοοργάνωσαν υπηρεσίες εξυπηρέτησης πελατών και ασφαλιστών, Αρχείο, και αυτοί πρωτοοργάνωσαν εξυπηρέτηση μέσω προσωπικών υπολογιστών... Νέα παιδιά, γεμάτα ενθουσιασμό, τα παιδιά του Κοντομηνά, έφεραν ανέμους αλλαγής που σάρωσαν όλα τα κατεστημένα...

Πολλοί απ' αυτούς έφυγαν στο Μεγάλο Ταξίδι χωρίς να δουν τη Μεγάλη Καρποφορία του μόχθου τους, όπως ο Γ. Πάντικ, ο Γ. Σάνιος, ο Δ. Κρικέλης, ο Ν. Μπαρμπαρόσος, ο Στ. Αυγίκος, ο Γ. Λούπος, ο Β. Σαραντόπουλος... Άλλοι επανδρώνουν θέσεις σε ηγεσίες άλλων εταιριών. Άλλοι πιστοί στη μεγάλη πρόσκληση του Δ. Κοντομηνά είναι στις επάλξεις πρώτης γραμμής έφηβοι και ακμαίοι χωρίς ημερομηνία λήξεως, έτοιμοι για κάθε αποστολή και με κάθε καιρό, με την ίδια επιμέλεια και ζήλο στις διαχρονικές υποχρεώσεις προς τον πελάτη. Μπράβο σας αστέρια της Interamerican. Γεια χαρά σας λεβέντες Θωμά Θωμόπουλε, Κώστα Κουβελιώτη, Κώστα Καντερέ, Ανδρέα Ζωγόπουλε, Γ. Τεβρένη, Μιχ. Ανδρουλιδάκη, Κώστα Τσαμπούκε, Βαγ. Σπύρου, Παναγιώτη Γκρέτσικε, Κ. Αναγνόπουλε, Ηλία Κυπαρίση απ' τη Λάρισα, Γ. Σαραντόπουλε απ' την Πάτρα, Ηλία Κοντογιάννη, Γεράσιμε Καζάνα, Άγγελε Παγκράτη, Αχ. Κουτσαυτίκη, Αχ. Νίνε, Στ. Παπαγιαννίδη, Γ. Βεζυριάννη, Παν. Γεωργουλέα, Λεωνίδα Τσιφτσή, Βασίλη Αλεξιάδη, Γ. Πριγκόπουλε, Ν. Κόκκα απ' τη Χαλκίδα, Βασ. Τερζίογλου απ' την Πόλη, Ν. Χαμουζά, Π. Γαλάνη, Ν. Βασιλάτε, Άγγελε Τσιρτσίκο, Δ. Βάχλα, Μηνά Ανδριαδάκη.

Μπράβο σε όλες τις χιλιάδες ασφαλιστών της Interamerican που γεμίσατε την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά με τους γλυκείς καρπούς της Ασφάλισης. Μπράβο στην ηγεσία της που έβγαλε τόσους και τόσους άξιους ασφαλιστές.

ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ

Πώς πρέπει να είναι οργανωμένο το δίκτυο πωλήσεων για να ανταποκρίνεται στο service

Θα ξεκινήσουμε προσπαθώντας να αποτυπώσουμε σαφέστατα ποιο είναι το σημερινό προφίλ του καταναλωτή.
Α. Πώς εκείνος αντιλαμβάνεται την εξυπηρέτηση.
Β. Σε ποιους τομείς της εργασίας των δικτύων απαιτείται η εξυπηρέτηση.
Γ. Πώς πρέπει να είναι οργανωμένο το δίκτυο για να ανταποκρίνεται.
Δ. Ποιοι και πόσο ωφελούνται από αυτή τη νέα πελατοκεντρική φιλοσοφία.

Του Γεωργίου Φουφόπουλου
Επιθεωρητή Πωλήσεων Εθνικής Ασφαλιστικής



Α. Πώς εκείνος αντιλαμβάνεται την εξυπηρέτηση

Σήμερα που ο ρόλος των εταιριών παροχής υπηρεσιών συνεχώς μεταβάλλεται, τις υποχρεώνει να προσφέρουν εξαιρετικής ποιότητας υπηρεσίες με χαμηλό κόστος και ευελιξία προσαρμογής στις νέες απαιτήσεις του πελάτη. Για να μπούμε στη σύγχρονη φιλοσοφία δεν πρέπει πλέον να υποθέτουμε χωρίς τη συμμετοχή του. Ο σημερινός πελάτης είναι καλά ενημερωμένος και γνωρίζει τι ακριβώς ζητά. Απαιτεί πλέον το χαμηλότερο κόστος και την υψηλότερη εξυπηρέτηση. Έτσι είναι δύσκολο να δώσει μία δεύτερη ευκαιρία σε οποιονδήποτε δεν τον εξυπηρετεί.

Δεν ενθουσιάζεται, λατρεύει τον επαγγελματισμό. Δεν του αρέσουν οι γενικότητες, θέλει η πληροφορία να είναι σαφής και συγκεκριμένη. Η ανακρίβεια δεν έχει θέση, η απαίτησή του για τα μακροχρόνια και άυλα προϊόντα μας είναι οι σαφείς όροι των συμβολαίων. Είναι περισσότερο μορφωμένος και λιγότερο ανεκτικός απέναντι στην οποιαδήποτε κακή εξυπηρέτηση.

Δεν ικανοποιείται από την κάλυψη μιας ανάγκης του αλλά από την επιτυχία του για την έναρξη μιας μακροχρόνιας σχέσης με τον επαγγελματία του χώρου. Αφού γνωρίσαμε το υπ' αριθμόν ένα περιουσιακό στοιχείο των εταιριών του πελάτη, ας δούμε τώρα τη δική μας πλευρά. Μέχρι πρότινος η εξυπηρέτηση άρχιζε και τελείωνε με την πώληση μιας υπηρεσίας. Έτσι ενώ όλοι έπρεπε να πανηγυρίζουμε για μια μακροχρόνια σχέση εμπιστοσύνης, η οποία θα μας επέτρεπε να προσφέρουμε συνεχώς και ανελλιπώς όλη τη σειρά των προϊόντων μας, εμείς αναζητούσαμε τον επόμενο πελάτη χωρίς να παρακολουθούμε την εξέλιξη των αναγκών του προηγούμενου.

Τα σύγχρονα δίκτυα πωλήσεων βασίζονται στο σύγχρονο σύστημα

Συνέχεια στη σελ. 70



Ο Γιώργος Κώτσαλος στην τελευταία ψηφοφορία για ανάδειξη Διοικητικού Συμβουλίου στην Ένωση Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος συγκέντρωσε τις περισσότερες ψήφους από όλους τους υποψήφιους για το ΔΣ συναδέλφους του στην Αγορά, δείγμα ότι χαίρει της εκτιμήσεως όλων. Αυτό ούτε εύκολο ούτε τυχαίο είναι. Είναι αποτέλεσμα σκληρής δουλειάς, μεγάλης εκπαίδευσης και καλού... Service προς τους άλλους και τον εαυτό σου. Πολλές φορές και ο ίδιος αλλά και οι συνεργάτες του στον Φοίνικα μας είπαν στο ΝΑΙ ότι ο κ. Κώτσαλος επιθυμεί να προβάλλεται το έργο, οι συνεργάτες δικτύων πωλήσεων και η εταιρία. Το έργο αναδεικνύει όμως και τους ανθρώπους και το ΝΑΙ θέλει να συγχαρεί τον κ. Κώτσαλο προσωπικά που από το 1975 όταν 23 χρονών ξεκίναγε ασφαλιστική σταδιοδρομία στην Intertrust ως πραγματογνώμων πυρός και μεταφορών, έως σήμερα στη θέση του Γενικού Δ/ντή του Φοίνικα πρωταρχικό σκοπό έχει την αυτοβελτίωση ώστε να προσφέρει ό,τι καλύτερο στον μέτοχο, στην εταιρία, στον συνεργάτη, διοικητικό και Ασφαλιστή, οι υπηρεσίες των οποίων κατευθύνονται στους πελάτες. Το καλό Service είναι μακροχρόνια διαδικασία και δεν αγοράζεται ούτε πουλιέται με διαφήμιση ή δημόσιες σχέσεις. Ο Γ. Κώτσαλος προσφέρει καλό Service όπου καλείται επειδή "ζει" με τη φιλοσοφία προσφοράς στον συνάνθρωπο... Στη φωτογραφία με το ζεύγος Μπάγιεβιτς - συνεργάτες του Φοίνικα στα εγκαίνια γραφείων πρακτορείου Μπάγιεβιτς.

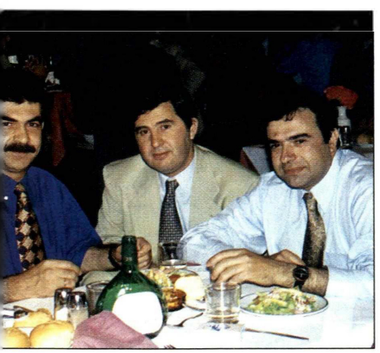
Ο κ. Κώτσαλος είναι και αυτός από τους ανθρώπους που δίνουν το παρών σε κάθε ασφαλιστική εκδήλωση

ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ



Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΠΟΥ ΑΞΙΖΕΙ!
ΝΕΟ Επενδυτικό πρόγραμμα UNIT LINKED
ΧΡΥΣΗ ΑΣΠΙΔΑ
• Υψηλές αποδόσεις
• Καθημερινή ενημέρωση
• Διπλό κέρδος
• Απόλυτη διαφάνεια
• Ευελιξία στην επένδυση
ΑΣΠΙΣ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
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

Ο Νίκος Κλήμης, που τα τελευταία 4 χρόνια εργάζεται στη Δ/ση Marketing της Αγροτικής Ασφαλιστικής ως προϊστάμενος του τμήματος εξυπηρέτησης εταιριών Ομίλου ΑΤΕ και πελατών έδρας, έχει ως κύριο αντικείμενο την εφαρμογή του Bancassurance στον Όμιλο της Αγροτικής Τράπεζας. Στον ασφαλιστικό χώρο είναι από το 1981 και τις εμπειρίες του για το πώς αντιλαμβάνεται ο πελάτης την εξυπηρέτηση προσπαθεί να τις μεταφέρει μέσω των εκπαιδευτικών σεμιναρίων και συναντήσεων που κάνει συνεχώς προς τα δίκτυα πωλήσεων και τους τραπεζικούς υπαλλήλους ΑΤΕ. Ο Νίκος Κλήμης πιστεύει ότι η καλή εξυπηρέτηση ξεκινά από την καλή εκπαίδευση και τις καλές δημόσιες σχέσεις όλων όσοι είναι στην προσφορά υπηρεσιών. Ο κ. Κλήμης ανέπτυξε στο forum με πρακτικό και κατανοητό τρόπο τις θέσεις του συμβάλλοντας σημαντικά με την εισήγησή του. Στη φωτογραφία μαζί με τον πρόεδρο εργαζομένων κ. Συκαμιά και τον κ. Γιάννη Δουκατά, Δ/ντή Marketing της Αγροτικής Ασφαλιστικής.



Συνέχεια από τη σελ. 68

επιλογής και αξιολόγησης μορφωμένων και ικανών συνεργατών, στην άρτια δομή τους με διακριτούς ρόλους και σαφείς αρμοδιότητες, συγκεκριμένο σύστημα οργάνωσης και δράσης σαφώς καθορισμένο από την έναρξη της λειτουργίας του. Τμήματα υποστήριξης δραστηριοτήτων των συμβούλων, χρήση σύγχρονων τεχνολογικών μεθόδων, εποπτεία του συστήματος και μέτρηση της ικανοποίησης των αναγκών του πελάτη και όλα αυτά να περιλαμβάνονται στο σύγχρονο γραφείο πωλήσεων που αποτελεί μια αυτόνομη επιχειρηματική μονάδα.

Τώρα πλέον είμαστε μακριά από την εποχή που η εξυπηρέτηση βασιζόταν στην φιλότιμη προσπάθεια ενός συνεργάτη. Ίσως η λέξη «δίκτυο πωλήσεων» σήμερα να παίρνει τη θέση που της αξίζει, γιατί βασίζεται σε μια ομάδα ανθρώπων με συγκεκριμένο σύστημα, με ξεκάθαρους ρόλους και διαδικασίες, με ταχύτητα στην ανταπόκριση και με ευελιξία στην προσαρμογή όπως ταιριάζει στις καλά συντονισμένες ομάδες.

Β. Σε ποιους τομείς της εργασίας των δικτύων απαιτείται η εξυπηρέτηση

Εδώ μπορούμε να διακρίνουμε τους 3 βασικούς τομείς του επαγγέλματός μας.

Ο πρώτος τομέας που θα μας απασχολήσει είναι η εξυπηρέτηση η οποία πρέπει να παρέχεται κατά τη σύναψη του συμβολαίου, προκειμένου να έχουν τεθεί σοβαρές και ειλικρινείς βάσεις για μια μακροχρόνια συνεργασία.

Πώς επιτυγχάνεται αυτό;

Χρειάζεται να έχουμε στα χέρια μας συμβόλαια που με τη σαφήνεια των όρων τους, τη διαφάνεια και τις ξεκάθαρες διαδικασίες, να δημιουργούν την αίσθηση της εγγύησης και της βεβαιότητας ότι στις δύσκολες στιγμές θα δικαιώσουν τον πελάτη για την επιλογή του. Εδώ όμως παρεμβαίνει ο σημαντικότερος παράγοντας που δημιουργεί τη διαφορά και μπορεί να αποτελέσει το μεγάλο πλεονέκτημα. Είναι ο ρόλος των δικτύων πωλήσεων. Η καλή επιλογή των συμβούλων, η συνεχής εκπαίδευση σε ασφαλιστικά και οικονομικά θέματα, η εξειδίκευσή τους, ο επαγγελματικός τους προσανατολισμός, η γνώση και η εμπειρία τους, δημιουργούν τις κατάλληλες προϋποθέσεις για άριστες συμβουλευτικές υπηρεσίες.

Εδώ ο πελάτης με το επίπεδο υποστήριξης των συμβούλων και των δομών του γραφείου γίνεται συνεργάτης, γιατί γνωρίζει πολύ καλά τι επέλεξε, με ποια ακριβώς τιμή και ποιο θα είναι το όφελός του την ώρα που θα χρειαστεί να χρησιμοποιήσει το προϊόν μας. Ο δεύτερος τομέας, που είναι εξίσου σημαντικός, είναι η εξυπηρέτηση του πελάτη μετά την πώληση, το γνωστό μας «after sale service».

Σημαντικός παράγοντας για μια εταιρία είναι η βελτίωση της διατηρησιμότητας. Αυτό μπορεί κανείς να το αντιληφθεί από το ότι σε μελέτες που έχουν γίνει, υπολογίσθηκε ότι το κόστος διατήρησης ενός ήδη υπάρχοντος πελάτη είναι περίπου το 20% του κόστους πρόσκτησης ενός νέου. Από πρόσφατη έρευνα σε 12 πόλεις στην Ελλάδα προκύπτει ότι οι πελάτες ακύρωσαν τα συμβόλαιά τους για οικονομικούς λόγους κατά 32%, για προβλήματα με το ασφαλιστικό πρόγραμμα που αγόρασαν κατά 35%, ενώ το 23% των πελατών επηρεάστηκαν από τον ασφαλιστή τους. Στις εταιρίες παροχής υπηρεσιών με σύνθετα και άυλα προϊόντα η εξυπηρέτηση των πελατών μετά την πώληση είναι από τα πιο ευαίσθητα σημεία, γιατί από αυτήν εξαρτάται η ισορροπία και η κερδοφορία της επιχείρησης.

Εδώ πρέπει να σημειώσουμε ότι από το καλό service εάν αυξάνουμε τη διατηρησιμότητα των συμβολαίων μας κατά 5% κάθε χρόνο η κερδοφορία της επιχείρησης αυξάνεται από 20% έως 80%. Με βάση τη διεθνή εμπειρία οι επαγγελματίες σύμβουλοι έχουν τη δυνατότητα, οι νέες τους εργασίες να προέρχονται κατά τα 2/3 από ήδη ευχαριστημένους πελάτες. Στο παρελθόν η καλή διάθεση, οι καλοί τρόποι επικοινωνίας έδιναν τη δυνατότητα στον ασφαλιστικό σύμβουλο ενός καλού service. Σήμερα όμως δεν φτάνει.

Επιβάλλεται να υπάρχει σύστημα και σαφές χρονοδιάγραμμα, όπου να καθορίζεται με ακρίβεια ο τρόπος επικοινωνίας και η χρονική περίοδος που θα υπενθυμίζουμε στον πελάτη τα πλεονεκτήματα του προϊόντος που έχει αγοράσει και πόσο σύγχρονα παραμένουν. Επίσης ποια νέα προϊόντα εισήγαγε η εταιρία μας στην αγορά που πιθανότατα ταιριάζουν στο προφίλ του, ποιες είναι οι νέες ανάγκες του που επιβάλλουν επαύξηση του παλαιού συμβολαίου του, τι άλλαξε στην οικονομία και τη φορολογία που να επιβάλει επαναπροσδιορισμό της θέσης του και ποια προσωπική του εξέλιξη επιβάλλει τη νέα υποστήριξη και γνώση.

Το πόσο σημαντικό είναι να τηρείται η συγκεκριμένη διαδικασία φαίνεται από τις επιλογές μεγάλων καταστημάτων πωλήσεων του εξωτερικού, αφού αποφάσισαν να δημιουργήσουν τμήματα διαχείρισης χαρτοφυλακίου - service και ανάπτυξης νέων εργασιών, από τις λειτουργίες των οποίων προσδοκούν σημαντικά αποτελέσματα. Στον συγκεκριμένο τομέα αντιλαμβανόμαστε ότι αλλάζει ριζικά όλη η φιλοσοφία τοποθέτησής μας απέναντι στον πελάτη.

Το σύγχρονο μοντέλο εκφράζεται από το συντονισμό του γραφείου σαν επιχειρηματική μονάδα, υποστηριζόμενο από αξιόπιστους managers, διαθέτοντας υψηλού επιπέδου και ικανό αριθμό συμβούλων, οι οποίοι υποστηρίζονται από ειδικά τμήματα του γραφείου χρησιμοποιώντας σύγχρονη τεχνολογία και συγκεκριμένο σύστημα όπου τίποτα πια να μην είναι τυχαίο. Ο τρίτος τομέας είναι το στάδιο της εξυπηρέτησης όταν επέλθει ο κίνδυνος.

Είναι η ώρα που ο πελάτης δικαιώνεται από την επιλογή του. Η μακροχρόνια εμπιστοσύνη που δείχνει ο πελάτης στην επιχείρησή μας χρειάζεται αναγνώριση, επιβράβευση, επαναπληροφόρηση και πιστοποίηση την ώρα της ανάγκης για να έχει μια βιωματική διαδικασία, η οποία να του θυμίζει πάντα ότι με το ίδιο ανθρώπινο πρόσωπο και επαγγελματική συμπεριφορά θα μας βρίσκει δίπλα του.

Κάτω από την πιεστική ανάγκη της υποστήριξης, θυμάται ακριβώς ό,τι του υποσχεθήκαμε μέσα από τους όρους των συμβολαίων μας. Στο σημείο αυτό το σύνολο των ενεργειών μας πρέπει να διακρίνεται από την έντονη τάση επικοινωνίας μας, από τις ενδεδειγμένες συμβουλές, από τη συναίσθηση της ψυχικής του κατάστασης, από την υποστήριξη, την αγάπη και την ανθρωπιά. Ο ασφαλιστικός μας σύμβουλος αποτελεί την επαφή και την έκφραση της συμβουλευτικής υποστήριξης και καθοδήγησης. Όμως τα γεγονότα στη σύγχρονη εποχή απαιτούν ταχύτητα και ακρίβεια στις διαδικασίες.

Γι' αυτό η υποστήριξή του από τις δομές του γραφείου πωλήσεων επιβάλλεται να είναι ουσιαστική και δεδομένη για να επιτευχθεί το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα. Με το δεδομένο ότι η οργάνωσή μας και το ανθρώπινο δυναμικό βρίσκονται στην καλύτερη κατάσταση από πλευράς γνώσης και ετοιμότητας, τα αποτελέσματα των εξετάσεων που δίνουμε καθημερινά στο επίπεδο υποστήριξης ζημιών, πιστοποιούν την εικόνα μας και διασφαλίζουμε τη διαχρονικότητά μας.

Στόχος μας είναι να οδηγήσουμε τον πελάτη μας στην άποψη ότι η δικαίωση της επιλογής του δεν είναι ένα συμπτωματικό, ένα τυχαίο γεγονός, ούτε επίσης ότι η δικαίωση αυτή είναι αποτέλεσμα μόνο της μεταξύ μας συμφωνίας. Η διατήρηση της θετικής εικόνας περνάει μέσα από τη σύνδεση της δικαίωσης με τα μόνιμα χαρακτηριστικά της εταιρικής μας ταυτότητας.

Γ. Πώς πρέπει να είναι οργανωμένο το δίκτυο για να ανταποκρίνεται

Με την έννοια δίκτυο πωλήσεων πρέπει να ορίζουμε μια ομάδα εξειδικευμένων ατόμων με σαφείς ρόλους, που λειτουργούν με καθορισμένο σύστημα δραστηριότητας μέσα στην επιχειρηματική μονάδα που λέγεται γραφείο πωλήσεων,

Είπε... Δεν είναι εξυπηρέτηση του πελάτη

Όταν

- *Ο όρος Απεριόριστο είναι όχι μόνο ανύπαρκτος, αλλά κινείται στη σφαίρα της τολμηρής φαντασίας.*
- *Οι όροι του Συμβολαίου καθορίζονται από μεταγενέστερες και άσχετες με τον Πελάτη συμφωνίες.*
- *Οι όροι των Συμβολαίων αλλάζουν χωρίς ενημέρωση των Συναδέλφων οι οποίοι εξακολουθούν να πουλάνε με όσα ήξεραν.*
- *Κάθε «καινούργιο Πρόγραμμα» που κυκλοφορεί σε αντικατάσταση άλλου, είναι κατά το πλείστον χειρότερο σε παροχές και ακριβότερο, εξ ου και το ότι:*
- *Αν για κάποια αιτία διακοπεί κάποιο Ασφαλιστήριο, η επαναφορά θα πρέπει να γίνει με τους νέους όρους, τους «καλούς», έστω και αν ο Πελάτης θέλει τους παλαιούς, τους «κακούς».*
- *Τα απαράδεκτα μέχρι πρότινος κακά έφυγαν από τον κλάδο Αυτοκινήτων και έρχονται στη Ζωή και στους άλλους κλάδους.*
- *Οι άδειες των Κοινωνικών Ταμείων δεν αναγνωρίζονται.*
- *Η αμοιβή του Ασφαλιστικού Συμβούλου εξαρτάται από την ποσοτική και όχι από την ποιοτική του παραγωγή.*
- *Ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος αποπροσανατολίζεται από την εξυπηρέτηση του Πελάτη, στο βωμό της Νέας Παραγωγής.*
- *Δεν είπαμε όχι στη Νέα Παραγωγή, τη θέλουμε περισσότερο από όσο οι Εταιρίες. Αυτό που ζητάμε είναι να μη μας μεταχειρίζονται σαν αναλώσιμα υλικά.*
- *Είναι αδύνατο, εκτός βεβαίως από κάποιες λαμπρές πράγματι εξαιρέσεις, να συνυπάρξουν:*
- *Μεγάλα χαρτοφυλάκια, μεγάλη νέα παραγωγή, cross selling, service αποζημιώσεων και υψηλή διατηρησιμότητα.*

ΣΤΑΥΡΟΣ ΠΑΠΑΓΙΑΝΝΙΔΗΣ
Πρόεδρος ΠΣΑΣ

αντικαθιστώντας έτσι τον μεμονωμένο συνεργάτη. Οι συνθήκες της αγοράς και οι ανάγκες των εταιριών απαιτούν τα δίκτυα πωλήσεων να διακρίνονται για το σύγχρονο επιχειρηματικό τους προφίλ.

Να διαθέτουν εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό, να έχουν αυξημένη παραγωγικότητα, να δραστηριοποιούνται με συμπιεσμένο κόστος λειτουργίας. Να συντονίζουν τις ενέργειές τους με σκοπό την εξοικονόμηση χρόνου και μεγιστοποίηση δυνατοτήτων. Να διαθέτουν τομείς υποστήριξης αντικαθιστώντας την υπεραπλουστευμένη γραμματεία.

Να λειτουργούν τον τομέα διαχείρισης χαρτοφυλακίου και service, να διαθέτουν και να λειτουργούν νέα συστήματα τεχνολογίας και επικοινωνίας και να υποστηρίζουν την ταχύτητα και την ακρίβεια των ενεργειών τους. Να αναπτύσσουν τις ενδεδειγμένες στρατηγικές marketing, οι οποίες βελτιώνουν τη



Ο εκδότης του ΝΑΙ Ε. Σπύρου προεδρεύων του πάνελ με εισηγητές τον Γ. Φουφόπουλο, Μ. Ευσταθίου, Ν. Κλήμη, Σ. Δρουσιώτη

θέση τους στην αγορά. Να διασφαλίζουν στην επιχείρηση με ελάχιστη απόκλιση το αποτέλεσμα των νέων πωλήσεων, αλλά και τη διατήρηση των παλαιών.

Να μεταφέρουν αξιόπιστα την κουλτούρα και τη φιλοσοφία της εταιρίας στον τελικό καταναλωτή.

Να διαθέτουν τη δυνατότητα προσαρμογής στην προώθηση διαφορετικών προϊόντων τα οποία καλύπτουν πλήρως τον πελάτη και δεν τον οδηγούν στον ανταγωνισμό. Αν ο πελάτης, όπως προανέφερα, αποτελεί το Νο1 περιουσιακό στοιχείο μιας εταιρίας, ένα τέτοιο σύγχρονο δίκτυο πωλήσεων αποτελεί την ικανή και αναγκαία συνθήκη της πρόσκτησης, διατήρησης και διαιώνισης αυτής της μεγάλης περιουσίας.

Δ. Ποιοι και πώς ωφελούνται από αυτή τη νέα πελατοκεντρική φιλοσοφία

Στο επιχειρηματικό μας τοπίο ορίσαμε την προσδοκία του αγοραστή, το ρόλο του δικτύου πωλήσεων και τη δυνατότητα της εταιρίας.

Ιδανικό αποτέλεσμα ένα και μόνο. Το κοινό τους όφελος.

Οφέλη πελατών

Ο πελάτης απολαμβάνει τη σιγουριά μέσα από την αξιόπιστη επιλογή, από την εμπιστοσύνη που του παρέχει ο επαγγελματισμός και το επίπεδο των συνεργατών.

Την ικανοποίηση του υψηλού επιπέδου των απαιτήσεών του, τη διαχρονικότητα της εξυπηρέτησης από ένα οργανωμένο δίκτυο πωλήσεων, τον ανοικτό δίαυλο επικοινωνίας όποτε αυτός βρεθεί σε ανάγκη υποστήριξης, τη σταθερή ξανατροφοδότησή του σε τακτά χρονικά διαστήματα με σημαντικές πληροφορίες για προϊόντα που έχει αγοράσει και τη συνολική διαχείριση των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υποθέσεών του, με σκοπό την προάσπιση των συμφερόντων του.

Ευχαριστημένος πελάτης σημαίνει αναβαθμισμένη εικόνα του θεσμού, της εταιρίας και του δικτύου πωλήσεων.

Αντιμετώπιση του ανταγωνισμού πριν αυτός μας χτυπήσει την πόρτα.

Δημιουργία φήμης και υποστήριξης της καριέρας, βελτίωση και ανάπτυξη των εργασιών, αύξηση των αμοιβών με ελάχιστη επιβάρυνση.

Δημιουργία αξιόπιστων φορέων θετικών μηνυμάτων και τέλος δυνατότητα ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού πωλήσεων και πρόσκτησης μεγαλύτερου μεριδίου της αγοράς.

Η εταιρία έχει ικανοποιημένο το Νο1 περιουσιακό της στοιχείο, τον πελάτη.

Διατηρεί σε υψηλό επίπεδο τον παραγωγικό της μηχανισμό, το δίκτυο πωλήσεων.

Αποτέλεσμα αυτών η παροχή καλύτερων υπηρεσιών με το χαμηλό-

Συνέχεια στη σελ. 74

Ο κ. Γεώργιος Φουφόπουλος γεννήθηκε στον Πειραιά το 1957. Αποφοίτησε από το τμήμα Στατιστικής του Πανεπιστημίου Πειραιά και στη συνέχεια από το τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων. Ειδικεύτηκε στη Μηχανογραφημένη Λογιστική, φοροτεχνική, Οργάνωση Επιχειρήσεων στο ΕΛΚΕΠΑ. Είναι απόφοιτος όλων των τμημάτων της LIMRA. Μελέτησε τις άτυπες και τυπικές κοινωνικές ομάδες που επιδρούν στην παραγωγικότητα. Το 1984, σαν οικονομικός σύμβουλος επιχειρήσεων, κατανοώντας το μέλλον των ασφαλιστικών εργασιών και την προοπτική τους, άρχισε μία ταυτόχρονη συνεργασία. Το 1985 σταμάτησε κάθε ενασχόλησή του σαν σύμβουλος επιχειρήσεων και επέλεξε το επάγγελμα του ασφαλιστή στην Εθνική Ασφαλιστική. Το 1990 γίνεται Unit Manager και το 1991 προϊστάμενος γραφείου Ζωής. Δίδαξε πωλήσεις και marketing σε σχολές επιμόρφωσης και σε διάφορες επιχειρήσεις πώλησης. Επί σειρά ετών διδάσκει πωλήσεις και management σε ασφαλιστικούς συμβούλους της Εθνικής Ασφαλιστικής. Σήμερα από τη θέση του Επιθεωρητή, έχει την ευθύνη του management 3 γραφείων Πωλήσεων, με ετήσιο ρυθμό αύξησης την τελευταία 3ετία πάνω από 100%.

Τι είναι όμως ποιοτική εξυπηρέτηση πελατών;

ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΨΑΡΑΚΗΣ
AGENCY MANAGER



Να προσφέρεις στον πελάτη προϊόντα σύμφωνα με τις ανάγκες του και τις επιθυμίες του, να δημιουργήσεις τις προϋποθέσεις ώστε να χαρεί για αυτό που έκανε με στόχο να το εκτιμήσει και στη συνέχεια να σου συστήνει δικούς του ανθρώπους. Να γίνεις ο δικός τους άνθρωπος. Την ποιοτική εξυπηρέτηση του πελάτη πρέπει να την προσδιορίσουμε με ακρίβεια στην εταιρεία έτσι ώστε οι άνθρωποι των διοικητικών υπηρεσιών και των υποκαταστημάτων να έχουν την ίδια αντίληψη. Τι είναι όμως ποιοτική εξυπηρέτηση; Μπορούμε να πούμε ότι είναι η αποστολή ενός εντύπου ή ένα απλό τηλεφώνημα ή η επιταγή μιας αποζημίωσης;

«Εξυπηρέτηση μπορούμε να πούμε ότι είναι το σύνολο των ενεργειών και προσωπικών επαφών που κάνει κάποιος ώστε να είναι χρήσιμος».

Άρα δεν είναι η ποιοτική εξυπηρέτηση αντικειμενική και σταθερή ως δράση και έννοια από τους ασφαλιστές και τις εταιρείες, αλλά μία συνεχής προσπάθεια για βελτίωση και εξέλιξη προσαρμοσμένη στις ανάγκες των πελατών, σήμερα. Ένα κατάστημα που πηγαίνει τα ψώνια στο σπίτι του πελάτη δεν σημαίνει πως αυτόματα προσφέρει ποιοτική εξυπηρέτηση. Ποιοτική εξυπηρέτηση σημαίνει ο τρόπος που θα δώσει τα προϊόντα, ο χαιρετισμός, η συνέπεια, το κλίμα που θα δημιουργήσει ώστε να αγοράσει ξανά.

Το κόστος πρόσκτησης ασφάλισης ενός νέου πελάτη είναι πολλαπλάσια, ακριβότερο από το κόστος διατήρησής του. Είναι τραγικά παράλογο να ξοδεύονται εκατομμύρια για διαφήμηση - έντυπα - εργατώρες για την εικόνα και τις πωλήσεις μιας εταιρείας και από την άλλη να διώχνεται ο ασφαλισμένος από κακή εξυπηρέτηση. Ο πελάτης που νιώθει καλά τις σχέσεις του με την εταιρεία που είναι ασφαλισμένος παραμένει σε αυτή έστω και με ακριβότερο προϊόν. Η εικόνα που δημιουργείται στο μυαλό του πελάτη μεταφέρεται στον κύκλο του, στους δικούς του ανθρώπους. Χωρίς πελάτες δεν υπάρχουν εταιρείες, αυτοί πληρώνουν όλους εμάς. Ο ευχαριστημένος πελάτης είναι η καλύτερη διαφήμιση για την εταιρεία που είναι ασφαλισμένος. Γιατί όμως είναι σπάνια η ποιοτική εξυπηρέτηση;

Γιατό ο Έλληνας δεν έχει κατανοήσει πιθανόν την αξία του πελάτη;

Ο αθέμιτος ανταγωνισμός δεν αφήνει περιθώρια και προς χάριν της υψηλής παραγωγής δεν υπήρχε χρόνος για τέτοιες πολυτέλειες. Σήμερα λοιπόν που ο πελάτης έχει μάθει, έχει εκπαιδευτεί και βομβαρδιστεί κυριολεκτικά από ασφαλιστές, όλοι πρέπει να αλλάξουμε νοοτροπία. Πρέπει όλοι να καταλάβουμε ότι η εποχή από άτεχνες και βιαστικές πωλήσεις και η αντιμετώπιση του πελάτη ως ποσοστό προμήθειας έχει περάσει. Οι εταιρείες πρέπει να αναδιοργανωθούν με σωστό management, για να υπάρχουν και τα επόμενα χρόνια παρά τις εντυπωσιακές συγχωνεύσεις που έγιναν και θα γίνουν. Να έχουν καλούς εκπαιδευτές με σωστή και συνεχή εκπαίδευση στους συνεργάτες τους. Στελέχωση των εταιρειών με εξειδικευμένα στελέχη.

Η εκπαίδευση των διοικητικών υπηρεσιών σε όλους τους κλάδους και όλα τα τμήματα να μην περιορίζεται μόνο στο τεχνικό μέρος της εργασίας. Κατάλληλοι άνθρωποι στις ανάλογες θέσεις που μπορούν να προσφέρουν σωστές υπηρεσίες και υποστήριξη στο δύσκολο έργο των πωλήσεων.

Μηχανογραφική υποστήριξη συνδυασμένη με στατιστικά στοιχεία και ανάλυση του προφίλ του πελάτη για να καλύπτει τις πραγματικές του ανάγκες προστασίας και επένδυσης.

Οι εταιρείες πρέπει να βοηθήσουν και να απεγκλωβίσουν τον χρηματοοικονομικό ασφαλιστικό σύμβουλο από χρονοβόρες διαδικασίες, διαμετακομίσεις εντύπων.

Να σταματήσει η είσοδος στο επάγγελμα ακατάλληλων ανθρώπων, όπως και η μεταπήδηση κάποιων αποδεδειγμένα προβληματικών από εταιρεία σε εταιρεία.

Να δοθούν κίνητρα και να δημιουργηθούν οι προϋποθέσεις για την πρόσληψη στο επάγγελμά μας και καριέρα νέων ανθρώπων με σπουδές και επίπεδο, που να παραμένουν και να μην πληρώνει ο πελάτης το κόστος της αποχώρησης (ορφανά χαρτοδυλάκια).

Να μη θυμούνται όλοι τον πελάτη μόνο κατά την είσπραξη των ασφαλίστρων.

Να βρεθούν τρόποι έτσι ώστε να κερδίσει πάλι με πολύ κόπο την αξιοπιστία του ο ασφαλιστικός σύμβουλος προς τους πελάτες του που για πολλούς λόγους τελευταία έχει χαθεί.

Μπορούμε να γεμίσουμε πολλές σελίδες γράφοντας για το ποιες προϋποθέσεις πρέπει να υφίστανται για να υπάρχει ποιοτική εξυπηρέτηση του πελάτη. Εγώ θα σταθώ στο ότι: Αν οι εταιρίες καταλάβουν ότι πρέπει να επενδύσουν πραγματικά σήμερα σ' αυτό που λέγεται συνεργάτης - πελάτης, να μιλούν λιγότερο για μείωση του κόστους και σκύψουν με σεβασμό στον πελάτη τότε το μέλλον υπόσχεται πολλά

ΣΤΕΦ. ΨΑΡΑΚΗΣ - Agency Manager NN

Συνέχεια από τη σελ. 73

τερο κόστος, κρατώντας σε υψηλό επίπεδο τη φήμη της, την αποτελεσματικότητά της, τη διαχρονικότητα της υποστήριξης των προϊόντων της, που της είναι αναγκαία για να αντιμετωπίζει τον ανταγωνισμό, να μεγιστοποιεί την κερδοφορία της και τη χρηματιστηριακή της εικόνα.

Μεγέθη που της διασφαλίζουν την ανάπτυξή της, την εμπιστοσύνη πελατών και επενδυτών για να επιτελεί αξιόπιστα το ρόλο της στο παρόν και στο μέλλον.

Το καλό service και η συνέπεια αμείβονται. Το ΝΑΙ κλείνει το αφιέρωμα στο Service με την κατάληξη και όλων των ασφαλιστικών εργασιών που είναι η ολοκλήρωση του θεσμού, η Αποζημίωση.
Συγχαρητήρια στον κ. Γαλάνη της ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ:

Επιστολή ευχαριστήριος προς την ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.

Προς
ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ ΑΕΑ

Ν. ΣΑΝΤΑ 19/05/1998

Κύριε Γαλάνη,

Ευχαριστώ θερμά εσάς προσωπικά και την ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ ΑΕΑ της οποίας προϊστασθε για τη συμβολή σας στην ταχύτατη ολοκλήρωση της διαδικασίας αποζημίωσής μας, την οποία διεκπεραιώσατε ως ηγέτις ασφαλιστική εταιρεία μεταξύ τεσσάρων μεγάλων ασφαλιστικών εταιρειών.

Σας ευχαριστώ θερμά επίσης διότι αποδεικνύοντας και εμπράκτως την ευαισθησία και το σεβασμό στις υποχρεώσεις σας ως ηγέτιδος ασφαλιστικής εταιρείας, μας αποζημιώσατε εντός δεκατεσσάρων (14) ημερών πρώτοι εσείς με διαφορά εβδομάδων ή και μηνών από όλους τους υπόλοιπους.

Εύχομαι σ' εσάς και στην ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ ΑΕΑ κάθε επιχειρηματική επιτυχία ώστε να είναι πάντα σε θέση να συμπαρίσταται τόσο αποτελεσματικά σε κάθε ασφαλισμένο σας που θα βρεθεί στη δική μου θέση.

Με όλη την εκτίμηση
ΙΩΑΝΝΗΣ Δ. ΑΝΕΖΟΥΛΑΚΗΣ
Πρόεδρος & Δ/νων Σύμβουλος
της FIERATEX S.A.

ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
Μέλος του Ομίλου των Γερμανικών Ασφαλιστικών Εταιριών
GOTHAER VERSICHERUNGEN

ΕΔΡΑ: Μιχαλακοπούλου 174 - Αθήνα 115 27
Τηλ.: 7750.801-5 -
Τέλεξ: 216420 - Fax: 7757.094
Υποκαταστήματα: Δράμα - Θεσ/νίκη - Χαλκίς - Ηράκλειο
ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ



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

INTERNATIONAL LIFE
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
Η Μετασφαλιστική Εποχή

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

Εταιρίες Μέλη του Aachener and Münchener Network

«Εις υγείαν» από την Interamerican!

ΕΝΑ ΔΙΑΡΚΕΣ ΧΑΜΟΓΕΛΟ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΙΔΡΥΣΗ ΤΗΣ ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ ΑΠΟ ΤΗΝ INTERAMERICAN

Μια λαμπρή δεξίωση δόθηκε στο «Εκάλη Κλαμπ» για τα εγκαίνια της Ευρωκλινικής Αθηνών, που λειτουργεί στην καρδιά της Αθήνας και δημιουργήθηκε από τον όμιλο εταιρειών «Interamerican».

Ο οικοδεσπότης ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς και ο πρόεδρος του Δ.Σ. Ευτύχιος Βορίδης, υποδέχθηκαν προσωπικά κάθε έναν από τους επίσημους προσκεκλημένους τους, ανάμεσά τους και τον πρόεδρο του γνωστού νοσοκομείου της Νέας Υόρκης «Μεμόριαλ Σλόαν Κέτερινγκ Ντ. Πολ» Α. Μαρκς με τη σύζυγό του και τον αντιπρόεδρο Ντ. Γκαν.

Ήταν ένας συνωστισμός προσωπικοτήτων που είπε μπράβο στις προσπάθειες που κάνει ο πιο δημοφιλής Έλληνας Ασφαλιστής. Πάνω από 1.500 επώνυμα άτομα είπαν «ναι» στην «Ευρωκλινική» Αθηνών που συνδέει την εδώ περίθαλψη με τα μεγάλα κέντρα εξωτερικού. «Στην υγειά σου Δημήτρη» έλεγαν οι καλεσμένοι, αλλά ο Δημ. Κοντομηνάς είχε το μυαλό του στο πώς θα υπηρετήσει καλύτερα τον Έλληνα πολίτη και πώς θα καταλάβουν όλοι ότι στην Ευρωκλινική οι πάντες είναι εκεί για να πουν στον κάθε νοσηλευόμενο «εις υγείαν» μ' έναν καλύτερο και διαφορετικό «έξω απ' τα συνηθισμένα» τρόπο... Το «Ασφαλιστικό Ναι» ήταν εκεί στη δεξίωση, είδε και άκουσε πολλά και μεταφέρει στιγμιότυπα «έτσι για την ιστορία» από φωτογραφίες που «τράβηξαν» ο Ντίμης Αργυρόπουλος και ο Panoulis και που αν και δεν δείχνουν όσα και όσους ήταν και έγιναν εκεί, είναι όμως ένα δείγμα ενός ιστορικού ξεκινήματος. Δεν έχουμε φωτογραφίες από τους εκπροσώπους των ασφαλιστικών επιχειρήσεων - υπέγραψαν όλοι συνεργασία με την Ευρωκλινική πλην μιας εταιρίας, όπως δήλωσε στο ΝΑΙ ο κ. Δ. Κοντομηνάς - ήταν όμως σχεδόν όλοι εκεί... Στο τραπέζι του Δ. Κοντομηνά κάθισαν μαζί με τον Αρχιεπίσκοπο Αθηνών κ. Χριστόδουλο και τη Μαριάα Λάτση ο πρόεδρος και ο αντιπρόεδρος του Memorial Νέας Υόρκης.

Ήταν ακόμη, ο υπουργός Υγείας κ. Κ. Γείτονας, ο κ. και η κ. Μ. Έβερτ, ο κ. Προκόπης Παυλόπουλος, ο κ. και η κ. Γ. Βαρδινογιάννη, ο ιδιοκτήτης του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών και η κ. Γ. Αποστολοπούλου, η ιδιοκτήτρια του Υγεία κ. Ιζαμπέλλα Αρβανίτη-Κούκα, η μεγάλη κυρία του ελληνικού πενταγράμμου Μαρινέλλα, ο Σεραφείμ Φυντανίδης της «Ελευθεροτυπίας», ο εκδότης του «Α.Τ.» και η κ. Δημ. Ρίζου, ο εκδότης της «Απογευματινής» κ. Πάνος Καραγιάννης, ο εκδότης και η κ. Θωμά Λιακουνάκου, ο εκδότης και η κ. Μιχ. Ανδρουλιδάκη, ο κ. και η κ. Ηλία Μπαρμπαλιά, ο κ. και η κ. Ν. Τσαβλίρη, ο κ. και η κ. Γιάννη Φιλίππου, ο κ. και η κ. Κ. Στραβελάκη, ο κ. και η κ. Π. Σφηνιά, ο κ. Μίνως Κυριακού, ο κ. και η κ. Στ. Δεληκωστοπούλου, ο πρόεδρος του ΣΕΒ και η κ. Ι. Στράτου, η κ. Ειρήνη Αθανασιάδου, ο κ. Δημοσθένης Δαλαΐνας, ο κ. και η κ. Κ. Καίσαρη, ο κ. Γ. Αλεξανδρίδης, η κ. Ρούλα Λεβέντη με την κόρη της Φανή, ο Γιώργος και η Μαρία Χατζηνάσιου, ο κ. και η κ. Μ. Τσατσάκη, ο κ. και η κ. Μπίλλυ Δασκαλάκη, ο Αλέξ. Λυκουρέζος και η Ζωή Λάσκαρη, ο Γιάννης Κυριακόπουλος (ΚΥΡ), ο Κυριάκος Φιλίππου. Επίσης ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος της Εθνικής, ο κ. Τάκης Καραλής της Ν.Ν., ο κ. Π. Ψωμιάδης της ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ, ο κ. Γ. Κώτσαλος του Φοίνικα, ο κ. Τρ. Λυσιμάχου της Αγροτικής, ο κ. Γ. Αντωνιάδης της ALLIANZ και άλλοι πολλοί.

Μετά από χρόνια ίσως θυμάμαι από αυτή τη βραδιά τη σίγουρη ματιά του Δ. Κοντομηνά, τα κίτρινα ηλιοτρόπια στα τραπέζια, την κούκλα της βραδιάς μοναχοκόρη του Δημ. Κοντομηνά Μαρία, τις τόσες πολλές αγκαλιές προς τον Δ. Κοντομηνά από τόσους επώνυμους Αθηναίους, τον «άλλο καλόκαρδο αέρα» της Πόλυς Ζησοπούλου που δρόσιζε τη βραδιά μ' ένα πλατύ χαμόγελο γεμάτο υγεία, κι ένα φεγγάρι που κρυφογελούσε πίσω απ' τα πεύκα... «Εξάρες» έφερε κι αυτή η ζαριά για την Interamerican!

ΕΥΑΓ. ΣΠΥΡΟΥ





Ανάλυση τροχαίων ατυχημάτων για το έτος 1997

Το έτος 1997, έγιναν σε όλη την Ελλάδα συνολικά 24.690 Τροχαία Ατυχήματα με θανάτους, ή τραυματισμούς, για τα οποία επελήφθησαν οι Αστυνομικές Υπηρεσίες, σύμφωνα με στοιχεία του Υπουργείου Δημόσιας Τάξης.

Στην αναφορά που ακολουθεί εξετάζονται κατά σειρά:

1. Ο αριθμός των ατυχημάτων (θανατηφόρων, σοβαρών, ελαφρών) έτους 1997, καθώς και η εξέλιξή τους κάθε μήνα.
2. Η ανάλυση των στοιχείων των ατυχημάτων του έτους (μόνο θανατηφόρων και σοβαρών για τα οποία υπάρχουν πλήρως μηχανογραφημένα στοιχεία), ως προς:
   - Ώρα ατυχήματος
   - Ημέρα της εβδομάδας
   - Είδος ατυχήματος
   - Είδος οδού
   - Αριθμό εμπλεκόμενων οχημάτων
   - Γεωγραφική κατανομή ατυχήματος
   - Αιτία ατυχήματος
3. Ο αριθμός των παθόντων αναλυτικά (νεκροί, σοβαρά τραυματίες, ελαφρά τραυματίες), στο ανωτέρω χρονικό διάστημα, καθώς και η εξέλιξή τους από την αρχή του έτους.
4. Η ανάλυση του αριθμού των παθόντων, ανά κατηγορία (οδηγοί, επιβάτες, πεζοί).

1. Ατυχήματα

Α. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ

Το Έτος 1997 έγιναν σε όλη τη χώρα συνολικά 24.690 τροχαία ατυχήματα με θανάτους ή τραυματισμούς για τα οποία επελήφθησαν οι αστυνομικές υπηρεσίες σύμφωνα με στοιχεία του Υπουργείου Δημόσιας Τάξης.

Από αυτά: τα (1894) ήταν θανατηφόρα (7,67%)
τα (3604) ήταν σοβαρά (14,60%)
τα (19192) ήταν ελαφρά (77,73%)

Στον συγκριτικό πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζονται αναλυτικά τα ατυχήματα για κάθε διαθέσιμο μήνα του έτους 1997.

Μήνες	Θαν.	Σοβαρ.	Ελαφρ.	Σύνολο
Ιαν.	132	194	1332	1658
Φεβ.	110	217	1311	1638
Μαρ.	119	239	1472	1830
Απρ.	156	266	1393	1815
Μάι.	144	299	1593	2036
Ιουν.	180	396	1831	2407
Ιουλ.	231	434	2118	2783
Αυγ.	197	439	1794	2430
Σεπτ.	161	327	1632	2120
Οκτ.	193	302	1753	2248
Νοεμβ.	152	243	1469	1864
Δεκεμ.	119	248	1494	1861
Σύνολο	**1894**	**3604**	**19192**	**24690**

Β. ΜΗΝΑΣ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ (Μόνο για τα 5498 θανατηφόρα και σοβαρά ατυχήματα που έχουμε πλήρη μηχανογραφημένα στοιχεία).

Τα περισσότερα ατυχήματα (655) ή ποσοστό 12% έγιναν τον μήνα Ιούλιο, ενώ τα λιγότερα (326) ή ποσοστό 6% έγιναν τον μήνα Ιανουάριο.

Γ. ΩΡΑ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ (Μόνο για τα 5487 θανατηφόρα και σοβαρά ατυχήματα που έχουμε πλήρη μηχανογραφημένα στοιχεία).

Τα περισσότερα ατυχήματα (604) ή ποσοστό 11% έγιναν στις ώρες 16.00 - 18.00, ενώ τα λιγότερα (309) ή ποσοστό 6%, έγιναν στις ώρες 06.00' - 08.00.

Δ. ΗΜΕΡΑ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ (Μόνο για τα 5487 θανατηφόρα και σοβαρά ατυχήματα που έχουμε πλήρη μηχανογραφημένα στοιχεία)

Τα περισσότερα ατυχήματα (945) ή ποσοστό (17%) έγιναν ημέρα Κυριακή, και τα λιγότερα (678) ή ποσοστό 12%, ημέρα Πέμπτη.

Ε. ΕΙΔΟΣ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ (Μόνο για τα 5487 και σοβαρά ατυχήματα που έχουμε πλήρη μηχανογραφημένα στοιχεία).

Τα περισσότερα ατυχήματα (2508) ή ποσοστό 46%, ήταν συγκρούσεις γενικά οχημάτων (εκ των οποίων τα 705 θανατηφόρα ή ποσοστό 13% και τα 1803 ή ποσοστό 33% με σοβαρούς τραυματισμούς).

Ακολούθησαν οι εκτροπές (1446) ή ποσοστό 26%, οι παρασύρσεις πεζών (1078) ή ποσοστό 20%, οι ανατροπές (180) ή ποσοστό 3% και οι προσκρούσεις σε σταθερό εμπόδιο (135) ή ποσοστό 2%.

ΣΤ. ΕΙΔΟΣ ΟΛΟΥ (Μόνο για τα 5487 θανατηφόρα και σοβαρά ατυχήματα που έχουμε πλήρη μηχανογραφημένα στοιχεία).

Τα περισσότερα ατυχήματα (2146) ή ποσοστό 39% έγιναν σε Δημοτικές ή Κοινοτικές οδούς. Σε Εθνικές οδούς έγιναν (1424) ή ποσοστό 26% ενώ σε Επαρχιακές οδούς, έγιναν (1213) ή ποσοστό 22%.

Ζ. ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΜΠΛΕΚΟΜΕΝΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ

Ο συνολικός αριθμός των εμπλεκόμενων οχημάτων ήταν: 8491.



Κατά την τελευταία τετραετία το Επικουρικό Κεφάλαιο έχει καταβάλει αποζημιώσεις 23 δισ. δραχμών

Η. ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ (Για τα 5498 θανατηφόρα και σοβαρά ατυχήματα που έχουμε πλήρη μηχανογραφημένα στοιχεία).

Η κατανομή των ατυχημάτων κατά Γεωγραφικό Διαμέρισμα παρουσιάζεται αναλυτικά στον πίνακα που ακολουθεί.

Παρατηρούμε ότι τα περισσότερα ατυχήματα (1837) ή ποσοστό 33,48% έγιναν στη Στερεά Ελλάδα. Από αυτά τα (1269) έγιναν στην Αττική (ποσοστό 69% επί των επισυμβάντων στη Στερεά Ελλάδα).

Ακολουθούν, η Μακεδονία (1076) ή ποσοστό 19,61%, η Πελοπόννησος με (837) ατυχήματα ή ποσοστό 15,25% και η Θεσσαλία με (429) ατυχήματα ή ποσοστό 7,81%.

Τα λιγότερα ατυχήματα (139) ή ποσοστό 2,53% έγιναν στα Νησιά του Ιονίου.

Πίνακας ατυχημάτων κατά γεωγραφικό διαμέρισμα

Περιοχές	Θάνατοι	Σοβαρά	Σύνολο
Στερεά Ελλάδα	667	1170	1837
Πελοπ/νησος	269	568	837
Θεσσαλία	180	249	429
Ήπειρος	65	120	185
Μακεδονία	419	657	1076
Θράκη	76	127	203
Νησιά Αιγαίου	81	339	420
Νησιά Ιονίου	29	110	139
Κρήτη	108	264	372
Σύνολο	**1894**	**3604**	**5498**

Θ. ΑΙΤΙΑ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ (Μόνο για τα 5487 θανατηφόρα και σοβαρά ατυχήματα που έχουμε πλήρη μηχανογραφημένα στοιχεία)

Σύμφωνα με τις Υπηρεσίες της Τροχαίας, η ανάλυση των αιτίων των ατυχημάτων έχει ως εξής:

Πρώτο αίτιο ήταν η απροσεξία των οδηγών σε (1495) περιπτώσεις ή ποσοστό 27%.

Δεύτερο αίτιο ήταν η αντικανονική κίνηση σε (805) περιπτώσεις ή ποσοστό 15%.

Τρίτο αίτιο ήταν η ταχύτητα σε (800) περιπτώσεις ή ποσοστό 15%.

2. Παθόντες

Α. ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΑΘΟΝΤΩΝ

Το έτος 1997, είχαμε συνολικά σε όλη τη χώρα (35377) παθόντες (νεκροί και τραυματίες) εκ των οποίων:

Νεκροί: (2139) (6,05%)
Βαριά Τραυματίες: (4691) (13,26%)
Ελαφρά Τραυματίες : (28547) (80,69%)

Στον συγκριτικό πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζονται αναλυτικά οι παθόντες σε σχέση με τους παθόντες των προηγούμενων μηνών του 1997.

Μήνες	Νεκροί	Σοβ. Τρ.	Ελ. Τρ.	Σύνολο
Ιαν.	148	257	1944	2349
Φεβ.	126	269	1979	2374
Μαρ.	136	308	2193	2637
Απρ.	184	366	2132	2682
Μάι.	157	378	2304	2839
Ιουν.	204	515	2666	3385
Ιουλ.	259	577	3234	4070
Αυγ.	235	597	2960	3792
Σεπτ.	171	417	2354	2942
Οκτ.	210	390	2448	3048
Νοεμβ.	172	315	2136	2623
Δεκεμβ.	137	302	2197	2636
Σύνολο	**2139**	**4691**	**28547**	**35377**

Β. ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΠΑΘΟΝΤΩΝ (Μόνο για 8914 παθόντες επί των ατυχημάτων που έχουμε πλήρη μηχανογραφημένα στοιχεία)

Οι περισσότεροι παθόντες (3689) ή ποσοστό 41% ήσαν οδηγοί ή επιβάτες Ι.Χ.Ε. αυτοκινήτων.

Ακολουθούν οι:

Οδηγοί ή επιβάτες μοτοσικλετών (1634) ή ποσοστό 18%

Οδηγοί ή επιβάτες μοτοποδηλάτων (1179) ή ποσοστό 13%

Πεζοί (1161) ή ποσοστό 13%

Οδηγοί ή επιβάτες Ι.Χ.Φ. (703) ή ποσοστό 8%

Οδηγοί ή επιβάτες Γεωργικών μηχανημάτων (148) ή ποσοστό 2%

Ασφάλειες ζωής, κληρονομική διαδοχή και φόρος κληρονομιάς στην Κύπρο

Η διαχείριση μιας περιουσίας μπορεί να είναι δύσκολη υπόθεση για κάθε άτομο, αλλά γίνεται πολύ δυσκολότερη εάν και όταν ο ιδιοκτήτης της περιουσίας πεθάνει.

Όταν ένα άτομο πεθάνει, η περιουσία του περνά σε ένα ή περισσότερα άτομα. Ποια είναι όμως τα άτομα εκείνα που δικαιούνται την περιουσία; Σύμφωνα με τον Περί Διαθηκών και Διαδοχής Νόμο της Κυπριακής Δημοκρατίας, το ποιο ή ποια πρόσωπα έχουν δικαίωμα στην περιουσία του αποθανόντος καθορίζεται από τη διαθήκη του, αν υπάρχει, και από το Νόμο.

Του Αλέξη Ιεροκηπιώτη



Η Διαθήκη είναι μια διακήρυξη της πρόθεσης του διαθέτη που γίνεται σύμφωνα με τον καθορισμένο τύπο και που δεν έχει εφαρμογή, παρά με το θάνατο του διαθέτη. Μέχρι τότε μπορεί να τροποποιηθεί ή και να ανακληθεί. Μια Διαθήκη για να είναι έγκυρη πρέπει να ακολουθηθούν οι πιο κάτω τυπικότητες:

1. Πρέπει να γίνει γραπτώς.
2. Πρέπει να υπογραφτεί από τον διαθέτη ή από κάποιο άλλο άτομο εκ μέρους του, όμως στην παρουσία του και κάτω από τις δικές του οδηγίες.
3. Η υπογραφή του διαθέτη να τεθεί στην παρουσία δύο τουλάχιστον μαρτύρων που να είναι παρόντες ταυτόχρονα.
4. Οι μάρτυρες πρέπει να προσυπογράψουν τη Διαθήκη στην παρουσία του διαθέτη και ενώπιον ο ένας στον άλλο.
5. Κάθε σελίδα της Διαθήκης πρέπει να μονογραφηθεί και από τους τρεις.

Σύμφωνα όμως με τη νομοθεσία αν ο αποβιώσας αφήσει:

1. Σύζυγο και παιδιά ή σύζυγο και απογόνους των παιδιών του, ή δεν αφήσει σύζυγο αλλά αφήσει παιδιά ή απογόνους των παιδιών του, μόνο το 1/4 της περιουσίας του μπορεί να το διαθέσει μέσω διαθήκης.
2. Σύζυγο ή γονιό αλλά κανένα απόγονο, μπορεί να διαθέσει το 1/2 της περιουσίας του, και
3. Ούτε σύζυγο, ούτε απογόνους, ούτε γονείς, τότε μπορεί να διαθέσει ολόκληρη την περιουσία του μέσω Διαθήκης.

Δικαιώματα της/του συζύγου αποθανόντος προσώπου:

Σε περίπτωση που κάποιος δεν αφήσει διαθήκη ή το μέρος που δεν θα διατεθεί με τη διαθήκη, τα δικαιώματά του ή της συζύγου στην περιουσία είναι ανάλογα με ποιους άλλους στενούς συγγενείς αφήνει ο αποθανών.

1. Αν ο αποθανών αφήσει παιδιά ή εγγόνια, το μερίδιο της συζύγου είναι ίσο με το μερίδιο καθ' ενός από τα παιδιά.
2. Αν ο αποθανών αφήσει μόνο γονείς, αδέλφια, θείους ή ανεψιούς (αδελφότεκνα), το μερίδιο της συζύγου είναι το 1/2 της περιουσίας. (Σχέση συγγένειας μέχρι 3ου βαθμού).
3. Αν ο αποθανών αφήσει εξαδέλφια ή παιδιά των ανεψιών του, η σύζυγος δικαιούται τα 2/3 της περιουσίας. (Σχέση συγγένειας 4ου και 5ου βαθμού).
4. Αν ο αποθανών δεν αφήσει συγγενείς που αναφέρονται πιο πάνω, ο/η σύζυγος δικαιούται όλη την περιουσία.

Υπολογισμός μεριδίων κληρονομιάς αν δεν υπάρχει σύζυγος:

1. Αν κάποιος πεθάνει και έχει παιδιά, τότε τα παιδιά κληρονομούν σε ίσα μερίδια. Εγγόνια προαποθανόντος τέκνου δικαιούνται το μερίδιο του προαποθανόντος γονέα τους σε ίσα μερίδια. Δηλ. αν κάποιος είχε δύο παιδιά και το ένα πέθανε πριν από αυτόν, αλλά έχει δύο παιδιά, τότε το εν ζωή παιδί του θα πάρει το 1/2 της περιουσίας του και τα δύο εγγόνια του από 1/4. (Κατά ρίζα διαδοχή).
2. Αν δεν υπάρχουν παιδιά ή εγγόνια όπως αναφέρεται πιο πάνω, οι γονείς και τα αδέλφια κληρονομούν σε ίσα μερίδια.
3. Αν δεν υπάρχουν γονείς ή αδέλφια όπως αναφέρεται πιο πάνω, οι πλησιέστεροι πρόγονοι κληρονομούν.
4. Αν δεν υπάρχουν συγγενείς, όλη η περιουσία περιέρχεται στην Κυβέρνηση.

Στον υπολογισμό των μεριδίων των παιδιών ή άλλων απογόνων λαμβάνεται υπόψη η περιουσία που οποιοσδήποτε έχει ήδη πάρει από τον αποθανόντα σαν προίκα ή δώρο.

Φόρος Κληρονομιάς:

Η περιουσία του αποβιώσαντα υπόκειται σε φόρο κληρονομιάς. Για τον υπολογισμό του φόρου κληρονομιάς λαμβάνεται υπ' όψη το σύνολο των περιουσιακών στοιχείων του αποθανόντα, τόσο η κινητή όσο και η ακίνητη περιουσία. Υπολογίζεται κατ' αρχάς η αξία των περιουσιακών στοιχείων τη μέρα του θανάτου. Αν για παράδειγμα ο αποβιώσας κατέχει μετοχές, αυτές θα υπολογιστούν στη μέση τιμή κλεισίματος της συγκεκριμένης ημερομηνίας. Περιουσία η οποία δωρήθηκε πριν να περάσουν δύο χρόνια από την ημερομηνία του θανάτου υπολογίζεται εντός της περιουσίας του αποθανόντα. (Δωρεές που γίνονται σε φιλανθρωπικά ιδρύματα, μέχρι και 1 χρόνο πριν το θάνατο, μέχρι Λ. Κ. 50000 δεν υπόκεινται σε φόρο κληρονομιάς).

Από το σύνολο της περιουσίας παραχωρείται έκπτωση για:

1. Επιζώντα σύζυγο - Λ. Κ. 75000
2. Για κάθε παιδί κάτω των 21 χρονών - Λ. Κ. 150000
3. Για κάθε παιδί άνω των 21 χρονών - Λ. Κ. 75000
4. Για κάθε προαποθανόν τέκνο που άφησε επιζώντα τέκνα Λ. Κ. 75000 ή Λ. Κ. 150000 ανάλογα αν το αποθανόν τέκνο θα ήταν σε ηλικία άνω ή κάτω των 21 σε περίπτωση που βρισκόταν εν ζωή τη μέρα του θανάτου του γονιού.
5. Για την ιδιωτική κατοικία του αποθανόντος μέχρι - Λ. Κ. 150000

Αξία της Περιουσίας Σε Λ. Κ.			Φορολογικός Συντελεστής
Από	-	Μέχρι	
		20000	0%
20001	-	25000	10%
25001	-	3500	13%
35001	-	55000	15%
55001	-	80000	17%
80001	-	105000	20%
105001	-	150000	23%
15001	-		30%

Ο φόρος κληρονομιάς εξοφλείται σε 10 εξαμηνιαίες δόσεις, διαφορετικά φέρει τόκο προς 9%.

Το ποσό που εισπράττει από ασφάλεια ζωής μετά το θάνατο του ασφαλιζομένου θεωρείται και αυτό μέρος της περιουσίας του αποθανόντα, εκτός και αν συμβαλλόμενος στο συμβόλαιο είναι ο/η σύζυγος. Υπάρχει ακόμα ένα ενδεχόμενο έτσι που μέρος του ασφαλιζομένου ποσού να μην υπόκειται σε φόρο κληρονομιάς εάν ο αποβιώσας τουλάχιστο 3 χρόνια πριν το θάνατό του εκχωρήσει όλα τα δικαιώματα και ωφελήματα που προκύπτουν από το συμβόλαιό του με ανέκκλητο καταπίστευμα. Σ' αυτή την περίπτωση ανάλογα με το πόσα χρόνια πριν το θάνατο του ασφαλιζομένου έγινε το ανέκκλητο καταπίστευμα, τότε τα 3 (χρόνια) του ασφαλισμένου ποσού θα υπόκεινται σε φόρο κληρονομιάς, ενώ το υπόλοιπο θα είναι αφορολόγητο. Για παράδειγμα, αν κάποιος πεθάνει 5 χρόνια μετά το καταπίστευμα, τότε τα 3/5 του πληρωθέντος ποσού θα λογαριαστούν στην περιουσία του αποθανόντος, ενώ τα υπόλοιπα 2/5 όχι.



Ο ΑΛΕΞΗΣ ΙΕΡΟΚΗΠΙΩΤΗΣ
είναι Επιθεωρητής Πωλήσεων
Interamerican Κύπρου

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

Ζημιές από τις βροχοπτώσεις



Με την υπ' αριθμ. 15866/30.3.98 Εγκύκλιο της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, ζητήθηκαν στοιχεία από τις Εταιρίες - Μέλη της, σχετικά με τις καταστροφικές βροχοπτώσεις που έπληξαν το Νομό Αττικής και άλλες περιοχές της Ελληνικής Επικράτειας στις 26 Μαρτίου 1998.

Από το σύνολο των Μελών της Ένωσης, ανταποκρίθηκαν 45 Εταιρίες, από τις οποίες 36 εδήλωσαν ζημιές και 9 απάντησαν ότι δεν τους δηλώθηκε ζημία.

Το σύνολο της παραγωγής ασφαλίστρων στον Κλάδο 8. (17) Πυρκαϊά και στοιχεία φύσεως των παραπάνω 36 Ασφαλιστικών Εταιριών που εδήλωσαν ζημιές, αντιπροσωπεύει το 90% του συνόλου της παραγωγής στον Κλάδο των Εταιριών - Μελών της Ένωσης έτους 1996, σύμφωνα με την έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Όπως προκύπτει από τον πίνακα 1, το σύνολο των ζημιών που δηλώθηκαν ανέρχεται σε 1704, το δε συνολικό ποσό των απαιτήσεων σε δρχ. 2.052.362.472.

Η αριθμητική ποσόστωση κατά κατηγορία κινδύνων έχει όπως στον πίνακα 2.

Η μέση ζημία κατά κατηγορία κινδύνου έχει όπως στον πίνακα 3.

Το συνολικό ποσό των δηλωθέντων ασφαλιζομένων κεφαλαίων, που αντιστοιχεί στις δηλωθείσες ζημίες, ανέρχεται σε δρχ. 1.755.725.007.000 και αναλύεται κατά κατηγορία κινδύνου όπως στον πίνακα 4.

Οι δηλωθείσες ζημίες στην περιφέρεια, αφορούν στις εξής περιοχές:

Αγρίνιο, Αγυιά Λαρίσης, Αίγινα, Αίγιο, Ακταίο, Αμάρυνθος Ευβοίας, Αμφιλοχία, Ανδρος, Αράχωβα, Αμμότοπος Άρτας, Αργοστόλι, Άρτα, Άσπρα Σπίτια Βοιωτίας, Αστακός, Βελίνα Κορινθίας, Βραχάτι, Διακοφτό, Ερέτρεια Ευβοίας, Ερμιόνη, Επίδαυρος, Ερυμανθεία Κορινθίας, Ζάκυνθος, Ηλεία, Ηράκλειο Κρήτης, Θέρμο, Ιωάννινα, Καλαμάτα, Καρπενήσι, Κασσάνδρα, Κατακάλι Κορινθίας, Κατούνα, Κέα, Κόρινθος, Κορινθία, Κρανίδι, Κυπαρισσία, Κως, Λάρισα, Λήμνος, Λουτράκι, Μεσσηνία, Μεταξάτα, Μονεμβασία, Μύκονος, Νάξος, Ναύπακτος, Ναύπλιο, Νέα Κερασούντα, Ξάνθη, Ξυλόκαστρο, Πάτρα, Πήλιο, Πορταριά, Πρέβεζα, Πύργος, Ρόδος, Σαλαμίνα, Σκιάθος, Σητεία, Ύδρα, Φιλιατρά, Φιλιππιάδα, Φωκίδα, Χανιά, Χριστιανούπολη, Χώρα Τριφυλλίας.

Στις παραπάνω περιοχές της περιφέρειας, δεν παρατηρείται το στοιχείο της συσσώρευσης, πλην της περιπτώσεως της Ρόδου στην οποία επλήγησαν 13 εμπορικοί κίνδυνοι και της περιπτώσεως της Φιλιππιάδος στην οποία επλήγησαν 43 αγροτικοί κίνδυνοι. Οι δηλωθείσες ζημίες στο Νομό Αττικής, αφορούσαν στις εξής περιοχές:

Αγία Παρασκευή, Αγία Βαρβάρα, Άγιοι Ανάργυροι, Άγιος Δημήτριος, Αιγάλεω, Άλιμος, Ανάβυσσος, Άνοιξη, Αργυρούπολη, Αρτέμιδα, Ασπρόπυργος, Αυλώνας, Αχαρναί, Βάρη, Βάρκιζα, Βαρυμπόμπη, Βίλλια, Βούλα, Βουλιαγμένη, Βριλήσσια, Βύρωνας, Γαλάτσι, Γαργητός, Γέρακας, Γλυκά Νερά, Γλυφάδα, Δάφνη, Δροσιά, Εκάλη, Ελευσίνα, Ελληνικό, Ζωγράφου, Ηλιούπολη, Θρακομακεδόνες, Καβούρι, Καισαριανή, Καλαμάκι, Καλλιθέα, Καλλίπολη, Καλλιτεχνούπολη, Καλύβια, Καματερό, Κάτζα, Καπανδρίτι, Καρέας, Καστρί, Κάτω Κηφισιά, Κερατέα, Κερατσίνι, Κεφαλάρι, Κηφισιά, Κιούρκα, Κορωπί, Λαγονήσι, Λαύριο, Λεγραινά, Λιόσια, Λούτσα, Λυκόβρυση, Μαγούλα, Μάνδρα, Μαραθώνας, Μαρούσι, Μάτι, Μέγαρα, Μελίσσια, Μεταμόρφωση, Μοσχάτο, Μπουρνάζι, Ν. Ιωνία, Ν. Κηφισιά, Ν. Ερυθραία, Ν. Μάκρη, Ν. Σμύρνη, Ν. Φιλαδέλφεια, Ν. Φιλοθέη, Ν. Χαλκηδόνα, Ν. Φάληρο, Ν. Ηράκλειο, Ν. Βουτζάς, Νίκαια, Ντράφι, Παιανία, Παλλήνη, Π. Ηράκλειο, Π. Φάληρο, Παπάγου, Πασαλιμάνι, Πειραιάς, Πεντέλη, Πέραμα, Περισσός, Περιστέρι, Πεύκη, Πικέρμι, Πολιτεία, Π. Ράφτη, Ραφήνα, Ρέντης, Ριζούπολη, Σαρωνίδα, Σκαραμαγκάς, Σούνιο, Σπάτα, Σταμάτα, Ταύρος, Υμηττός, Φιλοθέη, Φραγκοκλησιά, Χαϊδάρι, Χαλάνδρι, Χολαργός, Ψυχικό.

Ειδικότερα στην πόλη των Αθηνών, επλήγησαν οι εξής περιοχές:

Αγ. Παντελεήμονας, Αμπελόκηποι, Α. Πατήσια, Γουδί, Ηπείρου, Ιλίσια, Καρυατίδων, Κ. Πατήσια, Κέντρο, Κηφισίας, Κολοκυνθού, Κολωνάκι, Κουκάκι, Κυψέλη, Λ. Σκουζέ, Μεσογείων, Μοναστηράκι, Πατήσια, Π. Ιωακείμ, Παγκράτι, Π. Ράλλη, Πλάτωνος, Πολέμη, Πτολεμαίου, Σλήμαν, Συγγρού, Σύνταγμα, Φιλοππάπου.

Από την αναγραφή των περιοχών αυτών, προκύπτει και πάλι η διαπίστωση ότι το Λεκανοπέδιο της Αττικής παραμένει ανοχύρωτο από τις καταστροφικές πλημμύρες, στη συγκεκριμένη δε βροχόπτωση το φαινόμενο της διασποράς είναι περισσότερο εκτεταμένο, έπληξε δηλαδή ολόκληρο το Νομό Αττικής, από το Μαραθώνα μέχρι τον Πειραιά και από τη Μαγούλα μέχρι το Σούνιο, με τη μεγαλύτερη συσσώρευση να παρουσιάζεται στη Γλυφάδα (κατοικίες 143, Ε.Κ. 56).

Το μεγαλύτερο ποσό πρόβλεψης σε βιομηχανικό κίνδυνο είναι της τάξεως των δρχ. 40.000.000 στο Ν. Ηράκλειο και 30.000.000 στην Άρτα, σε εμπορικό κίνδυνο δρχ. 20.000.000 στην Ύδρα και δρχ. 17.000.000 στη Ρόδο και σε κατοικίες δρχ. 15.000.000 στα Βριλήσσια και δρχ.15.000.000 στην Κέα.

Ένα άλλο στοιχείο που θα πρέπει να ληφθεί υπόψη, είναι και η περίπτωση της ζημίας που προξενήθηκε στο αεροδρόμιο των Σπάτων με ύψος απαιτήσεως το οποίο από σχετικές πληροφορίες προκύπτει ότι κυμαίνεται στο ποσό των δρχ. 500.000.000.

Διευκρινίζεται ότι η ζημία αυτή αφορά στον Κλάδο Τεχνικών Ασφαλίσεων (CAR).

Κρίνεται σκόπιμο να αναγραφεί και πάλι ο σχετικός πίνακας των πληγεισών περιοχών από βροχοπτώσεις, για να καταδειχθεί η συχνότητα της επαναλήψεως του φαινομένου, ιδιαίτερα στο Λεκανοπέδιο της Αττικής. (Βλ. πίνακα 5)

ΜΙΧ. ΠΑΡΑΣΚΑΚΗΣ
Πρόεδρος Επιτροπής Πυρός

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

ΒΡΟΧΟΠΤΩΣΕΙΣ ΜΑΡΤΙΟΥ 1998 ΕΚΚΡΕΜΕΙΣ ΖΗΜΙΕΣ			
ΕΙΔΟΣ ΚΙΝΔΥΝΩΝ	**ΠΛΗΘΟΣ**	**ΠΟΣΟ (ΔΡΑΧΜΕΣ)**	**%**
ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ	974	572.650.150	27,90
ΕΜΠΟΡΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	436	699.575.922	34,09
ΒΙΟΜ/ΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	161	631.484.500	30,77
ΑΓΡΟΤΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	92	88.984.000	4,34
ΓΡΑΦΕΙΑ	22	25.453.900	1,24
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ	11	17.264.000	0,84
ΓΥΜΝΑΣΤΗΡΙΑ	3	5.500.000	0,27
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	2	250.000	0,01
ΡΑΔΙΟΦΩΝΙΚΟΙ ΣΤΑΘΜΟΙ	1	4.900.000	0,24
ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ	1	4.800.000	0,23
ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑ	1	1.500.000	0,07
ΣΥΝΟΛΑ	**1.704**	**2.052.362.472**	**100,00**

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

ΒΡΟΧΟΠΤΩΣΕΙΣ ΜΑΡΤΙΟΥ 1998		
ΕΙΔΟΣ ΚΙΝΔΥΝΩΝ	**ΠΛΗΘΟΣ**	**%**
ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ	974	57,16
ΕΜΠΟΡΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	436	25,59
ΒΙΟΜ/ΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	161	9,45
ΑΓΡΟΤΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	92	5,40
ΔΙΑΦΟΡΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	41	2,40
ΣΥΝΟΛΑ	**1.704**	**100,00**

ΠΙΝΑΚΑΣ 3

ΕΙΔΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ	**ΜΕΣΗ ΖΗΜΙΑ**
ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ	587.936
ΕΜΠΟΡΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	1.604.532
ΒΙΟΜ/ΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	3.922.264
ΑΓΡΟΤΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	967.217
ΔΙΑΦΟΡΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	1.455.315

ΠΙΝΑΚΑΣ 4

	ΟΙΚΟΔΟΜΗ	**ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ**
ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ	303.770.705.000	183.766.596.000
ΕΜΠΟΡΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	192.427.447.000	144.701.995.000
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	287.976.637.000	231.680.059.000
ΑΓΡΟΤΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	214.974.400.000	143.316.325.
ΓΡΑΦΕΙΑ	2.297.852.000	1.382.491.000
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ	13.710.100.000	2.433.900.000
ΓΥΜΝΑΣΤΗΡΙΑ	500.000.000	43.000.000
ΤΡΑΠΕΖΕΣ	3.482.000.000	5.028.000.000
ΡΑΔΙΟΦΩΝΙΚΟΙ ΣΤΑΘΜΟΙ	24.500.000	
ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ	19.968.000.000	
ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑ	1.100.000.000	3.141.000.000
ΣΥΝΟΛΑ	**ΔΡΧ. 1.040.231.641.000**	**ΔΡΧ. 715.493.366.000**

ΠΙΝΑΚΑΣ 5

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	**ΠΕΡΙΟΧΗ**	**ΠΛΗΓΕΝΤΑ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΑ**
10.9.49	Νότιες περιοχές Αθήνας	Νοσοκομεία- Εργοστάσια- Εκατοντάδες άστεγοι
6.11.61	Αθήνα	Κατοικίες (800 σπίτια κατέρρευσαν) 3.500 άστεγοι
2.11.77	Αθήνα-Πειραιάς	Δίκτυο ΔΕΗ (καταστροφή 80%)
20.11.93	Νότιες περιοχές Αθήνας	Κατοικίες- ΕΚ-ΒΚ
30.1.94	Άνω Λιόσια	Άστεγοι εκατοντάδες
31.5.94	Κέντρο και Δυτικές περιοχές	Κατοικίες- ΕΚ-ΒΚ
10.7.94	Μεσόγεια Αττικής-Λάρισα	Δίκτυο ΟΤΕ- Υπερχείλιση Κηφισού. Καλλιέργειες
21.10.94	Αθήνα- Βόρεια Προάστεια	Κατοικίες - ΕΚ-ΒΚ
24.10.94	Καρδίτσα	Ολόκληρο χωριό χάθηκε (Μεταμόρφωση)
27.1.95	Ανατολική- Δυτική Αττική	Άστεγοι-Αυτοκίνητα-Καλλιέργειες
6.10.96	Δυτικά Προάστεια Αθηνών	Κατοικίες -ΕΚ-ΒΚ
30.11.96	Ξάνθη- Ευρύτερη περιοχή	Κατοικίες - ΕΚ - ΒΚ- Καπνά Καλλιέργειες
12.1.97	Αττική, Κορινθία κ.λπ.	Κατοικίες - ΕΚ-ΒΚ

ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ ΤΗΣ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Υπερδιπλασιασμός των κερδών για το 1998

Πραγματοποιήθηκε η πρώτη Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων της Εθνικής Ασφαλιστικής, μετά τη συγχώνευση και απορρόφηση από αυτήν όλων των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου της Εθνικής.

Εννέα μήνες μετά την ολοκλήρωση της συγχώνευσης της Εθνικής Ασφαλιστικής με τον Αστέρα, η Εταιρία, όπως σημείωσε στην ομιλία του ο πρόεδρός της και Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. **Θεόδωρος Πανταλάκης,** πέτυχε όχι απλώς τη διατήρηση της παραγωγής και των τεσσάρων ασφαλιστικών εταιριών, αλλά και την ενίσχυσή της, με αποτέλεσμα την επίτευξη όγκου παραγωγής 120 δισ. δρχ. και μεριδίου αγοράς μεγαλύτερου του 20%.

Στη χρήση 1997 τα μεγέθη της Εθνικής Ασφαλιστικής προσέγγισαν επίπεδα ρεκόρ για την ελληνική ασφαλιστική αγορά:

Κύκλος εργασιών:
170 δισ. δρχ.
Σύνολο Ενεργητικού:
250 δισ. δρχ.
Αποθέματα (Ασφαλιστικές προβλέψεις):
216 δισ. δρχ.
Ίδια Κεφάλαια:
21,5 δισ. δρχ.
Δίκτυα:
600 Πράκτορες
4.200 Ασφαλιστές
600 Τραπεζικά Υποκαταστήματα

Η χρηματιστηριακή αξία της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι σήμερα πάνω από 130 δισ. δρχ., ενώ στο τέλος της χρήσης 1997 ήταν 62 δισ. δρχ. (έναντι 30 δισ. δρχ. συνολικής χρηματιστηριακής αξίας Εθνικής / Αστέρα στις αρχές του



1997). Τα αποτελέσματα χρήσεως 1997 της εταιρίας διαμορφώθηκαν σε 1,858 δισ. δρχ. έναντι 996 εκατ. δρχ. το 1996 παρουσιάζοντας αύξηση κατά 86,5%. Το μέρισμα που θα διατεθεί στους μετόχους διαμορφώνεται σε 70 δρχ. ανά μετοχή. Όπως σημείωσε ο κ. Πανταλάκης, η κερδοφορία της εταιρίας είναι ιδιαίτερα ικανοποιητική αν ληφθεί υπόψη ότι η Εταιρία α) κατέβαλε ποσό 1,5 δισ. δρχ. στο Επικουρικό Κεφάλαιο Ασφάλισης Αυτοκινήτων για την κάλυψη ελλειμμάτων που προήλθαν από τις ασφαλιστικές εταιρίες των οποίων ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας ή πτώχευσαν και β) ενίσχυσε τα αποθεματικά του κλάδου αυτοκινήτων κατά 16,6 δισ. δρχ. έναντι 7,2 δισ. δρχ. το 1996 υπερκαλύπτοντας έτσι τις ανάγκες προβλέψεων. Όπως επεσήμανε ο ίδιος, από το 1998 και πέρα η Εθνική Ασφαλιστική θα επικεντρωθεί στην αύξηση της κερδοφορίας της. Η κερδοφορία για το 1998 εξελίσσεται ιδιαίτερα ικανοποιητικά. Τα αποτελέσματα του τριμήνου έχουν διαμορφωθεί στο 1,7 δισ. δρχ. παρουσιάζοντας αύξηση κατά 329%. Για όλο το έτος τα αποτελέσματα με βάση τον στόχο της εταιρίας θα ανέλθουν σε 4 δισ. δρχ. Η κερδοφορία θα επιτευχθεί με τον έλεγχο των αποζημιώσεων Κλάδου Αυτοκινήτων (η θυγατρική εταιρία **Audatex Hellas** θα ξεκινήσει τη λειτουργία της εντός του έτους), με τη νέα γενιά Unit Linked Προϊόντων Ζωής, καθώς και με τη συνεργασία με δίκτυο Νοσοκομείων στις Ασφαλίσεις Υγείας. Τέλος, ο πρόεδρος της Εταιρίας αναφέρθηκε στους στρατηγικούς στόχους της Εταιρίας, που επικεντρώνονται στην περαιτέρω μείωση του λειτουργικού κόστους της Εταιρίας στα μέσα ευρωπαϊκά επίπεδα, στην περαιτέρω επέκταση στο εξωτερικό μετά από την ίδρυση της θυγατρικής στη Ρουμανία και τη σταδιακή μετάβαση στο Ευρώ, τη διασύνδεση των δικτύων της Τράπεζας με την Εθνική Ασφαλιστική.

Η είσοδος της Αγροτικής Ασφαλιστικής στο Χρηματιστήριο

Η είσοδος της Αγροτικής Ασφαλιστικής στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών ήταν το κύριο θέμα που απασχόλησε τους μετόχους (Α.Τ.Ε. και Ενώσεις Αγροτικών Συνεταιρισμών) στην ετήσια Γενική Συνέλευση της Εταιρίας, την Τρίτη 30 Ιουνίου. Η κατάκτηση της πρώτης θέσης στην κερδοφορία (1,938 δισ. δρχ.) που πέτυχε το 1997 η Αγροτική Ασφαλιστική μεταξύ των εταιριών γενικών ασφαλίσεων, σε συνδυασμό με την εξαιρετικά ικανοποιητική πορεία και των υπολοίπων δεικτών της, ενίσχυσαν το κλίμα αισιοδοξίας μεταξύ των μετόχων για την πορεία της Εταιρίας τόσο στο σκληρά ανταγωνιστικό περιβάλλον της ασφαλιστικής αγοράς όσο και εν όψει της εισόδου της στο Χ.Α.Α. Ο Διοικητής της Α.Τ.Ε. και πρόεδρος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. **Πέτρος Λάμπρου** δήλωσε απευθυνόμενος προς τους μετόχους ότι τα οικονομικά αποτελέσματα του 1997 επιβεβαιώνουν την ορθότητα της επιλογής του ενιαίου



Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου παρουσίασε στους μετόχους αναλυτικά τα οικονομικά αποτελέσματα χρήσεως του 1997.

management που εφήρμοσαν οι δύο ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου της Α.Τ.Ε., Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής. Ο κ. Λάμπρου κάλεσε τους εκπροσώπους των Ενώσεων που δεν αντιμετωπίζουν οικονομικά προβλήματα να επωφεληθούν της εισόδου στο Χρηματιστήριο, να αυξήσουν το μεριδιό τους με τη δημόσια εγγραφή και να αναβαθμίσουν την παρουσία τους στην Εταιρία. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής κ. **Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου** παρουσίασε στους μετόχους αναλυτικά τα οικονομικά αποτελέσματα χρήσεως του 1997, σύμφωνα με τα οποία:

- **Τα κέρδη ανέρχονται στο ποσό των 1,938 δισ. δρχ.**
- **Το ποσοστό υποαποθεματοποίησης του αποθέματος εκκρεμών ζημιών είναι το μικρότερο της αγοράς, 7,6%, ενώ ο νόμος επιτρέπει μέχρι και 25%.**
- **Το περιθώριο φερεγγυότητας υπερκαλύπτεται από τα ίδια κεφάλαια κατά 5,6 φορές περισσότερο απ' ό,τι προβλέπεται από το νόμο.**
- **Τα έσοδα από τις ασφαλιστικές εργασίες είναι αυξημένα κατά 13% σε σχέση με το 1996 και ανέρχονται στο ποσό των 19,665 δισ. δρχ.**
- **Τα καθαρά ασφάλιστρα ανέρχονται στα 17 δισ. δρχ.**
- **Τα ίδια κεφάλαια αυξήθηκαν από 12,590 δισ. δρχ. σε 13,464 δισ. δρχ. με κεφαλαιοποίηση κερδών.**

Δήλωσε επίσης ότι το 1998, όπως προκύπτει από τα αποτελέσματα του α' τετραμήνου, η κερδοφορία θα είναι μεγαλύτερη και η αύξηση της παραγωγής υψηλότερη.

Κατά τη διάρκεια της Γενικής Συνέλευσης οι μέτοχοι ενέκριναν την τροποποίηση άρθρων του καταστατικού της Εταιρίας προκειμένου να εναρμονισθεί με την ισχύουσα νομοθεσία που απαιτεί η είσοδος στο Χρηματιστήριο. Ενέκριναν επίσης την ανασύνθεση του Διοικητικού Συμβουλίου. Στο νέο Δ.Σ. μετέχουν και οι κ.κ. **Δημήτριος Χαμπίμπης, Δημήτριος Τζιλάτης, Γρηγόρης Τζαμαλής,** σε αντικατάσταση των κ.κ. **Νικολάου Κόβερη, Αντωνίου Χειμώνα, Αγαθοκλή Καραμπάτσα.**

INTERAMERICAN Βορείου Ελλάδος

Η ραγδαία ανάπτυξη του Ομίλου INTERAMERICAN τα τελευταία χρόνια είχε σαν αποτέλεσμα και την ανάλογη ανάπτυξή της στη Βόρεια Ελλάδα. Όλα αυτά τα χρόνια, οι υπηρεσίες της Βόρειας Ελλάδας, Πωλήσεις και Διοικητικές Υπηρεσίες, κατέλαβαν φιλότιμες προσπάθειες, πολλές φορές κάτω από ιδιαίτερα δύσκολες συνθήκες, ώστε να διατηρούν το κύρος του Ομίλου σε υψηλά επίπεδα.

Η διοίκηση του Ομίλου συνεκτιμώντας τις ανάγκες και την καταλληλότητα των συνθηκών, έκανε εδώ και 3 μήνες μία κίνηση που πιστεύουμε απόλυτα θα βοηθήσει να δημιουργηθεί η INTERAMERICAN Βορείου Ελλάδος της επόμενης δεκαετίας.

Ενοικίασε ένα τεράστιο χώρο σε υπερσύγχρονο κτίριο στην προέκταση της Ν. Εγνατίας στο ύψος της Θέρμης, όπου στεγάζονται οι Υπηρεσίες Περιφερειακής Διεύθυνσης Πωλήσεων και οι Διοικητικές Υπηρεσίες όλων των Εταιριών του Ομίλου.

Οι υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις σύμφωνα με την τελευταία Τεχνολογία αποτελούν πρότυπο λειτουργικότητας, ενώ διαθέτουν και άνετο parking για τους νέους Πελάτες, Συνεργάτες και Διοικητικό Προσωπικό.



Τα νέα τηλέφωνα είναι:
Περ. Δ/νση Πωλήσεων: τηλ 476320
fax 476330
Δ/νση Διοικ. Υπηρεσιών: τηλ 476310
fax 476340

Οι αλλαγές γίνονται και στα πλαίσια μιας ευρύτερης προσπάθειας αναβάθμισης των δραστηριοτήτων του Ομίλου INTERAMERICAN με κέντρο τη Θεσ/νίκη και ακτίνα δράσης στα Βαλκάνια και παρεύξεινιες περιοχές. Για όλα αυτά όμως θα επανέλθουμε σύντομα με λεπτομέρειες. Ευχόμαστε στον κ. Π. Σκόντζο υπεύθυνο των Διοικητικών Υπηρεσιών και τον Π. Γκρέτσικο υπεύθυνο των Πωλήσεων υγεία και επιτυχίες στη νέα εποχή που ανατέλλει και θέλει τον Όμιλο πρωταγωνιστή και στα Βαλκάνια...

Ασπίς Πρόνοια: Κρουαζιέρα στο Αιγαίο για τους κορυφαίους των Γενικών Ασφαλειών

Με μία τριήμερη κρουαζιέρα στα νησιά του Αιγαίου και στα Μικρασιατικά παράλια επιβράβευσε η Ασπίς Πρόνοια τους συνεργάτες της που διακρίθηκαν στον Διαγωνισμό Γενικών Ασφαλειών κατά το έτος 1997. Η κρουαζιέρα πραγματοποιήθηκε μεταξύ 12 και 15 Ιουνίου 1998 και περιελάμβανε τη Μύκονο, τη Ρόδο, την Πάτμο και το Κουσάντασι με εκδρομή στην Αρχαία Έφεσο. Τους 40 συνεργάτες της εταιρίας συνόδευσαν ο Γενικός Διευθυντής της Ασπίς Πρόνοια Ζημιών κ. **Εμ. Κουφάκος** και ο Διευθυντής Πωλήσεων Γενικών Κλάδων κ. **Κωστής Λουλουδάκης.**

Στη φωτογραφία μία ομάδα διακριθέντων της Ασπίς Πρόνοια στα ερείπια της Αρχαίας Εφέσου



Η Ασπίς ΑΧΕ αυξάνει το μετοχικό της κεφάλαιο σε 2 δισ. δρχ.

Η Γενική Συνέλευση των μετόχων της Ασπίς Χρηματιστηριακή αποφάσισε την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας από 1,4 δισ. σε 2 δισ. δρχ. Όπως δήλωσε ο Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος της εταιρίας κ. **Παναγιώτης Αθανασιάδης,** η αύξηση των ιδίων κεφαλαίων της εταιρίας έρχεται να καλύψει την ανάγκη χρηματοδότησης των συνεχώς διευρυνομένων εργασιών της Ασπίς ΑΧΕ και συγχρόνως προετοιμασίας της, εν όψει των νέων προϊόντων.

Το πρώτο πεντάμηνο του τρέχοντος έτους η εταιρία διπλασίασε τις εργασίες της σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος. Ο όγκος των συναλλαγών ανήλθε σε 202 δισ. δρχ. με έσοδα πενταμήνου 1,4 δισ. δρχ. Τα αντίστοιχα μεγέθη του 1997 ήταν όγκος συναλλαγών 100 δισ. δρχ. και έσοδα 688 εκ. Η Ασπίς ΑΧΕ συνεργάζεται με 20 εταιρίες λήψης και διαβίβασης χρηματιστηριακών εντολών (ΕΛΔΕ) σε όλη την Ελλάδα και το πελατολόγιό της υπερβαίνει τους 13.000 επενδυτές.

Νέο Δ.Σ. στην Ένωση Αναλογιστών

Από τις αρχαιρεσίες της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος, που έλαβαν χώρα την 17η Ιουνίου 1998, εξελέγη νέο Διοικητικό Συμβούλιο, το οποίο, αφού συνεκλήθη και συνεδρίασε, συγκροτήθηκε σε Σώμα ως ακολούθως:

Πρόεδρος: Σπύρος Γριβογιάννης
Αντιπρόεδρος: Γεώργιος Μαρκολέφας
Γεν. Γραμματέας: Μίνως Μωυσής
Ταμίας: Δημήτριος Σπανός
Μέλη: Κωνσταντίνος Γιόνης
Παναγιώτης Δημητρίου
Κωνσταντίνος Κουτσόπουλος

ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ: Η επανάσταση στο χώρο της Υγείας

Ένα νέο, σύγχρονο Διαγνωστικό, Χειρουργικό και Νοσηλευτικό Κέντρο, η Ευρωκλινική Αθηνών, άρχισε να λειτουργεί στην καρδιά της Αθήνας στελεχωμένο με έμπειρο, εξειδικευμένο ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό και εξοπλισμένο με τελευταίας γενιάς ιατρικά μηχανήματα. Πρόκειται για μία από τις πιο σημαντικές επενδύσεις που έγινε τις τελευταίες δεκαετίες στο χώρο της Υγείας.

Η Ευρωκλινική Αθηνών δημιουργήθηκε από τον όμιλο εταιρειών Interamerican, που διαθέτει εμπειρία δεκαετιών στην παροχή υπηρεσιών υψηλού επιπέδου με κέντρο τον άνθρωπο και τις πραγματικές του ανάγκες. Όπως τόνισε σε Συνέντευξη Τύπου για την επίσημη έναρξη λειτουργίας της κλινικής ο Πρόεδρος του Ομίλου κ. **Δημήτρης Κοντομηνάς,** για τη δημιουργία της Ευρωκλινικής Αθηνών συνεργάστηκαν κορυφαίοι επιστήμονες όλων των ειδικοτήτων, ώστε να υιοθετηθούν τα υψηλότερα standards από πλευράς ψηφιακής τεχνολογίας, τελευταίας γενιάς εξοπλισμού και λειτουργικότητας. Διακεκριμένοι γιατροί, μαζί με ένα υψηλής κατάρτισης και εμπειρίας νοσηλευτικό και διοικητικό προσωπικό, στελεχώνουν την κλινική και εγγυώνται την παροχή υπηρεσιών Υγείας εφάμιλλων των μεγάλων κέντρων του εξωτερικού.

Με τη δημιουργία της κλινικής, υπογράμμισε ο κ. Κοντομηνάς, **η Interamerican συμπληρώνει την γκάμα των υπηρεσιών που παρέχει, με κέντρο τον άνθρωπο και τις πραγματικές του ανάγκες.** Άλλωστε, η Interamerican γνωρίζει πολύ καλά τις προσδοκίες των πολιτών για παροχή υπηρεσιών υψηλού επιπέδου, αλλά και τον χώρο της Υγείας, αφού για να καλύψει τις ανάγκες των ασφαλιστηρίων ζωής συνεργάζεται στενά με τις μεγαλύτερες νοσηλευτικές μονάδες της χώρας. Είναι χαρακτηριστικό ότι το 1997 η εταιρεία πλήρωσε για νοσήλια 8,5 δισεκατομμύρια δραχμές. Ο κ. Κοντομηνάς διευκρίνισε ότι **πρόθεση της Interamerican είναι να προσφέρει μία ακόμη δυνατότητα ποιοτικής επιλογής, τόσο στους ασφαλισμένους της, όσο και σε όλους τους Έλληνες πολίτες, ανεξάρτητα από την ασφαλιστική εταιρεία που τους καλύπτει.**

Όπως επισήμανε ο Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρωκλινικής Αθηνών κ. **Μάριος Τόμπρος,** η κλινική ήδη έχει αρχίσει τη διαδικασία υπογραφής συμβάσεων και με ασφαλιστικά ταμεία για την κάλυψη των ασφαλισμένων τους. Η Ευρωκλινική Αθηνών είναι ανοικτή, τόνισε, στους ασφαλισμένους της Interamerican και των άλλων ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών, στους ασφαλισμένους των ταμείων με τα οποία θα υπογραφούν συμβάσεις, αλλά και στους ιδιώτες, οι οποίοι δεν έχουν καμμία ασφάλεια. Εκτός από το ιατρικό προσωπικό, η επιλογή του οποίου έγινε με πολύ αυστηρά κριτήρια, η Ευρωκλινική Αθηνών δημιούργησε άλλες 300 θέσεις εργασίας νοσηλευτικού και διοικητικού προσωπικού.

Πρωταρχικός σκοπός της Ευρωκλινικής Αθηνών, υπογράμμισε ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου καθηγητής κ. **Ευτύχιος Βορίδης,** είναι η προσφορά υπηρεσιών υγείας υψηλού επιπέδου, ανάλογα με τις συγκεκριμένες ανάγκες κάθε ασθενούς. Από τον σχεδιασμό του κτιρίου έως την επιλογή και εκπαίδευση του προσωπικού, κάθε βήμα έγινε προσεκτικά με στόχο την αποφυγή της αίσθησης του «νοσοκομειακού» περιβάλλοντος. Προσδοκία της κλινικής είναι, κάθε ασθενής που νοσηλεύεται έστω και για σύντομο χρονικό διάστημα, να έχει ευχάριστη και άνετη διαμονή.

Η χρήση της ψηφιακής τεχνολογίας που διαθέτει η κλινική επιτρέπει μέσα σε λίγα μόνο λεπτά τη μεταφορά στοιχείων σε ειδικευμένα Νοσηλευτικά Ιδρύματα του εξωτερικού, με τα οποία υπάρχει μόνιμη συνεργασία, όπως το Memorial Sloan Kettering στη Νέα Υόρκη. Παράλληλα συμβάλλει στην ταχύτερη προώθηση των πληροφοριών που αφορούν τον ασθενή με τη μεγαλύτερη δυνατή ασφάλεια. Κάθε ασθενής διαθέτει Προσωπική Κάρτα Υγείας, με ειδικό ατομικό κωδικό, στην οποία θα είναι συγκεντρωμένες και αρχειοθετημένες όλες οι πληροφορίες του ιατρικού του ιστορικού, ώστε ο γιατρός να έχει εύκολη και γρήγορη πρόσβαση όποτε απαιτείται, εξοικονομώντας πολύτιμο χρόνο, κάτι ιδιαίτερα σημαντικό, κυρίως σε επείγοντα περιστατικά. Τη μαγνητική αυτή κάρτα, μπορεί να χρησιμοποιεί ο ασθενής σε οποιαδήποτε επαφή του με την Ευρωκλινική Αθηνών, ώστε να διευκολύνεται και ο ίδιος, αλλά και οι γιατροί που τον παρακολουθούν, καθώς αποτελεί τον προσωπικό του πλήρη και ενημερωμένο ιατρικό φάκελο.

Φιλοδοξία της Ευρωκλινικής Αθηνών είναι η παροχή ταχείας και αξιόπιστης διάγνωσης, καθώς και άμεσης και ασφαλούς θεραπείας, με την ανάπτυξη κλινών εντατικής θεραπείας και τμημάτων εξειδικευμένης ιατρικής φροντίδας, παράλληλα με την εφαρμογή θεραπευτικών τεχνικών, οι οποίες εξασφαλίζουν ταχεία και ασφαλή ανάρρωση των ασθενών, ώστε η παραμονή τους στο νοσοκομείο να είναι κατά το δυνατόν συντομότερη. Για το λόγο αυτό, το 50% των χώρων της κλινικής καλύπτεται από διαγνωστικές και θεραπευτικές μονάδες αμέσου δράσεως, ενώ το υπόλοιπο 50% καλύπτεται από θαλάμους νοσηλείας. Υπάρχει δυνατότητα νοσηλείας περισσότερων των 120 ασθενών. Η Μονάδα Εντατικής Νοσηλείας διαθέτει 12 κλίνες, η Μονάδα Εμφραγμάτων 6 και η Μονάδα Αυξημένης Φροντίδας 8 κλίνες. Συνολικά υπάρχουν επτά άρτια εξοπλισμένα χειρουργεία. Τα 4 από αυτά διαθέτουν ειδικό εξοπλισμό για επεμβάσεις σε σοβαρά περιστατικά, όπως νευροχειρουργικά, καρδιοχειρουργικά κ.ά.

Τα ειδικά τμήματα της κλινικής έχουν εξοπλιστεί με μηχανήματα τελευταίας τεχνολογίας, η λειτουργία των οποίων διασφαλίζει παράλληλα την ελάχιστα δυνατή ταλαιπωρία των ασθενών. Στο Τμήμα Διαγνωστικής και Επεμβατικής Ακτινολογίας, ο μαγνητικός τομογράφος είναι μοναδικών προδιαγραφών για τον ελληνικό χώρο, ενώ συνδέεται με τον σύγχρονο αξονικό τομογράφο, ώστε να διεκπεραιώνονται σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα πολύπλοκες εξετάσεις. Στο ίδιο τμήμα παρέχεται η δυνατότητα θεραπείας αγγειακών παθήσεων χωρίς χειρουργική επέμβαση. Αγγειοπλαστική, θρομβόλυση, εμβολισμοί αιμορραγούντων αγγείων, θεραπεία κιρσοκήλης, αποκατάσταση κοιλιακών



ανευρυσμάτων και περιοχικές ή τοπικές χημειοθεραπείες εκτελούνται με παραμονή του ασθενούς στην κλινική μόνο για μία ή δύο ημέρες.

Το Αναισθησιολογικό Τμήμα λειτουργεί σε 24ωρη βάση, όπως και τα χειρουργεία. Η αναλογία αναισθησιολόγων-ασθενών στο χειρουργείο είναι 1,5 προς 1, ενώ όλα τα μέλη του τμήματος είναι εξειδικευμένοι αναισθησιολόγοι ιατροί. Στις επεμβάσεις σε ασθενείς με καρδιακές νόσους μπορεί να εφαρμοσθεί η πιο σύγχρονη παρακολούθηση με διεγχειρητική χρήση διοισοφαγικής υπερηχοκαρδιογραφίας, που επιτρέπει τον συνεχή έλεγχο της καρδιάς, την εξέταση της λειτουργικότητας των καρδιακών βαλβίδων και την έρευνα για συνυπάρχουσες ανωμαλίες που δεν έχουν διαγνωσθεί προεγχειρητικά.

Το Καρδιολογικό Τμήμα παρέχει πλήρεις καρδιολογικές υπηρεσίες. Στο Αιμοδυναμικό Εργαστήριο πραγματοποιούνται όλες οι επεμβατικές πράξεις της σύγχρονης καρδιολογίας (στεφανιογραφίες, διαγνωστικοί καθετηριασμοί, αγγειοπλαστικές στεφανιαίων -με «μπαλονάκι» ή με νεώτερες τεχνικές- βαλβιδοπλαστικές), ενώ υπάρχει η δυνατότητα αντιμετώπισης ορισμένων συγγενών καρδιοπαθειών χωρίς χειρουργική επέμβαση. Στο τμήμα λειτουργούν επίσης Ηλεκτροφυσιολογικό και Υπερηχοκαρδιογραφικό εργαστήριο, Μονάδα Εντατικής Καρδιολογικής Θεραπείας, Μονάδα Αποκατάστασης Καρδιοπαθών και Μονάδα Εργοσπιρομετρίας για την πλήρη μελέτη της καρδιακής ανεπάρκειας.

Το Νευρολογικό Τμήμα ασχολείται με τη διαγνωστική προσέγγιση και θεραπεία οξέων νευρολογικών περιστατικών, τα οποία απαιτούν χρήση υψηλής τεχνολογίας και βραχύ χρόνο νοσηλείας. Στους μεσοπρόθεσμους στόχους του τμήματος περιλαμβάνεται η ανάπτυξη ειδικών τομέων νοσηλείας, όπως Μονάδα Εγκεφαλικών Επεισοδίων για τη διενέργεια εργαστηριακού ελέγχου σε σύντομο χρονικό διάστημα με την αξιοποίηση των Μονάδων Εντατικής Θεραπείας και Αυξημένης Φροντίδας.

Το Ορθοπεδικό Τμήμα καλύπτει όλο το φάσμα των ορθοπεδικών παθήσεων και της τραυματιολογίας. Στο πλαίσιο του τμήματος λειτουργεί ειδικό ιατρείο άκρου ποδός, εξοπλισμένο με πελματογράφο, Μονάδα Μικροχειρουργικής και χειρουργικής άκρας χειρός, που αντιμετωπίζει περιστατικά που απαιτούν επανασυγκόλληση άκρων, καθώς και πλήρες φυσικοθεραπευτήριο. Παράλληλα, από το τμήμα αντιμετωπίζεται ένα ευρύ πεδίο ορθοπεδικών προβλημάτων (βαριές σκολιώσεις, αθλητικές ή άλλες κακώσεις των αρθρώσεων των οστών και του μυοσκελετικού συστήματος), ενώ η κλινική διαθέτει Κέντρο Σπονδυλικής Στήλης - Σκολιώσεως.

Το Πνευμονολογικό Τμήμα μπορεί να αντιμετωπίσει παθήσεις ολόκληρου του φάσματος της κλινικής πνευμονολογίας και περιλαμβάνει την αντίστοιχη κλινική, το Βρογχολογικό Εργαστήριο, όπου υπάρχει η δυνατότητα βρογχοσκοπήσεως με χρήση λέιζερ, και το Εργαστήριο Αναπνευστικής Λειτουργίας. Το τμήμα παρέχει ταχύτατη διάγνωση με τα πλέον σύγχρονα μέσα (βιντεο-βρογχοσκόπια, ινοβρογχοσκόπια, εύκαμπτα βρογχοσκόπια) και θεραπεία σε όλο το εύρος των πνευμονικών παθήσεων, συμπεριλαμβανομένης της επεμβατικής ενδοσκοπήσεως με την τοποθέτηση ενδοπροθέσεων. Με τα τελευταίας γενιάς μηχανήματα που ελέγχονται από ηλεκτρονικό υπολογιστή, μελετάται με μεγάλη αξιοπιστία η λειτουργική ικανότητα των πνευμόνων σε ασθενείς με οξέα ή χρόνια νοσήματα, καθώς και σε ασθενείς με δύσπνοια ή με διαταραχές της αναπνοής στον ύπνο.

Ο Παθολογικός Τομέας περιλαμβάνει δύο Παθολογικές κλινικές και αρκετούς συμβούλους-ιατρούς, που καλύπτουν ευρύ φάσμα παθολογικών υπο-ειδικοτήτων. Σε όλη τη διάρκεια του 24ώρου οι εφημερεύοντες ιατροί προέρχονται από τη συγκεκριμένη ομάδα ειδικών παθολόγων, γεγονός που εγγυάται την άριστη δυνατή αντιμετώπιση των οξέων περιστατικών των νοσηλευομένων. Αξίζει να σημειωθεί ότι στην Α' Παθολογική Κλινική λειτουργεί ειδικό Κέντρο Λοιμώξεων. Η διαγνωστική και θεραπευτική αντιμετώπιση των παθήσεων όλων των οργάνων του ανθρώπινου σώματος, καθώς και η πραγματοποίηση διεγχειρητικών υπερηχοτομογραφιών, εξυπηρετούνται από το Τμήμα Υπερήχων.

Ο Χειρουργικός Τομέας της Ευρωκλινικής Αθηνών περιλαμβάνει τις ακόλουθες χειρουργικές κλινικές, οι οποίες λειτουργούν καθ' όλη τη διάρκεια του 24ώρου:

1. Κλινική Γενικής Χειρουργικής (τμήματα χειρουργικής ήπατος, παγκρέατος, οισοφάγου, στομάχου, εντέρου, μαστού και ενδοσκοπικής λαπαροσκοπικής χειρουργικής).
2. Κλινική Θωρακοχειρουργικής.
3. Κλινική Καρδιοχειρουργικής.
4. Κλινική Αγγειοχειρουργικής.
5. Κλινική Ωτορινολαρυγγολογίας.
6. Κλινική Ουρολογίας.
7. Νευροχειρουργική Κλινική.

Στα εργαστήρια του Τμήματος Ενδοσκόπησης ανωτέρου και κατωτέρου πεπτικού συστήματος εκτελούνται διαγνωστικές οισοφαγοσκοπήσεις, γαστροσκοπήσεις και κολονοσκοπήσεις. Η θεραπευτική ενδοσκόπηση του πεπτικού συστήματος περιλαμβάνει όλες τις νεώτερες θεραπευτικές πράξεις που εκτελούνται με τη χρήση μηχανημάτων τελευταίας τεχνολογίας (λέιζερ κ.λπ.) και μεθόδους υψηλής πιστότητος (θεραπεία κιρσών, οισοφάγου, αιμορραγούντων ελκών στομάχου, δωδεκαδακτύλου, τοποθετήσεις stent, αφαίρεση πολυπόδων, διαστολές στενώσεων του εντέρου, του οισοφάγου, του χοληδόχου κ.λπ.).

Όλα τα Διαγνωστικά Εργαστήρια που απαρτίζονται από επιμέρους τμήματα (Αιματολογικό, Αιμοδοσίας, Ανοσοενζυμικό, Βιοχημικό, Μικροβιολογικό, Τμήμα Πήξεως), λειτουργούν σε 24ωρη βάση με σύστημα οργάνων ψηφιακής τεχνολογίας που δίνει τη δυνατότητα στους θεράποντες ιατρούς να έχουν άμεση πρόσβαση on-line. Η όλη διαδικασία είναι πλήρως μηχανοργανωμένη, με αυτοτελές σύστημα πληροφορικής, που διαχειρίζεται την ταυτοποίηση των δειγμάτων με γραμμωτό κώδικα (positive sample ID), την ηλεκτρονική υπογραφή των αποτελεσμάτων, την on-line διαβίβαση των απαντήσεων και τον εσωτερικό έλεγχο ποιότητος. Τέλος, το τμήμα Αιμοδοσίας καλύπτει την ιατρική των μεταγγίσεων επί 24ώρου βάσεως, ενώ προγραμματίζει, εισάγει, συντηρεί και διαθέτει αίμα και παράγωγα αίματος από το συνεργαζόμενο κέντρο αιμοδοσίας.

Εντυπωσιακά τα αποτελέσματα της Universal Life (Ελλάς) για το 1997

Τα ενοποιημένα αποτελέσματα της Universal Life (Ελλάς) και της θυγατρικής της εταιρίας Universal Life (International) ήταν πολύ ικανοποιητικά για το 1997, μια χρονιά αναδιοργάνωσης και ανασυγκρότησης των δύο εταιριών που ανήκουν στο Συγκρότημα Universal Life με έδρα την Κύπρο. Η ιθύνουσα εταιρία του Συγκροτήματος είναι κορυφαία στον κυπριακό ασφαλιστικό χώρο και είναι η μόνη ασφαλιστική εταιρία στην Κύπρο που έχει ιδρύσει τη δική της τράπεζα, την Universal Bank, σαν μέρος του στρατηγικού της σχεδίου για επέκταση στον ευρύτερο χρηματοοικονομικό τομέα.

Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων στην Ελλάδα παρουσίασε σημαντική αύξηση ύψους 89% και έφθασε τα 2.329 εκατομμύρια δραχμές, κυρίως σαν αποτέλεσμα της εξαγοράς της CIGNA Ελλάς στις 28 Ιουνίου 1996 που μετονομάστηκε σε Universal Life (International). Τα αποτελέσματα της Universal Life (International) έχουν ενοποιηθεί από την ημερομηνία εξαγοράς της και έχουν συμβάλει στην επίτευξη θετικού αποτελέσματος μετά την ημερομηνία αυτή. Για τα έτη 1996 και 1997, πάνω σε ενοποιημένη βάση και μετά την απόσβεση της υπεραξίας που προέκυψε από την ενοποίηση των εταιριών, οι εργασίες στην Ελλάδα παρουσίασαν μικρό κέρδος. Τα συνολικά εισοδήματα από επενδύσεις όπως και οι πληρωμές σε ασφαλισμένους κατά το 1997 αυξήθηκαν επίσης σημαντικά από τον προηγούμενο χρόνο. Τα συνολικά ασφαλιστικά αποθεματικά ιδίας κράτησης αυξήθηκαν κατά 12% σε 5.567 εκατομμύρια δραχμές ενώ το σύνολο του ενεργητικού αυξήθηκε κατά 11% σε 8.338 εκατομμύρια δραχμές, στοιχεία που επιδεικνύουν τους ρυθμούς ανάπτυξης των εργασιών.

Τα πιο πάνω αποτελέσματα κρίνονται ιδιαίτερα ενθαρρυντικά για τις προοπτικές της Universal Life (Ελλάς) αφού πραγματοποιήθηκαν σε μια περίοδο όπου αφιερώθηκαν αυξημένοι πόροι για την επιτυχή συνένωση των εργασιών της με τις εργασίες της Universal Life (International).

Στις 20 Μαϊου 1998 ολοκληρώθηκε η νομική συγχώνευση των δύο εταιριών μετά την σχετική έγκριση του Υπουργείου Ανάπτυξης και η θυγατρική εταιρία έπαψε να υφίσταται. Τα στοιχεία του ενεργητικού και παθητικού της Universal Life (International) κατά την ημερομηνία της συγχώνευσης, όπως αποτιμήθηκαν από την επιτροπή που διόρισε το Υπουργείο για το σκοπό αυτό, έχουν πλέον μεταφερθεί στην Universal Life (Ελλάς) η οποία θα μπορεί να συνεχίσει την ανοδική της πορεία ενισχυμένη με πιο αποτελεσματική οργανωτική δομή.

Στην περίοδο 1997/98 έχουν επίσης επιτευχθεί σε μεγάλο βαθμό οι υπόλοιποι βασικοί στόχοι της εταιρίας, που ήταν η μείωση των διοικητικών εξόδων σε σχέση με τα εισοδήματα, η ενοποίηση των μηχανογραφικών συστημάτων και διαδικασιών και η ταυτόχρονη αύξηση των εργασιών σε όλους τους τομείς δραστηριότητας της.

Παράλληλα, και με τη συνεχή υποστήριξη και τεχνογνωσία της μητρικής εταιρίας στην Κύπρο, η Universal Life (Ελλάς) προσβλέπει στην εισαγωγή νέων πρωτοποριακών ασφαλιστικών προϊόντων μέσα στο 1998. Η σχετική άδεια για τα προϊόντα αυτά που θα περιέχουν τέτοια επενδυτικά στοιχεία που θα καλύπτουν πλήρως τις ανάγκες του πελάτη και παρέχουν απαράμιλλη ευελιξία, έχει ήδη εξασφαλισθεί από το Υπουργείο Ανάπτυξης και έχει γίνει η κατάλληλη προεργασία.

Αξίζει να αναφερθεί επίσης ότι η ανάπτυξη και διεύρυνση των εργασιών της Universal Life (Ελλάς) υποστηρίζεται με χρηματοδότηση από τον κορυφαίο ελβετικό ασφαλιστικό οργανισμό Winterthur ο οποίος έχει πρόσφατα ενταχθεί στο πανίσχυρο τραπεζικό συγκρότημα της Credit Suisse.

Με αυτά τα δεδομένα και τον εμπλουτισμό των προϊόντων της, το μέλλον της Universal Life (Ελλάς) διαγράφεται ιδιαίτερα ευοίωνο και της παρέχονται οι κατάλληλες προϋποθέσεις για υλοποίηση των μακροπρόθεσμων στόχων της για δυναμική ανάπτυξη στην ελληνική αγορά.

UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) ΑΑΕΖ

ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΟΣ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΣΤΙΣ 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1997

Ποσά σε εκατ. δραχμές

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	1997	1996
ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	53,3	45,4
ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΑΚΙΝΗΤΑ		
Γήπεδα - Οικόπεδα	109,1	109,1
Κτίρια	238,2	239,1
	347,3	348,2
ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΣΤΗΝ ΕΝΟΠΟΙΗΣΗ	186,3	208,2
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ		
Χρεόγραφα σταθερού εισοδήματος	5.314,6	4.481,4
Δάνεια σε ασφαλισμένους ζωής	78,2	86,6
Καταθέσεις προθεσμίας	1.011,8	947,4
	6.404,6	5.515,4
ΛΟΙΠΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ		
Έπιπλα και λοιπός εξοπλισμός	86,7	102,0
Μεταφορικά μέσα	25,0	19,0
	111,7	121,0
ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ		
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	4,2	3,7
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ		
Χρεώστες ασφαλίστρων	224,9	232,7
Αντασφαλιζόμενοι	37,1	11,7
Άλλα χρεωστικά υπόλοιπα	280,0	521,1
Έσοδα χρήσεως εισπρακτέα	291,4	320,2
	833,4	1.085,7
ΧΡΗΜΑΤΙΚΑ ΔΙΑΘΕΣΙΜ[illegible]	7,4	10,9
		160,4
		171,3
		98,9
		996
		23,2
		42,4
		19,2
		008,5
Ασφαλ[illegible]	[illegible]μενης χρη[illegible]	542,7)
	2.395,9	1.250,6
ΕΜΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ		
Έξοδα διοικητικής λειτουργίας και διαθέσεως	660,0	418,1
Αποσβέσεις παγίων στοιχείων	50,3	34,2
Απόσβεση υπεραξίας	21,9	11,0
	732,2	463,3
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΧΡΗΣΕΩΣ	**5,2**	**1,0**
	3.133,3	**1.714,9**

ΠΑΘΗΤΙΚΟ	1997	1996
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ		
Καταβεβλημένο	1.150,0	1.150,0
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ		
Αφορολόγητα αποθεματικά ειδικών διατάξεων	17,8	17,8
Υπόλοιπο ζημιών προηγουμένων χρήσεων	(408,6)	(413,8)
	(390,8)	(396,0)
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	**759,2**	**754,0**
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ		
ΙΔΙΑ ΚΡΑΤΗΣΗ		
Μαθηματικές προβλέψεις	5.014,3	4.459,6
Εκκρεμείς αποζημιώσεις	50,3	41,5
Πληρωτέες παροχές	502,0	475,8
	5.566,6	4.976,9
ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ		
Μαθηματικές προβλέψεις	241,5	231,3
Εκκρεμείς αποζημιώσεις	39,2	13,3
	280,7	244,6
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ	23,6	22,6
ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
Προς συνδεδεμένες επιχειρήσεις	1.410,9	1.287,6
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ		
Αντασφαλιστές	70,8	47,1
Πράκτορες & Δικαιούχοι προμηθειών παραγωγής	61,5	37,8
Υποχρεώσεις από φόρους, τέλη	86,6	80,3
Ασφαλιστικοί οργανισμοί	14,4	14,3
Άλλα πιστωτικά υπόλοιπα	63,7	33,7
	297,0	213,2
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	**8.338,0**	**7.498,9**

ΠΙΣΤΩΣΗ	1997	1996
ΕΣΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ		
Ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις	2.328,6	1.230,3
Ασφάλιστρα από αντασφαλίσεις	32,6	41,7
Δικαιώματα συμβολαίων	1,5	2,5
Προμήθειες από αντασφαλιστές	46,7	18,2
	2.409,4	1.292,7
ΕΣΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ		
Έσοδα ομολογιών και χρεογράφων	625,6	369,8
Πιστωτικοί τόκοι	98,3	34,2
Κέρδη απο πώληση χρεογράφων	-	18,2
	723,9	422,2
	3.133,3	**1.714,9**

Σημ.: Τα αποτελέσματα της Universal Life (International) έχουν ενοποιηθεί από 1η Ιουλίου 1996

ΔΗΜ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ: *"Δεν θα κάνω εγώ μεγάλο τον ΑΡΗ. Ο ΑΡΗΣ είναι μεγάλος..."*

ΣΕ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Τύπου που δόθηκε στο ξενοδοχείο «Μακεδονία Παλλάς» από τους παράγοντες της **ΠΑΕ Άρης**, την Τετάρτη 24.06.1998, ανακοινώθηκε επίσημα, ότι ο επιχειρηματίας κ. **Δημήτρης Κοντομηνάς** προσωπικά, είναι πλέον ο νέος ιδιοκτήτης της ιστορικής ομάδας της Θεσσαλονίκης.

Όπως και ο ίδιος τόνισε, αποφάσισε να ασχοληθεί με τον Άρη χωρίς ποτέ στο παρελθόν να έχει ανάλογη εμπειρία. Μοναδική του επιθυμία να προσφέρει στον Άρη το καλύτερο και αξιότερο έμψυχο δυναμικό, δίνοντας στην ομάδα τη θέση που της αξίζει, εξασφαλίζοντάς της συνεχή ανοδική πορεία!

- ***Δεν θα κάνω εγώ τον Άρη μεγάλο, ο Άρης είναι μεγάλος και σε συνεργασία με τους κατάλληλους και σωστούς ανθρώπους θα προσπαθήσουμε να τον αναδείξουμε όπως αξίζει στην ιστορία του, στη δυναμική του και στους ενθουσιώδεις φιλάθλους του. Δεν περιμένω τίποτα από τον Άρη. Επιθυμώ μόνο να δώσω στον Άρη.***

Στη συνέχεια ο κ. Δ. Κοντομηνάς θέλοντας να ξεκαθαρίσει τη θέση του Ομίλου του μέσα στη νέα τάξη πραγμάτων, τόνισε πως ο μόνος συνδετικός κρίκος ανάμεσα στην **Interamerican** και στον Άρη είναι ο ίδιος και πως ξέρει ότι οι προσπάθειές του θα στεφθούν με απόλυτη επιτυχία τόσο γιατί ο ίδιος δεν έχει εξαρτώμενα συμφέροντα από πουθενά αλλά και γιατί έχει μάθει να δίνει μάχες και να τις κερδίζει!

Τη συνέντευξη Τύπου ακολούθησε δεξίωση, στην οποία παρέστησαν όλοι οι παρευρισκόμενοι δημοσιογράφοι, παλιοί και νέοι ποδοσφαιριστές του Άρη και παράγοντες της ομάδας.

10λογος συμβουλών

Δεκάλογο συμβουλών της Ελληνικής Αστυνομίας για την αποτροπή των κινδύνων κλοπής κατοικιών, γραφείων κ.λπ., εν όψει και της θερινής περιόδου, που οι κίνδυνοι πολλαπλασιάζονται, εξέδωσε η Επιτροπή Πυρός και Συμπληρωματικών Κινδύνων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, σε δισέλιδο έντυπο.

Στο έντυπο, που διανέμεται στους ασφαλισμένους με τα ασφαλιστήρια συμβόλαια κλοπής ή και πυρός, αναλύονται, με απλό τρόπο, οι προφυλάξεις και τα 10 βασικά μέτρα που πρέπει να λαμβάνονται, ώστε να αποτραπούν, κατά το δυνατόν, οι κίνδυνοι κλοπής και να περιορισθούν οι πιθανότητες εισόδου διαρρηκτών στα κτίρια. Σημειώνεται ότι οι συμβουλές αυτές έχουν διατυπωθεί από την αρμόδια υπηρεσία της Ελληνικής Αστυνομίας, με βάση τις πολύπλευρες εμπειρίες των στελεχών της και τις καταγεγραμμένες πρακτικές των διαρρηκτών.



Η Επιτροπή Πυρός της Ένωσης, αποφάσισε να προχωρήσει στην έκδοση του εντύπου, με αφορμή τις αλλεπάλληλες κλοπές που έχουν λάβει ενδημική μορφή, ιδιαίτερα τους θερινούς μήνες, και προκειμένου να ενημερωθούν οι ασφαλισμένοι και γενικότερα οι πολίτες για τα μέτρα που συνιστά η Αστυνομία για την αποτροπή των κινδύνων κλοπής κυρίως των κατοικιών.

Από την Υπηρεσία Δημοσίων Σχέσεων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ - ΕΜΠΟΡΙΚΗ - ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σε συνεργασία «Άλφα - Άλφα» προσβλέπουν η **Ελληνοβρεταννική Ζωής**, η **Ελληνοβρεταννική Ζημιών** και η **Εμπορική Ζημιών** (του **Ομίλου Alpha**) με τη δημιουργία μιας νέας εταιρίας κολοσσού στο χώρο των ασφαλειών υπό την επωνυμία **«Alpha Ασφαλιστική»**. Οι δύο εταίροι στη νέα ασφαλιστική εταιρία δεν θα λειτουργήσουν ανταγωνιστικά αλλά παράλληλα.

Πρωταρχικός στόχος της νέας εταιρίας είναι η ενοποίηση των δραστηριοτήτων και το «πάντρεμα» των υπαρχόντων δικτύων.

Ο νέος ασφαλιστικός φορέας φιλοδοξεί να πρωταγωνιστήσει στο χώρο των ασφαλειών, συνεχίζοντας να προσφέρει: προϊόντα υψηλών προδιαγραφών, ταχύτητα αποζημιώσεων, αίσθημα ευθύνης και άριστη ποιότητα παροχής υπηρεσιών. Τα πιο πάνω δήλωσε ο Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Εταιριών της Ελληνοβρεταννικής κος **Δούκας Παλαιολόγος**, κατά τη διάρκεια επίσκεψής του στο υποκατάστημα Σερρών, όπου εδρεύει η Περιφερειακή Διεύθυνση του κου **Παναγιώτη Σολωμίδη.**

Αξίζει να σημειωθεί ότι η «Alpha Ασφαλιστική», με ενιαία παραγωγή ασφαλίσεων που με στοιχεία του 1997 αγγίζει τα 15 Δισ. και με εννέα ακόμη ασφαλιστικούς Οργανισμούς, θα συγκροτήσει τη δεκάδα των μεγάλων Ομίλων που θα ελέγχουν πάνω από το 70% της εγχώριας ασφαλιστικής αγοράς.

Σε νέα γραφεία ο [redacted] κ. Ιωάννης Λου[redacted]

ΤΑ ΕΓΚΑΙΝΙΑ του νέο[redacted] τους γραφείου στ[redacted] Θεσσαλονίκη γιόρτασαν, [redacted] Unit Manager κος **Ιωάννη[redacted] Λουκανίκας** και οι συνε[redacted] γάτες του. Με το γραφεί[redacted] αυτό η Ελληνοβρεταννικ[redacted] βελτιώνει τη γεωγραφικ[redacted] ανάπτυξη και το «παντ[redacted] χού παρών» της στη σ[redacted] μπρωτεύουσα. Του νέο[redacted] γραφείου, που βρίσκετο[redacted] επί της οδού Τσιμισκή 85, [redacted] ηγείται ο ίδιος ο κος Λουκανίκας, ο οποίος στην πολυετή συνεργασία του με την εταιρία έχει αποδείξει τον σε κορυφαία επίπεδα επαγγελματισμό που τον διακρίνει, την παραγωγικότητα και την αγάπη του για τον θεσμό.

Σημειώνεται ότι η Ελληνοβρεταννική - μόνο στην [redacted] των ιδιόκτητων γρα[redacted] φείων επί της οδού Μιχαήλ Καλού 6, όπου στεγάζονται οι κεντρικές υπηρεσίες της Διεύθυνσης Βορείου Ελλάδος. Την τελετή των εγκαινίων που πραγματοποιήθηκαν στις 4/6/98, ετίμησαν με την παρουσία τους ο Πρόε[redacted] κ. **Γιώργος Στράφτης**, ο Οικονομικός Διευθυντής κ. **Ιωάννης Βασιλάτος**, ο Διευθυντής Βορείου Ελλάδας κ. **Θόδωρος Πάικος** και από την πλευρά του Δικτύου οι κ.κ. **Παναγιώτης Σολωμίδης**, **Μακάριος Ορφανίδης** και η κ. **Αγγελική Νταλιάνη**.



ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

Από το γραφείο Τύπου της Citibank εκδόθηκε η ακόλουθη ανακοίνωση

Στις 9.2.1998 το σωματείο «Ένωση Καταναλωτών η Ποιότητα της Ζωής» (ΕΚΠΟΙΖΩ) κατέθεσε συλλογική αγωγή κατά της Citibank. Η αγωγή αυτή στηρίχθηκε στο νόμο για την προστασία του καταναλωτή (Ν. 2251/94). Το Πρωτοδικείο Αθηνών εξέδωσε πρόσφατα απόφαση υπέρ του ΕΚΠΟΙΖΩ.

Η Citibank, θεωρεί την απόφαση εσφαλμένη και θα εξαντλήσει όλα τα ένδικα μέσα. Είναι χαρακτηριστικό ότι επιβλήθηκε πρόστιμο 150 εκατ. δρχ. στη Citibank με την αιτιολογία ότι κατέχει δεσπόζουσα θέση στην τραπεζική αγορά, ενώ είναι προφανές πως αυτό δεν ισχύει.

Η αγωγή είχε δύο σκέλη. Το ένα αφορούσε το δικαίωμα κάθε τράπεζας να επιβάλλει μηνιαία χρέωση σε λογαριασμούς που συνολικά παρουσίαζαν υπόλοιπο κάτω από το ελάχιστο όριο που καθορίζει αυτή. Το δεύτερο σκέλος αφορούσε στην κήρυξη ως καταχρηστικών σειράς όρων για τις πιστωτικές κάρτες Visa και Mastercard.

Με την απόφασή του το δικαστήριο έκρινε ότι είναι καταχρηστικοί η μηνιαία χρέωση καθώς και οι ακόλουθοι, διεθνώς καθερωμένοι, όροι των πιστωτικών καρτών:

- Ο περιορισμός των δικαιωμάτων του κατόχου να εγείρει ενστάσεις λόγω ελαττωμάτων των εμπορευμάτων που αγοράστηκαν με την κάρτα.
- Η τεκμαρτή αποδοχή του περιεχομένου του λογαριασμού αν δεν προβληθούν αντιρρήσεις μέσα σε 20 ημέρες.
- Η κήρυξη ληξιπρόθεσμου και απαιτητού όλου του ποσού, αν καθυστερήσει η πληρωμή 4 μηνιαίων λογαριασμών.
- Οι επιπλέον χρεώσεις σε περίπτωση λήψης μετρητών ή υπέρβασης ορίου αγορών ή διενέργειας αγορών στο εξωτερικό.
- Το δικαίωμα της τράπεζας να αυξάνει το ποσό της ετήσιας συνδρομής ή το επιτόκιο, να διακόπτει τη χρήση της κάρτας και να μεταβάλει τους όρους της.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι:

1. Η αγωγή του ΕΚΠΟΙΖΩ αφορά πρακτικές που ακολουθούνται απ' όλες τις τράπεζες στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Ως εκ τούτου η απόφαση του δικαστηρίου επηρεάζει όλες ανεξαιρέτως τις τράπεζες στην Ελλάδα και όλες τις συναλλαγές που διενεργούν είτε μέσω πιστωτικών καρτών είτε μέσω λογαριασμών.
2. Παρά το γεγονός αυτό, το ΕΚΠΟΙΖΩ «ξεχώρισε» τη Citibank καταθέτοντας αγωγή μόνο κατ' αυτής.

Η απόφαση δεν είναι άμεσα εκτελεστή και υπόκειται σε έφεση, καθώς και σε αναίρεση στον Άρειο Πάγο.

Ημέρα αιμοδοσίας

Alico



Ιδιαίτερα μεγάλη ήταν η συμμετοχή των ανθρώπων του Διοικητικού και Παραγωγικού συστήματος της Alico στην ημέρα εθελοντικής αιμοδοσίας, η οποία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρίας στο Μαρούσι. Όπως πάντα, την ευθύνη της διοργάνωσης της ημέρας αιμοδοσίας είχε ο ιατρός της Εταιρίας, κ. Σ. Μουτάφης. Είναι γνωστό ότι η χώρα μας δεν είναι αυτάρκης σε αίμα, ενώ παράλληλα, γνωρίζουμε ότι πολλοί συνάνθρωποί μας σε κάποια στιγμή της ζωής τους είναι πιθανόν να έχουν ανάγκη από αίμα. Η εθελοντική αιμοδοσία είναι, λοιπόν, μια πράξη ευθύνης, αλλά και έμπρακτης αγάπης προς τον άνθρωπο. Στο σημείο αυτό αξίζει να αναφερθεί ότι σε αντίστοιχες αξιέπαινες πρωτοβουλίες προβαίνουν πολύ συχνά και οι συνεργάτες των Κεντρικών Γραφείων Βορείου Ελλάδος της Εταιρίας, αλλά και αρκετά Υποκαταστήματα της Alico σε ολόκληρη την Ελλάδα.

Πραγματοποιήθηκε η ετήσια γενική συνέλευση

UNIVERSAL BANK

Πραγματοποιήθηκε την Τετάρτη, 10 Ιουνίου 1998, στα Κεντρικά Γραφεία του Συγκροτήματος της Universal Life η Ετήσια Γενική Συνέλευση της Τράπεζας στην παρουσία των μετόχων, επισήμων, χρηματιστών και δημοσιογράφων.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσίασε η Λογοδοσία του Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου της Τράπεζας κυρίου Συρίμη, ο οποίος ανέλυσε τα αποτελέσματα της Τράπεζας για το οικονομικό έτος 1997. Τα αποτελέσματα κρίνονται εξαιρετικά και αποδεικνύουν την εδραίωση του ιδρύματος στον Τραπεζικό τομέα με υπόβαθρο πάντοτε την ισχυρή οικονομική βάση και τεχνογνωσία του Συγκροτήματος της Universal Life. Οι ενδείξεις από τα μέχρι σήμερα αποτελέσματα του 1998, επιβεβαιώνουν τη συνέχιση της ανοδικής πορείας της Τράπεζας και την υλοποίηση των στρατηγικών της στόχων.

Τα λειτουργικά κέρδη παρουσίασαν αύξηση 137% και ανήλθαν σε ΛΚ277.376. Τα καθαρά κέρδη μετά την αφαίρεση των προβλέψεων για επισφαλείς απαιτήσεις και φορολογία ανήλθαν σε ΛΚ 180.237 από ΛΚ 48.860 το 1996. Εξίσου σημαντική ήταν και η βελτίωση στους υπόλοιπους οικονομικούς δείκτες, όπου υπερδιπλασιάστηκε η κεφαλαιακή βάση της Τράπεζας. Οι καταθέσεις υπερτετραπλασιάστηκαν, ενώ οι χορηγήσεις και το σύνολο ενεργητικού υπερτριπλασιάστηκαν, ξεπερνώντας τα ΛΚ20 εκατομ.

Η κυριώτερη εξέλιξη το 1997 ήταν η έκδοση της Άδειας Άσκησης Τραπεζικών Εργασιών από την Κεντρική Τράπεζα και η νέα διευρυμένη άδεια για εργασίες ξένου συναλλάγματος, οι οποίες κάνουν την Universal Bank την 4η Κυπριακή Τράπεζα με εισηγμένους τίτλους στο Χρηματιστήριο Αξιών Κύπρου. Η Τράπεζα διενεργεί όλα τα είδη τραπεζικών συναλλαγών μέσω των Τραπεζικών Κέντρων που λειτουργούν σήμερα σε παγκύπρια βάση. Αξίζει επίσης να τονισθεί ότι η Τράπεζα, μέσα στον πρώτο χρόνο λειτουργίας της έχει γίνει πλήρες μέλος της Visa International και του Swift, ενώ έχει επίσης υπογράψει συμφωνίες ανταποκριτού με τις μεγαλύτερες τράπεζες του κόσμου. Η Τράπεζα είναι έτοιμη για την έκδοση πιστωτικών καρτών Visa και είναι σε προχωρημένο στάδιο της υλοποίησης συστημάτων προηγμένης τεχνολογίας και δικτύου αυτόματων ταμειακών μηχανών. Την Ετήσια Γενική Συνέλευση ακολούθησε Έκτακτη Γενική Συνέλευση κατά την οποία εξετάστηκε και εγκρίθηκε η εισήγηση του Διοικητικού Συμβουλίου για αύξηση του ονομαστικού μετοχικού κεφαλαίου της Τράπεζας από ΛΚ 5.000.000 σε ΛΚ 15.000.000 με τη δημιουργία επιπρόσθετων 10.000.000 νέων μετοχών ονομαστικής αξίας ΛΚ1 η κάθε μία. Η αύξηση των κεφαλαίου βασίζεται στις αναπτυξιακές ανάγκες της Τράπεζας σε σχέση με τα στρατηγικά της πλάνα για σημαντικές επενδύσεις και την επερχόμενη φιλελευθεροποίηση, που θα οδηγήσουν σε τεχνολογική υπεροχή και προσφορά πρωτοποριακών υπηρεσιών και προϊόντων.

Ο κ. Συρίμης αναφέρθηκε επίσης στην αύξηση του εκδοθέντος μετοχικού κεφαλαίου από 5.000.000 μετοχές σε 6.250.000 μετοχές με την έκδοση 1.250.000 μετοχών ονομαστικής αξίας ΛΚ1 έκαστη (Rights Issue). Τα δικαιώματα αγοράς των νέων μετοχών (Rights Issue) θα παραχωρηθούν σε αναλογία ένα Δικαίωμα αγοράς για κάθε τέσσερις μετοχές κατά την ημερομηνία και με τους όρους που θα περιγράφονται στο ενημερωτικό δελτίο που θα εκδοθεί σύντομα. Τελειώνοντας, ο κ. Συρίμης τόνισε ότι το άρτια καταρτισμένο προσωπικό και Διεύθυνση της Τράπεζας, το αποδοτικότερο συγκριτικά δίκτυο Τραπεζικών Κέντρων, καθώς και οι επενδύσεις σε προηγμένη Τεχνολογία και Πληροφορική, προδιαγράφουν μια επιτυχημένη πορεία στο μέλλον εν όψει των προκλήσεων της αναμενόμενης φιλελευθεροποίησης του τραπεζικού συστήματος.

Νέο Warrant σε καλάθι μετοχών από τη Societe Generale & την Ασπίς Α.Χ.Ε.

Η Γαλλική Τράπεζα Societé Generale σε συνεργασία με την Ασπίς Χρηματιστηριακή διαθέτουν από τις 2 Ιουλίου 1.000.000 warrants σε καλάθι επιλεγμένων μετοχών του Ελληνικού Χρηματιστηρίου. Το καλάθι των μετοχών αποτελείται τόσο από εταιρείες μεγάλης κεφαλαιοποίησης όσο και από εταιρείες μεσαίας κεφαλαιοποίησης με αναμενόμενους υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης. Η ποσοστιαία σύνθεση του καλαθιού είναι η εξής:

Εθνική Τράπεζα	20%	Ιατρικό Αθηνών	5%
Τράπεζα Εργασίας	15%	Μαΐλλης	5%
Τιτάν	10%	Folie Folie	5%
Ιντρακόμ	10%	Άκτωρ	4%
Chipita	7,5%	Σαράντης	4%
Επιχ. Αττικής	7,5%		
Σιδενόρ	7%		

Οι τίτλοι θα είναι διαπραγματεύσιμοι στο Χρηματιστήριο του Λουξεμβούργου και είναι χρονικής διάρκειας 1 έτους (Λήξη 2/7/1999). Το συγκεκριμένο warrant Ευρωπαϊκού τύπου και το κάθε warrant αντιστοιχεί σε ένα καλάθι αναφοράς αξίας 10.000 δρχ. και η εκκαθάριση θα γίνεται μέσω Euroclear. Η κοινή αυτή προσπάθεια της Societe Generale και της Ασπίς Χρηματιστηριακής προσφέρει στους Έλληνες και ξένους επενδυτές εναλλακτικά επενδυτικά προϊόντα και συμβάλλει σημαντικά στην περαιτέρω ανάπτυξη της Ελληνικής Κεφαλαιαγοράς.

"Ο Ασφαλιστικός Πράκτορας χθες - σήμερα - αύριο"



Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε ημερίδα με θέμα «Ο Ασφαλιστικός Πράκτορας Χθες - Σήμερα - Αύριο» που οργάνωσε η Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών της Ελλάδος τη Δευτέρα 29 Ιουνίου στο Ξενοδοχείο Μεγάλη Βρεταννία.

Την εκδήλωση προλόγισε ο Γενικός Γραμματέας του Υπουργείου Εμπορίου κ. Ηλίας Αποστολάκης. Στο πάνελ που ακολούθησε συμμετείχαν οι κ.κ. Ι. Δρούλιας, Πρόεδρος Δ.Σ. ΕΕΑΕ, Α. Ραφαηλίδης, Γ. Γραμματέας Δ.Σ. ΕΕΑΕ, Ν. Αδαμαντιάδης, Πρόεδρος Δ.Σ. Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης Α.Ε. Ασφαλιστικό Συγκρότημα, και Γ. Κώτσαλος, Διευθύνων Σύμβουλος & Γενικός Διευθυντής Φοίνιξ - Γενικαί Ασφάλειαι της Ελλάδος Α.Ε., ενώ τη συζήτηση συντόνιζε ο δημοσιογράφος κ. Π. Δρακάτος.

Ακολούθησε παρουσίαση για τις δυνατότητες που προσφέρει το Internet στα σύγχρονα ασφαλιστικά πρακτορεία από τον κ. Β. Σερεπίσο, Τεχνικό Διευθυντή - Αναλυτή της εταιρίας K.B.S.net.

Στην εκδήλωση αναπτύχθηκαν κρίσιμα θέματα που απασχολούν το σύνολο του κλάδου, όπως η θέσπιση Κώδικα Δεοντολογίας, οι υποχρεωτικές εξετάσεις για τη λήψη άδειας πράκτορα, η άρση της επιβολής προστίμου 1500 ECU στον πράκτορα σε περίπτωση που κλείνουν ασφαλιστικές εταιρίες, η συνένωση των πρακτορείων και ο μηχανογραφικός εκσυγχρονισμός, η βελτίωση των προσφερομένων υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους, η διάθεση χρηματοοικονομικών προϊόντων κ.τλ.



Ready - to - Run R/3: Το νέο πακέτο της SAP Hellas και της Hewlett Packard, που ανοίγει το δρόμο στην τυπική ελληνική επιχείρηση

Η νέα πρωτοποριακή λύση λογισμικού και εξοπλισμού Ready - to - Run R/3 - αποτέλεσμα της στενής συνεργασίας των δύο κορυφαίων εταιρειών στο χώρο της πληροφορικής SAP Hellas και Hewlett - Packard Hellas - παρουσιάστηκε σε κοινή εκδήλωση, που πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Hilton, στις 10 Ιουνίου 1998. Την παρουσίαση του ολοκληρωμένου πακέτου Ready - to - Run R/3, παρακολούθησαν με έντονο ενδιαφέρον, περισσότερα από 200 ανώτατα στελέχη επιχειρήσεων όλων των κλάδων. «Το Ready - to - Run R/3 είναι μια στρατηγική λύση, η οποία αξιοποιεί την τεχνογνωσία και την εμπειρία που κερδήθηκε από τις εγκαταστάσεις R/3 μεγάλης κλίμακας παγκοσμίως, χωρίς να υστερεί σε τίποτα από αυτές. Αντίθετα, παρέχει στις εταιρίες που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά το συγκριτικό πλεονέκτημα της άμεσης εφαρμογής και της μειωμένης τιμής» επεσήμανε ο Δρ. Φαίδων Χατζησάββας, Διευθύνων Σύμβουλος της SAP Hellas. «Κύριο μέλημά μας ήταν η εξέλιξη ενός προϊόντος που καθιστά τους servers Hewlen - Packard και λογισμικό SAP προσιτά στην τυπική ελληνική επιχείρηση. Παράλληλα θελήσαμε να δώσουμε λύσεις σε όλες εκείνες τις τοπικές - νομικές και διαδικαστικές - δυσκολίες που αντιμετωπίζουμε όλοι καθημερινά» τόνισε ο Γενικός Διευθυντής της Hewlett Packard Hellas, Βασίλης Δημητρίου.

Το πακέτο Ready - to - Run περιλαμβάνει server Hewlett - packard, προ-εγκατεστημένο και προ-παραμετροποιημένο λογισμικό SAP R/3, με όλα τα απαραίτητα υποστυστήματα (modules) του R/3 και είναι έτοιμο να λειτουργήσει παραγωγικά μόλις συνδεθεί στην εταιρεία. Εγκεκριμένο από τον Σ.Ο.Λ., απόλυτα σύμφωνο με την ελληνική νομοθεσία και τον Κώδικα Βιβλίων και Στοιχείων (Κ.Β.Σ.), το Ready - to - Run R/3 μειώνει κατά 30% το χρόνο και κόστος εγκατάστασής του.

Τα πλεονεκτήματα του Ready to Run R/3 δεν σταματούν εκεί: είναι επεκτάσιμο (στην περίπτωση που αλλάζουν οι ανάγκες τις επιχείρησης) και φυσικά επιλύει όλα τα σύγχρονα προβλήματα, όπως το έτος 2000, το Ευρώ, το ηλεκτρονικό εμπόριο, ενώ υποστηρίζεται από το TeamSAP, την ομάδα εξειδικευμένων συμβούλων της SAP, και το σύστημα OSS, την 24ωρη τεχνική υποστήριξη της εταιρείας.

Η επιτυχής συνεργασία των δύο εταιρειών γιορτάσθηκε με δείπνο στην πισίνα του ξενοδοχείου, όπου τραγούδησε ο κ. Μανώλης Μητσιάς. Σε κλήρωση που έγινε στη συνέχεια, δύο προσκεκλημένοι κέρδισαν φορητούς υπολογιστές Hewlett Packard.

Ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών

Ο ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών ιδρύθηκε το 1933 και απαρτίζεται από τους γενικούς διευθυντές και τους νομίμους αντιπροσώπους των Ασφαλιστικών και των Αντασφαλιστικών Εταιριών που λειτουργούν νόμιμα στην Ελλάδα. Πρόκειται για αναγνωρισμένο σωματείο φυσικών προσώπων, στοιχείο που το διακρίνει από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, η οποία αποτελεί το επίσημο επαγγελματικό σωματείο των νομικών προσώπων, δηλ. των Ασφαλιστικών Εταιριών. Ο Σύνδεσμος εκφράζει τις απόψεις των στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς, λαμβάνοντας θέση για αντιμετώπιση των εκάστοτε προβλημάτων της , υποβοηθά και στηρίζει το έργο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών (ιδίως σε θέματα στα οποία η Ένωση δεν αναμειγνύεται) και διοργανώνει εκδηλώσεις ασφαλιστικού, κοινωνικού ή οικονομικο-πολιτικού ενδιαφέροντος.

Στόχοι του Συνδέσμου, όπως προκύπτει από το Καταστατικό του, είναι η σύσφιγξη των σχέσεων των μελών του, η ανάπτυξη πνεύματος αλληλεγγύης, η παροχή κάθε δυνατής υποστήριξης προς αυτά, η λήψη κάθε μέτρου για την αναγνώριση και προστασία των δικαιωμάτων τους. Επίσης, η επισήμανση των υποχρεώσεών τους προς την κοινωνία και την πολιτεία, αλλά και η ενίσχυση, με κάθε μέσο, της προσπάθειας ανάπτυξης του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, καθώς και η καθιέρωση τυπικών και άτυπων συναλλακτικών ηθών και κανόνων δεοντολογίας. Προς τις κατευθύνσεις αυτές κινούμενος ο Σύνδεσμος, διοργανώνει εκδηλώσεις και παρεμβαίνει σε ζητήματα που αφορούν στην ασφαλιστική αγορά, ενώ αναπτύσσει κάθε είδους επιμορφωτική, πολιτιστική και ψυχαγωγική δραστηριότητα, με σεμινάρια, διαλέξεις, συζητήσεις κ.λ.π.

Τελευταία αναπτύσσεται έντονος προβληματισμός στο Δ. Σ. για εξεύρεση τρόπων διεύρυνσης του αριθμού των μελών του Συνδέσμου, (που σήμερα ανέρχονται σε 200), στα πλαίσια αφ' ενός της απαραίτητης ανανέωσης και αφ' ετέρου της δυνατότητας συμμετοχής πολύ περισσότερων διοικητικών στελεχών, ενδεχομένως ως δοκίμων μελών. Οι διοικήσεις του Συνδέσμου των τελευταίων ετών, παράλληλα προς τους κυρίως στόχους του, δημιούργησαν «γέφυρες» επαφής και με εκπροσώπους φορέων της οικονομίας, της πολιτικής και της κοινωνίας γενικότερα, συνειδητοποιώντας ότι, κάτω από τις συνθήκες έντονου ανταγωνισμού στην αγορά, οι ειλικρινά φιλικές - και όχι μόνο τυπικές- διαπροσωπικές σχέσεις μπορούν να διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο στην αντιμετώπιση των προκλήσεων των καιρών. Στις 22 Ιουνίου 1998 ο σύνδεσμος είχε μια καλή ευκαιρία δημοσίων σχέσεων στο Ξενοδοχείο "ΠΕΝΤΕΛΙΚΟΝ", όπου 240 άτομα - στελέχη της Ασφαλιστικής κοινωνίας απήλαυσαν μια ευχάριστη βραδιά συζητώντας ασφαλιστικά και μη ασφαλιστικά θέματα.



Η Universal Life τίμησε τους Πρώτους Ασφαλιστές της

Μέσα σε μια ενθουσιώδη ατμόσφαιρα πραγματοποιήθηκε η καθιερωμένη τελετή βράβευσης των διακριθέντων ασφαλιστών της Universal Life τη χρονιά που πέρασε, στην παρουσία των Διοικητικών Συμβουλίων της Universal Life και Universal Bank. Στην ομιλία του προς τις εκατοντάδες των παρευρισκομένων μελών του προσωπικού και του δυναμικού πωλήσεων, ο Διευθύνων Σύμβουλος του Συγκροτήματος κ. **Ανδρέας Γεωργίου**, ανέφερε ότι παρά τον οξύ ανταγωνισμό και τις αδυναμίες που παρουσίασε η οικονομία, το 1997 ήταν για τη Universal Life μια χρονιά μεγάλων επιτυχιών και προόδου, πετυχαίνοντας για μια ακόμα φορά νέο ρεκόρ παραγωγής σε νέα εργασία με ατομικά ασφάλιστρα ζωής που ξεπέρασαν τα £7,5 εκατ..

Η Universal Life, τόνισε ο κ. Γεωργίου, παραμένει σταθερά στην πρωτοπορία με σημαντική διαφορά από όλους τους κύριους ανταγωνιστές της, συνεχίζοντας την ανοδική της πορεία σε όλους τους τομείς των δραστηριοτήτων και εργασιών της. Αναφερόμενος στη Universal Bank ο κ. Γεωργίου τόνισε ότι η Τράπεζα σε σύντομο σχετικά χρονικό διάστημα παρουσίασε μια εντυπωσιακή ανάπτυξη και εδραιώθηκε στον τραπεζικό τομέα. Στη συνέχεια ο Διευθύνων Σύμβουλος αναφέρθηκε στις ευοίωνες προοπτικές της θυγατρικής εταιρείας Universal Life (Ελλάς) καθώς και της νέας θυγατρικής εταιρείας Universal Financial Services, που η ίδρυσή της εντάσσεται μέσα στα πλαίσια της προσφοράς ενός ολοκληρωμένου φάσματος χρηματοοικονομικών υπηρεσιών προς το ευρύ κοινό.

Στη συνέχεια ο Διευθύνων Σύμβουλος έστειλε ένα σαφές μήνυμα προς όλους: τη διαβεβαίωση ότι η Universal Life θα παραμείνει ανεξάρτητη και θα διατηρήσει την αυτόνομη οντότητά της για να μπορέσει να υλοποιήσει το πρόγραμμα επέκτασης και ανάπτυξής της. Καταλήγοντας ο κ. Γεωργίου τόνισε: «όραμα της Universal Life είναι να καταστεί ένας από τους μεγάλους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς στον ευρύτερο Κυπροελλαδικό χώρο και η πραγματοποίηση αυτού του οράματος έχει ήδη αρχίσει».

Προηγουμένως, χαιρέτησε τους παρευρισκομένους ο Διευθυντής Μάρκετινγκ & Πωλήσεων κ. **Πέτρος Γαλίδης**, ο οποίος υπογράμμισε την ανεκτίμητη συμβολή του Δυναμικού Πωλήσεων στις επιτυχίες της Universal Life, τονίζοντας ότι το υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού και η ποιότητα της δουλειάς τους, ήταν καθοριστικά για να διατηρούν τη Universal Life στην κορυφή. Τέλος ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και ο Διευθύνων Σύμβουλος του Συγκροτήματος απένειμαν σ' ένα, μεγάλο αριθμό ασφαλιστών βραβεία και τιμητικές διακρίσεις, που συμπεριλάμβαναν και διεθνείς διακρίσεις, όπως το Βραβείο Ποιότητας (IQA) της Limra και το Millon Dollar Round Table (MDRT) Αμερικής.

Στη φωτογραφία όλοι οι Βραβευθέντες μαζί με τον Πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου κ. ***Ιωάννη Κλ. Χριστοφίδη*** *και τον Διευθύνοντα Σύμβουλο κ.* ***Ανδρέα Γεωργίου.***

Νέα διεύθυνση στρατηγικού σχεδιασμού & ανάπτυξης

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΜΕΤΑ την περάτωση των Σπουδών του στον Τομέα Ασφαλειών και Επενδύσεων, στο Πανεπιστήμιο City του Λονδίνου, ο κ. **Κωνσταντίνος Μελά Γιαννιώτης** αναλαμβάνει τη νέα Διεύθυνση Στρατηγικού Σχεδιασμού και Ανάπτυξης των Επιχειρήσεων «Ιντερσαλόνικα». Αντικείμενο της νέας αυτής Διεύθυνσης είναι η αξιοποίηση όλων των δυνατοτήτων και επενδύσεων των Εταιριών του Ομίλου - σε συνεργασία με τις αντίστοιχες Διευθύνσεις και Τμήματα - για την επιτυχή περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών και αντιμετώπιση του οξύτατου ανταγωνισμού στον ευρύτατο χώρο, που καταλαμβάνουν οι πολυάριθμες δραστηριότητες «Ιντερσαλόνικα». Άμεσος στόχος της Διεύθυνσης Στρατηγικού Σχεδιασμού και Οργάνωσης είναι η δυναμική επέκταση όλων των Επιχειρήσεων του Ομίλου «Ιντερσαλόνικα» σε όλη την επικράτεια, αλλά και στις Βαλκανικές χώρες, όταν οι γενικότερες συνθήκες το επιτρέψουν.

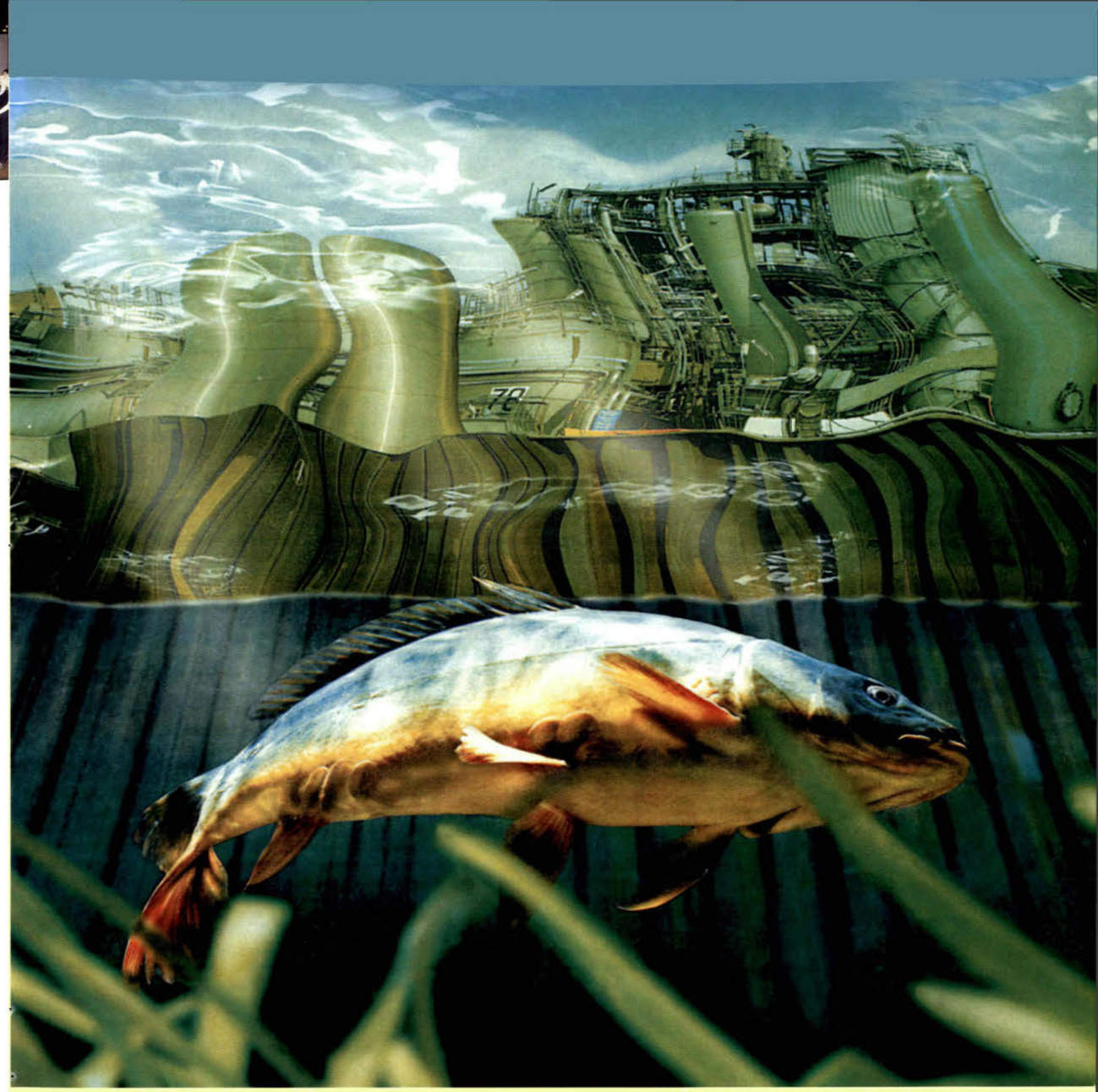
Συμβουλές από την «Ιντερσαλόνικα» για σωστή οδήγηση

ΣΤΟ ΠΛΑΙΣΙΟ της συνεχόμενης προσπάθειάς της για βελτίωση των συνθηκών κυκλοφορίας στους ελληνικούς δρόμους και μείωση των τροχαίων ατυχημάτων, η «Ιντερσαλόνικα» προχώρησε στην έκδοση ενημερωτικού φυλλαδίου, που τιτλοφορείται «Σωστοί οδηγοί». Πρόκειται για τη συγκέντρωση των βασικότερων σημείων, στα οποία πρέπει να επικεντρώνουν την προσοχή τους οι Έλληνες οδηγοί, στη διάρκεια των καθημερινών μετακινήσεών τους, προκειμένου να εξασφαλίζεται η ομαλή κυκλοφορία στο εθνικό και επαρχιακό δίκτυο, να υποβοηθείται το περιβάλλον και, κυρίως, να περιορίζεται η θυσία στο βωμό της ασφάλτου.

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΚΘΕΣΗ "ΗΠΕΙΡΟΣ '98"



ΜΕ ΚΟΙΝΟ περίπτερο συμμετείχαν στην 6η Πανελλήνια Εμπορική Έκθεση Ηπειρος '98 η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ. Στα εγκαίνια της Εκθεσης που έγιναν την Τετάρτη 10/6 παραβρέθηκαν ο Δ/ντής Διαμερισματικής Δ/νσης Ιωαννίνων της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. **Νίκος Γιαννόπουλος**, ο Δ/ντής Δικτύων της Αγροτικής Ζωής κ. **Χρίστος Μασκαντούρης**, ο Υπεύθυνος του Γραφείου Ιωαννίνων κ. **Λόκας Δημήτρης** και οι συνεργάτες του γραφείου. Κατά τη διάρκεια της Έκθεσης επισκέφθηκε το περίπτερο πλήθος κόσμου που είχε την ευκαιρία να ενημερωθεί για τα νέα προγράμματα των εταιριών, ιδιαίτερο δε ενδιαφέρον παρουσίασε το πρόγραμμα ΝΕΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑ της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ και το επενδυτικό πρόγραμμα ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.



Η COVER Insurance στο Business Insurance & Private Banking

Σε συνέχεια του περυσινού Business Insurance & Private Banking η Ευρωπαϊκή Ένωση Επιχειρήσεων και Επιχειρηματιών οργάνωσε και το φετινό με αρκετή επιτυχία στις 28 Μαΐου στους χώρους των 3 Ballroom του Intercontinental.

Η παρουσίαση της COVER Insurance κέρδισε τις εντυπώσεις όχι μόνο γιατί ήταν η πολυπληθέστερη αλλά και για την οργάνωσή της. Ειδική μνεία πρέπει να γίνει στις κυρίες της COVER Insurance και στα χαμόγελα που μοίρασαν στους παρεβρεθέντες.

Την παρουσίαση άνοιξε με ομιλία του ο



Γενικός Διευθυντής COVER Insurance κ. **Μιχάλης Πυρουνάκης,** στην οποία αναφέρθηκε στο παρόν και το μέλλον της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, και συνέχισαν ο κ. **Δ. Βαγενάς**, η κυρία **Μ. Μαντζουράνη**, ο κ. **Δ. Σπυράκος**, ο κ. **Κ. Ευστρατόγλου** και ο κ. **Χ. Καραγιαννίδης**.

Την παρουσίαση έκλεισε με σύντομη αλλά αρκετά σημαντική ομιλία του για το προσωπικό, τους συνεργάτες και τους εκλεκτούς πελάτες ο κ. Μιχάλης Πυρουνάκης μια και ανακοίνωσε και επίσημα το στόχο των 60 υποκαταστημάτων μέχρι το 2000.

Η βραδιά έκλεισε για το προσωπικό και τους φίλους της COVER Insurance με δεξίωση σε γνωστό αθηναϊκό εστιατόριο.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Γενική Συνέλευση Μετόχων

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε την Πέμπτη 25 Ιουνίου, στο ξενοδοχείο Μεγάλη Βρετάννια, η Τακτική Ετήσια Γενική Συνέλευση των Μετόχων της ασφαλιστικής εταιρίας Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ. Κατά τη διάρκεια της συνέλευσης, στην οποία παραβρέθηκαν μέτοχοι οι οποίοι αντιπροσώπευαν το 76,33% των μετοχών της εταιρίας, εγκρίθηκε ο ισολογισμός του 1997, ο οποίος ήταν κερδοφόρος για την Ασπίς Πρόνοια (κέρδη 408 εκατομμυρίων δραχμών), ενώ επισημάνθηκε ότι η ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα διανύει μια περίοδο μετάβασης προς ένα στάδιο ωριμότητας, το οποίο, σε συνδυασμό με την ανοδική τάση των μεγεθών των διασυνδεδεμένων εταιριών της Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ, διαμορφώνει ένα ιδιαίτερα ευνοϊκό κλίμα για την πορεία των εργασιών της. Ήδη, όπως επεσήμανε ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, κος Παύλος Ψωμιάδης, οι εισπράξεις ασφαλίστρων της Ασπίς Πρόνοια, κατά το πρώτο πεντάμηνο του 1998 παρουσιάζουν αύξηση κατά 75% έναντι της αντίστοιχης περιόδου του 1997, γεγονός το οποίο αφήνει μεγάλα περιθώρια αισιοδοξίας για τα τελικά αποτελέσματα του 1998. Τέλος, ανακοινώθηκε ότι εξετάζεται η περίπτωση αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας, κατά το δεύτερο εξάμηνο του 1998, με δημόσια εγγραφή.

Ολοκληρώθηκε η ένταξη της AGF στον Όμιλο της ALLIANZ

Με την πρόσφατη σχετική έγκριση της Επιτροπής της Ευρωπαϊκής Ένωσης ολοκληρώθηκαν οι απαιτούμενες διαδικασίες για την ένταξη της AGF στον Όμιλο της Allianz που, με συνολική παραγωγή ασφαλίστρων 20 τρισ. δρχ., γίνεται έτσι ο μεγαλύτερος ασφαλιστικός όμιλος της Ευρώπης, και συγχρόνως, με διαχείριση κεφαλαίων ύψους 86,5 τρισ. δρχ., κατατάσσεται μεταξύ των 10 πρώτων χρηματοοικονομικών ομίλων του κόσμου. Στην Ελλάδα, μετά την πρόσφατη εξαγορά της Helvetia Ελλάδος από την Allianz, η συνένωση των ελληνικών εταιριών Allianz και AGF Kosmos, των οποίων οι βασικοί μέτοχοι είναι η Allianz, η AGF και η RAS, δημιουργεί το τρίτο σε μέγεθος ασφαλιστικό συγκρότημα της χώρας μας με παραγωγή ασφαλίστρων που θα ξεπεράσει κατά πολύ τα 50 δισ. δρχ. κατά το 1998 και με 114 Υποκαταστήματα και 491 Πρακτορεία κατανεμημένα σε ολόκληρη την Ελλάδα.

Κατά τη συνάντηση της 8ης Ιουνίου 1998 στο Παρίσι, οι Ηγεσίες των Εταιριών Allianz και AGF αποφάσισαν να διορίσουν κοινή διοίκηση και για τις δύο Εταιρίες στην Ελλάδα. Ως Εκτελεστικός Πρόεδρος επικεφαλής του νέου Ομίλου αναλαμβάνει ο κ. Ιερώνυμος Δελένδας, ήδη Πρόεδρος των Εταιριών Alianz, και ως Εντεταλμένος Σύμβουλος ο κ. Νικόλαος Πλακίδης, Διευθύνων Σύμβουλος των Εταιριών AGF Kosmos. Γενικοί Διευθυντές των Εταιριών θα είναι οι κ.κ. Γ. Αντωνιάδης, Δ. Έξαρχος, Π. Παπανικολάου, Α. Σαρρηγεωργίου και Σύμβουλος Διοίκησης ο κ. Ι. Πολίτης.

Η νέα Διοίκηση έχει προγραμματίσει μια σειρά ενεργειών που θα οδηγήσουν στη βαθμιαία ένταξη όλων των Εταιριών σ' ένα ενιαίο σύνολο με βασικούς στόχους την αύξηση της παραγωγικότητας, την παροχή στους συνεργάτες των δικτύων πωλήσεων νέων δυνατοτήτων ανάπτυξης των εργασιών και, τέλος, την προσφορά ακόμη καλύτερων υπηρεσιών προς ασφαλισμένους και τρίτους.

Αγροτική Ασφαλιστική

Η **Αγροτική Ασφαλιστική** επεκτείνει τις δραστηριότητές της και στο χώρο των ασφαλίσεων στη ναυτιλία, δημιουργώντας ειδικά νέα προγράμματα ασφάλισης πληρωμάτων πλοίων. Παράλληλα δημιουργεί μια νέα περιφερειακή μονάδα με έδρα τον Πειραιά, στο κέντρο της ναυτιλιακής δραστηριότητας της χώρας μας. Έμπειροι ασφαλιστές αναλαμβάνουν την προώθηση των εξειδικευμένων ασφαλιστικών προγραμμάτων της ναυτιλίας, ενώ παράλληλα θα εξυπηρετούν τους κατοίκους και της ευρύτερης περιοχής του Πειραιά προσφέροντάς τους ελκυστικά προγράμματα ασφαλιστικών καλύψεων για την προσωπική, οικογενειακή, επαγγελματική και επιχειρηματική τους δραστηριότητα. Το νέο κατάστημα θα ενισχύσει σημαντικά την παρουσία της Αγροτικής Ασφαλιστικής στο πρώτο λιμάνι της χώρας και θα προσφέρει τις προϋποθέσεις για περαιτέρω παρουσία της στον αστικό και επιχειρηματικό κόσμο που αποτελεί μέρος του πενταετούς επιχειρησιακού της σχεδίου.

ΦΙΛΟΞΕΝΙΑ ΤΩΝ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ ΤΗΣ DZI ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Τη χώρα μας επισκέφθηκε πρόσφατα η διοίκηση και διευθυντικά στελέχη της μεγαλύτερης Ασφαλιστικής Εταιρίας της Βουλγαρίας της State Insurance Institute DZI, που φιλοξενήθηκαν από την Εθνική Ασφαλιστική.

Πρόκειται για τον πρόεδρο της εταιρίας Borislav Ivanov Mihailov, τον Αναπληρωτή Πρόεδρο Valeri Iordanov Alexiev, τους διευθυντές Krassimir Ivanov Stankov και Zdravko Dessimirov, και την ειδικευμένη στον Κλάδο Ζωής κα Nadia Hristova Gyurova. Οι Βούλγαροι επίσημοι κατά την επίσκεψή τους αντάλλαξαν απόψεις σε θέματα τεχνογνωσίας με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο και Γενικό Διευθυντή της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Μιλτιάδη Νεκτάριο και τον Αναπληρωτή Γενικό Διευθυντή της Εταιρίας κ. Ζένιο Δημητρίου.

Κατά την τελευταία ημέρα της επισκέψεώς τους στη χώρα μας οι ξένοι επίσημοι παρέμειναν στη Θεσσαλονίκη όπου επισκέφθηκαν το υποκατάστημα της Εθνικής Ασφαλιστικής παρακολουθώντας από κοντά τον τρόπο λειτουργίας της Εταιρίας. Κατά την αναχώρησή τους οι εκπρόσωποι της DZI κάλεσαν τη Διεύθυνση της Εθνικής Ασφαλιστικής να επισκεφθεί τη Βουλγαρία, η οποία και αποδέχτηκε τη σχετική πρόσκληση.

Νέος σταθμός της Οδικής Βοήθειας "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" στα διόδια Μαλγάρων Θεσ/νίκης

Για **την ταχύτερη** εξυπηρέτηση του αλματωδώς αυξανόμενου αριθμού ασφαλιζομένων της πολλαπλών παροχών Οδικής και Τουριστικής Βοήθειας (δύο Εταιρίες Οδικής Βοήθειας "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" και Πανελλήνιο Δίκτυο Σταθμών Εξυπηρέτησης, με 150 οχήματα, Ελικόπτερο και Αεροπλάνο, υπό ενιαία επωνυμία) ιδρύθηκε και λειτουργεί Νέος Σταθμός Οδικής Βοήθειας στα διόδια Μαλγάρων Θεσ/νίκης, που ανέλαβε και διευθύνει ο εξειδικευμένος Επιχειρηματίας της περιοχής κ. Στέφανος Ζίγκας, τηλ. 0391/41247. Σημειώνεται ότι ο αμέσως επόμενος Σταθμός Οδικής Βοήθειας "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ", επί της εθνικής οδού προς Αθήνα, ευρίσκεται στην Κατερίνη, υπό τη διεύθυνση του κ. Αντώνη Καλαϊτζή, τηλ. 0351/22750, προς Δυτική Μακεδονία στη Βέροια, υπό την διεύθυνση του κ. Γεωργίου Κουτσαμπάση, τηλ. 0331/70363, προς Έδεσσα-Φλώρινα στα Γιαννιτσά, υπό τη διεύθυνση του κ. Βασιλείου Μησκετάκη, τηλ. 0382/20228, στο Κιλκίς, υπό τη διεύθυνση του κ. Κων/νου Κόνναρη, τηλ. 0341/51696, προς Σέρρες στην πόλη των Σερρών, υπό τη διεύθυνση του κ. Βασίλειου Πούλιου, τηλ. 0321/50875, προς Νιγρίτα στην Ευκαρπία Σερρών, υπό τη διεύθυνση του κ. Κων/νου Βαλιανού, τηλ. 0322/31120, προς Καβάλα στην Ασπροβάλτα - Σταυρό Θεσ/νίκης, υπό τη διεύθυνση του κ. Ζήση Μιχαηλίδη, τηλ. 0397/23288 και προς Χαλκιδική στα Μουδανιά, υπό τη διεύθυνση του κ. Ιωάννη Καβάλογλου, τηλ. 0373/21196. Αντίστοιχα πυκνοί Σταθμοί Οδικής Βοήθειας "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" καλύπτουν όλους τους νομούς της ηπειρωτικής χώρας, με σταδιακή επέκταση και στα νησιά. Συνολικά η "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ" Οδική Βοήθεια διαθέτει σήμερα 50 Σταθμούς ανά τη χώρα με 150 παντός τύπου Οχήματα, ενώ ήδη εισήγαγε τα πρώτα νέα, μοναδικά και υπερσύγχρονα Οχήματα Οδικής Βοήθειας από το εξωτερικό και το γεγονός αυτό, όπως και τα λογικά ασφάλιστρα/συνδρομή, ενόχλησαν μονοπωλιακών τάσεων, πανάκριβη Εταιρία οδικής Βοήθειας, που εξετέθη πανελληνίως με αναληθή δημοσιεύματα για τη δραστηριότητα της "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ".

Ο Π.Σ.Α.Σ.

Διοργανώνει στις 7 Νοεμβρίου 1998 το ΣΤ' Πανελλήνιο Συνέδριο Ασφαλιστικών Συμβούλων στο Ξενοδοχείο Divani Caravel στην Αθήνα. Το 1998 συμπληρώνονται 25 χρόνια από την ίδρυση του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων. Με την ευκαιρία του εορτασμού των 25 ετών, θα πραγματοποιηθούν υπό την Αιγίδα του Π.Σ.Α.Σ. διάφορες εκδηλώσεις, με αποκορύφωμα το προαναφερθέν Συνέδριο. Καλούμε όλα τα μέλη να προγραμματίσουν από τώρα τη συμμετοχή τους σ' αυτή την κορυφαία για τον Σύνδεσμο εκδήλωση.

Συνέδριο - Συμβούλιο Διακεκριμένων Συνεργατών & Διοίκησης του Ομίλου «Ιντερσαλόνικα»

Ενθουσιασμός και συγκίνηση ήταν τα συναισθήματα που επικράτησαν στην αίθουσα «Φίλιππος» του ξενοδοχείου «Φιλίππειον», στη διάρκεια των εργασιών του Ειδικού Συνεδρίου - Συμβουλίου Διακεκριμένων Συνεργατών & Διοίκησης του Ομίλου «Ιντερσαλόνικα», που πραγματοποιήθηκαν το Σάββατο 20 Ιουνίου 1998. Με την ικανοποίηση και τον ενθουσιασμό ζωγραφισμένο στα πρόσωπά τους, δέχτηκαν οι Συνεργάτες του Ομίλου την αναγγελία από το στόμα του Ιδρυτή και Προέδρου του, κ. Μελά Γιαννιώτη, δραστηριοποίησης του ασφαλιστικού προγράμματος Ιατρικής Βοήθειας Ιντερσαλόνικα, ενώ ευχάριστη έκπληξη αποτέλεσε για όλους τόσο η αναγγελία λειτουργίας ως δημόσιας αερομεταφορικής εταιρίας της Αεροπορικής Εταιρίας του Ομίλου «Air Intersalonika» από τον νέο Διευθυντή Σχεδιασμού και Ανάπτυξης κ. Κωνσταντίνο Γιαννιώτη, όσο και η γνωστοποίηση δραστηριοποίησης του Ομίλου στον Τομέα των Ταχυμεταφορών. Παρόντες ήταν, εκτός της Διοίκησης και των Στελεχών του Ομίλου, το σύνολο των προσκληθέντων Συνεργατών του, απ' όλη την επικράτεια, το προσωπικό της Ιατρικής Βοήθειας και της Αεροπορικής Εταιρίας του Ομίλου, το συνεργαζόμενο Ιατρικό και Νοσηλευτικό Προσωπικό, καθώς και εκπρόσωποι των συνεργαζόμενων Διαγνωστικών Κέντρων και Κλινικών, που χαιρέτησαν την εκδήλωση. Έκδηλη ήταν και η συγκίνηση που επικράτησε στη διάρκεια των βραβεύσεων των 100 πρώτων σε παραγωγή Συνεργατών του Δικτύου, οι οποίοι δήλωσαν υπερήφανοι για τη συνεργασία τους με τις Επιχειρήσεις του Ομίλου «Ιντερσαλόνικα», οι οποίες - όπως χαρακτηριστικά ειπώθηκε «φροντίζουν να τους εκπλήσσουν ευχάριστα, με τις πρωτοποριακές δραστηριότητές τους». Τις εργασίες του Συνεδρίου ακολούθησε, όπως πάντα, γεύμα που δόθηκε προς τιμήν όλων των παρισταμένων, στην αίθουσα εστιατορίου του ξενοδοχείου.

Με θέμα «Οι Επιδράσεις της Παγκοσμιοποίησης στις Τοπικές Ασφαλιστικές Αγορές» και βασικούς ομιλητές τον Πρόεδρο των Lloyd's κ. Max Taylor και τον Πρόεδρο της BIPAR κ. Kurt Sedler, ο ΣΕΜΑ οργανώνει το διήμερο 12-13 Οκτωβρίου στο «Χίλτον» Αθηνών το 3ο Διεθνές Συνέδριό του, υπό την αιγίδα του Υπουργείου Ανάπτυξης. Στο Συνέδριο του Σ.Ε.Μ.Α. θα συμμετάσχουν ακόμη εξίσου αξιόλογοι Έλληνες και ξένοι ομιλητές, προσωπικότητες της ελληνικής και διεθνούς Ασφαλιστικής Αγοράς, προκειμένου να δοθεί ακριβής εικόνα των παγκόσμιων εξελίξεων στον ασφαλιστικό τομέα, να αναζητηθούν επενδυτικές ευκαιρίες που παρουσιάζονται στην Ελλάδα αλλά και διεθνώς, να διερευνηθούν τα προβλήματα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς και να αναλυθούν οι σύγχρονες τάσεις και προοπτικές στις ευρωπαϊκές χώρες.

Ένας εκλεκτός γάμος

Στην Αθήνα στις 18.06.1998 τελέσθηκε ο γάμος της οικονομολόγου Μαρίας Γερ. Καζάνα μετά του διπλωμάτη Ευάγγελου Κων. Σέκερη, με ανάδοχο τον Πρέσβη ε.τ. κ. Γεώργιο Σέκερη. Παρέστησαν: ο Πρόεδρος της Βουλής κ. Αποστ. Κακλαμάνης, ο Α' Αντιπρόεδρος Βουλής κ. Παν. Κρητικός, ο Υφυπουργός ΥΠΕΧΩΔΕ κ. Χρ. Βερελής, οι βουλευτές κ.κ. Λευτ. Βερυβάκης, Γιαν. Σουλαδάκης, Χρ. Λιακατάς-Σμυρλής, Γιαν. Καρακώστας και Αλεξ. Παπαδόγονας, ο Γενικός Γραμματέας του Υπουργείου Δικαιοσύνης κ. Γεωργ. Ανδρεόπουλος, ο Ειδικός Γραμματέας του Υπουργείου Κοινωνικών Υπηρεσιών κ. Σπ. Λαδάς, οι πρώην βουλευτές κυρία. Βιργ. Τσουδερού και κ.κ. Νικ. Παπαϊωάννου, ο πρώην Γενικός Γραμματέας του ΣΕΓΑΣ κ. Ευάγγ. Δάρρας, ο πρώην Σύμβουλος εκπαίδευσης κ. Ευστ. Κόκκαλης, ο Λογοτέχνης κ. Βασ. Λαμνάτος, ο Πανεπιστημιακός κ. Παν. Κοντός, ο Αντιστράτηγος ε.α. κ. Νικ. Κολόμβας, ο Ναύαρχος ε.α. Αθαν. Σέκερης, ο Υποστράτηγος ε.α. κ. Δημ. Ζέρβας, οι Ταξίαρχοι ε.α. κ.κ. Χαρ. Τράγκας, Γιαν. Παπαδόπουλος και Στ. Γραφάκος, οι Διευθυντές της Interamerican κ.κ. Κων. Τσαμπούκος, Ανδρ. Ζωγόπουλος, Νικ. Βασιλάτος, Παν. Γεωργουλέας, Κων. Λυγίζος, Λεων. Τσιφτσής, Γεωργ. Πριγκόπουλος και Νικ. Πάππας, ο Διευθυντής της ALICO και καθηγητής κ. Εμμ. Μάρκογλου, ο Πρόεδρος των Μεσολογγιτών Αττικής κ. Δημ. Αλεξανδρόπουλος, Καθηγητές Πανεπιστημίου, Διπλωμάτες, Λογοτέχνες, Επιχειρηματίες και πλήθος κόσμου.

I.D.S.
24H COURIER
Ν. ΓΚΟΛΑΣ
ΗΡΑΚΛΕΟΥΣ 121 - ΚΑΛΛΙΘΕΑ
ΤΗΛ.: 95.33.005 FAX: 95.32.014

Στο πλευρό της Ελληνικής Dream - Team

Με ασφαλιστήρια συμβόλαια ζωής ισχυρά, όπως και η θέλησή τους για την κατάκτηση της κορυφαίας διάκρισης στο Παγκόσμιο Πρωτάθλημα Μπάσκετ, είναι εφοδιασμένοι όλοι οι παίκτες και ο προπονητής της Εθνικής Ομάδας, προσφορά των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής.

Οι δύο εταιρίες είναι οι αποκλειστικοί χορηγοί της Εθνικής μας Ομάδας. Τα ασφαλιστήρια συμβόλαια παρέδωσε στους παίκτες και τον προπονητή της Εθνικής, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής και της Αγροτικής Ζωής, κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου στο πλαίσιο της εντυπωσιακής αλλά και συνάμα σεμνής τελετής παρουσίασης των παικτών της ανανεωμένης Εθνικής Ομάδας, η οποία πραγματοποιήθηκε στο Ο.Α.Κ.Α. την Κυριακή 14 Ιουνίου. Ο κ. Λυσιμάχου, παραδίδοντας τα ασφαλιστήρια συμβόλαια, δήλωσε ότι οι δύο εταιρίες βρίσκονται ηθικά και υλικά στο πλευρό της ελληνικής dream team ανταποκρινόμενες στο κάλεσμα για συστράτευση του προέδρου της Ελληνικής Ομοσπονδίας Καλαθοσφαίρισης κ. Γιώργου Βασιλακόπουλου.

Η χορηγία που έχουμε αναλάβει, τόνισε, ξεπερνά τα στενά όρια της οικονομικής παροχής καθώς από την πρώτη ήδη επαφή δημιουργήθηκε και μας συνδέει σχέση καρδιάς, μία σχέση που εκφράζει άλλωστε τα αισθήματα όλων των Ελλήνων προς την επίσημη αγαπημένη τους.





Ο κ. Λυσιμάχου, παραδίδοντας τα ασφαλιστήρια συμβόλαια, δήλωσε ότι οι δύο εταιρίες βρίσκονται ηθικά και υλικά στο πλευρό της ελληνικής dream team

Μια έξυπνη ιδέα από την Agency Manager της Ελληνοβρεταννικής κα Χρυσούλα Αμίλλη

Εικάζεται ότι οι Θεσσαλονικείς ξέρουν να το γλεντούν πολύ καλύτερα από τους Αθηναίους αμέσως μόλις τους δοθεί η ευκαιρία! Έναν πρωτότυπο λοιπόν τρόπο έχουν «εφεύρει» η Agency Manager της Ελληνοβρεταννικής κα Χρυσούλα Αμίλλη με τους συνεργάτες της, προκειμένου να αξιοποιούν με γνωριμίες τους πελάτες του υποκαταστήματος μεταξύ τους. Προσφάτως λοιπόν, με αφορμή προσφορά πελάτη που διατηρεί ταξιδιωτικό γραφείο στην πόλη της Θεσσαλονίκης, συγκέντρωσαν και άλλους πελάτες διαφορετικών δραστηριοτήτων και όλοι μαζί, ξεχνώντας για λίγο τις επαγγελματικές τους υποχρεώσεις, απόλαυσαν μία ξένοιαστη 3ήμερα εκδρομή στην Καλαμπάκα, Μέτσοβο, Ιωάννινα, Πρέβεζα και τη Λευκάδα με κρουαζιέρα στον Σκορπιό. Έτσι όλοι γνωρίστηκαν μεταξύ τους και αντάλλαξαν απόψεις ο καθένας για το επάγγελμά του, δίνοντας μια άλλη διάσταση στο μήνυμα του προσφάτου Πανελλαδικού Συνεδρίου της Εταιρίας «Πελάτης - Ασφαλιστής - Σχέση Ζωής». Αξίζει να σημειωθεί το γεγονός ότι η επιτυχία παρόμοιων πρωτοβουλιών όταν φθάνουν στην υλοποίησή τους, επιβεβαιώνει την ανάγκη της διαφορετικής σχέσης που μπορεί και πρέπει να διατηρεί κάθε επαγγελματίας ασφαλιστής έναντι των πελατών του, ώστε να θεμελιώνει άρρηκτες σχέσεις, όχι μόνο των πελατών με την εταιρία αλλά και των πελατών μεταξύ τους.

Ενοποίηση εταιριών της Universal Life στην Ελλάδα

Ολοκληρώθηκε η συγχώνευση των Εταιριών της Universal Life που λειτουργούν στην Ελλάδα, μετά από σχετική έγκριση του Υπουργείου Ανάπτυξης, γεγονός που επιτρέπει την υλοποίηση των στρατηγικών σχεδίων του συγκροτήματος της Universal Life για δυναμική ανάπτυξη στην Ελληνική Αγορά. Η απορρόφηση της Universal Life (International) ΑΑΕΖ (πρώην CIGNA ΕΛΛΑΣ ΑΑΕ) κατά 100% από τη μητρική της εταιρία Universal Life (Ελλάς) ΑΑΕΖ θα εξυπηρετήσει τα συμφέροντα και των δύο εταιριών διότι με αυτή τη συγχώνευση θα επιτευχθεί μείωση του λειτουργικού κόστους, καλύτερη οργάνωση και ορθολογικότερη κατανομή των αρμοδιοτήτων των στελεχών και υπαλλήλων των εταιριών, αύξηση του κύκλου εργασιών και της πελατείας τους, σημαντική βελτίωση της ποιότητας των υπηρεσιών τους προς τους πελάτες τους και τέλος σημαντική βελτίωση των οικονομικών αποτελεσμάτων τους. Η ενοποιημένη πλέον εταιρία βαδίζει με όραμα προς το 2000 έτοιμη να προσαρμοσθεί στις νέες συνθήκες της αγοράς, καθώς επίσης και να ανταποκριθεί με πρωτοπορία και επαγγελματισμό προς τις αυξημένες απαιτήσεις των πελατών της σε προϊόντα και επίπεδο εξυπηρέτησης.

Η Αγροτική Ασφαλιστική ανέλαβε το 80% μεγάλου κατασκευαστικού έργου

Η Αγροτική Ασφαλιστική ανέλαβε ως leader με ποσοστό 80% την ασφάλιση του μεγάλου τεχνικού έργου της διάνοιξης της σήραγγας του Καλλίδρομου, προϋπολογισμού 44,5 δισ. δρχ., εδραιώνοντας την παρουσία της στον κατασκευαστικό χώρο. Τη σχετική ασφαλιστική σύμβαση υπέγραψαν εκ μέρους της Αγροτικής Ασφαλιστικής ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου και εκ μέρους της Κοινοπραξίας Καλλίδρομου ο Γενικός Διευθυντής κ. Ι. Μπουρνάζος. Την ασφάλιση του έργου ανέλαβε η Αγροτική Ασφαλιστική με τη μεσολάβηση των συνεργατών ασφαλιστικών πρακτόρων κ.κ. Ορέστη Θωμαδάκη και Αντώνη Γαβρίλη. Η Αγροτική Ασφαλιστική επελέγη από την κατασκευάστρια Εταιρία λόγω της υψηλής τεχνογνωσίας που διαθέτει και που την καθιστά ανερχόμενη δύναμη στις ασφαλίσεις των μεγάλων τεχνικών έργων. Η σήραγγα του Καλλίδρομου είναι η μεγαλύτερη σε προϋπολογισμό σήραγγα που γίνεται στην Ελλάδα, οι κατασκευαστικές εργασίες της οποίας θα διαρκέσουν τουλάχιστον 44 μήνες. Η ασφάλιση καλύπτει τις υλικές ζημιές που μπορεί να προκληθούν κατά τη διάρκεια της κατασκευής του έργου, την αστική ευθύνη έναντι τρίτων και την αστική ευθύνη του εργοδότη. Τα ασφάλιστρα στην πρώτη φάση ανέρχονται στο ποσό των 263 εκατ. δρχ.



Από αριστερά: ο κ. Γ. Παπαδουλάκης υπεύθυνος τεχνικών ασφαλιστών Αγροτικής ΑΕΕΕΓΑ, ο κ. Ο. Θωμαδάκης πράκτορας συνεργάτης Αγροτικής ΑΕΕΓΑ, ο κ. Τριαντάφυλλος Λυσίμαχος δ/νων σύμβουλος Αγροτικής, ο κ. Ι. Μπουρνάζος γεν. δ/ντής Κοινοπρασίας Καλλίδρομου, ο κ. Α. Γαβρίλης πράκτορας συνεργάτης Αγροτικής ΑΕΕΓΑ και ο κ. Η. Πανόπουλος υπεύθυνος τεχνικών ασφαλιστών Εστίας ΑΕΕΓΑ

Ανοιχτή επιστολή προς ασφαλιστές

Η Ασφαλιστική Αγορά, όπως και οι αγορές άλλων αγαθών, μεταβάλλεται ταχύτατα. Απτά παραδείγματα αυτών των μεταβολών είναι οι συγχωνεύσεις εταιριών του Δημοσίου Τομέα, οι συγχωνεύσεις και εξαγορές αλλοδαπών εταιριών, οι αλλαγές στο νομοθετικό - θεσμικό πλαίσιο, οι συνεχώς αυξανόμενες απαιτήσεις των ασφαλιζόμενων για καλύτερες υπηρεσίες, η δυσχέρεια εξευρέσεως αντασφαλιστών ή ανταγωνιστικών αντασφαλιστικών όρων, η είσοδος των Τραπεζικών Ομίλων στην Ασφαλιστική Αγορά, η επερχόμενη καθιέρωση του **ΕΥΡΩ** ως ενιαίου νομίσματος, η όξυνση του ανταγωνισμού, η αλλαγή του πολιτικού και του οικονομικού συστήματος στις ανατολικές χώρες, η είσοδος του INTERNET και άλλων συστημάτων διανομής και πληροφόρησης κ.ά.

Από την άλλη, αναδύεται προοδευτικά στην Ελλάδα μία τεράστιας εκτάσεως αγορά ασφαλίσεων, η οποία υπερβαίνει, με τον Μέσο Όρο Ενωμένης Ευρώπης, τα 4 τρις δρχ. Σήμερα η αγορά αυτή, έχει αξιοποιηθεί από τις υφιστάμενες εταιρίες μόνον κατά 14%, ενώ εάν ληφθεί υπόψη ότι η πραγματική έκταση της υπερβαίνει τα 7 τρις Δρχ. έχει αξιοποιηθεί μόνον κατά 8%.
Αυτή η αγορά αποτελεί, για όσες ασφαλιστικές εταιρίες θα μείνουν στο "παιχνίδι", πρόκληση και σπάνια επιχειρηματική ευκαιρία που μεγαλώνει ακόμη περισσότερο από τις δυνατότητες διεισδύσεως στους συγγενικούς χώρους των Βαλκανικών και των παρευξείνιων χωρών.

Μπροστά σ' αυτές τις μεταβολές και δεδομένα, οι Έλληνες ασφαλιστές ή έστω όσοι συμμερίζονται αυτές τις εκτιμήσεις, έχουμε ένα σύνθετο χρέος.

Έχουμε το χρέος :

α) Να αντιληφθούμε το νέο περιβάλλον και ό,τι συντελείται γύρω μας, όχι ως γεγονός που δεν μας αφορά - γιατί μας αφορά όλους - αλλά ως πιεστική ανάγκη για άμεση δράση προσαρμογής στο περιβάλλον αυτό.
Η μη προσαρμογή, έγκαιρα, θα οδηγήσει στο ίδιο αποτέλεσμα που οδηγεί τους φυσικούς οργανισμούς η έλλειψη ικανότητας προσαρμογής : **στην συρρίκνωση και τον αφανισμό.**
Το νέο περιβάλλον, με άλλα λόγια, μπορεί να αποτελέσει μια σπάνια επιχειρηματική ευκαιρία ή μια δύναμη σίγουρης καταστροφής.

β) Να αντιδράσουμε άμεσα και να συγκροτήσουμε την **ΜΕΓΑΛΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ,** το **"όχημα"**, μέσω του οποίου : θα αποτραπούν όλοι οι κίνδυνοι που διατρέχει κάθε μεμονωμένη Εταιρία, θα αξιοποιήσουμε τις νέες προκλήσεις και ευκαιρίες και θα δώσουμε θετική απάντηση, ενωμένοι και ισχυροί στις συσπειρώσεις των δημοσίων και αλλοδαπών εταιριών.
Για την επιτυχή έκβαση αυτού του εγχειρήματος απαιτούνται αρετές. Απαιτείται τόλμη, εντιμότητα, φαντασία, σεμνότητα, φιλεργατικότητα, τάση για ομαδική εργασία και όχι για κυριαρχία και ακόμη ικανότητα υπερβάσεως των συναισθημάτων του εγωισμού και της μονοιδιοκτησίας που συνήθως αργά ή γρήγορα καταλήγουν στη μοναξιά και την εξαφάνιση.

Η **"επόμενη ημέρα"** επιτυχούς εκβάσεως της προτεινόμενης ενέργειας θα βρεί τους συμμετέχοντες να έχουν επιτύχει :

(α) Τη συγκρότηση μιας εκ των πρώτων ασφαλιστικών δυνάμεων σε κεφάλαια, ενεργητικό, παραγωγή, αριθμό πελατών κ.ά.

(β) Την είσοδο τους στην κύρια αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών και την ελεύθερη πρόσβαση στην αγορά κεφαλαίων.

(γ) Τη διάχυση του επιχειρηματικού ρίσκου, που σήμερα είναι συγκεντρωμένο σε ένα πρόσωπο ή μια οικογένεια και τη δυνατότητα ρευστοποιήσεως των μετοχών τους ολικά ή μερικά ανά πάσα στιγμή.

(δ) Την αύξηση του όγκου παραγωγής και συνεπώς τη βελτίωση των σχέσεων με τους αντασφαλιστές και των αντασφαλιστικών όρων.

(ε) Τη μείξη των Δικτύων Διανομής και του Πελατολογίου και συνεπώς την καλύτερη αξιοποίησή τους.

(στ) Τη σημαντική αύξηση των κερδών από την :

- **Επίτευξη Οικονομιών Κλίμακας**
- **Κεφαλαιοποίηση Υπεραξιών**
- **Καλύτερη Χρηματοδότηση νέων Προϊόντων και Συστημάτων Διανομής**
- **Καθετοποίηση των Παρεχομένων Υπηρεσιών μέσω Θυγατρικών Δραστηριοτήτων κ.α.**

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ έχει συνείδηση των δυσχερειών που έχει η υλοποίηση της προτάσεώς της. Από την άλλη, εκτιμά ότι τα κίνητρα, οι λόγοι που επιβάλλουν αυτό το εγχείρημα είναι τόσο ισχυροί που της δημιουργεί αίσθηση χρέους να απευθύνει αυτή την πρόσκληση προς τα νομικά πρόσωπα (ελληνικές ιδιωτικές εταιρίες) και προς τα φυσικά πρόσωπα που ασχολούνται με την παραγωγή ασφαλίστρων από οποιαδήποτε έπαλξη και με την διαχείρισή τους.

Την πρόσκληση να δημιουργήσουμε **ΟΛΟΙ ΜΑΖΙ μια ΜΕΓΑΛΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ,** ως ύψιστο χρέος προς τους εαυτούς μας και τους κόπους δεκαετιών, προς τα παιδιά μας και προς την πατρίδα.

Για την ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.
Χρήστος Γεωργακόπουλος
Διευθύνων Σύμβουλος

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Γρηγορείτε αμέσως!

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ • ΕΔΡΑ ΚΗΦΙΣΙΑΣ 274, ΧΑΛΑΝΔΡΙ 15232 • ΤΗΛ.: 6829601-7, FAX: 6844780, TLX.: 021/8716

Φοίνιξ Ασφάλειες - ANT-1 Visa:

Ένα μοναδικό πρόγραμμα ασφάλειας κατοικίας, με έκπτωση 10% στα ετήσια ασφάλιστρα και πληρωμή σε 12 άτοκες δόσεις, προσφέρουν, για πρώτη φορά στην Ελλάδα, η Φοίνιξ Ασφάλειες και η πιστωτική κάρτα ANT-1 - Visa. Το πρόγραμμα Mega - Στέγη της «Φοίνιξ - Ασφάλειες» απευθύνεται σε ιδιοκτήτες και ενοικιαστές κατοικιών και αποτελεί σίγουρη και οικονομική λύση για την ασφάλιση κάθε κατοικίας, με τους περισσότερο συμφέροντες όρους της αγοράς. Εμπλουτισμένο με νέες μοναδικές καλύψεις για όλο το κτίριο και το περιεχόμενο της κατοικίας, τα μέλη της οικογένειάς σας, ακόμα και για ζημιές που μπορεί να προκληθούν σε τρίτους, και αποζημιώνει τον ασφαλισμένο σε τιμή αντικατάστασης, χωρίς να υπολογίζει την απώλεια αξίας από τη χρήση των ασφαλισμένων αντικειμένων. Ειδικότερα, το πρόγραμμα Φοίνιξ Mega - Στέγη προσφέρει σειρά σημαντικών και απαραίτητων καλύψεων, με εξαιρετικά χαμηλό κόστος: Φωτιά, Κλοπή / Ληστεία, Εκρήξεις, Ζημιές από νερά, Φυσικούς κινδύνους, Πολιτικούς κινδύνους, Θραύση κρυστάλλων, Αστική ευθύνη, και άλλες καλύψεις (όπως ζημιές από πτώση δέντρων, ζημιές κατά την κατάσβεση πυρκαγιάς κ.ά.) και επακόλουθα έξοδα (όπως απώλεια ενοικίου, έξοδα κατεδάφισης, έξοδα πυρόσβεσης και καταστολής πυρκαγιάς κ.ά.). Ακόμη το πρόγραμμα καλύπτει προσωπικό ατύχημα της οικογένειας, καθώς και την προσωπική και οικογενειακή αστική ευθύνη του ασφαλισμένου. Περιλαμβάνει επίσης, κάλυψη προσωπικών ατυχημάτων οικογένειας, προσωπικής και οικογενειακής αστικής ευθύνης, αστικής ευθύνης ιδιόκτητου ακινήτου, νομικής προστασίας και νομικής υποστήριξης στον ασφαλισμένο για νομικά θέματα που θα προκύψουν και έχουν σχέση με την ιδιοκτησία του. Τέλος, το πρόγραμμα Φοίνιξ - Mega - Στέγη μπορεί να συνδυαστεί και με επιπλέον καλύψεις οι οποίες προσφέρονται συμπληρωματικά κατόπιν επιλογής του ιδιοκτήτη ή ενοικιαστή, όπως κάλυψη σεισμού, κάλυψη ηλεκτρονικών συσκευών κατά παντός κινδύνου.

Internationale Nederlanden Group Οικονομικά Αποτελέσματα Πρώτου Τριμήνου 1998 Μεγάλη Αύξηση Κερδών

Κέρδη: αύξηση 86%
Σύνολο ενεργητικού: αύξηση 48%
Ίδια κεφάλαια αύξηση 29%

Τα οικονομικά αποτελέσματα του Ομίλου των εταιριών του ING Group τους πρώτους τρεις μήνες του 1998, παρουσίασαν μια θεαματική βελτίωση. Τα καθαρά κέρδη ανήλθαν σε 1.940 εκατομμύρια φιορίνια (293 δισεκατομμύρια δρχ.) και παρουσίασαν αύξηση 86%. Η αύξηση αυτή οφείλεται εν μέρει και στην ενσωμάτωση των εταιριών που αποκτήθηκαν πρόσφατα. Το σύνολο του ενεργητικού αυξήθηκε επίσης κατά 48% σε 917 δισεκατομμύρια φιορίνια (138 τρισεκατομμύρια δρχ.) και εδώ η αύξηση οφείλεται εν μέρει στην απόκτηση της τράπεζας BBL Βελγίου της ασφαλιστικής εταιρίας Equitable of Iowa, της επενδυτικής τράπεζας Furman Selz και στις ευνοϊκές συναλλαγματικές ισοτιμίες. Τα ίδια κεφάλαια ανήλθαν σε 63 δισεκατομμύρια φιορίνια (9,5 τρισεκατομμύρια δρχ.) και αυξήθηκαν κατά 29%. Το Συμβούλιο Διοικήσεως προβλέπει για το έτος 1998 μια αύξηση κερδών κατά μετοχή της τάξεως του 30-35%.



Μεγάλη και Σίγουρη η Interamerican και στην Γερμανία

Στις 26 & 27 Ιουνίου 1998 πραγματοποιήθηκε στη Στουτγκάρδη, συνάντηση όλου του Δικτύου Πωλήσεων της Interamerican στη Γερμανία. Όπως είναι γνωστό, η Interamerican δραστηριοποιείται στη Γερμανία από τον περασμένο Νοέμβριο, έχοντας εγκαταστήσει 7 Υποκαταστήματα, στα οποία εργάζονται 60 επαγγελματίες και άρτια καταρτισμένοι συνεργάτες. Οι πόλεις στις οποίες έχουν εγκατασταθεί τα Υποκαταστήματα είναι η Φρανκφούρτη (κεντρικό), Στουτγκάρδη, Μόναχο, Ντίσελντορφ, Βερολίνο, Μπιέλεφελντ και πρόσφατα στο Αμβούργο.

Στη φωτογραφία, οι συνεργάτες της Interamerican στη Γερμανία κατά την τελευταία τους συνάντηση.

Cover Insurance



Σε συνέχεια των παρουσιάσεων που ξεκίνησαν από την Αθήνα στο Intercontinental, η Cover Insurance πραγματοποίησε ανάλογη εκδήλωση στη Θεσσαλονίκη στο ξενοδοχείο Mediterranean Palace.

Σκοπός αυτών των παρουσιάσεων είναι η άμεση επαφή με το εκτός κέντρου ασφαλιστικό κοινό, η συζήτηση των προβληματισμών του και η ανάπτυξη νέων συνεργασιών.

Η παρουσίαση της Cover Insurance κέρδισε τις εντυπώσεις όχι μόνο για την οργάνωσή της αλλά και γιατί ήταν από τις πλέον πολυπληθείς - σε ανάλογες εκδηλώσεις - τα τελευταία χρόνια στη Θεσσαλονίκη, πράγμα που καταδεικνύει και το ιδιαίτερο ενδιαφέρον του κοινού που παραβρέθηκε. Στη διάρκεια της παρουσίασης μίλησε ο Γενικός Διευθυντής της Cover Insurance κ. Μιχάλης Πυρουνάκης για τα τεκταινόμενα στον ασφαλιστικό χώρο σε συνδυασμό με τα αναπτυξιακά σχέδια της εταιρίας για τη Βόρεια Ελλάδα.

Το Ε.Ι.Α.Σ. και οι ζημιές

Το Ε.Ι.Α.Σ. ανταποκρινόμενο στην ανάγκη εντατικής επιμόρφωσης και ενημέρωσης των Διακανονιστών Ζημιών του Κλάδου Αυτοκινήτων και των Πραγματογνωμόνων, πραγματοποίησε την Πέμπτη 11 Ιουνίου Ημερίδα στο Ξενοδοχείο Ηλέκτρα, με θέμα «Ο Διακανονισμός των Ζημιών στον Κλάδο Αυτοκινήτων», την οποία παρακολούθησαν 100 Διακανονιστές, Λήπτες Δηλώσεων και Πραγματογνώμονες από 25 Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις.

Τα επί μέρους θέματα της Ημερίδας που ήταν:
- Ο ρόλος του Διακανονιστή & του Λήπτη Δήλωσης. Πού αρχίζει και πού σταματά.
- Ο ρόλος του Πραγματογνώμονα. Πού αρχίζει και πού σταματά.
- Ο ρόλος του Ερευνητή του ατυχήματος.

ανέπτυξαν οι κ.κ. Δημήτρης Πάτρας - Τεχνικός Διευθυντής Ευθύνης & Αυτοκινήτων της Ασφ. Εταιρίας «Interamerican Ζημιών», Γιώργος Σκούρτης - Πρόεδρος & Γενικός Διευθυντής της Ασφ. Εταιρίας «Γ. Η. Σκούρτης», Νίκος Τσιάκαλος - Διευθυντής Ζημιών Αυτοκινήτων της Ασφ. Εταιρίας «Interamerican Ζημιών», Νίκος Τζιούμης - Πρόεδρος της Πανελλήνιας Ένωσης Πραγματογνωμόνων. Διατυπώθηκαν πολλές ερωτήσεις και έγιναν συζητήσεις μεταξύ των εισηγητών. Τον συντονισμό της Ημερίδας είχε ο Αντιπρόεδρος & Εντεταλμένος Σπουδών του ΕΙΑΣ Καθηγητής κ. Μ. Ραφαήλ.

Αποφοίτησαν οι πρώτοι LUTC - FELLOWS της Universal Life

Πραγματοποιήθηκε στις 19 Ιουνίου 1998 η τελετή αποφοίτησης των πρώτων LUTC Fellows της Κύπρου, στην παρουσία του Διευθυντή Διεθνών Δημοσίων Σχέσεων LUTC Αμερικής κ. Steven Glover. Από τους 12 πρώτους Fellows μεταξύ 5 εταιρειών, που αποφοίτησαν στην Κύπρο, με συντονιστή τον κ. Σάββα Χριστοφόρου, ο οποίος απέκτησε το LUTCF στην Αμερική, οι τρεις ανήκουν στη Universal Life και είναι ο κ. Ανδρέας Δημητρίου, ο οποίος και αρίστευσε, ο κ. Ηλίας Πετρίδης και η κ. Μαρία Λιόλη που είναι και η πρώτη γυναίκα απόφοιτος - Fellow στην Κύπρο. Επίσης 31 ασφαλιστές της Universal Life συμπλήρωσαν με επιτυχία τη Β' ενότητα και τους απενεμήθηκε το δίπλωμα Life Insurance Marketing, ενώ άλλοι 30 συμπλήρωσαν την Α' ενότητα. Η Universal Life, πιστή στην πολιτική της για επαγγελματική κατάρτιση του δυναμικού της, επενδύει συνεχώς μεγάλα ποσά στον τομέα της εκπαίδευσης και επιμόρφωσης.

Το LUTCF είναι ένας διεθνώς αναγνωρισμένος τίτλος ασφαλιστικών σπουδών, που υποδηλοί υψηλή επαγγελματική κατάρτιση στον τομέα των πωλήσεων. Ο τίτλος απονέμεται μετά από συμπλήρωση τριετούς κύκλου σπουδών από το Life Underwriters Training Council, που είναι ένας από τους μεγαλύτερους εκπαιδευτικούς οργανισμούς της Αμερικής στον τομέα της εκπαίδευσης ασφαλιστικών συμβούλων. Το LUTC προσφέρεται για πρώτη φορά στην Κύπρο σε συνεργασία με το Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου. Τα τιμητικά διπλώματα απένειμαν στους απόφοιτους η κ. Χρυστάλλα Γιωρκάτζη, Βοηθός Έφορος Ασφαλειών, ο Πρόεδρος της Επιτροπής Κλάδου Ζωής του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου κ. Ανδρέας Γεωργίου και ο Διευθυντής Διεθνών Δημοσίων Σχέσεων LUTC κ. Steven Glover.



Στη φωτογραφία η ομάδα της Universal Life.



Η Interamerican τονώνει το ηθικό των συνεργατών των ακριτικών περιοχών

Στο τέλος Ιουνίου πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της Interamerican στην Αθήνα συνάντηση των καλυτέρων Ασφαλιστών της Εταιρίας, των Νησιών του Αιγαίου. Στη συνάντηση αυτή συμμετείχαν 35 Ασφαλιστές, οι οποίοι είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν γύρω από τις πρόσφατες εξελίξεις στον ευρύτερο χρηματοασφαλιστικό χώρο, για την πορεία του Ομίλου Interamerican, για την Ευρωκλινική και το Χρηματιστήριο και τις άλλες πρωτοβουλίες του Ομίλου σε θέματα Πωλήσεων και διοικητικής αποκέντρωσης.

Στη συνάντηση αυτή, που τελούσε υπό την αιγίδα της Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων, παραβρέθηκε και ο Πρόεδρος του Ομίλου Interamerican κ. Δ. Κοντομηνάς, τονίζοντας με την παρουσία του τη σπουδαιότητα που έχει για την Interamerican και τον ίδιο η περιφέρεια.

Η Παγκρήτια Συνεταιριστική Τράπεζα και η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, έχοντας ήδη υπογράψει σύμβαση συνεργασίας, δίδουν πλέον νέα δυναμική στη συνεργασία τους. Η Παγκρήτια Τράπεζα, που είναι σήμερα μία από τις μεγαλύτερες Συνεταιριστικές Τράπεζες, έχει 19.000 μέλη, 8 καταστήματα στην Κρήτη, κεφάλαια και αποθεματικά 7,2 δισ. και καταθέσεις 15 δισ., ενώ τα κέρδη της το 1997 ήταν 1 δισ. Έχει ταχύτατους ρυθμούς ανάπτυξης και πέρα από την ανάπτυξή της στην Κρήτη, αρχίζει από το 1998 τη δραστηριότητά της στην Αθήνα και στη συνέχεια στη Θεσ/νίκη. Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική, η μόνη αμιγώς Συνεταιριστική Εταιρία, συνεργαζόμενη με τις μεγαλύτερες Συνεταιριστικές Εταιρίες της Ευρώπης, συνεχίζει τη θετική πορεία της. Η παραγωγή καθαρών ασφαλίστρων είναι 3,2 δισ., η σχέση αποθεμάτων προς παραγωγή 118%, είχε 10 εκατ. κέρδος το 1997 κι έχει 270 σημεία πώλησης σε όλη την Ελλάδα, συνεργαζόμενη με τους περισσότερους φορείς της Κοινωνικής Οικονομίας. Από κοινού με την Παγκρήτια Τράπεζα θ' αναπτύξουν τις ασφαλιστικές εργασίες, ενώ παράλληλα η Συνεταιριστική θα βοηθήσει στην ανάπτυξη της Τράπεζας στην Αθήνα-Θεσ/νίκη. Η συνεργασία πέρα από τα γνωστά προϊόντα θα γίνει και μέσω νέων προϊόντων απλών, που θα συνδυάζουν την επένδυση με την ασφάλιση.

Cyprialife



Με ακόμη ένα δόκιμο στέλεχος της ασφαλιστικής βιομηχανίας ενισχύεται η Cyprialife. Πρόκειται για τον Σπύρο Δρουσιώτη, έναν από τους πρωτεργάτες της κυπριακής ασφαλιστικής βιομηχανίας, με εμπειρίες τριάντα και πλέον χρόνων, που έχει καταξιωθεί στο χώρο των ασφαλειών ζωής και έχει αποτελέσει παράδειγμα προς μίμηση για εκατοντάδες ασφαλιστές. Ο Σπύρος Δρουσιώτης έχει υπηρετήσει τη βιομηχανία από διάφορες θέσεις στους τομείς των Πωλήσεων, του Marketing και της Εκπαίδευσης.

Ο κ. Δρουσιώτης αναλαμβάνει τη διεύθυνση του Περιφερειακού Γραφείου 022 στη Λεμεσό. Η πρόσληψή του αναμένεται να ενισχύσει σημαντικά την Εταιρεία στην προσπάθειά της να καταστεί κορυφαία εταιρεία στον κλάδο ζωής, ενώ ταυτόχρονα θα συμβάλει στη στρατολόγηση νέων συνεργατών. Πέρα από την αριθμητική ανάπτυξη του Δικτύου Πωλήσεών της, η Cyprialife συνεχώς επενδύει στην εκπαίδευση των Χρηματοοικονομικών της Συμβώλων που αποτελούν και τον πιο σημαντικό παράγοντα στην υλοποίηση της Νέας Αντίληψης που η Εταιρεία έχει εισαγάγει με επιτυχία στην κυπριακή ασφαλιστική βιομηχανία. Ο ρόλος που διαδραματίζει ο Χρηματοοικονομικός Σύμβουλος της Cyprialife περιλαμβάνει την επιστημονική συλλογή και ανάλυση των οικονομικών δεδομένων των πελατών του, την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών και την προσφορά προϊόντων και άλλων χρηματοοικονομικών διευκολύνσεων με τρόπο ώστε να αντιμετωπίζονται ανάγκες που αφορούν την ασφαλιστική προστασία, οικονομική ανάπτυξη και επενδυτική δραστηριότητα.

Στη φωτογραφία ο Διευθύνων Σύμβουλος της Cyprialife Ανδρέας Π. Αλωνευτής καλωσορίζει το Σπύρο Δρουσιώτη και ο Προϊστάμενος Ανάπτυξης Περιφερειών και Πωλήσεων Χρίστος Χριστοδούλου.

Ο περιφερειακός διευθυντής Σερρών Παν. Σολωμίδης στη δεκάδα των κορυφαίων διευθυντών

Τη βεβαιότητα ότι η Ελληνοβρεταννική θα συνεχίσει να έχει επιτυχίες στην πόλη των Σερρών εξέφρασε ο Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κος Δούκας Παλαιολόγος κατά τη διάρκεια δείπνου που παρετέθη από τον περιφερειακό Διευθυντή Ζωής κου Παναγιώτη Σολωμίδη. Εγγύηση γι' αυτό θα αποτελέσουν ο επαγγελματισμός και οι συντονισμένες προσπάθειες του κου Σολωμίδη και των συνεργατών του, καθώς και ο νέος χώρος στον οποίον πρόκειται να στεγαστούν οι υπηρεσίες της εταιρίας. Πρόκειται για το υπό κατασκευή κτίριο στη γωνία των οδών Τσαλοπούλου και Δ. Σολωμού, στο οποίο η Ελληνοβρεταννική έχει ήδη αγοράσει δύο ορόφους.

Στο δείπνο παραβρέθηκαν από τη Διοίκηση της Εταιρίας ο κος Γ. Στράφτης Διευθυντής Marketing & Πωλήσεων και ο κος Ιωάννης Βασιλάτος Οικονομικός Διευθυντής της εταιρίας Ζωής, ενώ από την πλευρά της Alpha Τράπεζα Πίστεως ο Διευθυντής του καταστήματος Σερρών κος Ιωάννης Λαμπρίδης, ο οποίος ετόνισε την αισιοδοξία του για την κοινή μελλοντική πορεία του νέου ασφαλιστικού φορέα που θα δημιουργηθεί με την επωνυμία «Alpha Ασφαλιστική». Σημειώνεται ότι στο πρόσφατο «Money show '98», ο κος Παναγιώτης Σολωμίδης βραβεύτηκε σαν ένας από τους κορυφαίους διευθυντές της χώρας, ανήκοντας στη δεκάδα των πρώτων από πλευράς παραγωγής. Ο κος Σολωμίδης ξεκίνησε την καριέρα του σαν πωλητής το 1970 όντας εκ των ιδρυτικών στελεχών του υποκαταστήματος της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος στη Δυτική Γερμανία.

Το 1971 έρχεται πρώτος στην προσέλκυση νέων καταθέσεων στη χώρα αυτή. Στον ασφαλιστικό χώρο βρίσκεται από το 1981, ως ασφαλιστικός σύμβουλος της «Ασπίς Πρόνοια». Λίγα χρόνια μετά καταλαμβάνει τη θέση του περιφερειακού Διευθυντού στην ίδια εταιρία. Από τον Απρίλιο του 1992 αναλαμβάνει ομόβαθμα καθήκοντα στην Ελληνοβρεταννική στο υποκατάστημα της πόλης των Σερρών.

Νέα, πολύτιμη υπηρεσία για την ανεύρεση κλεμμένου οχήματος από την «Ιντερσαλόνικα Βοηθείας»

Μία ακόμη νέα, πρωτοποριακή για τα ελληνικά δεδομένα και, κυρίως, πολύτιμη για τα συμφέροντα του ασφαλιζόμενου κοινού Υπηρεσία, την Υπηρεσία Ανεύρεσης Κλεμμένου Οχήματος και παράδοσής του στον κάτοχό του θέτει σε λειτουργία ο μεγαλύτερος αποκεντρωμένος Όμιλος Ασφαλιστικών & Αεροπορικών Επιχειρήσεων «Ιντερσαλόνικα».

Για την επίτευξη του στόχου της υπηρεσίας αυτής θα ενώσουν τις δυνάμεις τους - το έμψυχο και άψυχο δυναμικό τους - και οι 4 εταιρίες-μέλη του Ομίλου. Έτσι, με μία απλή τηλεφωνική κλήση του ασφαλισμένου στο Συντονιστικό Κέντρο της «Ιντερσαλόνικα» στο Intercenter θα κινητοποιούνται αμέσως, οποιαδήποτε ώρα του 24ώρου, οποιαδήποτε μέρα του χρόνου: Το σύνολο των 500 συνεργατών του Ομίλου σε όλη την Ελλάδα, οι υπέρ 100 ειδικοί συνεργάτες του ερευνητές, πραγματογνώμονες, νομικοί, κ.λπ., τα 130 ιδιόκτητα εξειδικευμένα οχήματα, πλήρως εξοπλισμένα με ασύρματη επικοινωνία και δωρεάν κινητή τηλεφωνία, οι 50 υπεύθυνοι του πανελλήνιου δικτύου Σταθμών Οδικής Βοήθειας «Ιντερσαλόνικα», τα ιδιόκτητα αερομεταφορικά μέσα του και, φυσικά, το υπαλληλικό προσωπικό του Ομίλου, όλων των ειδικοτήτων -πάνω από 200 άτομα- από τα Κεντρικά του Γραφεία, τα Γραφεία Πόλεως, το Υποκατάστημα Αθήνας και Νότιας Ελλάδας και όλα τα Γραφεία και Υποκαταστήματα της Επικράτειας.

Η Υπηρεσία αυτή προσφέρεται στο ασφαλιζόμενο κοινό μόνο με 5.000 δρχ. ετησίως, ενώ στους ιδιοκτήτες των ασφαλισμένων στην Οδική Βοήθεια Ιντερσαλόνικα προσφέρεται δωρεάν!

Επειδή, όμως, «το προλαμβάνειν εστί προτιμότερον του θεραπεύειν», η «Ιντερσαλόνικα» αναλαμβάνει τη φύλαξη των οχημάτων, όταν συντρέχει συγκεκριμένος λόγος (π.χ. μακροχρόνια απουσία του ιδιοκτήτη τους), στις ιδιόκτητες κλειστές εγκαταστάσεις parking της, στο Intercenter, ή τους προτρέπει να τα ασφαλίσουν για κλοπή, προσφέροντάς τους ειδικές χαμηλές τιμές.

Νέα Κεντρικά Γραφεία της Ασφαλιστικής Εταιρείας EuroLife



Υπογράφτηκαν στις 15 Ιουνίου 1998, τα οικοδομικά συμβόλαια για την ανέγερση των νέων κεντρικών γραφείων της Ασφαλιστικής Εταιρείας EuroLife. Τα συμβόλαια υπέγραψαν εκ μέρους της EuroLife ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρείας κος Ευδόκιμος Ξενοφώντος και εκ μέρους της εργοληπτικής εταιρείας Miltiades Neophytou (C.E.C.D.) Ltd, ο Γενικός Διευθυντής κος Μιλτιάδης Νεοφύτου.

Το κτίριο, που θα ανεγερθεί στη συμβολή των οδών Ελλάδας και Έβρου στη Λευκωσία (κοντά στο Aluminium Tower), θα είναι επταώροφο με υπόγειο χώρο στάθμευσης, συνολικού εμβαδού 9.250 τετρ. μ., και έχει σχεδιαστεί για να ικανοποιήσει της αυξημένες ανάγκες που προκύπτουν από τη γοργή ανάπτυξη της EuroLife. Θα στεγάσει επίσης δύο αδελφές εταιρείες του Συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου, τη Cisco και Οργανισμό Χρηματοδοτήσεως.

Οι εργασίες ανέγερσης του νέου κτιρίου είναι προγραμματισμένες να αποπερατωθούν τον Ιούλιο του 2000. Αρχιτέκτονες του έργου οι Πέτεβης και Γεωργιάδης, Συνεργάτες και Επιμετρητές Ποσοτήτων οι Ροδίτης, Κουππάρης και Συναίτεροι Λτδ. Πολιτικοί Μηχανικοί είναι η εταιρεία Kal Engineering Ltd., και Σύμβουλοι Ηλεκτρομηχανολόγοι η Unemec Engineers Ltd. Τη διεύθυνση του έργου έχει αναλάβει η εταιρεία Κέρμια.

Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από την υπογραφή των συμβολαίων και η μακέτα του νέου κτιρίου.

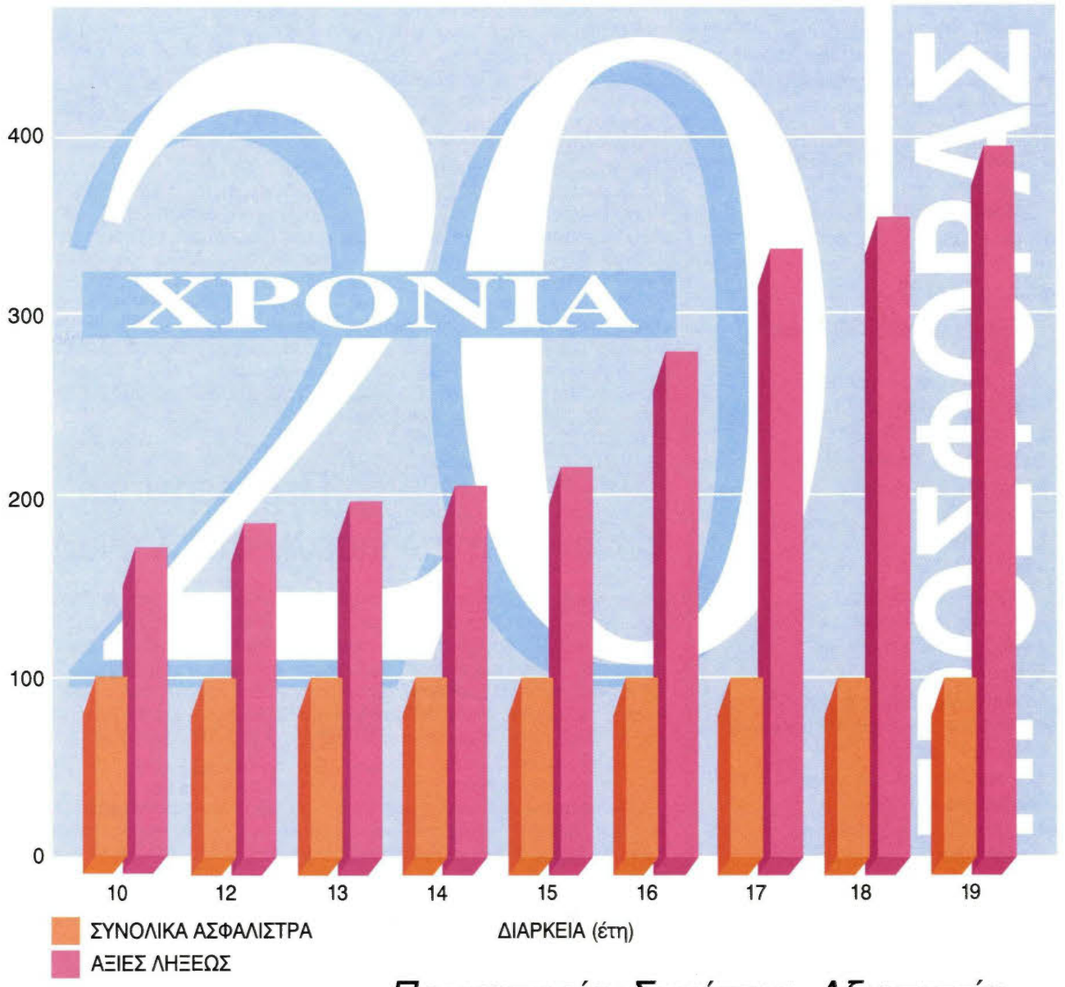
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ - AUDIO VISUAL

Άλλη μια συνεργασία της Ελληνοβρεταννικής με την εταιρία τηλεοπτικών παραγωγών Audio Visual Enterprises, ολοκληρώθηκε με επιτυχία. Η μικρή Μυρτώ Μανιάκη αναδείχθηκε η εκλεκτή της «Παναγίας των Παρισίων» στον σχετικό διαγωνισμό. Η Εταιρία Ελληνοβρεταννική θα προχωρήσει στη δωρεάν ασφάλιση της μικρής τυχερής, για μια 20ετία!!! Στην τελετή παράδοσης της «βεβαίωσης» παρέστησαν από την πλευρά της πρώτης ο Μ. Μυλωνάκης, από την πλευρά της δεύτερης ο Γενικός Διευθυντής της κος Κώστας Τριανταφυλλίδης, οι γονείς της μικρής, συγγενείς και πλήθος εργαζομένων στην Audio Visual.



Αποτέλεσμα στην Πράξη

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



Πρωτοπορία, Συνέπεια, Αξιοπιστία

20 ΧΡΟΝΙΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

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

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

Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος

Συγκροτήθηκε σε Σώμα το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, το οποίο εξελέγη κατά τις αρχαιρεσίες της 25ης Ιουνίου 1998.

Η σύνθεση του νέου Συμβουλίου είναι η ακόλουθη:

Πρόεδρος: ο κ. Δ. Κοντομηνάς
Αντιπρόεδρος: ο κ. Π. Καραλής
Γεν. Γραμματέας: ο κ. Γ. Κώτσαλος
Ταμίας: ο κ. Γ. Σκούρτης

Διοικητικοί Σύμβουλοι:

Τακτικά Μέλη
οι κ.κ. Βασιλείου Ανδρέας
Δελένδας Ιερώνυμος
Σταματόπουλος Νίκος
Παλαιολόγος Δούκας
Μπερτσιάς Κωνσταντίνος
Τζανής Γεώργιος
Λινός Γιάννης
Νεκτάριος Μιλτιάδης
Θεοδωρίδης Χρήστος
Καπουράνης Γεώργιος
Λυσιμάχου Τριαντάφυλλος
Μακρόπουλος Νίκος

Ως Πρόεδροι των από το άρθρο 8-3 του Καταστατικού προβλεπομένων Επιτροπών εξελέγησαν:

- Ο κ. Δούκας Παλαιολόγος της Επιτροπής Ασφαλίσεων Ζωής.
- Ο κ. Κωνσταντίνος Μπερτσιάς της Επιτροπής Ασφαλίσεων Ατυχημάτων.
- Ο κ. Γιάννης Λινός της Επιτροπής Ασφαλίσεων Πυρός.
- Ο κ. Νικόλαος Σταματόπουλος της Επιτροπής Ασφαλίσεων Μεταφορών.
- Ο κ. Ιερώνυμος Δελένδας της Επιτροπής Διεθνών Σχέσεων.
- Ο κ. Γεώργιος Τζανής της Επιτροπής Στατιστικής και Πληροφοριών.

Επίσης ο κ. Γεώργιος Σκούρτης εξελέγη Πρόεδρος της Επιτροπής Έρευνας, Πρόληψης και Ελέγχου Ατυχημάτων Αυτοκινήτων.

Νέο Διοικητικό Συμβούλιο του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου



Κατά τη διάρκεια της 21ης Ετήσιας Γενικής Συνέλευσης των Μελών του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου που πραγματοποιήθηκε τη 1η Ιουλίου 1998, έγιναν αρχαιρεσίες για την ανάδειξη του νέου Διοικητικού Συμβουλίου του Συνδέσμου. Εξελέγησαν οι πιο κάτω: Φίλιος Ζαχαριάδης - Πρόεδρος, Αντρέας Κρητιώτης - Αναπληρωτής Πρόεδρος, Μέλη: Γεώργιος Γεωργαλλίδης, Ανδρέας Γεωργίου, Σταύρος Δαβερώνας, Κωνσταντίνος Δεκατρής, Άριστος Πισύρης, Βάσος Στυλιανίδης.

Στιγμιότυπο από την 21η Ετήσια Γενική Συνέλευση του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιρειών Κύπρου, που πραγματοποιήθηκε την 1η Ιουλίου 1998, στο «Ασφαλιστικό Κέντρο», στη Λευκωσία, στην οποία παραβρέθηκε και απηύθυνε χαιρετισμό ο Έντιμος Υπουργός Οικονομικών κος Χριστόδουλος Χριστοδούλου.

Διακρίνονται ο Πρόεδρος και τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου του Συνδέσμου, ο Υπουργός Οικονομικών, ο Δήμαρχος Λευκωσίας, Κυβερνητικοί παράγοντες, εκπρόσωποι Σωμάτων και Οργανισμών με τους οποίους ο Σύνδεσμος βρίσκεται σε στενή συνεργασία, καθώς και εκπρόσωπος των Ασφαλιστικών Εταιρειών - μελών του Συνδέσμου.

INTERAMERICAN ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Περιφερειακή συνάντηση πωλήσεων στη Χαλκιδική

Στις αρχές Ιουνίου πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο «Porto Carras» της Χαλκιδικής, συνάντηση των Συνεργατών της Interamerican στη Βορ. Ελλάδα, που έχουν συμπληρώσει τουλάχιστον 10 χρόνια ενεργής και ευδόκιμης υπηρεσίας. Οι 150 και πλέον Συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για τις πρόσφατες εξελίξεις στον ευρύτερο χρηματοασφαλιστικό χώρο, για την πορεία του Ομίλου Interamerican, για την Ευρωκλινική και το Χρηματιστήριο και τις άλλες πρωτιές και πρωτοβουλίες του Ομίλου σε θέματα Πωλήσεων και διοικητικής αποκέντρωσης. Τέλος, δόθηκε σε όλους η ευκαιρία να διασκεδάσουν στις όμορφες εγκαταστάσεις του Porto Carras.

Στην περιφερειακή αυτή συνάντηση, που τελούσε υπό την αιγίδα της Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων, παραβρέθηκε και ο Πρόεδρος του Ομίλου Interamerican κ. Δ. Κοντομηνάς, τονίζοντας με την παρουσία του τη σπουδαιότητα που έχει για την Interamerican και τον ίδιο η περιφέρεια.



Μανταρίνι®
Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο
και Βρεφονηπιακό Κέντρο



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

ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΘΗΚΕ Η ΕΤΗΣΙΑ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ

Εντυπωσιακά τα αποτελέσματα του Συγκροτήματος Universal Life

Πραγματοποιήθηκε την Τετάρτη 3 Ιουνίου 1998, η 28η Ετήσια Γενική Συνέλευση των μετόχων της Universal Life. Στην ομιλία του ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. **Ιωάννης Κλ. Χριστοφίδης** ανέφερε ότι για την Universal Life το 1997 ήταν ακόμα μια χρονιά προόδου και επιτυχιών σε όλους τους τομείς των δραστηριοτήτων της.

Τα συνολικά κέρδη του Συγκροτήματος ανήλθαν σε £2,4 εκατομμύρια παρουσιάζοντας αύξηση 21%, ενώ τα καθαρά κέρδη μετά την καταβολή της φορολογίας και την έκτακτη εισφορά για την άμυνα, ανήλθαν σε £1,8 εκατ. σε σύγκριση με £1,5 εκατ. το 1996.

Με βάση τα πιο πάνω, η Γενική Συνέλευση ενέκρινε την αύξηση του μερίσματος από 20% σε 22% του μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρείας, δηλαδή 11.0 σεντ ανά μετοχή.

Αναφερόμενος στον συνολικό κύκλο εργασιών του Συγκροτήματος το 1997, ο κ. Χριστοφίδης σημείωσε ότι τα πραγματοποιηθέντα ασφάλιστρα ανήλθαν σε £33,7 εκατ., ποσοστό 18,6% υψηλότερο από τον προηγούμενο χρόνο.

Επιβεβαιώνοντας για μια ακόμα φορά την υπεροχή της στην Κυπριακή ασφαλιστική αγορά, η Universal Life πραγματοποίησε συνολικά ασφάλιστρα ύψους £27,9 εκατ., ενώ τα ασφαλιστικά της αποθεματικά ξεπέρασαν τα £137,7 εκατ.

Επίσης η Universal Life πέτυχε ξανά νέο ρεκόρ παραγωγής σε νέα εργασία με συνολικά ασφάλιστρα ζωής ύψους £7,6 εκατ.

Αναφερόμενος στις εργασίες στον κλάδο Ατυχημάτων και Υγείας, ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου ανέφερε ότι αυτές παρουσίασαν μια εντυπωσιακή αύξηση του 37,1% και έφθασαν τα £1,6 εκατ., κυρίως σαν αποτέλεσμα της αυξημένης ζήτησης για το διεθνές ασφαλιστικό σχέδιο υγείας Multicare, το οποίο ως γνωστόν προσφέρεται σε συνεργασία με τον Βρεττανικό Οργανισμό PPP HealthCare, και συνέχισε:

«Ιδιαίτερα σημαντική συμβολή στην αύξηση των συνολικών ασφαλίστρων του Συγκροτήματος είχε η θυγατρική μας εταιρεία στην Ελλάδα, ο κύκλος εργασιών της οποίας έχει διευρυνθεί σημαντικά μετά τη συνένωση των ασφαλιστικών εργασιών της αποκτηθείσας ασφαλιστικής εταιρείας πρώην CIGNA (Ελλάς). Συγκεκριμένα, η παραγωγή της Universal Life (Ελλάς) σημείωσε 89,3% αύξηση από τον προηγούμενο χρόνο.



Παράλληλα με τις πιο πάνω εξελίξεις, θα ήθελα να επισημάνω το γεγονός ότι το 1997 ήταν η πρώτη φορά από την ίδρυση της Universal Life (Ελλάς) που τα αποτελέσματά της ήταν θετικά, γεγονός που επαληθεύει τις περυσινές μας προβλέψεις για την εξελικτική πορεία της Εταιρείας και δικαιώνει την απόφαση για την εξαγορά της πρώην CIGNA (Ελλάς). Ήδη έχει ολοκληρωθεί με επιτυχία η ενσωμάτωση της διοίκησης και του προσωπικού της αποκτηθείσας εταιρείας στην οργανική δομή της Universal Life (Ελλάς) και έχει τεθεί σε εφαρμογή το σχέδιο ενοποίησης των μηχανογραφικών εφαρμογών των δύο εταιρειών. Με τις κινήσεις αυτές έχει επιτευχθεί σημαντική εξοικονόμηση στα διοικητικά έξοδα της θυγατρικής εταιρείας, γεγονός που έχει επιδράσει θετικά στην κερδοφορία της».

Στη συνέχεια ο κ. Χριστοφίδης αναφέρθηκε στην Universal Bank, που κατάφερε να πετύχει σημαντικά άλματα προόδου.

Μετά την εξασφάλιση της άδειας εξάσκησης τραπεζικών εργασιών από την Κεντρική Τράπεζα, η Universal Bank κατέστη η 4η Κυπριακή Εμπορική Τράπεζα, με όλες τις συναλλαγές που μπορεί να διεξάγει μια εμπορική τράπεζα σε λίρες Κύπρου.

Τα οικονομικά αποτελέσματα της Universal Bank για το 1997 υπήρξαν εξαιρετικά. Τα λειτουργικά της κέρδη αυξήθηκαν κατά 137% από το 1996, σε £277,376, ενώ τα καθαρά κέρδη μετά τη φορολογία ανήλθαν σε £180,327, παρουσιάζοντας αύξηση 269%. Παράλληλα, συνέχισε ο κ. Χριστοφίδης, οι καταθέσεις των πελατών της Τράπεζας έχουν τετραπλασιαστεί, ενώ τόσο οι χορηγήσεις όσο και το σύνολο ενεργητικού έχουν τριπλασιαστεί σε σχέση με τον προηγούμενο χρόνο.

Αναφερόμενος στους στόχους της Universal Life για προσφορά ολοκληρωμένων υπηρεσιών από όλο το φάσμα του χρηματοοικονομικού τομέα, ο κ. Χριστοφίδης ανακοίνωσε την ίδρυση της νέας θυγατρικής εταιρείας του Συγκροτήματος, την Universal Financial Services, οι εργασίες της οποίας θα περιλαμβάνουν μεταξύ άλλων και αντιπροσωπεία γενικού κλάδου ασφαλειών.

Στη συνέχεια ο κ. Χριστοφίδης αναφέρθηκε σε άλλες σημαντικές πτυχές των δραστηριοτήτων του Συγκροτήματος, όπως τη σημαντική βελτίωση των ασφαλιστικών επενδυτικών σχεδίων UniOptions με καινοτομίες που παρέχουν μεγαλύτερη ευελιξία στον πελάτη αυξάνοντας σημαντικά τις προοπτικές για ακόμα πιο υψηλά κέρδη.

Στον κτηματικό τομέα η Universal Life ολοκλήρωσε τις εργασίες διαχωρισμού των οικοπέδων στην Κάτω Πάφο, ενώ άρχισε η ανέγερση νέου κτιριακού συγκροτήματος στη Λευκωσία.

Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου αναφέρθηκε επίσης σε διάφορα ζωτικά θέματα που απασχολούν τον ασφαλιστικό τομέα, όπως το πολυσυζητημένο θέμα των Συνταξιοδοτικών σχεδίων και της διαχείρισης Ταμείων Πρόνοιας από ασφαλιστικές εταιρείες, που παραμένει ακόμα σε εκκρεμότητα.

Επίσης ο κ. Χριστοφίδης χαιρέτησε τις προσπάθειες που γίνονται από τις αρμόδιες αρχές για τις προγραμματισμένες αλλαγές στο χρηματοπιστωτικό σύστημα της χώρας, σημαντικές για την πορεία ένταξής μας στην Ευρωπαϊκή Ένωση, καθώς και τις προσπάθειες για την εισαγωγή του θεσμού των Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

Τελειώνοντας ο κ. Χριστοφίδης ανέφερε: *«Οι προοπτικές του Συγκροτήματος για το 1998 διαγράφονται αρκετά ενθαρρυντικές. Η αναμενόμενη βελτίωση του οικονομικού κλίματος στη χώρα μας, σε συνδυασμό με την υλοποίηση του στρατηγικού σχεδίου για επέκταση στον ευρύτερο χρηματοοικονομικό τομέα, αναμένεται ότι θα ενισχύσει ακόμη περισσότερο τις εργασίες μας. Η αρμονική συνεργασία ανάμεσα στις διάφορες θυγατρικές εταιρείες του Συγκροτήματος και ο εμπλουτισμός των παρεχόμενων υπηρεσιών μας, αποτελούν το εχέγγυο για μια ακόμη πιο δυναμική ανάπτυξη και παρουσία στο μέλλον».*

Επαγγελματικές Διακρίσεις των Αντιπροσώπων της EUROLIFE

Μετά από τριετή φοίτηση στο Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου και μια σειρά επιτυχιών στις σχετικές εξετάσεις, η EUROLIFE ανέδειξε τους τέσσερις μεταξύ των δώδεκα πρώτων παγκυπρίως Fellow στο Αμερικάνικο Πρόγραμμα Επαγγελματικής Κατάρτισης L.U.T.C.

Τον επίζηλο αυτό τίτλο κατέκτησαν οι κύριοι Κώστας Στράτης (Ανώτερος Διευθυντής Υποκαταστήματος), Χρήστος Παναγής (Διευθυντής Υποκαταστήματος), Κωνσταντίνος Κυριάκου (Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος) και Χρήστος Κιτρομηλίδης (Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος).

Την ίδια εντυπωσιακή παρουσία είχε η EUROLIFE και με τους δευτεροετείς φοιτητές του ιδίου προγράμματος, οι οποίοι μετά από επιτυχείς εξετάσεις έγιναν κάτοχοι του Διπλώματος in Life Insurance Markenting. Από τους 94 επιτυχόντες στο σύνολο της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας οι 35 ανήκουν στο Δυναμικό της EUROLIFE του Συγκροτήματος της Τράπεζας Κύπρου.

Στη φωτογραφία διακρίνονται οι Fellows και οι διπλωματούχοι της EUROLIFE LTD μαζί με τη Βοηθό Έφορο Ασφαλιστικών Εταιρειών κυρία Χρυστάλλα Γιωρκάτζη, τον Διευθυντή Διεθνών Δημοσίων Σχέσεων του LUTC Αμερικής κύριο Steven Glover, τον Γενικό Διευθυντή της εταιρείας Δρα Ανδρέα Κρητιώτη και τον Διευθυντή Πωλήσεων και Μάρκετινγκ κύριο Γιάννη Βιολάρη.



Στην CYPRIALIFE εμπιστεύεται η «Συνεργατική Οικοδομική Εταιρεία Δημοσίων Υπαλλήλων Κύπρου ΛΤΔ» την ασφάλεια Ζωής των μελών της

Η Cyprialife κτίζοντας στα γερά θεμέλια του Συγκροτήματος της Λαϊκής Τράπεζας, ενός οργανισμού με εκατοντάχρονη πείρα και διεθνές πρόσωπο, συνεχίζει την ανοδική της πορεία και κατακτά καθημερινά την κυπριακή αγορά ανταποκρινόμενη στις προσδοκίες του ασφαλισμένου κοινού της.

Σταθμός στην ανοδική αυτή πορεία είναι η πρόσφατη επιτυχία της να εξασφαλίσει, ύστερα από ανοικτό διαγωνισμό, το Ομαδικό Συμβόλαιο Ζωής των 5.000, περίπου, μελών της «Συνεργατικής Οικοδομικής Εταιρείας Δημοσίων Υπαλλήλων Κύπρου ΛΤΔ».



Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από την υπογραφή των συμβολαίων. Διακρίνονται (από δεξιά) οι: Διονύσιος Διονυσίου, Γραμματέας - Διευθυντής, και Φειδίας Λουκαΐδης, Πρόεδρος της Επιτροπής της Συνεργατικής Οικοδομικής Εταιρείας Δημοσίων Υπαλλήλων Κύπρου και για τη Cyprialife οι Μανώλης Ιωαννίδης, Διευθυντής Ανάπτυξης Εργασιών, και Ανδρέας Ευθυμίου, Υπεύθυνος Ομαδικών Ασφαλίσεων.

ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ:
«Η Παιχνιδούπολη της EuroLife»

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η «Παιχνιδούπολη» της EuroLife το Σάββατο 23 Μαΐου 1998 στο Σκαλί Αγλαντζιάς. Ήταν μια εκδήλωση που διοργανώθηκε στο πλαίσιο κοινωνικής προσφοράς της EuroLife και όλα τα έσοδα της εκδήλωσης προσφέρθηκαν στον Παγκύπριο Σύνδεσμο Ατόμων με Κατά Πλάκας Σκλήρυνση. Το γεγονός προσήλκυσε εκατοντάδες παιδιά που διασκέδασαν παρέα με ταχυδαχτυλουργούς και παραστάσεις με κουκλοθέατρο και καραγκιόζη. Ακόμη είχαν την ευκαιρία να αναπτύξουν τη φαντασία τους και να επιδείξουν την ικανότητα και δεξιοτεχνία τους σε κατασκευές με φυσικά υλικά.



Στιγμιότυπο από την εκδήλωση που διοργάνωσε η EuroLife στις 30 Μαΐου στο Σκαλί Αγλαντζιάς και η οποία σημείωσε μεγάλη επιτυχία.

ΝΕΑ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΑ ΣΥΜΒΟΥΛΙΑ ΣΤΟΝ ΟΜΙΛΟ «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ»

Οι Γενικές Συνελεύσεις των 500 Μετόχων του μεγαλύτερου αποκεντρωμένου Ομίλου Ασφαλιστικών και Αεροπορικών Επιχειρήσεων «Ιντερσαλόνικα» εξέλεξαν για την επόμενη πενταετία, νέα Διοικητικά Συμβούλια, που συγκροτήθηκαν ως εξής.

Για τη μητρική Εταιρία του Ομίλου «Ιντερσαλόνικα Ζωής»:

Πρόεδρος: **Μελάς Γιαννιώτης,** Ασφαλιστής

Αντιπρόεδρος: **Κωνσταντίνος Γιαννιώτης**, Ασφαλιστής

Μέλη: **Ιακώβ Μαΐρ**, Ασφαλιστής, **Αθανάσιος Καράμπελας**, Μηχανικός Εφαρμογών Η/Υ, **Ιωάννης Κωνσταντάς**, Ασφαλιστής.

Για τη μεγαλύτερη Εταιρία του Ομίλου «Ιντερσαλόνικα Ζημιών»:

Πρόεδρος: **Μελάς Γιαννιώτης,** Ασφαλιστής. Α' Αντιπρόεδρος: **Κωνσταντίνος Γιαννιώτης**, Ασφαλιστής. Β' Αντιπρόεδρος: **Παναγιώτης Χαριτίδης**, Οικονομολόγος. Μέλη: **Κωνσταντίνος Βρανάκης,** Ασφαλιστής, **Παναγιώτης Κατσανίδης**, Οικονομολόγος, **Κλεοπάτρα Γιαννιώτη**, Ασφαλίστρια, **Περικλής Βακουφάρης**, τ. Σχολικός Σύμβουλος, **Ιακώβ Μαΐρ**, Ασφαλιστής, **Αναστάσιος Ντούλης,** Ασφαλιστής.

Τα Διοικητικά Συμβούλια των άλλων δύο Εταιρίων του Ομίλου «Air Intersalonika» και «Ιντερσαλόνικα Βοηθείας» παραμένουν τα ίδια υπό την προεδρία του κ. **Μελά Γιαννιώτη,** ενώ τη θέση του Γενικού Διευθυντή όλων των Εταιριών κατέχει ο κ. **Θεόφιλος Τσομίδης.**

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΑΕΑ ΖΗΜΙΩΝ
Αποζημιώσεις στην Ε.Π.Α.Ε. που αγγίζουν το μισό δισεκατομμύριο

Αποζημιώσεις 488.254.487 δρχ. κατεβλήθησαν μέχρι σήμερα από την Ελληνοβρεταννική Ζημιών στους δικαιούχους αποζημίωσης ποδοσφαιριστές (Α', Β' και Γ' Εθνικής) της Ένωσης Ποδοσφαιρικών Ανωνύμων Εταιριών, ενώ το σύνολο των εκκρεμών ζημιών ανέρχεται στα 53.000.000 δρχ. (52.775.769). Η ομαδική ασφάλιση, διετούς διάρκειας, καλύπτει τους ποδοσφαιριστές με παροχές ζωής και απώλειας ικανότητας για εργασία από ατύχημα, καθώς επίσης με εξωνοσοκομειακές και νοσοκομειακές παροχές.

Αξίζει να σημειωθεί ότι, αν και τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα υπολείπονται αρκετά εκ του συνόλου των πληρωθεισών και εκκρεμών ζημιών, η εταιρία προέβη στην καταβολή των αποζημιώσεων αποδεικνύοντας εμπράκτως - για μια ακόμη φορά - ότι η σοβαρότητα, το κύρος και ο κοινωνικός ρόλος μιας εταιρίας πρέπει να φαίνεται ειδικά την ώρα της αλήθειας. Γνωστή για τη φερεγγυότητα, την οικονομική της ευρωστία και την αμεσότητα των αποζημιώσεων, η Ελληνοβρεταννική έχει καλύψει στο ακέραιο όλες τις απορρέουσες απαιτήσεις που προβλέπονται από την υπογραφείσα ασφαλιστική σύμβαση μεταξύ της ίδιας και της Ε.Π.Α.Ε.

Ο κ. Δ. Κοντομηνάς στο Δ.Σ. της Γενικής Τράπεζας

Η Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Γενικής Τράπεζας, που συνήλθε στις 10 Ιουνίου, ενέκρινε τα πεπραγμένα και τον απολογισμό της διαχείρισης της απερχόμενης Διοίκησης και προχώρησε στην εκλογή νέου Διοικητικού Συμβουλίου. Το νέο Δ.Σ. της Γενικής Τράπεζας απαρτίζεται από τους κ.κ. **Γεώργιο Δασκαλάκη** (πρόεδρος Δ.Σ.), **Γεώργιο Σταθόπουλο** (αντιπρόεδρος Δ.Σ.), **Δασκαλόπουλο Ιωάννη, Δεσποτόπουλο Νικ., Καλόγηρο Δημήτριο, Κλαουδάτο Αθανάσιο, Κονταράκη Αλέξανδρο, Κοντομηνά Δημήτριο, Κοντοφούρη Μηνά, Κυνηγόπουλο Ιωάννη, Μποζώνη Νικόλαο, Σταματέλο Κων.** και **Φωτάκη Ιωάννη.**

Νέο Δ.Σ. της Α.Ε.Γ.Α. «ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ»

Μετά την εκλογή του νέου Διοικητικού Συμβουλίου κατά την Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Α.Ε.Γ.Α. «ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ» στις 26 Ιουνίου 1998, το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρίας συγκροτήθηκε σε Σώμα για την περίοδο 1998 - 2002 με την ακόλουθη σύνθεση:

ΠΡΟΕΔΡΟΣ & ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
Γεωργακόπουλος Χρήστος
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ
Τσόκας Κωνσταντίνος
ΜΕΛΗ
Βλαχάκης Γεώργιος
Διαμαντόπουλος Γεώργιος
Δρυλλεράκης Ιωάννης
Ζάχος Γεώργιος
Θεοδωρόπουλος Σπύρος

ΟΤΑΝ ΕΚΠΡΟΣΩΠΕΙΣ ΤΗΝ GENERALI LIFE
ΔΕΝ ΦΟΒΑΣΑΙ ΠΟΤΕ ΤΗ ΣΥΓΚΡΙΣΗ...



...ΓΙΑΤΙ ΣΟΥ ΔΙΑΣΦΑΛΙΖΕΙ
την πλήρη δραστηριοποίησή σου σε ένα ευρύτατο πεδίο χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών (Ασφαλίσεις Ζωής, Αμοιβαία Κεφάλαια, Γενικές Ασφαλίσεις, Οδική και Ιατρική Βοήθεια).
...ΓΙΑΤΙ ΣΟΥ ΕΓΓΥΑΤΑΙ
τη δυναμική και απρόσκοπτη εξέλιξη, την εκπαιδευτική υποστήριξη, την επαγγελματική καταξίωση, με εντιμότητα και συνέπεια.
...ΓΙΑΤΙ ΕΧΕΙ ΚΑΤΑΚΤΗΣΕΙ
την εμπιστοσύνη του ελληνικού κοινού με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία που της εξασφαλίζουν οι δύο μεγάλοι μέτοχοί της, ***ο διεθνής Ασφαλιστικός Οργανισμός GENERALI και η πλέον σύγχρονη ελληνική τράπεζα η ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ!***

GENERALI LIFE
Η ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΔΥΟ ΜΕΓΑΛΩΝ

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

ΦΟΙΝΙΞ

Επιτυχής πορεία στις αρχές του 1998 με ευοίωνες προοπτικές

Ιδιαίτερα επιτυχής χαρακτηρίζεται η πορεία της Φοίνιξ Ασφάλειες κατά το πρώτο πεντάμηνο του 1998. Ειδικότερα η εταιρία επιτυγχάνει σημαντική αύξηση παραγωγής της τάξεως του 23%, καθώς και σημαντική αύξηση κερδών, με παράλληλη αύξηση των τεχνικών αποθεμάτων της εταιρίας, γεγονότα που επιτρέπουν τη δυναμική ανάπτυξη της εταιρίας και την είσοδό της σε προϊόντα που ενσωματώνουν τη χρήση της τελευταίας λέξης της τεχνολογίας. Επίσης, το 1998 τα κέρδη της εταιρίας αναμένεται να φθάσουν σε τέτοιο επίπεδο που θα επιτρέψει τη διανομή μερίσματος, για πρώτη φορά ύστερα από το 1982.

Όσον αφορά τη χρήση του 1997, κατά την οποία ο Φοίνικας συμπλήρωσε 70 χρόνια επιτυχημένης παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, τα ίδια κεφάλαια ανήλθαν σε 11,8 δισ. δρχ. έναντι 11,4 το 1996, οι επενδύσεις ανήλθαν σε 30,1 δισ. έναντι 26,5, το σύνολο του ενεργητικού ανήλθε σε 58,5 δισ. έναντι 47,2 και τα τεχνικά αποθέματα ανήλθαν σε 31,7 δισ. έναντι 22,5, το 1996. Πέραν της παραγωγικής και οικονομικής δραστηριότητας η Εταιρία κινείται εντατικά και προς την κατεύθυνση της βελτίωσης των ασφαλιστικών της προϊόντων, της οργάνωσης των λειτουργιών της, την καλύτερη αξιοποίηση της ακίνητης περιουσίας της, την εκπαίδευση του Προσωπικού και των παραγωγικών της συνεργατών και γενικότερα προς τον πλήρη εκσυγχρονισμό της. Πιο συγκεκριμένα:

- Ολοκληρώθηκε πρόσφατα σημαντική συμφωνία του Φοίνικα με την Skye για την παροχή της μοναδικής στην Ελλάδα υπηρεσίας ασφάλισης αυτοκινήτων Panafon-Protect που εκμεταλλεύεται τη σύγχρονη δορυφορική τεχνολογία και η οποία επιτρέπει στη Φοίνιξ 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 μια πρωτοποριακή υπηρεσία της Panafon, η οποία προσφέρει αποτελεσματική προστασία κατά της κλοπής του αυτοκινήτου.
- Εξάλλου, τα νέα προϊόντα Φοίνιξ - Μέγα Στέγη, Φοίνιξ - Ατυχημάτων και Φοίνιξ - Ευθύνη Προϊόντος ολοκληρώθηκαν, βελτιώθηκαν και εμπλουτίστηκαν με νέες πιο κερδοφόρες καλύψεις ώστε να καταστούν πιο αποδοτικά για την εταιρία. Η γενικότερη πάντως προσπάθεια, μέσα στο πλαίσιο της στρατηγικής της εταιρίας, επικεντρώνεται στην ύπαρξη προϊόντων τα οποία ενδιαφέρουν πολυπληθείς αγορές και η πώλησή τους δεν απαιτεί χρονοβόρες διαδικασίες.



Ο κ. Γ. Κώτσαλος Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής του Φοίνικα

- Παράλληλα η εταιρία βελτίωσε τα λειτουργικά συστήματα και τις δυνατότητες του κεντρικού της Η/Υ, ώστε να αυξηθεί σε μεγάλο βαθμό η μηχανογραφική υποστήριξη προς όλες τις Μονάδες της Εταιρίας, με ιδιαίτερη έμφαση στην υποστήριξη των περιφερειακών Μονάδων. Σήμερα, ο Φοίνικας διαθέτει ένα εκτεταμένο δίκτυο τερματικών σταθμών και προσωπικών υπολογιστών που υπερβαίνουν τους 500. Δημιουργήθηκε τέλος ενδοεπιχειρησιακό Intranet και σύνδεση στο Internet μέσω του OTE-Net. Η σύνδεση αυτή θα επιτρέψει ακόμη και πωλήσεις προϊόντων μέσω Internet, διαδικασία η οποία έχει ήδη πάρει τον δρόμο της υλοποίησής της. Το τηλεπικοινωνιακό δίκτυο της Εταιρίας βελτιώθηκε, ώστε οι περισσότερες Περιφερειακές Μονάδες να επικοινωνούν πλέον με εσωτερικά τηλέφωνα, με στόχο τη μείωση των σχετικών δαπανών της Εταιρίας.
- Επίσης, οριστικοποιήθηκε στο σύνολό της η συμφωνία συνεργασίας με τη διεθνή Ασφαλιστική Εταιρία Cigna, από την οποία αναμένεται νέα παραγωγή ασφαλίστρων από πολυεθνικές εταιρίες που βρίσκονται εγκατεστημένες στην Ελλάδα και αποτελούν ένα μερίδιο αγοράς που οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες είναι πολύ δύσκολο να προσκτήσουν. Τονίζεται η μεγάλη σημασία της συνεργασίας αυτής, γιατί, πέραν των νέων εργασιών που προσδοκούμε, αποδεικνύεται η εμπιστοσύνη και η εκτίμηση που δείχνουν προς τον Φοίνικα οι ξένες ασφαλιστικές εταιρίες και μάλιστα του μεγέθους της Cigna.
- Ιδρύθηκε νέα θυγατρική πρακτορειακή εταιρία στη Ρουμανία ακολουθώντας την εκεί παρουσία της Εμπορικής Τράπεζας, συμπληρώνοντας έτσι τον αριθμό των θυγατρικών Εταιριών, στις οποίες συμπεριλαμβάνονται η Ελληνική Ζωή, η Φοίνιξ - Γερμανίας και η Φοίνιξ - Πιστώσεων με αρκετά ικανοποιητική δραστηριότητα. Η Φοίνιξ - Πιστώσεων μελετά σοβαρά το ενδεχόμενο της κάλυψης και του πολιτικού κινδύνου, πράγμα που θα υλοποιηθεί μέσα στο τρέχον έτος.

ΤΟ 1998

Για το 1998 η Διοίκηση του Φοίνικα στοχεύει να συνεχίσει την προσπάθεια προκειμένου να επιτύχει και πάλι τους τρεις μόνιμους πλέον στόχους του, δηλαδή: Την περαιτέρω αύξηση του μεριδίου αγοράς, τη συγκράτηση του λειτουργικού κόστους σε ικανοποιητικά επίπεδα, και την περαιτέρω βελτίωση του τελικού αποτελέσματος, καθώς επίσης και τον εκσυγχρονισμό όλων των διαδικασιών, με γνώμονα την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών, τον περαιτέρω πλήρη εκσυγχρονισμό της μηχανογράφησης, τη συνέχιση της υπάρχουσας στρατηγικής, βάση της οποίας είναι τα προϊόντα ιδιωτών, τη συμπλήρωση των «κλασικών» ασφαλιστικών καλύψεων με προϊόντα υψηλής τεχνολογίας ή παράλληλες υπηρεσίες όπως η τηλεματική, τον εκσυγχρονισμό και τη βελτίωση των συστημάτων διαχείρισης ζημιών όλων των κλάδων, με ιδιαίτερη έμφαση στις ζημιές αυτοκινήτων και ειδικότερα των δικαστικών τους υποθέσεων.

Τα στοιχεία που χαρακτηρίζουν σήμερα την παρουσία του Φοίνικα στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά (δεύτερη θέση στις Γενικές Ασφαλίσεις, αρκετά ικανοποιητική σύνθεση παραγωγής, μεγάλο παραγωγικό δίκτυο, σημαντικά Ίδια Κεφάλαια, πρωτοπόρο και αποκεντρωμένο λειτουργικό δίκτυο, έμπειρο προσωπικό, κ.λπ.) θεωρούνται ως συγκριτικά πλεονεκτήματα, ικανά για να επιτρέψουν στην Εταιρία να επιτύχει τους στόχους της και για το 1998.

ΚΥΡΙΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ
ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΧΟΡΗΓΟΙ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
GENERALI HELLAS
Η ΣΙΓΟΥΡΗ ΔΥΝΑΜΗ
INTERAMERICAN
ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.
ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
Royal Exchange Assurance
ALICO
GERLING
Α. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΔΙΑΜΑΝΤΙΔΗΣ Α.Ε.
UNIVERSAL LIFE
IQN.net

ΧΟΡΗΓΟΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
Η ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΣΕΜΑ
ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
Για περισσότερες πληροφορίες και εγγραφές:
Στο γραφείο Οργάνωσης του Συνεδρίου/Γραμματεία
Λ. Κηφισίας 100 & Μαραθωνοδρόμων 83
Τηλ.: (01) 6129460
(01) 6140200
(εσωτ. 233)
FAX: 6140448
E-mail: info@sema.gr.
Internet address: http://www.sema.gr.

3ο ΔΙΕΘΝΕΣ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
12-13 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 1998
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ATHENS HILTON
ΥΠΟ ΤΗΝ ΑΙΓΙΔΑ ΤΟΥ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Η παγκοσμιοποίηση είναι ευκαιρία ή απειλή;

Ποιες είναι οι επιδράσεις της παγκοσμιοποίησης
• των ασφαλιστικών εταιρειών
• των διαμεσολαβούντων
• των ασφαλιζομένων
στις τοπικές ασφαλιστικές αγορές;

Σ' αυτά τα ερωτήματα φιλοδοξεί να απαντήσει το 3ο Διεθνές Συνέδριο του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ) με το γενικό τίτλο:
"Οι επιδράσεις της παγκοσμιοποίησης στις τοπικές ασφαλιστικές αγορές".

Ξένοι ομιλητές
Taylor M./LLOYD's (Πρόεδρος), Sedler K./BIPAR (Πρόεδρος), J. van der Linden/AON (Managing Director)
Negreanu Sorin/GARANTA (General Deputy Manager), Pagnanelli B./GENERALI (General Deputy Manager)

Έλληνες ομιλητές
Ζερίτης Π./ΧΑΡΤΟΠΟΙΪΑ ΘΡΑΚΗΣ (Πρόεδρος),Θεοδόσης Ι./GENERALI (Δ/νων Σύμβουλος)
Κοντομηνάς Λ./INTERAMERICAN (Πρόεδρος), Κώτσαλος Γ./ΦΟΙΝΙΞ (Δ/νων Σύμβουλος)
Μακρόπουλος Ν./ΕΥΡΩΠΗ (Πρόεδρος), Μακρυμίχαλος Ι./ΑΦΟΙ ΜΑΚΡΥΜΙΧΑΛΟΙ (Πρόεδρος)
Νεκτάριος Μ./ΕΘΝΙΚΗ (Δ/νων Σύμβουλος),Τζέλλας Ε./ΕΛ. ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ (Πρόεδρος & Δ/νων Σύμβουλος)
Ψωμιάδης Π./ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ (Πρόεδρος & Δ/νων Σύμβουλος)

Θέματα που θα αναπτυχθούν στο Συνέδριο:
- Η αντιμετώπιση του φαινομένου της παγκοσμιοποίησης από τις μεγάλες δημόσιες και ιδιωτικές επιχειρήσεις.
- Ο ρόλος των ασφαλιστικών εταιρειών στην εξέλιξη της παγκοσμιοποίησης των αγορών.
- Οι διαμεσολαβούντες και η συμβολή τους στην περαιτέρω ανάπτυξη των τοπικών ασφαλιστικών αγορών.

F.L.M.I. για τέσσερα στελέχη της SCOPLIFE

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε ο κύκλος εξετάσεων της άνοιξης του «Ασφαλιστικού Πανεπιστημίου SCOPLIFE» για την απόκτηση του διπλώματος FLMI της LOMA. Τα αποτελέσματα των εξετάσεων του Μαΐου που πραγματοποιήθηκαν στο Εκπαιδευτικό Κέντρο της SCOPLIFE και στις οποίες συμμετείχαν στελέχη των διοικητικών υπηρεσιών και του δικτύου πωλήσεων της εταιρίας ανέδειξαν τέσσερις νέους κατόχους του διπλώματος FLMI - Fellow, Life Management Institute. Έχοντας ολοκληρώσει επιτυχώς τον τετραετή κύκλο σπουδών που προσφέρει η SCOPLIFE στα Στελέχη των Διοικητικών Υπηρεσιών και του Δικτύου Πωλήσεων οι κ.κ. Γιώργος Κλόγκας (Διευθυντής Πωλήσεων), Παναγιώτης Σακκάς (Προϊστάμενος EDP), Γιώργος Βαρσαμής (Silver Agency Manager, Συντονιστής Πωλήσεων Γραφείου Καλλιρρόης) και Ευγενία Καλοφωλιά (Ασφαλιστικός/Χρηματοοικονομικός Σύμβουλος Γραφείου Καλλιθέας) απέκτησαν τον ανώτατο τίτλο FLMI (Fellow, Life Management Institute) που προσφέρει η LOMA.

Η SCOPLIFE λειτουργεί το «Ασφαλιστικό Πανεπιστήμιο» σε αποκλειστική συνεργασία με τον αμερικάνικο οργανισμό LOMA (Life Office Management Association) από το Νοέμβριο του 1993 προσφέροντας μακροχρόνιες πανεπιστημιακού επιπέδου σπουδές που εξειδικεύονται στις ασφαλίσεις ζωής. «Η προσήλωση της SCOPLIFE στη διαρκή βελτίωση της εξυπηρέτησης που παρέχουμε στους πελάτες μας εκφράζεται και μέσα από τη λειτουργία του Ασφαλιστικού Πανεπιστημίου που συνεισφέρει στην ποιοτική εκπαίδευση του προσωπικού και των στελεχών της Εταιρίας μας», δήλωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της SCOPLIFE κ. Ιωάννης Τσούνης.SCOPLIFE

Πραγματοποιήθηκε με ιδιαίτερη επιτυχία το συνέδριο της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής, στο Ξενοδοχείο "Χανδρής". Ο Πρόεδρος της Συνεταιριστικής κ. Δ. Πεταλωτής, μίλησε για την προοπτική της Εταιρίας, ο Εντεταλμένος Σύμβουλος κ. Κ. Παπουτλίδης, για τη δυνατότητα ανάπτυξης της Συνεταιριστικής στο χώρο της Κοινωνικής Οικονομίας, ο Γενικός Διευθυντής κ. Δ. Ζορμπάς αναφέρθηκε στην εξέλιξη των μεγεθών της Εταιρίας και ο Αν/της Εμπορικός Διευθυντής κ. Ν. Κωστόπουλος αναφέρθηκε στην άρτια εξυπηρέτηση του πελάτη και τη σημασία της. Ακολούθησε η βράβευση των καλύτερων Ασφαλιστικών Συμβούλων και Πρακτόρων. Επίσης η Διοίκηση της Εταιρίας, επιθυμώντας να ανταμείψει με τον καλύτερο τρόπο τις προσπάθειες των συνεργατών της, πραγματοποίησε ένα ταξίδι τεσσάρων ημερών στο Παρίσι.





Από αριστερά, ο κ. Πυλιτσης Δ (Οικο. Δ/ντής), ο κ. Μπαλτατζής Κ (Δ/ντής Υποκ. Θεσ/κης), ο κ. Ιωσηφέλης Δ (Τεχνικός Δ/ντης), ο κ. Ζορμπάς Δ. (Γενικός Δ/ντής), ο κ. Πεταλωτής Δ. (Πρόεδρος), ο κ. Παϊπουτλίδης Κ (Εντεταλμένος Σύμβ.), ο κ. Κωστόπουλος Ν (Αν/της Εμπορικός Δ/ντής)



ΓΙΑ ΠΟΛΛΑ χρόνια και με πολλούς τρόπους ο αγαπητός και συνετός Δ/ντής Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δ. Εμμανουήλ προσφέρει με το ήθος και τις γνώσεις του στον θεσμό Ασφαλειών Ζωής. Αυτή την εποχή ετοιμάζει ένα βιβλίο γύρω από τη θεωρία και εφαρμογή του underwriting. Τον Σεπτέμβριο υπολογίζει να το κυκλοφορήσει και οι πρώτες πληροφορίες λένε ότι θα είναι πολύ χρήσιμο για τους ανθρώπους των πωλήσεων... Με το καλό.



Από την εξέταση της σύνθεσης του χαρτοφυλακίου επενδύσεων των χωρών μελών της C.E.A. (Comite European des Assurances) προκύπτει ότι η κατηγορία «Ομολογίες κ.λπ. τίτλοι σταθερού εισοδήματος» καταλαμβάνει την πρώτη θέση των επενδύσεων με ποσοστό συμμετοχής 38,5% επί του συνόλου. Ακολουθούν «Μετοχές, Μερίδια αμοιβαίων Κεφαλαίων κ.λπ. μεταβλητής απόδοσης τίτλοι» με ποσοστό 26,1% και «Δάνεια» με ποσοστό 19,9%. Η κατηγορία «ακίνητα» συμμετέχει κατά 7,1%, οι επενδύσεις οι «καταθέσεις» κατά 1,7% και οι Λοιπές Επενδύσεις φθάνουν το 3,6%. Στην τελευταία (γενίκη συνέλευση της Εθνικής Ασφαλιστικής ο Υποδιοικητής της Ε.Τ.Ε. και πρόεδρος Δ.Σ. της Εθνικής Ασφ. κ. **Θ. Πανταλάκης** έκανε σαφές ότι θέλει να απαλλαγεί από τα πολλά ακίνητα που δεν φέρνουν κέρδη, δείχνοντας ότι είναι μέσα στα πράγματα και ότι οι επιλογές του θα είναι επενδύσεις με απόδοση... παρά τις διάφορες ενστάσεις κάποιων κέντρων... «Είμαστε εδώ να δώσουμε αποδόσεις, δεν είμαστε εδώ να έχουμε ή να πουλάμε ακίνητα», είπε ο κ. Πανταλάκης. «Τα πάντα αλλάζουν και εκείνος που το καταλαβαίνει κερδίζει το Μέλλον. Τα ακίνητα δεν είναι κερδοφόρα σήμερα». «Από τη θέση μου έχω πρόγραμμα για ευημερία, και αυτό θέλω να μοιραστώ μαζί σας», κατέληξε.

ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΕΙΣ

ΣΤΙΣ ΧΩΡΕΣ της Ευρωπαϊκής Ένωσης δραστηριοποιήθηκαν σε ασφαλ. εργασίες το 1996 4.877 ασφ. επιχειρήσεις. Ο μέσος όρος παραγωγής ήταν 102 εκατ. E.C.U. Ο μέσος όρος απασχολούμενων ανά εταιρία 174 άτομα (σύνολο 847.595). Έχουν κάποια σημασία τα νούμερα, για να βρει κάποιος ποιοι θα επιβιώσουν στην ελληνική αγορά.

ΓΙΟΡΤΑΖΕΙ τα 20 χρόνια της στην Ασφαλιστική αγορά η Ιντερσαλόνικα και ο κ. Μελάς Γιαννιώτης εξετάζει το ενδεχόμενο εισαγωγής της στο Χρηματιστήριο, της εταιρίας που παρουσιάζει μεγάλη κινητικότητα σε πολλούς τομείς με έδρα τη Θεσ/νίκη! Όλες οι επιχειρήσεις του ομίλου Ιντερσαλόνικα είναι κερδοφόρες, με αύξηση οικονομικών μεγεθών και με υπερκάλυψη Ασφαλιστικών αποθεμάτων. Ασφαλίσεις Ζωής, Γενικές Ασφάλειες, Αεροπορική εταιρία, ταχυμεταφορές, ιατρική βοήθεια, Τουριστική βοήθεια, οδική βοήθεια, όλα στην υπηρεσία των πελατών της (και όχι μόνο).

ΧΟΡΗΓΟΣ ήταν η Εθνική Ασφαλιστική της παράστασης όπερας Ορφέας και Ευρυδίκη στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών στις 10/6/98.

ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ και το 1996 η μεγάλη ανάπτυξη των Ασφαλίσεων Ζωής πανευρωπαϊκά όπως δείχνουν τα στατιστικά στοιχεία των 24 χωρών της Ευρωπ. Ένωσης. Πάνω από το 50% της συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων είναι παραγωγή ζωής, 285.8 δισ. ECU από τα 532,2 δισ. ECU που είναι η συνολική παραγωγή. Και στην Ελλάδα το 1997 για πρώτη φορά ο κλάδος ζωής ξεπέρασε τις γενικές. Η αύξηση στη ζωή σε πανευρωπακό επίπεδο το 1996 ήταν 12,86%, ενώ στις γενικές μόλις 1,37%. Στην Ελλάδα η Interamerican με πρωτασφαλίσεις 57.712.909.551 δρχ. είναι πρώτη το 1997 στον κλάδο Ζωής, η Εθνική δεύτερη με 47.450.745.565 δρχ. και η NN τρίτη με 41.280.805.093 δρχ. Σε μεικτή παραγωγή η Εθνική είναι πρώτη με 115.970.709.458 δρχ., ενώ η Interamerican δεύτερη με 72.198.247.848 δρχ. ασφάλιστρα...

ΠΟΛΛΑ «ΚΤΥΠΗΜΑΤΑ» δέχθηκε τελευταία ο άνθρωπος που αξίζει πάνω από 50 δισεκατομμύρια δολάρια, ο άνθρωπος της Microsoft, ο **Bill Grates** για πολλούς λόγους και πολύ έντονα, από τις αντιμονοπωλιακές Αρχές των ΗΠΑ για τις επιλογές των εταιριών του να μονοπωλήσουν την αγορά. Έτσι που ενεργούν όμως τα διαπλεκόμενα συμφέροντα δεν είναι και εύκολο να πιστέψεις όσα λέγονται και ποιος έχει την αλήθεια με το μέρος του... Στις 25 Ιουνίου ξεκίνησαν στην αγορά τα Windows 98 και τα ερωτήματα παραμένουν πολλά για τον ρόλο των πολυεθνικών, των μονοπωλίων της παγκοσμιότητας κ.ά. Άλλοι λένε ότι την πρόοδο τίποτα δεν τη σταματά και άλλοι ότι κανείς δεν ξέρει τι «κρύβεται» πίσω από πολλές υποθέσεις με «χρήμα» και «εξουσία» και πού αρχίζει και πού τελειώνει η «πρόοδος»... Η εξουσία ασκεί βία και με την πρόοδο... και με κάθε μέσον. Έχουμε πολύ δρόμο σαν άνθρωποι μέχρι να ελευθερωθούμε απ' τα μονοπώλια του χρήματος, της εξουσίας και των πάσης φύσεως απάνθρωπων ιδεολογιών που δυναστεύουν τον κάθε ανθρωπάκο από την κούνια του.

Άξιο προσοχής είναι το φαινόμενο που συμβαίνει στις Γενικές Ασφαλίσεις. Ενώ ο κλάδος Γενικών Ασφαλίσεων πέφτει σε παραγωγή, η τάση παροχής προμηθειών ανεβαίνει... Αξίζει να μελετηθεί... 14,52% το 1993, 15,29% το 1996, ανώτερο και από το ποσοστό προμηθειών ζωής.



Στο Διδυμότειχο η πιο μεγάλη σημαία του κόσμου!

Στο δημαρχείο του ακριτικού Διδυμότειχου, λίγες μόλις εκατοντάδες μέτρα από την ελληνοτουρκική μεθόριο, κυματίζει από τις 24-5-98 η μεγαλύτερη ελληνική σημαία, που είναι και η μεγαλύτερη σημαία στον κόσμο. Έχει εμβαδόν 480 τ.μ., μήκος 27,5 μέτρα, πλάτος 17,5 μέτρα και ζυγίζει 130 κιλά. Η σημαία, που μπήκε στο βιβλίο των ρεκόρ Γκίνες, αναρτήθηκε με τη βοήθεια ειδικού γερανοφόρου οχήματος μπροστά από το κτίριο του δημαρχείου, στα πλαίσια των εκδηλώσεων για την απελευθέρωση της πόλης από τους Τούρκους, κι είναι ορατή σε ακτίνα περίπου 11 χιλιομέτρων.

«Φαίνεται από το βάθος της γειτονικής Τουρκίας κι ελπίζουμε να γίνει το σύμβολο που θα αγκαλιάσει κάθε θρακιώτικη ψυχή», δήλωσε ο δήμαρχος Διδυμοτείχου Ευάγγελος Παπατσαρούχας και πρόσθεσε: «Το Διδυμότειχο έχει ιστορία αιώνων και στέφθηκε δύο φορές πρωτεύουσα του Βυζαντίου. Δεν είναι "άδεια φωτογραφία" και "τρύπα στη γεωγραφία"».

Παράλληλα, υποσχέθηκε ότι σύντομα θα είναι έτοιμος ο ειδικός ιστός αξίας περίπου 3 εκατομμυρίων δραχμών, που κατασκευάζεται στο βυζαντινό κάστρο του Καλέ, για να αναρτάται και εκεί. Η σημαία θα «σηκώνεται» τρεις φορές το χρόνο, στις δύο εθνικές επετείους και στην απελευθέρωση της πόλης.

«Κρύβουμε μια μικρή Ελλάδα σε μια μεγάλη σημαία», είπε η Ράνια Χρυσοχόου, που μαζί με τον άντρα της Τάκη και άλλα έξι άτομα εργάστηκαν πολλές ώρες καθημερινά για δύο εβδομάδες για την κατασκευή της, και συμπλήρωσε: «Ήταν ένα όνειρο που θέλαμε να προσφέρουμε στην πατρίδα». Η σημαία των δύο Εβριτών, που ζουν χρόνια στην Αθήνα και θέλησαν να την προσφέρουν στη γενέτειρά τους, είναι οκτώ μέτρα μεγαλύτερη από αυτή της Βραζιλίας που έχει το ρεκόρ, και με την έπαρσή της ολοκληρώθηκαν οι εκδηλώσεις για τα Ελευθέρια της πόλης. Το Διδυμότειχο διασχίζει ο Ερυθροπόταμος, ένας παραπόταμος του Έβρου, και απέχει 98 χλμ. από την Αλεξανδρούπολη. Στα αρχαία χρόνια εδώ ήταν χτισμένη η πόλη Δύμη, την οποία αργότερα ο Τραϊανός μετονόμασε σε Πλωτινούπολη, προς τιμήν της γυναίκας του Πλωτίνας. Το Βυζαντινό Διδυμότειχο πήρε τ' όνομά του από το τείχος του που χτίστηκε τον 8ο ή 9ο αιώνα πάνω σ' έναν απόκρημνο λόφο, στους πρόποδες του οποίου έρρεε ο Ερυθροπόταμος. Τα ίχνη του Βυζαντινού μεγαλείου υπάρχουν ακόμα έντονα στην πόλη. Κοντά στο Διδυμότειχο είναι η Ορεστιάδα όπου γεννήθηκε και έχει γραφείο ασφαλιστικό της Interamerican ένας καλός φίλος, ο **Γιώργος Μπακαλίδης,** από το 1979. Ένας Ασφαλιστής και Manager γνήσιος, λεβέντης, Έλληνας, τέλειος χορευτής, ήρωας που αγωνίζεται πολλά χρόνια για τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης με 5 ακόμα συνεργάτες του. Σπάνια οι ασφαλιστικές εταιρίες ανεβαίνουν προς τα μέρη εκείνα και κάποτε θά 'πρεπε να κάνουν ένα συνέδριο, μια εκδήλωση, μια εκδρομή εκεί στον ηρωικό Έβρο.

Ο Δημ. Κοντομηνάς ως πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος ίσως πάρει αφορμή να πάει μια αντιπροσωπεία ασφαλιστών στον Έβρο να τιμήσει την πρώτη γραμμή... Ο Γιώργος Μπακαλίδης και οι συνάδελφοί του όλων των εταιριών περιμένουν... Γειά σου καλέ μας φίλε ασφαλιστή του Έβρου.

Ε.Σ.



Ο κ. Γιώργος Μπακαλίδης είναι παρών στις επάλξεις πρώτης γραμμής της INTERAMERICAN, όπως ήταν το 1994 κοντά στην υποστήριξη του Πανελληνίου Δημοσιογραφικού Συνεδρίου στην Σαμοθράκη με χορηγία INTERAMERICAN. Στη φωτογραφία το ελικόπτερο της INTERJET, ιατρικώς εξοπλισμένο από την INTERAMERICAN Βοηθείας. Εικονίζονται από αριστερά οι κ. Γρέτσικος και Μπακαλίδης (Διευθυντής Υποκαταστήματος Ορεστιάδος), καθώς και ο πιλότος του ελικοπτέρου κ. Γ. Πασίσης.



Ο Ζιντάν κερδίζει την κεφαλιά απ' τον Λεονάρντο και ανοίγει το σκορ.

Παίξτε ποδόσφαιρο με δίχτυα!

Φαντασθείτε έναν αγώνα ποδοσφαίρου χωρίς δίχτυα, όπου οι παίκτες τρέχουν πάνω - κάτω χωρίς τέρματα με δίχτυα και χωρίς χρόνο 90' - όσο κρατάει ένας ποδοσφαιρικός αγώνας. Έτσι μοιάζουν αυτοί που δεν έχουν στόχους! Κάπως έτσι μιλούσε για τη δύναμη των στόχων ένας Άγγλος θαυμάσιος ασφαλιστής, στο συνέδριο της Limra που έγινε το Φεβρουάριο του '94 στην Αθήνα.

Και όμως γνώρισα πολλούς ασφαλιστές που δεν έχουν στόχους. Δεν ξέρουν τι στοχεύουν, πού στοχεύουν, γιατί στοχεύουν. Τρέχουν ώρες ατέλειωτες όλη μέρα μακριά από το γραφείο και το σπίτι τους, μέσα στο κρύο, στη ζέστη, στη βροχή, στη λιακάδα, γεμάτοι άγχος και αγωνίες, γεμάτοι θλίψη και αβεβαιότητα, αφού δεν έρχεται αποτέλεσμα... Το κακό παραείναι μεγάλο και σε μερικούς Managers, που ούτε οι ίδιοι έχουν στόχους, ούτε οι ασφαλιστές τους. Μα είναι δυνατόν να έλθει αποτέλεσμα στο γήπεδο, όταν παίζει ποδόσφαιρο ο Παναθηναϊκός με τον Ολυμπιακό και δεν υπάρχουν τέρματα με δίχτυα για να μπει γκολ; Φαντάζεσθε πώς θα ένιωθαν παίκτες και φίλαθλοι αν έμπαιναν στο γήπεδο και δεν υπήρχαν τα τέρματα με τα δίχτυα όπου στοχεύουν τα γκολ;

Σε όλα τα γήπεδα υπάρχουν 2 τέρματα με δίχτυα και κανονισμοί και μέσα σε 90' αγώνα κερδίζει κάποιος...

Τώρα είναι καιρός να βάλετε τους στόχους σας, να βάλετε τα δικά σας δίχτυα και να ξέρετε προς τα πού «κλωτσάτε την μπάλα».

Στην τύχη δεν γίνεται τίποτα, πρέπει να έχετε στόχους για την κάθε μέρα, εβδομάδα, μήνα, έτος. Στόχος για ραντεβού, για πωλήσεις, για ασφάλιστρα, για προμήθειες, για διατηρησιμότητα, για εκπαίδευση...

Μάθετε τώρα να στοχεύετε σωστά το κάθε τι. Η εξέδρα χειροκροτεί πάντα αυτούς που ξέρουν να παίζουν καλά, ακόμα κι όταν χάνουν. Καλή επιτυχία!

ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA 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

«Η Ν.Α. Ευρώπη και η διεύρυνση της Ε.Ε. Το πολιτικό μήνυμα του Ρήγα Φεραίου σήμερα»

Με μεγάλη χαρά δημοσιεύουμε το θέμα που μας έστειλε στις 26.5.98 από τις Βρυξέλλες ο αγαπητός φίλος και αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Ανάπτυξης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Αθανάσιος Θεοδωράκης. Το κείμενο αυτό εν όψει της διεύρυνσης της Ευρωπαϊκής Ένωσης έχει μεγάλο πολιτικό ενδιαφέρον και επιπλέον, φέτος που γιορτάζουμε τα 200 χρόνια από τον μαρτυρικό θάνατο του Ρήγα του Βελεστινλή, αποκτά ιδιαίτερη σημασία. Το ΝΑΙ εξέδωσε πέρυσι με χορηγία της Interamerican ένα βιβλίο για τον Κοσμά τον Αιτωλό, στις σελίδες του οποίου διαπιστώνεται ότι ο Ρήγας Φεραίος βοηθήθηκε από το πνευματικό έργο των σχολείων του Κοσμά του Αιτωλού και ότι υπήρξε άξιος συνδημιουργός ενός ελληνικού θαύματος που δημιούργησε ο Κοσμάς ο Αιτωλός, ο Κοραής και ο ίδιος, και που τα μέγιστα συνέβαλε στη δημιουργία του νέου ελληνικού κράτους.

Του Αθανασίου Θεοδωράκη,
Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή Ανάπτυξης στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή



Δεν θα ήθελα να αναφερθώ με αυτό το άρθρο σε ιστορικά στοιχεία που αφορούν την εποχή, τη ζωή και τη δράση του Ρήγα Φεραίου. Υπάρχουν ανάμεσά μας λαμπροί μελετητές της μεγάλης αυτής φυσιογνωμίας, που με τις εισηγήσεις τους μας βοήθησαν να κατανοήσουμε τον Άνθρωπο Ρήγα Φεραίο και τον Διανοούμενο. Ας μου επιτραπεί, όμως, μια και μόνο εξαίρεση: δεν είναι τυχαίο πιστεύω ότι ο συγγραφέας της «Ελληνικής Νομαρχίας», ο Ανώνυμος ο Έλληνας, αφιέρωσε το επαναστατικό πόνημά του «χάριν ευγνωμοσύνης, στον πρόδρομο, όπως τον ονομάζει, μιας ταχείας ελευθερώσεως της Πατρίδας», στον Ρήγα Βελεστινλή.

Η Νοτιο-ανατολική Ευρώπη, ως γεωγραφικός, ιστορικός και πολιτισμικός χώρος εκπροσωπεί μια ιδιόμορφη ιστορική εμπειρία. Όπως όλοι οι αντίστοιχοι χώροι, όπου συνυπάρχουν διαφορετικοί πολιτισμοί, τα Βαλκάνια δημιούργησαν αυτοκρατορίες, καθιέρωσαν θρησκείες, διαμόρφωσαν συμπεριφορές, ανέθρεψαν ουτοπίες και αναλώθηκαν σε συγκρούσεις.



Κοσμάς Αιτωλός, Ρήγας Φεραίος, Κοραής (σκίτσο Ζ. Ιωσηφίδη)

Έτσι, τα Βαλκάνια προσδιορίζονται ιστορικά σε σχέση με την εξέλιξη των αυτοκρατοριών και την όσμωση που προκάλεσαν τα μεγάλα θρησκευτικά ρεύματα: ο Χριστιανισμός (ορθοδοξία και καθολικισμός), το Ισλάμ και ο εθνικισμός. Η αλληλεξάρτηση των φαινομένων αυτών δημιούργησε μέσα στη μακραίωνη ιστορική διαδρομή έναν κόσμο γεμάτο αντιφάσεις, όπου συνυπάρχουν από τη μια πλευρά τα κοινά βιώματα και εμπειρίες και από την άλλη οι ισχυρές τάσεις για αυτοπροσδιορισμό και αμφισβήτηση της εκάστοτε κυρίαρχης δύναμης, όταν αυτή δεν επιβάλλεται τελικά ως αυτοκρατορία (βυζαντινή, αυστρο-ουγγρική, οθωμανική).

Είναι φανερό, ότι τα Βαλκάνια, λόγω των ιστορικών αλλαγών, είναι χώρος μεστός, ώριμος, πλούσιος, παθιασμένος και ζωντανός. Είναι ένας χώρος πολυεθνικός, με κοινές ιστορικές μνήμες και αναφορές, σταυροδρόμι πολιτισμών, λαών και θρησκειών.

Γι' αυτόν ακριβώς το λόγο, είναι ένας εν δυνάμει χώρος όπου η τάση της ενοποίησης και της ενσωμάτωσης μπορεί να εκφραστεί δημιουργικά, με ειρήνη και συνεργασία και όχι με πόλεμο και αντιπαράθεση.

Η πλούσια αυτή παράδοση των κοινών βιωμάτων μπορεί να προσλάβει οικουμενικό χαρακτήρα και να εκφραστεί με πρωτοβουλίες υψηλής προοπτικής και εμβέλειας, όπως άλλωστε ταιριάζει στους λαούς που έχουν συνείδηση της κοινής τους κληρονομιάς και πορείας. Θεωρώ ότι το πολιτικό μήνυμα του Ρήγα Φεραίου προϋπέθετε και στόχευε στην αφύπνιση όλων των δυνάμεων της περιοχής για την εμπέδωση της ελευθερίας και της δημοκρατίας. Αυτοί οι στόχοι παραμένουν και σήμερα ανεκπλήρωτοι. Πού αλλού ταιριάζει καλύτερα η φράση του ποιητή: «Η ειρήνη θέλει δύναμη να την αντέξεις»;

Πώς μπορούμε να φανταστούμε, κάνοντας την απαραίτητη προσπάθεια υπέρβασης και αφαίρεσης - σε σχέση με τη σημερινή μίζερη πραγματικότητα - τα Βαλκάνια, μετά από πενήντα ή εκατό χρόνια; Αν το ζητούμενο είναι η ενοποίηση της Ευρώπης και η δημιουργία μιας νέας πανευρωπαϊκής οντότητας, ως συμπύκνωση ιστορικής εμπειρίας και τρόπου ζωής, τότε αξίζει να επιχειρήσουμε και να υποστηρίξουμε όλες τις προσπάθειες που αποσκοπούν στη σταδιακή ενσωμάτωση των Βαλκανικών χωρών στη νέα διαμορφούμενη Ευρώπη.

Σ' αυτήν την υπό διαμόρφωση Ευρώπη, κεντρικός πυρήνας είναι, αναμφίβολα, η Ευρωπαϊκή Ένωση. Σ' αυτό το σχήμα θα προστεθούν σταδιακά οι νέες χώρες, με δυσκολίες και αντιθέσεις, με μεταβατικές περιόδους και μετά από επίπονες διαπραγματεύσεις. Οι τραυματικές εμπειρίες του εικοστού αιώνα είχαν για όλες τις χώρες και ιδιαίτερα γι' αυτές της κεντρικής και νοτιο-ανατολικής Ευρώπης, σημαντικές επιπτώσεις. Η φάση της μετάβασης, που διανύουμε σήμερα, και της προσαρμογής στο νέο περιβάλλον, είναι ιδιαίτερα σκληρή για τους λαούς αυτούς. Το τέλος του ψυχρού πολέμου καθιέρωσε, σε διεθνές επίπεδο, το φιλελεύθερο οικονομικό μοντέλο, επέτεινε τη διεθνοποίηση των αγορών και όξυνε τον ανταγωνισμό. Με λίγα λόγια, στη σημερινή συγκυρία, η παγκοσμιοποίηση της οικονομίας δημιουργεί για τις βαλκανικές χώρες νέες δυνατότητες, αλλά και πρόσθετες δυσκολίες, τριβές και απογοητεύσεις. Ποιοι είναι, όμως, οι σταθεροί παράγοντες που επηρεάζουν τη γενικότερη πολιτική συμπεριφορά των Βαλκανικών κρατών σε σχέση με την προοπτική που αναφέραμε πιο πάνω, δηλαδή την ενσωμάτωσή τους στους ευρωπαϊκούς θεσμούς;

Θα επιχειρήσω μια αξιολογική κατάταξή τους:

Πρώτος παράγοντας είναι η έλλειψη εμπιστοσύνης σ' ένα κοινό μέλλον, ειρηνικό, δημοκρατικό και δημιουργικό.

Δεύτερος, η υποκατάσταση των κρατικών λειτουργιών από ομάδες ή δίκτυα με ιδιοτελείς σκοπούς και η παντελής έλλειψη της «κοινωνίας των πολιτών».

Τρίτος, η μεταλλαγή του «εθνικισμού», από παράγοντα ενοποίησης, σε παράγοντα ανταγωνισμού και σύγκρουσης.

Η προοπτική της ενσωμάτωσης των Βαλκανίων στην Ευρωπαϊκή Ένωση μπορεί να καλύψει ψυχολογικά, πολιτικά αλλά και οικονομικά το έλλειμμα που εντοπίζεται στους τρεις παραπάνω άξονες. Είναι η μόνη κοινή προοπτική, επιθυμητή απ' όλους τους λαούς.

Δεν πρέπει όμως να λέμε ότι η πόρτα της Ευρώπης είναι ανοιχτή για τους λαούς των Βαλκανίων και ταυτόχρονα να βάζουμε όρους που καθιστούν την ενσωμάτωσή τους αδύνατη. Χρειάζονται πρωτοβουλίες ολικής, με προοπτική και συμμετοχή όλων των μερών· πρωτοβουλίες που θα εντάσσονται σε μια κοινή πορεία και θα αποδεικνύουν ότι η Ευρώπη έχει μια συνολική αντίληψη για την ανασυγκρότηση της περιοχής, ώστε να πειστούν αυτοί οι λαοί και να κινητοποιηθούν με τα μάτια στραμμένα στο μέλλον. Χρειάζεται μια διεθνής κινητοποίηση, με πρωτοβουλία ελπίζω της Ε.Ε., για την ανασυγκρότηση της περιοχής. Το μέλλον των Βαλκανίων συνδέεται, εξ ανάγκης, με τους σχεδιασμούς και τις εκφράσεις της νέας ευρωπαϊκής αρχιτεκτονικής. Μιας αρχιτεκτονικής που δεν έχει βέβαια την υφή και την πειθώ της αυτοκρατορίας - όπως συνέβαινε συνήθως στο παρελθόν - αλλά που τείνει να ομοιάζει περισσότερο με συνομοσπονδία κρατών. Κι αυτό σημαίνει, εθελουσία συμμετοχή και όχι βίαιη υποταγή. Σημαίνει ότι στη νέα αυτή Ευρώπη το κάθε έθνος, ο κάθε λαός, η κάθε μειονότητα μπορεί να βρει τη θέση της και να συνυπάρξει με τους άλλους αρμονικά και δημιουργικά.

Η υπέρβαση του σημερινού αδιεξόδου, στο οποίο βρίσκεται η νοτιο-ανατολική Ευρώπη, μπορεί να επιτευχθεί μέσα από την κοινή αναγωγή και προβολή στο μέλλον νέων στόχων και νέων μηνυμάτων. Απαιτείται, λοιπόν, νέο πνεύμα συνεργασίας και αποδοχή απ' όλους των κοινών αρχών που θα διέπουν την ειρηνική συμβίωση. Ιδού η πρόκληση για την ενωμένη Ευρώπη. Είναι αυτονόητο, ότι οι αρχές που διέπουν τη σύγχρονη διεθνή ζωή, το διεθνές δίκαιο και οι αρχές της αρμονικής συνύπαρξης των λαών θα πρέπει να γίνουν αποδεκτές κατά τρόπο ρητό απ' όλους τους λαούς και όλα τα κράτη της περιοχής. Η Ε.Ε. θα πρέπει να καταβάλει μια ιδιαίτερη προσπάθεια για τη δημιουργία νέας σχέσης με την περιοχή· με στρατηγική αντίληψη και ειλικρινή διάλογο. Κι αυτό σημαίνει, πρώτα απ' όλα, προσπάθεια κατανόησης της «ψυχολογίας» της περιοχής. Μιας «ψυχολογίας» που βασίζεται σε υπόβαθρο σύγκρουσης, με διαστάσεις αναχρονιστικές, με τάσεις ολικής αντιπαράθεσης «κόσμων», στη βάση εθνικών και θρησκευτικών διαχωρισμών, με έλλειψη εμπειρίας όσον αφορά τη διαχείριση της ελευθερίας και αδυναμία οργάνωσης της ειρηνικής συμβίωσης. Τα Βαλκάνια αποτελούν έναν κόσμο ευρωπαϊκό μεν αλλά όχι δυτικό, έναν κόσμο με δική του ξέχωρη ιστορική εξέλιξη, με κοινά βιώματα, αλλά πλήρη αντιθέσεων, με ένα συσσωρευμένο «δυναμισμό» που εκφράζεται, δυστυχώς, μέχρι σήμερα αυτοκαταστροφικά. Κι αυτό παρά το γεγονός ότι οι λαοί αυτοί απέδειξαν ότι μπορούν να αγωνίζονται όλοι μαζί, όπως το ήθελε ο Ρήγας Φεραίος, για την ελευθερία και τη δημοκρατία.

Η τραγική εμπειρία μετά τη διάλυση της πρώην Γιουγκοσλαβίας κατέδειξε κατά τρόπο συγκλονιστικό, ότι, δυστυχώς, ο πόλεμος δεν είναι κάτι απόμακρο. Προκύπτει με ευθύνη όλων μας και ιδιαίτερα όλων όσοι επηρεάζουν τις εξελίξεις άμεσα ή έμμεσα. Αν έχει κάποια σημασία για το μέλλον η προσπάθεια κατανόησης αυτής της τραγωδίας, είναι το να μπορέσουμε να καταλάβουμε καλύτερα ο ένας τον άλλο. Ειδικά για τα Βαλκάνια, η έννοια του «άλλου» είναι σήμερα μονοσήμαντη. Για να την καταστήσουμε πολυδιάστατη και να ενισχύσουμε την κοινωνική ειρήνη, πρέπει να φανταστούμε μια συμβίωση διαφορετική.

Η διεθνής εμπειρία δείχνει ότι χρειάζεται τουλάχιστον μια γενιά για να ξεπεραστεί το σημερινό στάδιο. Εκτός κι αν, χάρη στον υπάρχοντα δυναμισμό, τη διάχυτη αίσθηση της υπερηφάνειας, την πίστη στη ζωή και στην κοινή ιστορική μνήμη και συνείδηση, ξεπηδήσουν οραματιστές, εννοώ διανοούμενοι και πολιτικοί, με τη φλόγα και το όραμα ενός Ρήγα Φεραίου, και στρέψουν τον ρου της ιστορίας προς το μέλλον.

Ένα μέλλον βασισμένο στην Ειρήνη, τη Δημοκρατία και την Ελευθερία, στην Ευρώπη. Σε μια Ευρώπη όπου θα έχουν θέση όλοι οι λαοί που αισθάνονται αναπόσπαστο μέρος του πολιτισμού της, της φυσιογνωμίας της και που θα πιστεύουν στην οικουμενική της αποστολή. Μια Ευρώπη, χωρίς διαχωριστικές γραμμές παλαιού ή νέου τύπου· που θα έχει συνείδηση της αποστολής της, της ταυτότητάς της, της πολυμορφίας της και που θα έχει να προβάλει στον κόσμο ένα μήνυμα και ένα πρότυπο ζωής, αξιοποιώντας παράλληλα τον δυτικό ορθολογισμό και την ορθόδοξη πνευματικότητα. Μια Ευρώπη με πλήρη επίγνωση των ευθυνών της σε μια εποχή όπου ο πολίτης έχει χάσει τον προσανατολισμό του. Μια Ευρώπη με επίκεντρο τον πολίτη και την ειρηνική κοινωνική συμβίωση, αντάξια των παραδόσεών της και του πολιτισμού της. Ο Ρήγας Φεραίος ήταν μια προσωπικότητα φωτισμένη, ανήσυχη και σε συνεχή αναζήτηση του νέου, με χαρακτήρα μαχητικό, πνεύμα διορατικό και ελεύθερο. Δεν είναι εύκολο να διατυπώσει κανείς υποθέσεις - χωρίς να κινδυνεύει να κατηγορηθεί για υπερβολές - και να κάνει συγκρίσεις ή αναγωγές σε σχέδια που θα ταίριαζαν, σήμερα, στα οράματά του. Βασιζόμενος όμως στο πνεύμα των προτάσεων του Ρήγα και στην αντίληψή του περί συνεργασίας των λαών, πιστεύω ότι το όραμα της Ενωμένης Ευρώπης θα τον συγκινούσε. Και εν όψει της νέας διεύρυνσης της Ευρωπαϊκής Ένωσης, μπορούμε να φανταστούμε κι εμείς τα Βαλκάνια αναπόσπαστο τμήμα της Ευρώπης, χώρος που βίωσε τον οικουμενισμό και την περιφερειακή ολοκλήρωση πολύ πριν τα ανακαλύψουν άλλοι, θα αποτελέσουν και πάλι αυτό που ήταν σ' όλη τη διάρκεια της ιστορίας τους: χώρος ελεύθερης μετακίνησης ιδεών, ανθρώπων και εμπορευμάτων, πολυεθνικό εργαστήρι βιωμάτων, σημείο επαφής θρησκειών και σταυροδρόμι πολιτισμών. Η πρόκληση είναι μπροστά μας. Αυτή η νέα Ευρώπη μένει να δημιουργηθεί.

Το Βελιγράδι τιμά τον Ρήγα

Με αφορμή τη συμπλήρωση 200 χρόνων από το θάνατο του Ρήγα Φεραίου στο Βελιγράδι (24 Ιουνίου 1798, σύμφωνα με το νέο ημερολόγιο), ύστερα από πρωτοβουλία του Γραφείου Τύπου της ελληνικής πρεσβείας στο Βελιγράδι πραγματοποιήθηκαν στη γιουγκοσλαβική πρωτεύουσα εκδηλώσεις τιμής στον μεγάλο οραματιστή της απελευθέρωσης των βαλκανικών λαών. Πραγματοποιήθηκαν μπροστά στον πύργο Νεμπόισα στο Βελιγράδι, όπου βρήκαν μαρτυρικό θάνατο ο Ρήγας και οι σύντροφοί του.

Στις εκδηλώσεις παρέστησαν επίσημοι της κυβέρνησης της Σερβίας και του Δήμου Βελιγραδίου, ο Πατριάρχης των Σέρβων, Παύλος, διακομματική επιτροπή της Ελληνικής Βουλής και αντιπροσωπεία του Δήμου Βελεστίνου. Έγινε αρχιερατικό μνημόσυνο, αποκάλυψη αναμνηστικής πλάκας στον τόπο του μαρτυρίου του Ρήγα και κατάθεση στεφάνων.

Τα ταχυδρομεία της Σερβίας θα σφραγίζουν όλες τις επιστολές με ειδική σφραγίδα που φέρει τη μορφή του Ρήγα, ενώ το πάρκο που βρίσκεται μπροστά στα γραφεία της Εταιρείας Σερβο-Ελληνικής Φιλίας μετονομάστηκε σε πάρκο Σερβο-Ελληνικής Φιλίας.

Επίσης, το Γραφείο Τύπου, τιμώντας τη μνήμη του Ρήγα, θα εκδώσει ένα βιβλίο στη σερβική που θα περιλαμβάνει:

1. *Νέα μετάφραση του «Θούριου» από τον καθηγητή Μίοντραγκ Στογιάνοβιτς.*
2. *Την έκδοση «Ο Ρήγας Φεραίος» του Σβέρομιρ Νικολάγιεβιτς από το 1989.*
3. *Την έκδοση «Ο μαρτυρικός θάνατος του Ρήγα» του Ντούσαν Πάντελιτς από το 1931.*
4. *Την εργασία του καθηγητή Ι. Παπανδριανού «Οι συνεργάτες του Ρήγα στο Ζέμουν».*
5. *Τη μετάφραση εργασιών του Α. Μάνεσι και του Θ. Τσάτσου «Το Σύνταγμα του Ρήγα» και*
6. *Την εργασία του Έντουαρντ Ντάιτς «Ο Ρήγας στη σερβική βιβλιογραφία».*



Η νέα Συλλογική Σύμβαση Εργασίας Υπαλλήλων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων

Η ΣΥΜΒΑΣΗ ΚΑΤΑΤΕΘΗΚΕ ΣΤΟ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΕ ΑΡΙΘΜΟ ΠΡΑΞΗΣ ΚΑΤΑΘΕΣΗΣ 9/6.5.98

Στην Αθήνα σήμερα την 30ή Απριλίου 1998 οι υπογεγραμμένοι αφ' ενός Δούκας Ι. Παλαιολόγος, κάτοικος Αθηνών, οδός Μεσογείων 2-4, και Γιώργος Καπουράνης, κάτοικος Αθηνών, Λεωφ. Συγγρού 213-215, ενεργούντες με την ιδιότητά τους ως Πρόεδρος και Γεν. Γραμματέας αντίστοιχα του Διοικητικού Συμβουλίου του εργοδοτικού επαγγελματικού σωματείου με την επωνυμία Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος (Ε.Α.Ε.Ε.) που εδρεύει στην Αθήνα (Ξενοφώντος 10), και αφετέρου οι Αθηνά Καραμήτρου και Σωτήρης Οικονόμου, ενεργούντες ως Πρόεδρος και Γενικός Γραμματέας, αντίστοιχα, της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος (Ο.Α.Σ.Ε.) που εδρεύει στην Αθήνα (Βησσαρίωνος 9 & Σίνα), σύμφωνα με την απόφαση του Εκτελεστικού Συμβουλίου της 27ης Απριλίου 1998 και ως νόμιμα εξουσιοδοτημένοι από τις οργανώσεις που εκπροσωπούν για την υπογραφή της παρούσας Σ.Σ.Ε. και οι οποίες έχουν όλες τον αντιπροσωπευτικό χαρακτήρα των άρθρων 3 και 6 του Νομού 1876/1990, αποφάσισαν, συναποδέχθηκαν και συνομολόγησαν με τις παραπάνω ιδιότητές τους τη σύναψη διετούς συλλογικής συμβάσεως εργασίας, η οποία έχει ως εξής:

ΑΡΘΡΟ 1

Έκταση ισχύος

Στις διατάξεις αυτής της Συλλογικής Συμβάσεως Εργασίας υπάγονται οι εργαζόμενοι:

α) στις ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις, με εξαίρεση τους εργαζόμενους στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις Εθνική ΑΕΕΓΑ, Αγροτική ΑΕΕΓΑ, Αγροτική ΑΑΕΖΥ, Φοίνιξ - Γενικαί Ασφάλειαι της Ελλάδος Α.Ε., Εμπορική ΑΑΕ, Ακμή ΕΑΕΑ Ζημιών, Ακμή ΑΕΑΕ Ζωής, Μετρολάιφ - Εμπορική ΑΕΑΕΖ και Μετρολάιφ ΑΕΓΑ.

β) στα Υποκαταστήματα των ελληνικών και αλλοδαπών ασφαλιστικών επιχειρήσεων,

γ) στους νόμιμους αντιπροσώπους των αλλοδαπών ασφαλιστικών εταιρειών,

δ) στα γραφεία των αντιπροσώπων των μεσιτών του ΛΛΟΥΔ'Σ Λονδίνου και

ε) στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών και τις Υπηρεσίες της, το Επικουρικό Κεφάλαιο, το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης και το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών.

ΑΡΘΡΟ 2

Βασικοί μισθοί

1. Οι βασικοί μισθοί των εργαζομένων που υπάγονται σ' αυτή τη συλλογική σύμβαση διαμορφώνονται για τα έτη 1998 και 1999 ως εξής:

Κλ.	1.1.98	1.7.98	1.1.99	1.7.99
1.	166.200	173.700	182.000	189.300
2.	166.200	173.700	182.000	189.300
3.	175.900	181.200	188.000	192.700
4.	175.900	181.200	188.000	192.700
5.	185.100	188.800	194.000	197.900
6.	185.100	188.800	194.000	197.900
7.	195.800	198.700	203.200	206.200
8.	195.800	198.700	203.200	206.200
9.	202.600	205.600	210.200	213.400
10.	202.600	205.600	210.200	213.400
11.	209.400	212.500	217.300	220.700
12.	209.400	212.500	217.300	220.700
13.	217.200	220.500	225.500	228.900
14.	217.200	220.500	225.500	228.900
15.	224.100	227.500	232.700	236.200
16.	224.100	227.500	232.700	236.200
17.	230.000	233.500	238.800	242.400
18.	230.000	233.500	238.800	242.400
19.	234.400	237.900	243.300	246.900
20.	234.400	237.900	243.300	246.900
21.	238.800	242.400	247.900	251.600
22.	238.800	242.400	247.900	251.600
23.	243.000	246.600	252.100	255.900
24.	243.000	246.600	252.100	255.900
25.	247.100	250.800	256.400	260.200
26.	247.100	250.800	256.400	260.200
27.	251.100	254.900	260.700	264.600
28.	251.100	254.900	260.700	264.600
29.	254.900	258.700	264.600	268.600
30.	254.900	258.700	264.600	268.600
31.	255.900	259.700	265.600	269.600
32.	256.700	260.600	266.500	270.500
33.	257.400	261.300	267.200	271.200
34.	258.100	262.000	267.900	271.900
35.	259.100	263.000	269.000	273.000

2. Εάν ο πληθωρισμός του έτους 1998 υπερβεί το ποσοστό 4,5% σε μέσο επίπεδο, οι κατά την προηγούμενη παράγραφο βασικοί μισθοί θα αυξηθούν την 1.1.1999 κατά το ποσοστό της υπέρβασης αυτής. Επίσης, εάν ο πληθωρισμός σε μέσο επίπεδο για το 1999 υπερβεί το ποσοστό 2,75% οι κατά την προηγούμενη παράγραφο βασικοί μισθοί όπως θα έχουν διαμορφωθεί την 31.12.1999 θα αυξηθούν την 1.1.2000 κατά το ποσοστό της υπέρβασης αυτής.
3. Τα παραπάνω ισχύουν για απασχόληση κατά το πλήρες ωράριο που προβλέπει ο νόμος ή η σύμβαση αυτή - όποιο είναι μικρότερο ή τυχόν ακόμη μικρότερο συγκεκριμένης επιχείρησης. Για τους απασχολούμενους επί μικρότερο χρόνο, οι βασικοί μηνιαίοι μισθοί μειώνονται ανάλογα με το χρόνο απασχόλησης.

ΑΡΘΡΟ 3

Επιδόματα

Οι στο άρθρο 2 βασικοί μηνιαίοι μισθοί προσαυξάνονται με τα ακόλουθα επιδόματα:

1. Επίδομα πολυετούς υπηρεσίας στον ίδιο εργοδότη:
   Μετά τη συμπλήρωση 10 χρόνων υπηρεσίας υπολογίζεται σε ποσοστό 10%.
   Μετά τη συμπλήρωση 11 χρόνων υπηρεσίας υπολογίζεται σε ποσοστό 10%.
   Μετά τη συμπλήρωση 12 χρόνων υπηρεσίας υπολογίζεται σε ποσοστό 12%.
   Μετά τη συμπλήρωση 13 χρόνων υπηρεσίας υπολογίζεται σε ποσοστό 12%.
   Μετά τη συμπλήρωση 14 χρόνων υπηρεσίας υπολογίζεται σε ποσοστό 14%.
   Μετά τη συμπλήρωση 15 χρόνων υπηρεσίας υπολογίζεται σε ποσοστό 15%.
   Μετά τη συμπλήρωση 16 χρόνων υπηρεσίας υπολογίζεται σε ποσοστό 16%.
   Μετά τη συμπλήρωση 17 χρόνων υπηρεσίας υπολογίζεται σε ποσοστό 16%.
   Μετά τη συμπλήρωση 18 χρόνων υπηρεσίας υπολογίζεται σε ποσοστό 18%.
   Μετά τη συμπλήρωση 19 χρόνων υπηρεσίας υπολογίζεται σε ποσοστό 18%.
   Μετά τη συμπλήρωση 20 χρόνων υπηρεσίας υπολογίζεται σε ποσοστό 20%.
2. Επίδομα γάμου: ποσοστό 10%. Το επίδομα αυτό καταβάλλεται από 1.1.1988 στους εργαζόμενους ανεξαρτήτως φύλου, έστω και αν αμφότεροι οι σύζυγοι υπάγονται στην παρούσα σύμβαση.
3. Επίδομα παιδιών: ποσοστό 7,5% για κάθε παιδί. Το επίδομα αυτό καταβάλλεται μέχρις ότου το παιδί συμπληρώσει το 20ό έτος της ηλικίας του και συνεχίζει να καταβάλλεται μέχρις ότου το παιδί συμπληρώσει το 25ο έτος της ηλικίας του, εφόσον φοιτά σε ΑΕΙ ή ΤΕΙ.
   Από 1.1.1990 το επίδομα παιδιών καταβάλλεται σε αμφότερους τους γονείς, ακόμη και σε περίπτωση κατά την οποία εργάζονται και οι δύο και υπάγονται στην παρούσα σύμβαση.
   Το επίδομα παιδιών καταβάλλεται από την 1.1.1988 και στις ανύπαντρες μητέρες εφόσον δεν καταβάλλεται ήδη σύμφωνα με τα παραπάνω.
4. Επίδομα τέκνων με ειδικές ανάγκες: στους υπαγόμενους στην παρούσα ΣΣΕ, εργαζόμενους που έχουν τέκνα με πνευματική ή σωματική ή ψυχική αναπηρία και η οποία πιστοποιείται σύμφωνα με τα οριζόμενα στο άρθρο 8 του Ν. 1483/84, χορηγείται επίδομα από 1.1.1998 21.000 δρχ. το μήνα και από 1.1.1999 22.000 δρχ. για κάθε τέκνο τους που εμπίπτει σ' αυτή την κατηγορία.
5. Επίδομα πτυχίου: ποσοστό 18% για τους πτυχιούχους ανωτάτων εκπαιδευτικών ιδρυμάτων εσωτερικού και ισότιμων εξωτερικού. Επίσης, ποσοστό 6% για τους απόφοιτους του ετήσιου εκπαιδευτικού κύκλου σπουδών του ΕΙΑΣ, καθώς και τους απόφοιτους των Τ.Ε.Ι. (ΚΑΤΕΕ) των σχολών Διοίκησης Επιχειρήσεων, Εμπορίας και Διαφήμισης (Marketing), Πληροφορικής, Ηλεκτρονικής, Ηλεκτρονικών υπολογιστικών συστημάτων, Λογιστικής, Ξένων γλωσσών και Ασφαλιστικών σπουδών. Στους κατόχους πτυχίου ΑΕΙ και ΤΕΙ (ΚΑΤΕΕ) καταβάλλεται μόνο το επίδομα που αντιστοιχεί στον ανώτερο κύκλο σπουδών, δηλαδή το επίδομα πτυχίου ΑΕΙ. Στους κατόχους περισσοτέρων του ενός τίτλου σπουδών της ίδιας βαθμίδας καταβάλλεται μια φορά το επίδομα που αναλογεί στη βαθμίδα του πτυχίου τους. Το επίδομα σπουδών ΕΙΑΣ καταβάλλεται σωρευτικά εάν συντρέχει με επίδομα ΑΕΙ ή ΤΕΙ.
6. Επίδομα θέσης: ποσοστό 10% για διευθυντές, τμηματάρχες και προϊσταμένους ανεξαρτήτως αριθμού κατά κλάδο ή τμήμα, όπως αυτοί καθορίζονται με βάση κανονισμούς εσωτερικής λειτουργίας ή με απόφαση των Δ.Σ. των εταιρειών ή των νομίμων αντιπροσώπων τους.
7. Επίδομα ισολογισμού: Στους λογιστές και βοηθούς λογιστές, τους απασχολουμένους ευθέως και αμέσως με τη σύνταξη του ισολογισμού, χορηγείται μια φορά το χρόνο και μέσα σ' ένα μήνα από την περάτωση της σύνταξης του ισολογισμού, επίδομα ίσο με το μισό (1/2) ενός βασικού μηνιαίου μισθού προσαυξημένου με τα τυχόν καταβαλλόμενα, με βάση τις διατάξεις της παρούσας ΣΣΕ, επιδόματα γάμου, τέκνων και σπουδών. Ειδικότερα σε επιχειρήσεις στις οποίες το σύνολο των βοηθών λογιστών που απασχολούνται στο κεντρικό λογιστήριο, τα χωριστά τμήματα αυτού, εντός ή εκτός κεντρικού καταστήματος, στα υποκαταστήματα υπερβαίνει τα 5 άτομα, το επίδομα ισολογισμού καταβάλλεται στο σύνολο των λογιστών και βοηθών λογιστών.
8. Επίδομα διαχειριστικών λαθών: ποσοστό 5%, παρεχόμενο μόνο στους ταμίες που έχουν αποκλειστική τους απασχόληση την είσπραξη και πληρωμή, καθώς και την τήρηση των απαραίτητων βιβλίων ταμείου είτε μόνοι τους είτε σε συνεργασία με άλλους ταμίες.
9. Επίδομα χειριστών ηλεκτρονικών υπολογιστών, διατρητηρίων και τηλεφωνητριών τηλεφωνικών κέντρων, από 1.1.1998 δρχ. 3.200 το μήνα και από 1.1.1999 δρχ. 3.400 επί των βασικών μηνιαίων αποδοχών, έτσι όπως αυτές ορίζονται στην παρούσα ΣΣΕ, εφόσον ασχολούνται αποκλειστικά στην κεντρική μονάδα μηχανογράφησης και στο τηλεφωνικό κέντρο.

ΑΡΘΡΟ 4

Οδοιπορικά - Εκτός έδρας

1. Εισπράκτορες και άλλοι μισθωτοί που είναι υποχρεωμένοι από την εργασία που τους έχει ανατεθεί να μετακινούνται εκτός γραφείου κατά κύρια απασχόληση, δικαιούνται επί πλέον του εις χρήμα μισθού τους και μηνιαία αποζημίωση από 1.1.1998 ίση με δρχ. 3.200και από 1.1.1999 δρχ. 3.400.
2. Μισθωτοί μετακινούμενοι εκτάκτως εκτός της έδρας της εργασίας τους για υπηρεσιακούς λόγους, δικαιούνται εκτός των οδοιπορικών των εξόδων και ημερήσια αποζημίωση ίση με το 1/25 του μισθού τους προσαυξημένο κατά 25% εφόσον απομακρύνονται πάνω από 80 χιλιόμετρα από την έδρα τους.

ΑΡΘΡΟ 5

Άδειες

1. Ετήσια κανονική άδεια: Τα συμβαλλόμενα μέρη έχοντας υπόψη το άρθρο 2 παρ. 1 του Α.Ν. 539/1945, όπως αυτό αντικαταστάθηκε με το άρθρο 2 παρ. 1 του ν. 1346/1983 καθώς και το άρθρο 5 της από 2.4.1996 Εθνικής Γενικής Συλλογικής Σύμβασης Εργασίας (το οποίο αντικατέστησε το άρθρο 4 της από 21.2.1990 Εθνικής Γενικής Συλλογικής Σύμβασης Εργασίας), διαμορφώνουν την κανονική άδεια μετ' αποδοχών ως εξής:
   Κάθε εργαζόμενος, μετά από συνεχή απασχόληση τουλάχιστον δώδεκα (12) μηνών (βασικός χρόνος) στην ίδια Επιχείρηση, δικαιούται, για κάθε ημερολογιακό έτος, άδεια με αποδοχές είκοσι (20) εργάσιμες ημέρες.Με τη συμπλήρωση δύο ετών υπηρεσίας, είκοσι μία (21) εργάσιμες ημέρες, με τη συμπλήρωση τριών ετών υπηρεσίας είκοσι δύο (22) εργάσιμες ημέρες, με τη συμπλήρωση έξι ετών υπηρεσίας είκοσι τρείς (23) εργάσιμες ημέρες, με τη συμπλήρωση δέκα ετών υπηρεσίας είκοσι τέσσερις (24) εργάσιμες ημέρες και με τη συμπλήρωση δεκαέξι ετών είκοσι πέντε (25) εργάσιμες ημέρες. Με τη συμπλήρωση έξι (6) ετών υπηρεσίας (ανεξαρτήτως εργοδότη), ως προϋπηρεσία για την εφαρμογή της παρούσας διάταξης θεωρείται αυτή που διανύθηκε σε οποιονδήποτε εργοδότη και με οποιαδήποτε σχέση εξαρτημένης εργασίας.
2. Άδεια γάμου: Ο εργαζόμενος δικαιούται, εκτός από την κανονική του άδεια και πρόσθετη άδεια γάμου 5 ημερών με πλήρεις αποδοχές.
3. Άδεια τοκετού: Ορίζεται σε 4 μήνες,



2 μήνες θα χορηγούνται υποχρεωτικά πριν από την πιθανή ημερομηνία του τοκετού και οι υπόλοιποι 2 μήνες μετά τον τοκετό. Σε περίπτωση που ο τοκετός πραγματοποιηθεί σε χρόνο προγενέστερο του πιθανολογούμενου, το υπόλοιπο της άδειας χορηγείται υποχρεωτικά μετά τον τοκετό για να συμπληρωθούν οι 4 μήνες. Οι εργαζόμενες μητέρες δικαιούνται ειδικά για το διάστημα της επέκτασης της άδειας τοκετού που προέβλεψε η ΣΣΕ έτους 1993 τις αποδοχές τους, για όσο διάστημα από την άδεια αυτή το ΙΚΑ δεν καταβάλλει καμιά άλλη χρηματική παροχή (επίδομα).

4. Άδεια θηλασμού και φροντίδας παιδιών:
α) Οι μητέρες εργαζόμενες δικαιούνται, για τον θηλασμό και τις αυξημένες φροντίδες που απαιτούνται για την ανατροφή του παιδιού, επί χρονικό διάστημα δύο ετών από τον τοκετό είτε να διακόπτουν την εργασία τους για μια ώρα κάθε μέρα, είτε να προσέρχονται αργότερα, είτε να αποχωρούν νωρίτερα κατά μία ώρα κάθε μέρα. Ύστερα από συμφωνία των μερών η μείωση του χρόνου εργασίας μπορεί να ορίζεται σε δύο ώρες επί ένα χρόνο μετά τον τοκετό.

β) Την άδεια απουσίας για λόγους φροντίδας του παιδιού μπορεί εναλλακτικά να ζητήσει ο άνδρας εφόσον δεν κάνει χρήση αυτής η εργαζόμενη μητέρα. Στις περιπτώσεις αυτές θα πρέπει ο άνδρας να προσκομίσει στην επιχείρηση που απασχολείται βεβαίωση από τον εργοδότη της συζύγου του ότι η ίδια δεν λαμβάνει την άδεια θηλασμού και φροντίδας παιδιών.

γ) Μειωμένο ωράριο για τη φροντίδα του παιδιού θεωρείται και αμείβεται ως χρόνος εργασίας.

5. Άδεια για ασθένειες εξαρτωμένων μελών: Οι μισές από τις ημέρες αδείας που προβλέπονται από το άρθρο 7 του Ν. 1483/1984 χορηγούνται στους υπαγόμενους στην παρούσα εργαζόμενους με πλήρεις αποδοχές, εφόσον υπάρχει εισαγωγή σε νοσοκομείο του/της συζύγου και συγγενών μέχρι πρώτου βαθμού εξ αίματος ή εξ αγχιστείας.

6. Άδεια πένθους: Χορηγείται άδεια απουσίας 2 ημερών με αποδοχές σε περίπτωση θανάτου συζύγου ή συγγενούς μέχρι δεύτερου βαθμού εξ αίματος ή εξ αγχιστείας.

7. Σπουδαστική άδεια: Οι σπουδαστές των ανωτάτων σχολών και των ΤΕΙ, ανεξαρτήτως κλάδου σπουδών, που δεν έχουν συμπληρώσει το 28ο έτος της ηλικίας τους, δικαιούνται, πέρα από την κανονική τους άδεια και πρόσθετη άδεια 30 ημερών χωρίς αποδοχές από τον εργοδότη, για τη συμμετοχή τους στις εξετάσεις. Οι αποδοχές τους καταβάλλονται από τον ΟΑΕΔ σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία. Η άδεια αυτή μπορεί να είναι συνεχόμενη ή τμηματική.

8. Συνδικαλιστικές άδειες - διευκόλυνση συνδικαλιστικής δράσης:
α) Έξι (6) μέλη του Εκτελεστικού Συμβουλίου της Ο.Α.Σ.Ε. για τη διεκπεραίωση των συνδικαλιστικών τους δραστηριοτήτων απαλλάσσονται με υπόδειξή της από την υπηρεσία των εταιρειών στις οποίες έκαστος παρέχει τις εργασίες του, χωρίς περιορισμό ή ανώτερο όριο απαλλαγής ανά εταιρεία και για το χρονικό διάστημα που κατέχουν το αξίωμα αυτό με πλήρεις αποδοχές και πλήρη διατήρηση των ασφαλιστικών τους δικαιωμάτων. Δεν θίγονται απαλλαγές που ισχύουν με οποιονδήποτε τρόπο για συνδικαλιστικά στελέχη στα σωματεία δύναμης Ο.Α.Σ.Ε.

β) Στα 9 μέλη του Δ.Σ. του Συλλόγου Υπαλλήλων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (ΣΥΑΕ) χορηγείται συνολική μηνιαία απαλλαγή 120 ωρών μετ' αποδοχών, επιμεριζόμενη κάθε μήνα μεταξύ των μελών του Δ.Σ. ανάλογα με τις αρμοδιότητες και τις εκάστοτε ανάγκες και λειτουργίες του ΣΥΑΕ. Η απαλλαγή αυτή δεν δύναται να υπερβαίνει τις 30 ώρες συνολικά το μήνα για κάθε έκαστο μέλος και χορηγείται κατόπιν εγγράφου γνωστοποιήσεως του ΣΥΑΕ προς την Εταιρεία η οποία κοινοποιείται στην ΕΑΕΕ.

ΑΡΘΡΟ 6

Χρόνος εργασίας

Καθιερώνεται εβδομάδα 5 ημερών εργασίας. Οι εβδομαδιαίες ώρες εργασίας είναι 39. Το ωράριο είναι συνεχές με εξαίρεση τους εργαζόμενους στα υποκαταστήματα και περιφερειακά γραφεία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων όπου μπορεί να υπάρχει και απογευματινή εργασία.

ΑΡΘΡΟ 7

Διάφορα Θεσμικά

1. Μετά τη συμπλήρωση 35 χρόνων πραγματικής και συντάξιμης υπηρεσίας και προϋπηρεσίας από το ΙΚΑ ή άλλο Οργανισμό κύριας ασφάλισης, ο εργαζόμενος αποχωρεί υποχρεωτικά από την υπηρεσία εφόσον πληροί όλες τις προϋποθέσεις για πλήρη σύνταξη και δεν πρόκειται για διευθυντικό στέλεχος.
2. Απαγορεύεται η πρόσληψη με σχέση εξαρτημένης εργασίας συνταξιούχων που παίρνουν πλήρη σύνταξη από οργανισμούς κύριας ασφάλισης.
3. Στα πλαίσια της προστασίας της απασχόλησης, τα δύο μέρη αναλαμβάνουν την υποχρέωση της αμοιβαίας ενημέρωσης για τους υπάρχοντες ανέργους του κλάδου και τις ανάγκες προσλήψεων των εταιρειών.
4. Σε περίπτωση που η εγκυμοσύνη εργαζόμενης έχει γίνει γνωστή στον εργοδότη με οποιονδήποτε τρόπο, απαγορεύεται και είναι απολύτως άκυρη η καταγγελία της σχέσης εργασίας αορίστου χρόνου, εκτός αν συντρέχει σπουδαίος λόγος. Πάντως δεν μπορεί να θεωρηθεί σπουδαίος λόγος η μείωση της αποδοτικότητας της εγκύου που οφείλεται στην εγκυμοσύνη (άρθρ. 25 παρ. 1 Ν. 1082/80).
5. Ο Σύλλογος Υπαλλήλων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (ΣΥΑΕ), δικαιούται να έχει πίνακες ανακοινώσεων για τους σκοπούς του στους τόπους εργασίας. Ο χώρος ανάρτησης των πινάκων, καθορίζεται με συμφωνία μεταξύ εργοδότη και της διοίκησης του Συλλόγου (άρθρο 16 παρ. 2 Ν. 1264/82).
6. Όλες οι εταιρείες είναι υποχρεωμένες να παρακρατούν κατά την πληρωμή της μισθοδοσίας τη συνδρομή των μελών Πρωτοβάθμιων Συνδικαλιστικών Οργανώσεων και να την αποδίδουν σ' αυτές.

Για να γίνεται παρακράτηση της συνδικαλιστικής συνδρομής απαιτείται έγγραφη δήλωση του σωματείου προς την επείρηση. Με την ίδια δήλωση πρέπει το σωματείο να γνωστοποιήσει το ποσό της συνδρομής, τη συχνότητα της παρακράτησης (π.χ. κάθε μήνα, κάθε εξάμηνο) και τον λογαριασμό στον οποίο θα κατατίθενται τα παρακρατούμενα ποσά υπέρ του Σωματείου και ενδεχομένως, κατά ορισμένο ποσοστό ή ποσόν, υπέρ δευτεροβάθμιων οργανώσεων, στις οποίες αυτό ανήκει ή και υπέρ της Γ.Σ.Ε.Ε. Η δήλωση πρέπει να επαναλαμβάνεται, όταν μεταβάλλονται αυτά τα στοιχεία.

Η δήλωση με την οποία τα μέλη του Σωματείου θα δηλώνουν προς την επιχείρηση ότι θέλουν να γίνεται παρακράτηση της συνδρομής τους, όπως και ανάκλησης αυτής της δήλωσης, μπορεί να γίνει και μέσω του Σωματείου.

7. Συνιστάται επιτροπή από αντιπροσωπείες της ΕΑΕΕ και της ΟΑΣΕ, η οποία θα συνέρχεται κάθε τρεις μήνες ή έκτακτα, όποτε κρίνεται σκόπιμο και από τα δύο μέρη, για την ανταλλαγή απόψεων και τη διατύπωση εισηγήσεων σε θέματα που αφορούν σχέσεις εργοδοτών και εργαζομένων (αμοιβές - εργασιακές σχέσεις - ασφαλιστικό). Η παραπάνω επιτροπή συζητά επίσης θέματα που ανακύπτουν από την εφαρμογή της παρούσης ΣΣΕ και από τις διατάξεις της Εργατικής Νομοθεσίας. Ακόμη θα προετοιμάζει το περιεχόμενο των Σ.Σ.Ε. όποτε αυτές συνάπτονται.
8. Η χρήση οπτικοακουστικών μέσων ή η εγκατάσταση ειδικών ηλεκτρονικών συστημάτων ελέγχου σε ευαίσθητους χώρους της επιχείρησης θα αφορά αποκλειστικά και μόνο την ασφάλεια των περιουσιακών στοιχείων των επιχειρήσεων και κτιριακών και μηχανολογικών εγκαταστάσεων. Η δυνατότητα των εργαζομένων κλήσης υπεραστικών συνδιαλέξεων έγκειται στη διακριτική ευχέρεια της επιχείρησης.
9. Η εργοδοτική πλευρά οφείλει να εγκαθιστά φίλτρα σε όλες τις οθόνες των ηλεκτρονικών υπολογιστών και των τερματικών.

ΑΡΘΡΟ 8

Προστασία από τη σεξουαλική παρενόχληση στο χώρο εργασίας

Σεξουαλική παρενόχληση στο χώρο εργασίας είναι η μονομερής επιβολή μη επιθυμητών σεξουαλικών απαιτήσεων που ασκούνται στα πλαίσια μιας άνισης υπηρεσιακής σχέσης ή εξουσίας. Συνιστά θεμελιώδη διάκριση σε βάρος εργαζόμενης ή εργαζόμενου. Η διάκριση αυτή βασίζεται στο φύλο, εκδηλούμενη με συμπεριφορές που θίγουν την υπόσταση και την προσωπικότητά τους ως εργαζόμενων, την πρόσβασή τους στην αγορά εργασίας, την αρχή της ισότητας, τις ίδιες τις συνθήκες εργασίας. Δράστες συνήθως είναι πρόσωπα που έχουν τη δυνατότητα να αποφασίσουν για τους όρους, τη σχέση εργασίας ή για την υπηρεσιακή εξέλιξη του θιγόμενου ατόμου. Εύλογο είναι ότι η σεξουαλική παρενόχληση οφείλει να διακρίνεται σαφώς από τις προσωπικές προσεγγίσεις που γίνονται αποδεκτές ως βασιζόμενες στην αμοιβαία συναίνεση.

Η επιτροπή της §7 του άρθρου 7 αναλαμβάνει την υποχρέωση να καταρτίσει κώδικα συμπεριφοράς για την αντιμετώπιση της σεξουαλικής παρενόχλησης, σύμφωνα με τον σχετικό οδηγό της Επιτροπής της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ο οποίος θα αποτελέσει παράρτημα της παρούσης ΣΣΕ και θα υπογραφεί από τους νομίμους εκπροσώπους της ΕΑΕΕ και της ΟΑΣΕ.

H Nordstern Colonia Hellas

Ενδιαφέρεται
Για άμεση πρόσληψη:

- **Προϊσταμένου Λογιστηρίου, γνώστη της Γερμανικής ή Αγγλικής γλώσσας**
- **Διακανονιστή Ζημιών Κλάδου Πυρός**

Η Nordstern Colonia ανήκει στον ασφαλιστικό όμιλο της AXA και είναι θυγατρική της AXA-COLONIA (Γερμανίας). Στον όμιλό μας εργάζονται συνολικά 110.000 υπάλληλοι γραφείου στις 50 χώρες που εκπροσωπούμαστε. Στην Ελλάδα η Nordstern Colonia είναι μεταξύ των 10 μεγαλυτέρων ασφαλιστικών εταιριών με πελατοκεντρική φιλοσοφία και δυναμικό management.

Για πληροφορίες: κ. ΓΙΑΝΝΙΚΗΣ, τηλ.: 9290.834



ΑΡΘΡΟ 9

Παρατηρητήριο Απασχόλησης

1. Συστήνεται διμερές Παρατηρητήριο Απασχόλησης και Εργασιακών Εξελίξεων Ασφαλιστικού κλάδου με κύριο αντικείμενο την έρευνα, συλλογή, επεξεργασία και αξιολόγηση των εργασιακών στοιχείων για την εξέλιξη και προώθηση της απασχόλησης στον κλάδο και τη σύνταξη αναφορών για την έγκαιρη, συστηματική και αποτελεσματική ενημέρωση των μερών, καθώς και τη σύνταξη εντύπου κοινωνικού απολογισμού σχετικά με τα επιχειρησιακά δεδομένα των εταιρειών με τρόπο που να επιτρέπει χρήσιμες συγκρίσεις και ουσιαστική αξιοποίησή τους από όλες τις εταιρείες.
2. Στην ανωτέρω υποχρέωση ενημέρωσης των εταιρειών, εμπίπτει και η κατάρτιση καταλόγου με τα ονόματα των εργαζομένων που έχει καταγγελθεί η σύμβαση εργασίας τους και οι οποίοι προέρχονται από ασφαλιστικές εταιρείες που διέκοψαν τη λειτουργία τους, προκειμένου να επιτευχθεί η απορρόφηση αυτών από τις λοιπές εταιρείες του Κλάδου.
Σε περίπτωση ανάκλησης αδείας ή πτώχευσης Ασφαλιστικής Εταιρείας, η ΕΑΕΕ σε συνεργασία με το ΕΙΑΣ αναλαμβάνει την υποχρέωση δημιουργίας τμημάτων εξειδίκευσης και συνεχούς επιμόρφωσης των ανέργων προκειμένου να ανταποκριθούν στις σύγχρονες μεθόδους και απαιτήσεις της αγοράς εργασίας. Η πραγμάτωση της ειδικής αυτής μέριμνας βαρύνει την ΕΑΕΕ.
3. Το παρατηρητήριο συγκροτείται με απόφαση των ενδιαφερομένων μερών.

ΑΡΘΡΟ 10

Προϋπηρεσία

Χρόνος υπηρεσίας με βάση τον οποίο υπολογίζονται οι κατά το άρθρο 2 βασικοί μηνιαίοι μισθοί, είναι ο χρόνος πραγματικής υπηρεσίας και ο χρόνος προϋπηρεσίας.

α) Χρόνος πραγματικής υπηρεσίας θεωρείται και ο χρόνος κατά τον οποίο ο εργαζόμενος δεν παρέχει μεν εργασία, αλλά διατηρεί σύμφωνα με το νόμο το δικαίωμα στις αποδοχές του (ετήσια νόμιμη άδεια, ασθένεια, χρόνος υπερημερίας εργοδότη, χρόνος άδειας τοκετού κ.λπ.).

β) Χρόνος προϋπηρεσίας θεωρείται ο χρόνος που διανύθηκε σε οποιαδήποτε ασφαλιστική εταιρεία, γεν. πρακτορείο κ.λπ. ως άρθρο 1 ΣΣΕ, σε καθήκοντα ομότιμα ή συναφή με αυτά που ανήκουν στην ήδη κατεχόμενη θέση. Ο χρόνος προϋπηρεσίας αποδεικνύεται με την κατάθεση των σχετικών πιστοποιητικών ή, αν δεν υπάρχουν αυτά, από τα ασφαλιστικά βιβλιάρια. Αν τα πιστοποιητικά προϋπηρεσίας κατατεθούν στον εργοδότη μέσα σε 6 μήνες από την πρόσληψη, ο εργοδότης υποχρεούται να συνυπολογίσει την προϋπηρεσία αναδρομικά από την πρόσληψη. Σε περίπτωση που ο εργαζόμενος καταθέσει τα πιστοποιητικά μετά τη λήξη της 6μηνης προθεσμίας αλλά μέσα σε δύο χρόνια από την πρόσληψη, ο εργοδότης αναγνωρίζει την προϋπηρεσία από την ημερομηνία κατάθεσης των πιστοποιητικών. Σε περίπτωση που ο εργαζόμενος καταθέσει τα πιστοποιητικά μετά τη λήξη της 2ετίας, δεν αναγνωρίζεται η προϋπηρεσία.

ΑΡΘΡΟ 11

Τελικές διατάξεις

1. Κάθε παράβαση των διατάξεων αυτής της Σ.Σ.Ε. θεωρείται αδικαιολόγητη καταγγελία της σύμβασης εργασίας και υποχρεώνει τους παραβάτες σε νόμιμη αποζημίωση.
2. Όσες διατάξεις προηγουμένων συλλογικών συμβάσεων εργασίας και αντίστοιχων διαιτητικών αποφάσεων δεν έχουν καταργηθεί ή τροποποιηθεί, εξακολουθούν να ισχύουν.
3. Αποδοχές ανώτερες στο σύνολό τους από αυτές που καθορίζει η παρούσα συλλογική σύμβαση ή ευνοϊκότεροι όροι εργασίας, που προβλέπονται από νόμους, διατάγματα, υπουργικές αποφάσεις, συλλογικές συμβάσεις, διαιτητικές αποφάσεις, εσωτερικούς κανονισμούς, έθιμα ή ατομικές συμβάσεις εργασίας, δεν θίγονται από τις διατάξεις της παρούσας.
4. Η ισχύς της παρούσας ΣΣΕ αρχίζει την 1.1.1998 και αναθεώρησή της δεν μπορεί να γίνει πριν από την 31.12.1999.

Αθήνα, 30 Απριλίου 1998
Για την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος
Δούκας Παλαιολόγος - Γ. Καπουράνης
Για την Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος
Αθ. Καραμήτρου - Σωτ. Οικονόμου

Ασφάλιση εμπορευμάτων

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΛΛΟΙΩΣΕΩΣ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ ΦΥΛΑΣΣΟΜΕΝΩΝ ΣΕ ΨΥΚΤΙΚΟΥΣ ΘΑΛΑΜΟΥΣ (DETERIORATION OF STOCK - D.O.S.)

Με το Ασφαλιστήριο Αλλοιώσεως Εμπορευμάτων σε ψυκτικούς θαλάμους (Deterioration of Stock ή σε συντομία D.o.S.) καλύπτονται ζημιές σε εμπορεύματα τα οποία φυλάσσονται σε ψυκτικούς θαλάμους, λόγω μηχανικής βλάβης των ψυκτικών μηχανημάτων. Η κάλυψη αυτή μπορεί να λειτουργήσει σαν συμπληρωματική της καλύψεως η οποία δίδεται με Ασφαλιστήριο Πυρός και η οποία καλύπτει την αλλοίωση των αποθηκευμένων εμπορευμάτων συνεπεία πυρκαϊάς.

Ασφαλιζόμενος, αντικείμενο ασφαλίσεως

Η ασφάλιση του κινδύνου αλλοιώσεως εμπορευμάτων σε ψυκτικούς θαλάμους ενδιαφέρει άμεσα όλους τους παράγοντες εμπορίου προϊόντων του είδους, όπως:

- Ιδιοκτήτες ή ενοικιαστές ψυκτικών θαλάμων
- Εταιρίες παραγωγής και επεξεργασίας αγροτικών προϊόντων
- Παραγωγούς και εμπόρους φρούτων και λαχανικών
- Βιομηχανίες επεξεργασίας κρεάτων ή αλιευμάτων
- Βιομηχανίες γαλακτοκομικών προϊόντων
- Οινοποιίες
- Χημικές και Φαρμακευτικές βιομηχανίες

Τα εμπορεύματα που μπορούν να αποθηκευθούν σε ψυκτικούς θαλάμους και να ασφαλιστούν για τον κίνδυνο αλλοιώσεως είναι:

- Φρούτα και λαχανικά διαφόρων ειδών
- Νωπά κρέατα και νωπά ή καπνιστά ψαρικά
- Γαλακτοκομικά προϊόντα
- Συντηρημένες τροφές, προμαγειρευμένα φαγητά
- Ποτά
- Εμβόλια, φάρμακα και ουσίες για ιατρικούς σκοπούς
- Χημικά προϊόντα
- Τεχνικά προϊόντα (π.χ. ξηρές μπαταρίες)

Έκταση καλύψεως

Η ασφάλιση αυτή δίδεται σε συνδυασμό με Ασφαλιστήριο Μηχανικών Βλαβών το οποίο καλύπτει τις εγκαταστάσεις και τα μηχανήματα των ψυκτικών θαλάμων. Οι κίνδυνοι που καλύπτονται είναι η αλλοίωση του περιεχομένου των ψυκτικών θαλάμων, η οποία είναι αποτέλεσμα μόνον ζημιών που καλύπτονται με Ασφαλιστήριο Μηχανικών Βλαβών.

Τα αίτια της αλλοιώσεως μπορεί να είναι:

- Άνοδος ή πτώση της θερμοκρασίας ψύξεως
- Η απρόβλεπτη και αιφνίδια διαφυγή ψυκτικού υγρού μέσα στους ψυκτικούς θαλάμους (η αξία του ιδίου του ψυκτικού υγρού δεν καλύπτεται)
- Σε περίπτωση αποθηκεύσεως σε συνθήκες ελεγχόμενης ατμόσφαιρας, η ακατάλληλη σύνθεση της ατμόσφαιρας αυτής.

Ο κίνδυνος αλλοιώσεως λόγω διακοπής του ηλεκτρικού ρεύματος καλύπτεται με τη χρήση ειδικού όρου και κάτω από συγκεκριμένες προϋποθέσεις, δηλ. τροφοδοσία από δύο διαφορετικούς σταθμούς παροχής ηλεκτρικού ρεύματος τουλάχιστον, ή ύπαρξη εφεδρικής γεννήτριας ικανής να καλύψει τις ανάγκες σε ρεύμα των ασφαλιζομένων εγκαταστάσεων.

Εξαιρέσεις

Το Ασφαλιστήριο Αλλοιώσεως Εμπορευμάτων σε ψυκτικούς θαλάμους δεν καλύπτει απώλειες και ζημιές που οφείλονται άμεσα ή έμμεσα ή επιδεινώνονται από:



- Πόλεμο, εισβολή, ενέργεια εξωτερικού εχθρού, εχθροπραξίες (είτε έχει κηρυχθεί πόλεμος είτε όχι), εμφύλιο πόλεμο, ανταρσία, επανάσταση, εξέγερση, στάση, οχλαγωγία, απεργία, ανταπεργία, πολιτική ταραχή, στρατιωτική ή σφετερισμένη εξουσία, δράση ομάδος κακοβούλων ατόμων ή ατόμων που ενεργούν για λογαριασμό ή σε συσχετισμό με οποιαδήποτε πολιτική οργάνωση, συνωμοσία, δήμευση, επίταξη, κατάσχεση ή καταστροφή ή πρόκληση φθοράς κατόπιν εντολής οιασδήποτε κυβερνήσεως de jure ή de facto, ή οιασδήποτε δημόσιας αρχής, ή από τρομοκρατικές ενέργειες ή ενέργειες που σκοπεύουν στον εκβιασμό ή τον εκφοβισμό των επισήμων αρχών ή του κοινωνικού συνόλου.
- Πυρηνική αντίδραση, πυρηνική ακτινοβολία ή ραδιενεργή μόλυνση από οποιοδήποτε πυρηνικό καύσιμο ή πυρηνικό απόρριμμα (κατάλοιπο) της καύσης πυρηνικού καυσίμου ή από συνέπεια ή επακόλουθό του.
- Ηθελημένη ενέργεια ή βαριά αμέλεια του Ασφαλιζομένου ή των εκπροσώπων αυτού.

Οι Ασφαλιστές δεν ευθύνονται επίσης για τις περιπτώσεις ζημιών οι οποίες οφείλονται σε:

- Συρρίκνωση, ενυπάρχοντα ελαττώματα ή ασθένειες, φυσική σήψη κ.τ.ο.
- Ακατάλληλη εναποθήκευση, ζημιές στα υλικά συσκευασίας, ανεπαρκή κυκλοφορία αέρα.
- Δεν ευθύνονται επίσης για ρήτρες, καθυστερήσεις, καθώς και αποθετικές ζημιές οποιουδήποτε είδους.

Όπως γίνεται φανερό από τα προαναφερόμενα, η ασφάλιση αυτή απαιτεί ιδιαίτερα ειδικευμένους Ασφαλιστές οι οποίοι πρέπει να είναι σε θέση να ελέγχουν, ενδεχομένως και με τη βοήθεια τεχνικών, την καλή κατάσταση των ψυκτικών θαλάμων και εγκαταστάσεων, να καθορίζουν τις αξίες τών προς ασφάλιση προϊόντων και να ορίσουν τόσο την περίοδο της χρονικής απαλλαγής, η οποία ποικίλλει σε σχέση με τα διάφορα είδη προϊόντων, την απαλλαγή σε ποσό από κάθε ζημιά, και να καθορίσουν τα ασφάλιστρα.

Η κάλυψη αυτή είναι αρκετά διαδεδομένη στο εξωτερικό και αποτελεί αναπόσπαστο συμπλήρωμα του Ασφαλιστηρίου Μηχανικών Βλαβών για κάθε εταιρία ή βιομηχανία που διατηρεί ή εκμεταλλεύεται ψυκτικούς θαλάμους. Λογικά το Ασφαλιστήριο αυτό θα έπρεπε να προσελκύει μεγάλο ενδιαφέρον και να κινείται στη χώρα μας όπου, όπως είναι γνωστό, υπάρχουν πολλοί ψυκτικοί χώροι και μεγάλες αποθηκευμένες αξίες με τη μορφή προϊόντων, ιδίως αγροτικών, για μεγάλα χρονικά διαστήματα, μέχρι να επιτευχθούν καλύτερες τιμές ή να βρεθούν αγορές διαθέσεως των προϊόντων.

(Πηγή: Ε.Ι.Α.Σ. - Ι. Φιλιππόπουλος - Μ. Μιζάν)
Εγχειρίδιο Τεχνικών Ασφαλίσεων)



Οι ασφαλιστές κρατάνε ζωντανή την οικονομία μέσω της ασφάλισης



Του Ευτύχιου Βορίδη



Οι ασθένειες του αύριο

Από τι θα κινδυνεύουν οι άνθρωποι μετά από 25 χρόνια; Οι έρευνες δείχνουν ότι, αν και η μέση προσδοκία επιβιώσεως προβλέπεται να αυξηθεί στα 90 έτη, οι καρδιοπάθειες, οι καρκίνοι, οι βρογχίτιδες, ο διαβήτης και οι παθήσεις των οστών θα αποτελούν τις κύριες αιτίες θνησιμότητας

Η συνεχής μετακίνηση της ευθύνης για την υγεία των ανθρώπων προς την πλευρά του κράτους και μακριά από το άτομο καθιστά ζωτικής σημασίας την αναζήτηση των αιτίων θνησιμότητας και αναπηρίας, που θα διαμορφώσει το μέλλον. Η γνώση του πράγματος θα δρομολογήσει την κατεύθυνση προς την οποία θα κινηθούν οι κρατικές επενδύσεις αλλά και η πολιτική ενημερώσεως του κοινού.

Η δυσκολία στη μελέτη προβλέψεως τέτοιου αντικειμένου είναι προφανής, γιατί είναι σχεδόν βέβαιο ότι το αύριο θα διαμορφώσει καλύτερες συνθήκες διαβιώσεως, κυρίως στις υποανεπτυγμένες χώρες, ευρύτερη πρόσβαση σε εκπαίδευση και δημογραφικές μεταβολές, στοιχεία που δεν είναι αμελητέα, για την ποιοτική και ποσοτική εξέλιξη της νοσηρότητας.

Ένα παράδειγμα από το παρελθόν τοποθετεί τα πράγματα ανάγλυφα. Στις αρχές του αιώνα στο Πανεπιστημιακό Νεκροτομείο της Φραγκφούρτης ενεκροτομούντο 8-10 περιπτώσεις εμφράγματος του μυοκαρδίου. Το 1970 εκατονταπλάσιες! Θέμα διαγνωστικής αξιοπιστίας δεν τίθεται, διότι η νεκροτομική διάγνωση του εμφράγματος είχε κωδικοποιηθεί από τα μέσα του προηγούμενου αιώνα από τον Virchow. Εκείνο που είχε αλλάξει ήταν ο τρόπος ζωής, η αφθονία της τροφής, η ευρεία χρήση του αυτοκινήτου που αχρήστευε τους μυς και η σατανική επινόηση του σιγαρέτου από τους Ρώσους στρατιώτες κατά τον Πόλεμο της Κριμαίας.

Παρά το ενδιαφέρον του θέματος, οι δυσχέρειες προς τις οποίες προσκρούει κάθε μελλοντολογία απεθάρρυναν τους ειδικούς και μόνο προσφάτως είδε το φως της δημοσιότητας σχετική έρευνα προερχόμενη από την Έδρα Δημόσιας Υγείας του Πανεπιστημίου του Harvard, με την υποστήριξη του Διεθνούς Οργανισμού Υγείας.

Παράταση της ζωής

Τα κριτήρια επί των οποίων εστηρίχθη η μελέτη ήσαν η προβλεπόμενη κοινωνικοοικονομική πρόοδος και η επίδραση του καπνίσματος, με σημείο εκκινήσεως τις συνθήκες που διεμόρφωσε η εικοσαετία 1950-1970 σε 47 χώρες που εθεωρήθησαν αντιπροσωπευτικές (αναπτυγμένες, πρώην σοσιαλιστικές, Ινδία, Κίνα, χώρες της υποσαχαρικής περιοχής). Ελήφθησαν ειδικότερα υπόψη το εισόδημα, η διάρκεια των σπουδών, η χρονική αξιοποίηση των τεχνολογικών επιτευγμάτων και η αριθμητική διαφορά καρκίνων του πνεύματος μεταξύ καπνιστών και μη καπνιστών.

Μετά την επεξεργασία των στοιχείων αυτών, διεπιστώθη ότι για το έτος 2020 θα υπάρξει γενική παράταση της ζωής. Στην παράταση αυτή οι περισσότερο ευνοημένες θα είναι οι γυναίκες.

Ακόμη και στις ανεπτυγμένες οικονομικώς κοινωνίες, όπου η παράταση θα είναι σχετικώς λιγότερο εμφανής, η μέση προσδοκία επιβιώσεως προβλέπεται στα 90 έτη. Βεβαίως, το τεράστιο επ' αυτού άλμα αναμένεται στην υπό τη Σαχάρα περιοχή, στην οποία προβλέπεται μέση αύξηση της ηλικίας των γυναικών κατά 13 έτη. Η αύξηση αυτή της ηλικίας θα μετακινήσει και τα θανατηφόρα νοσήματα προς τις μεγαλύτερες ηλικίες, κυρίως χάρη στην καταπολέμηση της θνητότητας, που συνδέεται με την κύηση, τον τοκετό, τη νεογνική και τη νηπιακή περίοδο της ζωής και τα νοσήματα των εντέρων από παράσιτα ή μικρόβια. Η μείωση αυτή εκφραζόμενη σε αριθμούς θα φθάσει τα 7.000.000 λιγότερους θανάτους ετησίως. Συμμετοχή στη μεταβολή θα έχουν οι σημαντικές δημογραφικές μεταβολές που αναμένονται και που θα απορρεύσουν από τη μείωση των γεννήσεων. Το αποτέλεσμα θα είναι μείωση της μερίδας του πληθυσμού 15-44 ετών και αύξηση της μερίδας 45-65 ετών κατά 26%, ενώ οι υπερβαίνοντες το 65ο έτος της ηλικίας θα αυξηθούν κατά 71%.

Ειδικότερα, για τον Τρίτο Κόσμο προσδοκάται εκρηκτική αύξηση μεταξύ των άνω των 45 ετών που πιθανώς θα κυμανθεί γύρω από το 150%.

Μεταβολές των αιτίων θανάτου

Όσον αφορά τις μεταβολές των αιτίων θανάτου, αναμένεται ανακατάταξη της σειράς συχνότητας, που παρατηρείται σήμερα, και η μεν στεφανιαία νόσος και οι εγκεφαλικοί θάνατοι θα εξακολουθήσουν να κατέχουν τις δύο πρώτες θέσεις όπως και σήμερα. Τα διάφορα όμως διαρροϊκά σύνδρομα θα υποβιβασθούν από την τέταρτη στην έβδομη θέση, ενώ τα χρόνια αναπνευστικά θα ανέλθουν από την έκτη θέση στην τρίτη.

Οι καρκίνοι του πνεύμονος (οι μη εξηρτημένοι από το κάπνισμα) θα σημειώσουν μείωση, αλλά θα αυξηθούν οι καρκίνοι του στομάχου και του ήπατος. Κατά πιο γενική διατύπωση, στη θνησιμότητα της εποχής θα δεσπόσουν τα μη μεταδοτικά νοσήματα (καρδιοπάθειες, καρκίνοι, βρογχίτιδες, διαβήτης, οστεοπαθήσεις) που θα είναι υπόλογα για 50.000.000 θανάτους, ενώ τώρα η ενοχή τους περιορίζεται (!!!) σε μόνο 17.000.000.

Η αύξηση αυτή υιοθετεί διάκριση φύλου, γιατί στις γυναίκες θα κυμανθεί γύρω στο 60% ενώ στους άνδρες λίγο κάτω από το 100%, που ερμηνεύει και την ήδη αναφερθείσα διαφορά προσδοκίμου επιβιώσεως μεταξύ των δύο φύλων που επιφυλάσσει το έτος 2020.

Το μερίδιο των καρκίνων θα αυξηθεί από 5% σε 10% και η συμμετοχή των ψυχικών νοσημάτων στην πρόκληση αναπηρίας από 10% σε 15%.

Πολεμικά τραύματα και τροχαία δυστυχήματα θα προσθέσουν άλλα 3.000.000 θανάτους ετησίως. Τη γενικότερη βελτίωση της υγείας και την προσδοκία μακροτέρας επιβιώσεως έρχονται να υποθηκεύσουν δύο ευρείας διαδόσεως αλλά άσχετες μεταξύ τους αιτίες.

Η πρώτη είναι ο καπνός, για τη θανατηφόρο δράση του οποίου δεν υπάρχει ήδη αμφιβολία (3.000.000 θάνατοι ετησίως), αλλά που θα λάβει ακόμη πιο μακάβρια ενίσχυση με προσδοκία 8.500.000 αθανάτους για το έτος 2020 και αυτό υπό τους πλέον αισιόδοξους υπολογισμούς.

Και εδώ η συμφορά θα πλήξει κυρίως τους υπό ανάπτυξη λαούς (Ινδία, Κίνα, Νοτιοανατολική Ασία), όπου ο αριθμός των θανάτων θα ανέλθει από 1.200.000 που είναι σήμερα σε 4.200.000. Υπολογίζεται ότι το έτος 2020 ο καπνός θα είναι ο κύριος υπόλογος αναπηρίας και θανάτου.

Η δεύτερη μέλλουσα να δεσπόσει αιτία είναι το AIDS, το οποίο από σποραδικό αίτιο θα καταστεί σημαντική αιτία αναπηρίας και θανάτου, με 1.500.000 - 1.700.000 θύματα ετησίως, αναλόγως του ρυθμού και της αποτελεσματικότητας των μέτρων περιστολής του. Το θλιβερό είναι ότι η ενσκήψασα αυτή προσφάτως νόσος εκλόνισε την αισιόδοξη ως τότε εικόνα της σταθεράς νίκης του ανθρώπου επί της νόσου.

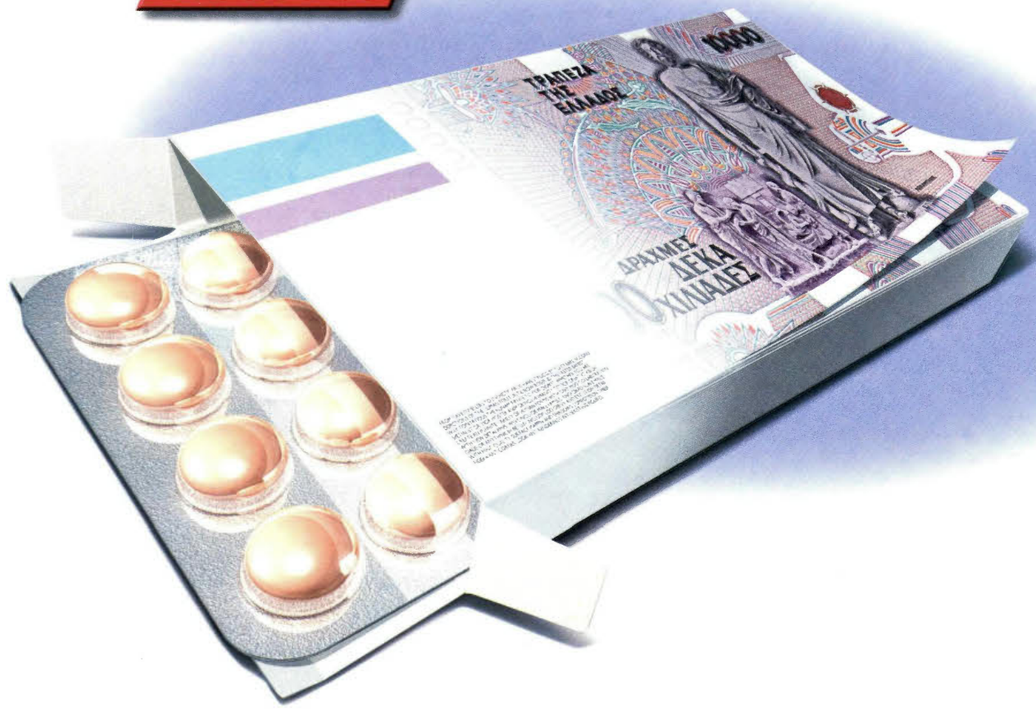
Ποιος θα είναι ο μελλοντικός ρόλος εξωτικών μεταλλάξεων ιών; Τι θα συμβεί με την παρατηρούμενη αντίσταση των μικροβίων στα αντιβιοτικά, τι επιφυλάσσουν οι ανθρωπογενείς μεταβολές του περιβάλλοντος και τι η επέμβαση της γενετικής;

Αυτά είναι ερωτήματα που περιορίζουν την αξιοπιστία κάθε προβλέψεως, αλλά είναι δύσκολο να ανακληθεί ο Τειρεσίας από τα Ηλύσια Πεδία.

Ο κ. ΕΥΤΥΧΙΟΣ ΒΟΡΙΔΗΣ είναι τ. καθηγητής της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών. Πηγή: Το Βήμα

Επενδύστε στην Υγεία σας

CASH BACK Medical



Cash Back Medical

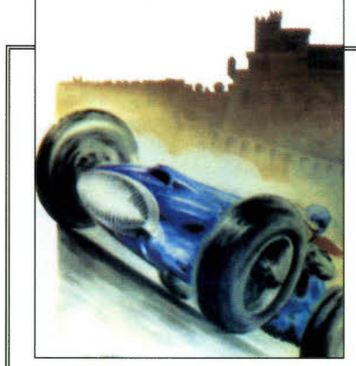
Το **μοναδικό νοσοκομειακό πρόγραμμα** στην ελληνική αγορά
που ενώ καλύπτει πλήρως τη νοσηλεία σας,

ΣΑΣ ΕΠΙΣΤΡΕΦΕΙ ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΑ ΣΑΣ.

COMMERCIAL UNION
Life
Η Ασφάλεια Σήμερα

Λ. Κηφισίας 32, ATRINA CENTER B, 151 25 Μαρούσι, Τηλ.: 68.00.530, Fax: 68.00.527

ΟΔΗΓΩΝΤΑΣ...



Ο Θανάσης Καρκάνης οδηγεί και παρατηρεί



Ο οδηγώντας, μέρα μεσημέρι κάπου στην Εθνική οδό, με κανονική, όπως πάντα, ταχύτητα, γιατί όλοι φαντάζομαι να γνωρίζετε τα δεινά που μπορεί να προσθέσουν στη ζωή μας οι μεγάλες ταχύτητες - και με πολύ μεγάλη προσοχή, γιατί οι κίνδυνοι καραδοκούν, κάθε στιγμή-, είχα μια σπουδαία εμπειρία και θεώρησα σκόπιμο να τη μεταφέρω, σ' αυτή τη στήλη, έτσι για να βγάλετε τα συμπεράσματά σας, ενθυμούμενοι ταυτόχρονα τη δική σας εμπειρία - είμαι σίγουρος γι' αυτό!

ΘΑ ΕΧΕΙ τύχει σε όλους, όσους οδηγούν, να βρίσκεται ξαφνικά μπροστά τους, οδηγώντας κάποιο άλλο αυτοκίνητο, ένας οδηγός που επιμένει να πηγαίνει πολύ σιγά, στο δρόμο, αδιαφορώντας για το τι γίνεται γύρω του και ποια η δική του συμμετοχή στα περισσότερα των ατυχημάτων...

ΚΑΙ ΚΑΛΑ να πηγαίνει με τη δική του ταχύτητα στην προβλεπόμενη άκρη του δρόμου, όπως προβλέπει ο κώδικας, δικό του θέμα άλλωστε να θέλει να πηγαίνει σιγά, επιλογές κάνει ο καθένας και βαδίζει ανάλογα!

ΟΜΩΣ όταν οδηγεί κάποιος ένα αργό όχημα στη μέση του δρόμου, αργά, και άλλος ένα γρήγορο αλλά με μικρή ταχύτητα, εμποδίζουν, ο καθένας με το βαθμό συμμετοχής του, την εν γένει κίνηση, την προσπέλαση και την πορεία των άλλων, που με μεγαλύτερη ταχύτητα θέλουν να προσπεράσουν, είναι φυσικό να πρέπει να φύγουν, να προπορευθούν, να φθάσουν στον προορισμό τους, μέσα στα χρονικά περιθώρια, που προγραμματισμένα έχουν καθορίσει.

ΤΙ ΓΙΝΕΤΑΙ τώρα, πώς περνάνε μπροστά, «σινιάλο» του κάνω, αλλά δεν βλέπει, δεν ακούει τις κόρνες και τα σφυρίγματα των γύρω του, που του μαρτυρούν το στίγμα, του δίνουν το κέντρισμα ν' αντιληφθεί, ότι κάτι πρέπει να κάνει, πρέπει να πάει στην άκρη, να επιτρέψει στους άλλους οδηγούς να προσπεράσουν...

ΕΧΕΙ βαλθεί να περπατά σε μια λωρίδα δρόμου, χωρίς φαντασία, χωρίς αντανακλαστικά, νωχελικά και «κοιμισμένα» και θέλει αυτός να λέγεται οδηγός, θέλει να οδηγεί οχήματα και να κατευθύνει τις τύχες ανθρώπων που τον ακολουθούν.

ΚΑΛΗ και άγια η σύνεση, σίγουρος δρόμος, ο δρόμος της «χελώνας», πώς θα μπορούσα εγώ να αφαιρέσω το δικαίωμα από τον καθένα να επιλέξει αυτή την τακτική. Άλλωστε δεν ψάχνω τι δεν κάνουν καλά, αλλά τι πρέπει να κάνουν, για να είναι σωστό αυτό που κάνουν!

ΜΗΠΩΣ όμως εδώ πρέπει να δούμε τι είναι εκείνο που λειτουργεί και αναγκάζει τον οδηγό σ' αυτή του τη συμπεριφορά. Είναι άραγε, η εκπαίδευση, η πείρα του και οι γνώσεις του, είναι η ψυχοσύνθεσή του και το ταπεραμέντο του, είναι ο εγωισμός του και η ολοκληρωμένη! προσωπικότητά του, είναι τρόπος ζωής να αγνοείς τους γύρω σου, είναι η σαρωτική επιθυμία να κυριαρχήσει στο διάβα του, ή μήπως η ψυχολογία της απόρριψης κάθε ανταγωνιστικής προσπάθειας των συνοδοιπόρων...

ΘΕΛΩ να το ψάξω αυτό το θέμα. Τα συμπεράσματα φαντάζομαι πως θα είναι ιδιαίτερα χρήσιμα. Τα δυστυχήματα θα μειωθούν, φαντάζομαι, το ίδιο και τα ατυχήματα. Οι υλικές ζημιές και το κόστος τους θα βελτιώσουν τους δείκτες. Το πιο σημαντικό όμως, είναι η αλλαγή στα ποσοστά της συμμετοχής, αυτών των οδηγών, στο κόστος του ανθρώπινου παράγοντα, στην ευθύνη που έχουν όλοι οι «οδηγοί» για το κοινωνικό κόστος των πράξεών τους.

Η ΑΛΛΗ διάσταση αυτής της πορείας είναι το γεγονός ότι δίδεται η δυνατότητα σ' εκείνους που με ταχύτερους ρυθμούς προσπερνούν και έχουν τη «λωρίδα» του δρόμου ανοιχτή, αν έχουν και ταχύ μέσον, φεύγουν, φεύγουν γρήγορα, αυτοί ξέρουν με πόσο τρέχουν...

ΕΙΝΑΙ και οι άλλοι. Αυτοί που ενώ διαθέτουν γρήγορο αυτοκίνητο, μέσον επιλεγμένο και δυνατό, το οδηγούν όμως σιγά, το ανάβουν, το θερμαίνουν, το «καίνε». Είναι κι αυτοί, πολλοί, γύρω μας...

ΣΤΗΝ ΕΠΟΧΗ που ζούμε, μια ματιά γύρω μας, θα είχε να συλλέξει πολλά στοιχεία τέτοιας συμπεριφοράς. Η αυτογνωσία είναι μια δυνατότητα να «δεις» τη δική σου συμμετοχή στο πρόβλημα, αλλά και στην επίλυσή του.

ΜΟΝΟ που η έγκαιρη διάγνωση δεν γνωρίζω από που θα προέλθει. Μόνος του ο καθένας είναι εκ των πραγμάτων δύσκολο να επισημάνει το «τι δεν κάνει καλά», άλλος δεν ξέρει τον τρόπο να το διαγνώσει. Στο χωριό μου λένε, «καλά δεν ήξερες. Δεν ρώταγες όμως;».

ΟΛΟΙ, σήμερα τρέχουν, οι ταχύτητες είναι εξωφρενικές, τα πάντα γύρω μας μεταλλάσσονται με τέτοιους ρυθμούς που μόνο ο σεβασμός των δικαιωμάτων των άλλων, στην πίστα της ζωής, είναι το ελάχιστο αποδεκτό στοιχείο υγιούς κοινωνικής συμμετοχής. Κανείς δεν έχει το δικαίωμα να στερεί από τους γύρω του τη δυνατότητα που προσφέρουν οι συνθήκες, ούτε να εμποδίζει με τις δικές του κινήσεις και την πορεία του, τη δυνατότητα που έχει ο συνάνθρωπός του να πορευθεί με τη δικιά του και την ποιότητα του μέσου που διαθέτει...

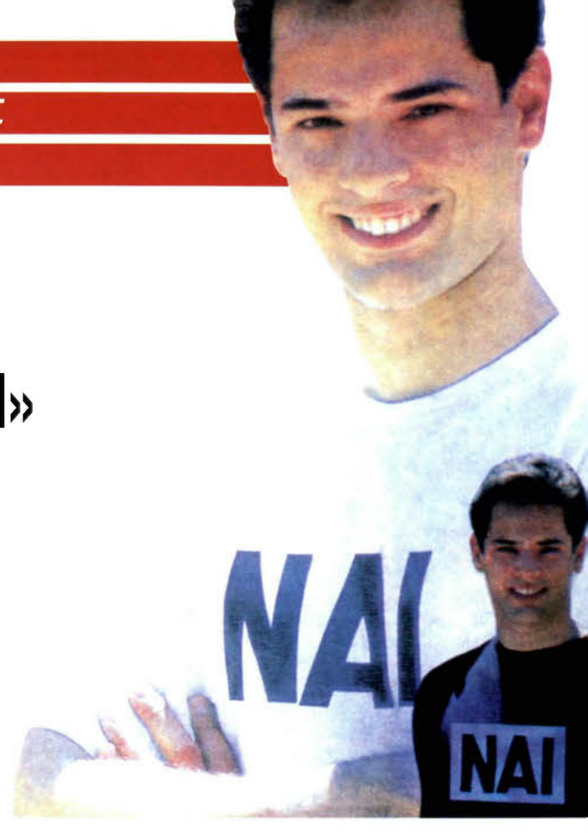
ΑΥΤΑ σημείωσα καθώς το προπορευόμενο όχημα είχε κλείσει τη λωρίδα κυκλοφορίας, πηγαίνοντας σιγά, αγνοώντας τους πάντες και μη ακούοντας τα... σφυρίγματα!!!

ΘΥΜΗΘΗΚΑ ακόμη και κάτι που λένε ό,τι το έχει οδηγό του ο ιδιοκτήτης του CNN κ. Terner και που διάβασα σε παλαιότερο τεύχος του ΝΑΙ:
«Αν δεν μπορείς να τρέξεις και να ηγηθείς, κάνε στην άκρη μην εμποδίζεις να περάσουν άλλοι.»

DR ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ Ν. ΚΑΡΚΑΝΗΣ
Ασφαλιστής
Καθηγητής Bancassurance and Finance

ΓΡΑΨΟΥ
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ
ΤΩΡΑ!

Κάθε ασφαλιστής δικαιούται σε κάθε έκδοση το «ΝΑΙ» στο γραφείο ή στο σπίτι του



Στις σελίδες του:

- **Γνώσεις-εμπειρίες**
- **Αλήθεια για καλύτερη καριέρα**
- **Πληροφόρηση, ήθος, ειλικρίνεια**
- **ΤΡΟΠΟΙ και ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ**
- **ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

- ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΖΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!
- ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ, ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!
- ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΟΥΜΕ.

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

❑ Για ένα χρόνο ❑ Για δύο χρόνια

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: _____ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____

ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: _____ ΠΟΛΗ: _____

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: _____ FAX: _____

❑ Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή

❑ Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος

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

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

❑ Θα περάσω από τα γραφεία σας

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ
Τεύχος: 1.200 Δρχ. • Φοιτητές 6.000 Δρχ. • Ιδιώτες 10.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 30.000 Δρχ.
ΑΞΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ
Φοιτητές 10.000 Δρχ. • Ιδιώτες 15.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 50.000 Δρχ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

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

Επόμενο



Ποια είναι η ΔΥΝΑΜΗ των ασφαλιστικών εταιριών Ελλάδος;

Όλα όσα θα θέλατε να μάθετε για την παραγωγή κάθε εταιρίας και όλων μαζί

Μη χάσετε το επόμενο τεύχος επειδή η γνώση και η πληροφόρηση κερδίζουν το μέλλον!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΜ: 1958/1649

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΓΡΑΦΕΙΑ: Φιλ. Εταιρίας 19-20 106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071-3620186 -3617810 FAX: 3611545
e-mail: bancvaso@compulink.gr
www.ethnodata.gr/Astalistiko NAI

ΕΛΕΥΘΕΡΟΙ ΣΥΝΤΑΚΤΕΣ
Σμαρούλα Παντελή
(ψυχολόγος)

ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ
Δημ. Λινός (Ιατρός - καθηγητής Παν/μίου Αθηνών)

ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ
Α.Δ. Θεοδωράκης

ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ
Βασίλης Κουδούνας

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Διονύσης Λοράνδος

ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ - ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ
Γ. Καλτσώνη

ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΗ
Δημήτρης Μαρούλης

Τα επώνυμα άρθρα εκφράζουν θέσεις των αρθρογράφων και όχι του περιοδικού "ΝΑΙ"

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ
Ευαγ. Γ. Σπύρου

Πλατεία Φιλ. Εταιρίας 19-20, 106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 36090761, 3620186, 3617810, FAX: 3611545

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: **1.500 Δρχ.**

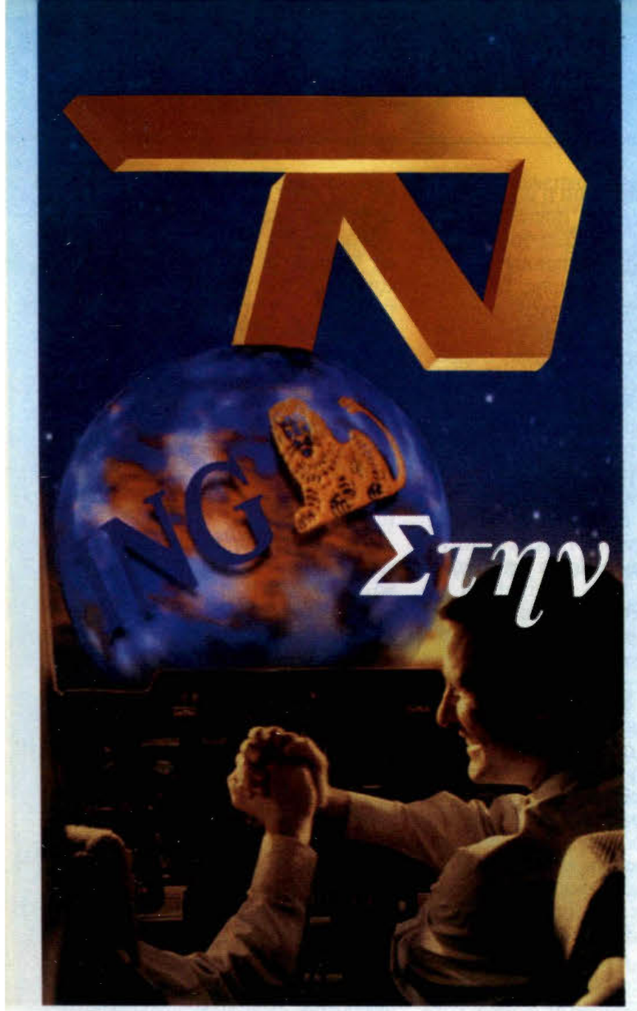
ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 10.000 Δρχ.
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 6.000 Δρχ.
ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 30.000 Δρχ.
ΑΤΟΜ. ΣΥΝΔΡΟΜΗ ΚΥΠΡΟΥ: 15 Λίρες Κύπρου

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.



Στην καρδιά των εξελίξεων

Ακόμα και την ώρα της γαλήνης,
βρίσκεστε στην καρδιά των εξελίξεων...

ΣΤΑ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑ ΟΛΟΥ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ

ΣΤΑ ΑΔΥΤΑ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΜΥΣΤΙΚΩΝ

Κάθε στιγμή ξέρετε ποιές κινήσεις πρέπει να κάνετε

ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

Γιατί πάντα είναι δίπλα σας και σας καθοδηγεί

Ο ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΗΣ N-N ΜΕ ΤΗΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΤΟΥ ING.

Πάντα στο πλευρό σας, είναι ο άλλος σας εαυτός.

Επένδυση σιγουριάς, με παρόν και μέλλον
Nationale-Nederlanden
Οι φίλοι μας λένε Εν-Εν
Μέλος του ING

ΝΕΟ ΠΑΙΔΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ
ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



ΕΘΝΙΚΗ & παιδί

Γιατί τα παιδιά... δε μένουν πάντα παιδιά

Οι ανάγκες τους μεγαλώνουν μαζί τους, κι εσείς θέλετε να διασφαλίσετε κάθε τους κίνηση. Χρειάζεστε μια μεγάλη δύναμη, που θα στέκεται πάντα δίπλα τους, για να τους προσφέρει ό,τι κι εσείς.

Γι' αυτό, το νέο παιδικό πρόγραμμα της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι κάτι παραπάνω από ένα εξελιγμένο ασφαλιστικό πρόγραμμα. Είναι ένα πολυδύναμο συμβόλαιο, άρρηκτα δεμένο με το μέλλον τους.

Γιατί, η εποχή της αθωότητας διαρκεί λίγο.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

TBWA/PRODUCTA