

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 55 • ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ - ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ 1998 - ΔΡΧ. 1.500

Ο ΦΟΙΝΙΞ

**...βγάζει τα κάστανά
από τη φωτιά!**

**Μάνα-μητέρα-μαμά
Ασφαλίστρια!**

**Πώς φτιάχνουν
ένα υποκατάστημα;**

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ - ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ:

Η ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική
αποτελεί τον "φύσει και θέσει"
ηγέτη της ελληνικής Ασφ. Αγοράς!



...Από θέση Ισχύος και Ευθύνης



Η **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**, η μεγάλη Ελληνική Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων και μέλος του δυναμικού Ομίλου της **ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ**, συνεχίζει την προσφορά της στο χώρο της Ναυτιλίας με το

Ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Ασφάλισης Πληρωμάτων Πλοίων **ΝΑΥΤΙΛΟΣ**.

Η **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** έχοντας δημιουργήσει τις απαραίτητες προϋποθέσεις για την Ασφάλιση των Πληρωμάτων σας, τόσο από τεχνικής πλευράς - με ένα σύγχρονο συμβόλαιο, με τη λειτουργία αυτοδύναμης Υγειονομικής Υπηρεσίας και με Νομική υποστήριξη - όσο και από πλευράς στελεχών με 20ετή και πλέον εμπειρία στις ασφαλίσεις Πληρωμάτων Πλοίων και γνωρίζοντας όλες τις πραγματικές ανάγκες των

- Πλοιοκτητών ή Διαχειριστών αντιπροσώπων, προσφέρει:
- Πλήρη κάλυψη του ποσού της απαλλαγής (deductible) του P & I CLUB (όποιο κι αν είναι).
- Κάλυψη ολόκληρου του ποσού της ευθύνης όταν δεν υπάρχει CLUB (όσο μεγάλο κι αν είναι).



ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

INTERAMERICAN[®]
**FINANCIAL
PLANNING**

Πρώτοι και καλύτεροι!



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 παραγωγή ασφαλίσεων κατά κλάδο ασφάλισης έτους 1997

Αλλού «βαρούν κανόνια» και αλλού υψώνονται επιτυχημένες ελληνικές σημαίες! Ποιοί είναι πρώτοι και ποιά είναι τα οικονομικά μεγέθη ολης της αγοράς;

22-29

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ



18

ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ
Η εθνική είναι «φύσει και θέσει» ηγέτης της ελληνικής αγοράς
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ



50

ΧΡ. ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΣ
Ευρωπαϊκή Πίστη Πληρώνει αμέσως και προσέχει την εξυπηρέτηση πελατών



58

ΦΩΚ. ΜΠΡΑΒΟΣ
Ικανοποιητικά τα οικονομικά αποτελέσματα της International Life.



109

Βραβεύσεις Πρώτων EUROLIFE Κύπρου



30

ΠΛ. ΤΗΝΙΟΣ
Συνέντευξη για το ασφαλιστικό σύστημα.



120

Σύνθημα: «Γελάω άρα υπάρχω!»
Μία ιατρική πρόταση για να ζήσετε καλά...

- 4 Συναίσθηματικά
- 10 Γράμμα Εκδότη
- 12 Ασφαλιστικό Underwriting
- 18 **ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΙΛΤΙΑΔΗΣ ΝΕΚΤΑΡΙΟΣ**
- 22 Αποτελέσματα Εταιριών
- 30 **ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΠΛΑΤΩΝ ΤΗΝΙΟΣ**
- 36 Νέα προϊόντα Εθνικής Ασφαλιστικής
- 42 Νομική Προστασία Interamerican
- 44 Τραπεζικός και Ασφαλιστής μπορούν να συνυπάρχουν;
- 46 Αγροτική Ζωή και Bancassurance

- 48 Αγροτική Ασφαλιστική: Κοντά σας... και στις οικονομικές σας δραστηριότητες
- 50 Ευρωπαϊκή Πίστη: Η εξυπηρέτηση του πελάτη ο βασικότερος στόχος της!
- 54 Ο εσωτερικός ελεγκτής στη σύγχρονη ασφαλιστική εταιρία
- 56 Βγάζει τα κάστανα από τη φωτιά... το νέο προϊόν του ΦΟΙΝΙΞ
- 58 INTERNATIONAL LIFE: Επήςιος απολογισμός
- 60 Customer Service
- 62 Ποιά είναι η SCOPLIFE
- 64 Τα βήματα για δημιουργία ενός

- υποκαταστήματος
- 66 Marketing - Διαφήμιση και Πωλήσεις
- 67 Ειδησεις - Επικοινωνία
- 100 Commercial Union - Multi Home
- 103 Σελίδες Κύπρου
- 116 Μάνα-Μητέρα-Μαμά Ασφαλίστρια
- 120 **ΓΕΛΑΩ ΑΡΑ ΥΠΑΡΧΩ**
- 122 Ευτυχία ένα συνεχές ταξίδι
- 124 Χειμώνας ή Άνοιξη: το προϊόν της Αγροτικής Ζωής
- 126 Έτσι κι αλλιώς δώσε το καλύτερο που έχεις

«Από χώρα σε χώρα,
σαν την άνοιξη, το
πνεύμα ταξιδεύει.

Κι είναι τώρα πια κανένα
παλληκάρι μας, που να μη
κρύβει

στα στήθη του ένα
πρόβλημα, έναν
πόθο;»

(Hölderlin)



58 χρόνια μετά το έπος του 1940-41 έγιναν σ' όλο το έθνος μας γιορτές μνήμης σ' ένα κόσμο γεμάτο μηνύματα ποικίλης μορφής. Οι γραμμές επικοινωνίας εθνικές, ατομικές, παγκόσμιες γεμάτες πολλαπλά μηνύματα. Η Τεχνολογία επικοινωνίας ξεπέρασε τα γήινα σύνορα και παίζει παιχνίδια με διαστημικό τρόπο... Τούτες τις μέρες - γιορτές 28ης Οκτωβρίου '98 - είδα κάτι παιδιά - μοναχικά να γράφουν «Γκράφιτι» στους τοίχους και να κουβαλάνε τη μοναξιά στο skateboarding δίνοντας τα δικά τους μηνύματα... (Σπάνια βλέπουμε παιδιά σε ομαδικά παιχνίδια ποδόσφαιρο, κυνηγητό, βόλβει κ.λπ. Τελευταία πήρα μια φωτογραφική μηχανή, φωτογράφισα τοίχους, βρήκα πολλά μηνύματα, έκανα πολλές σκέψεις για τον κόσμο που ζούμε οι νέοι μας (και τον οποίο οι μεγάλοι παρέδωσαν να ζήσουν) μέτρησα τον λαβύρινθο των μηνυμάτων που παίρνουν από το internet, τα computers, την τηλεόραση, την παγκοσμιοποίηση, διαπίστωσα ότι στα στήθια τους κρύβουν όνειρα και ελπίδες για ένα καλύτερο αύριο, και ίσως η μοναξιά τους να είναι άμυνα και προστασία από ένα διπρόσωπο κατεστημένο μιας παλιάς γενιάς που στη θεωρία πιστεύει αξίες αληθιά στην πράξη τις αναιρεί... Ίσως όμως και να μην είναι έτσι όπως τα είδα... Μη ξέροντας τι να πω άλλο σκέφθηκα να μοιραστώ με μεγάλους και νέους δυο κείμενα γραμμένα με καρδιά. Ένα το διάβασα μεγάλος, είναι απόσπασμα από το άρθρο «Η ελληνική γραμμή» του Περικλή Γιαννόπουλου (Π. Γιαννόπουλος Άπαντα, 6η έκδοση 1993 εκδόσεις Νέα Θέσις τηλ.: 3634932).

Το άλλο είναι απόσπασμα από το άρθρο «Το οπλοστάσιο» του συγγραφέα Ν. Α. Βασιλειάδη (Ν. Βασιλειάδη: Από τα προβλήματα των νέων μας «εκδόσεις Σωτήρ 1969 τηλ.: 3622108) και το διάβασα πριν σχεδόν... 30 χρόνια! Το σκίτσο του Κυρ στην Ελευθεροτυπία παραμονές 28ης Οκτωβρίου «δένει» όλα μαζί τα μηνύματα και την ευχαριστούμε!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

**Π. Γιαννόπουλος Άπαντα,
6η έκδοση 1993
εκδόσεις Νέα Θέσις**

ΠΡΩΤΗ ΥΛΗ

Βάσις της Ελληνικής Αισθητικής είναι η Ελληνική Γη. Κάθε Γη πλάττει τον άνθρωπον κατ' εικόνα και ομοίωσιν Εαυτής. Θέλει τον άνθρωπόν της, όπως το φυτόν της και το ζώον της, εκδηλωτήν της. Κάθε Γης άνθρωπος είναι μόνον το όργανον της εκδηλώσεως Αυτής. Ημείς, από της προϊστορικής ημών εμφανίσεως, αυτήν εξωτερικεύομεν δι' όλων ημών των κι-



νήσεων, αυτήν απεικονίζομεν δι όλων ημών των εκδηλώσεων, είτε συναισθητών, είτε ασυναισθητών. Πρώτη λοιπόν κίνησης, προς ζήτησιν της Ελληνικής Αισθητικής, είναι η κίνησης προς την Γην. Και πρώτον βήμα προς αίσθησιν, νόησιν της Γης, εκ της οποίας θα απορρέυση σαφής ή Αισθητική, είναι ο ενατενισμός Αυτής, χιλιάδας χιλιάδων ωρών. Μελετώντες την Γην και ψυχολογούντες εαυτούς, βλέπομεν ότι πάσα εν Αυτή υπάρχουσα ωραιότης και ευγένεια ενυπάρχει και εν ημίν. Ομοίως πλασμένοι, ομοούσιοι, παρομοίας έχομεν και όλες τας εκδηλώσεις. Την Ελληνικήν μας Φύσιν έχοντες οδηγόν, ως θεότητα λατρεύοντες Αυτήν, πιστεύοντες εις Αυτήν και εις την φύσιν ημών, τηρούντες την μίαν και την άλλην, ανεμποδίστως δε και υπερηφάνως εκφράζοντες τον έσω και έξω κόσμον ημών, εκφράζομεν και ζωγραφίζομεν εις την Ανθρωπότητα την τελείαν Ωραιότητα και Ευγένειαν του είδους ημών.

ΣΤΑΘΗΤΕ ΕΙΣ ένα μέρος των Αθηνών ανοικτόν. Εις το Ζάππειον εις τα Πατήσια, όπου θέλετε. Αναβήτε εις ένα λοφίσκον, λόφον εις τον Άρδηττόν εις τον Φιλόπαππον, εις την Ακρόπολιν, εις οιονδήποτε σημείον θέλετε. Προτιμήσατε να αναβήτε εις το εξωκκλήσιον του Αγ. Δημητρίου, υπό την Ακρόπολιν, και στρέφοντες δεξιόθεν όπου σας εχάραξαν και δρόμον να κάμετε ολίγα βήματα μέχρις ότου σας αποκαλυφθούν τα πάντα πανταχόθεν. Εκεί είναι καλύτερα, διότι η κεφαλή του θεατού είναι εις ίσην γραμμήν με όλους τους λόφους και τα βουνά και βλέπει τα πάντα, ούτε πολύ υψηλόθεν, ούτε πολύ χαμηλόθεν.

Πηγαίνεται εκεί, είτε ένα ξηρόν ανέφελον ροδοξύπνημα ημέρας, είτε ένα πάμφωτον μεσημέρι, είτε καλήτερον, τρεις ώρες προ της δύσεως του ηλίου, ότε όλα διαβάζονται καθαρώτερα και απλούστερα από τους αμυήτους οφθαλμούς. Μείνατε εκεί, δυο, τρεις, τέσσερες, πέντε ώρες. Δεν θα πάθετε τίποτε δια μίαν φοράν. Είναι τόσο

ωραία, τόσο ηδονικά να κάθεται κανείς εις το μητρικόν χώμα και να θεωπεύη τα χόρτα και τα ωραία πετράδια, με τα οποία τόσο γρήγορα γίνεται ένα. Καθίσατε χωρίς καμιάν σκέψιν, χωρίς κανένα σκοπόν· αφήσατε την ψυχήν σας ελευθέραν να τέρπεται από τα δρώμενα αθύρματα και τον εγκέφαλόν σας να φωτογραφη εις τον σκοτεινόν του θάλαμον λόφους, βουνά, ακτάς, νερά, καπνούς, χρώματα, ό,τι φαίνεται.

Τί βλέπετε;

Ένα ολόκληρον κόσμον.

Και του κόσμου αυτού το κάθε τι λεπτόν, ξηρόν και το κάθε τι χρωματιστόν. Ακολουθήσατε με τα μάτια σας τα θωπεύοντα δάκτυλά σας το χώμα. Χώμα ξηρόν, ελαφρόν, τριμμένον, κούφον, τρίμματα πετραδίων πολυχρώμων, συχνά και τρίμματα αγγείων του τριμμένου κόσμου. Προσέξατε περισσότερον· μια βλάστησις μόλις διακρινομένη, μόλις προβάλλουσα εις την επιφάνειαν, μικροσκοπικωτάτη, λεπτοφυστάτη, πολύχρωμος, μόλις εννοουμένη αν είναι ξηρά ή χλωρά. Παρατηρήσατε τα ωραιότερα, τα πλησίον σας πετράδια, χορτάρια. Κάθε πετράδι, λιθάρι, χορτάρι, καθημένον ωραία, διαγραφόμενον διαυγέστατα, προβάλλον την φυσιογνωμίαν του σαν άτομον, σαν άνθρωπος. Το κάθε χορτάρι από την ρίζαν του έως τον χνού του, έως την τελευταίαν του ακτίνα, τα πάντα ορατότατα εις τον οφθαλμόν. Κάθε λιθάρι, χορτάρι, ανθύλλιον, φυτόν, θάμνος, διαγράφεται τόσο καθαρά, διακρίνεται τόσο πολύ, τόσο πολύ διαφέρει, με τόσην έντασιν επιδεικνύει την ύπαρξίν του, την ατομικότητά του, ώστε κάθε πετράδι, χορτάρι, είναι σαν κάθε κύριον Α., σαν κάθε κύριον Β.

ΚΑΘΕ ΔΕΝΔΡΟΝ υψώνεται, επιβάλλεται, διακρίνεται, σαν υπουργός, σαν πρεσβευτής, σαν κύριος εν τέλει, σαν συναντώμενος πρωθυπουργός ή Βασιλεύς εις εξοχικόν δρόμον. Εις τα πλάγια του Αιγάλεω, εις τα πλάγια του Υμηττού, όπου είναι δένδρα αραιά, ξεχωρίζουν ένα ένα· εις την Πεντέλην, η γραμμή του παλατίου της Δου-

κίσσης φαίνεται καθαρώτερα· εις την προς την Πεντέλην κορυφογραμμήν του Υμηττού, δυο τρία υπάρχοντα ψωραλέα δένδρα κυρτοστραβωμένα διακρίνονται περίφημα.

ΗΡΩΤΗΣΑ παιδιά, άνδρας, γυναίκας, γέροντας, κάθε είδους ανθρώπων ιδικών μας και ξένων: Βλέπεις αυτό το σαρίδι, το λιθάρι, το κλωνάρι, το κέρατον της γίδας, το υπογένειον του τράγου εις τον απώτατον λοφίσκον; Όλοι μου είπον: το βλέπω.

ΤΩΡΑ, στρέψατε τα νώτα προς τον δύοντα ήλιον και παρατηρήσατε την κατάφωτον Ακρόπολιν. Παρατηρήσατε τον αναβαίνοντα λόφον με τα πεύκα του, τας ελαίας, τους αθανάτους, τας παραμικροτέρας γραμμιάς. Παρατηρήσατε την φεύγουσαν καμπυλωτήν πλευρά των ροδοπετάλων βράχων από την θύραν της προς το θέατρον του Ηρώδου και πέραν· τα πάντα φέγγουν σαν γράμματα Βαλτάσαρ. Παρατηρήσατε τα Προπύλαια, τον φαινόμενον Παρθενώνα - ένα καλλιτεχνικόν έργον, άνθος φυσικόν θαυμάσιον, εναρμονιζόμενον και εκφράζον αυτήν - τα πάντα φέγγουν, λάμπουν. Και δεν φαίνονται όσον εφαινοντο, διότι ο καιρός ερροκάνισεν, η βροχή εξέπλυνε τα χρώματα, το πλήγωμα εχόνδρυνεν, ενίσχυσε τας γραμμιάς. Φαντασθήτε ότι είσθε εις τα Προπύλαια· φαντασθήτε ότι έχετε ενώπιόν σας, οιονδήποτε τωρινόν οικοδόμημα. Όλοι αι αρχιτεκτονικά και γλυπτικά λεπτομέρειαι, αι περίοδοι, αι φράσεις, αι λέξεις, αι τελείαι, τα κόμματα, οι τόνοι, τα πνεύματα, τα πάντα διαβάζονται ανέτως, όπως τα γράμματα κρατουμένης εφημερίδος εις τα χέρια σας. Είναι η εντελής Ελληνική των πάντων εις τα πάντα: Σαφήνεια.

Η δύναμις λοιπόν του Φωτός, ο διαπερασμός αυτού, η διαφάνεια του αέρος, η διαυγεστάτη Γραφή της Γραμμής είναι καταπληκτική. Εις οιονδήποτε ύψωμα και αν αναβήτε, βλέπετε ένα κόσμον ολόκληρον. Έχετε δια της δράσεως την αίσθησιν παντός ό,τι σας περιβάλλει.

Όλα από των μεγάλων, μέχρι των μικροσκοπικών: Φαίνονται. Το κάθε τι όσον μικρόν και αν είναι, θέλει να φαίνεται σαν Έλλην πηγαίων περίπατον.

Η ΦΥΣΙΚΗ αυτή, διαυγεστάτη Γραφή της Γραμμής, δεν είναι δυνατόν παρά να είναι η θεμελιώδης ιδέα, η θεμελιώδης βάσις, η αναπότρεπτος Ανάγκη, προς την οποίαν θέλουμε και μη θέλουμε θα συμμορφωθούν αι Τέχναι όλαι.

ΚΑΙ ΑΥΤΟ είναι το πρώτιστον χαρακτηριστικόν της ελληνικής γραμμής. Και μόνον αυτό θα ήρκει να επιφέρη ως συνεπείας δια την τεχνικήν γραμμήν ένα πλήθος άλλων χαρακτηριστικών, περί των οποίων δεν πρόκειται εδώ. Έτοι και αμυδρώς: Ο μόνος ρυθμιστής των Τεχνών είναι το πως φαίνεται. Λοιπόν εδώ φαίνονται τα πάντα. Άρα όλαι αι γραμμαί, άρα και αι λεπτόταται. Ιδού η Ανάγκη της παντού και πανταχόθεν ηδονικής γραμμής. Φαίνεται: άρα δυνατόν να λεπτυνθή επ' άπειρον. Ιδού η Ανάγκη της λεπτότητος. Φαίνεται άρα θα κτυπά άσχημα κάθε υπερβολική εξόγκωσις, κάθε φόρτωμα. Ιδού η Ανάγκη της ελλείψεως του πλήθους, του όγκου, του βάρους. Φαίνεται ζωηρότατα το κάθε τι. Ιδού το δυνατόν δια των ελαφροτάτων κυμάνσεων της γραμμής, η περιγραφή και έκφρασις ψυχικών καταστάσεων και παθών. Φαίνεται ιδού το δυνατόν της εντελούς ευγενείας δι ελαχίστων αιθερίων γραμμών.

ΤΙ ΕΙΝΑΙ, πως είναι, τι φωνάζει όλη αυτή η κοσμική ύλη; Πουθενά μαυρίλα, πουθενά θηριωδία, πουθενά πάλη, πουθενά μίσος, πουθενά κτηνωδία, πουθενά οξύτης, πουθενά όγκος, πουθενά κόμπος, πουθενά ανάμιξις, πουθενά σύγχυσις, πουθενά θεομανία, πουθενά βαρυσοφία, πουθενά απελπισία, πουθενά βαρυθυμία, πουθενά καρηβαρία, πουθενά συλλογισμός.

ΕΙΝΑΙ ΜΙΑ μόνη γραμμή καμπύλη. Παντού μια απλουστάτη, μαλακωτάτη καμπύλη, υγρά και φευγαλέα σαν τας μεγάλας





και ηρέμους αναπνοάς της θαλάσσης, σαν τα μεγάλα ήμερα κύματα, παράγουσα μian βαθυτάτην αισθητικήν ηδονήν. Η ευθεία γραμμή, μια ορθή γραμμή ενός μονοκοκκάου άγγλου, μιας λογχοειδούς αγγλίδος, είναι γραμμή προξενούσα δύναμιν, γεννώσα αντίστασιν, είναι γραμμή αποκρουστική. Μια καμπύλη γραμμή λόφου, μαλακά καμπυλωμένος λαιμός γυναικός, είναι γραμμή γεννώσα συμπάθειαν, πόθον θωπείας,

έλκουσα το φίλημα, είτε γυναικός είτε λόφου γραμμή είναι η έλκουσα προφανώς το χέρι δια την απαλήν θωπείαν, ζητητική θωπείας. Και είναι παραδοξότατον ότι θαυμάζεται τόσο η ιδέα των καμπυλών του Παρθενώνος, διότι είναι φανερόν ότι αληθής καλλιτέχνης έχων να υψώση γραμμάς εις ένα λόφον της Αττικής δεν είναι δυνατόν να λάβη ουδέν άλλο υπ' όψιν παρά ν' αρμονίση τας γραμμάς του προς την τριγύρω αρμονικήν καμπύλην.

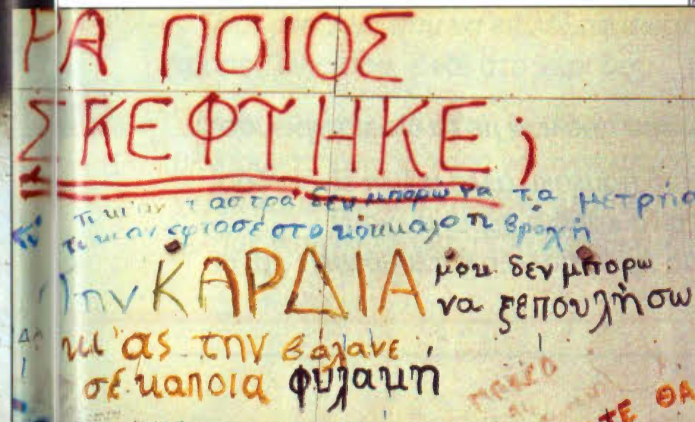
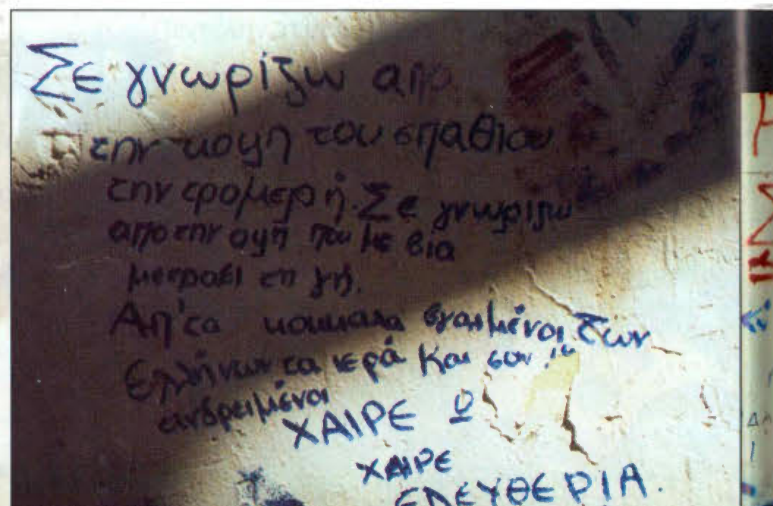
ΤΟ ΖΗΤΗΜΑ εδώ είναι, να πεισθώτε πρώτον, ότι άλλη είναι η Ευρωπαϊκή φύσις, άλλη η Ελληνική.

ΒΑΣΙΣ ΛΟΙΠΟΝ θα είναι, η ελληνική αισθητική, την οποίαν θα ζητήσετε πρώτον, από την φύσιν, η Ελληνική Γραμμή. Και της Ελληνικής Γραμμής, πρώτα χαρακτηριστικά είναι η διαυγεστάτη γραφή και η υπερτάτη απλότης, απαλότης.

Την γραμμήν αυτήν, εις άλλας μελέτας, θα την ίδωμεν και θα την αναλύσωμεν παντού εις όλας τα φυσικάς εκδηλώσεις του Έλληνο πάσης εποχής και εις την αρχαίαν Τέχνην· διότι ανάγκη να προσπαθήσωμεν όλοι μας να ορίσωμεν τα χαρακτηριστικά της όλα σαφώς.

Και η Γραμμή εξ όλων των άλλων εκδηλώσεων είναι η χαρακτηριστικώτερα ιδιότης της ιδικής μας Φύσεως, Τέχνης, Ψυχής, η πρωτίστη μας δύναμις, η περισσότερον όλων μας των άλλων υπεροχών ανέφικτος, εις κάθε άλλον λαόν.

Λαός όστις να έγγραψε την ελληνικήν γραφήν της γραμμής, δεν υπήρξεν έως τώρα ουδείς. Και ουδείς άνθρωπος μη Έλλην. Δια τον Έλληνα, αυθωρεί διακρίνεται του βαρβάρου η χειρ, εις κάθε ξένον καλλιτέχνημα. Παραδέχομαι ότι είναι δυνατόν να υπάρξουν λαοί, οι οποίοι να ανέβουν εις την Σελήνην. Αλλά να γράψουν την γραφήν αυτήν, μη όντες γέννημα και θρέμμα της γης αυτής εδώ, ποτέ μέχρι συντελείας των αιώνων.



Πηγή: ΚΥΡ Ελευθεροτυπία

ΤΟ ΟΠΛΟΣΤΑΣΙΟΝ

Το πρωινό της 28ης Οκτωβρίου του 1940 απήχισε ένα ΟΧΙ. Και ο κόσμος βάλθηκε να παρακολουθεί με συγκρατημένη την αναπνοή ένα τόλμημα: Ένας αβοήθητος και άοπλος σχεδόν μικρός λαός ώρθωνε το ανάστημά του μπροστά σε μια πανίσχυρη αυτοκρατορία, η οποία είχε την υποστήριξη μιας άλλης αυτοκρατορίας, που είχε κιόλας κατακτήσει ισχυρά κράτη και τρομοκρατήσει τον κόσμο.

Ορμητικός και φουσκωμένος κατέβαινε ο χείμαρρος από το Βορρά. Τον αποτελούσαν άρματα μάχης και τηλεβόλα, που στο πέρασμά τους σκορπούσαν τον όλεθρο. Και τον εκάλυπταν τα μετάλλια πουλιά, που πετούσαν κατά σμήνη για να σκιάσουν τον ήλιο της χώρας του φωτός, να βρέξουν φωτιά και να κάψουν τους αμάχους.

Από το Νότο ανέβαιναν προς τις δύσβατες κορυφογραμμές πεζοί φαντάροι με οπλισμό φτωχό. Και στα βουνά της Πίνδου μια φάλαγγα από γυναίκες και παιδιά κουβαλούσαν στην πλάτη τα ελάχιστα πυρομαχικά. Βάδιζαν όλοι τους όρθιοι, σπητοί, περιφρονώντας τον θάνατο. Προχωρούσαν κυριευμένοι από μια παράξενη λαιμαργία. Τη λαιμαργία της αυτοθυσίας!

Η Ιστορία στάθηκε με σεβασμό και δέος απέναντί τους και σαν πέρασε ο σίφουνας, έγγραψε: (Η μάλλον επανέλαβε ό,τι έγγραψε και στις άλλες μεγάλες στιγμές του Έθνους μας): Η υλική υπεροχή κι ο σιδηρόφρακτος στρατός λύγισαν. Νίκησε η ψυχή του Έλληνα, που άντλησε τα όπλα της από το οπλοστάσιο του Πνεύματος.

Όσοι έφηβοι διαβάζετε τούτες τις γραμ-

μές, δεν εζήσατε εκείνες τις στιγμές. Δεν κυριευθήκατε από την οδύνη ούτε σκιρτήσατε από τον ιερό ενθουσιασμό. Προσπαθείτε να συλλάβετε την ελληνική εποποιία του '40 διαβάζοντας την ιστορία και πλάθοντας με την φαντασία σας αυτό που είδαν, έζησαν και δημιούργησαν οι γονείς σας. Είμαι βέβαιος πως ζηλεύετε εκείνα τα κατορθώματα. Θα θέλατε, αν ήταν δυνατόν, νά'χατε και σεις κάτι τέτοιες στιγμές. Και η Ιστορία νά'γραφε και για σας κάτι ανάλογο.

Κάποιοι λαοί, υπερατλαντικοί, Ευρωπαϊκοί και μισο-Ευρωπαϊκοί, που θέλουν να παρουσιάζονται προστάτες της παγκοσμίου ελευθερίας, μας ξεγέλασαν και μας ξεγελούν μ' ένα τρόπο ωμό. Άλλοτε σιωπούν. Άλλοτε μιλούν χαιρέκακα. Κι άλλοτε μας λένε ξεκάθαρα: «Η πολιτική δεν έχει, αλλά και δεν επιτρέπεται να έχει, κώδικα ηθικής»!

Ωστόσο, ό,τι κι αν γίνεται γύρω μας δεν θα λυγίσουμε. Σεις οι νέοι πρέπει να θυμηθείτε στις δύσκολες τούτε ώρες, αυτό που έγγραψε για πολλοστή φορά η Ιστορία: Αντλούμε τα όπλα μας από το οπλοστάσιο του Πνεύματος. Και να μιμηθείτε τους ήρωες του 1940-41.

Υπάρχει και σήμερα τούτο το αληθινά θαυματουργικό οπλοστάσιο, το άγνωστο για τους ξένους λαούς. Ας τρέξουμε, λοιπόν, σ' αυτό.

Ν. Βασιλειάδη: Από τα προβλήματα των νέων μας «εκδόσεις Σωτήρ 1969



Είναι στο «χέρι» σας!

Λένε πολλοί μια ιστορία, που κάπου εκεί στα 1973
την άκουσα κι εγώ όταν ήμουν νέος ασφαλιστής
κι όπως περίπου τη θυμάμαι
θα σας τη διηγηθώ:



«Ήταν λέει μια φορά ένας
σοφός δάσκαλος που κρατούσε ένα πουλάκι μικρό στο
χέρι του και που το έδειξε στους μαθητές του πρώτα και μετά
αφού έκρυψε το χέρι του πίσω του στην πλάτη, ρώτησε: Για πέστε
μου το πουλάκι που έχω πίσω στο χέρι μου και δεν βλέπετε, είναι ζωντανό;

Ζωντανό είναι, είπαν οι μαθητές. Με μια κίνηση που δεν έβλεπαν οι μαθητές, ο δάσκαλος
έπνιξε το πουλάκι κι έτσι έχασαν, αφού δεν ήταν ζωντανό... Μια άλλη μέρα ο δάσκαλος
ξανάκανε το ίδιο... Είναι ζωντανό; όχι, όχι είπαν οι μαθητές... Ο δάσκαλος άφησε ζωντανό το
πουλάκι και ξανακέρδισε το στοίχημα... Το ίδιο έγινε και μια τρίτη φορά. Μπήκε ο δάσκαλος
στην τάξη ρωτώντας τους μαθητές: Είναι ζωντανό ή όχι; Τότε ένας μαθητής σηκώθηκε μπροστά
και με δυνατή φωνή είπε:

- Είναι στο χέρι σας κύριε να είναι ζωντανό ή πεθαμένο!...

Ναι, ήταν στο χέρι του καθηγητή η ζωή του μικρού όμορφου πουλιού με τα ωραία χρώματα...

Δεν μου αρέσει η πράξη του δασκάλου που πνίγει το μικρό πουλάκι, αλλά η ζωή είναι τόσο
σκληρή ώρες - ώρες που ξεπερνά τις ιστορίες και καθημερινά κάποια χέρια πνίγουν
συνανθρώπους, που με κάνουν να θυμίσω αυτή την ιστορία προς πολλές κατευθύνσεις και σε

πολλούς, σε προσωπικό και επαγγελματικό
επίπεδο:

Είναι στο χέρι σου ηγέτη Γενικό Δ/ντή η τύχη
και η μοίρα πολλών ανθρώπων που εξαρτώνται
από τις αποφάσεις και τις υπογραφές σου.

Είναι στο χέρι σου Δ/τή Πωλήσεων η
επαγγελματική πορεία των ασφαλιστών και
διευθυντών σου.

Είναι στο χέρι σου κύριε προσωπάρχη να
προσλάβεις με αξιοκρατία, να μην πνίξεις τον
άξιο. Είναι στο χέρι σου οι οικογένειες και οι
πελάτες που ασφαλίζεις, κύριε ασφαλιστά, για
να «ζήσουν» ή να «πεθάνουν» σε κρίσιμες
ώρες ζημιάς ή ατυχήματος...

Είναι στο χέρι σου να βιαστείς οδηγέ της
οδικής βοήθειας και να σώσεις κάποιον, είναι
στο χέρι σου γιατρέ η ζωή των ασθενών σου,
είναι στο χέρι σου πραγματογνώμονα, είναι
στο χέρι σου τηλεφωνητή σε κρίσιμες στιγμές
να συνδέσεις γρήγορα ένα τηλεφώνημα, είναι
στο χέρι σου κύριε των αποζημιώσεων να
αποζημιώσεις σωστά τη χήρα και το ορφανό,
είναι στο χέρι σου εκπαιδευτά και Manager να
εκπαιδεύσεις σωστά για να 'χουμε σωστές
ασφάλειες κι ασφαλιστές, είναι στο χέρι σου
κύριε νομικό να φτιάξεις καλούς όρους χωρίς
παγίδες, είναι στο χέρι σου κύριε των
Αμοιβαίων να διαχειρίζεσαι σωστά τις
περιουσίες αυτών που σε εμπιστεύτηκαν, είναι
στο χέρι σου κύριε Υπουργέ να υπογράψεις
νόμους καλής Πίστης και ισονομίας. Είναι στο
χέρι σου κύριε της διαφήμισης να μην
παραπλανάς, είναι στο χέρι σου κυρία των
δημοσίων σχέσεων να είσαι ευλκρινής και να
μην «εξαγοράζεις» τις απόψεις των τρίτων,
είναι στο χέρι σου πατέρα και μάνα η καλή
ανατροφή των παιδιών σου.

Είναι στο χέρι σου να επιλέξεις σωστά τον
τρόπο ζωής σου, είναι στο χέρι σου...

Είναι πολλοί άνθρωποι γύρω μας που
βλέπουν τα όνειρά τους να πνίγονται στα
χέρια κάποιων που κρατάνε εξουσία. Και δεν
μιλάμε για την εξουσία του Πρωθυπουργού και

Από τον Ευάγγελο
Γ. Σπύρου
Εκδότη ΝΑΙ



υπουργών (ισχύουν και γι'
αυτούς) αλλά στην
καθημερινότητα. Πολλές
φορές πιο σκληρά βλέπουμε
να ασκούν την εξουσία και κάποιοι στα
χαμηλά, οι κλητήρες, οι θυρωροί, οι
τμηματάρχες Β', οι περιφερειακοί, οι βοηθοί
ελεγκτές, οι πάρεδροι, οι παράγοντες,
οι βοηθοί τελωνειακοί, και πολλοί δίπλα
μας κάθε μέρα, ο διπλανός στο γραφείο, ο
προϊστάμενος τμήματος, ο νεοδιοριζόμενος, ο
κομματικός αντιπρόσωπος, ο συνδικαλιστής
που εισηγείται ο κάθε εισηγητής, ο δεκανέας,
η γραμματεία, οι χειροκροτητές, οι οπαδοί...

Μαύρο δάκρυ παραπόνου και ορφάνιας
τρέχει καθημερινά στα μάγουλα των
συνανθρώπων μας που τους πνίγουν τη λίγη
ζωή τους αποφάσεις άλλων για τον ένα ή άλλο
λόγο όταν κάποιοι διαλέγουν να πνίξουν τα
πουλιά της ελπίδας.

Αντίθετα γιορτή και χαρά, χαρούμενα
κελαηδίσματα και πανηγύρια, γέλια και
ζωντάνια, γεύση ζωής και δημιουργίας
ζωγραφίζονται στα πρόσωπα όταν πράξεις και
αποφάσεις διαλέγουν τη ζωή, την απόφαση
ζωής και κυρίως όταν λειτουργεί «το
ελεύθερον εύψυχον» του Θουκυδίδη.

Όλοι ελπίζουμε και περιμένουμε από τους
ηγέτες μας ν' ανοίξουν παράθυρα ζωής για
όλους μας, για να πετάξουν σαν χαρούμενα
πουλιά σε μπλε ουρανούς οι ελπίδες και τα
όνειρά μας για ζωή.

Και μην ξεχνάτε ότι ηγέτες είμαστε όλοι,
κάπου σίγουρα στην προσωπική μας ζωή
είμαστε τα αφεντικά των επιλογών μας...

Είναι «ζωντανή» η ζωή μας; Στο χέρι μας
είναι!

Υ.Γ. Το ΝΑΙ συγχαίρει όλους αυτούς που έδωσαν
και δίνουν ζωή στην Ασφαλιστική μας Αγορά.
Όλοι ξέρουν ποιοι είναι.

Ε.Σ.

Ασφαλιστικό underwriting



Πολύ συχνά διαβάζουμε δημοσιεύματα με τα μεγέθη εταιριών ή ομάδων ασφαλιστών ή μεμονωμένων ασφαλιστών που προκαλούν μεγάλη σύγχυση στους αναγνώστες εφημερίδων ή περιοδικών ή και σε αριθμό πελατών. Στην προσπάθειά τους μερικοί να δείξουν ότι είναι πρώτοι κάποιου δίνουν ελλιπή στοιχεία ή αυτά μόνο τα στοιχεία που να μην είναι σωστά δεν δίνουν όμως τη γενική εικόνα. Γι' αυτό καλό είναι να θυμίσουμε στους αναγνώστες μας να είναι πολύ προσεκτικοί και να μη ενθουσιάζονται εύκολα από τα νούμερα ψάχνοντας αν είναι όλα τα στοιχεία σ' αυτό που διαβάζουν. Παραδείγματος χάριν όταν διαβάζουν για τους 10 πρώτους Managers να ρωτάνε πού είναι Managers, σε πόσους νομούς, σε πόσα γραφεία, πόσα χρόνια, σε πόσα προϊόντα, τι διατηρησιμότητα έχουν κ.λπ. Ή όταν διαβάζουν για εταιρίες να ρωτάνε αν η κατάσταση αφορά μόνο ελληνικές εταιρίες ή με ξένες μαζί, πόσα χρόνια είναι, τι χαρτοφυλάκιο έχουν, τι κέρδη, αν είναι όμιλος, αν είναι στο χρηματιστήριο, αν έχει ζημία και πόση, τι εισπρακτικότητα έχει, τι ακυρώσεις έχει, πόσους ασφαλιστές, τι αποζημιώσεις έχει, τι μέσο όρο ζημίας έχει, τι αποθεματικά, τι ίδια κεφάλαια κ.ά... Δυστυχώς κάποιοι θέλουν να «ψαρεύουν στα θολά νερά» σκορπώντας καπνούς σύγχυσης... Θα επανέλθουμε όμως στο θέμα.

Αξίζει τον κόπο να δώσουμε μεγάλη προσοχή σε κάτι που είπε στο συνέδριο της ALLIANZ ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου, Γεν. Δ/ντής Αμοιβαίων. «Είναι προφανές ότι οι προοπτικές ανάπτυξης της βιομηχανίας Αμοιβαίων Κεφαλαίων σε παγκόσμιο επίπεδο, ακόμη και σε ώριμες αγορές, είτε σε αμιγή μορφή, είτε σε συνδυασμό με ασφαλιστικά προϊόντα, (U/L κ.λπ.) είναι εκρηκτικές. Αρκεί να αναφέρουμε ότι στην Αμερική, αυτή τη στιγμή, στο χρηματοοικονομικό τομέα, συντελείται μια πραγματική ανατροπή. Για πρώτη φορά, το 1998, το μέγεθος των καταθέσεων των Α/Κ ξεπέρασε το μέγεθος των τραπεζικών καταθέσεων, αγγίζοντας τα 4,5 τρις. δολάρια (1,5 τετράκις εκατομμύρια δρχ.).

Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι η αγορά αυτή αυξάνεται με ρυθμούς 20% το χρόνο και ότι το 50% των επενδεδυμένων κεφαλαίων είναι σε μετοχικά Α/Κ. Φτάνει να συγκρίνουμε αυτά τα νούμερα με το 25% επενδεδυμένα σε μετοχές κεφάλαια στην Ε.Ε. και 5% στην Ελλάδα για να καταλάβουμε πόσο μεγάλες προοπτικές έχει ο χώρος των Αμοιβαίων Κεφαλαίων στη χώρα μας».

Έρχονται καλές μέρες για τις ασφαλιστικές εταιρίες και τους ασφαλιστές αλλά δυστυχώς κάποιοι «κοιμούνται» ενώ ο ήλιος ανέβηκε για τους ανταγωνιστές τους πολύ ψηλά... Δεν έχουν αξιοποιήσει κάποιοι το δυναμικό τους ακόμα ή ίσως το δυναμικό τους δεν «ξύπνησε».

Κυρίως οι μεγάλοι Όμιλοι Εθνικής-Αγροτικής-Εμπορικής υστερούν ανάλογα με τη δύναμη και τις δυνατότητες που έχουν στερώντας το κοινό τους από τις αποδόσεις των Αμοιβαίων και τους τραπεζο-ασφαλιστές τους από εισοδήματα... Στο νέο κόσμο που διαμορφώνεται κάτω απ' το φαινόμενο της παγκοσμιοποίησης οι άνθρωποι της ALLIANZ θα έχουν προνομιούχα θέση και μεγάλο σύμμαχο την ALLIANZ, τη μεγάλη δύναμη στον κόσμο που για τον ερχομό της στην Ελλάδα πολύ αγωνίστηκε ο Ιερ. Δελένδας και στον οποίο η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά οφείλει πολλά...

Ευχόμαστε καλή δύναμη και επιτυχία στον ρόλο του στο νέο πρόεδρο Ελληνοκυπριακής επιτροπής Limra κ. Αντώνη Κατσαρά Γενικό Δ/ντή της Metrolife - Εμπορική. Ο κ. Μανώλης Ανδρόνικος παρέδωσε την προεδρία στο πρόσφατο συνέδριο κορυφαίων Ασφαλιστικών Αντιπροσώπων Ζωής που έγινε στη Λευκωσία της Κύπρου.

Στη φωτογραφία ο Αντώνης Κατσαράς δίπλα στον Έλληνα πρέσβη κ. Ροδουσάκη κοιτά τον φακό του «ΝΑΙ» που είναι παρόν παντού. Με τον καφέ στο χέρι ο υπουργός Οικονομικών Κύπρου κ. Χριστοδούλου. Στο μέσο ο Μανώλης Ανδρόνικος, ο Γ. Βιολάρης, ο Μ. Ζενιού και με το ποτό ο Πέτρος Γαλιδής. Αναλυτικό ρεπορτάζ για το συνέδριο θα έχουμε στο επόμενο τεύχος μας μαζί με κάποιες παρατηρήσεις μας...

Στον κόσμο των ασφαλιστών (όχι μόνο της ΝΝ) είναι πολύ αγαπητός ο απερχόμενος Πρόεδρος Μανώλης Ανδρόνικος που πιστεύει πολύ στις δυνάμεις των πωλήσεων. Αυτό έδειξαν τα παρατεταμένα χειροκροτήματα στη διάρκεια και στο τέλος όσων είπε στο συνέδριο της Limra στην Κύπρο.

Ο 57χρονος κ. Μανώλης Ανδρόνικος έχει γεννηθεί στην Αθήνα. Σπούδασε στη Νομική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών. Από το 1960 έως το 1973 εργάστηκε στην Εθνική Τράπεζα. Παράλληλα το 1972 ξεκίνησε part-timer ασφαλιστής στην Interamerican. Το 1974 ανέλαβε τα καθήκοντα του Διευθυντή Πωλήσεων στην Ασφαλιστική Εταιρία «Πρόδος». Από το 1981 είναι Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing στη Nationale - Nederlanden ενώ από 1ης Οκτωβρίου 1998 προήχθη σε Γενικό Διευθυντή Πωλήσεων του Ομίλου ING στην Ελλάδα.

Είναι παντρεμένος και έχει δυο παιδιά, τον Μάρκο και την Χρυσούλα. Πρό-

σφατα απέκτησε και μια πολύ όμορφη εγγονή, από τον γιό του.

Ο κ. Ανδρόνικος προσέφερε πολλά με τον τρόπο που έμαθε να ζει και να εργάζεται καθιερώνοντας ένα «νέο στυλ» στις σχέσεις εταιριών - Ασφαλιστών. Στη θη-



τεία του προέδρου Ελληνοκυπριακής επιτροπής Limra έγινε και η συνεργασία ΕΙΑΣ - Limra.

Πιστεύει στη μεγάλη προσφορά των Agency System και προτρέπει τους ασφαλιστές να είναι αγαπημένοι αποφεύγοντας τον κακό ανταγωνισμό.



Από 1ης Μαΐου 1998 καθήκοντα Διευθυντού Πωλήσεων στην Ασπίς Πρόνοια Ζημιών ανέλαβε ο γνωστός Διευθυντής Πωλήσεων στον Κλάδο Ζωής κ. Κωνσταντίνος Λουλουδάκης, (στη φωτο με τον κ. Π. Ψωμάδη) με στόχο την ταχύρυθμη ανάπτυξη των παραγωγικών δεικτών της Εταιρίας.

«Φρένο στις τοποθετήσεις «μαϊμού» των ασφαλιστικών εταιριών» έγραφε με μεγάλα γράμματα δημοσίευμα της Εξουσίας στις 3.6.98 και με υπότιτλο «Ασφαλιστικές υπερτιμούν αυθαίρετα την τιμή των μετοχών. Ποιοί είναι αυτοί; Ποιούς αφορά; Τι λέει το υπουργείο; Τι λένε στην ένωση; Ποιούς θίγει; Ποιός χάνει; Ποιός κερδίζει; Ποιός θα μας το πει;

Έληξε και η θητεία του Χ. Κολ. Ανέβηκε, δοξάστηκε, ένωσε τη Γερμανία, ήταν ο ισχυρός ανήρ της Ευρώπης μέχρι που η αλλαγή τον έβαλε στο χρονοντούλαπο της ιστορίας... Τα πάντα ρει... Ο νέος ξαναρχίζει την ίδια ιστορία. Γέλια, υποσχέσεις, ελπίδες...



Ο Σοσιαλδημοκράτης Σρέντερ, ο νικητής, εκτός των άλλων είπε ότι θα στηρίξει την Ιδιωτική Ασφάλιση σαν λύση στα μεγάλα προβλήματα της Κρατικής Ασφάλισης... Είναι τέτοιο όμως το πρόβλημα του Ασφαλιστικού συστήματος που κανένας δεν θέλει να το δει ούτε με μισό μάτι όπως το έβλεπε ο Κολ... Τι άλλο, θα περιμένουμε...



Συγχαρητήρια Δημήτρη... Σ' ευχαριστώ Δημήτρη! Η φωτογραφία ξεγελά. Όχι δεν συγχαίρει εδώ ο Δ. Κοντομηνάς τον Δ. Αβραμόπουλο για το αποτέλεσμα του Δημάρχου Αθηναίων και την εκλογή του. Ο Δημ. Αβραμόπουλος συγχαίρει τον Δημ. Κοντομηνά για τα επιτεύγματα της Interamerican σε δεξίωση του Ομίλου. Η φωτογραφία είναι πριν τις εκλογές αλλά διαχρονική. «Κολλάει» για πολλά και για καιρό... Οι άνθρωποι είναι επιτυχημένοι και πάντα επίκαιροι... Άλλαξαν κατεστημένα και «γράφουν ιστορία» στον τομέα τους...

Πολλοί επώνυμοι ήρθαν απ' όλο τον κόσμο αυτό το καλοκαίρι στην Ελλάδα, σ' αυτό «τον τόπο τον μικρό τον Μέγα» ηθοποιοί, βασιλείς, πρωθυπουργοί, αρχηγοί κρατών, τραγουδιστές... Οι βασιλείς της Ισπανίας, ο πρωθυπουργός της Γαλλίας, οι Rolling Stones, η βασιλική οικογένεια της Αγγλίας, ο Τζωρτζ Μπους... Αμέτρητα επώνυμα αστέρια του μικρού κόσμου μας... Σε παλιότερες εποχές του '50, '60, '70 τότε που η πληροφόρηση ήταν πιο αργή και η μαγεία επώνυμων προσώπων είχε άλλη λάμψη ήρθαν στην Ελλάδα πραγματικοί σταρ του σινεμά για να δουν την Ακρόπολη, τα νησιά μας, τον ήλιο, τα χρήματα της Ελλάδας... Ο ΕΟΤ ποτέ δεν κατάφερε να αξιοποιήσει τουλάχιστον τις φωτογραφίες τόσο μεγάλων αστεριών στην Ακρόπολη, στην Κρήτη, στην Μύκονο, στην Ύδρα, στους Δελφούς... Ο ΕΟΤ έμεινε στη μιζέρια, στον κομματισμό, στα διαπλεκόμενα... Γέμισαν τα περίπτερα και βιβλιοπωλεία με χαζές ιδέες που ταξιθεύουν ως χειριστοί πρεσβευτές μας στα ταχυδρομεία της γης με γαϊδάρους, γάτες, οπίσθια τουριστριών, μικυμάους και Γκούφυ δίπλα σε μνημεία, κι ένα σωρό γερόντια χωρίς δόντια, γριές με μουστάκια κ.λπ. Υπάρχουν βέβαια και οι καλές πρωτοβουλίες με τοπία από αξιόλογους φωτογράφους... Αν είχαν μυαλό και φαντασία εκεί στον ελληνικό ΕΟΤ θα έστελναν σ' όλο τον κόσμο με φόντο την Ακρόπολη τον Άντονι Κουίν, την Σίμον Σινιορέ, την Λίζ Τέιλορ, τον Ζαν Μαρέ, τον Λόρενς Ολίβιε, τη Σοφία Λόρεν, την Τζέιν Μάνσφιλντ, την Κάθριν Χέμπορν, τον Γκρέγορ Πεκ, τον Τζον Γουέιν, τον Ρόμπερτ Μίτσαμ, την Κλαούντια Καρντινάλε, τον Μάρλον Μπράντο, τον Κερκ Ντάνγκλας, τον Ομάρ Σαρίφ, τη Ναστάζια Κίνσκι, την Ρίτα Χέιγουορθ...

Τόσοι και τόσοι ήρθαν να θαυμάσουν τον μεγάλο τόπο μας και αυτοί οι απαίσιοι «δημοσιοϋπάλληλοι» μαςμίλαγαν για «ψωροκώ-



Ακρόπολη, 1964. Ο Κερκ Ντάνγκλας



1971. Οσέν, Σαρίφ, Καλφάν και Μπελμοντό



Ο Τζων Γουέιν στην Ακρόπολη

σταινα»... Ό,τι άγγιξαν ή αγγίζουν αυτοί οι Έλληνες δημόσιοι υπάλληλοι το κατέστρεψαν οι ανίκανοι...

Ας ξημερώσει μια μέρα Θεέ μου που να δούμε ελεύθερη την Ελλάδα απ' τη σκλαβιά των μέτρων και ανίκανων...



1965 Μάρλον Μπράντον, Ζιλ Ντασέν



Επειδή είναι ιστορική η στιγμή που ο άριστος εκ των ασφαλιστικών εταιριών εκπρόσωπος Δημήτρης Κοντομηνάς ξεκινά το έργο του ως Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και ως Πρόεδρος του ΕΙΑΣ καλόν είναι να θυμίσουμε εκ της ιστορίας για την ιστορία πώς συμπεριφέρονται στους άριστους οι σύγχρονοί τους ώστε να ενθαρρύνουμε τις προσπάθειές του. Η πατρίδα χρωστά αιώνια ευγνωμοσύνη στα μεγάλα παιδιά της και το έργο τους και αυτό να θυμάται. Ο Ασφαλιστικός κλάδος είναι σε κρίσιμο σταυροδρόμι επιβίωσης ή απώλειας μέσα στους ανέμους αλλαγής που σκορπά η παγκοσμιοποίηση των οικονομιών και η δυνάμωσή του θέλει ριζοσπαστικές αλλαγές σήμερα που θα φέρουν σε σύγκρουση τον Πρόεδρο με συμφέροντα εντός και εκτός αγοράς (οικονομικά, κομματικά, πο-

λιτικά, προσωπικά, ασφαλιστικά, τραπεζικά).

Σπάνια επιφανείς, άνδρες έμειναν ήσυχoi και κάνουν το έργο τους. Οι πλείστοι εδιώχθησαν απ' τους σύγχρονους τους. Έτσι: Τον Πυθαγόρα τον θανάτωσαν, τον Σωκράτη το ίδιο όπως σε θάνατο καταδίκασαν τον Αλκιβιάδη, τον Αντιφώντα, τον Μιλτιάδη, τον ρήτορα Δημοσθένη, τον Διαγόρα, τον Θέογνι, τον στρατηγό Λυσσία, τον Περικλή (τον μεγάλο), τον γλύπτη Φειδία κ.α. Σε εξορία έστειλαν τον ποιητή Αισχύλο, τον Δίκαιο Αριστείδη, τον Ξενοφώντα, την Σαπφώ, τον Εμπεδοκλή τον μέγα πολιτικό - στρατηγό Θεμιστοκλή, τον Θουκυδίδη κ.α. Σε αυτοεξορία ανάγκασαν τον Αριστοτέλη, τον Ευριπίδη, τον Ηρόδοτο, τον Θεόφραστο, τον Πλάτωνα, τον Σόλωνα, τον Φιλόλαο κ.α.

Αυτή είναι η μοίρα αυτών που βγαίνουν πάνω απ' τον μέσο όρο, πάνω απ' την μάζα και τον όχλο. Ζούμε σε εποχή ισοπέδωσης όπου δυστυχώς φρενάρουν την ποιότητα ζωής και φράσσουν το δρόμο της προκοπής ομάδες συμφερόντων, κόμματα, επιτροπές, επιτροπές επιτροπών ανύπαρκτες αόριστες έννοιες όπως κοινό συμφέρον, επιτροπές εμπειρογνομόνων,

κυβερνητικοί κύκλοι, κομματικό περιβάλλον, συνδικαλιστική ανεξάρτητη παράταξη κ.λπ. Σε κανένα τομέα δεν είδαμε ανακαλύψεις ευεργέτες, κ.λπ. από τέτοιους κύκλους. Η προσωπική σφραγίδα και επιμονή κάποιων που ξεχωρίζουν είναι αυτό που κινεί τον τροχό της ιστορίας και δημιουργεί έργο και νόημα στις ομάδες. Τα επιτεύγματα του πολιτισμού αυτό δείχνουν ότι είμαστε υπέρ των ίσων δικαιωμάτων ίσων ευκαιριών, της προστασίας των εργαζομένων κλπ. αλλά αυτά τα δικαιώματα τα εμπνεύστηκαν άτομα, δημιουργοί, ηγέτες, ήρωες, επαναστάτες, πνευματικοί άνθρωποι που σκέφθηκαν... υπέρ των πολιτών... Η ελληνική ιστορία των τελευταίων 50 ετών έχει παράδειγμα τους Καραμανλή και Παπανδρέου που αποδεικνύει το επιχείρημά μας.

Ευχόμαστε στον κ. Κοντομηνά να τολμήσει ως άριστος δημιουργός και όχι ως ένας σαν όλους τους άλλους... Η πατρίδα μας έχει ανάγκη τον θεσμό της Ασφάλισης τώρα που ξανοίγει τα φτερά της για την οικονομική της εξάπλωση και όχι μόνο.

Οι ασφαλιστές σου σφίγγουν το χέρι κ. Κοντομηνά, ευχόμενοι καλή επιτυχία!

Ε.Γ. Σπύρου

Από το 1980 που η Ν-Ν ξεκίνησε τις εργασίες της στη χώρα μας, οι στόχοι της ήταν πάντοτε υψηλοί. Οι άνθρωποί της σκοπεύανε στη δημιουργία κερδών για τους μετόχους, ικανοποίηση των πελατών συνθήκες άριστης επαγγελματικής απασχόλησης για τους ασφαλιστές και το διοικητικό προσωπικό.

Οι τρεις μεγάλοι αυτοί στόχοι είχαν επιτυχία γι' αυτό και έφεραν την ΝΝ στην κορυφή. Η φιλοδοξία και επιμονή των ανθρώπων της, η εργατικότητα και συνέπειά τους τους έκαναν παράδειγμα προς μίμηση. Σήμερα όλη η αγορά μιλά με σεβασμό (...και λίγο ζηλεια) για τα παλληκάρια της ΝΝ που είναι γεμάτα ζωντάνια γεμάτα επαγγελματικό και βιολογικό μέλλον... Στη ΝΝ δεν έχουν θέση συνταξιούχοι της ζωής και των ονείρων. Ο κ. Τάκης Καραλής, ο Πρόεδρος και Γενικός Δ/ντής της ΝΝ στην Ελλάδα συνηθίζει να λέει πως «η μέχρι σήμερα πορεία τους είναι η καλύτερη απόδειξη για τις δυνατότητές τους». Ο ίδιος παίζει σημαντικό ρόλο στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος ως αντιπρόεδρος στο νέο Δ.Σ. που προβλέπεται ν' αφήσει εποχή. Μαζί με τον Γ. Κώτσαλο, τον Δημήτρη Κοντομηνά στις πρώτες του επαφές και κινήσεις, άφησαν άριστες εντυπώσεις... βάζοντας σε «νέες διαστάσεις» την ασφαλιστική παρουσία στη χώρα μας. Η συσσωρευμένη εμπειρία του 55χρονου επιτυχημένου επιχειρηματία κ. Καραλή από τις επιτυχίες της εταιρίας του και τις επαφές του στο μεγάλο χρηματοοικονομικό Ομίλο του ING Ολλανδίας θα είναι θετικά καθοριστική και στις ελληνικές εξελίξεις και την πορεία εταιριών και Ασφαλιστών. Ευτυχώς για όλους μας που ο κ. Καραλής είπε «παρών» στο προσκλητήριο για συμμετοχή στα «κοινά»...



Ο καλός και πολύ καλός ενημερωμένος δημοσιογράφος ΚΙ.Χ. στα «περιθωριακά» της Κυριακάτικης Ελευθεροτυπίας 5-7-97 έγραφε τα εξής:

Τρέχουν

Το δίκτυο πωλήσεων των ασφαλιστικών εταιριών αποτέλεσε την «ατμομηχανή» ανάπτυξης των service providers για Panafon και Telestet. Η συνταγή φαίνεται να επαναλαμβάνεται και στην περίπτωση της Cosmote, καθώς Metrolife - Εμπορική και Αγροτική δέχονται κρούσεις συνεργασίας από εμπορικούς συνεργάτες της Cosmote. Ο κρατικός τομέας συσπειρώνεται για να καλύψει την απόσταση.

Κ.Χ.

Μπράβο για τις επισημάνσεις του και τον βαθμολογούμε με «Λίαν Καλώς». Θα του βάχαμε «Άριστα» αν έγραφε ότι το δίκτυο πωλήσεων Interamerican ήταν η κινητήρια δύναμη κινητής τηλεφωνίας που έφερε τη νέα εποχή... και βρήκαν έτοιμο κλίμα οι επόμενοι... Αν μπορούσα θα έβαζα ένα μνημείο στον «Άγνωστο Ασφαλιστή Interamerican» μέσα στα γραφεία της Ένωσης Ελληνικών Ασφ. Εταιριών, και όπως καταθέτουν τιμές στον Άγνωστο Στρατιώτη να καταθέτουν και στον Ανώνυμο Ασφαλιστή τις τιμές αφού αυτός υπήρξε ο πρωτεργάτης πολλών αλλαγών και προόδου για τον κάδο...

Ε.Σ.

Μελετώντας την 57/98 Γνωμοδότηση του Νομικού Συμβουλίου του υπουργείου Ανάπτυξης σχετικά με τις μεταβατικές διατάξεις του π.δ. 252/96 για τις εκτιμήσεις ακινήτων τις σχετικές με την ασφαλιστική τοποθέτηση για διασφάλιση των συμφερόντων των ασφαλισμένων σκέφθηκα ότι κακώς παραπονούνται οι ασφαλιστικές εταιρίες ότι δεν τους προσέχει το ελληνικό κράτος και η εξουσία... Το έφεραν από εδώ το έφεραν από εκεί τακτοποιήθηκαν όλοι. Άλλοι αυτόν τον νόμο, άλλοι εκείνον, άλλοι τον μεταγενέστερο, άλλοι με ΑΝΑΔΡΟΜΙΚΗ ΙΣΧΥ! Άλλοι έτσι, άλλοι αλλιώς, άλλοι για ισονομία(!), άλλοι για οικονομικούς(!), άλλοι για λόγους δημόσιου συμφέροντος(!) κ.λπ. όλοι τακτοποίησαν ως ένα σημείο τις εκκρεμότητές τους. Δυστυχώς όμως την ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ προς το ΚΟΙΝΟ δεν την τακτοποίησαν... Το κύρος παραμένει χαμηλό για την Ένωση Ασφ. Εταιριών. Χρειάζεται κι άλλη προσπάθεια στην ασφ. πράξη και πρακτική...

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

Από όλους είναι παραδεκτό ότι ο Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου άλλαξε προς το καλύτερο το σκηνικό στις Ασφαλιστικές εταιρίες της Αγροτικής Τράπεζας με όραμα και σκληρή εργασία. Πριν αρκετά χρόνια είχα επισκεφθεί την Αγροτική Ασφαλιστική για να δω τον τότε Δ/ντα σύμβουλο και δεν θα ξεχάσω ένα μεγάλο αριθμό ανθρώπων έξω απ' το γραφείο του - μερικοί κάθονταν και κάτω στο πάτωμα που περίμεναν να συζητήσουν διάφορα συνδικαλιστικά και μη θέματα...

Κατά καιρούς υπήρξαν πολλά παρατράγουδα στην εικόνα που έδειχναν αυτές οι εταιρίες με τις ατέλειωτες τότε λογομαχίες...

Τον τελευταίο καιρό παρατηρούμε βελτίωση σχέσεων, ξεκαθάρισμα ρόλων και «νοικοκύρεμα» στο εργασιακό περιβάλλον. Ο κ. Λυσιμάχου «άκουσε» τα αιτήματα των καιρών και τράβηξε τον δρόμο του, τον «μονόδρομο» προς την ανάπτυξη.

Ζήτησε να συμπορευθούν όλοι μαζί του και από κάποιους που εμπόδιζαν τον

δρόμο τους είπε ή έρχεσθε μαζί μας ή κάντε άκρη να περάσουμε...

Η Αγροτική με βάση τα στοιχεία 97 είναι πρώτη σε κερδοφορία εταιρία γενικών Ασφαλειών.

Νέες δραστηριότητες, νέες αγορές, νέες προοπτικές μετά την αλλαγή του συστήματος γεωργικών Ασφαλίσεων, νέα προϊόντα, νέες προοπτικές μέσω Bancassurance, νέο εταιρικό πρόσωπο κάνουν όλα μαζί μια δύναμη έτοιμη να ζήσει στα νέα δεδομένα των καιρών μας, έτοιμη να δώσει κέρδη, να αποκτήσει νέους μετόχους, να ανοίξει νέα σύνορα για επενδύσεις και ανάπτυξη.

Στα άμεσα σχέδια του Λυσιμάχου είναι η εξαγορά χαρτοφυλακίων Ασφαλίσεων Εταιριών και η συνεργασία με ξένη Ασφαλιστική, η επέκταση στο εξωτερικό (Γερμανία, Σερβία, Κύπρο) η συμμετοχή σε παράλληλες εταιρίες του ασφαλιστικού χώρου (π.χ. υγεία, πραγματογνωμοσύνη κ.λπ.) και η ποιοτική αναδιοργάνωση των γραφείων και υποκαταστημάτων με πελατοκεντρική φιλοσοφία...



Στη Γαλλία στο «Μουντιάλ» ποδοσφαίρου ο Βραζιλιάνος προπονητής της Σαουδικής Αραβίας μετείχε για 4η φορά σε Μουντιάλ με 4η διαφορετική Εθνική ομάδα και αμέσως μας ήρθε στο μυαλό, διαβάζοντας το, η τύχη κάποιων Managers Ασφαλιστών που από τον φανατισμό της μονοκομματικής συμπεριφοράς των οπαδών μιας εταιρίας, μια φίρμας τώρα με τις αλλαγές, συγχωνεύσεις και παγκοσμιοποιήσεις καλούνται να στηρίξουν ή να εκπροσωπούν ή να μετέχουν σε ανταγωνιστικές εταιρίες... Την εποχή του '79-'80 ήταν κάτι περίεργο να δεις κάποιον να αλλάζει εταιρία... Τώρα πολλοί στηρίζουν αυτούς που πολεμούσαν... Θα δούμε πολλά στο μέλλον αλλά τώρα είναι ευκαιρία οι ασφαλιστές να καταλάβουν ότι σήμερα μετρά το τι αξίζεις και το τι μπορείς να κάνεις στο μέλλον... Οι μεταγραφές δεν γίνονται μόνο στο ποδόσφαιρο... Να θυμάστε τον Περέιρα...



περίεργο να δεις κάποιον να αλλάζει εταιρία... Τώρα πολλοί στηρίζουν αυτούς που πολεμούσαν... Θα δούμε πολλά στο μέλλον αλλά τώρα είναι ευκαιρία οι ασφαλιστές να καταλάβουν ότι σήμερα μετρά το τι αξίζεις και το τι μπορείς να κάνεις στο μέλλον... Οι μεταγραφές δεν γίνονται μόνο στο ποδόσφαιρο... Να θυμάστε τον Περέιρα...

«Το Πρόβλημα του έτους 2.000» απασχόλησε πολλές συνεδριάσεις της Επιτροπής Πυρός και εκτός των άλλων θυμίζει ότι στο μέλλον θα υπάρχει μεγαλύτερη συμμετοχή των πελατών στη διαδικασία ασφάλισης... Μέχρι το 2000 ασφ. εταιρίες και πελάτες θα πρέπει να συνεργαστούν και να ανταλλάξουν πληροφορίες για το «τί καλύπτεται» ασφαλιστικά και τί όχι εξ αιτίας των λαθών ή ζημιών που θα φέρει το «πρόβλημα 2000» δηλ. η ασυμβατότητα πολλών ηλεκτρονικών κυκλωμάτων με το έτος 2000. Το «ΝΑΙ» προτείνει την



Ο κ. Λινός

έκδοση πληροφοριακού Δελτίου για ενημέρωση σε πρώτη φάση των Ασφαλιστών και μέσω αυτών των πελατών... Άλλωστε είναι αφορμή καλών σχέσεων... Ίσως θα 'πρεπε τα τμήματα πληροφορικής να είχαν δραστηριοποιηθεί ήδη προς την κατεύθυνση αυτή συνεργαζόμενα με τις εταιρίες πληροφορικής που συνδέονται... Ο κ. Γ. Λινός πρόεδρος επιτροπής Πυρός της Ένωσης, άνθρωπος με ευρύτητα πνεύματος και εμπειρία μπορεί να «βγει» και εκτός ασφαλιστικού χώρου στις εταιρίες πληροφορικής για κοινές προσπάθειες. (Άλλωστε η ασφ. αγορά είναι καλός πελάτης τους).





Με αφορμή τη συμπλήρωση 10ετίας των Αμοιβαίων κεφ. Interamerican, το τι μπορούν να κάνουν οι ασφαλιστές μας και το τι πρόκειται να γίνει μέσω του θεσμού Bancassurance μπορείτε να το δείτε με την πορεία των Αμοιβαίων κεφαλαίων στην Ελλάδα...

Σχεδόν 20 χρόνια τα είχαν οι τράπεζες και το ενεργητικό τους ήταν περίπου 2-3 δισ. από το '70 ως το 1988 που μπήκε στο παιχνίδι ο Δ. Κοντομηνάς με τα τρομερά παιδιά των πωλήσεων της Interamerican. Ξεσήκωσαν δημιουργικούς ανέμους αλλαγής και μέσα σε μια οκταετία από τα 2 δισ. ενεργητικό φτάσαμε στα 8 τρις! **Τονίζουμε ότι οι πωλητές και ο Δ. Κοντομηνάς το έκαναν το θαύμα και όχι οι διαχειριστές των Αμοιβαίων...**

Τέτοιοι υπάρχουν πολλοί παντού... Αυτή είναι η δύναμη των δικτύων πωλήσεων



Όταν ήμουν φοιτητής Νομικής στην Αθήνα σε κάποια ομιλία για φοιτητές άκουσα από ένα ασπρονόμο Γυμνασάρχη ότι «Μόρφωση είναι αυτό που μένει όταν τα ξεχάσεις όλα...!». Τι θυμάμαι απ' τα φοιτητικά, γυμνασιακά χρόνια ή και από τα θρανία του Δημοτικού; Τι θυμάμαι από τα χιλιάδες εκπαιδευτικά σεμινάρια και ταξίδια; Μένει πάντα κάτι σαν νοσταλγία, σαν κόκκινος ήλιος στο ηλιοβασιλέμα, σαν γλυκεία μουσική κάποιου μεσημεριού κάτι σαν τρόπος ζωής, κάτι σαν κανόνες συμπεριφοράς κάτι που με τραβά να τραγουδήσω σε μια παρέα φίλων... Τι μένει στους ασφαλιστές που ταξιδεύουν στα ταξίδια τους για συνέδρια ή για διακοπές; Μια φωτογραφία, μια στιγμή σ' ένα χαρτί, μια προσπάθεια να γαντζωθείς στη ζωή που κυλάει σαν ποτάμι και σε πάει στη θάλασσα της λήθης... Δεν θυμάμαι και πολλά από όσα έγιναν στην Κύπρο στο 3ο συνέδριο Limra Ελλάδος - Κύπρου, κάθε μέρα έρχονται νέες εμπειρίες και ειδήσεις που σκεπάζουν τα παλιά...

Θα μου μείνει όμως αυτή η φωτογραφία που έβγαλα μια συντροφιά επιτυχημένων ανθρώπων της Εθνικής Ασφαλιστικής... Τους ευχαριστώ που μου χάρισαν το χαμόγελό τους και μια... μύρα ΚΕΟ! Όταν πια τα ξεχάσουμε όλα θα είναι αυτό που μένει! Μια παλιά φωτογραφία στην Κύπρο! Φίλοι ασφαλιστές «καρφιστώστε» τέτοιες φωτογραφίες στους πίνακες ανακινώντας δίπλα στις εγκυκλίους, στους κανονισμούς, στα προϊόντα τις «προϋποθέσεις» και τα αποτελέσματα... Θα σας παρακινήσουν να «ζείτε και να πολιτεύεσθε» καλύτερα...

Φίλοι Managers τέτοιες όμορφες φωτογραφίες είναι «πολύωρα σεμινάρια»... Γεμίστε τα γραφεία σας με φωτογραφίες συμπεκνωμένων μηνυμάτων για πολλά που αφορούν τη ζωή και την καριέρα σας...

Μια φωτογραφία είναι κάτι παραπάνω από χίλιες λέξεις... Δοκιμάστε και θα με θυμηθείτε!



Ασφαλιστικών εταιριών και ας ανοίξουν καλά τα μάτια τους όσοι διαχειρίζονται τις τύχες των ασφαλιστών. Σκεφθείτε τι αλλαγές θα γίνουν στους ασφαλιστές όταν θα πωλούν τραπεζικά δάνεια καταναλωτικά, κάρτες και καταθέσεις κ.λπ...

Είμαστε βέβαιοι ότι ο νέος πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Δημήτρης Κοντομηνάς θα ανεβάσει πολύ ψηλά τον επαγγελματία Ασφαλιστή στην ελληνική και ευρωπαϊκή κοινωνία.

Οι τράπεζες είναι πολύ τυχερές αυτή την



εποχή των μεγάλων ανταγωνισμών που στις νέες στρατηγικές τους θα έχουν ένα μεγάλο εκπρόσωπο των Ασφαλιστών να συνεργασθούν για το μέλλον.



Με αφορμή την επιθυμία του Πρωθυπουργού Κώστα Σημίτη να ακούσει και να αφιερώσει στη γυναίκα του Δάφνη το τραγούδι του Αρ. Μόσχου «Σ' αγαπώ γιατί είσαι ωραία», την παιδική του αγάπη και γειτονοπούλα στο Αγρίνιο, με την οποία, όπως λέει, «κλεφτήκαμε για να παντρευτούμε, γιατί ούτε οι δικοί της ούτε οι δικοί μου

Μάστορας, άφταστος στο σαντούρι, ταξίδεψε με το μεταλλικό του ήχο τον μπάλο και το ζεϊμπέκικο στα πέρατα της οικουμένης. Γεννημένος στο Αγρίνιο, από πατέρα ξακουστό κλαρινίστα και παππού δεξιότεχνη στο βιολί, ο 67χρονος σήμερα μουσικός Αριστέδης Μόσχος δήλωσε στο «Νυχτερινό επισκέπτη» (NET) περήφανα: «Πέφτοντας από τη μάνα μου, την ώρα που γεννήθηκα δηλαδή, άκουγα μουσική!». Οργανοπαίκτης περιζήτητος από τον Ξαρχάκο και τον Μαρκόπουλο μέχρι τον Θεοδωράκη και τον Μπρέγκοβιτς, έχει να θυμηθεί πάρα πολλά από τότε που άκουσε για πρώτη φορά σαντούρι να παίζει. Ένα όργανο, όπως επισημαίνει, με ιστορία επτά χιλιάδων χρόνων. Το τραγούδι, λέει, προσδιορίζεται από τα όργανα που το συνοδεύει. «Παίζω με το σαντούρι μου όλα τα είδη μουσικής. Θα μπορούσα να παίζω Μπετόβεν και Μπαχ, αλλά προτιμώ



ένα νησιώτικο, ένα ρεμπέτικο». Εκμυστηρεύεται και πώς συνέθεσε το τραγούδι «Σ' αγαπώ γιατί είσαι ωραία, σ' αγαπώ γιατί είσαι εσύ». Ένα κομμάτι γραμμένο «σαν καντάδα στην αρχή προς την Αγγέλικα», την παιδική του αγάπη και γειτονοπούλα στο Αγρίνιο, με την οποία, όπως λέει, «κλεφτήκαμε για να παντρευτούμε, γιατί ούτε οι δικοί της ούτε οι δικοί μου ήθελαν αυτόν το γάμο. (Η Δόμνα Σαμινίου υποστηρίζει ότι το μοτίβο της μουσικής είναι μικροαστικό...)» Έλεγαν πως ήταν ακόμα νωρίς και για τους δυο μας για παντρείες». Η ανησυχία του «για τα παραδοσιακά που χάνονται» τον οδήγησε να ιδρύσει το Λαϊκό Σχολείο Παραδοσιακής Μουσικής το 1985. Συνολικά 250 σπουδαστές - «ο... μεγαλύ-

τερος 6, ο... μικρότερος 70» - μαθητούν δια του Δημοτικού, αλλά και γιατί, αστυνομικοί, ακόμη και μια ανακριτική, διδάσκονται σήμερα σαντούρι, ούτι, λαούτο, λύρα, συνολικά 22 παραδοσιακά όργανα.

Φίλοι καλοί υπεύθυνοι των ασφ. εταιριών στο Αγρίνιο αφιερώστε μια βραδιά στους Αρ. Μόσχο, Χρήστο Μαχαίριδη, Κώστα Παπανικολάου, Λαμπρόπουλε Γιάννη, Γιάννη Ανδρέα Τσώκο φίλοι ασφαλιστές, κάντε το. Οι εταιρίες σας δεν θα είχαν αντίρρηση...



Ο Κώστας Αλβανός Δ/ντής υπ/ος ΝΝ από το 1981 μέχρι αρχές 1998 (σήμερα είναι επιθεωρητής πωλήσεων στις κεντρικές υπηρεσίες ΝΝ) ρωτήθηκε από το περιοδικό «Ο κόσμος της ΝΝ» να μιλήσει για τη ΝΝ και την επιτυχία της και απάντησε κάτι που αξίζει τον κόπο να διαβάσουν όλοι:

Ερ.: Καθοριστικοί παράγοντες που συνέβαλαν στην αλματώδη άνοδο της Nationale - Nederlanden;

Απ.: Είμαι από το πρώτο εξάμηνο της λειτουργίας μας στην Ελλάδα κοντά στην εταιρεία και γνωρίζοντας πολύ καλά τις συνθήκες του επαγγέλματος στη χώρα μας, ξέρω ξεκάθαρα τις αρχές που μας βοήθησαν να κάνουμε αυτό το «θαύμα» στη Ν-Ν.

α) είχαμε τα καλύτερα νοσοκομειακά προγράμματα της αγοράς από το 1984 και μετά και βέβαια αυτά αποτέλεσε το βαρύ πυροβολικό στα χέρια των ανθρώπων μας.



Ο κ. Κ. Αλβανός βραβευόμενος

β) Είμαστε η πρώτη εταιρεία που είπε στον συνεργάτη της «πάρε χρήματα και τρέξε να παράγεις», αντί του επικρατούντος έως τότε «τρέξε να παράγεις και έλα να πάρεις χρήματα»

γ) η δημιουργία από τη διεύθυνση της εταιρείας μας (Τ. Καραλής Μ. Ανδρόνικος και το εκάστοτε συμβούλιο των Agency Managers) ΔΟΜΩΝ, πρωτόγνωρων για την ελληνική πραγματικότητα. Να θυμίσω το χωρισμό της Ελλάδος σε περιοχές, την ανάπτυξη μόνο από το σπλάχνο της εταιρείας κ.ά.

δ) η πραγματικά ανθρώπινη και σωστή αντιμετώπιση όλων μας όσοι δουλεύαμε και δουλεύουμε για την Ν-Ν, από τη διοίκηση της εταιρείας γενικότερα και τον κ. Τ. Καραλή ειδικότερα. Ξέραμε ότι η πλάτη μας ήταν καλυμμένη, τρικλοποδιές δεν μπαίνανε, είμαστε ήσυχος και απερίσπαστοι στη δουλειά μας, αφού ακόμη και προσωπικά μας προβλήματα πολλές φορές, εύρισκαν λύση και μάλιστα άμεσα.



Έναν σημαντικό άνθρωπο των πωλήσεων βρήκα το καλοκαίρι στο Ρέθυμνο Κρήτης, τον Δημήτρη Δημάκη περιφερειακό Δ/ντή πωλήσεων της Interamerican που εκτός των άλλων έφερε και την πρώτη παραγωγή σε Ασφάλειες Ζωής αλλά και σε Γενικές το περασμένο ασφαλιστικό έτος της εταιρείας του το 1997, φέρνοντας 750.000.000 νέα παραγωγή (320 εκ. Ζωή - 442 εκ. γενικές). Λόγω άλλης θέσεως δεν φαίνεται στα χαρτιά των αποτελεσμάτων είναι όμως πρώτος στην πράξη και στις καρδιές των ανθρώπων, φίλων και πελατών του που για 25 χρόνια τους υπηρετεί με κάθε τρόπο. Ο Δημήτρης Δημάκης γεννήθηκε πριν 51 χρόνια στην Λαμία στην περιοχή της Στερεάς Ελλάδος που οι αρχαίοι κάτοικοί της πρώτοι δέχτηκαν το όνομα Έλληνες και κατόπιν από αυτούς και από την Αμφικτυονία της οποίας πάντα ήταν ενεργά μέλη διαδόθηκε η ονομασία αυτή σε όλη την



Ελλάδα. Σχετικοί με τους Λοκρούς μύθοι αναφέρουν ότι είχαν ζωηρή αποικιακή δραστηριότητα και ότι πρώτοι αυτοί αποίκισαν την Τρωάδα μετά την καταστροφή της Τροίας. Ίσως όλα αυτά να τρέχουν στο αίμα του γι' αυτό και πρώτος ο εκ Λοκρίδος Δ. Δημάκης ήταν από τους πρώτους της Interamerican που ίδρυσαν αποικίες υπ/σε διάφορα μέρη της Ελλάδος τα πρώτα δύσκολα χρόνια της ανάπτυξης του θεσμού, τότε που ότι είχε η ασφαλιστική αγορά το εύρισκες γύρω στην πλατεία Συντάγματος μέχρι την Ομόνοια... Στο Ρέθυμνο στην Κρήτη είχε πάει τα πρώτα χρόνια της καριέρας του. Ξεκίνησε το 1974 ως ασφαλιστής το 1978 Unit Manager, το 1981 περιφερειακός Δ/ντής Πωλήσεων Ομίλου... πάντα πιστός στην εταιρία του και τους πελάτες του ασφαλιστές ή καταναλωτές. Απ' το έργο του ζούμε πολλές οικογένειες και... εταιρίες. Εύχομαι οι... διαπλεκόμενοι σύλλογοι Ασφαλιστών και συντονιστών να ανακαλύψουν κάποτε αυτούς τους μεγάλους πρωτοπόρους και να τους τιμήσουν «έργω και λόγω» και να ζητήσουν τη γνώμη τους για τα «ασφαλιστικά δρώμενα»... Και αυτό επειδή βλέπω πολύ «φτώχεια» σε πολλά συνέδρια τελευταία σε θέματα και ομιλητές... που καλούνται και προσκαλούνται και παρακαλούνται να ομιλήσουν αλλά ή αυτοί είναι μουγγοί ή οι ασφαλιστές «κωφοί»... Συχαρητήρια στον κ. Δημάκη που τόσα χρόνια είναι εκεί σταθερός και προσηλωμένος στην επιτυχία... σε μια εταιρία με μεγάλους ανθρώπους στις πωλήσεις και μεγάλη παραγωγή. Νάσαι καλά Δημήτρη...



Ένας από τους πέντε της φωτογραφίας σε κάποια στιγμή που πίνανε καφέ μου είπε: «Κανένας δεν θα γινότανε Δ/τής πωλήσεων αν ήξερε τι τον περιμένει!». Όλοι ακούμε πριν διάφορα άλλα στην προσωπική εμπειρία τη δοκιμάζεις αφού μπεις στο παιχνίδι... Έχει τα καλά της η θέση αλλά είναι και πολύ ψυχοφόρα θέση... Χωρίς τη δουλειά τους πολλούς εταιρίες θα είχαν σβύσει... «Αυτοί τραβάνε κουπί» αυτοί είναι στο μαγαζονήγαδο μέρα - νύχτα, αυτοί ακούν και από κάτω και από πάνω. Λυώνουν τη ζωή τους μεταξύ κεντρικών και υπ/των. Έχουν λίγη προσωπική ζωή έως καθόλου. Τουλάχιστον οι ασφαλιστές ας τους ευγνωμονούν με κάθε αφορμή. Στη φωτογραφία τέσσερις Δ/ντές Πωλήσεων ο Κύπριος Γιάννης Βιολάρης της EuroLife Κύπρου, ο Τάκης Παλαιολόγος της Comptiariar UnionLife, ο Μανώλης Ανδρόνικος της ΝΝ ο Λάμπρος Τζόλδος της Εθνικής παρέα με τον Βαγγέλη Βλαβιανό της ΝΝ.



Μεταξύ μπίρας και αστείων μιας παρέας 15 ασφαλιστών ρωτήσαμε κάνοντάς χιούμορ μια όμορφη ασφαλιστριά κάπου στην Λευκωσία της Κύπρου αν ήταν να παντρευτεί έναν ασφαλιστή ποιός εταιρίας θα ήθελε και αυθόρμητα μας είπε «θα θελα έναν ασφαλιστή της ΝΝ γιατί είναι παλληκάρια, νέα παιδιά»!

Δεν προτίμησε τη δική της εταιρία και πίκρανε κάποιο συνάδελφό της... Αστείο!

Όμως και από τα αστεία βγαίνουν κάποτε μηνύματα!



Ο Γιώργος Κώτσας, απέδειξε ότι είναι «νοικοκύρης» Δ/νων Σύμβουλος και ότι δικαίως έχει την καθολική αναγνώριση της ελληνικής Ασφ. αγοράς με την επιτυχία του να είναι σε θέση ο ΦΟΙΝΙΞ σήμερα να διανέμει μετά από 16 χρόνια μέρισμα για πρώτη φορά μετά το 1982! Αξιοποίησε τα πρακτορεία, αξιοποίησε την δύναμη της Εμπορικής Τράπεζας, αξιοποίησε τις υπηρεσίες και νέα προϊόντα που εισήγαγε στην αγορά και με στρατηγική την ποιότητα και μείωση του λειτουργικού κόστους κατάφερε να περάσει στους δυνατούς που έχουν θέση στο μέλλον! Τα συσσωρευμένα προβλήματα και ζημιές δίνουν την θέση τους στην κερδοφορία και δίψα για ανάπτυξη! Όσοι θέλουν να μάθουν πώς λειτουργεί ή πώς πρέπει να λειτουργήσει το Bancassurance ας τον ρωτήσουν... Προβλέπεται να είναι άνθρωπος κλειδί τα επόμενα χρόνια στον Τραπεζοασφαλιστικό χώρο. Δίπλα του στη Τραπεζοασφαλιστική Αγορά και στον Αλφαριθμητικό κατάλογο στο γράμμα Κ ο Κοντομηνάς, ο Κάραλης, ο Καπουράνης, ο Καρατζάς, ο Κωστόπουλος είναι άνθρωποι με επιτυχίες και οράματα πολλά από τα οποία ο Γιώργος Κώτσας μπορεί να υλοποιήσει αφού ξέρει τον τρόπο να τα μεγιστοποιεί προσθέτοντας και δικά του στον Τραπεζοασφαλιστικό κόσμο που ζούμε...



Βλέποντας το κοινό που παρακολουθεί ή προσέρχεται σε ασφαλιστικές συναντήσεις, συνέδρια και δεξιώσεις παρατηρώ και την αλλαγή που έφεραν κάποιοι προοδευτικοί και δημιουργικοί οραματιστές ηγέτες του χώρου μας. Παλιά στο «μεταξύ» μας γινότανε από τους πολλούς συναντήσεις «οικονομικές» με μια ετήσια πίττα (οι πιο πολλές σε συναισθηματικές ταβέρνες) με λίγες εξαιρέσεις κοσμικού χαρακτήρα σε μεγάλα ξενοδοχεία. Τώρα έχουμε πολιτικούς, τραπεζίτες δημοσιογράφους, επιχειρηματίες, ολυμπιονίκες, ξένους κ.λπ. Σιγά - σιγά «ακατάδεκτοι» τραπεζικοί και μεγάλοι του οικονομικού χώρου «σκύβουν» λίγο - λίγο και στα συνέδρια και τραπέζια των ασφαλιστών ως συνέταιροι πια και όχι ως επισκέπτες καλεσμένοι... Λίγο άβολα, αλλά όλα συνηθίζονται. Οι δεξαμενές των δικτύων έχουν θησαυρούς... Ο Γιώργος Καπουράνης πέρασε δύσκολες ώρες να πείσει πολλές πλευρές για την αξιοποίηση των δικτύων της Metrolife... Πέραν από τις δυσκολίες πρέπει να είναι μέσα του ευχαριστισμένος που «κατέβασε» στο δρόμο τραπεζικούς και έβαλε «μέσα» στην εμπορική τράπεζα ασφαλιστές... Μαθαίνουμε ότι η Metrolife - Εμπορική βρίσκεται σε ανάκαμψη μετά τις αναγκαίες προσαρμογές και τα οργανωτικά. Η παραγωγή της ανεβαίνει και οι άνθρωποι της μπαίνουν σε ανοδική τροχιά. Η ιστορία θα γράψει θετικά την προσπάθειά τους και στις σελίδες των πρωτοπόρων του Bancassurance στη χώρα μας. Στη φωτογραφία μας ένα «τυχαίο» στιγμιότυπο από πρόσφατη εκδήλωση όπου παρίστανται μαζί δυο τραπεζικοί και δυο Ασφαλιστές ως Τραπεζοασφαλιστές.

Γ. Μιχαήλ Γενικός Δ/ντής της Εμπορικής Τράπεζας, Γ. Καπουράνης πρόεδρος της Metrolife Εμπορική, Α. Κατσαράς, Γενικός Δ/ντής της Metrolife - Εμπορική και Σ. Αποστολόπουλος Διοικητής Τραπεζής Αττικής.



Η ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική αποτελεί τον "φύσει και θέσει" ηγέτη της ελληνικής Ασφ. Αγοράς!

Ο Μιλτιάδης Νεκτάριος είναι ένας από τους κύριους παράγοντες των ασφαλιστικών δρώμενων στην Ελλάδα την τελευταία 15ετία. Γεννήθηκε το 1952. Απόφοιτος του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών το 1975, συνέχισε τις μεταπτυχιακές του σπουδές στις ΗΠΑ, όπου έλαβε Master (1976, University of Nebraska - Lincoln) και Διδακτορικό Δίπλωμα (1980 Temple University, Philadelphia) στα Οικονομικά, με εξειδίκευση στις Κοινωνικές και Ιδιωτικές Ασφαλίσεις και τα Δημόσια Οικονομικά.

Συνεργάτης σε ειδικά ερευνητικά προγράμματα για την αντιμετώπιση προβλημάτων του αμερικανικού ασφαλιστικού συστήματος, ανέπτυξε έντονη συγγραφική και μελετητική δραστηριότητα σε θέματα κοινωνικής και ιδιωτικής ασφάλισης, με δημοσιεύσεις άρθρων σε ξένα και ελληνικά επιστημονικά περιοδικά, την έκδοση ενός αξιολογικού αριθμού μονογραφιών και την εκπόνηση σειράς μελετών.

Διετέλεσε Ειδικός Σύμβουλος στο Υπουργείο Εμπορίου επί ασφαλιστικών και χρηματοπιστωτικών θεμάτων (1983 - 1987), Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας «Ελληνική Αναπτυξιακή Α.Ε.» (1988-1993) και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας «Χρηματοπιστωτική Βορείου Ελλάδος Α.Ε.» (1991-1993). Επίσης, διετέλεσε μέλος της Επιτροπής για την Αναμόρφωση του Συστήματος Κοινωνικής Ασφάλισης στην Ελλάδα (Υπουργείο Κοινωνικών Ασφαλίσεων, 1991-1992) και ειδικός εμπειρογνώμων της Ευρωπαϊκής Ένωσης για θέματα Ιδιωτικών Ασφαλίσεων (1992). Από το 1993 ασκεί καθήκοντα Γενικού Διευθυντή στην Εθνική Ασφαλιστική. Το 1977 εξελέγη επίκουρος καθηγητής Ιδιωτικών Ασφαλίσεων στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς. Το Ασφαλιστικό Ναι ζήτησε από τον Μιλτιάδη Νεκτάριο τις απόψεις του για όλα συμβαίνουν ή θα συμβούν στην ασφαλιστική μας αγορά πιστεύοντας πως πολλὰ θα ωφεληθούν οι αναγκαίες και ασφαλιστικές μας αγορές.

Πριν όμως αυτά που με λακωνικό και μεστό τρόπο μας είπε θέλουμε να κάνουμε κάποιες επισημάνσεις για τον κ. Νεκτάριο και το έργο του.

Ο κ. Νεκτάριος έχει μακρά θητεία στον ασφαλιστικό χώρο και δεν είναι ένας «περαστικός» του κλάδου. Αντίθετα με τα συνηθισμένα έγινε επίκουρος καθηγητής Ιδιωτικής Ασφάλισης στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς το 1997 μετά από μια παράλληλη πορεία στη θεωρία και πράξη και αφού «δοκιμάστηκε» καλὰ «μέσα στα πράγματα»... Γνωρίζει καλὰ την κεφαλαιογορά και οι φοιτητές του πρέπει να είναι πολλοί τυχεροί ακούγοντας έναν πεπειραμένο της ζωής και της θεωρίας στα φοιτητικά θρανία των γεμάτων αισθουών διδασκαλίας του.

Έχει προσωπικότητα που στηρίζεται σε δυνατή φιλοσοφία για τη ζωή και το δείχνει με τη στάση του και την πίστη του στο ρόλο που του αντετέθη, χωρίς συμβιβασμούς. Χωρίς προσφυγή στην κολακεία των πολλών, χωρίς «ζητιανιά» της συμμαχίας της βάσης ή κοινού... Ίσως γι' αυτό και κάποιοι τον βλέπουν «βλοσυρό» ή «ψυχρό τεχνοκράτη».

Αγωνιά για την οικονομία, πολιτική και κοινωνία που τις βλέπει αλληλένδετες και αλληλοεξαρτώμενες γι' αυτό και οι αποφάσεις του προσπαθούν να προσεγγίσουν και από τις τρεις πλευρές κάθε θέμα.

Δεν πείραξε την εργασιακή γαλήνη των υπαλλήλων, δεν ενόχλησε σοβαρά με μεταθέσεις το προσωπικό, μείωσε το κόστος πρόσκτησης των εργασιών, δημιούργησε σε συνεργασία με τις πωλήσεις τα Γραφεία Παραγωγής σαν κέντρα πωλήσεων όλων των προϊόντων οργανωμένα με On Line σύστημα περιφερειακά μειώνοντας το κεντρικό, έκανε σωτερικούς κανονισμούς και νέα οργανογράμματα σε μια δύσκολη εταιρία με πολλὰ κατεστημένα εσωτερικά και εξωτερικά, δυνάμωσε την αξία της εθνικής χρηματοπιστωτικής, δυνάμωσε την εταιρία με τη συγχώνευση των ασφ. δυνάμεων, καθιέρωσε Management που ασχολείται με τη στρατηγική και όχι τα ατομικά ψιλοπροβλήματα, έδωσε βαρύτητα στην εναρμόνιση της πορείας της εταιρίας μέσα στο νέο οικονομικό χάρτη της Ευρώπης δυνάμωνοντας τις δομές της για επιβίωση, πήρε απόφαση για δημιουργία νέων εγκαταστάσεων στο μέτρο που τον αφορούσε, και προσπάθησε να «αφήσει υπεραξία» για τον τόπο από την παρουσία της Εθνικής με κάποιες στάσεις που έδειχναν τη δύναμη της Εθνικής εταιρίας του τόπου (έστω και αν αυτό ενοχλούσε άλλες εταιρίες του κλάδου).

Ο Μ. Νεκτάριος που οι στενοί συνεργάτες του γνωρίζουν ότι είναι πολύ ανθρωπίνος αλλά δεν το δείχνει, είναι πολύ αισιόδοξος για το μέλλον και ο κόσμος που θέλει να ζήσουν τα παιδιά του ο Άγις και Γιώργος πιστεύει ότι θα είναι καλύτερος για όλους και την Εθνική που είναι όπως λέει «φύσει και θέσει» ηγέτης της Ελληνικής Ασφ. αγοράς και η οποία με τον θεσμό του Bancassurance θα προσφέρει υπηρεσίες, μέσω 600 τραπεζικών υπ/των.

Οι ασφαλιστές, που γι' αυτόν «είναι η καρδιά της ασφαλιστικής αγοράς» ίσως θα 'πρεπε να διαβάσουν το βιβλίο του «Κοινωνική Ασφάλιση στην Ελλάδα: προτάσεις για μια συνολική μεταρρύθμιση» μέσα απ' το οποίο θα διευρύνουν πιθανόν και τις δικές τους απόψεις για το επάγγελμα και το ρόλο του ασφαλιστή στη χώρα μας και τον εκσυγχρονισμό του...

Ε.Σ.

Συνέντευξη στο «Ασφαλιστικό Ναι»
στον κ. Ευάγγελο Γ. Σπύρου

Κύριε Νεκτάριε, στο κατώφλι του 21ου αιώνα, καπετάνιος στο σκάφος της Εθνικής Ασφαλιστικής από το 1993, σε ένα ταξίδι γεμάτο ανάγκες και απαιτήσεις ζητάτε με δυνατή φωνή από τους ανθρώπους σας να πάνε «Πρόσω ολотаχώς»! Πώς ήτανε το ταξίδι σας έως σήμερα και τι σημαίνει αυτό το πρόσταγμα;

Χρησιμοποιήσαμε το σύνθημα αυτό τον Σεπτέμβρη 1997, αμέσως μετά την τυπική ολοκλήρωση της συγχώνευσης των τεσσάρων ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου της ΕΤΕ. Θέλαμε να περάσουμε το μήνυμα στα στελέχη μας, ότι δεν έπρεπε να δημιουργηθεί ένα κλίμα εφησυχασμού.

Και πράγματι όλοι ενστερνίστηκαν το μήνυμα αυτό, με αποτέλεσμα την απρόσκοπτη ολοκλήρωση της λειτουργικής συγχώνευσης καθώς και την αύξηση της παραγωγής κατά 7% στη χρήση του 1997, όταν θα ήταν δικαιολογημένη μια μείωση της αθροιστικής παραγωγής των τεσσάρων εταιριών. Οφείλω και με αυτή την ευκαιρία να αναγνωρίσω την κύρια συμβολή του προσωπικού της Εθνικής Ασφαλιστικής και των ασφαλιστών της.

Υπάρχει κάτι περισσότερο για σας και τους ανθρώπους σας από το να λέτε Εθνική η πρώτη ασφαλιστική;

Έχω ξαναπεί ότι η Εθνική Ασφαλιστική αποτελούσε και αποτελεί τον «φύσει και θέσει» ηγέτη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Η ερμηνεία που βγαίνει από αυτήν τη διαπίστωση είναι ότι υπάρχουν βαρύτατες ευθύνες που επωμίζεται η Εθνική Ασφαλιστική στον ρόλο του πρωταγωνιστή και καθοδηγητή της αγοράς. Όλοι οι καλόπιστοι παρατηρητές των ασφαλιστικών πραγμάτων το αναγνωρίζουν αυτό.

Με ποιο τρόπο δείχνετε ή θα δείξετε στον Έλληνα πολίτη ότι η Εθνική έχει «πελατοκεντρική κατεύθυνση»;

Γνωρίζετε ότι με δεδομένη την τεχνολογία παραγωγής, το μέγεθος μιας εταιρίας και το επίπεδο εξυπηρέτησης των πελατών κινούνται αντιστρόφως ανάλογα.

Επομένως, το κλειδί βρίσκεται στη βελτίωση της τεχνολογικής οργάνωσης της Εταιρίας.

Στην Εθνική Ασφαλιστική έχει ήδη ξεκινήσει η διαδικασία εγκατάστασης ενός νέου πακέτου πληροφορικής που προέκυψε μετά από διεθνή διαγωνισμό. Η εγκατάστασή του θα διαρκέσει περίπου 1-1,5 χρόνια. Στο τέλος της περιόδου αυτής η Εθνική Ασφαλιστική α) θα πολλαπλασιάσει το διαθέσιμο Spare Capacity για την αύξηση του όγκου των εργασιών και β) θα βελτιώσει δραστικά το επίπεδο των παρεχομένων υπηρεσιών στους συνεργάτες / ασφαλιστές καθώς και στους πελάτες της Εταιρίας.

Η Εθνική είναι η μόνη εταιρία στην Ελλάδα με θητεία σε 2 αιώνες και τις καλύτερες προϋποθέσεις για πρωταγωνιστικό ρόλο στον νέο 3ο αιώνα ύπαρξής της. Τι σημαίνει για σας και τους ανθρώπους σας αυτό το όνομα «το βαρύ σαν ιστορία»;

Σας ανέφερα και παραπάνω ότι ο πρωταγωνιστικός ρόλος συνεπάγεται βαριές ευθύνες για την Εθνική Ασφαλιστική. Διότι η εταιρία πρέπει να προβλέπει τις επερχόμενες εξελίξεις, να αναλύει τις διαθέσιμες επιλογές, και να αναλαμβάνει αυτές τις πρωτοβουλίες που θα καθοδηγήσουν και την υπόλοιπη αγορά.

Αυτό γινόταν πάντα.

Αυτό έγινε με τη συγχώνευση των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου της ΕΤΕ.

Αυτό έγινε με τη δημιουργία της Audatex Hellas για να βγούμε από το αδιέξοδο του Κλάδου Ασφάλισης Αυτοκινήτων.

Αυτό έγινε με την «Εθνική Σύνταξη». Το Unit linked προϊόν στις ασφαλίσεις ζωής που άνοιξε την Τρίτη περίοδο ανάπτυξης των ασφαλίσεων ζωής στην Ελλάδα. Αυτό θα γίνει με το Σύστημα Capitation στις ασφαλίσεις Υγείας. Οι πρωτοβουλίες αυτές δεν έχουν τέλος και έχουν αναγνωριστεί από όλους τους σοβαρούς παρατηρητές της ασφαλιστικής αγοράς.

Μπορεί η Εθνική να «συγχωνεύσει» και άλλες ελληνικές δυνάμεις κρατικών εταιριών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς ώστε η ελληνική σημαία να είναι δυνατή και να φαίνεται ανάμεσα σε τόσες «ξένες» που μπαίνουν στα ελληνικά στίπια στους σημερινούς καιρούς της παγκοσμιοποίησης της οικονομίας. Έχετε κάποια πρόταση; Σας πονά που «ξένοι» παίκτες «αλωνίζουν»

σε ελληνικά γήπεδα; Αξίζει να διασπώνται οι «δυνάμεις» του ελληνικού κράτους σε πολλές κρατικές εταιρίες;

Υπάρχουν κάποιοι αφελείς περί τις συγχωνεύσεις, οι οποίοι νομίζουν ότι οι συγχωνεύσεις μπορούν να συνεχίζονται αενάως, χωρίς να δίνεται μεγάλη προσοχή στο υφιστάμενο Spare Capacity και χωρίς να λαμβάνεται υπόψη το μέγεθος των συγχωνευόμενων οργανισμών. Θέλω να πω με τα παραπάνω ότι οι επιτυχείς συγχωνεύσεις πρέπει να πληρούν ορισμένες προϋποθέσεις, στις οποίες έχω αναφερθεί αλλού.

Όσον αφορά τους «ξένους πελάτες» που όπως λέτε «αλωνίζουν» στην αγορά, πρέπει να σας πω ότι αυτό είναι αναπόφευκτο και συμβαίνει σε όλες τις αγορές της ελληνικής οικονομίας.

Μας ικανοποιεί το γεγονός ότι επιτέλους άρχισαν και οι ξένες εταιρίες να ανασυγκροτούνται και να συγχωνεύονται. Είχαμε προβλέψει πριν αρκετά χρόνια ότι μέχρι το 2000 δεν θα υπήρχαν περισσότεροι από 10 σοβαροί ασφαλιστικοί όμιλοι στην αγορά. Φαίνεται τώρα ότι θα είναι λιγότεροι.

Είστε γεννημένος μετά το 1950 και ο νεώτερος ηγέτης ανάμεσα σε συναδέλφους σας Γενικούς Διευθυντές των μεγάλων Ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών, με καλές σπουδές και εξειδίκευση στις Κοινωνικές και Ιδιωτικές Ασφαλίσεις, με τεράστια θεωρητική και πρακτική εμπειρία. Από τα σεμινάρια του ΕΛΚΕΠΑ για ασφάλειες ως σήμερα από τη θέση του καθηγητή στο Πανεπιστήμιο του Πειραιά, είστε κοντά στα «ασφαλιστικά δρώμενα» μια ζωή. Ποια είναι η συνολική πρότασή σας για τον ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης στη νέα πραγματικότητα για την Ελλάδα;

Οι πολύπτυχοι ασφαλιστικοί μηχανισμοί αποτελούν το αναγκαίο «δίκτυ ασφαλείας» για τις σύγχρονες κοινωνίες. Ο ρόλος τους θα βαίνει αυξανόμενος και σε κάποιο μεσοπρόθεσμο χρονικό ορίζοντα θα διαπιστώσουμε σοβαρή σύγκλιση μεταξύ της ιδιωτικής ασφαλιστικής αγοράς και των κεφαλαιαγορών. Η τάση αυτή θα ενισχυθεί περαιτέρω και από την αυξανόμενη συνειδητοποίηση εκ μέρους του Κράτους σχετικά με τη σκοπιμότητα και εφικτότητα πολλών κοινωνικοασφαλιστικών προγραμμάτων.

Με την ευκαιρία αυτή θέλω να επισημάνω την παντελή απουσία σοβαρής επιστημονικής ασφαλιστικής εκπαίδευσης που θα δημιουργήσει τα στελέχη που θα αναλάβουν τους οικονομικούς ρόλους που περιέγραψα παραπάνω. Πρέπει πάση θυσία να ενισχυθεί η προσπάθεια του Τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης του Πανεπιστημίου Πειραιώς για τη δημιουργία της μεγάλης μας των μεσαίων / υψηλών στελεχών σχολής, που θα καλύψουν τις ανάγκες της αγοράς σε διοικητικό προσωπικό καθώς και σε επίπεδο στελεχών πωλήσεων.

Βλέπω ότι η Ελληνική Πολιτεία έχει αντιληφθεί το μέγεθος του κοινωνικού προβλήματος που υπάρχει σχετικά με το εν γένει ασφαλιστικό σύστημα στη χώρα μας και διεθνώς; Οι πολίτες είναι πληροφορημένοι για το πρόβλημα και για τις τεράστιες διαρθρωτικές αλλαγές και ανακατατάξεις που πρέπει να γίνουν;

Όπως γνωρίζετε έχω γράψει από το 1991 μια εργασία με τις απόψεις μου σχετικά με τις αναγκαίες μεταρρυθμίσεις στην κοινωνική ασφάλιση της χώρας μας. Δεν νομίζω ότι χρειάζεται να τα επαναλάβω. Θέλω όμως να επισημάνω ότι δυστυχώς τα χρόνια περνάνε χωρίς να γίνεται τίποτα και αυτό θα έχει σοβαρότατες συνέπειες για τις ασφαλιστικές καλύψεις συντάξεων και υγείας για τις γενιές που γεννήθηκαν μετά τον πόλεμο.

Ποιές ριζικές αλλαγές θα άλλαζαν την εικόνα του κλάδου ιδιωτικής ασφάλισης; Ασκειί το ρόλο που πρέπει να παίξει ο κλάδος;

Η εικόνα του κλάδου επηρεάζεται ευθέως ανάλογα από τα πρόσωπα και τους φορείς. Είναι απόλυτα δική μας ευθύνη εάν

οι καταναλωτές δεν έχουν την εικόνα που θα επιθυμούσαμε για την αγορά μας.

Η πρωταρχική ευθύνη ανήκει στην Πολιτεία που για πολλές δεκαετίες δεν κατάφερε να δημιουργήσει έναν επαρκή φορέα εποπτείας της αγοράς

Με το δεδομένο αυτό, όμως, η αγορά θα έπρεπε να δημιουργήσει και να επιβάλει τις δικές της αποφάσεις. Εδώ το κύριο πρόβλημα είναι η πανσπερμία ασφαλιστικών επιχειρήσεων που ηθελήμενα ή αθέλητα δεν έχουν τις απαιτούμενες προϋποθέσεις φερεγγυότητας. Το πρόβλημα αυτό αυξάνει δραματικά με την παρέλευση του χρόνου. Θυμάστε ότι στις αρχές του 1994 ξεκινήσαμε την προσπάθεια εξυγίανσης της αγοράς, μέσα από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών. Τότε το κόστος της εξυγίανσης θα ήταν ελάχιστο.

Δυστυχώς τότε συνασπίστηκαν κάποιοι καιροσκόποι με τους εκπροσώπους των προβληματικών εταιριών. Το αποτέλεσμα ήταν η δημιουργία σύγχυσης και η ουσιαστική αποκλιμάκωση της διαδικασίας εξυγίανσης. Τώρα είναι φυσικό ότι οι καθυστερημένες κραυγές για «εξυγίανση» να μην εμπνέουν εμπιστοσύνη ως προς τις προθέσεις. Επίσης, το κόστος της εξυγίανσης έχει πλέον αυξηθεί δραματικά.

Κυκλοφόρησαν πολλές φήμες και δημοσιεύσεις κατά καιρούς ότι θα αναλάβετε Γενικός Διοικητής στο ΙΚΑ ή σε άλλη ανώτατη Κυβερνητική θέση... Τι θα μπορούσε να γίνει από πλευράς ΙΚΑ ώστε μια τελική αναδιοργάνωση να έσωζε πολίτες και πολιτεία από δραματικές συνέπειες. Θα θέλατε να ηγηθείτε ενός τέτοιου οργανισμού;

Η κυβέρνηση μου έκανε την τιμή να μου αναθέσει τα σημερινά μου καθήκοντα. Μου αρκούν.

Οι Έλληνες παραπονιούνται συχνά για το «ανάληπτο κράτος», τη γραφειοκρατία και τους κομματικούς και μη μηχανισμούς που πνίγουν κάθε καλή προσπάθεια ή ιδέα, για τα «διαπλεκόμενα συμφέροντα» κ.λπ. Υπάρχουν κάποιοι που πιστεύουν ότι πολλοί ηγέτες με καλές ιδέες «πνίγονται» μέσα σε λαβύρινθους και αλληλοεξαρτήσεις και από ένα σημείο και μετά γίνονται και οι ίδιοι μέρος του συστήματος εγκαταλείποντας κάθε προσπάθεια για «αλλαγή στο καλύτερο»... Επειδή «ζείτε» καθημερινά «επί ξυρού ακμής» για πολλά και πολλούς ποια είναι η δική σας γνώμη για όσα συμβαίνουν γύρω μας στο Δημόσιο και Ιδιωτικό τομέα;

Αντιλαμβάνομαι τρεις πτυχές στο ερώτημά σας: Τη δημόσια ζωή, τις δημόσιες υπηρεσίες, και τις κρατικές επιχειρήσεις. Όσον αφορά τη δημόσια ζωή, τα πράγματα είναι εξίσου «διαπλεκόμενα» όπως και σε όλες τις χώρες της Δ. Ευρώπης και στις Η.Π.Α.

Όσον αφορά τις δημόσιες υπηρεσίες, έχουμε μια τραγική καθυστέρηση στην εκπόνηση ενός συγχρόνου μοντέλου οργάνωσης και λειτουργίας.

Ενώ υπάρχει και η απαιτούμενη τεχνογνωσία όσο και πληθώρα στελεχών υψηλού επιπέδου, τίποτα από όλα αυτά δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί στις Δημόσιες Υπηρεσίες, διότι η θεωρία του πολιτικού κόστους οδηγεί ευθέως στη διατήρηση των κατεστημένων.

Όσον αφορά τις κρατικές επιχειρήσεις, νομίζω ότι η παρούσα κυβέρνηση έχει να παρουσιάσει σημαντικό έργο. Έχουν πλέον ξεκαθαρίσει τα ιδιωτικο-οικονομικά κριτήρια λειτουργίας και απόδοσης των εταιριών και όλοι οι ενδιαφερόμενοι γνωρίζουν πως συγκρίνονται οι εταιρίες αυτές με τις αντίστοιχες ιδιωτικές. Έτσι βέβαια καθίσταται δευτερεύον το θέμα του ιδιοκτησιακού καθεστώτος, δεδομένου ότι οι επιχειρήσεις, υπό κρατικό έλεγχο έχουν εισαχθεί ή πρόκειται να εισαχθούν στο Χρηματιστήριο.

Πότε θα ξεκινήσουν οι εργασίες για το νέο κτίριο της Εθνικής;

Οι υπηρεσίες της Εθνικής Ασφαλιστικής έχουν κινηθεί με πρωτόγνωρους ρυθμούς για την προγραμματισμένη ολοκλήρωση όλων των απαραίτητων ενεργειών (αρχιτεκτονικές μελέτες - επιλογή Project manager - μελέτες οικοδομικών αδειών) που προηγούνται της έναρξης της κατασκευής ενός από τα μεγαλύτερα κτίρια του Λεκανοπεδίου.

Οι καθυστερήσεις πλέον των δύο ετών δεν αφορούν τις υπηρεσίες της Εθνικής Ασφαλιστικής. Τώρα όμως αναμένεται επιτάχυνση των παραπέρα ενεργειών μετά τη λήψη της Άδειας Οικοδομής πριν το τέλος του χρόνου.

Στόχος σας είναι να γίνετε πρώτοι και στον κλάδο ζωής. Στην μάχη του ανταγωνισμού ο πρωταγωνιστής αντίπαλός σας ενέταξε στη δύναμή του την Ευρωκλινική Αθηνών και τη διείσδυση στο χώρο Υγείας. Συμφωνείτε να μουν οι Ασφαλιστικές εταιρίες στον δύσκολο αυτό χώρο και αν ναι η Εθνική τι ετοιμάζει;

Είναι πολύ σημαντική η κίνηση της Interamerican να προχωρήσει στην κατασκευή νοσοκομείου. Οτιδήποτε αυξάνει την προσφορά νοσοκομειακών υπηρεσιών είναι άκρως επιθυμητό από τις ασφαλιστικές εταιρίες διότι ενισχύει τον ανταγωνισμό σε έναν εξαιρετικά ολιγοπωλιακό τομέα.

Βέβαια, όπως όλα τα συστήματα Managed Care, έτσι και αυτό της Interamerican δεν πρόκειται να βελτιώσει τα τεχνικά αποτελέσματα του κλάδου Υγείας της Εταιρίας.

Η δική μας απάντηση στο πρόβλημα των νοσοκομειακών καλύψεων, όμως, ξεπερνά κατά πολύ τις κατεστημένες λογικές των συστημάτων Managed care.

Όπως γνωρίζετε, εμείς έχουμε επιλέξει την εφαρμογή του συστήματος Capitation.

Το σύστημα αυτό μεταβιβάζει πλήρως τον ασφαλιστικό κίνδυνο σε ένα ευρύτατο δίκτυο συμβεβλημένων νοσοκομείων, τα οποία βέβαια έχουν πλέον το κίνητρο να ελέγξουν τα ίδια το κόστος νοσηλείας, χωρίς να μειώσουν το επίπεδο της παρεχόμενης υπηρεσίας. Το δίκτυο των συμβεβλημένων νοσοκομείων, σε συνδυασμό με παράλληλο πανελλαδικό δίκτυο ιατρών θα προσφέρει νοσηλευτικές υπηρεσίες κατ' οίκον, διαγνωστικές εξετάσεις, πλήρη νοσοκομειακή περίθαλψη.

Στο νέο προϊόν Υγείας της Εθνικής Ασφαλιστικής θα προστεθούν και οι υπηρεσίες υψηλής ιατρικής τεχνολογίας των Smart Cards της Medisoft (εξειδικευμένη εταιρία της Ιντρακόμ και του Ιατρικού Κέντρου).

Αντιλαμβάνεσθε, από τα παραπάνω, ότι το νέο προϊόν μας θα έχει απλησίαστη ποιότητα για τα ελληνικά δεδομένα, με πολύ λογικό κόστος.

Αυτή θα είναι η προσφορά της Εθνικής Ασφαλιστικής στους Έλληνες πολίτες στον τομέα των ασφαλίσεων Υγείας και μάλιστα με ένα προϊόν που θα είναι κερδοφόρο από την πρώτη μέρα (με την έννοια ότι από τη δομή του δεν μπορεί να είναι ζημιολόγο για την εταιρία).

Όπως ανοίξαμε την Τρίτη φάση των ασφαλίσεων ζωής στην Ελλάδα τα Unit-linked προϊόντα της «Εθνικής Σύνταξης», έτσι θα ανοίξουμε και τη νέα εποχή των ασφαλίσεων υγείας.

Ανήκετε στον μεγαλύτερο χρηματοπιστωτικό όμιλο της Ελλάδας, στον όμιλο Εθνικής Τράπεζας τον οποίο και δεν έχετε αξιοποιήσει ή καλύτερα να πούμε ότι ο όμιλος δεν αξιοποίησε ακόμη τις μεγάλες δημιουργικές δυνάμεις του δικτύου πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής μέσω του νέου θεσμού Bancassurance. Έχετε μήπως ευχάριστες εξελίξεις σ' αυτό το στρατηγικό τομέα ανάπτυξης;

Μετά τη συγχώνευση, και με τη σύμφωνη γνώμη του Συλλόγου Εργαζομένων, έχει τροποποιηθεί ο σχετικός κανονισμός.



Τώρα πλέον στις ανώτερες θέσεις της Εταιρίας μπορούν να τοποθετούνται και στελέχη από την αγορά, εφόσον δεν υπάρχουν εφάμιλλα στελέχη από το μόνιμο προσωπικό.

Ήδη έχουν καλυφθεί αρκετές θέσεις με εξειδικευμένα στελέχη της αγοράς. Επομένως, ένα ακόμα πρόβλημα του παρελθόντος ξεπεράστηκε.

Η Ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει εταιρίες και δυνάμεις για τον 21ο αιώνα ή με τη δύση του 20ου αιώνα θα σβήσουν δίνοντας τη θέση τους και την αυτοτέλειά τους σε νέα σχήματα όπου θα αποφασίσουν «μη Ασφαλιστές» όπως π.χ. Διοικητές Τραπεζών. Ομίλων διαφόρων οικονομικών κλάδων κ.λπ.;

Στην ελληνική ασφαλιστική αγορά θα μείνουν ασφαλιστικοί φορείς που θα είναι συνδεδεμένοι με τράπεζες. Όλες οι άλλες εταιρίες θα πωληθούν, θα απορροφηθούν ή θα κλείσουν. Ο δεύτερος κύκλος των συγχωνεύσεων θα αρχίσει μετά το έτος 2000.

Υπάρχουν άτομα που θαυμάζετε για το έργο τους στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά; Τι θα θέλατε να πείτε στους συναδέλφους σας του Ιδιωτικού τομέα;

Τα σημερινά ηγετικά στελέχη της αγοράς είναι αυτά που πρέπει αν πιστωθούν με την ανάπτυξη της αγοράς και τη δημιουργία μιας «κρίσιμης μάζας» ασφαλιστικής παραγωγής.

Πρέπει να αναγνωρισθεί ο ρόλος τους και η συμβολή τους.

Ένα μήνυμα προς τους ασφαλιστές τους ανθρώπους που πουλάνε στην αγορά χρηματοοικονομικά προϊόντα;

Αποτελούν την καρδιά της ασφαλιστικής αγοράς. Δεν μπορεί να υπάρξει αγορά χωρίς τους ασφαλιστές. Αυτοί που προβλέπουν μείωση του ρόλου των ασφαλιστών λόγω της εισαγωγής νέων τεχνολογιών στην προώθηση των πωλήσεων, δεν αντιλαμβάνονται ότι η λειτουργική ανάγκη θα υφίσταται πάντοτε, αλλά θα πρέπει να προσαρμοσθούν στα νέα δεδομένα: 1) ο τρόπος της καθημερινής εργασίας των ασφαλιστών και 2) τα προσόντα τους.

Πώς θα θέλατε τον κόσμο μας στο νέο αιώνα του 2000; Όπως θα είναι τότε.

1. Γενικά

Ολοκληρώθηκε η ετήσια έρευνα της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος μεταξύ των Εταιριών - Μελών της, που αφορά την παραγωγή ασφαλιστρών κατά κλάδο ασφάλισης ξεχωριστά για το έτος 1997, η οποία έγινε με βάση ενιαίο ερωτηματολόγιο.

Η έρευνα συμπεριέλαβε τόσο τις ασφαλίσεις κατά Ζημιών όσο και τις ασφαλίσεις Ζωής, η δε ταξινόμηση και κωδικοποίηση των κλάδων ασφάλισης έγινε σύμφωνα με το άρθρο 13 του Ν.Δ. 400/1970 όπως ισχύει.

Συνολικά ελήφθησαν απαντήσεις από 114 Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις (88 Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρίες και 26 Υποκαταστήματα Αλληλοδαπών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων).

Από αυτές, 3 συνολικά Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις (1 Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία και 2 Υποκαταστήματα Αλληλοδαπών 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 Αλληλοδαπών) και οι 15 ήταν μικτές —Ζωής και Ζημιών— (14 Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρίες και 1 Υποκατάστημα Αλληλοδαπής Ασφαλιστικής).

2. Συνολική Παραγωγή Ασφαλιστρών

Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις των Εταιριών - Μελών της Ένωσης έφθασε το 1997, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, τα 566 δισ. δρχ., ενώ η αντίστοιχη παραγωγή ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις (αναλήψεις) τα 8,59 δισ. δρχ.

Η παραγωγή ασφαλιστρών 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).

Πίνακας 1. Στοιχεία Παραγωγής Ασφαλιστρών έτους 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 ασφαλιστρών, γεγονός που θα πρέπει να θεωρηθεί ως τάση ανάπτυξης του κλάδου στο μέλλον.

Τα αποτελέσματα της έρευνας της Ενώσεως επί της παραγωγής ασφαλιστρών 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%).

Πίνακας 2. Ετήσια μεταβολή Παραγωγής Ασφαλιστρών

(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%

3. Ανάλυση Παραγωγής κατά Κλάδο Ασφάλισης**3.1. Ασφαλίσεις Ζημιών**

Η αναλυτική εξέταση των ασφαλίσεων Ζημιών των Εταιριών - Μελών της Ενώσεως, με το ποσοστό συμμετοχής κάθε κλάδου στο σύνολο, παρουσιάζεται στον πίνακα 3.

Ο κλάδος 10. Αστική Ευθύνη από Χερσαία Οχήματα είναι ο μεγαλύτερος κλάδος ασφαλίσεως Ζημιών, με 156,6 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 55,4% των ασφαλιστρών κατά Ζημιών (το 1996 αντίστοιχα ο κλάδος είχε 142,6 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 54,97%).

Δεύτερος σε μέγεθος παραγωγής κλάδος είναι ο κλάδος 8. Πυρκαϊά και Στοιχεία της Φύσεως με 41,5 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 14,67% (41,2 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 15,87% το 1996 αντίστοιχα).

Τρίτος σε μέγεθος είναι ο κλάδος 3. Χερσαία Οχήματα με 25,3 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 8,96% (21,7 δισ. δρχ. ή ποσοστό 8,36% το 1996 αντίστοιχα).

Τέταρτος είναι ο κλάδος 9. Λοιπές Ζημιές Αγαθών με 13,8 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 4,89% (11,9 δισ. δρχ. ή ποσοστό 4,59% το 1996 αντίστοιχα).

Συνεπώς αν αθροίσουμε το σύνολο των καλύψεων των χερσαίων οχημάτων (κλάδοι 10. Αστική Ευθύνη και 3. Χερσαία Οχήματα) παρατηρούμε μία συγκέντρωση παραγωγής ασφαλιστρών της τάξεως των 182 δισ. δρχ. ή ποσοστό 64,36% του συνόλου των ασφαλίσεων κατά Ζημιών (τα αντίστοιχα μεγέθη του 1996 ήταν 164,3 δισ. δρχ. ή ποσο-

Πίνακας 3. Παραγωγή Ασφαλιστρών κλάδων Ζημιών έτους 1997

(Ποσά σε δραχμές)	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
1. Ατυχήματα	11.206.313.496	3,96%
2. Ασθένειες	1.021.278.470	0,36%
3. Χερσαία οχήματα	25.338.180.471	8,96%
5. Αεροσκάφη	1.483.832.640	0,52%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	5.205.092.273	1,84%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	9.859.692.259	3,49%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	41.465.560.031	14,67%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	13.828.943.453	4,89%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	156.635.406.761	55,40%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	788.152.422	0,28%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	800.311.482	0,28%
13. Γενική αστική ευθύνη	4.269.884.189	1,51%
14. Πιστώσεις	592.979.284	0,21%
15. Εγγυήσεις	1.362.810.786	0,48%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	1.383.499.456	0,49%
17. Νομική προστασία	2.921.205.288	1,03%
18. Βοήθεια	4.576.354.842	1,62%
Σύνολο Ασφαλίσεων Ζημιών	282.739.497.603	100,00%

στό 63,3%).

Κατ' αντίστοιχο τρόπο, το σύνολο των καλύψεων πυρός και συμπληρωματικών (κλάδοι 8. Πυρκαϊά και 9. Λοιπές Ζημιές) συγκεντρώνει παραγωγή ασφαλιστρών 55,3 δισ. δρχ. ή ποσοστό 19,56% (το 1996 αντίστοιχα 53,1 δισ. δρχ. ή ποσοστό 20,5%).

Επομένως οι υπόλοιποι 14 κλάδοι ασφαλίσεων κατά Ζημιών αποτελούν το 16,1% της παραγωγής των Γενικών Κλάδων (16,2% το 1996).

3.2. Ασφαλίσεις Ζωής

Η αναλυτική εξέταση των ασφαλίσεων Ζωής των Εταιριών - Μελών της Ενώσεως, με το ποσοστό συμμετοχής κάθε κλάδου στο σύνολο, παρουσιάζεται στον πίνακα 4.

Ο κλάδος Ι. Ζωής συγκεντρώνει τη μεγάλη πλειοψηφία της παρα-

Πίνακας 4. Παραγωγή Ασφαλιστρών κλάδων Ζωής έτους 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 Ομολ. Συνταξ. Ταμείων	28.685.967.629	10,13%
IX. Κλάδος Παρομ. Εργασ. Κοινων. Ασφάλιση	1.639.158	0,00%
Σύνολο Ασφαλίσεων Ζωής	283.289.719.752	100,00%

γωγής ασφαλιστρών 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).

4. Ασφάλιστρα από Αντασφαλίσεις**4.1. Ασφαλίσεις Ζημιών**

Στον πίνακα 5 καταγράφεται η παραγωγή ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις (αναλήψεις) έτους 1997 των Εταιριών - Μελών της Ενώσεως, κατά κλάδο ασφάλισης Ζημιών, με το ποσοστό συμμετοχής κάθε κλάδου στο σύνολο.

Ο κλάδος 8. Πυρκαϊά και Στοιχεία Φύσεως συγκεντρώνει το 1/3 της

Η παραγωγή ασφαλιστρών κατά κλάδο ασφάλισης έτους 1997

ΕΤΗΣΙΑ ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ ΕΝΩΣΕΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ ΜΕΤΑΞΥ ΤΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ - ΜΕΛΩΝ ΤΗΣ

Πίνακας 5. Παραγωγή Ασφαλιστρων από Αντασφαλίσεις (αναλήψεις)
Κλάδων Ζημιών έτους 1997

Ασφάλιστρα (Ποσά σε δραχμές)	Ποσοστό από Αντασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
1. Ατυχήματα	2.704.978.646	32,10%
2. Ασθένειες	819.517	0,01%
3. Χερσαία οχήματα	94.210.745	1,12%
5. Αεροσκάφη	11.943.217	0,14%
6. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	91.771.521	1,09%
7. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	507.836.677	6,03%
8. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	2.836.200.576	33,66%
9. Λοιπές ζημιές αγαθών	468.953.605	5,57%
10. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	541.769.816	6,43%
11. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	0	0,00%
12. Αστική ευθύνη πλοίων	10.719.218	0,13%
13. Γενική αστική ευθύνη	304.367.486	3,61%
14. Πιστώσεις	0	0,00%
15. Εγγυήσεις	11.416.198	0,14%
16. Διάφορες χρηματικές απώλειες	163.100.632	1,94%
17. Νομική προστασία	36.961.267	0,44%
18. Βοήθεια	640.921.783	7,61%
Σύνολο Ασφαλίσεων Ζημιών	8.425.970.904	100,00%

παραγωγής ασφαλιστρων από αντασφαλίσεις, με 2,8 δισ. δρχ. ή 33,66% των κλάδων Ζημιών (το 1996 αντίστοιχα ο κλάδος είχε 3,1 δισ. δρχ. ή ποσοστό 33,33%).

Δεύτερος σε μέγεθος ακολουθεί ο κλάδος 1. Ατυχήματα με 2,7 δισ. δρχ. ή 32,1% των κλάδων Ζημιών (το 1996 αντίστοιχα 2,5 δισ. δρχ. ή ποσοστό 26,84%).

4.2. Ασφαλίσεις Ζωής

Το σύνολο σχεδόν των ασφαλιστρων από αντασφαλίσεις (99,91%) ανήκει στον κλάδο Ι. Ζωής (165,7 εκατ. δρχ. το 1997, έναντι 150 εκατ. δρχ. το 1996).

5. Ποσοστά Ετήσιας Μεταβολής

Πίνακας 6. Παραγωγή Ασφαλιστρων από Αντασφαλίσεις (αναλήψεις)
Κλάδων Ζωής έτους 1997

(Ποσά σε δραχμές)	Ασφάλιστρα από Αντασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
I. Κλάδος Ζωής	165.685.013	99,91%
IV. Κλάδος Ασφάλισης Υγείας	151.500	0,09%
Σύνολο Ασφαλίσεων Ζωής	165.836.513	100,00%

Ο πίνακας 7 παρουσιάζει το ποσοστό ετήσιας μεταβολής 1996-1997 της παραγωγής ασφαλιστρων 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.

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 να ανέλθει 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 ΙΙΙ. Ζωής συνδεδεμένος με Επενδύσεις (164,59%) και VII. Διαχείρισης Ομαδικών Συνταξιοδοτικών Ταμείων (59%).

** Το ΝΑΙ παρουσιάζει το σύνολο της παραγωγής ασφαλιστρων Ζημιών και Ζωής των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων - Μελών της Ενώσεως, έτσι όπως προκύπτουν μετά την επεξεργασία των στοιχείων των απαντήσεων τους από το Τμήμα Μελετών - Στατιστικής της Ενώσεως.*

Πίνακας 7. (1996 - 1997)
Ετήσια Μεταβολή Παραγωγής 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 ζημιές αγαθών	13.828.943.453	11.896.877.839	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	2.556.094.136	14,28%
18. Βοήθεια	4.576.354.842	4.322.038.606	5,88%
Σύνολο Ασφαλίσεων Ζημιών	282.739.497.603	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. Ασφάλισθ	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%

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΤΟΥΣ 1997		Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις (σε δραχμές)	
A/A	ΕΤΑΙΡΙΑ	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ	
1.	INTERAMERIKAN Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	57.712.909.551	20,4%
2.	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	47.450.745.565	16,7%
3.	NATIONALE-NEDERLANDEN Ε.Α.Α.Ε.Ζ.	41.280.805.093	14,6%
4.	A.L.I.CO.	28.521.918.200	10,1%
5.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.Ζ.Υ.	14.935.234.622	5,3%
6.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	12.735.531.839	4,5%
7.	SCORLIFE Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	12.403.829.059	4,4%
8.	AGF - ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗ Α.Ε.	10.910.349.903	3,9%
9.	COMMERCIAL UNION LIFE Α.Ε.Α.Ζ.	9.452.632.963	3,3%
10.	METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	9.135.765.471	3,2%
11.	GENERALI LIFE Α.Ε.Α.Ζ.	6.488.300.254	2,3%
12.	ALLIANZ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	6.386.234.903	2,3%
13.	ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	6.017.507.127	2,1%
14.	ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΛΑΪΦ	3.660.746.193	1,3%
15.	ΕΛΒΕΤΙΑ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	3.311.922.908	1,2%
16.	NORDSTERN COLONIA HELLAS ΖΩΗΣ	2.995.630.747	1,1%
17.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	2.245.304.061	0,8%
18.	UNIVERSAL LIFE INTERNATIONAL Α.Α.Ε.Ζ.	1.960.307.569	0,7%
19.	V.D.V. LEBEN INTERNATIONAL Α.Ε.Α.Ζ.	1.542.887.110	0,5%
20.	ΦΟΙΝΙΞ - Γ.Α.Ε. Α.Ε.	1.088.911.033	0,4%
21.	ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	725.099.060	0,3%
22.	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	718.417.107	0,3%
23.	ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	540.228.492	0,2%
24.	UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) Α.Α.Ε.Ζ.	368.363.090	0,1%
25.	ΑΚΜΗ ΖΩΗΣ Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	229.854.553	0,1%
26.	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	201.054.390	0,1%
27.	LA VIE Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	93.450.770	0,03%
28.	IMPERIO LIFE S.A.	86.764.424	0,03%
29.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	41.131.941	0,01%
30.	ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.	19.825.486	0,01%
31.	LE MANS ASSURANCES Α.Ε.Γ.Α.	12.969.335	0,005%
32.	ΕΣΤΙΑ Α.Α.Α.Ε.	9.542.603	0,003%
33.	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	4.984.326	0,002%
34.	ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	519.821	0,0002%
35.	ΛΑΙΚΗ Α.Α.Ε.	40.183	0,00001%
ΣΥΝΟΛΟ		283.289.719.752	100,0%

Στοιχεία παραγωγής έτους 1997		Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις (σε δραχμές)		
A/A	ΕΤΑΙΡΙΑ	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΗΜΙΩΝ	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ	ΣΥΝΟΛΟ
1.	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	68.519.963.893	47.450.745.565	115.970.709.458
2.	INTERAMERIKAN Ε.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0	57.712.909.551	57.712.909.551
3.	NATIONALE - NEDERLANDEN Ε.Α.Α.Ε.Ζ.	0	41.280.805.093	41.280.805.093
4.	A.L.I.CO.	4.353.697.635	28.521.918.200	32.875.615.835
5.	ΦΟΙΝΙΞ - Γ.Α.Ε. Α.Ε.	25.345.075.953	1.088.911.033	26.433.986.986
6.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	16.818.110.756	0	16.818.110.756
7.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	2.230.206.619	12.735.531.839	14.965.738.458
8.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.Ζ.Υ.	0	14.935.234.622	14.935.234.622
9.	INTERAMERIKAN Ε.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	14.485.338.297	0	14.485.338.297
10.	AGF - ΚΟΣΜΟΣ Γ.Α.Α.Ε.	14.224.917.690	0	14.224.917.690
11.	SCORLIFE Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	0	12.403.829.059	12.403.829.059
12.	AGF - ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗ Α.Ε.	0	10.910.349.903	10.910.349.903
13.	COMMERCIAL UNION LIFE Α.Ε.Α.Ζ.	0	9.452.632.963	9.452.632.963
14.	METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	195.514.200	9.135.765.471	9.331.279.671
15.	NORDSTERN COLONIA HELLAS Α.Ε.Γ.Α.	9.012.447.285	0	9.012.447.285
16.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	5.950.103.985	2.245.304.061	8.195.408.046
17.	GENERALI LIFE Α.Ε.Α.Ζ.	0	6.488.300.254	6.488.300.254
18.	ALLIANZ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0	6.386.234.903	6.386.234.903
19.	ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Α.Ε.Α. ΖΩΗΣ	0	6.017.507.127	6.017.507.127
20.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	5.352.321.620	41.131.941	5.393.453.561
21.	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ Α.Α.Ε.	4.916.737.548	0	4.916.737.548
22.	ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	4.496.133.147	0	4.496.133.147
23.	IMPERIO INS. COMP. S.A.	4.494.590.773	0	4.494.590.773
24.	ALLIANZ Α.Ε.Γ.Α.	4.366.251.329	0	4.366.251.329
25.	ΕΛΒΕΤΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	4.348.339.390	0	4.348.339.390
26.	ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Α.Ε.	4.107.480.203	0	4.107.480.203
27.	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	3.725.783.659	0	3.725.783.659
28.	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	2.956.320.703	718.417.107	3.674.737.810
29.	ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΛΑΪΦ	0	3.660.746.193	3.660.746.193
30.	NATIONALE - NEDERLANDEN Ε.Α.Ε.Γ.Α.	3.498.196.282	0	3.498.196.282
31.	ΜΑΓΔΕΜΒΟΥΡΓΕΡ ΕΛΛΑΣ Α.Α.Ε.	3.374.224.592	0	3.374.224.592
32.	ΕΛΒΕΤΙΑ Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0	3.311.922.908	3.311.922.908
33.	GENERALI HELLAS Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	3.268.502.647	0	3.268.502.647
34.	GENERAL ACCIDENT	3.229.322.712	0	3.229.322.712
35.	GERLING - KONZERN A.V.A.G.	3.149.519.989	0	3.149.519.989
36.	ΕΣΤΙΑ Α.Α.Α.Ε.	3.125.660.402	9.542.603	3.135.203.005
37.	ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΗΜΙΩΝ	3.026.149.016	0	3.026.149.016
38.	NORDSTERN COLONIA HELLAS ΖΩΗΣ	0	2.995.630.747	2.995.630.747
39.	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	2.932.397.714	4.984.326	2.937.382.040
40.	ZURICH INSURANCE CO.	2.916.847.754	0	2.916.847.754
41.	ΛΑΪΚΗ Α.Α.Ε.	2.889.807.186	40.183	2.889.847.369
42.	SUN ALLIANCE INS. HELLAS S.A.	2.454.874.892	0	2.454.874.892
43.	COMMERCIAL UNION ASSUR. CO.	2.432.925.207	0	2.432.925.207
44.	ΗΝΙΟΧΟΣ Α.Ε.Α.Ζ.	2.330.753.818	0	2.330.753.818
45.	INTERNATIONAL HELLAS Α.Ε.	2.182.683.359	0	2.182.683.359
46.	METROLIFE Α.Ε.Γ.Α.	2.014.357.874	0	2.014.357.874
47.	ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.	2.001.744.940	0	2.001.744.940
48.	ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.	1.981.055.582	19.825.486	2.000.881.068
49.	UNIVERSAL LIFE INTERNATIONAL Α.Α.Ε.Ζ.	0	1.960.307.569	1.960.307.569
50.	INTRUST Α.Ε.Γ.Α.	1.880.439.490	0	1.880.439.490
51.	ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	1.135.440.321	725.099.060	1.860.539.381
52.	NATIONAL UNION FIRE INS. CO. OF PITTSBURG	1.802.188.164	0	1.802.188.164
53.	ΑΣΦ. ΣΙΔΕΡΗΣ Α.Ε.Γ.Α.	1.774.498.588	0	1.774.498.588
54.	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	1.758.444.753	0	1.758.444.753
55.	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Α.Α.Α.Ε.	1.719.499.349	0	1.719.499.349
56.	V.D.V. LEBEN INTERNATIONAL Α.Ε.Α.Ζ.	0	1.542.887.110	1.542.887.110
57.	GUARDIAN ROYAL EXCHANGE ASS.	1.480.889.771	0	1.480.889.771
58.	ΕΥΡΩΣΤΑΡ Ε.Α.Ε.Α.Ζ.	1.477.294.287	0	1.477.294.287

Στοιχεία παραγωγής έτους 1997		Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις (σε δραχμές)		
A/A	ΕΤΑΙΡΙΑ	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΗΜΙΩΝ	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ	ΣΥΝΟΛΟ
59.	INTERAMERIKAN Ε.Α.Ε. ΒΟΗΘΕΙΑΣ	1.340.033.416	0	1.340.033.416
60.	LE MANS ASSURANCES Α.Ε.Γ.Α.	1.216.041.132	12.969.335	1.229.010.467
61.	INCHCAPE ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Α.Ε.Α.Ζ.	1.182.205.628	0	1.182.205.628
62.	PERSONAL INS. Α.Ε.Γ.Α.	1.101.503.444	0	1.101.503.444
63.	ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.	1.029.866.607	0	1.029.866.607
64.	ΕΥΡΩΓΚΡΟΥΠ Α.Ε.	1.001.383.485	0	1.001.383.485
65.	INTERAMERIKAN ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	981.345.312	0	981.345.312
66.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	977.949.368	0	977.949.368
67.	ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ.Η. Α.Ε.Γ.Α.	957.426.679	0	957.426.679
68.	ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	850.210.659	0	850.210.659
69.	D.A.S. - HELLAS Α.Α.Ε.	837.654.677	0	837.654.677
70.	ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	794.775.085	0	794.775.085
71.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	774.454.907	0	774.454.907
72.	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	744.316.157	0	744.316.157
73.	ROYAL INTL INS. HOLDINGS	738.877.807	0	738.877.807
74.	EXPRESS Α.Ε.Γ.Α.	729.733.020	0	729.733.020
75.	HAMBURG MANNHEIMER	699.310.076	0	699.310.076
76.	EUROP ASSISTANCE	688.165.418	0	688.165.418
77.	INTERLIFE Α.Α.Ε.Γ.Α.	676.443.208	0	676.443.208
78.	ΑΜΥΝΑ Α.Ε.Γ.Α.	651.224.813	0	651.224.813
79.	ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0	540.228.492	540.228.492
80.	NATIONALE SUISSE	518.603.875	0	518.603.875
81.	ΓΑΛΛΕΙΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	508.590.224	0	508.590.224
82.	ΑΚΜΗ Ε.Α.Ε.	407.322.964	0	407.322.964
83.	ROYAL INS. P.L.C.	380.503.382	0	380.503.382
84.	ARAG HELLAS	369.198.771	0	369.198.771
85.	UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) Α.Α.Ε.Ζ.	0	368.363.090	368.363.090
86.	ΠΟΣΕΙΔΩΝ Α.Ε.Α.Ε.	367.391.918	0	367.391.918
87.	ARGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Α.Ε.Γ.Α.Ζ.	315.329.938	0	315.329.938
88.	ECCLESIASTICAL INS. OFFICE PLC	241.703.798	0	241.703.798
89.	ΑΚΜΗ ΖΩΗΣ Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	0	229.854.553	229.854.553
90.	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	227.097.937	0	227.097.937
91.	CAMAT Α.Ε.	201.860.355	0	201.860.355
92.	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	0	201.054.390	201.054.390
93.	ΑΙΓΑΙΟΝ Α.Α.Ε.	197.460.462	0	197.460.462
94.	ΠΗΓΑΣΟΣ Α.Α.Ε.	192.435.592	0	192.435.592
95.	ASSOCIATION OF LLOYD'S UNDERWRITERS	187.517.987	0	187.517.987
96.	ΦΟΙΝΙΞ Α.Α.Ε. ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ - ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ	173.885.434	0	173.885.434
97.	TOKIO MARINE & FIRE (U.K.)	158.739.210	0	158.739.210
98.	GROUPE EUROPEEN S.A.	142.247.341	0	142.247.341
99.	ΑΛΦΑ Α.Α.Ε.	134.370.861	0	134.370.861
100.	ΓΕΝΙΚΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ Ε.Α.Α.Ε.	119.925.468	0	119.925.468
101.	MTSUI MARINE & FIRE INS. (EUROPE)	108.471.095	0	108.471.095
102.	LA VIE Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	0	93.450.770	93.450.770
103.	IMPERIO LIFE S.A.	0	86.764.424	86.764.424
104.	MALAYAN INS. CO.	31.408.663	0	31.408.663
105.	BLACK SEA & BALTIC	25.840.019	0	25.840.019
106.	ASTRA Α.Ε.Ε.Γ.Α.	13.565.882	0	13.565.882
107.	TREKRONER	12.794.120	0	12.794.120
108.	ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	2.303.315	519.821	2.823.136
109.	ΠΡΟΟΔΟΣ Γ.Α.Α.Ε.	2.185.768	0	2.185.768
110.	AVON INSURANCE PLC	1.176.480	0	1.176.480
111.	ΕΓΝΑΤΙΑ Α.Α.Ε.	0	0	0
112.	BRITISH & FOREIGN MARINE INS. CO.	0	0	0
113.	EAGLE STAR INS. CO.	0	0	0
114.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	-12.407.528	0	-12.407.528
	ΣΥΝΟΛΟ	282.739.497.603	283.289.719.752	566.029.217.355

Στοιχεία παραγωγής έτους 1997		Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις (σε δραχμές)	
Α/Α	ΕΤΑΙΡΙΑ	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΗΜΙΩΝ	ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
1.	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	68.519.963.893	24,2%
2.	ΦΟΙΝΙΞ - Γ.Α.Ε. Α.Ε.	25.345.075.953	9,0%
3.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	16.818.110.756	5,9%
4.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	14.485.338.297	5,1%
5.	ΑΓΦ - ΚΟΣΜΟΣ Γ.Α. Α.Ε.	14.224.917.690	5,0%
6.	NORDSTERN COLONIA HELLAS Α.Ε.Ε.Γ.Α.	9.012.447.285	3,2%
7.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	5.950.103.985	2,1%
8.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	5.352.321.620	1,9%
9.	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ Α.Α.Ε.	4.916.737.548	1,7%
10.	ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	4.496.133.147	1,6%
11.	IMPERIO INS. COMP. S.A.	4.494.590.773	1,6%
12.	ALLIANZ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	4.366.251.329	1,5%
13.	A.L.I.CO.	4.353.697.635	1,5%
14.	ΕΛΒΕΤΙΑ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	4.348.339.390	1,5%
15.	ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Α.Ε.	4.107.480.203	1,5%
16.	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	3.725.783.659	1,3%
17.	NATIONALE - NEDERLANDEN Ε.Α.Ε.Ε.Γ.Α.	3.498.196.282	1,2%
18.	ΜΑΓΔΕΜΒΟΥΡΓΕΡ ΕΛΛΑΣ Α.Α.Ε.	3.374.224.592	1,2%
19.	GENERALI HELLAS Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	3.268.502.647	1,2%
20.	GENERAL ACCIDENT	3.229.322.712	1,1%
21.	GERLING - KONZERN A.V.A.G.	3.149.519.989	1,1%
22.	ΕΣΤΙΑ Α.Α.Α.Ε.	3.125.660.402	1,1%
23.	ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΗΜΙΩΝ	3.026.149.016	1,1%
24.	ΑΤΛΑΝΤΙΝΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	2.956.320.703	1,0%
25.	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Ε.Γ.Α.	2.932.397.714	1,0%
26.	ZURICH INSURANCE CO.	2.916.847.754	1,0%
27.	ΛΑΙΚΗ Α.Α.Ε.	2.889.807.186	1,0%
28.	SUN ALLIANCE INS. HELLAS S.A.	2.454.874.892	0,9%
29.	COMMERCIAL UNION ASSUR. CO.	2.432.925.207	0,9%
30.	ΗΝΙΟΧΟΣ Α.Ε.Α.Ζ.	2.330.753.818	0,8%
31.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	2.230.206.619	0,8%
32.	INTERNATIONAL HELLAS Α.Ε.	2.182.683.359	0,8%
33.	METROLIFE Α.Ε.Ε.Γ.Α.	2.014.357.874	0,7%
34.	ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.	2.001.744.940	0,7%
35.	ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.	1.981.055.582	0,7%
36.	INTRUST Α.Ε.Ε.Γ.Α.	1.880.439.490	0,7%
37.	NATIONAL UNION FIRE INS. CO. OF PITTSBURG	1.802.188.164	0,6%
38.	ΑΣΦ. ΣΙΔΕΡΗΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	1.774.498.588	0,6%
39.	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	1.758.444.753	0,6%
40.	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Α.Α.Α.Ε.	1.719.499.349	0,6%
41.	GUARDIAN ROYAL EXCHANGE ASS.	1.480.889.771	0,5%
42.	ΕΥΡΩΣΤΑΡ Ε.Α.Ε.Α.Ζ.	1.477.294.287	0,5%
43.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ Ε.Α.Ε. ΒΟΗΘΕΙΑΣ	1.340.033.416	0,5%
44.	LE MANS ASSURANCES Α.Ε.Ε.Γ.Α.	1.216.041.132	0,4%
45.	INCHCAPE ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Α.Ε.Α.Ζ.	1.182.205.628	0,4%
46.	ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	1.135.440.321	0,4%
47.	PERSONAL INS. Α.Ε.Ε.Γ.Α.	1.101.503.444	0,4%
48.	ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	1.029.866.607	0,4%
49.	ΕΥΡΩΓΚΡΟΥΠ Α.Ε.	1.001.383.485	0,4%
50.	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	981.345.312	0,3%
51.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	977.949.368	0,3%
52.	ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ.Η. Α.Ε.Ε.Γ.Α.	957.426.679	0,3%
53.	ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Ε.Ε.Γ.Α.	850.210.659	0,3%
54.	D.A.S. - HELLAS Α.Α.Ε.	837.654.677	0,3%
55.	ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	794.775.085	0,3%
56.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	774.454.907	0,3%
57.	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	744.316.157	0,3%
58.	ROYAL INT'L INS. HOLDINGS	738.877.807	0,3%
59.	EXPRESS Α.Ε.Ε.Γ.Α.	729.733.020	0,3%
60.	HAMBURG MANNHEIMER	699.310.076	0,2%
61.	EUROP ASSISTANCE	688.165.418	0,2%
62.	INTERLIFE Α.Α.Ε.Ε.Γ.Α.	676.443.208	0,2%
63.	ΑΜΥΝΑ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	651.224.813	0,2%
64.	NATIONALE SUISSE	518.603.875	0,2%
65.	ΓΑΛΛΙΑΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	508.590.224	0,2%
66.	ΑΚΜΗ Ε.Α.Ε.	407.322.964	0,1%
67.	ROYAL INS. P.L.C.	380.503.382	0,1%
68.	ARAG HELLAS	369.198.771	0,1%
69.	ΠΟΣΕΙΔΩΝ Α.Ε.Α.Ε.	367.391.918	0,1%
70.	ARGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Α.Ε.Γ.Α.Ζ.	315.329.938	0,1%
71.	ECCLESIASTICAL INS. OFFICE PLC	241.703.798	0,1%
72.	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	227.097.937	0,1%
73.	SAMAT Α.Ε.	201.860.355	0,1%
74.	ΑΙΓΑΙΟΝ Α.Α.Ε.	197.460.462	0,1%
75.	METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	195.514.200	0,1%
76.	ΠΗΓΑΣΟΣ Α.Α.Ε.	192.435.592	0,1%
77.	ASSOCIATION OF LLOYD'S UNDERWRITERS	187.517.987	0,1%
78.	ΦΟΙΝΙΞ Α.Α.Ε. ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ - ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ	173.885.434	0,1%
79.	TOKIO MARINE & FIRE (U.K.)	158.739.210	0,1%
80.	GROUPE EUROPEEN S.A.	142.247.341	0,1%
81.	ΑΛΦΑ Α.Α.Ε.	134.370.861	0,05%
82.	ΓΕΝΙΚΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ Ε.Α.Α.Ε.	119.925.468	0,04%
83.	MTSUI MARINE & FIRE INS. (EUROPE)	108.471.095	0,04%
84.	MALAYAN INS. CO.	31.408.663	0,01%
85.	BLACK SEA & BALTIC	25.840.019	0,01%
86.	ASTRA Α.Ε.Ε.Γ.Α.	13.565.882	0,005%
87.	TREKRONER	12.794.120	0,005%
88.	ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	2.303.315	0,001%
89.	ΠΡΟΟΔΟΣ Γ.Α.Α.Ε.	2.185.768	0,001%
90.	AVON INSURANCE PLC	1.176.480	0,0004%
91.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	-12.407.528	0,0%
ΣΥΝΟΛΟ		282.739.497.603	100,0%

ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΩΝ ΑΝΩΝΥΜΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΚΑΤΑ ΤΟ 1997: ΜΙΑ ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΘΕΩΡΗΣΗ

Σύμφωνα με την έρευνα επί των στοιχείων των Ισολογισμών των Ανωνύμων Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών (δηλ. των ασφαλιστικών εταιριών με έδρα την Ελλάδα αυτές που έχουν έδρα εκτός Ελλάδος από τις 94 Εταιρίες που εξέδωσαν Ισολογισμό για την οικονομική χρήση 1997, οι 22 ήταν Εταιρίες Ζωής, 57 ήταν Εταιρίες Γενικών Ασφαλίσεων (Ζημιών) και 15 Εταιρίες ήταν Μικτές.

Συνοπτικά, τα συμπεράσματα που καταγράφονται από την έρευνα είναι:

1. Συνολική Παραγωγή Ασφαλίσεων

Η παραγωγή ασφαλίσεων από πρωτασφαλίσεις όλων των κλάδων έφθασε τα 518,2 δισ. δρχ. έναντι 423,1 δισ. δρχ. το 1996 (αύξηση 22,48%) και 363,3 δισ. δρχ. το 1995 (αντίστοιχη αύξηση 16,45%).

Η μέση ετήσια αύξηση του Δείκτη Τιμών Καταναλωτή το 1997 ήταν 5,52% ενώ το 1996 ήταν 8,52%.

Οι Γενικοί Κλάδοι παρουσίασαν μικρότερη αύξηση παραγωγής (9,16%) φθάνο-

ντας τα 2361,3 δισ. δρχ., έναντι 239,4 δισ. δρχ. το 1996 (η αντίστοιχη αύξηση παραγωγής το 1996 ήταν 19,51%).

Ο Κλάδος Ζωής έφθασε τα 256,9 δισ. δρχ. (αύξηση 39,83%) έναντι 183,7 δισ. δρχ. το 1996 (η αντίστοιχη αύξηση του 1996 ήταν 12,7%).

Αυτό είχε σαν συνέπεια να μειωθεί η συμμετοχή των Γενικών Κλάδων στην συνολική παραγωγή ασφαλίσεων στο 50,43% έναντι 56,58% το 1996 και 55,14% το 1995.

Αντίθετα αυξήθηκε η συμμετοχή του

Κλάδου Ζωής στο 49,57% από 43,42% το 1996 και 44,86% το 1995.

2. Ενεργητικό - Επενδύσεις

Τόσο το συνολικό Ενεργητικό, όσο και οι συνολικές Επενδύσεις των Ανωνύμων Ασφαλιστικών Εταιριών αυξήθηκαν το 1997 με ρυθμούς υψηλότερους αυτών της παραγωγής ασφαλίσεων.

Το σύνολο του Ενεργητικού αυξήθηκε κατά 31,66% (έναντι αύξησης 17,5% το 1996) κι έφθασε το 1,2 τρισ. δρχ. ενώ το σύνολο Επενδύσεων κατά 38% (έναντι

αυξήσεως κατά 20,7% το 1996) φθάνοντας τα 853 δισ. δρχ.

Το 56% των Επενδύσεων ανήκει στην κατηγορία «Ομολογίες κ.λπ. τίτλοι σταθερού εισοδήματος» (478,7 δισ. δρχ.).

3. Κόστος

Το συνολικό Κόστος των Ανωνύμων Ασφαλιστικών Εταιριών το 1997 έφθασε τα 641,3 δισ. δρχ. έναντι 513,5 δισ. δρχ. το 1996 (αύξηση 24,9%). Η αύξηση του κόστους είναι μεγαλύτερη της αύξησης της παραγωγής, με συνέπεια την αύξηση το 1997 του ποσοστού του συνολικού κόστους επί της παραγωγής ασφαλίσεων:

1993: Σύνολο Κόστους / Σύνολο Ασφαλίσεων = 121,29%.

1994: Σύνολο Κόστους / Σύνολο Ασφαλίσεων = 122,15%.

1995: Σύνολο Κόστους / Σύνολο Ασφαλίσεων = 123,25%.

1996: Σύνολο Κόστους / Σύνολο Ασφαλίσεων = 121,37%.

1997: Σύνολο Κόστους / Σύνολο Ασφαλίσεων = 123,76%.

Το Άμεσο Κόστος ασφαλιστικών εργασιών (εκχωρήσεις, προμήθειες, αποζημιώσεις) έφθασε τα 540 δισ. δρχ. έναντι 436,3 δισ. δρχ. το 1996 (αύξηση 23,76%).

Το Έμμεσο Κόστος ασφαλιστικών εργασιών (αμοιβές, φόροι, τέλη, διάφορα έξοδα) έφθασε τα 100,4 δισ. δρχ. έναντι 76,5 δισ. δρχ. το 1996 (αύξηση 31,23%).

4. Μικτά Αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως

Τα Μικτά Αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως των Κλάδων έχουν ως εξής:

Κλάδος Ζωής: μικτό κέρδος 38,3 δισ. δρχ. έναντι 19,6 δισ. δρχ. το 1996 (αύξηση 95,14%).

Κλάδος Αστ. Ευθύνης Οχημάτων: μι-

κτό κέρδη -6,1 δισ. δρχ. έναντι μικτού κέρδους 773,8 εκατ. δρχ. το 1996.

Λοιποί Κλάδοι Ζημιών: μικτό κέρδος 34,2 δισ. δρχ. έναντι 28,8 δισ. δρχ. το 1996 (αύξηση 18,8%).

5. Κέρδη Χρήσεως (προ Φόρων)

Τα κέρδη χρήσεως (προ φόρων) αυξήθηκαν το 1997 στα 9,2 δισ. δρχ. έναντι 3,1 δισ. δρχ. το 1996 (αύξηση κατά 194,68%) και 3,47 δισ. δρχ. το 1995.

Ο φόρος εισοδήματος που πληρώθηκε το 1997 έφθασε τα 5,4 δισ. δρχ. ενώ η τελική ζημία χρήσεως (μετά τη φορολογία) έφθασε τα 11,2 δισ. δρχ. (15,2 δισ. δρχ. ζημία το 1996).

Οι ζημίες που μεταφέρονται στην επόμενη χρήση (ζημίες εις νέον) φθάνουν τα 29,7 δισ. δρχ. (οι ζημίες εις νέον το 1996 ήταν 24,7 δισ. δρχ.) με αρνητική επίπτωση στα αποτελέσματα του 1998.

ΑΝΩΝΥΜΕΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΧΡΗΣΗΣ 1/1/1997 - 31/12/1997
(ΠΟΣΑ ΣΕ .000 ΔΡΑΧΜΕΣ)

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΑΘΗΤΙΚΟ	
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ		Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	
Γ. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ			
ΑΚΙΝΗΤΑ	94.188.829	ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	121.904.451
ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ ΣΕ ΣΥΝΔΕΔΕΜΕΝΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	52.261.412	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΕΚΔΟΣΗΣ / ΑΝΑΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗΣ	23.378.492
ΜΕΤΟΧΕΣ & ΜΕΡΙΔΙΑ	195.793.897	ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	59.994.601
ΟΜΟΛΟΓΙΕΣ Κ.Λ.Π. ΤΙΤΛΟΙ ΣΤΑΘ. ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	478.728.329	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΙΣ ΝΕΟΝ	-24.707.572
ΔΑΝΕΙΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥΣ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ	12.606.763	ΠΟΣΑ ΠΡΟΟΡΙΖΟΜΕΝΑ ΓΙΑ ΑΥΞΗΣΗ ΜΕΤΟΧΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ	1.940.967
ΕΝΥΠΟΘΗΚΑ ΔΑΝΕΙΑ	5.067.655	ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	182.510.999
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ ΠΡΟΒΕΣΜΙΑΣ	14.708.122	Β. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	625.855.152
ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΑΠΟΤΙΜΗΣΗΣ ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ	306.642	I. ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	
ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΑΠΟΤΙΜΗΣΗΣ	-548.926	ΜΑΘΗΜΑΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	549.549.861
ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	853.110.723	ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΣΕ ΙΣΧΥ	4.848.625
Α. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΖΩΗΣ	3.356.388	ΕΚΚΡΕΜΕΙΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ	17.793.879
Ε. ΛΟΙΠΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ		ΠΑΡΗΡΤΕΣ ΠΑΡΟΧΕΣ	53.662.787
ΑΣΟΜΑΤΕΣ ΑΚΙΝΗΤΟΠΟΙΗΣΕΙΣ	3.865.764	II. ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	268.580.454
ΕΞΟΛΙΣΜΟΣ	21.526.586	ΠΡΟΣΙΣΠ. ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΕΠΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ	48.587
ΜΑΚΡΟΠΡΟΒΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	7.893.703	ΚΙΝΔΥΝΟΙ ΣΕ ΙΣΧΥ	91.680.186
ΒΡΑΧΥΠΡΟΒΕΣΜΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ	275.740.282	ΕΚΚΡΕΜΕΙΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΑΡΟΧΕΣ	187.265.460
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ	283.633.985	ΑΠΟΘΕΜΑ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ & ΙΒ.Ν.Ρ.	-413.781
ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ	29.218.999	ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΟΒΛΕΨΕΩΝ	894.435.606
ΣΥΝΟΛΟ ΛΟΙΠΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	338.246.334	Γ. ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΑΣΦ. ΖΩΗΣ / ΤΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ ΦΕΡΟΥΝ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΙ	3.313.786
ΣΤ. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	32.111.098	Δ. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ	11.706.394
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	1.231.261.369	ΜΑΚΡΟΠΡΟΒΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	6.317.546
		ΒΡΑΧΥΠΡΟΒΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	129.133.124
		ΣΥΝΟΛΟ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ	135.450.670
		ΕΤ. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	3.843.914
		ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	1.231.261.369

ΑΝΩΝΥΜΕΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΧΡΗΣΗΣ 1/1/1997 - 31/12/1997
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ
(ΠΟΣΑ ΣΕ .000 ΔΡΑΧΜΕΣ)

ΧΡΕΩΣΗ		ΠΙΣΤΩΣΗ	
Α. ΑΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ		Α. ΕΞΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	
ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	23.070.527	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΟΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	256.864.674
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	40.302.484	ΜΕΙΟΝ : BONUS ΟΜΑΔΙΚΩΝ	-471.551
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΣΕ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥΣ	23.290	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΟΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	256.393.123
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΑΠΟΖΗΜ. & ΠΑΡΟΧΕΣ	101.852.271	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	269.694
ΜΕΙΟΝ : ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	-13.184.401	ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ	1.224.933
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ & ΠΑΡΟΧΕΣ	88.667.870	ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ	7.885.652
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛ. ΚΛΕΙΟΜ. ΧΡΗΣ.	75.483.469	ΤΟΚΟΙ ΔΑΝΕΙΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ	142.054
ΜΕΙΟΝ : ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	-21.065.515	ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	265.915.486
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ	616.763.036	Β. ΕΞΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	
ΜΕΙΟΝ		ΕΝΟΙΚΙΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ	2.142.221
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛ. ΠΡΟΗΓ. ΧΡΗΣ.	520.020.498	ΕΞΟΔΑ ΜΕΤΟΧΩΝ	1.537.570
ΜΕΙΟΝ : ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	-18.903.423	ΕΞΟΔΑ ΟΜΟΛΟΓΩΝ Κ.Λ.Π. ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ	35.963.004
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ	-501.117.075	ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ	3.574.379
ΣΥΝΟΛΟ ΑΜΕΣΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	287.710.104	ΤΟΚΟΙ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΟΜΟΛΟΓΩΝ	10.243.748
Β. ΕΜΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ		ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΚΤΙΜΗΣΗΣ ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ ΜΕ ΡΗΤΡΑ	406.890
ΑΜΟΙΒΕΣ - ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΩΠΙΚΟΥ	14.279.632	ΕΞΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	23.310.948
ΛΟΙΠΕΣ ΑΜΟΙΒΕΣ - ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΡΙΤΩΝ	10.544.887	ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ	11.225.089
ΦΟΡΟΙ - ΤΕΛΗ	432.803	ΜΗ ΡΕΥΣΤΟΠΟΙΩΘΕΙΣΕΣ ΥΠΕΡΑΣΙΕΣ	510.102
ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΞΟΔΑ	13.521.712	ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	88.943.951
ΑΠΟΙΒΕΣΕΙΣ ΠΑΓΙΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ	3.461.282	Γ. ΕΞΟΔΑ ΠΑΡΕΠΟΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	242.823
ΛΟΙΠΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	355.009	ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ	355.102.260
ΣΥΝΟΛΟ ΕΜΜΕΣΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	48.585.325	ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	40.346.885
ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	389.308	ΜΙΚΤΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	-2.008.994
Δ. ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΕΠΟΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛ. ΕΡΓΑΣΙΩΝ	69.624	ΜΙΚΤΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ	38.337.901
ΣΥΝΟΛΟ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΚΟΣΤΟΥΣ	316.764.359		

ΑΝΩΝΥΜΕΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΧΡΗΣΗΣ 1/1/1997 - 31/12/1997
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ ΚΛΑΔΟΥ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΟΧΗΜΑΤΩΝ
(ΠΟΣΑ ΣΕ .000 ΔΡΑΧΜΕΣ)

ΧΡΕΩΣΗ		ΠΙΣΤΩΣΗ	
Α. ΑΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ		Α. ΕΞΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	
ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	8.715.451	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΟΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	149.995.955
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	19.231.529	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	552.778
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΣΕ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥΣ	97.392	ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ	16.902.652
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΑΠΟΖΗΜ. & ΠΑΡΟΧ.	117.271.140	ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ	545.799
ΜΕΙΟΝ : ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	-9.391.480	ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	167.997.194
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ & ΠΑΡΟΧΕΣ	107.879.660	Β. ΕΞΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛ. ΚΛΕΙΟΜ. ΧΡΗΣ.	185.491.991	ΕΝΟΙΚΙΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ	1.190.978
ΜΕΙΟΝ : ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	-21.811.512	ΕΞΟΔΑ ΜΕΤΟΧΩΝ	594.441
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ	163.680.479	ΕΞΟΔΑ ΟΜΟΛΟΓΩΝ Κ.Λ.Π. ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ	4.563.505
ΜΕΙΟΝ		ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ	1.011.367
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛ. ΠΡΟΗΓ. ΧΡΗΣ.	143.093.031	ΤΟΚΟΙ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΟΜΟΛΟΓΩΝ	6.409.959
ΜΕΙΟΝ : ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	-15.582.080	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΑΠΟ ΠΩΛΗΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ ΚΑΙ ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ	10.780.123
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ	-127.510.951	ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ	310.353
ΑΠΟΘΕΜΑ ΜΗ ΔΙΑΛΩΘΕΙΩΝ ΕΚΚΡΕΜΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	-2.901	ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	24.980.726
ΣΥΝΟΛΟ ΑΜΕΣΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	172.080.659	ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ	192.877.910
Β. ΕΜΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ		ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	6.022.378
ΑΜΟΙΒΕΣ - ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΩΠΙΚΟΥ	13.182.233	ΜΙΚΤΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	-12.155.230
ΛΟΙΠΕΣ ΑΜΟΙΒΕΣ - ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΡΙΤΩΝ	7.768.405	ΜΙΚΤΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ ΚΛΑΔΟΥ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΟΧΗΜΑΤΩΝ	-6.132.862
ΦΟΡΟΙ - ΤΕΛΗ	233.856		
ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΞΟΔΑ	3.890.340		
ΑΠΟΙΒΕΣΕΙΣ ΠΑΓΙΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ	1.453.080		
ΛΟΙΠΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	145.757		
ΣΥΝΟΛΟ ΕΜΜΕΣΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	26.673.671		
ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	246.432		
ΣΥΝΟΛΟ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΚΟΣΤΟΥΣ	198.810.762		

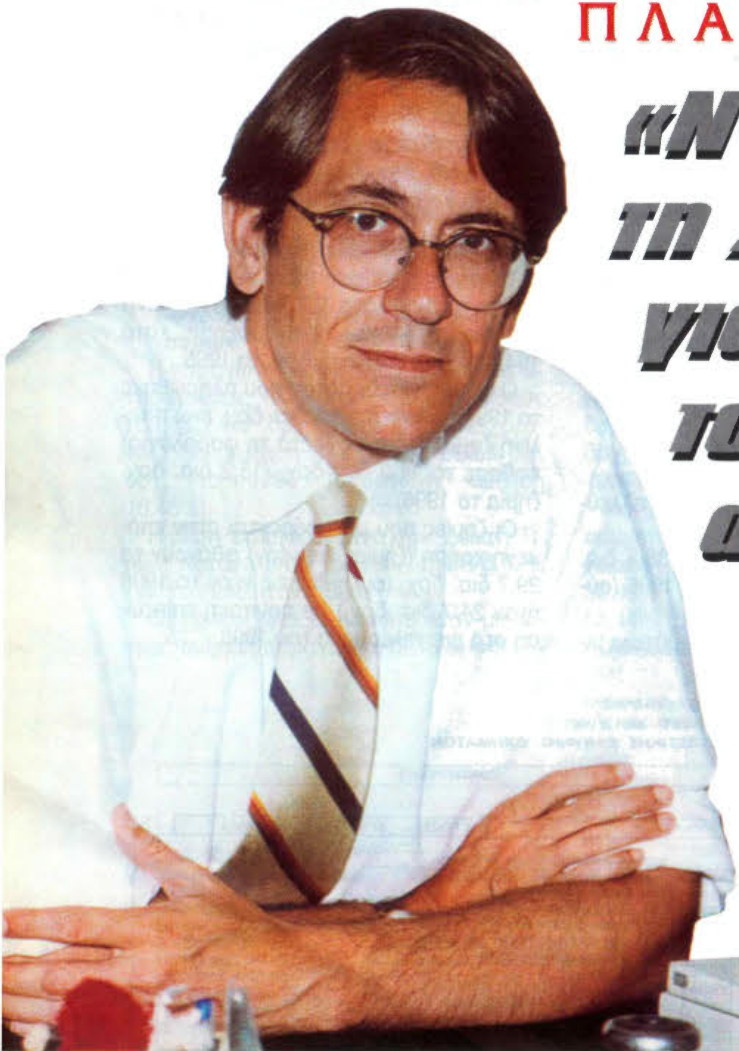
ΑΝΩΝΥΜΕΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΧΡΗΣΗΣ 1/1/1997 - 31/12/1997
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ ΛΟΙΠΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΖΗΜΙΩΝ
(ΠΟΣΑ ΣΕ .000 ΔΡΑΧΜΕΣ)

ΧΡΕΩΣΗ		ΠΙΣΤΩΣΗ	
Α. ΑΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ		Α. ΕΞΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	
ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	51.278.155	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΟΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	111.350.852
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	19.713.011	ΜΕΙΟΝ : BONUS ΟΜΑΔΙΚΩΝ	-11.517
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΣΕ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥΣ	1.627.179	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΟΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	111.339.335
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΑΠΟΖΗΜ. & ΠΑΡΟΧ.	42.973.526	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	5.976.087
ΜΕΙΟΝ : ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	-20.143.573	ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ	11.635.365
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ & ΠΑΡΟΧΕΣ	22.829.953	ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ	14.499.499
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛ. ΚΛΕΙΟΜ. ΧΡΗΣ.	98.158.037	ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ	182.849
ΜΕΙΟΝ : ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	-57.064.432	ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	143.633.135
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ	41.093.605	Β. ΕΞΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	
ΜΕΙΟΝ		ΕΝΟΙΚΙΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ	850.823
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛ. ΠΡΟΗΓ. ΧΡΗΣ.	79.700.684	ΕΞΟΔΑ ΜΕΤΟΧΩΝ	500.754
ΜΕΙΟΝ : ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	-43.332.315	ΕΞΟΔΑ ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ Κ.Α.Π. ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ	3.759.827
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ	-36.368.369	ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ	758.698
ΑΠΟΘΕΜΑ ΜΗ ΔΙΔΟΘΕΙΩΝ ΕΚΚΡΕΜΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	1.890	ΤΟΚΟΙ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΟΜΟΛΟΓΩΝ	2.024.201
ΣΥΝΟΛΟ ΑΜΕΣΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	100.175.424	ΕΞΟΔΑ ΑΠΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ ΣΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	6068
Β. ΕΜΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ		ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΠΛΗΡΗΣΗΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ & ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ	7.902.381
ΑΜΟΙΒΕΣ - ΕΞΟΔΑ ΠΡΟΩΠΤΙΚΟΥ	14.277.400	ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ	243.999
ΛΟΙΠΕΣ ΑΜΟΙΒΕΣ - ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΡΙΤΩΝ	6.393.626	ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	16.046.751
ΦΟΡΟΙ - ΤΕΛΗ	217.364	Γ. ΕΞΟΔΑ ΠΑΡΕΠΟΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	130.685
ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΞΟΔΑ	2.738.974		
ΑΠΟΙΒΕΙΕΙΣ ΠΑΓΙΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ	1.203.717		
ΛΟΙΠΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	278.717		
ΣΥΝΟΛΟ ΕΜΜΕΣΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	25.109.798		
Γ. ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	176.613		
Δ. ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΕΠΟΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	105.600		
ΣΥΝΟΛΟ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΚΟΣΤΟΥΣ	125.666.435		

ΠΙΣΤΩΣΗ		ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ	
Α. ΕΞΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ		159.810.565	
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΟΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	111.350.852	ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	34.749.196
ΜΕΙΟΝ : BONUS ΟΜΑΔΙΚΩΝ	-11.517	ΜΙΚΤΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	-505.067
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΟΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	111.339.335	ΜΙΚΤΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	34.244.130
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	5.976.087	ΛΟΙΠΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	
ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ	11.635.365		
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ	14.499.499		
ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ	182.849		
ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	143.633.135		
Β. ΕΞΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ			
ΕΝΟΙΚΙΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ	850.823		
ΕΞΟΔΑ ΜΕΤΟΧΩΝ	500.754		
ΕΞΟΔΑ ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ Κ.Α.Π. ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ	3.759.827		
ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ	758.698		
ΤΟΚΟΙ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΟΜΟΛΟΓΩΝ	2.024.201		
ΕΞΟΔΑ ΑΠΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ ΣΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ	6068		
ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΠΛΗΡΗΣΗΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ & ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ	7.902.381		
ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ	243.999		
ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΟΔΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	16.046.751		
Γ. ΕΞΟΔΑ ΠΑΡΕΠΟΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	130.685		

ΠΛΑΤΩΝ ΤΗΝΙΟΣ

«Ν' αναζητήσουμε τη χρυσή τομή για την επίλυση του κοινωνικο-ασφαλιστικού»



Το Μέλλον του Κράτους Πρόνοιας, τα προβλήματα των υπερηλίκων, η αναζήτηση ενός βιώσιμου συνταξιοδοτικού συστήματος που θα ταιριάζει στις ελληνικές συνθήκες και ο νέος ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης είναι οι θεματολογικοί άξονες μιας πολύ ενδιαφέρουσας και αποκλειστικής συνέντευξης που παραχώρησε ο κ. Πλάτων Τήνιος στον Κώστα Σιμόπουλο, υπεύθυνο ύλης στο περιοδικό Ασπίδα, του Ομίλου Ασπίς. Το «Ασφ. Ναι» μαζί με τα συγχαρητήρια του στον κ. Κ. Σιμόπουλο για την προσφορά του στην Ασπίς - Πρόνοια αναδημοσιεύει ολόκληρη τη συνέντευξη ώστε να λάβουν γνώση περισσότεροι άνθρωποι της Ελληνικής Ασφ. αγοράς των σημαντικών απόψεων ενός ανθρώπου που σαφώς επηρεάζει τις εξελίξεις στο κοινωνικοασφαλιστικό ζήτημα.

Στο περιοδικό «Ασπίδα» θα δημοσιεύσουν πολλές συνεντεύξεις πάνω σ' αυτό το θέμα.

Πρώτος συνομιλητής της «Α» στη σειρά αυτών των συνεντεύξεων για το Ασφαλιστικό είναι ο κ. Πλάτων Τήνιος, οικονομολόγος, ασχολούμενος, ειδικός, με τις οικονομικές πτυχές της κοινωνικής πολιτικής.

Ο Πλάτων Τήνιος γεννήθηκε πριν από 41 χρόνια και μεγάλωσε στην Αλεξάνδρεια. Σπούδασε οικονομικά στην Αγγλία, στα πανεπιστήμια της Οξφόρδης και του Κέμπριτζ, όπου κατέθεσε και τη διδακτική του διατριβή για την αγορά κατοικίας στην Ελλάδα και ύστερα από μια περίοδο διαδοχής οικονομικών στην Οξφόρδη και 15ετή παραμονή στην Αγγλία επιστρέφει στην Ελλάδα.

Έχει εργασθεί ως ειδικός σύμβουλος στο Υπουργείο Εθνικής Οικονομίας ως το 1989 και μετά στο Συμβούλιο Εμπειρογνώμωνων στο ΥΠΕΘΟ ως το 1993, ενώ από το 1993 ως το 1995 διετέλεσε σύμβουλος στο υπουργείο Βιομηχανίας, όπου ασχολήθηκε με θέματα ενεργειακών δικτύων, βιομηχανικής και τεχνολογικής πολιτικής. Από το 1992 συμμετέχει ως εμπειρογνώμονας σε αποστολές τεχνικής βοήθειας του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου για θέματα κοινωνικής πολιτικής σε διάφορες χώρες. Σήμερα είναι ειδικός σύμβουλος στο πολιτικό γραφείο του Πρωθυπουργού.

Ο Πλάτων Τήνιος ασχολείται από 10ετίας και πλέον με τα κοινωνικοασφαλιστικά συστήματα, έγινε όμως ευρύτερα γνωστός στο ευρύ κοινό όταν συμμετείχε με την ιδιότητά του ως ειδικός σύμβουλος του κ. Σημίτη στη με απόφαση του πρωθυπουργού

συσταθείσα τον Οκτώβριο του '96 Επιτροπή για την Εξέταση της Μακροπρόθεσμης Οικονομικής Πολιτικής».

Η Επιτροπή ήταν 8μελής, στη σύνθεσή της μετείχαν τεχνοκράτες και επιστήμονες, είχε Πρόεδρό της τον καθηγητή Γιάννη Σπράο και έργο της (με χρονικό ορίζοντα ενός έτους για την ολοκλήρωσή του) ήταν η εξέταση της μεσομακροπρόθεσμης πορείας της ελληνικής Οικονομίας και η υποβολή εισηγήσεων στον πρωθυπουργό, με στόχο την επεξεργασία θέσεων και προτάσεων για την ισόρροπη και βιώσιμη ανάπτυξη εν όψει της ανάγκης για εφαρμογή του προγράμματος σύγκλισης της ελληνικής Οικονομίας προς τις οικονομίες των λοιπών κρατών μελών της Ε.Ε.

Στις 3 Οκτωβρίου 1997 ο καθηγητής Γιάννης Σπράος υποβάλλει στον κ. Κ. Σημίτη εκ μέρους της Επιτροπής Έκθεση υπό τον τίτλο «Οικονομία και Συντάξεις - Συνεισφορά στον Κοινωνικό Διάλογο», διευκρινίζοντας προς τον Πρόεδρο της Κυβερνήσεως ότι «το μέγιστο φορτίο για την προετοιμασία της επωμίσθηκε ο Πλάτων Τήνιος». (Σημ. «Α»: Το πλήρες περιεχόμενο της Έκθεσης και άλλες σχετικές εργασίες περιλαμβάνονται στην ειδική έκδοση του περιοδικού «Συνδικαλιστική Επιθεώρηση», που έχει αγοραστεί από την Ασπίς Πρόνοια και προσφερθεί στους συνεργάτες της Εταιρίας).

Πρέπει να διευκρινίσουμε ότι η αποκλειστική συνέντευξη που παραχώρησε στον Κώστα Σιμόπουλο για την «Α» ο κ. Πλ. Τήνιος δόθηκε με την επιστημονική και μόνον ιδιότητα του. Ίσως και γι' αυτό έχει ακόμη περισσότερο ενδιαφέρον!

ΤΟ ΚΕΙΜΕΝΟ ΤΗΣ ΑΠΟΜΑΓΝΗΤΟΦΩΝΗΜΕΝΗΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗΣ ΕΧΕΙ ΩΣ ΕΞΗΣ:

• «Α»: Ο 21ος αιώνας, κύριε Τήνιε, θα κάνει ποδαρικό στον Έλληνα εργαζόμενο προσφέροντάς του έναν μποναμά που, καθώς φαίνεται, δεν είναι ευπρόσδεκτος. Αλλά και ούτε συγκεκριμένος. Πρόσφατα διαβάσαμε ότι επιτροπή πολιτικών - νομικών - επιχειρηματιών - οικονομολόγων στις ΗΠΑ προβληματίζεται στους άξονες ηλικία συνταξιοδότησης και διαχείριση εισφορών, προτείνοντας τη μετάθεση του ορίου ηλικίας στα 70 για τους σημερινούς σαραντάρηδες. Πενήντα χρόνια εργασίας για πόσα χρόνια αναστολής άραγε; Ποιο, πιστεύετε, ότι είναι το μέλλον του κράτους πρόνοιας, όπως το γνωρίζουν οι ευρωπαϊκοί λαοί;

• Τ: Θα διαφωνήσω εγώ με τον χαρακτηρισμό του μποναμά ως αρνητικού. Ο μποναμάς θα είναι πάρα πολύ καλός και ιδιαίτερα ευπρόσδεκτος. Γιατί αυτά που φέρνει ο νέος αιώνας είναι ότι θα ζούμε περισσότερο, θα είμαστε υγιέστεροι και, πιστεύω, πλουσιότεροι. Το θέμα του συστήματος συνταξιοδότησης - γιατί είναι βεβαίως ευρύτερο το θέμα του κράτους πρόνοιας - είναι πώς να προσαρμοστούμε σ' αυτό τον ευνοϊκό μποναμά! Και πρέπει να το βλέπουμε έτσι. Είναι πώς να οργανώσουμε την κοινωνία μας - και το σύστημα συνταξιοδότησης που είναι ένα τμήμα της κοινωνίας - ώστε αυτός ο δύναμι θετικός μποναμάς να μην αποτελέσει πρόβλημα. Δυστυχώς, έχουμε ένα σύστημα το οποίο είναι προσαρμοσμένο σε παλαιότερες συνθήκες οι οποίες μετατρέπουν αυτό το οποίο είναι δυνητικά θετικό σε αρνητικό.

• «Α»: Μη ευπρόσδεκτο μποναμάς ας θεωρήσουμε, κύριε Τήνιε, τη σταδιακή μετάθεση των ορίων συνταξιοδότησης από τα 58 στα 60, στα 62, στα 65, στα 68 και ακόμη παραπέρα...

• Τ: Όλοι διαπιστώνουμε, παρακολουθώντας τα κοντινά μας πρόσωπα, ότι πολλά άτομα όταν φτάσουν σε κάποια ηλικία, 60, 65, δεν θέλουν να μούν στην άκρη, δεν θέλουν να μούν στο περιθώριο της κοινωνίας, που είναι μια κοινωνία προσαρμοσμένη ακόμη στην παραγωγή. Αυτό βέβαια που πρέπει ν' αναζητήσουμε στο πλαίσιο του 21ου αιώνα είναι νέες μέθοδοι οργάνωσης της εργασίας και συνεισφοράς του ατόμου μέσης ηλικίας ώστε να μην έχουμε αυτό το φαινόμενο της απότομης μετάβασης από πλήρη απασχόληση σε πλήρη αργία. Βεβαίως πίσω από το ερώτημά σας υπάρχει κάτι, ίσως πιο σημαντικό, που είναι οι συνθήκες στους χώρους εργασίας. Αν έχουμε δηλαδή μέσα στο χώρο εργασίας συνθήκες οι οποίες διώχνουν τον εργαζόμενο και καθιστούν την απασχόλησή του απωθητική αντί να είναι δημιουργική, νομίζω ότι είναι αυτό που δημιουργεί το πρόβλημα.

ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΩΝ ΥΠΕΡΗΛΙΚΩΝ

• «Α»: Πέραν αυτού, που όντως είναι σοβαρό ζήτημα, υπάρχει και μια παράμετρος που παράγει - και όχι αδικαιολόγητα - αγωνία: πόσο απασχολήσιμος είναι ένας άνθρωπος 65 ετών;

• Τ: Γι' αυτό δεν μιλάει κανείς για απότομες αυξήσεις των ορίων ηλικίας. Μια προσαρμογή ορίων ηλικίας στις χώρες όπου προτείνεται είναι πάντοτε σταδιακή, ώστε να μπορεί να προχωρεί παράλληλα και με τις αλλαγές από την πλευρά της ζήτησης εργασίας. Αυτό πιστεύω ότι είναι και το μεγάλο λάθος της φιλολογίας για τα όρια ηλικίας. Η συζήτηση δεν πρέπει να είναι για καταναγκαστικά όρια ηλικίας αλλά για το πώς πρέπει να οργανωθεί η κοινωνία για να αποδεχθεί τη συνεισφορά των ατόμων μεγάλης ηλικίας. Μια αύξηση των ορίων συνταξιοδότησης χωρίς ταυτόχρονες αλλαγές από την άλλη πλευρά, ώστε η προσφερόμενη εργασία αφενός να είναι ελκυστική αλλά και να την επιθυμούν και οι εργοδότες, δεν θα ήταν ισορροπημένη αντιμετώπιση.

• «Α»: Είναι κλειδί, επομένως, η διαμόρφωση τέτοιων συνθηκών...

• Τ: Ναι. Και σημαίνει αυτό ότι πρέπει ν' αλλάξει η νοοτροπία απέναντι στον μεσήλικο εργαζόμενο, πρέπει ν' αλλάξει η αντιμετώπιση που εκείνος έχει όσον αφορά στην κατάρτισή του, πρέπει ν' αλλάξουν οι απόψεις που υπάρχουν για το κατά πόσον ενδιαφέρει η απασχόλησή τους εργαζόμενους κάποιας ηλικίας. Και ένα σημείο που είναι πάρα πολύ σημαντικό και το ξεχνάμε: οι μελλοντικοί ηλικιωμένοι, αυτοί δηλαδή που γεννήθηκαν μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο σε σχέση με τους ηλικιωμένους της προηγούμενης γενιάς θα είναι πολύ πιο μορφωμένοι, θα έχουν διαφορετικές εμπειρίες και, κατά τεκμήριο, θα είναι πολύ πιο ευέλικτοι. Αυτό είναι ήδη πραγματικότητα. Ο σημερινός σαραντάρης είναι πολύ πιο ευέλικτος. Κανένας μέσα στη σύγχρονη Οικονομία πολύ πιο άνετα

«Πριν από μια δεκαετία περίπου, όταν συμπτωματικά είχα αρχίσει ν' ασχολούμαι μ' αυτά τα θέματα, δεν



υπήρχε καμιά σχεδόν χώρα που να είχε λάβει μέτρα αντιμετώπισης της γήρανσης του πληθυσμού. Όλες οι χώρες έβλεπαν το πρόβλημα της γήρανσης να έρχεται σαν το παγόβουνο που ήταν έτοιμος να πέσει πάνω του ο «Τιτανικός» αλλά δεν ήξεραν προς τα που να στρέψουν το πηδάλιο».

από κάποιον που είχε γεννηθεί αμέσως μετά τη Μικρασιατική Καταστροφή, και είχε μεγαλώσει με την Κατοχή, που είχε μετακινηθεί εκών άκων από τον αγροτικό τομέα στην Αθήνα, τη δεκαετία του '50. Μιλάμε λοιπόν γι' ανθρώπους που έχουν ή είχαν πολύ διαφορετική βιογραφία από τους σημερινούς ηλικιωμένους, οι οποίοι γι' αυτό το λόγο πιθανότατα θα έχουν και μικρότερα προβλήματα προσαρμογής.

• «Α»: Πάντως υπάρχει ζήτημα, γιατί ασφαλώς ένας άνθρωπος που εργάστηκε σ' όλο το βίο του στις μονάδες εντάσεως εργασίας - με την έννοια του κλάδου της βιομηχανικής παραγωγής - δεν μπορεί να διατηρείται σε ίδια κατάσταση αντοχής με ένα αντίστοιχης ηλικίας εργαζόμενο που όμως απασχολήθηκε στις υπηρεσίες και επομένως βίωσε ένα πολύ πιο ευνοϊκό εργασιακό περιβάλλον. Αυτό το όριο ηλικίας των 60, των 65 και των 70 ετών, που συζητούν τώρα στις ΗΠΑ μήπως γίνεται λίγο τραχύ και απάνθρωπο;

• Τ: Μία από τις αλλαγές οι οποίες επιχειρούνται σήμερα είναι ότι η αγορά εργασίας φεύγει από αυτή την απόλυτη εξειδίκευση, όπου ο κάθε εργαζόμενος έκανε μια μόνο δουλειά κι έμενε σ' αυτή. Οπωσδήποτε, ένας χειρωνακτικός καταπονείται περισσότερο. Η προσαρμογή λοιπόν της αγοράς εργασίας σημαίνει για όλους τους εργαζόμενους κατάρτιση, ώστε να μην περιορίζονται οι δυνατότητές τους σ' ένα μόνο πεδίο - και μάλιστα ένα πεδίο που τους καταπονεί. Έτσι, θα δοθεί σ' εκείνους που το χρειάζονται η δυνατότητα να επανεκπαιδευθούν ώστε να αξιοποιούνται σε άλλες πιο ελκυστικές γι' αυτούς εργασίες. Με τον τρόπο αυτό περιορίζεται και η ανάγκη καταναγκασμού μέσω της αύξησης των ορίων.

• «Α»: Πέραν αυτών, για την ομάδα εκείνων που καλούνται «ηλικιωμένοι» υπάρχει ένα επιπλέον σοβαρό εμπόδιο, το οποίο δυσχεραίνει την απασχόλησή τους και αυτό είναι η πολύ υψηλότερη αμοιβή τους συγκριτικά μ' αυτή των νεοεισερχόμενων στην εργασία. Με τα χρήματα που υποχρεούται εκ του νόμου να δίνει σ' έναν ούτως ή άλλως καταπονημένο 50άρη η επιχείρηση επιλέγει την πρόσληψη δύο ίσως πολύ νεωτέρων του.

• Τ: Αυτό που πρέπει ν' αποτιμηθεί εξίσου είναι η εμπειρία αυτών των ηλικιωμένων και η προσαρμοστικότητα τους, που συνιστούν ένα πολύ σημαντικό πλεονέκτημα έναντι της δεδομένης απειρίας των νεωτέρων τους.

• «Α»: Θα υπάρξουν όμως επαρκείς θέσεις γι' αυτή την ομάδα των επανακαταρτιζόμενων ηλικιωμένων οι οποίοι -

σύμφωνα με τις προβλέψεις της Στατιστικής της Δημογραφίας - προϊόντος του χρόνου θα υπερτερούν όχι μόνο σε εμπειρίες αλλά και στον αριθμό τους έναντι της νέας γενιάς! Θα συμφωνείτε, υποθέτω, ότι υπάρχει ζήτημα...

- **T:** Οπωσδήποτε και υπάρχει! Ας θυμηθούμε όμως ότι όλη μας η συζήτηση αφορά στο πλαίσιο του 21ου αιώνα. Δεν μιλάμε για πράγματα που θα γίνουν τα επόμενα δύο - τρία χρόνια, αλλά για πράγματα που θα γίνουν, εξελικτικά, την προσεχή δεκαετία. Ο περιορισμός εισόδου ατόμων νεαρών ηλικιών στην αγορά εργασίας θα δώσει μια νέα υφή στο πρόβλημα της ανεργίας. Γι' αυτές τις αλλαγές, όμως, πρέπει να προετοιμαζόμαστε εγκαίρως.

ΓΙΑ ΜΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΜΕ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΠΡΟΣΩΠΟ

- **«Α»:** Έχετε δίκιο! Επαναφέροντας λοιπόν τη συζήτηση μας στο πλαίσιο του 21ου αιώνα, ας θυμηθούμε, κύριε Τήνιε, και το δεύτερο σκέλος της πρώτης ερώτησης: υπάρχει μέλλον για το κράτος πρόνοιας όπως το έχουμε γνωρίσει οι λαοί της Ευρώπης, οι Γερμανοί, οι Βέλγοι, οι Σκανδιναβοί κι εμείς στη χώρα μας;
- **T:** Εάν εννοούμε ότι θα είναι το κράτος πρόνοιας στην κάθε του λεπτομέρεια σε πενήντα χρόνια το ίδιο ακριβώς όπως είναι στις μέρες μας, οπωσδήποτε όχι. Όπως σήμερα δεν είναι αυτό που ήταν πριν από πενήντα χρόνια. Αλλά προσπαθούμε στην Ευρώπη να διαφυλάξουμε αυτό το χαρακτηριστικό - κλειδί, που είναι μια Οικονομία με ανθρώπινο πρόσωπο - που είναι το χαρακτηριστικό στοιχείο διαφοροποίησης της ευρωπαϊκής κοινωνίας και κουλτούρας σε σχέση με την Αμερική, αλλά και με την Ασία. Με την πρώτη έχουμε τη διαφορά ότι σ' εμάς υπάρχει πολύ μεγαλύτερη αλληλεγγύη και με τη δεύτερη ότι στην Ευρώπη έχουμε μια πολύ βαθύτερη δημοκρατία.
- **«Α»:** Πόσα όμως από τα στοιχεία της ευρωπαϊκής κοινωνίας και κουλτούρας που ζούμε είναι διατηρήσιμα; Γιατί η ΟΝΕ έχει έντονες επιδράσεις που αφορούν στα πάντα και φυσικά και στην ποιότητα ζωής του απομάχου της εργασίας.
- **T:** Το χαρακτηριστικό της ΟΝΕ είναι ότι θα υπάρχουν περιορισμοί στο συνολικό έλλειμμα του Δημοσίου. Έτσι, τα συστήματα κοινωνικής ασφάλισης θα πρέπει να χρηματοδοτούνται με βάση εισφορές ή φορολογία γιατί δεν μπορούν πλέον να προσθέτουν στο έλλειμμα. Εάν κάποιο κράτος - μέλος θέλει το «X» σύστημα ασφάλισης θα πρέπει αυτό να είναι επαρκώς χρηματοδοτούμενο. Δηλαδή θα πρέπει να μην περνάει ο λογαριασμός στον γενικό φορολογούμενο. Αυτό σημαίνει ότι μπορείς να έχεις ένα όσο

«Πρέπει να υπάρχει ένα κρατικό σύστημα που να εγγυάται κάποια αναπλήρωση, αλλά από ένα σημείο και μετά ο ιδιώτης εργαζόμενος ή το συνδικάτο του σε συνεργασία με τον εργοδότη μπορούν να φροντίσουν για συμπλήρωση σ' αυτό το κρατικό σύστημα».



γενναϊόδωρο σύστημα ασφάλισης θέλεις, φτάνει να είσαι διατεθειμένος να πληρώσεις το κόστος του. Η παρατήρηση αυτή αναβαθμίζει τη σημασία της πλευράς των παροχών. Δηλαδή, στο πλαίσιο της ΟΝΕ το σύστημα της κοινωνικής ασφάλισης αντιμετωπίζεται περισσότερο ως υπηρεσία, την οποία αγοράζει ο ασφαλισμένος μέσω των εισφορών. Εάν είναι ικανοποιημένος από το ποιοτικό επίπεδο αυτής της υπηρεσίας τότε δεν θα έχει πρόβλημα να πληρώσει τις εισφορές και δεν θα δημιουργείται και μακροοικονομικό πρόβλημα. Εάν δεν είναι ευχαριστημένος, τότε θα υπάρχει πρόβλημα - ένα πρόβλημα νομιμοποίησης και καταξίωσης και κοινωνικής ασφάλισης απέναντι στους ασφαλισμένους.

- **«Α»:** Αναφερόμενοι στο νέο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης επιχειρούμε να προσδιορίσουμε τον χρονικό ορίζοντα επιβίωσής του υπό τη μια ή την άλλη επιλογή. Όταν, όμως, τα πάντα γύρω από τις παγκόσμιες οικονομικές και ευρωπαϊκές πολιτικές εξελίξεις ρέουν με υψηλές ταχύτητες και με απρόοπτα, πόσο μπορούμε να εμφανιζόμαστε με παγιωποιημένες επιλογές;
- **T:** Κατ' αρχάς να διευκρινίσουμε ότι ο όρος «επιβίωση» του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης είναι καταχρηστικός. Η επιβίωση του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης δεν τίθεται σε αμφισβήτηση από κανένα. Εκείνο που πολλές φορές εννοείται μ' αυτό είναι ότι υπάρχουν πολλά συστήματα κοινωνικής ασφάλισης τα οποία έχουν φτάσει σε σημείο που η περαιτέρω επέκτασή τους αρχίζει να έχει έντονα αρνητικές επιπτώσεις στη λειτουργία της Οικονομίας. Από την άλλη μεριά, συζητώντας για τους χρονικούς ορίζοντες βιωσιμότητας είναι σαφές ότι αναφερόμαστε στη βιωσιμότητά του υπό τον άλφα ή βήτα τρόπο χρηματοδότησης. Το σύστημα θα έχει προβλήματα βιωσιμότητας μόνον όταν εκείνο που το χρηματοδοτούν δεν εκτιμούν τις υπηρεσίες που αυτό προσφέρει.
- **«Α»:** Οικονομία και κοινωνία εισέρχονται σε μια περίοδο σύγκρουσης όχι μόνον ιδεολογικού αλλά και ουσιαστικού περιεχομένου. Πώς βλέπετε ότι θα εξελιχθούν οι σχέσεις τους; Γιατί

πυκνώνουν όλο και περισσότερο οι διαμαρτυρίες για αναληγσία των αριθμών εις βάρος της κοινωνίας. Μήπως, πραγματικά, θυσιάζεται σήμερα η κοινωνική δικαιοσύνη στο βωμό της ευμερίας των αριθμών;

- **T:** Οικονομολόγοι και κοινωνιολόγοι ψάχνουμε να βρούμε κοινή συνισταμένη. Κι αν κάπου συγκρουόμαστε είναι στην έμφαση. Εγώ θα σας αντέτασσα ότι ένας καλός οικονομολόγος δεν κοιτάει ποτέ τη μια πλευρά της εξίσωσης. Η ευημερία αυτού που λαμβάνει τις παροχές επιτυγχάνεται, συχνά, εις βάρος εκείνου που πληρώνει, ο οποίος, σε μερικές περιπτώσεις, μπορεί να βρίσκεται σε χειρότερη οικονομική κατάσταση από τον δέκτη των παροχών. Επομένως το να επιμένεις ότι υπάρχει επαρκής χρηματοδότηση για κοινωνικές παροχές χρειάζεται για την επιβεβαίωση ότι δεν έχουμε ένα σύστημα το οποίο βάζει τους φτωχούς να πληρώνουν για τους πλούσιους. Δεν βλέπω λοιπόν ότι υπάρχει διαμάχη μεταξύ κοινωνικής δικαιοσύνης και οικονομικής σκέψης. Αυτά είναι θέματα τα οποία πρέπει να συνεξετάζονται. Προβλήματα δημιουργούνται όταν μια ανάλυση κοιτάει μόνο την κοινωνική δικαιοσύνη αγνοώντας τα οικονομικά ή μια ανάλυση εξετάζει μόνο αριθμούς, ερήμην του κοινωνικού στοιχείου. Διότι το κράτος πρόνοιας, αυτόνοτο, βασίζεται στην κοινωνική συναίνεση. Κι αν δεν έχει αυτή τη συναίνεση, δεν κάνει τη δουλειά του. Επομένως είναι παράλογο να έχεις ένα σύστημα που αποδίδει οικονομικά πλην όμως δεν είναι αποδεκτό κοινωνικά.

ΠΡΟΣ ΕΝΑ ΒΙΩΣΙΜΟ ΣΥΣΤΗΜΑ...

- **«Α»:** Εάν γίνουν αποδεκτές οι σχετικές προτάσεις και υιοθετηθεί το σύστημα των τριών πυλώνων και εφόσον κριθεί υποχρεωτική η συμμετοχή των πολιτών στον πρώτο που αφορά την εξασφάλιση μιας ελάχιστης για όλους τους πολίτες σύνταξης, θα πρέπει να παραμείνουν ως έχουν σήμερα τα επίπεδα εισφορών; Γιατί αν δεν αναπροσαρμοσθούν, πώς θα χρηματοδοτηθούν οι άλλοι δύο πυλώνες;
- **T:** Αυτό είναι ένα παράδειγμα αυτού που σας είπα: για να κλείσει ο λογαριασμός πρέπει να συνεκτιμηθούν οι παροχές με τις εισφορές. Και πρέπει σε τελική ανάλυση αυτός που θ' αποφασίσει να πει αν αυτές οι παροχές αξίζουν ή δεν αξίζουν το απαιτούμενο ύψος εισφορών, το οποίο προκύπτει μαθηματικά. Αντίστροφα, αν αυτό το επίπεδο εισφορών επαρκεί για το συγκεκριμένο επίπεδο παροχών. Το πόσο είναι οι παροχές και πόσο είναι οι εισφορές δεν μπορεί να εξετασθεί ανεξάρτητα. Οι παροχές συνεπάγονται κάποιες εισφορές και, αντίστροφα, συγκεκριμένες εισφορές «εξασφαλίζουν» δεδομένες παροχές.

- **«Α»:** Για ένα πρόβλημα που όσο χρονοτριβούμε τόσο γίνεται οξύτερο, μήπως

οι ρυθμοί των διαδικασιών αντιμετώπισης δεν είναι ικανοποιητικοί; Μήπως, κύριε Τήνιε, καθυστερούμε το ραντεβού μας με τα μέτρα;

- **T:** Η αναμόρφωση του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης είναι μια εργασία η οποία κρατάει υποχρεωτικά πολύ καιρό. Οι αρχές προβληματισμού για όσα γίνονται σήμερα και βρίσκονται σε εξέλιξη μπορεί ν' αναζητηθούν σε γραπτά που υπάρχουν εδώ και 20-30 χρόνια. Επομένως, αν το δούμε σε μια μακροπρόθεσμη οπτική, βλέπουμε ότι τα πράγματα προχωρούν και ότι ίσως, για πρώτη φορά, στην τελευταία γενιά υπάρχει διάθεση όλων των συμμετεχόντων - και της κυβέρνησης και των κοινωνικών εταίρων, συνταξιούχων κ.λπ. - να βρεθεί μια λύση στο ασφαλιστικό. Ενώ παλαιότερα δεν ήμουν σίγουρος ότι υπήρχε αυτή η διάθεση. Σήμερα φαίνεται ότι το πρόβλημα έχει συνειδητοποιηθεί στις πραγματικές του διαστάσεις.
- **«Α»:** Και χρειάζεται να το αντιμετωπίσουμε ριζοσπαστικά και όχι με μπαλώματα.
- **T:** Πράγματι, αυτό που χρειάζεται δεν είναι να περάσει ένας νόμος που θα υποδύεται την πανάκεια. Είναι καλύτερα, όπως και σε άλλες χώρες έχει γίνει, να μπει μια προοπτική σταδιακών αλλαγών η οποία μπορεί να κρατήσει - όπως στην περίπτωση της Αγγλίας και της Ιταλίας - άνω των 20 ετών. Αλλά να δρομολογηθούν ορισμένες αλλαγές, οι οποίες μέσα σ' ένα βάθος χρόνου μιας γενιάς να δίνουν το δικαίωμα να βγούμε και να πούμε «δεν έχουμε πλέον ασφαλιστικό πρόβλημα!».
- **«Α»:** Υπάρχει χώρα ευρωπαϊκή στην οποία να βλέπουμε τον τρόπο με τον οποίο αντιμετωπίζεται το πρόβλημα που απασχολεί εμάς στην Ελλάδα και προσιδιάζει στις δικές μας συνθήκες;
- **T:** Πριν από μιά δεκαετία περίπου, όταν συμπτωματικά είχα αρχίσει ν' ασχολούμαι μ' αυτά τα θέματα, δεν υπήρχε καμιά σχεδόν χώρα που να είχε λάβει μέτρα αντιμετώπισης της γήρανσης του πληθυσμού. Όλες οι χώρες έβλεπαν το πρόβλημα της γήρανσης να έρχεται σαν το παγόβουνο που ήταν έτοιμος να πέσει πάνω του ο «Τιτανικός» αλλά δεν ήξεραν προς τα πού να στρέψουν το πηδάλιο. Τώρα πια υπάρχουν πολλά παραδείγματα χωρών που έχουν αντιμετωπίσει το πρόβλημά τους με διαφορετικούς τρόπους - αν και πρόκειται για ένα πρόβλημα που είναι σε γενικές γραμμές το ίδιο σε όλες τις χώρες. Κι έτσι πλέον το θέμα δεν είναι η αναζήτηση της μοναδικής λύσης αλλά η επιλογή ενός μοντέλου λύσης από τα διάφορα διαθέσιμα. Σαν χώρες όπου υπάρχουν παρεμφερή με τα δικά μας χαρακτηριστικά και πειραματίζονται για την αντιμετώπιση του προβλήματος μπορούμε ν' αναφέρουμε τη Σουηδία, τη Γαλλία, την Ιταλία. Παράδειγμα, επίσης, θα μπορούσαν να θεωρηθούν

«Η επίλυση του προβλήματος θα γίνει μόνον όταν συνειδητοποιηθεί ότι μπαίνουμε σ' αυτό που λένε οι οικονομολόγοι «παιχνίδι θετικού αποτελέσματος». Δεν είναι ένα παιχνίδι στο οποίο ό,τι κερδίζει ο ένας το χάνει ο άλλος, αλλά ένα παιχνίδι που όλοι, αν εργαστούν από κοινού, μπορούν να βρεθούν σε καλύτερη μοίρα».

ορισμένες ιδέες που εφαρμόζονται τώρα σε χώρες της τέως Ανατολικής Ευρώπης όπως η Πολωνία και η Ουγγαρία.

- **«Α»:** Ο θεσμός του κοινωνικού διαλόγου που διεξήχθη και διεξάγεται πόσο αξιόπιστα προσέδωσε την έννοια του αλάθητου στα πρώτα συμπεράσματα που προέκυψαν από τις διαδικασίες του; Αυτά τα συμπεράσματα βοηθάνε την Πολιτεία;
- **T:** Οπωσδήποτε βοηθάνε την Πολιτεία, αλλά δεν είναι βέβαια η λύση. Ένα σημείο που νομίζω ότι η συνεισφορά του κοινωνικού διαλόγου θ' αποδειχθεί και στο μέλλον σημαντικότερη αφορά το πεδίο της ποιότητας υπηρεσιών, το οποίο έχει στρατηγική σημασία, διότι είναι αυτό το οποίο θα καταστήσει την κοινωνική ασφάλιση κάτι διαφορετικό από μια επαχθή φορολογία. Διότι οι κοινωνικοί εταίροι - και εδώ μιλάω κυρίως για την πλευρά των εργαζομένων - είναι οι «πελάτες» του συστήματος κοινωνική ασφάλιση και είναι αυτοί οι οποίοι θα πουν τα διάφορα σημεία στα οποία θα ήθελαν να δούν μια βελτίωση των υπηρεσιών. Και στην πρώτη φάση του διαλόγου αντιμετωπίσαμε τέτοια σημεία, στα οποία η σύμπλευση απόψεων ήταν πάρα πολύ ευκόλη.
- **«Α»:** Στην Έκθεση της υπό τον κ. Σπράο Επιτροπής είχε διατυπωθεί η άποψη για κατάργηση του συστήματος Βαρέων και Ανθυγιεινών Επαγγελμάτων, κάτι που είχε σφόδρα ενοχλήσει. Είναι δίκαιο, κύριε Τήνιε, να εξομολογήσουμε τον εργαζόμενο με κομπρεσέρ ή στην οικοδομή με τον υπάλληλο γραφείου;
- **T:** Το σύστημα όπως σήμερα ισχύει ορίζει ότι ο εργαζόμενος σε μια λατομική επιχείρηση, για παράδειγμα, κατατάσσεται στα Βαρέα - συμπεριλαμβανομένης και της γραμματέως του διευθυντού! Είναι ένας θεσμός που έχει τόσο διαβρωθεί ώστε η μόνη πρακτική εφικτή λύση είναι όχι να βγουν κάποια επαγγέλματα από τη λίστα αλλά να καταργηθούν όλα και να γίνει μια νέα κατάσταση επαγγελμάτων εξ υπαρχής, με ορθολογικά κριτήρια και με πρώτο μέλημα την υγεία των εργαζομένων - και όχι την πριμοδότηση της βλάβης στην υγεία! Η έννοια λοιπόν της κατάργησης των Βαρέων και Ανθυγιεινών είναι αυτή.

- **«Α»:** Κατά πόσον μπορούμε να αισιοδοξούμε, κύριε Τήνιε, ότι η κοινωνική συμφωνία προς έναν εξορθολογισμό του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης θεωρείται δεδομένη;
- **T:** Η επίλυση του προβλήματος θα γίνει μόνον όταν συνειδητοποιηθεί ότι μπαίνουμε σ' αυτό που λένε οι οικονομολόγοι «παιχνίδι θετικού αποτελέσματος». Δεν είναι ένα παιχνίδι στο οποίο ό,τι κερδίζει ο ένας το χάνει ο άλλος αλλά ένα παιχνίδι που όλοι, αν εργαστούν από κοινού, μπορούν να βρεθούν σε καλύτερη μοίρα. Και επομένως όλοι μπορούν να συναινέσουν στην κατεύθυνση των αλλαγών. Τι εννοώ: Αλλάζοντας τα τμήματα του συστήματος κοινωνική ασφάλιση που αποτελούν εμπόδιο στην παραγωγή, ή εξίσου αλλάζοντας τμήματα τα οποία θεωρούνται κατάφωρα άδικα, οδηγούμαστε σε ταχύτερη οικονομική ανάπτυξη και επομένως σε ένα πλεόνασμα το οποίο θα είναι διαθέσιμο για επιμερισμό στις διάφορες γενεές των συμμετεχόντων στην κοινωνική ασφάλιση - στο ασφαλιστικό συμβόλαιο, ας πούμε. Επομένως η ασφαλιστική μεταρρύθμιση είναι κάτι από το οποίο μπορούν να κερδίσουν όλοι οι συμμετέχοντες. Η έννοια του κοινωνικού διαλόγου είναι ότι οι συμμετέχοντες βρίσκουν τρόπους μεγιστοποίησης αυτού του κοινωνικού πλεονάσματος και τρόπους επιμερισμού του οφέλους, ώστε να μπορεί να προχωρήσει η μεταρρύθμιση. Γι' αυτό και αλλαγές σε θέματα κ.α. σε όλες τις χώρες τίθενται σ' έναν κοινωνικό διάλογο, σ' ένα κοινωνικό προβληματισμό.
- **«Α»:** Ποια φαίνεται να είναι η τύχη των επισημάνσεων που είχαν περιληφθεί στην Έκθεση αυτή της Επιτροπής, κύριε Τήνιε;
- **T:** Η Έκθεση δεν περιέχει επισημάνσεις που προτάθηκαν για άμεση εφαρμογή. Η Έκθεση της Επιτροπής αναφέρει ορισμένους τομείς όπου υπάρχουν προβλήματα - επισημαίνει κινδύνους, αν θέλετε - και στον κάθε κίνδυνο κάνει δύο πράγματα: πρώτον προβλέπει τι θα γίνει αν δεν αντιμετωπισθεί ο κίνδυνος και ακολουθώς αναφέρει και μια από τις πολλές ρευστοχόμενες διαθέσιμες λύσεις αντιμετώπισης του συγκεκριμένου κινδύνου. Μ' αυτή την έννοια, είναι συνεισφορά στον κοινωνικό διάλογο. Διότι η Έκθεση δεν λέει ότι «πρέπει να γίνει αυτό» αλλά ότι αν δεν πάρουμε κάποια μέτρα θα συμβεί το «X», ότι έχουμε καιρό να δούμε τι μέτρα θα πάρουμε και ότι ένα μέτρο αντιμετώπισης θα μπορούσε να είναι «αυτό». Για να αποτελεί «αυτό» μια πρόταση - με την έννοια ότι πρέπει να γίνει κάτι - επιβάλλεται να συγκριθεί εκείνο που λέει η Επιτροπή Σπράου με ενδεχόμενες άλλες λύσεις. Και αυτό που πρέπει να γίνει - και θα προχωρήσει ο διάλογος αν γίνει - είναι αν προταθούν άλλες λύσεις στα συγκεκριμένα προβλήματα που επισημαίνονται. Για παράδειγμα, ένα πρόβλημα είναι η ύπαρξη των

διαφοροποιήσεων που υπάρχουν στο ισχύον ασφαλιστικό καθεστώς μεταξύ κλάδων εργαζομένων. Αυτό είναι πρόβλημα διότι δημιουργεί κοινωνικές ανισότητες. Μια λύση - δεν είναι η μόνη, υπάρχουν κι άλλες - είναι η «χρηματοδότηση των προνομίων» μ' ένα τμηματικά κεφαλαιοποιητικό σύστημα, διότι τότε μόνο θα μπορεί να ισχυρισθεί κάποιος ότι αυτά τα προνόμια ανταποκρίνονται σε οικονομικές θυσίες που έχουν υποστεί οι ίδιοι οι ενδιαφερόμενοι και ότι δεν εξασφαλίζονται με την επιβάρυνση τρίτων.

ΑΝΑΖΗΤΩΝΤΑΣ ΕΝΑ ΝΕΟ ΡΟΛΟ ΓΙΑ ΤΗΝ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

• **«Α»** Οι εξελίξεις οδηγούν προφανώς σ' ένα νέο ρόλο για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και για την εποπτεύουσα αρχή, για την οποία επιφυλάσσονται νέες αρμοδιότητες και υπευθυνότητες; Στην Έκθεση της Επιτροπής είχε επισημανθεί ότι «η επαγγελματική ιδιωτική ασφάλιση δεν μπορούσε να παίξει έναν ιδιαίτερα χρήσιμο ρόλο» αλλά διευκρινιζόνταν ότι «τυχόν επέκτασή της όσο δεν υπάρχει επαρκές θεσμικό πλαίσιο εποπτείας εγκυμονεί τεράστιους κινδύνους που θα δυσφημήσουν τον θεσμό» και ότι «η θεσμοθέτηση ενός τέτοιου πλαισίου πρέπει να θεωρείται εξαιρετικά επείγουσα». Πώς βλέπετε εσείς αυτό τον νέο ρόλο της ασφαλιστικής επιχείρησης και της Πολιτείας;

• **Τ:** Δεν αφορούσαν αυτά απαραίτητως την ιδιωτική ασφαλιστική επιχείρηση. Αυτό που είχε ληφθεί υπόψη αφορούσε διάφορα συλλογικά σχήματα επαγγελματικά κατά το ιταλικό ή γαλλικό πρότυπο. «Οι Γάλλοι πέρασαν πέρσι ένα σχετικό νόμο - που είναι κι αυτό, νομίζω, ένα από τα αιτήματα του εργατικού συνδικαλιστικού κινήματος. Ας το δούμε το πράγμα ανάποδα: Όταν άρχισε να λειτουργεί το ελληνικό ασφαλιστικό σύστημα, το χρηματοπιστωτικό μας σύστημα, τμήμα του οποίου είναι και η ιδιωτική ασφάλιση, δεν ήταν ανεπτυγμένο. Το να μεταφέρει κάποιος αγοραστική δύναμη από τα νιάτα του στα γεράματα του ήταν κάτι ιδιαίτερα επισφαλές και επικίνδυνο και πάρα πολλοί έχασαν τις οικονομίες τους. Μέσα σ' αυτό το περιβάλλον παρενεβλήθη το κράτος με το διανεμητικό σύστημα ασφάλισης, το οποίο την εποχή εκείνη προσέφερε διέξοδο, δίνοντας τη δυνατότητα μεταφοράς αγοραστικής δύναμης από τα νιάτα του εργαζομένου στη συνταξιοδότησή του με μηδενικό κίνδυνο.

Ήταν μια εποχή που ο κίνδυνος και από πληθωρισμό και από χρεοκοπίες και τα λοιπά ήταν ιδιαίτερα έντονος. Σήμερα, δεν υπάρχουν παρόμοιοι κίνδυνοι σε τέτοιο βαθμό. Σημειώθηκαν σημαντικές πρόοδοι και στα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα και στην κάλυψη κινδύνων. Δηλαδή, οι κίνδυνοι που αντιμετωπίζει κά-



Ο κ. Κώστας Σιμόπουλος με τον κ. Πλ. Τήνιο

ποιος σ' ένα ιδιωτικό σύστημα όταν προσπαθεί να μεταφέρει αγοραστική δύναμη από τη μια περίοδο στην άλλη είναι πολύ μικρότεροι απ' όσο παλαιότερα.

Άρα, ο δεσπόζων ρόλος του κράτους εξ αυτής της αιτίας δεν δικαιολογείται στον ίδιο βαθμό. Και ο ιδιωτικός τομέας μπορεί να παίξει πλέον ένα μεγαλύτερο ρόλο και κατά συνέπεια ο ασφαλισμένος μπορεί να επιλέξει μόνος του σε μεγαλύτερο βαθμό από ό,τι παλαιότερα. Ο λόγος καταναγκασμού δεν υπάρχει λοιπόν στον ίδιο βαθμό. Δηλαδή πρέπει να υπάρχει ένα κρατικό σύστημα που να εγγυάται κάποια αναπλήρωση, αλλά από ένα σημείο και μετά ο ιδιώτης εργαζόμενος ή το συνδικάτο του σε συνεργασία με τον εργοδότη μπορούν να φροντίσουν για συμπλήρωση σ' αυτό το κρατικό σύστημα.

• **«Α»:** Πάντως ο τρίτος πυλώνας θ' αποκτήσει ισχυρές «βάσεις».

• **Τ:** Μα έχει ήδη, διότι ανταποκρίνεται σε μια υπαρκτή ανάγκη. Γι' αυτό είναι σημαντικό να υπάρχει το θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας, ενώ εξίσου σημαντικό είναι να υπάρχει και μια ανάλογη φορολογική αντιμετώπιση.

• **«Α»:** Η μεταφερόμενη στο μέλλον αγοραστική δύναμη του νυν μισθωτού και τότε συνταξιούχου αποτελεί σημείο διχογνωμιών. Κάποιοι προτιμούν τη σιγουριά των κρατικών τίτλων, ενώ άλλοι υποστηρίζουν τη διοχέτευσή τους στην Παραγωγή μέσω των διαπραγματευόμενων στο Χρηματιστήριο τίτλων για τη χρηματοδότηση της οικονομικής ανάπτυξης, που θα συνεπιφέρει και θέσεις εργασίας. Η δική σας άποψη με ποια πλευρά συντάσσεται;

• **Τ:** Επενδύοντας στο Χρηματιστήριο επενδύεις σε πραγματικά αγαθά. Σε τελική ανάλυση επενδύεις σε εργοστάσια και σε επιχειρήσεις που παράγουν. Φυσικό είναι να περιμένεις ότι τα κεφάλαιά σου θα έχουν μεγαλύτερη απόδοση από τα ομόλογα, τα οποία ως επί το πλείστον χρησιμοποιούνται για την πληρωμή τόκων ή καταναλωτικών δαπανών του Δημοσίου. Ασφαλώς στην πρώτη περι-

πτωση αναλαμβάνεις ένα ρίσκο, αφού μπορεί να χρηματοδοτήσεις ένα εργοστάσιο το οποίο παράγει προϊόντα που πιθανόν παράγονται σε μια άλλη χώρα φθηνότερα ή προϊόντα που δεν θέλει να τα αγοράσει κανένας, οπότε και η επένδυση μπορεί να πέσει έξω... Βεβαίως, όλ' αυτά τα ζητήματα, τα θέματα του ρίσκου, θα μειώνονται όσο μεγαλώνει η αγορά. Και η συμμετοχή της Ελλάδας στην ΟΝΕ θα περιορίσει σημαντικά αυτού του είδους το ρίσκο και για τα συνταξιοδοτικά συστήματα.

• **«Α»:** Εν όψει όσων έχουν δρομολογηθεί και εκείνων που κυοφορούνται για την μετεξέλιξη και τον εκσυγχρονισμό του κοινωνικοασφαλιστικού μας συστήματος, τι θα μπορούσε να ευχηθεί και να περιμένει κανείς;

• **Τ:** Ότι προέχει η απόφαση για την αντιμετώπιση αυτού του προβλήματος. Άλλωστε, εάν όλοι αποφασίσουν ότι πραγματικά θέλουν να το λύσουν, ώστε ν' αντιμετωπίσουν απερίσπαστοι και με νηφαλιότητα τα άλλα προβλήματα που ενδεχομένως έρχονται αργότερα, η λύση θα βρεθεί. Αλλά πρέπει να γίνει μια καλόπιστη αναζήτηση της χρυσής τομής από όλους.

• **«Α»:** Και τι θα μπορούσε να ζητήσει κανείς από τους φορείς της ιδιωτικής ασφάλισης;

• **Τ:** Η ιδιωτική ασφάλιση καλείται να πείσει αξιοποιώντας τα θετικά στοιχεία της μόνο, και να μην επαφίεται στη συρρίκνωση του κρατικού συστήματος για ν' αναδειχθεί εξ αντανάκλασής.

• **«Α»:** Κύριε Τήνιε, δίπλα στο περιφραστικό λήμμα «ιδανικό σύστημα συνταξιοδότησης» ποια ερμηνεία θα τοποθετούσατε εσείς;

• **Τ:** Αλληλεγγύη στους ασθενέστερους, αξιοπιστία των υποσχέσεων, στήριγμα στην παραγωγή.

• **«Α»:** Εκ μέρους της συντακτικής επιτροπής του περιοδικού, σας ευχαριστούμε θερμά για την τιμή που μας κάνατε και για τον χρόνο που διαθέ-



Πριν έρθουν τα πάνω...

...κάτω



“Ένα κεραμίδι πάνω απ'το κεφάλι σας”. Όνειρο ζωής...

“Ένα κεραμίδι κάτω από τα πόδια σας”. Ο εφιάλτης...

Αν έρθουν τα πάνω κάτω στην κατοικία σας (ψωτιά, έκρηξη, κλοπή, θεομηνία κ.α), το νέο πρόγραμμα ασφάλισης

“ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΓΑ ΣΤΕΓΗ”, σας αποζημιώνει αμέσως, σε αξία

καινούργιου, για τις όποιες ζημιές ή απώλειες. Καλύπτει,

επίσης, τις προσωπικές και οικογενειακές αστικές σας ευθύνες,

ακόμα και τις... “ευθύνες” του κατοικίδιου ζώου σας, για υλικές

ζημιές ή σωματικές βλάβες που προκλήθηκαν σε τρίτους.

Αλλά κι αν συμβεί κάτι σε εσάς και στην οικογένειά σας,

πάλι το **“ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΓΑ ΣΤΕΓΗ”** αναλαμβάνει τις αποζη-

μιώσεις και τα έξοδα.

Ησυχάστε... Τώρα το “κεραμίδι” θα βρίσκεται πάντα πάνω

από το κεφάλι σας.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ “ΜΕΓΑ ΣΤΕΓΗ”

ΦΟΙΝΙΞ
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
η δύναμη ενός μεγάλου

ΦΟΙΝΙΞ - ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε. - ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ
ΟΜΗΡΟΥ 2, 105 64 ΑΘΗΝΑ. Τηλ.: 32.95.111 - Fax: 32.39.135 - web site: <http://www.Phoenix.gr> - e-mail: phoenix@phoenix.gr

Συνδυασμός ασφαλιστικής προστασίας και εγγυημένης επένδυσης η πρόταση της Εθνικής Ασφαλιστικής



Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ παρουσιάζει τα νέα Ασφαλιστήρια (Unit Linked) της Εθνικής Ασφαλιστικής Εθνική Σύνταξη - ΕΘΝΙΚΗ και Παιδί - Επενδυτικό Ομόλογο που ξεκίνησαν το 1998 με εντυπωσιακά αποτελέσματα. Η νέα παραγωγή ασφαλιστών ζωής για το πρώτο εξάμηνο του 1998 τρέχει με αυξητικούς ρυθμούς της τάξεως του 50%, σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα, με τα νέα προϊόντα να κατέχουν σημαντικό ποσοστό. Ο βαθμός αποδοχής τους από το παραγωγικό Δίκτυο είναι αρκετά υψηλός, ενώ η εκπαίδευση των ασφαλιστών στα σύγχρονα χρηματοοικονομικά προϊόντα είναι διαρκής. Με τη νέα εμπορική περίοδο η γκάμα των προϊόντων ζωής της Εταιρίας αναμένεται να διευρυνθεί περαιτέρω και με νέα ασφαλιστήρια που θα απευθύνονται και σε συγκεκριμένες ομάδες καταναλωτών και σε δεδομένα τμήματα αγοράς.

ΑΝ ΣΚΕΦΤΕΣΤΕ ΤΟ ΑΥΡΙΟ ΖΗΤΗΣΤΕ ΕΓΓΥΗΣΕΙΣ ΣΗΜΕΡΑ

Σιγουρέψτε το Μέλλον

Είναι βέβαιο πως κανείς δεν μπορεί να προβλέψει το μέλλον. Όλοι όμως μπορούμε να προετοιμαστούμε γι' αυτό σχεδιάζοντας το πώς θα επιθυμούσαμε να ζούμε αύριο.

Σχεδιάστε το Αύριο

Η Εθνική Σύνταξη επιτρέπει σ' εσάς και

μόνο σ' εσάς να επιλέξετε το επίπεδο ζωής σας μετά τη συνταξιοδότηση, να σχεδιάσετε όπως εσείς θέλετε το αύριο.

Προστατευθείτε

Παράλληλα, η Εθνική Σύνταξη σάς επιτρέπει να ενσωματώσετε σ' αυτή οποιαδήποτε ασφαλιστική κάλυψη ζωής και υγείας επιθυμείτε, προστατεύοντας έτσι εσάς και την οικογένειά σας από τις οικονομικές επιπτώσεις μιας ασθένειας ή ενός ατυχήματος.

Αξιοποιήστε τα χρήματά σας

Η Εθνική Σύνταξη είναι ένα σύγχρονο πρόγραμμα που ανήκει στην κατηγορία των Unit-Linked ασφαλιστηρίων (συνδεδεμένα με επενδύσεις). Έτσι λοιπόν, οι αποταμιεύσεις σας αξιοποιούνται με τον καλύτερο δυνατό τρόπο επενδύόμενες σε αξιόγραφα (Ομόλογα - Μετοχές κ.λπ.).

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ Πώς ξεκινάτε:

ΕΙΔΙΚΗ ΕΓΓΥΗΣΗ

Σε αντίθεση με όλα τα αντίστοιχα προϊόντα της αγοράς, η Εθνική Σύνταξη προσφέρει ένα μοναδικό πλεονέκτημα: Στη λήξη του προγράμματος εγγυάται την καταβολή ενός ελάχιστου κεφαλαίου βάσης, ανεξάρτητα από την πορεία των επενδύσεών σας. Αξιοποιήστε λοιπόν τα χρήματά σας με τον καλύτερο δυνατό τρόπο και ταυτόχρονα απολαύστε εγγυημένες παροχές που σας απαλλάσσουν από το επενδυτικό ρίσκο.

Ταυτόχρονα με την αίτηση έκδοσης του συμβολαίου σας, επιλέγετε το ποσό που θέλετε να αποταμιεύσετε κάθε χρόνο (ελάχιστο 100.000 δρχ.), τη διάρκεια του προγράμματος (ελάχιστη 10 έτη), το ύψος του κεφαλαίου ασφάλισης ζωής και τις επιπλέον ασφαλιστικές καλύψεις (π.χ. υγείας) που επιθυμείτε για σας και για την οικογένειά σας.

Πώς κατανέμονται και πώς επενδύονται τα ασφάλιστρα που καταβάλλετε:

Το συνολικό ασφάλιστρο που καταβάλλετε κάθε χρόνο χωρίζεται σε τρία μέρη: το ασφάλιστρο επένδυσης, το ασφάλιστρο καλύψεων προστασίας και τα έξοδα διαχείρισης του συμβολαίου σας. Έτσι, στο συμβολαίο σας έχετε σαφή εικόνα για το πώς κατανέμονται τα χρήματά σας.

Το τμήμα του ασφάλιστρου σας που αποτελεί το ασφάλιστρο επένδυσης επενδύεται σε Μονάδες του Εσωτερικού Κεφαλαίου Ε/Κ Εθνικής Σύνταξης.

Ε/Κ Εθνικής Σύνταξης

Το Κεφάλαιο αυτό έχει συσταθεί από την Εθνική Ασφαλιστική και η επενδυτική του διαχείριση γίνεται σε συνεργασία με τους εξειδικευμένους φορείς του Ομίλου της Ε.Τ.Ε. Το χαρτοφυλάκιό του συγκροτείται (με βάση τις διατάξεις του Π.Δ. 252/96) από ένα ευρύ φάσμα κινητών Αξιών σταθερού και μεταβλητού εισοδήματος.

Η δομή του αυτή, γνωστή διεθνώς με τον όρο Managed Fund, εξασφαλίζει μια ευρύτατη διασπορά του επενδυτικού κινδύνου, παρέχοντας ταυτόχρονα τη δυνατότητα υψηλών αποδόσεων.

Στόχος του Ε/Κ Εθνικής Σύνταξης είναι η καλύτερη δυνατή αξιοποίηση των χρημάτων σας με υψηλές και συνεχείς αποδόσεις σε μακροπρόθεσμη βάση.

Λογαριασμός Επένδυσης

Το Ε/Κ Εθνικής Σύνταξης διαιρείται σε Μονάδες ίσης αξίας. Οι Μονάδες αυτές έχουν δύο τιμές, την τιμή διάθεσης με την οποία τις αγοράζετε και την τιμή εξαγοράς με την οποία τις ρευστοποιείτε.

Οι τιμές των Μονάδων δημοσιεύονται καθημερινά στον οικονομικό Τύπο. Με το ασφάλιστρο επένδυσης που περιοδικά καταβάλλετε, αγοράζετε Μονάδες που συνδέονται με το Συμβολαίο σας, καταχωρούμενες στο Λογαριασμό Επένδυσής του.

Ο Λογαριασμός αυτός αποτυπώνει ανά πάσα στιγμή την αξία του Συμβολαίου σας που είναι:

Ο Συνολικός Αριθμός Μονάδων) Χ (Τρέχουσα Τιμή εξαγοράς

Στη λήξη του προγράμματος η συσσωρευμένη αξία του Λογαριασμού Επένδυσής σας συν τις δωρεάν μονάδες (Bonus Λήξης) που θα πιστωθούν από την εταιρία, θα δημιουργήσουν τις Συνταξιοδοτικές σας Παροχές.

Συνταξιοδοτικές Παροχές στη λήξη

του προγράμματος

Η Εθνική Σύνταξη σάς επιτρέπει να επιλέξετε το πότε και το πώς θα σας καταβληθούν οι προβλεπόμενες Συνταξιοδοτικές Παροχές. Στη λήξη του προγράμματος έχετε τις εξής επιλογές:

1. Να σας καταβάλλεται μια μηνιαία Σύνταξη ισοβίως.
 2. Να σας καταβληθεί ένα εφ' άπαξ ποσό.
 3. Να συνδυάσετε τις παραπάνω επιλογές.
- Επιπλέον μπορείτε να εξασφαλίσετε την οικογένειά σας, επιλέγοντας μια από τις δύο παρακάτω λύσεις: • η Σύνταξή σας να μεταβιβάζεται στη σύζυγό σας σε περίπτωση θανάτου σας • να λαμβάνει εγγυημένα η οικογένειά σας τη Σύνταξή σας για διάστημα το οποίο θα ορίσετε εσείς (π.χ. για 15 χρόνια) ανεξάρτητα αν βρίσκεσθε ή όχι στη ζωή.

Στο παρακάτω παράδειγμα απεικονίζονται οι παροχές κατά τη λήξη του προγράμματος.

- Σαν ετήσιο ασφάλιστρο ελήφθησαν σε 150.000 δρχ.
- Ηλικία λήξης: 65 ετών.
- 12% εκτιμητά ετήσια απόδοση.
- Στο Ασφαλισμένο Κεφάλαιο Ζωής που επιλέγεται απ' τον ασφαλισμένο προστίθεται και η εκάστοτε συσσωρευμένη αξία του Λογαριασμού Επένδυσης (Λ.Ε.Α.).

Ουσιώδεις πληροφορίες

1. Εκτός από το περιοδικό ετήσιο ασφάλιστρο, μπορώ να καταβάλω συμπληρωματικά κάποια έκτακτα ποσά; Βεβαίως, ανά πάσα στιγμή. Το σύνολο της έκτακτης καταβολής θα επενδυθεί στο Ε/Κ Εθνικής Σύνταξης. Προϋπόθεση το ποσό να μην είναι μικρότερο των 300.000 δρχ.
2. Μπορώ να εισπράξω την αξία του Λογαριασμού Επένδυσης του συμβολαίου μου πριν από την ημερομηνία συνταξιοδότησης; Ναι, μπορείτε να εισπράξετε την αξία εξαγοράς του συμβολαίου σας, αρκεί να έχετε καταβάλει τρία τουλάχιστον ετήσια ασφάλιστρα.
3. Μπορώ να πάρω δάνειο από την Εται-

Ο κ. Λ. Τζόλδος, Δ/ντής Πωλήσεων Δικτύου Εθνικής Ασφαλιστικής, είναι ένας ακούραστος υπηρέτης των ανθρώπων των πωλήσεων. Δούλεψε πολύ τα τελευταία χρόνια για τον κανονισμό λειτουργίας υπ' των ή γραφείων ώστε οι κανόνες παιχνιδιού να είναι αποδοτικοί. Πιστεύει πολύ στην δύναμη της εθνικής και των ανθρώπων της που σήμερα έχουν ένα μεγάλο οπλοστάσιο για τις μάχες πρώτης γραμμής. Στόχος του η πρωτιά στο κλάδο ζωής



ρία;

Βεβαίως, μπορείτε να λάβετε δάνειο με ανώτερο ποσό το 70% της αξίας εξαγοράς του συμβολαίου σας και με ένα ευνοϊκό επιτόκιο.

4. Αν για ένα διάστημα δεν καταβάλω ασφάλιστρα τι γίνεται;

Αν έχετε καταβάλει τρία τουλάχιστον ετήσια ασφάλιστρα, μπορείτε να μην καταβάλετε πλέον ασφάλιστρα χωρίς απαραίτητα να ακυρωθεί το συμβολαίο σας. Για την ακρίβεια έχετε δύο επιλογές:

- Να ζητήσετε να μετατραπεί το συμβολαίο σας σε Ελεύθερο Περαιτέρω Πληρωμών, οπότε δεν θα ισχύουν οι ασφαλιστικές καλύψεις και θα συνεχίζεται η επένδυση των χρημάτων που έχουν συσσωρευθεί μέχρι τότε στον Λογαριασμό Επενδύσεων.
 - Να συνεχίσει η καταβολή του ασφάλιστρου σας μέσω δανείου που θα σας χορηγήσει αυτόματα η Εταιρία. Σε αυτή την περίπτωση το ασφαλιστήριό σας θα συνεχίσει να βρίσκεται κανονικά σε ισχύ.
5. Τι φορολογικά πλεονεκτήματα έχω;
- Όσον αφορά τα χρήματα που αποταμιεύονται στο πρόγραμμα, απαλλάσσονται της φορολογίας, σύμφωνα με την εκάστοτε ισχύουσα νομοθεσία περί Ασφαλειών Ζωής.
 - Όσον αφορά τις συνταξιοδοτικές παροχές, αυτές απαλλάσσονται 100% από τη φορολογία εισοδήματος, αρκεί ο συνταξιοδοτούμενος να είναι το ίδιο πρόσωπο

Ηλικία Έναρξης	Παροχές στη λήξη		Οικογενειακή Προστασία Ασφαλισμένο Κεφάλαιο
	Εγγυημένο Κεφάλαιο Βάσης	Ολικό Εκτιμητέο Κεφάλαιο Λήξης	
30	9.341.392	37.720.646	3.000.000+αξία Λ.Ε.Α.
35	7.350.402	23.068.554	3.000.000+αξία Λ.Ε.Α.
40	5.632.956	13.870.856	3.000.000+αξία Λ.Ε.Α.
45	4.151.473	8.097.098	3.000.000+αξία Λ.Ε.Α.
50	2.873.532	4.440.112	3.000.000+αξία Λ.Ε.Α.

με αυτόν που κατέβαλε τα ασφάλιστρα.
6. Έχω κάποιο bonus κατά τη λήξη του συμβολαίου μου;
Ναι, γιατί κατά τη λήξη του ασφαλιστηρίου ή σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου πριν απ' αυτή ο Λογαριασμός Επένδυσης πιστώνεται με δωρεάν Μονάδες (σύνολο Bonus: 0,15 Χ έτη ισχύος Συμβολαίου - Μέγιστο τα 20 έτη).

7. Έχω δυνατότητα υπαναχώρησης;
Με βάση την ισχύουσα νομοθεσία, έχετε το δικαίωμα υπαναχώρησης εντός 30 ημερών από την ημέρα που θα πληροφορηθείτε τη σύναψη της σύμβασης. Στην περίπτωση αυτή η εταιρία σας επιστρέφει το ποσό που αντιστοιχεί στην αξία εξαργύρωσης των Μονάδων που είχαν πιστωθεί στον Λογαριασμό Επένδυσης του συμβολαίου σας σύμφωνα με τα οριζόμενα στο άρθρο 13γ παρ. ιθ του Π.Δ. 252/96.

Σταθμίστε τα πλεονεκτήματα

- Εγγύηση καταβολής ενός ελαχίστου κεφαλαίου βάσης στη λήξη του προγράμματος ανεξάρτητα από την πορεία των επενδύσεων.
- Ευελιξία και ευκολία προσαρμογής στις δικές σας ανάγκες. Εσείς επιλέγετε: το ύψος των ασφαλιστρών, την ηλικία συνταξιοδότησης, το είδος των παροχών, τις πρόσθετες ασφαλιστικές καλύψεις κ.τλ.
- Διαφάνεια στην κατανομή των ασφαλιστρών και στην πορεία των επενδύσεών σας.
- Ποιότητα και αξιοπιστία σχετικά με τη διαχείριση των χρημάτων σας που σας εξασφαλίζει η μακρόχρονη εμπειρία της Εθνικής Ασφαλιστικής και το μέγεθος και η τεχνογνωσία του Ομίλου της Ε.Τ.Ε.
- Φορολογικές ελαφρύνσεις για τα καταβαλλόμενα ασφάλιστρα και για τις συνταξιοδοτικές παροχές σας.

Η Εθνική Σύνταξη είναι ένα σύγχρονο πρόγραμμα που προσαρμόζεται απόλυτα στις δικές σας ασφαλιστικές και συνταξιοδοτικές ανάγκες.

Γι' αυτό συζητήστε διεξοδικά με τον Ασφαλιστικό Σύμβουλο της Εθνικής



ΕΘΝΙΚΗ & παιδί

Ασφαλιστήριο Ζωής περιοδικών καταβολών αποταμιευτικού χαρακτήρα. Ανήκει στην κατηγορία των ασφαλιστηρίων που συνδέονται με επενδύσεις (Unit Linked). Οι παροχές του καθορίζονται από την αξία των μονάδων του Εσωτερικού Μεταβλητού Κεφαλαίου «ΕΚ/ΕΘΝΙΚΗ & Παιδί».

ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ

Το χαρτοφυλάκιο του «ΕΚ/ΕΘΝΙΚΗ & Παιδί» συγκροτείται κυρίως από μερίδια των Αμοιβαίων Κεφαλαίων ΔΗΛΟΣ και ΔΕΛΦΟΙ του Ομίλου της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ.

- Η δομή του αυτή, γνωστή διεθνώς με τον όρο «Κεφάλαιο - Κεφαλαίων» (Fund of Funds) εξασφαλίζει μεγάλη διασπορά επενδύσεων και συνεπώς ελαχιστοποίηση του κινδύνου.
- Η επιλογή των Α/Κεφαλαίων γίνεται από την Εταιρία ανάλογα με την εκάστοτε οικονομική συγκυρία, απαλλάσσοντας έτσι τον ασφαλισμένο από το άγχος των επενδυτικών επιλογών (Portfolio Management).
- Στη λήξη του προγράμματος πρόβλεπεται καταβολή ενός εγγυημένου κεφαλαίου, γεγονός που εξασφαλίζει στον ασφαλισμένο το κεφάλαιό του συν ένα minimum αποδόσεων.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

Το πρόγραμμα εκτός από τον αποταμιευτικό χαρακτήρα παρέχει και μια σειρά ασφαλιστικών καλύψεων:

- Απαλλαγή πληρωμής ασφαλιστρών σε περίπτωση θανάτου ή διαρκούς ολικής ανικανότητας του συμβαλλομένου (γονέα), εξασφαλίζοντας έτσι τη συνέχιση της ισχύος του ασφαλιστηρίου.
- Νοσοκομειακή περίθαλψη και Νοσοκομειακό επίδομα οιοιδήποτε ύψους στο ασφαλιζόμενο παιδί.
- Προσωπικό ατύχημα
- Καταβολή Ασφαλισμένου Κεφαλαίου λόγω θανάτου ή διαρκούς ανικανότητας του συμβαλλομένου.
- Καταβολή μηνιαίου επιδόματος στο ασφαλισμένο παιδί σε περίπτωση θανάτου του συμβαλλομένου από οποιαδήποτε αιτία.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

- Το ΕΘΝΙΚΗ και ΠΑΙΔΙ αποτελεί ένα ολοκληρωμένο ασφαλιστικό πρόγραμμα που συνδυάζει:
- Επένδυση σε Αμοιβαία Κεφάλαια
- Portfolio Management
- Εγγυημένη Αξία Λήξης
- Ασφαλιστική προστασία με καλύψεις που αναφέρονται στα παιδιά αλλά και στους γονείς
- Ευελιξία και ευκολία προσαρμογής στις ανάγκες κάθε ασφαλισμένου.
- Ποιότητα και αξιοπιστία σχετικά με τη διαχείριση των χρημάτων σας, που σας εξασφαλίζει η μακρόχρονη εμπειρία της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ και το μέγεθος του Ομίλου της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ.

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΟΜΟΛΟΓΟ ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

ΕΠΕΝΔΥΣΤΕ ΕΦ' ΑΠΑΞ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΣΑΣ

Σήμερα στην εποχή της οικονομικής αβεβαιότητας που προκαλούν οι ραγδαίες αλλαγές λόγω της παγκοσμιοποίησης της οικονομίας, όλοι θέλουμε να εξασφαλίσουμε για μας και την οικογένειά μας την προοπτική μιας ζωής χωρίς ανασφάλειες και οικονομικά προβλήματα.

Η Εθνική Ασφαλιστική εδώ και έναν αιώνα διαχειρίζεται με ασφάλεια και επιτυχία τα χρήματά σας.

Ήρθε η στιγμή να σας προσφέρει μια ακόμη μεγάλη επενδυτική ευκαιρία να πετύχετε υψηλές αποδόσεις προστατεύοντας συγχρόνως το κεφάλαιό σας.

Επενδυτικό Ομόλογο Εθνικής Ασφαλιστικής, ένας Μοναδικός Συνδυασμός Εγγυημένης Επένδυσης και Ασφαλιστικής Προστασίας

Το Επενδυτικό Ομόλογο είναι ένα ασφαλιστήριο νέας γενιάς που ανταποκρίνεται απόλυτα στις ανάγκες σας για αποδοτικές επενδύσεις και ασφαλιστική προστασία.

Συνδυάζει με τον καλύτερο τρόπο τα πλεονεκτήματα των Αμοιβαίων Κεφαλαίων και των Ασφαλειών Ζωής, εξασφαλίζοντάς σας ταυτόχρονα:

- Δυνατότητες υψηλών αποδόσεων σε μεσο-μακροπρόθεσμη βάση
- Εγγύηση αποδόσεων με την καταβολή ενός εγγυημένου κεφαλαίου στη λήξη του.
- Ασφαλιστική προστασία για σας και τα αγαπημένα σας πρόσωπα.

Δυναμική Επένδυση

Το Επενδυτικό Ομόλογο είναι ένα επενδυτικό ασφαλιστικό πρόγραμμα ανοικτής διάρκειας και εφ' άπαξ καταβολής ασφαλιστρου, το ύψος του οποίου εσείς επιλέγετε ανάλογα με τις οικονομικές δυνατότητες και τον προγραμματισμό σας.

Επενδύει στα Αμοιβαία Κεφάλαια Δήλος και Δελφοί του Ομίλου της Εθνικής Τράπε-

ζας μέσω ενός ειδικά σχεδιασμένου Εσωτερικού Μεταβλητού Κεφαλαίου που έχει συστήσει και διαχειρίζεται η Εθνική Ασφαλιστική.

Η δομή του αυτή, γνωστή διεθνώς με τον όρο Fund of Funds (Κεφάλαιο Κεφαλαίων) αποτελεί μια καινοτόμο επενδυτική πρόταση που εξασφαλίζει κυρίως τα εξής πλεονεκτήματα:

- Μεγάλη διασπορά επενδύσεων και συνεπώς ελαχιστοποίηση του επενδυτικού κινδύνου.
- Δυναμική διαχείριση χαρτοφυλακίου με επιλογή από την Εταιρία των καταλληλότερων Α/Κεφαλαίων ανάλογα με την εκάστοτε οικονομική συγκυρία (Portfolio Management).
- Ειδική εγγύηση λήξης
Το Επενδυτικό Ομόλογο προβλέπει εγγύηση αποδόσεων με την καταβολή ενός ελαχίστου εγγυημένου κεφαλαίου στη λήξη του, ανεξάρτητα από την πορεία των επενδύσεων, (πίνακας 1)

Αμοιβαία Κεφάλαια Δήλος και Δελφοί

Το Επενδυτικό Ομόλογο επενδύει μέσω του Α/Κ Δήλος και Δελφοί της Εθνικής και της Κτηματικής Τράπεζας αντίστοιχα που συγκαταλέγονται ανάμεσα στα καλύτερα και τα πλέον αξιόπιστα Α/Κ της αγοράς. Η επιλογή του Α/Κ γίνεται αυτόματα από την Εταιρία, γεγονός που σας απαλλάσσει από το άγχος των επενδυτικών αποφάσεων.

Α/Κ Δήλος (Διεθνική ΑΕΔΑΚ)

Η Διεθνική, μέλος του Ομίλου Εταιριών της Εθνικής Τράπεζας, ιδρύθηκε το 1972 και είναι η πρώτη Εταιρία Διαχείρισης Α/Κ που καθιέρωσε το θεσμό στην Ελλάδα.

Σήμερα η οικογένεια των Α/Κ Δήλος που διαχειρίζεται η Διεθνική περιλαμβάνει τα εξής Αμοιβαία Κεφάλαια:

Δήλος Μικτό

Επενδύει σε επιλεγμένες μετοχές στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών και σε τίτλους σταθερής απόδοσης στην Ελλάδα.



Δήλος Επιλεγμένων Αξιών (Blue Chips)

Επενδύει αποκλειστικά σε επιλεγμένες μετοχές μεγάλης κεφαλαιοποίησης (Blue Chip) στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.

Δήλος Εισοδήματος

Επενδύει κυρίως σε ελληνικούς τίτλους σταθερής απόδοσης και δευτερευόντως σε προϊόντα Χρηματοαγοράς.

Δήλος Ευρωπαϊκό

Επενδύει σε επιλεγμένες μετοχές (Blue Chip) των κυριότερων Κεφαλαιαγορών της Ευρώπης.

Δήλος Διεθνές

Επενδύει σε επιλεγμένες μετοχές (Blue Chip) των κυριότερων Κεφαλαιαγορών του κόσμου.

Δήλος Διεθνών Ομολογιών

Επενδύει κυρίως σε ομόλογα και έντοκα γραμμάτια στον διεθνή χώρο και δευτερευόντως σε προϊόντα Χρηματοαγοράς.

Δήλος Διαχειρίσεως Διαθεσίμων

Επενδύει κυρίως σε προϊόντα Χρηματοαγοράς (Swaps, Repors κ.λπ.) και δευτερευόντως σε τίτλους του Ελληνικού Δημοσίου (πίνακας 2)

Αμοιβαία Κεφάλαια Δελφοί (Κτηματική ΑΕΔΑΚ)

Η Εταιρεία Κτηματική Α.Ε.Δ.Α.Κ. είναι θυγατρική της Κτηματικής Τράπεζας η οποία ανήκει στον Όμιλο της Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος. Σήμερα διαχειρίζεται τα παρακάτω πέντε Αμοιβαία Κεφάλαια Δελφοί:

Α/Κ Δελφοί Μικτό Εσωτερικού

Επενδύει σε ένα διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο μετοχών και αξιών σταθερού εισοδήματος της ελληνικής κεφαλαιαγοράς.

Α/Κ Δελφοί Ομολογιών Εσωτερικού

Επενδύει σε ένα διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο κυρίως αξιών σταθερού εισοδήματος εσωτερικού.

Α/Κ Δελφοί Διεθνές Ομολογιών

(Ημερομηνία σύστασης 9-3-1995)
Επενδύει στις διεθνείς κεφαλαιαγορές σε ένα διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο κυ-

Το Επενδυτικό Ομόλογο αποτελεί μια καινοτόμο εναλλακτική επενδυτική πρόταση που συνδυάζει:

- Επένδυση σε Αμοιβαία Κεφάλαια
- Portfolio Management
- Εγγυημένη Αξία Λήξης
- Ασφαλιστική προστασία

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

Διάρκεια	Εγγυημένο Κεφάλαιο Λήξης	Εκτιμώμενη Αξία Λήξης
10	1.218.994	2.006.203
20	1.485.947	4.226.091
25	1.640.606	6.133.677

= Επενδυόμενο ποσό 1.000.000 δρχ., = Ενδεικτικό επιτόκιο απόδοσης 10%



ΠΙΝΑΚΑΣ 2

	Ετήσια Απόδοση 1997	Μέση Ετήσια Απόδοση '96-'97	Μέση Ετήσια Απόδοση '95-'97	Μέση Ετήσια Απόδοση
Δήλος Μικτό	63.34%	37.75%	27.23%	25.05% (93-97)
Δήλος Blue Chips	54.22%	27.62%	19.87%	23.75% (93-97)
Δήλος Εισοδήματος	10.55%	12.13%	13.20%	17.59% (93-97)
Δήλος Διεθνών Ομολογιών	9.60%	12.02%	13.32%	9.07% (94-97)
Δήλος Ευρωπαϊκό	31.59%	19.59%	18.47%	13.34% (94-97)
Δήλος Διεθνές	13.89%	13.79%	12.69%	6.85% (94-97)
Δήλος Διαχειρίσεως Διαθεσίμων	11.35%	12.55%	14.27%	15.64% (94-97)

ΠΙΝΑΚΑΣ 3

Α/Κ Δελφοί	Ετήσια Απόδοση 1993	Ετήσια Απόδοση 1994	Ετήσια Απόδοση 1995	Ετήσια Απόδοση 1996	Ετήσια Απόδοση 1997	Μέση Ετήσια Απόδοση
Μικτό	40,09%	7,44%	3,06%	9,61%	45,02%	24,5%
Ομολογιών ΕΣ.	25,25%	21,34%	17,72%	14,38%	12,37%	17,4%
Διεθνές Ομολ. (*)			11,66%	11,67%	18,79%	15,5%
Διαχ. Διαθεσίμων Ε.Σ. (**)				12,28%	11,91%	12,9%
Μετοχικό ΕΣ. (***)					-11,02%	24,5%

(*) Από 9/3/95, (**) Από 22/2/96, (***) Από 22/7/97

Εξέλιξη Επένδυσης 1.000.000 δρχ. στο Δήλος Εισοδήματος για την πενταετία 1993-1997



Εξέλιξη Επένδυσης 1.000.000 δρχ. στο Δήλος Blue Chips για την πενταετία 1993-1997



ρίως αξιών σταθερού εισοδήματος.

Α/Κ Μετοχικό Εσωτερικού

Επενδύει σε ένα διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο, κυρίως μετοχών και δευτερευόντως αξιών σταθερού εισοδήματος εσωτερικού.

Α/Κ Δελφοί Διαχείρισης Διαθεσίμων

Εσωτερικού

Επενδύει σε ένα διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο αξιών σταθερού εισοδήματος και προϊόντων της χρηματαγοράς (Swaps, Repors κ.λπ.) (πίνακας 3)

Τα Αμοιβαία Κεφάλαια δεν έχουν εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις δεν διασφαλίζουν τις μελλοντικές

Ασφαλιστική Προστασία

Το Επενδυτικό Ομόλογο εκτός από μια ευέλικτη και αποδοτική επένδυση παρέχει ασφαλιστική κάλυψη θανάτου από οποιαδήποτε αιτία.

Συγκεκριμένα:

- Σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου από ασθένεια καταβάλλεται στους δικαιούχους το ασφαλιστρο επένδυσης και οι συσσωρευμένες αποδόσεις.
- Σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου από ατύχημα καταβάλλεται στους δικαιούχους το διπλάσιο του ασφαλιστρο επένδυσης και οι συσσωρευμένες αποδόσεις.

Επενδυτικό Ομόλογο Εθνικής Ασφαλιστικής

Κύρια Χαρακτηριστικά

Περιγραφή: Ασφαλιστήριο Ζωής - Επενδυτικού χαρακτήρα, εφ' άπαξ καταβολής ασφαλιστρον. Ηλικία Ασφαλισμένου: Από 6 μηνών έως 70 ετών. Ελάχιστο Ασφάλιστρο επένδυσης: 1.000.000 δρχ. Ποσοστά Επένδυσης: Τα ποσοστά επένδυσης εξαρτώνται από το ύψος του εφ' άπαξ ασφαλιστρο με βάση τον παρακάτω πίνακα:

Ασφάλιστρο: 1.000.000-5.000.000

Ποσοστό Επένδυσης: 100%

Εξαγορές: Πρόσβαση στο κεφάλαιό σας έχοντας τη δυνατότητα ανά πάσα στιγμή να προβείτε σε μερική ή ολική εξαγορά.

- Κατά τη διάρκεια του πρώτου έτους ισχύος του Ομολόγου εξαγοράζετε μέχρι το 95% της αξίας του λογαριασμού σας.

Αντίστοιχα:

- Κατά τη διάρκεια του δεύτερου έτους το 97%.
- Κατά τη διάρκεια του τρίτου έτους το 98%.
- Από το τέταρτο έτος και πέρα εξαγοράζετε το 100% της αξίας του λογαριασμού καθ' όσον οι εξαγορές δεν υπόκεινται σε ουδεμία επιβάρυνση.

Ειδικότερα κατά τη μερική εξαγορά:

- Το ελάχιστο ποσό είναι 500.000 δρχ.
- Το εναπομείναν ποσό του λογαριασμού δεν μπορεί να είναι μικρότερο του 1.000.000 δρχ. Στην περίπτωση αυτή γίνεται ολική εξαγορά.

Λογαριασμός Επένδυσης:

Ταυτόχρονα με την καταβολή του ασφαλιστρον δημιουργείται ο Λογαριασμός επένδυσης του Ομολόγου. Στον λογαριασμό αυτό τοποθετούνται οι Μονάδες του Εσωτερικού Μεταβλητού Κεφαλαίου που αντιστοιχούν στην αξία του επενδυομένου ποσού, π.χ. Ασφάλιστρο επένδυσης: 10.000.000 δρχ. Ποσό επένδυσης: 10.100.000 δρχ. Τιμή διάθεσης μονάδος: 1.200 δρχ. Αριθμός μονάδων: 8.416,67. Τιμή Μονάδων: Η τιμή των Μονάδων του Εσωτερικού Μεταβλητού Κεφαλαίου κυμαίνεται καθημερινά. Η ενημέρωσή σας γίνεται από τον ημερήσιο οικονομικό Τύπο, όπου δημοσιεύονται, αλλά και από τις ενημερωτικές καταστάσεις που αποστέλλονται περιοδικώς από την εταιρία. Φορολογικά πλεονεκτήματα: Το ποσό που καταβάλλεται για την αγορά του Επενδυτικού Ομολόγου θεωρείται ασφαλιστρο και απαλλάσσεται από τη φορολογία σύμφωνα με την εκάστοτε ισχύουσα νομοθεσία περί ασφαλείων Ζωής.

Πατάς γερά, πετάς ψηλά!

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

**NOMIKH
ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ**
INTERAMERICAN

Σίγουρα Η
INTERAMERICAN
ΚΑΙ ΣΤΗ
**NOMIKH
ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ**





**NOMIKH
ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ**
INTERAMERICAN

**ΕΜΠΙΣΤΕΥΘΕΙΤΕ
ΤΗ ΝΟΜΙΚΗ ΣΑΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ
ΣΤΗΝ INTERAMERICAN *grazi***

- ΕΧΕΙ ΜΕΓΑΛΗ ΔΙΕΘΝΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΠΕΙΡΑ
- ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΑΡΤΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΜΕΝΟ ΚΑΙ ΔΙΚΤΥΟ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΜΕΣΩ ΤΗΣ UNION ASSURANCE DE PARIS Σ' ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ
- ΕΙΝΑΙ Η ΜΟΝΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΠΟΥ ΕΧΕΙ ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΟ ΟΡΙΟ ΚΑΛΥΨΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ, ΤΟΝ ΟΔΗΓΟ ΚΑΙ ΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ
- ΕΧΕΙ ΜΕΓΑΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ, ΕΠΤΥΧΗ ΓΙΑ ΣΑΣ
- ΣΑΣ ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ Ή ΤΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟ

ΣΤΗ ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΚΑΙ ΟΔΗΓΟΥ ΣΑΣ ΚΑΛΥΠΤΕΙ ΣΕ ΟΠΟΙΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ ΟΔΗΓΕΙΤΕ

**NOMIKH
ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ**
INTERAMERICAN

INTERAMERICAN PLAZA
Α. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 117 & ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 99-101
151 80 ΜΑΡΟΥΣΙ
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 912.2222
ΤΗΛ: 226177 / FAX: 2211.808.0820

Τις δικαστικές ή εξωδικές δαπάνες τις καλύπτει η νομική προστασία της INTERAMERICAN

Ένας από τους νεώτερους ασφαλιστικούς κλάδους διεθνώς είναι αυτός της Νομικής Προστασίας. Είναι αναμφισβήτητα μια ασφαλιστική κάλυψη, δηλαδή αφορά κοινωνία ομοίων κινδύνων και παρέχει στα μέλη της, έναντι ασφαλιστρού, αυτόνομη αξίωση για κάλυψη οικονομικής ανάγκης.

Η Νομική Προστασία καλύπτει τις δικαστικές ή εξωδικές δαπάνες που είναι αναγκαίες για την περιφρούρηση των εννόμων συμφερόντων του ασφαλιζόμενου, δηλαδή:

- αμοιβές δικηγόρου
- δικαστικά έξοδα
- αποζημιώσεις μαρτύρων
- αμοιβές δικαστικών πραγματογνωμόνων
- έξοδα δικαστικών επιμελητών
- αναγκαίες προκαταβολές δικαστικών εξόδων
- επιδικασθείσα δικαστική δαπάνη αντιδίκου

Ο ασφαλιζόμενος μπορεί να επιλέγει ελεύθερα το δικηγόρο του ή να δώσει το δικαίωμα στην Εταιρία να ορίσει αυτή δικηγόρο.

Στην Interamerican, προϊστάμενος αποζημιώσεων Νομικής Προστασίας είναι ο Ρούσσο Καμариανάκης που εργάζεται στην Interamerican από το 1969. Προϊσταμένη εκδόσεων είναι η Ευαγγελία Αθανασίου, απόφοιτη Νομικής Αθηνών, με μεταπτυχιακές σπουδές στο Ασφαλιστικό Δίκαιο στο Λονδίνο.

Η κάλυψη Νομικής Προστασίας Interamerican προσφέρεται με απεριόριστο όριο στην Ελλάδα. Για την Ευρώπη μέχρι δρχ. 800.000 ανά περίπτωση. Είναι αναμφισβήτητο ότι ο ταχύς ρυθμός με τον οποίο επεκτείνονται οι ανθρωπίνες και οικονομικές σχέσεις και τα διαρκώς αυξανόμενα μέτρα και οι περιορισμοί δημιουργούν στον καθένα την ανάγκη της Νομικής Προστασίας. Η Interamerican, πάντα πρωτοπόρος, σας δίνει ένα επιπλέον όπλο στα χέρια σας, τον πιο εξελιγμένο και ασυναγώνιστο κλάδο Νομικής Προστασίας.

Σύμφωνα με τους Γενικούς και Ειδικούς Όρους Ασφάλισης Νομικής Προστασίας που έχουν εγκριθεί με την Κ3-4699/88/22-12-89 απόφαση του Υπουργού Εμπορίου, η Εταιρία αναλαμβάνει μετά την επέλευση του ασφαλιζόμενου κινδύνου την κατοχύρωση των εννόμων συμφερόντων του ασφαλιζόμενου, στην έκταση που η κατοχύρωση αυτή είναι αναγκαία, καθώς και τις δαπάνες που προκύπτουν.

Τα έννομα συμφέροντα που μπορούν να καλυφθούν ανήκουν στις εξής κατηγορίες:

α) Όσα σχετίζονται με την ιδιότητα του ασφαλιζόμενου ως κυρίου ή νομίμου κα-

τόχου ενός οχήματος ή ως οδηγού.
β) Όσα αναφέρονται στην εξωεπαγγελματική δραστηριότητα της ιδιωτικής του ζωής και στην επαγγελματική του μόνον ως εργαζομένου με σχέση εξαρτημένης εργασίας.

γ) Όσα σχετίζονται με την αυτόνομη επαγγελματική ή επιχειρησιακή δραστηριότητά του.

Οι τρεις αυτές κατηγορίες χάριν συντομίας αναφέρονται ως:

Α. Νομική Προστασία Οχήματος και Οδηγού

Β. Νομική Προστασία Οικογένειας

Γ. Νομική Προστασία Επαγγελματιών και Επιχειρήσεων

Σχέδια Κάλυψης

Α. ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΟΧΗΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΟΔΗΓΟΥ

Ποιος καλύπτεται:

Καλύπτεται ο κύριος και νόμιμος κάτοχος του οχήματος καθώς και όποιος με την άδειά του το οδηγεί. Καλύπτονται επίσης οι επιβαίνοντες στο όχημα καθώς και ο ασφαλιζόμενος ως οδηγός ξένων οχημάτων.

Τι καλύπτει:

α) Νομική Προστασία Αποζημιώσεων

Αν το αυτοκίνητο του ασφαλιζόμενου χτυπηθεί από ένα άλλο αυτοκίνητο, τότε διεκδικεί με τη Νομική Προστασία από την ασφαλιστική εταιρία του άλλου αυτοκινήτου τη σωστή αποζημίωση.

β) Ποινική Νομική Προστασία

Αν με το αυτοκίνητό του ο ασφαλιζόμενος τραυματίσει ή θανατώσει κάποιον εφ' όσον κατηγορηθεί και κληθεί να δικαστεί σε Ποινικό Δικαστήριο, η εταιρία θα πληρώσει το δικηγόρο, που μπορεί να επιλέξει ο ίδιος, και όλα τα σχετικά έξοδα.

Αν κατηγορηθεί για τροχαία παράβαση, θα πληρωθεί η αμοιβή του δικηγόρου, τα σχετικά δικαστικά έξοδα και θα έχει υπεράσπιση οπουδήποτε έγινε η παράβαση, στην Ελλάδα ή στην Ευρώπη, σε οποιοδήποτε Ποινικό Δικαστήριο.

γ) Νομική Προστασία Συμβάσεων

Για οποιεσδήποτε συμβάσεις κάνει και αφορούν το αυτοκίνητό του, δηλαδή:

- Αν αγοράσει καινούργιο αυτοκίνητο και αποδειχθεί ελαττωματικό
- Αν του κάνουν ζημιά στο πάρκινγκ

νεργείο

δ) Νομική Προστασία για περιπτώσεις αφαίρεσης διπλώματος και πινακίδων

Σε περίπτωση αφαίρεσης των πινακίδων ή του διπλώματος, η εταιρία θα τον βοηθήσει να προσφύγει στην Αρμόδια Αρχή και να αιτιολογήσει την παράβαση, με στόχο την άρση ή τη μείωση της ποινής.

Και κάτι σημαντικό: Η Νομική Προστασία Interamerican καλύπτει και σε περίπτωση σύγκρουσης με αυτοκίνητο αλλοδαπού τουρίστα, ακόμα κι αν το δικαστήριο πρέπει να γίνει σε άλλη χώρα, πληρώνοντας την αμοιβή του αλλοδαπού δικηγόρου, τα έξοδα μετάφρασης των σχετικών εγγράφων κ.λπ.

ε) Ανοικτή γραμμή επικοινωνίας

Η Νομική Προστασία σας προσφέρει την άμεση βοήθεια δικηγόρου, ειδικά σε περίπτωση Αυτοφώρου - 24 ώρες το 24ωρο.

Β. ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ

Ποιος καλύπτεται:

Καλύπτεται ο ασφαλιζόμενος, καθώς και τα μέλη της οικογένειάς του.

Προσφέρεται με δύο μορφές:

Απλή, όταν ασφαρίζεται μόνον ο ασφαλιζόμενος και τα μέλη της οικογένειάς του, δηλαδή ο/η σύζυγος και τα παιδιά μέχρι 21 ετών.

Ευρεία, όταν ασφαρίζεται ο ασφαλιζόμενος, τα μέλη της οικογένειάς του, οι γονείς ή τα πεθερικά εφ' όσον συνοικούν μαζί του.

Τι καλύπτει:

α) Νομική Προστασία Αποζημιώσεων

Σε περίπτωση που κάποιο μέλος της οικογένειας του ασφαλιζόμενου ή και ο ίδιος έχει αξίωση να αποζημιωθεί από κάποιον τρίτο, με τη Νομική Προστασία θα διεκδικήσει την αποζημίωση.

• Ένα μέλος της οικογένειας τραυματίζεται από αυτοκίνητο ενώ πηγαίνει στο σχολείο

• Το σπίτι του παθαίνει ζημιές από υπαιτιότητα του εργολάβου της γειτονικής οικοδομής

• Από διαρροή νερού στο διαμέρισμα του γείτονα γίνονται φθορές και στο δικό του

• Από πυρκαγιά σε καθαριστήριο ή χρωματοπωλείο που λειτουργεί στο ισόγειο της πολυκατοικίας καίγεται το διαμέρισμά του

• Φαρμακοποιός χορηγεί λανθασμένο

φάρμακο, με συνέπεια να προκληθούν σωματικές βλάβες στον ασφαλιζόμενο

β) Ποινική Νομική Προστασία

Σε περίπτωση που κάποιο μέλος της οικογένειάς του ή και ο ίδιος μηνυθεί από κάποιον τρίτο ή την αστυνομία.

• Το ανήλικο παιδί του χτυπάει κάποιο άλλο παιδί

• Παίζει κάποιο μουσικό όργανο και τον κατηγορούν για «διατάραξη κοινής ησυχίας»

• Ο σκύλος σας δαγκώνει περαστικό

• Προκαλεί υλικές ζημιές ή τραυματισμό από πυρκαγιά που οφείλεται σε αμέλειά του

γ) Νομική Προστασία Συμβάσεων

Σε περίπτωση που ο ασφαλιζόμενος ή κάποιο μέλος της οικογένειάς του έχει να διεκδικήσει ή να αποक्रούσει αξιώσεις από ιδιωτικές συμβάσεις.

• Ο ιδιοκτήτης του σπιτιού αυξάνει παράλογα το ενοίκιο, ο ασφαλιζόμενος δεν το πληρώνει και του κάνει αγωγή εξώσεως

• Παίρνει «φουσκωμένους» λογαριασμούς από Οργανισμούς Κοινής Ωφέλειας

• Ένα δέμα που έστειλε με το Ταχυδρομείο ή την Ολυμπιακή χάθηκε

• Ο ιδιοκτήτης του σπιτιού του αρνείται να κάνει τις απαραίτητες για τη χρήση επισκευές (αποχέτευση, ασανσέρ, ύδρευση κ.λπ.)

• Δανείζει σε κάποιον χρήματα και δεν του τα επιστρέφει

δ) Νομική Προστασία Εργατοϋπαλλήλων

Σε περίπτωση που ο ασφαλιζόμενος ή κάποιο μέλος της οικογένειάς του έχει κάποιο πρόβλημα με τον εργοδότη του.

• Ο εργοδότης του δεν του «κολλάει» ένσημα

• Ο εργοδότης δεν του καταβάλλει επιδόματα, δώρα κ.λπ.

• Ο εργοδότης του τον απολύει καταχρηστικά και δεν του καταβάλλει τη νόμιμη αποζημίωση

• Ο ασφαλιστικός οργανισμός του δεν υπολογίζει σωστά το ύψος της σύνταξής του

Γ. ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Ποιος καλύπτεται:

Ο ασφαλιζόμενος, εφ' όσον ασκεί μια ανεξάρτητη εμπορική επαγγελματική ή επιχειρηματική δραστηριότητα, η οποία αναφέρεται συγκεκριμένα στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο.

Το εργατοϋπαλληλικό προσωπικό του ασφαλιζόμενου στα πλαίσια της εργασιακής τους σχέσης.

Τα μέλη της οικογένειας του ασφαλιζόμενου, εφ' όσον υπάρχει σχέση εξαρτημένης εργασίας για την επαγγελματική τους δραστηριότητα.

Τι καλύπτει:

α) Νομική Προστασία Αποζημιώσεων

Η Νομική Προστασία Interamerican βοηθάει τον επαγγελματία ή την επιχείρηση να διεκδικήσει εξώδικα ή δικαστικά αποζημιώσεις που δικαιούται σχετικά με την επαγγελματική ή επιχειρηματική δραστηριότητά του.

• Κάποιος απρόσεκτος πελάτης προκαλεί ζημιά μέσα στο κατάστημά του

• Το διπλανό κατάστημα πιάνει φωτιά και κάνει ζημιές και στο δικό του

• Στο διπλανό μαγαζί υπάρχουν εύφλεκτα υλικά ή εκρηκτικές ύλες που εγκυμονούν κινδύνους

• Κλέβουν «καλοί πελάτες» εμπορεύματα από το κατάστημά του

β) Ποινική Νομική Προστασία

Σε περίπτωση που επαγγελματίας ή επιχείρηση μηνυθεί από Αρχή ή ιδιώτη για παράπτωμα ή παράβαση, όπως τραυματισμό υπαλλήλου, διατάραξη κοινής ησυχίας, λειτουργεί μετά την επιτρεπόμενη ώρα, αγορονομικές ή ασιατρικές παραβάσεις κ.λπ.

γ) Νομική Προστασία εργατοϋπαλληλικών σχέσεων

Για οποιοδήποτε πρόβλημα του επαγγελματία ή της επιχείρησης που σχετίζεται με τους εργατοϋπαλλήλους του.

• Επιχείρηση δέχεται αγωγή από υπάλληλο που ζητούσε, παρά τω νόμω, αποζημίωση και υπερωρίες

• Επιχείρηση καταγγέλλεται στο ΙΚΑ από υπάλληλό της για μη επικόλληση ενσήμων

δ) Νομική Προστασία επαγγελματικής στέγης

• Επαγγελματίας δέχεται αγωγή από τον ιδιοκτήτη για αναπροσαρμογή ενοικίου

• Ιδιοκτήτης ακινήτου επιδιώκει την εξώση του ασφαλιζόμενου

ε) Ειδική παροχή

Η κάλυψη επεκτείνεται και για διεκδικήσεις αποζημιώσεων από τρίτους, σχετικά με το εργατοϋπαλληλικό προσωπικό της επιχείρησης.

• Οδηγός φορτηγού που φόρτωνε στην ασφαλισμένη επιχείρηση τραυματίσε υπάλληλο της επιχείρησης.

Τραπεζικός και Ασφαλιστής μπορούν να συνυπάρξουν;



Μέσα στο έντονα ανταγωνιστικό κλίμα της ασφαλιστικής βιομηχανίας οι οργανισμοί που στοχεύουν στη διάκριση πρέπει να επικεντρώνονται σε μεγάλο βαθμό στην ικανοποίηση των αναγκών του πελάτη και στη δημιουργία μακροχρόνιων σχέσεων μαζί του. Ταυτόχρονα ο σύγχρονος πελάτης έχει γίνει πιο απαιτητικός, γνωρίζει περισσότερα και αναζητά περισσότερα.

Επιθυμεί συνοδικές λύσεις στις χρηματοοικονομικές του ανάγκες.

Προσφέροντας στον πελάτη συνοδικές λύσεις επιτυγχάνεται μια «δέσμευση» που έχει ως αποτέλεσμα τη διατήρηση των πελατειακών σχέσεων για μεγάλο χρονικό διάστημα. Πιστεύεται ότι όσα πιο πολλαπλά προϊόντα αγοράζει ο πελάτης από έναν οργανισμό τόσο μειώνεται η πιθανότητα να χαθεί αυτός ο πελάτης προς τον ανταγωνισμό. Έρευνα που έχει κάνει ο M. Pezzulo, μέλος του American Bankers Association, υποστηρίζει αυτή τη θέση και έχει καταλήξει στα πιο κάτω συμπεράσματα:

Το βασικότερο πρόβλημα που αντιμετωπίζουν όλοι οι χρηματοοικονομικοί οργανισμοί στην εφαρμογή του Bancassurance είναι η σύγκρουση κουλτούρας και νοοτροπίας των στελεχών των δύο οργανισμών. Όμως είναι σίγουρο ότι η εικόνα σύγκρουσης θ' αλλάξει αφού και οι δύο βλέπουν πως αλληλοτραυματίζονται. Οι όμιλοι δεν θέλουν, αναπηρικές σχέσεις!

Προϊόν	Πιθανότητα να χαθεί ο πελάτης
Τρεχούμενος λογαριασμός μόνο	1-1
Λογαριασμός καταθέσεων μόνο	1-2
Τρεχούμενος και λογαριασμός καταθέσεων	1-10
Τρεχούμενος, καταθέσεις και δάνεια	1-18
Τρεχούμενος, καταθέσεις, δάνεια και άλλα	1-100

Έχοντας αυτά υπόψη, καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι το Bancassurance — η παροχή ασφαλιστικών και τραπεζικών προϊόντων μέσα από ένα κοινό κανάλι διανομής και προς την ίδια πελατειακή βάση — μπορεί να συμβάλει δυναμικά στη βελτίωση και ενίσχυση των σχέσεων μεταξύ της τράπεζας και των πελατών της.

Μιλώντας πιο συγκεκριμένα για το Συγκρότημα της Λαϊκής Τράπεζας Κύπρου, μπορούμε να πούμε ότι έχει γίνει το πρώτο βήμα προς την εφαρμογή του θεσμού του Bancassurance.

Ενώ στην Ευρώπη Bancassurance σημαίνει ολοκληρωμένη πώληση τραπεζικών και ασφαλιστικών προϊόντων από ένα κανάλι διανομής (τον τραπεζικό υπάλληλο ή τον ασφαλιστικό σύμβουλο), στο Συγκρότημά μας εφαρμόζεται το σύστημα όπου ο καθένας αναλαμβάνει την πώληση μέχρι το σημείο που είναι ειδικός.

Αυτό σημαίνει ότι για την όσο το δυνατόν μεγαλύτερη επιτυχία του θεσμού, όπως τον έχουμε ορίσει, είναι απαραίτητα η αλληλοκατανόηση, η συνεργασία και γενικά η συνύπαρξη του τραπεζικού υπαλλήλου και του χρηματοοικονομικού συμβούλου.

Το βασικότερο πρόβλημα που αντιμετωπίζουν όλοι οι χρηματοοικονομικοί οργανισμοί στην εφαρμογή του Bancassurance είναι η σύγκρουση κουλτούρας και νοοτροπίας των στελεχών των δύο οργανισμών.

Σίγουρα υπάρχουν κάποιες διαφορές στην εργασιακή συμπεριφορά μεταξύ τραπεζικού υπαλλήλου και χρηματοοικονομικού συμβούλου, οι οποίες πιθανόν να πηγάζουν από τη διαφορά κουλτούρας.

Διαφορές Τραπεζικού Υπαλλήλου και Χρηματοοικονομικού Συμβούλου

Τραπεζικός Υπάλληλος

- Αποφυγή κινδύνου
- Σιγουριά στο σύστημα
- Προκαθορισμένο πλαίσιο καθηκόντων

- Δεν έχει δυνατότητα απόκλισης από το πρόγραμμα
- Σταθερό σύστημα μηνιαίων αποδοχών
- Τα προϊόντα που προσφέρει «αγοράζονται»

Χρηματοοικονομικός Σύμβουλος

- Ανάλυση κινδύνου
- Δεν δεσμεύεται από ωράρια
- Δεν υπόκειται σε άμεσο έλεγχο
- Αβεβαιότητα διατήρησης επαγέλματος
- Αμείβεται από σύστημα προμηθειών και κινήτρων
- Προσεγγίζει ο ίδιος τον πελάτη για να του πουλήσει τα προϊόντα του.

Αυτές οι διαφορές δημιουργούν προβλήματα στην επικοινωνία και αλληλοκατανόηση, επηρεάζοντας έτσι την εσωτερική ενότητα και κατά συνέπεια την εικόνα συνοχής του οργανισμού.

Για την επίλυση των προβλημάτων αυτών και για μια δημιουργική συνεργασία προς αμοιβαίο όφελος είναι απαραίτητα:

- Δημιουργία κλίματος αμοιβαίας εμπιστοσύνης

- Κατανόηση και από τις δύο πλευρές των αμοιβαίων ωφελημάτων που πηγάζουν από το νέο θεσμό του Bancassurance όπως:
 - Αυξημένη «πίστη πελατών» (customer loyalty).
 - Αυξημένες καταθέσεις εφόσον τα ασφαλιστήρια επιστρέφουν κατατεθειμένα στην τράπεζα.
 - Αυξημένη παραγωγικότητα και διατηρησιμότητα.
 - Μεγαλύτερη εμπιστοσύνη από το κοινό.
 - Αύξηση του κύκλου εργασιών του Συγκροτήματος.
- Εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού της Τράπεζας και της Cyprialife.

Όπως όλοι ξέρουμε, μόνο όταν γνωρίζεις κάτι καλά μπορείς να το υπερασπιστείς και να το αναπτύξεις στον μέγιστο βαθμό.

Τέλος, απαντώντας στο ερώτημα αν τραπεζικός και ασφαλιστής μπορούν επιτυχημένα να συνυπάρξουν, μία είναι η συνταγή:

Αναγνώριση, Κατανόηση και Αποδοχή της Φιλοσοφίας του άλλου!

Αν την ακολουθήσουμε θα μπορούμε με σιγουριά να αντιμετωπίσουμε τη σύγχρονη πρόκληση του Bancassurance που θα μας οδηγήσει στην επιτυχία.

Μαρία Ν. Χατζηνικολάου,
Bancassurance Officer

Πηγή: Ιούνιος 1998, Εφημερίδα Cyprialife Times



«Μπροστά στις απαιτήσεις του μέλλοντος» η Cyprialife εξέδωσε το 1ο τεύχος της εφημερίδας επικοινωνίας με τίτλο «Cyprialife Times» τον Ιούνιο '98 και με πολλά θέματα και μηνύματα για ενημέρωση των ανθρώπων της. Όσοι είναι στο μέλλον καλά πληροφορημένοι θα επιβιώσουν στους δύσκολους καιρούς μας όπου άνεμοι αλλαγής σηκώνονται καθημερινά και από παντού και όπου είναι απαραίτητο να γνωρίζεις τις εξελίξεις. Οι Γενικοί Δ/ντές των εταιριών εκτός των άλλων οφείλουν να δείξουν προτεραιότητα στην καλή πληροφόρηση και επικοινωνία για όσα συμβαίνουν μέσα και γύρω από την εταιρία τους. Η Cyprialife με νέα αντίληψη στις ασφάλειες από την πρώτη στιγμή έδειξε ότι γνωρίζει να ενημερώνει τους ανθρώπους της ακολουθώντας καλή πρακτική ενημέρωσης του δικτύου της και των Μέσων επικοινωνίας. Η κ. Νάγια Ζαχαρίου αξίζει συγχαρητηρίων που με κάθε τρόπο αξιοποιεί τις κατευθύνσεις και επιλογές του κ. Π. Αλωνευτή του Δ/ντα Συμβούλου που κάνει ότι είναι δυνατόν η εταιρία του να είναι παρούσα στα κέντρα των εξελίξεων με θεαματικά αποτελέσματα. «Στόχος της εφημερίδας μας είναι να αποτελέσει ένα δυναμικό εργαλείο επικοινωνίας μεταξύ μας» δήλωσε ο κ. Π. Αλωνευτής. Το «ΝΑΙ» συγχαίρει και αυτή την προσπάθεια των ανθρώπων της Cyprialife που εκτός της παραγωγής, ασφαλιστών αφορά τον άνθρωπο και τη βοήθεια του.



Ο κ.
Π. Αλωνευτής

Με στόχο την ανάπτυξη Bancassurance

Η επιτυχία του θεσμού Bancassurance για την ανάπτυξη της Αγροτικής Ζωής βασίζεται στα στελέχη της ιεραρχίας του δικτύου πωλήσεων και στους διευθυντές των υπηρεσιακών μονάδων των Τραπεζών. Η επίτευξη των στόχων είναι καθήκον όλων και θα προέλθει από τη συνεργασία με πλήρη ενημέρωση, ανάδειξη του ΤΑΣ (Τραπεζικού Ασφαλιστικού Συνδέσμου) και υποκίνηση όλων των ενδιαφερομένων υπαλλήλων. Εντάσσεται στο πλαίσιο πελατοκεντρικού σχεδιασμού του Ομίλου και αποτελεί στρατηγική επιλογή της εταιρίας. Αυτό τονίζεται σε οδηγία προς όλη τη δύναμη των πωλήσεων, στην οποία επισημαίνεται ακόμη ότι: Η Διοίκηση της Εταιρίας ενημερώνει για τα νέα δεδομένα λειτουργίας του θεσμού της Τραπεζοασφαλιστικής Συνεργασίας, ύστερα από εισήγηση της Διεύθυνσης Bancassurance. Η οδηγία αυτή αντιμετωπίζει με σαφήνεια τους κανόνες λειτουργίας του θεσμού, ενισχύοντας τις προϋποθέσεις επιτυχίας της κοινής προσπάθειας όλων των Δικτύων Πωλήσεων του Ομίλου.

Στρατηγική επιλογή του Ομίλου είναι η ανάδειξη ΤΑΣ σε κάθε υπηρεσιακή μονάδα ΑΤΕ/ΤΚΕ και η ένταξή τους στην ιεραρχία των Δικτύων Πωλήσεων. Για το έτος 1998 ισχύουν τα εξής:

Α. Κλασικά προγράμματα (Ε.Δ. 70/96 ΑΤΕ & 160/97 ΤΚΕ)

1. Παραγωγή ΤΑΣ

- Ο Τραπεζικός Ασφαλιστικός Σύνδεσμος (ΤΑΣ) εντάσσεται στην ιεραρχία των Δικτύων Πωλήσεων και λειτουργεί όπως και ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος.
- Για όλες τις βαθμίδες της ιεραρχίας ισχύουν τα ίδια ποσοστά αμοιβών επί των προμηθειών των ΤΑΣ, όπως αυτά αναφέρονται στον κανονισμό πωλήσεων και στην οδηγία ανάθεσης και διαχείρισης χαρτοφυλακίου.

2. Επιδόματα

α. Ετήσιο επίδομα δραστηριότητας ΤΑΣ

Το επίδομα αυτό καταβάλλεται όταν αθροιστικά συντρέχουν οι ακόλουθες προϋποθέσεις:

- 1.500.000 δρχ. Ελάχιστη νέα εισπραχθείσα παραγωγή έτους.
- 80% ελάχιστη διατηρησιμότητα.

Το επίδομα είναι το γινόμενο του ποσοστού, ανάλογα με τη διατηρησιμότητα του παραπάνω πίνακα, επί τα εισπραχθέντα καθαρά ασφαλίστρα της βασικής ασφάλισης, της νέας παραγωγής του υπό κρίση έτους.

β. Ετήσιο επίδομα επιτυχημένου ΤΑΣ

Ο ΤΑΣ αμείβεται με το επίδομα του επιτυχημένου για την πρωτοετή εισπραχθείσα παραγωγή που πραγματοποιήθηκε από 1.1-31.12 εκάστου έτους.

γ. Επίδομα σύστασης νέου συνεργάτη

Ο ΤΑΣ και ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος που συστήνουν στην εταιρία νέο ΤΑΣ αμείβονται με:

- Εφάπαξ 40.000 δρχ. αν στο πρώτο 6μηνο συνεργασίας έχει εισπραχθείσα παραγωγή μεγαλύτερη από δρχ. 400.000.
- Επίδομα 10%, αν στο πρώτο 12μηνο συνεργασίας έχει εισπραχθείσα παραγωγή μεγαλύτερη από δρχ. 1.000.000.

Το επίδομα υπολογίζεται αθροιστικά και στην παραγωγή του Α' εξαμήνου, από δε το συνολικό δικαιούμενο επίδομα αφαιρούνται οι δρχ. 40.000 εφόσον έχουν καταβληθεί.

3. Προϋποθέσεις διατήρησης ιδιότητας ΤΑΣ

- Η ολοκλήρωση του βασικού κύκλου εκπαίδευσης της ΑΑΕΖΥ.
- Η επίτευξη ελάχιστης νέας παραγωγής κατά τη διάρκεια κάθε ημερολογιακού έτους:
 - 10 τουλάχιστον νέων ασφαλιστηρίων.
 - 1.000.000 ελάχιστη νέα παραγωγή που πρέπει να έχει παραδοθεί και να είναι σε ισχύ την 31.3 του επόμενου έτους.
- Ο υπάλληλος ΤΑΣ δικαιούται τις παραπάνω αμοιβές και επιδόματα εφόσον διατηρεί την ιδιότητα του ΤΑΣ.

Παραγωγή με συστάσεις

Κάθε υπάλληλος Τράπεζας έχει τη δυνατότητα να προωθεί κλασικά ασφαλιστικά προγράμματα με δελτία σύστασης μέσω:

- Ασφαλιστικού εκπροσώπου ή
- Τραπεζικού Ασφαλιστικού Συνδέσμου (ΤΑΣ) της υπηρεσιακής του μονάδας.

Β. Υπεραξία Ζωής (Ε.Δ. 96/97 ΑΤΕ & Ε.Δ. 162/97 ΤΚΕ)

1. Κάθε υπάλληλος της Τράπεζας έχει τη δυνατότητα να προωθεί το



Ο Διοικητής της ΑΤΕ κ. Π. Λάμπρου και ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας κ. Τρ. Λυσιμάχου

πρόγραμμα «Υπεραξία Ζωής».

- Ατομικά, ως υπάλληλος της Τράπεζας.
- Συλλογικά, με το προσωπικό της υπηρεσιακής του μονάδας (όπου προβλέπονται από εγκυκλίους διαταγές οι αντίστοιχες αμοιβές) και
- Με δελτία σύστασης μέσω του ασφαλιστικού εκπροσώπου ή μέσω του ΤΑΣ της υπηρεσιακής του μονάδας.

Γ. Στόχοι πωλήσεων Τραπεζών/ΑΑΕΖΥ

- Το πλήθος των συμβολαίων που επιτυγχάνεται σε κλασικά προγράμματα και σε Υπεραξία Ζωής, μέσω ΤΑΣ ή με συστάσεις, σε κάθε υπηρεσιακή μονάδα της Τράπεζας, προσμετράται στον ετήσιο στόχο καταστημάτων - θυρίδων που ορίζεται από την ΑΤΕ και την ΤΚΕ.
- Η παραγωγή από ΤΑΣ και από συστάσεις (σε ΤΑΣ ή σε ασφαλιστικό εκπρόσωπο) συμμετέχει στην παραγωγή της ιεραρχίας των δικτύων πωλήσεων (Συντονιστών - πρακτορείων) με ποσοστό που ορίζεται κατ' έτος από την Εταιρία, για τον υπολογισμό των επιδομάτων της ιεραρχίας, των κανονισμών πωλήσεων, τη διατήρηση της θέσης, τη συμμετοχή τους σε στόχους ταξιδιών, βραβείων, συνεδρίων κ.λπ. Για το 1998 ορίζεται σε 70%.



Με κίνητρα '98

Δυναμική πολιτική κινήτρων για το 1998 εφαρμόζει ήδη η Αγροτική Ασφαλιστική για τους συνεργάτες της. Ειδικότερα:

Α. Για το πρακτορειακό δίκτυο πωλήσεων της Εταιρίας αποφασίσθηκε:

- Δημιουργία νέου βελτιωμένου Ομαδικού Ασφαλιστηρίου για τα πρακτορεία που έχουν στις 31/12/97 συνολική παραγωγή τουλάχιστον 50.000.000 δρχ. καθαρά ασφαλίστρα.
- Συμμετοχή στο Συνέδριο Πωλήσεων της Εταιρίας με βάση προϋποθέσεις και κριτήρια που θα ανακοινώνει η διευθύνση marketing σε συνεργασία με τη διοίκηση της Εταιρίας.
- Δημιουργία Λέσχης Διακεκριμένων Συνεργατών από όλα τα Δίκτυα Πωλήσεων. Σκοπός της Λέσχης θα είναι, μέσα από δύο θεσμοθετημένες ετήσιες συναντήσεις με τη διοίκηση της Εταιρίας, η ανταλλαγή απόψεων πάνω σε θέματα που έχουν σχέση με την ασφαλιστική αγορά καθώς επίσης και θέματα που έχουν σχέση με την ανάπτυξη των πωλήσεων της Εταιρίας. Η συμμετοχή των συνεργατών σε αυτή τη Λέσχη θα καθορίζεται κάθε χρόνο με συγκεκριμένα κριτήρια, όπως ύψος παραγωγής, σύνθεση χαρτοφυλακίου, γεωγραφική αντιπροσώπευση, οικονομική τάξη κ.λπ.

Β. Για το δίκτυο ιδιωτών πρακτόρων και ΑΣΟ αποφασίσθηκε:

Κλάδος αυτοκινήτων

- Χορηγείται απολογιστικά επιπλέον ποσοστό προμήθειας, βάσει της ποιοτικής σύνθεσης του χαρτοφυλακίου στον κλάδο αυτοκινήτων. Το ποσοστό αυτό ορίζεται σε 2% επί των καθαρών ασφαλίστρων και αφορά τους συμπληρωματικούς κινδύνους φωτιάς - φωτιάς λόγω τρομοκρατικών ενεργειών - κλοπής - προσωπικού ατυχήματος του κλάδου Αυτοκινήτων. Απαραίτητη προϋπόθεση για τη χορήγηση του παραπάνω ποσοστού προμήθειας είναι η σύνθεση του χαρτοφυλακίου μέχρι 31 Δεκεμβρίου 1998 να έχει διαμορφωθεί, έως 80% αστική ευθύνη και τουλάχιστον 20% οι συμπληρωματικοί κίνδυνοι. Από τους συμπληρωματικούς κινδύνους εξαιρείται η κάλυψη οδικής βοήθειας.
- Χορηγείται απολογιστικά επιπλέον ποσοστό προμήθειας στον κλάδο Αυτοκινήτων, σύμφωνα με το ποσοστό ζημιάς του κάθε πρακτορείου.

Λοιποί κλάδοι

- Χορηγείται απολογιστικά επιπλέον ποσοστό προμήθειας στη συνολική αύξηση της παραγωγής του έτους 1998 σε σχέση με το 1997, για όλους τους κλάδους ασφάλισης εκτός των κλάδων Αυτοκινήτου και Χαλαζιού. Το επιπλέον ποσοστό ορίζεται σε 30% επί των ποσοστών προμήθειας κάθε κλάδου. Τα κίνητρα ισχύουν για τις πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων. Ισχύουν για το δυναμικό του δικτύου των ιδιωτικών πρακτόρων και ΑΣΟ και για κάθε νέο συνεργάτη των παραπάνω δικτύων. Η μεταφορά χαρτοφυλακίου από συνεργάτη σε συνεργάτη δεν θα θεωρείται νέα παραγωγή. Τα κίνητρα θα καταβληθούν εντός του επομένου έτους (1999) με την ολοκλήρωση των οικονομικών στοιχείων του προηγούμενου έτους (31/12/1998).



Κοντά σας... και στις οικονομικές σας δραστηριότητες

Η Αγροτική Ασφαλιστική είναι γνωστή για την πληθώρα των ασφαλιστικών προϊόντων και των εξειδικευμένων προγραμμάτων της, που καλύπτουν κάθε τομέα της προσωπικής σας ζωής και της επαγγελματικής σας δραστηριότητας.

Λειτουργώντας στα πλαίσια ενός από τους δυναμικότερους Ομίλους της Χώρας, του Ομίλου Εταιριών της Αγροτικής Τράπεζας της Ελλάδος, η Αγροτική Ασφαλιστική σας προσφέρει τα σύγχρονα χρηματοοικονομικά προϊόντα του Ομίλου, που:

- απλουστεύουν τη ζωή σας (Πιστωτική Κάρτα).
- Προτείνουν συμφέρουσες και αποδοτικές επενδύσεις (Αμοιβαία Κεφάλαια).
- Βοηθούν στην ανάπτυξη της επιχειρηματικής σας δραστηριότητας (Leasing).

Η Αγροτική Ασφαλιστική μαζί με την ΑΤΕ Κάρτα, τα Αμοιβαία Κεφάλαια ΑΤΕ και την ΑΤΕ Leasing, σας εξασφαλίζουν τη σιγουριά της σωστής επιλογής και σας υπόσχονται ότι θα είναι κοντά σας ό,τι κι αν τύχει.

Η ΑΤΕ ΚΑΡΤΑ

Η ΑΤΕ Κάρτα Α.Ε. εκδίδει, διακινεί και διαχειρίζεται τρεις τύπους πιστωτικών καρτών:

- Την ΑΤΕ Κάρτα Visa (ισχύει μόνο για την Ελλάδα)
- Την Silverstar Visa &
- Την Goldstar Visa (ισχύουν για την Ελλάδα και Διεθνώς)

Η ΑΤΕ Κάρτα Α.Ε. σας παρέχει κάθε δυνατή εξυπηρέτηση και συγκεκριμένα: Πιστωτικό όριο από 400.000 μέχρι 1.000.000 δρχ., ανάλογα με την πιστοληπτική ικανότητα του Καρτούχου.

Δυνατότητα εξυπηρέτησης αγορών και δαπανών από 90.000 καταστήματα στην Ελλάδα και 9.000.000 σε όλο τον κόσμο, με την ένδειξη Visa.

Δυνατότητα ανάλυσης μετρητών μέχρι 100.000 δρχ. το μήνα από τα καταστήματα της ΑΤΕ και τα αυτόματα μηχανήματα ATM's, καθώς και το ισότιμο 300 ECU από τα ATM's Εξωτερικού με την ένδειξη Visa.

Απεριόριστο συνάλλαγμα στο εξωτερικό (εκτός της ΑΤΕ Κάρτα Visa) για έξοδα διαβίωσης και αγορές αγαθών, ανάλογα με το πιστωτικό όριο του Καρτόχου. Επίσης κάθε χρόνο 300 ECU σε μετρητά.

Δυνατότητα εξόφλησης με άτοκες δόσεις και μεταχρονολογημένα προγράμματα πληρωμών.

Για όλες τις κάρτες μας ισχύει: Το χαμηλότερο επιτόκιο της αγοράς, χωρίς άλλες επιβαρύνσεις και περίοδος χάριτος τόκων είκοσι (20) ημερών.

Υπάρχουν πολλές ειδικές προσφορές, που καθιστούν τις πιστωτικές κάρτες πλεονεκτικότερες στην ελληνική αγορά, όπως:

- Ταξιδιωτική ασφάλιση για τον κάτοχο και την οικογένειά του (σε περίπτωση ατυχήματος αποζημίωση μέχρι 8.000.000 δρχ. για την ΑΤΕ Κάρτα Visa, 15.000.000 δρχ. για την Silverstar Visa και μέχρι 30.000.000 δρχ. για την Goldstar Visa).

- Ασφάλιση σε περίπτωση καθυστέρησης πτήσης (καλύπτονται έξοδα διατροφής και μεταφοράς μέχρι 15.000 δρχ.).
- Ασφάλιση σε περίπτωση καθυστέρησης πτήσης και απώλειας αποσκευών για τον ίδιο τον Καρτούχο και την οικογένειά του (μέχρι και 75.000 δρχ.).
- Σε περίπτωση αστικής ευθύνης έναντι τρίτων, αποζημίωση μέχρι 150.000.000 δρχ. (ανάλογα με τον τύπο της κάρτας).
- Πρόγραμμα επείγουσας ιατρικής βοήθειας στην Ελλάδα ή το εξωτερικό (επίσης νομική υποστήριξη για τους κατόχους της Goldstar Visa).
- Συμφέροντα πακέτα εκδρομών, σε συνεργασία με γνωστό πρακτορείο ταξιδίων.
- Ασφάλιση κάλυψης μέρους των οφελών, σε περίπτωση απώλειας του εισοδήματος λόγω ασθένειας ή ατυχήματος.
- Το sales protection και το sonsumer protection αντίστοιχα, για τυχόν αγορά ελαττωματικού προϊόντος.
- Και, τέλος, τακτική ενημέρωση των Καρτούχων από το περιοδικό ΑΤΕ Cards.

ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ

Αμοιβαία Κεφάλαια

Καταθέτοντας τα χρήματά σας σε ένα τραπεζικό λογαριασμό, αποκομίζετε ένα τόκο ανάλογο με τον πληθωρισμό.

Είναι όμως η απόδοση αυτή αρκετή για σας;

Παράλληλα ακούτε για ομόλογα, μετοχές, έντοκα γραμμάτια, συνάλλαγμα.

Μπορείτε να παρακολουθείτε όλες τις εξελίξεις και να είστε σίγουροι ότι κάθε στιγμή ελέγχετε τα χρήματά σας;

Κι όμως υπάρχει λύση: Επενδύστε τα χρήματά σας σε Αμοιβαία Κεφάλαια Αγροτικής, αφήστε τις έγνοιες στους ειδικούς και δείτε τα χρήματά σας να αυξάνονται.

Τα Αμοιβαία Κεφάλαια είναι μια ισχυρή κοινή περιουσία, που δημιουργείται από καταθέσεις πολλών αποταμιευτών, τους μεριδιούχους. Η διαχείριση και η επένδυσή τους γίνεται από ομάδα έμπειρων ειδικών, που μελετούν διαρκώς τις συνθήκες της χρηματαγοράς και με μεγάλη διαπραγματευτική δύναμη αξιοποιούν κατάλληλα τις επενδυτικές ευκαιρίες.

Τα Αμοιβαία Κεφάλαια της Αγροτικής σας προσφέρουν:

- Επενδύσεις που είναι δύσκολες, αδύνατες ή ακριβές για ένα μικρό επενδυτή
- Χαμηλότερο κόστος διαχείρισης λόγω του μεγάλου όγκου των συναλλαγών

- Έκδοσή τους σε κοινό λογαριασμό
 - Ενεχυρίασή τους για εξασφάλιση απαιτήσεων
 - Υψηλή ρευστότητα: ο καθένας μπορεί να επενδύσει όποτε το θελήσει και να ρευστοποιήσει αμέσως την επένδυσή του
 - Ελαχιστοποίηση του ρίσκου, γιατί τα κεφάλαια επενδύονται σε μεγάλο αριθμό τίτλων: Αξιών Εισοδήματος, Αξιών Αναπτυξιακό, Αξιών Διεθνές Μικτό, Αξιών Διαχειρίσιμων Διαθεσίμων, τώρα και Μικτό Οικολογικό, Διεθνές Ομολογιών.
- Με το κύρος της Αγροτικής Τράπεζας και στελεχωμένη με πεπειραμένα και εξειδικευμένα στελέχη, η ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ παρέχει άριστη διαχείριση κεφαλαίων, επιδιώκοντας τις υψηλότερες δυνατές αποδόσεις.

ΑΤΕ Leasing

Αν έχετε επιχείρηση κάθε νομικής μορφής ή αν είστε ελεύθερος επαγγελματίας που θέλετε να εκσυγχρονίσετε ή να αναπτύξετε το παραγωγικό σας δυναμικό, χωρίς να δεσμεύσετε τα δικά σας κεφάλαια, το Leasing είναι μια σύγχρονη μορφή χρηματοδότησης παραγωγικού εξοπλισμού, του οποίου η ΑΤΕ Leasing, διατηρώντας την κυριότητα, σας παραχωρεί τη χρήση του για συγκεκριμένη χρονική περίοδο, έναντι προσυμφωνημένου μισθώματος, που θα καταβάλλετε σε προκαθορισμένα χρονικά διαστήματα.

Αφορά οποιαδήποτε μορφή κινητού εξοπλισμού, ο οποίος προορίζεται για επαγγελματική - επιχειρηματική χρήση.

Η διάρκεια της σύμβασης δεν μπορεί να είναι μικρότερη των τριών χρόνων, ενώ συνήθως δεν ξεπερνά τα πέντε χρόνια, ανάλογα με τη διάρκεια ζωής του μισθίου.

Με τη λήξη της σύμβασης, σας παρέχονται δύο δυνατότητες:

- Να ανανεώσετε τη σύμβαση
- Να αγοράσετε τον εξοπλισμό, έναντι συμβολικού ποσού (συνήθως αντί 1.000 δρχ.).

ΤΟ LEASING ΣΑΣ ΣΥΜΦΕΡΕΙ ΓΙΑΤΙ

- Έχει ευέλικτες διαδικασίες στην έγκριση και υπογραφή της σύμβασης.
- Χρηματοδοτεί μέχρι και το 100% της επένδυσης.
- Έχει χαμηλότερο κόστος επένδυσης, λόγω αγοράς σε μετρητά.
- Το μισθώματα αναγνωρίζονται ως λειτουργικές δαπάνες και εκπίπτουν στο σύνολό τους από τα ακαθάριστα έσοδα.
- Δεν επηρεάζει και σε ορισμένες μάλιστα περιπτώσεις (Sale and Lease Back) βελτιώνει τα μεγέθη του ισολογισμού.
- Η λογιστική καταχώρηση και παρακολούθηση είναι πολύ απλές.

- Βελτιώνει τη ρευστότητά σας.

& ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

- Φωτιάς
- Μεταφορών
- Προσωπικών ατυχημάτων
- Ατομικών
- Ομαδικών
- Αστικής Ευθύνης
- Ηλεκτρονικού Εξοπλισμού
- Κλοπής
- Τεχνικές ασφάλισεις
- Αυτοκινήτων
- Σκαφών
- Υδατοκαλλιεργειών
- Ζωικού κεφαλαίου
- Φυτικής παραγωγής

ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

- Θερμοκήπια
- Νέα κατοικία
- Απώλεια κερδών
- Μετακίνηση
- Ταξιδιωτική Ασφάλιση
- Μικρά ζώα

ΚΕΝΤΡΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Λ. Συγγρού 163 - 171 21 Ν. Σμύρνη
Τηλ.: 01-9358613, 9358712,
9358813, 9358902
Τlx: 223004 Agro Gr - Fax: 01-9358924.

Διεύθυνση Marketing

Τμήμα εξυπηρέτησης πελατών:

Τηλ.: 01-9324137
ΔΙΑΜΕΡΙΣΜΑΤΙΚΕΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ
Αθήνα: Φιλελλήνων 1-105 57 Αθήνα Τηλ.: 01-3248052 - Fax: 01-3248 246 - Τlx: 224454.

Θεσσαλονίκη: Τσιμισκή 33 - 546 24

Θεσσαλονίκη Τηλ.: 031-283593 -

Fax: 031-2201 49 - Τlx: 4125 80.

Πάτρα: Κολοκοτρώνη 8 - 262 21 Πάτρα

Τηλ.: 061-2776 65 - Fax: 061-2784 43 -

Τlx: 312509.

Λάρισα: Αλ. Παπαναστασίου 70-72 - 412 22

Λάρισα Τηλ.: 041-2275 20 - Fax: 041-2278

55 - Τlx: 295432.

Ηράκλειο: Πλ. Κορνάρου και Γιαννισίων 2 -

71201 Ηράκλειο, Τηλ.: 081-2859 38

Fax: 081-2816 49 - Τlx: 262618

Καβάλα: Μητροπόλεως 8 - 654 03 Καβάλα

Τηλ.: 051-228337 - Fax: 051-2251 51 -

Τlx: 4521 87.

Ιωάννινα: Ν. Ζέρβα 24 - 453 32 Ιωάννινα

Τηλ.: 0651-364 30 - Fax: 0651-701 82 -

Τlx: 322 30.

Υποκ/μα Αγρινίου: Πλ. Παναγοπούλου 1 -

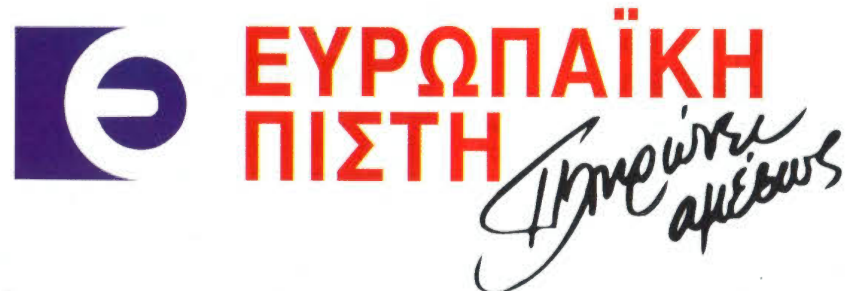
301 00 Αγρίνιο, Τηλ.: 0641-31075 -

fax: 0641-463 75

Δίκτυο

- Καταστήματα - Θυρίδες Α.Τ.Ε.
- Καταστήματα Τράπεζας Κεντρικής Ελλάδος
- Ιδιώτες Πράκτορες
- Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις
- Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Εταιρία του Ομίλου της
Αγροτικής Τράπεζας της Ελλάδος Α.Ε.



Η εξυπηρέτηση του πελάτη ο βασικότερος στόχος της!

Έχοντας τα οικονομικά μέσα και τους ανθρώπους, η Ευρωπαϊκή Πίστη ξεκινά μια νέα προσπάθεια για νέες επιτυχίες στη διετία '98-2000 με βασικό σκοπό την εξυπηρέτηση του πελάτη και την ανάπτυξη νέων ανθρώπων-συνεργατών. Μέσα από την επιτυχία της εκδήλωσης Euroshow '98, στα πλαίσια του Money-Show, το καλοκαίρι του '98 στην Αθήνα, φάνηκαν και οι προοπτικές επιτυχίας όλων αυτών που ονειρεύονται στη δημιουργική αυτή εταιρία που με επιτυχία διευθύνει ο κ. Χρ. Γεωργακόπουλος με τους συνεργάτες του. Το ΝΑΙ δημοσιεύει την ομιλία του κ. Γ. Ζάχου, Γενικού Δ/ντή της εταιρίας, που υπογραμμίζει την πεποίθησή μας ότι η Ευρωπαϊκή Πίστη θα παίξει σημαντικό ρόλο τα επόμενα χρόνια στην ασφαλιστική μας αγορά.

A. Εισαγωγή - Θεσμικό Περιβάλλον

Πάντοτε η ημέρα των βραβεύσεων στα συνέδρια έχει μία ξεχωριστή σημασία τόσο για τον καθένα ξεχωριστά όσο και για την εταιρία. Διότι η βράβευση των καλύτερων συνεργατών μας δεν είναι τίποτα άλλο παρά η αφορμή για να κάνουμε μία αναδρομή στο παρελθόν και να δούμε πόσα πράγματα καταφέραμε ως εταιρία να κάνουμε, αλλά και τι μπορούμε να κάνουμε στο μέλλον. Η προσπάθεια αυτή ξεκίνησε το 1978 με ελάχιστα οικονομικά μέσα και σε μικρό χρονικό διάστημα η εταιρία έφθασε τόσο ψηλά.

Φθάσαμε ψηλά μέσα σε ένα οξύ ανταγωνιστικό περιβάλλον, που θα γίνεται οξύτερο στο μέλλον, και μέσα σε ένα θεσμικό περιβάλλον με μεγάλες αλλαγές. Οι θεσμικές αλλαγές που γίνονται στη χώρα μας αλλά και στις άλλες ευρωπαϊκές χώρες είναι μεγάλες. Στη χώρα μας οι μεγάλες θεσμικές αλλαγές ξεκίνησαν από το 1992 με την απελευθέρωση του τιμολογίου στον Κλάδο Πυρός και Αυτοκινήτων, με το άνοιγμα των συνόρων στην εργασία, αλλά και με σημαντικές αλλαγές στην ασφαλιστική νομοθεσία (νέα ασφαλιστική σύμβαση, νέος υπολογισμός αποθεμάτων, περιθώριο φερεγγυότητας, κεφάλαια κ.λπ.).

Μέσα σ' αυτό το ασφαλιστικό περιβάλλον που έχει δημιουργηθεί θα πρέπει να προσπαθήσουμε περισσότερο, να τρέξουμε και εμείς με την ίδια ταχύτητα.

Στην Ευρωπαϊκή Πίστη προσπαθούμε να βρισκόμαστε πάντα μπροστά, γι' αυτό και είμεθα πανέτοιμοι για τον ανταγωνισμό. Τη διαφορά την κάνετε εσείς, το μαρτυρούν τα αποτελέσματα. Βέβαια μιλάω για τα ελληνικά δεδομένα, γιατί η χώρα μας είναι φτωχή σε σχέση με τις

ανεπτυγμένες ευρωπαϊκές χώρες που έχουν τεράστιες δυνατότητες.

Εδώ θα ήθελα να σταθούμε λίγο και να σκεφτούμε πού βρισκόμαστε σήμερα.

B. Οικονομική κατάσταση - Προοπτικές

Το 1998 μάς βρίσκει στο ξεκίνημα μιας νέας εικοσαετίας, στο κατώφλι μιας νέας εποχής. Αυτό το γεγονός και μόνο, μας δημιουργεί υποχρεώσεις. Θα πρέπει να πάψουμε να ζούμε με τις δάφνες του παρελθόντος.

Στην Ευρωπαϊκή Πίστη είμαστε μία ομάδα που εμπνεόμεθα από τις ίδιες αξίες και έχουμε κοινούς στόχους, γι' αυτό δεν λέω ότι το μέλλον θα είναι πιο δύσκολο, αλλά ότι θα είναι διαφορετικό.

Ο κύριος Γεωργακόπουλος στην ομιλία του μας μίλησε για:

- Συγκεκριμένο όραμα
- Συγκεκριμένους στόχους
- Συγκεκριμένο περιβάλλον

Η δύναμη που θα υλοποιήσει αυτούς τους στόχους είστε εσείς. Στην Ευρωπαϊκή

κή Πίστη πιστεύω πως ξεχωρίζουμε, φθάσαμε να έχουμε μία εταιρία και ένα επιτελείο, για τα οποία νιώθουμε όλοι υπερήφανοι.

Γ. Νέα οργάνωση - Νέο οργανόγραμμα

Η νέα οργάνωση, το νέο οργανόγραμμα δίνει τη δυνατότητα ανάπτυξης σε όλους που το επιθυμούν και έγινε σύμφωνα με το πνεύμα της αποκέντρωσης.

Η περαιτέρω ανάπτυξη θα βασισθεί στα άξια στελέχη της εταιρίας. Το μεγάλο μέγεθος του ομίλου απαιτεί ανάληψη μεγαλύτερων πρωτοβουλιών από τα στελέχη, γιατί είναι ανθρωπίνως αδύνατο να επιβλέπει και να αποφασίζει για όλα ένας.

Με το νέο οργανόγραμμα άρχισε μία διαδικασία διαρθρωτικών μεταβολών στον όμιλο και θα ολοκληρωθεί σύντομα. Οι στόχοι αυτοί δεν υλοποιούνται σε κανένα μέρος του κόσμου από τη μία στιγμή στην άλλη, γιατί απαιτείται αλλαγή νοοτροπίας και των επικεφαλής και των στελεχών.



Ο κ. Χρ. Γεωργακόπουλος και το πάνελ του Συνεδρίου

Εμείς έχουμε δύο απαραίτητα στοιχεία που συνθέτουν την επιτυχία. Αυτά είναι οι άνθρωποι και τα οικονομικά μέσα, παράγοντες και οι δύο σημαντικοί, που δεν μας αφήνουν με τίποτα να σταματήσουμε.

Δ. Προϊόντα

Σήμερα τα νέα μας προϊόντα φέρνουν τρομερές αλλαγές και στην εταιρία μας αλλά και στην αγορά την ασφαλιστική.

Ε. Εκπαίδευση

Η εκπαίδευση στην Ευρωπαϊκή Πίστη έπαιξε και θα παίξει σημαντικό ρόλο. Στην Ευρωπαϊκή Πίστη θα ξεκινήσει μία νέα εποχή στην εκπαίδευση με την ολοκλήρωση του κτιρίου και τη δημιουργία

του εκπαιδευτικού κέντρου.

Θ' ανεβάσουμε το επίπεδο των ανθρώπων μας, θα δώσουμε τις δυνατότητες σ' αυτούς που θέλουν να κάνουν περισσότερα πράγματα.

ΣΤ. Στόχοι 1998

Είμαι βέβαιος ότι όλοι εσείς θα προσπαθήσετε το 1998 να υλοποιήσετε τους στόχους της παραγωγής. Γιατί στην Ευρωπαϊκή Πίστη ξέρουμε τι ζητά η αγορά, διαθέτουμε ανταγωνιστικά προϊόντα, καλές αμοιβές, σύγχρονα γραφεία και έχουμε εκπαιδευμένο προσωπικό.

Η παραγωγή ασφαλιστρών στο πρώτο πεντάμηνο κινήθηκε με ρυθμούς αύξησης 15% σε λογιστικοποιηθέντα ασφάλιστρα. Στο τέλος του χρόνου θα πρέπει να

κλείσουμε στο ύψος των προϋπολογισθέντων ασφαλιστρών, που είναι τα 10 δις. λογιστικοποιηθέντα ασφάλιστρα.

Σε σχέση με το 1997 η πολιτική μας επικεντρώνεται στην υλοποίηση των στόχων παραγωγής, στον περιορισμό του λειτουργικού κόστους των εργασιών και στη στροφή των επενδύσεων προς χρηματοοικονομικές τοποθετήσεις που σταδιακά θα υπηρετήσουν τη λογική της λογιστικής κερδοφορίας.

Το μερίδιό μας της αγοράς είναι σήμερα της τάξεως του 1,5% περίπου της συνολικής παραγωγής της Ελλάδος και φυσικά ο στόχος μας είναι η αύξησή του στα επόμενα τρία χρόνια στο 3% του μεριδίου της αγοράς και η θέση της εταιρίας μας σε μία από τις ηγετικές θέσεις της αγοράς.

Ζ. Θυγατρικές δραστηριότητες

Είμαστε από τους πρώτους που ξεκινήσαμε την παροχή οικονομικών υπηρεσιών στο ευρύ καταναλωτικό κοινό με τα αμοιβαία κεφάλαια Ευρωπαϊκή Πίστη, με άριστα αποτελέσματα στις αποδόσεις και στις υπηρεσίες προς τον πελάτη. Σήμερα, έχουμε τέσσερα αμοιβαία κεφάλαια για την εξυπηρέτηση των πελατών μας. Τα Εισοδήματος, Συναλλάγματος, Μετοχικό και το Διαθεσίμων.

Η Alter Ego εξελίσσεται σε εταιρία βοήθειας με ό,τι αφορά την ποιότητα ζωής των συνανθρώπων μας. Σε μικρό χρονικό διάστημα θα έχει εξαιρετικά αποτελέσματα.

Η Eurotrust δημιουργήθηκε για να μη χάνετε καμία δουλειά. Δυστυχώς, δεν την έχετε αξιοποιήσει όπως θα έπρεπε.

Πιστεύω οι δυνατότητές μας είναι πολύ μεγαλύτερες, αλλά πρέπει να προσπαθήσουμε ακόμα περισσότερο.

Μετά την εισαγωγή της εταιρίας στο Χρηματιστήριο, το μεγαλύτερο μέρος των κεφαλαίων έχει στραφεί στη δημιουργία της αναγκαίας υποδομής στους τομείς της τεχνολογίας, της εκπαίδευσης του ανθρώπινου δυναμικού και της γεωγραφικής εγκατάστασης του δικτύου, καθώς επίσης και στην ανάπτυξη των θυγατρικών δραστηριοτήτων.

Η επιλογή αυτή, που σε ένα βαθμό υπαγορεύεται και από τις δεσμεύσεις που πήραμε στο Χρηματιστήριο, θα έχει ως αποτέλεσμα την ανάπτυξη της εταιρίας, υψηλό service, καθώς και σημαντικές αποδόσεις των κεφαλαίων. Αποδόσεις που θα χρησιμοποιηθούν για περαιτέρω ανάπτυξη των ασφαλιστικών εργασιών.

Στην υλοποίηση των στόχων της αναπτυξιακής πολιτικής, όπως προείπα, τον



ΣΤΟΙΧΕΙΑ	1978	1988	1997
1. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	11	350	5.710
2. ΠΑΡΑΓΩΓΗ	31	1.742	8.195
3. ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ	9	282	1.246
4. ΑΞΙΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ	2	230	10.000
5. ΤΕΧΝΙΚΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	17	1.134	10.965
6. ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	12	544	7.000
7. ΑΠΟΔΟΣΗ ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ	0	77	823
8. ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	27	1.865	19.700
9. ΑΠΟΔΟΣΗ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	4 %	17 %	24 %
10. ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ	0,4	60	1.086
11. ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ			1.400
12. ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΕΛΑΤΩΝ			140.000
13. ΘΕΣΗ			10η

Η κ. Ρούση Βασιλική και η κ. Νικολοβγένη Δήμητρα



Η κ. Ρούση Βασιλική και ο κ. Αβατάγγελος Αλέξανδρος



Ο κ. Κων/νος Τσόκας και η κ. Αγγέλου Σοφία



Γενική άποψη του Συνεδρίου



Πέντε πρώτοι επιτυγχόντες σε νέα παραγωγή κλάδου ζωής

1. Κουκιάς Στέργιος
2. Κουτά Αγγελική
3. Ταμαμουνάς Γεώργιος
4. Αγγέλου Σοφία (φωτ. 1)
5. Κολοβός Στάθης

Αλέξανδρος (φωτ. 2)

2. Εξαδάκτυλος Γεώργιος
3. Νικολοβγένη Δήμητρα (φωτ. 3)

Τρεις πρώτοι επιτυγχόντες managers σε νέα παραγωγή κλάδου ζωής

1. Κασσωτάκης Γεώργιος
2. Μαχειμάρη Ευγενία
3. Ανδρέου Χρήστος

Τρεις πρώτοι επιτυγχόντες σε σύνολο χαρτοφυλακίου

1. Αβατάγγελος

σημαντικό ρόλο, να μην πω μοναδικό, θα τον παίξετε εσείς.

Ο βασικότερος πάντα σκοπός μας θα είναι η εξυπηρέτηση του πελάτη.

Εμείς έχουμε ευχαριστημένους πελάτες.

Το 1998-1999 θα είναι ένα έτος ανάπτυξης ανθρώπων. Έχετε την ευκαιρία να φέρετε κοντά μας καινούργιους συνεργάτες.

Ο καθένας από σας να φέρει έναν σαν εσάς συνεργάτη.

Τελειώνοντας, θα ήθελα να σας δώσω ένα μήνυμα και το μήνυμα των καιρών δεν είναι άλλο από το διαχρονικό μήνυμα «Η ισχύς εν τη ενώσει».

Το μήνυμα λοιπόν είναι όλοι μαζί, γιατί μόνον όλοι μαζί μπορούμε να πάμε μπροστά, να κάνουμε την Ευρωπαϊκή Πίστη ακόμα μεγαλύτερη, να κάνουμε τους εαυτούς μας ακόμη μεγαλύτερους. Μόνο μαζί τα αποτελέσματά μας θα είναι μεγάλα για μας και για τα παιδιά μας.

Εάν όμως κάνουμε το λάθος να πιστέψουμε αυτό που συνήθως συμβαίνει στην Ελλάδα, ο καθένας χωριστά ή αυτό που λέει ο λαός το μαζί και χώρια ή ο καθένας απέναντι στον άλλο, τότε τα αποτελέσματα θα είναι μοιραία. Η κατάληξη θα είναι καμία πρόοδος (ό,τι κάναμε, κάναμε), η μιζέρια και η παρακμή.

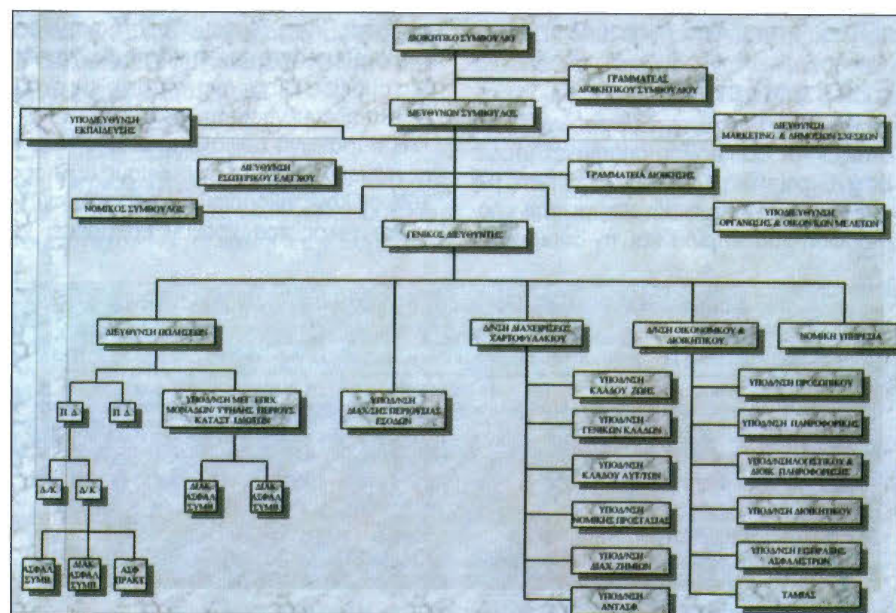
Και επειδή στην Ευρωπαϊκή Πίστη, όπως είπαμε και στην αρχή, είμαστε σκεπτόμενοι, με κοινούς στόχους και αρχές, όλοι μαζί ενωμένοι θα δημιουργήσουμε την Ευρωπαϊκή Πίστη του 2001.

Το ξεκίνημα της νέας εικοσαετίας βρίσκει την Ευρωπαϊκή Πίστη:

- Με ίδια κεφάλαια πάνω από 5,7 δις. δρχ.
- Με σημαντική κεφαλαιοποίηση της μετοχής της

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ
1998 - 2002

ΣΤΟΙΧΕΙΑ	1997	1998	1999	2000	2001	2002
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	19.700	22.707	29.000	38.000	53.000	76.000
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	5.710	9.000	10.000	12.000	13.000	15.000
ΣΥΝΟΛΟ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	10.965	13.761	19.000	26.000	36.000	52.000
ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΠΡΟΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	8.195	10.062	15.000	20.000	28.000	40.000
ΜΕΡΙΔΙΟ ΣΥΝΟΛΟΥ ΑΓΟΡΑΣ	1,5 %	1,7 %	2,5 %	3,2 %	3,9 %	4,8 %
ΠΡΟΜΗΘΕΙΣ	1.246	1.509	2.250	3.000	4.200	6.000
ΧΡΕΟΓΡΑΦΑ	7.000	10.000	13.000	18.000	25.000	35.000
ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ						2.500
ΠΕΛΑΤΕΣ						350.000



- Με μερίδιο αγοράς 1,5%
- Με μεγάλη φερεγγυότητα για τους ασφαλισμένους μας
- Με τα ικανότερα στελέχη της αγοράς
- Με σύγχρονα προϊόντα
- Με νέο Κανονισμό Λειτουργίας και Οργανόγραμμα
- Με νέο 5ετές Στρατηγικό Σχέδιο

“... όταν εξυπηρετούμε ένα Συνεργάτη μας, για μας εκείνη τη στιγμή, δεν υπάρχει τίποτα άλλο στον κόσμο!”

Χρήστος Γεωργακόπουλος
Διευθύνων Σύμβουλος

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ιδρύθηκε, διοικείται και αναπτύσσεται από μαχόμενους ασφαλιστές καριέρας, από εργαζόμενους. Αποτελεί ιδανικό χώρο δουλειάς για κάθε εργαζόμενο που είναι ή θέλει να γίνει ασφαλιστής καριέρας. Εξασφαλίζει συνθήκες ασφάλειας, προοπτικών εξέλιξης, θετικής επικοινωνίας και υψηλών παροχών, χωρίς φραγές και χωρίς αποκλεισμούς, ώστε να καμαρώνει ότι έχει δείκτη κινητικότητας που μόλις εγγίζει το 1% στα (3) τελευταία χρόνια.

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ αποτελεί κέντρο αποφάσεων, έχει εκρηκτικές προοπτικές εξέλιξης και έχει κατακτήσει όλες τις προϋποθέσεις γι' αυτό. Πείρα, οικονομικά μεγέθη, επαγγελματισμό, φιλοσοφία και όραμα. Με τη λιτή γλώσσα των αριθμών αυτό εκφράζεται σε:

ΜΕΓΕΘΗ (σε εκατομμύρια δραχμές)

ΜΕΓΕΘΗ ΣΕ ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ	1978	1983	1988	1993	1997
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	11	71	350	939	5.710
ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ	0,4	7	60	219	1.100
ΑΠΟΔΟΣΗ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	4%	10%	17%	23%	24%
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	31	265	1.742	4.580	9.000
ΑΞΙΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ	2	101	230	3.518	10.000
ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ	17	167	1.134	4.872	10.600
ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΕΛΑΤΩΝ	4.000	25.000	70.000	115.000	140.000
ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΡΓΑΖ/ΩΝ (ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ)	22	350	900	1.400	1.427

Για την ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ αποτελεί δέσμευση προς εσάς που μας επιλέξατε ή που θα μας επιλέξετε ως χώρο δουλειάς σας, ότι θα έχετε σταθερά και αναλλοίωτα άψογο service, άριστα προϊόντα, υψηλού επιπέδου εκπαίδευση, πλήρη εξασφάλιση των κόπων σας, απόλυτο σεβασμό στο δικαίωμά σας να ενημερώνεστε πρώτοι εσείς για κρίσιμα θέματα που σας αφορούν και μία αίσθηση μοναδικότητας σαν να μην έχουμε άλλο συνεργάτη. **Διότι πράγματι όταν εξυπηρετούμε έναν συνεργάτη μας, για μας εκείνη τη στιγμή, δεν υπάρχει τίποτα άλλο στον κόσμο!**

Αν όλα αυτά είναι ό,τι περιμένετε από τον επαγγελματικό σας χώρο, η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ είναι ο φυσικός σας χώρος. Τηλεφωνήστε μας σήμερα, ή στείλτε μας ένα πλήρες Βιογραφικό σας. Τέτοιες ευκαιρίες δεν παρουσιάζονται κάθε μέρα.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ
Ζητώντας αμέσως!

Ο εσωτερικός ελεγκτής στη σύγχρονη ασφαλιστική εταιρία

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

Ελάχιστες, διότι δεν ήταν γνωστός ο ρόλος του Εσωτερικού Ελέγχου στις Ελληνικές Επιχειρήσεις και στις Διοικήσεις τους. Ως εκ τούτου υπήρχε και έλλειψη ικανών και πεπειραμένων Εσωτερικών Ελεγκτών. Οι Υπηρεσίες Εσωτερικού Ελέγχου ήταν προνόμιο μόνο μεγάλων Πολυεθνικών Εταιριών.

Είναι πρόσφατη εξέλιξη η εφαρμογή συστημάτων εσωτερικού ελέγχου στην Ελλάδα κατ' αρχήν από θυγατρικές πολυεθνικών Εταιριών και κατόπιν από μεγάλες επιχειρήσεις και κυρίως από Τράπεζες.

Οι βασικές αιτίες που έστρεψαν τις Επιχειρήσεις στη δημιουργία Συστημάτων Εσωτερικού Ελέγχου ήταν:

1. Η πολυπλοκότητα των λειτουργιών κάθε σύγχρονης Επιχείρησης καθώς και των Ομίλων Εταιριών που αναπτύχθηκαν τα τελευταία 4-5 χρόνια.
2. Η ανάγκη των Διοικήσεων των Επιχειρήσεων και των Ομίλων για τη βελτίωση των διαδικασιών,
 - η ανάγκη για την άνοδο των δεικτών παραγωγικότητας και φυσικά
 - η ανάγκη ελέγχου των Γενικών Εξόδων των Επιχειρήσεων.
3. Οι εταιρίες αναζήτησαν στην αγορά Στελέχη Εσωτερικού Ελέγχου με ανάλογη γνώση και όσο το δυνατόν μεγαλύτερη εμπειρία, για να αναλάβουν καθήκοντα με έντονες ελεγκτικές αρμοδιότητες, με στόχο άμεσα αλλά και μακροπρόθεσμα αποτελέσματα.
4. Γρήγορα από τα πρωτοεμφανιζόμενα κίολας θετικά αποτελέσματα και το πλήθος των πλεονεκτημάτων που προέκυπταν στις επιχειρήσεις που εφάρμοσαν συστήμα-



Του Δούκα Παλαιολόγου*

τα εσωτερικού ελέγχου, γεννήθηκαν οι πρώτοι δεσμοί εμπιστοσύνης προς τους εσωτερικούς ελεγκτές.

5. Ακολουθεί η ίδρυση του Ελληνικού Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών το 1984 από Στελέχη του Εσωτερικού Ελέγχου Πολυεθνικών και Ελληνικών Επιχειρήσεων και η διάδοση του αντικειμένου και τα πλεονεκτήματά του τόσο σε Στελέχη Οικονομικών Υπηρεσιών όσο και στις Διοικήσεις των Επιχειρήσεων μέσω του Ινστιτούτου.

Ας δούμε όμως τι συμβαίνει και στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά όσον αφορά τον Εσωτερικό Έλεγχο.

Στην Ελληνική Ασφαλιστική Βιομηχανία δυστυχώς ελάχιστες ελληνικές ή πολυεθνικές εταιρίες έχουν δημιουργήσει και λειτουργούν Τμήματα Εσωτερικού Ελέγχου.

Οι εταιρίες που λειτουργούν και διατηρούν Τμήματα Εσωτερικού Ελέγχου, βάσει των προδιαγραφών και των κανόνων που διέπεται ο Εσωτερικός Έλεγχος στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, δεν ξεπερνούν τις 5-6.

Οι αιτίες για την έλλειψη Τμημάτων/Διευθύνσεων Εσωτερικού Ελέγχου στις Ασφαλιστικές Εταιρίες και Ομίλους σήμερα είναι:

1. Η μικρή καθυστέρηση του Ελληνικού Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών ως προς την ενημέρωση των Διοικήσεων της Ασφαλιστικής Αγοράς, για το έργο και την προσφορά του Εσωτερικού Ελέγχου.
2. Η εκτίμηση των επικεφαλής των Ασφαλιστικών Εταιριών ότι ο Εσωτερικός Έλεγχος δεν προσφέρει έργο ανάλογο του κόστους που δημιουργεί σε κάθε Ασφαλιστική Μονάδα.
3. Η άρνηση των επικεφαλής Διοική-



σεων, που είναι παράλληλα και μεγαλομέτοχοι ή ιδιοκτήτες Ασφαλιστικών Εταιριών, στην εφαρμογή ελεγκτικών διαδικασιών και στη δημιουργία Τμημάτων Εσωτερικού Ελέγχου.

Η εικόνα αυτή κατά την άποψή μου είναι ιδιαίτερα ανησυχητική εάν αναλογιστούμε τα τεκταινόμενα τελευταία στην Ασφαλιστική Αγορά με το κλείσιμο Εταιριών και με το μέγεθος των Ζημιών που πληρώνουν οι Ασφαλιστικές Εταιρίες, καθώς και με τη δημιουργία πλέον μεγάλων Ομίλων Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών προϊόντων.

Και αυτή η εικόνα παρατηρείται στην Ελλάδα τη στιγμή που σε ολόκληρη την Ευρώπη, την Αμερική και σε πολλές χώρες της Μεσογείου το επάγγελμα του Εσωτερικού Ελεγκτή κατέχει πλέον «θέση-κλειδί» στο οργανόγραμμα των περισσότερων μεγάλων Εταιριών - Επιχειρήσεων και Οργανισμών.

Η αναβάθμιση αυτή του ρόλου του Εσωτερικού Ελεγκτή οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στις νέες αντιλήψεις που επικρατούν στη διεθνή αγορά,

σύμφωνα με τις οποίες ο συνεχής έλεγχος της ποιότητας, της απόδοσης και της παραγωγικότητας θεωρείται περισσότερο από απαραίτητος για την ανάπτυξη της Επιχείρησης ή του Οργανισμού.

Μέσα σε αυτό το πλαίσιο ο Εσωτερικός Ελεγκτής διαδραματίζει σήμερα ουσιαστικό ρόλο στο περιβάλλον της κάθε επιχείρησης που εργάζεται, αφού πρέπει να ελέγχει και να προτείνει τις διαδικασίες, να εντοπίζει τις δυσλειτουργίες στα Τμήματα και Υποκαταστήματα και να επινοεί λύσεις, μεθόδους και τακτικές για τη βελτίωση αυτών προς τις Διοικήσεις των Εταιριών και Οργανισμών.

Ανάλογα με τη φύση της Εταιρίας στην οποία εργάζεται μπορεί να επεκτείνει τον έλεγχό του σε όλων των ειδών τις λειτουργίες της επιχείρησης και αυξανόμενα στις μηχανογραφικές. Όσο οι επιχειρήσεις εξελίσσονται και διευρύνουν τις μηχανογραφικές εφαρμογές τους τόσο αυξάνεται ο κίνδυνος απάτης αλλά και παράνομης πρόσβασης στα απόρρητα και πολύτιμα αρχεία της Εταιρίας.

Επιπλέον στις αρμοδιότητες των

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

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

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

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

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

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

Διότι εάν οι εκθέσεις που προκύ-

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

Η σύγχρονη ασφαλιστική επιχείρηση, σαν εταιρία παροχής υπηρεσιών, θα κερδίσει το παιχνίδι του ανταγωνισμού εάν έχει αποτελεσματικά, ευέλικτα και ασφαλή συστήματα εξυπηρέτησης των ασφαλιζόμενων και των διαμεσολαβούντων.

Η γρήγορη ανάπτυξη και ο έλεγχος τέτοιων συστημάτων είναι ο ρόλος του εσωτερικού ελέγχου και η πρόκληση που αντιμετωπίζει για την επιτυχία της σύγχρονης ασφαλιστικής επιχείρησης.

ΔΟΥΚΑΣ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ

ΓΕΝΝΗΘΗΚΕ στην Αλεξάνδρεια Αιγύπτου στις 4.1.1952, κατοικεί στην Αθήνα, είναι παντρεμένος και έχει τρία παιδιά.

ΗΤΑΝ ΠΡΟΕΔΡΟΣ και Διευθύνων Σύμβουλος της Ελληνοβρετανικής Α.Ε.Α. Ζωής (Εταιρία Ζωής) και της Ελληνοβρετανικής Α.Ε.Α.Ζ. (Εταιρία Γενικών Ασφαλειών που πρόσφατα συγχωνεύθηκαν με την Εμπορική Ασφαλιστική κάνοντας την ALFA Ασφαλιστική της ALFA Τραπεζής Πίστεως της οποίας είναι ο Δ/νων Σύμβουλος). Επίσης είναι Πρόεδρος της Midland-Ελληνοβρετανικής Α.Ε.Δ.Α.Κ. καθώς και Αντιπρόεδρος της Palmafone Hellenic Mobile Communications.

ΤΟ 1970 αποφοίτησε από το Κολλέγιο Αθηνών, ενώ το 1974 απέκτησε το Fellow of the Chartered Insurance Institute (Λονδίνου). Το 1976 αποφοίτησε από τη Νομική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών και το 1978 πήρε το MBA του Insead Fontainebleau. Γνωρίζει απτάτως Αγγλικά και Γαλλικά.

ΠΡΟΕΔΡΟΣ της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών από τον Ιούνιο του 1996 μέχρι τον Ιούνιο του '98. Διετέλεσε Πρόεδρος της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών από το έτος 1989 μέχρι το 1992, Αντιπρόεδρος του Ελληνοβρετανικού Επιμελητηρίου, Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ε.Α.Ε.Ε. καθώς και Πρόεδρος της Επιτροπής Ζωής Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών.

* **Ομιλία σε Ημερίδα Συνεδρίου για Εσωτερικό Έλεγχο στο Ελληνικό Ινστιτούτο Εσωτερικών Ελεγκτών.**

ΦΟΙΝΙΞ
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΣΤΙΚΗΣ
ΕΥΘΥΝΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

**ΒΓΑΖΕΙ
ΤΑ ΚΑΣΤΑΝΑ
ΑΠΟ ΤΗ
ΦΩΤΙΑ...**

Αξίζει τον
κόπο να
πάρουμε
ελαττωματικό
προϊόν;
Για τα προϊόντα που
Παράγετε -
Κατασκευάζετε -
Τροποποιείτε - Διανέμετε -
Αντιπροσωπεύετε -
Πουλάτε -
Εξάγετε...

ο Φοίνικας απαντά στην
αυστηρή ευρωπαϊκή
νομοθεσία προστασίας
καταναλωτή καλύπτοντας
τις ευθύνες σας...

**....Τώρα
και για πάντα**

ΑΠΟΚΤΗΣΤΕ ΕΝΑ ΑΣΦΑΛΕΣ ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΠΩΛΗΣΗΣ

ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ σας υπερασπίζεται...
...στη συνείδηση του καταναλωτή

Μήπως είναι...

Μπερδεμένα τα πράγματα;
Είναι. Τα πάντα αλληλοεμπλέκονται. Γρα-
φειοκρατία, δυσνόητη νομική ορολογία,
ατέλειωτες διαδικασίες, ενώσεις και σύλλο-
γοι καταναλωτών... Γι' αυτό επιλέξετε το
Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο Ευθύνης Προϊό-
ντος, που σας καλύπτει με όλα τα ισχυρά
μέσα που διαθέτει ο Φοίνικας. Οργάνωση,
έμπειρο προσωπικό, γνώση, οικονομική δύ-
ναμη. Κι όλα αυτά χωρίς την παραμικρή δι-
κή σας ταλαιπωρία. Η κάλυψη, η υποστήρι-
ξη και η νομική συνδρομή του Φοίνικα θα εί-
ναι πλήρη και άμεσα.



Επειδή πάντα θα υπάρχει πιθανότητα για σφάλμα

Οι ποιοτικοί έλεγχοι των προϊόντων είναι
σήμερα περισσότερο απαραίτητοι από πο-
τέ. Ακόμα, όμως, κι αν στην επιχείρησή σας
εφαρμόζετε ένα άριστο σύστημα ποιοτικού
ελέγχου, η πιθανότητα να φτάσει στον κα-
ταναλωτή ένα ελαττωματικό σας προϊόν εί-
ναι πάντα υπαρκτή...

Είναι η δουλειά μας...

Γι' αυτό και χειριζόμαστε την υπόθεσή
σας με μεγάλη προσοχή αλλά... και δυναμι-
σμό, όταν τα συμφέροντά σας το απαιτή-
σουν. Ο Φοίνικας προστατεύει το δικό σας
συμφέρον.

Είναι η δουλειά σας...

Γι' αυτό και δεν θέλετε ένα ελαττωματικό
σας προϊόν να σας στοιχίσει μεγάλα χρημα-
τικά ποσά, να σας εμπλέξει σε ατέλειωτες
διαδικασίες και να ανατρέψει την εικόνα
που, με πολύ κόπο, φτιάξατε μέχρι σήμερα
στην αγορά.

Ο Φοίνικας διεκδικεί αποτελεσματικά τα
δικαιώματά σας.

Παραδείγματα

1. Εταιρία κατασκευής σκαφών αναψυχής,



έρχεται αντιμέτωπη με τα προβλήματα
που δημιουργήσε μια σχεδιαστική ατέ-
λεια σε νέο μοντέλο της. Όσοι το αγόρα-
σαν γίνονται ο εφιάλτης της.

2. Σε εταιρία με αλυσίδα Super-Market βρί-
σκεται χαλασμένη μια μικρή ποσότητα
προϊόντος, που έφερε την ετικέτα της.
Δεν το παρήγαγε η ίδια, απλά το συ-
σκεύασε, αλλά η αλυσίδα χάνει την αξιο-
πιστία της για όλα τα προϊόντα που φέ-
ρουν την ετικέτα της.

3. Εταιρία κάνει ελάχιστα τροποποιήσεις
σε εισαγόμενο προϊόν, προσαρμόζοντάς
το στις απαιτήσεις της εγχώριας αγο-
ράς. Όταν μια παρτίδα από το εισαγόμε-
νο μέρος βγει προβληματική, η μετα-
σκευάστρια εταιρία αντιμετωπίζει έναν
κυκλώνα προβλημάτων, αν και ουσιαστι-
κά δεν τα προκάλεσε.

4. Εταιρία κονσερβοποιεί φρούτα και τα
προϊόντα της εξάγονται. Σε λίγο καιρό οι
κονσέρβες εμφανίζουν αλλοιώσεις.
Ύστερα από έλεγχο διαπιστώνεται ότι τα
προβλήματα οφείλονται σε ελαττωματι-
κά κυτία.

5. Εταιρία εισάγει ηλεκτρικές συσκευές από
χώρα της Ανατολικής Ευρώπης. Όταν
κάποιες απ' αυτές παρουσιάσουν βραχυ-
κυκλώματα και προκαλέσουν φωτιές ή
ηλεκτροπληξίες, κυρίως λόγω της λαν-
θασμένης συνδεσμολογίας τους ή λόγω
της κακής μετάφρασης στις οδηγίες
χρήσης τους στα ελληνικά, ο εισαγωγέ-
ας / αντιπρόσωπος δεν ξέρει πού να
κρυφτεί...

Δεν είναι ασφάλεια Πυρός, αλλά σας
προστατεύει από τη μεγάλη φωτιά που μπο-
ρεί να σας βάλει ένα ελαττωματικό προϊόν...

Αξίζει τον κόπο να πάρουμε ελαττωματικό προϊόν;

Για τα προϊόντα που Παράγετε - Κατα-
σκευάζετε - Τροποποιείτε - Διανέμετε - Αντι-
προσωπεύετε - Πουλάτε - Εξάγετε... ο Φοί-
νικας απαντά στην αυστηρή Ευρωπαϊκή νο-
μοθεσία προστασίας καταναλωτή καλύπτο-
ντας τις ευθύνες σας...

...Τώρα και για πάντα

Για λάθη, παραλείψεις ή αμέλεια...

...στη σχεδίαση του προϊόντος

...στην παραγωγή του προϊόντος

...στην πληροφόρηση των καταναλωτών

...στις οδηγίες χρήσης του προϊόντος

ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Η Δύναμη Ενός Μεγάλου

Φοίνιξ - Γενικά Ασφάλεια

της Ελλάδος Α.Ε.

Εταιρία του Ομίλου

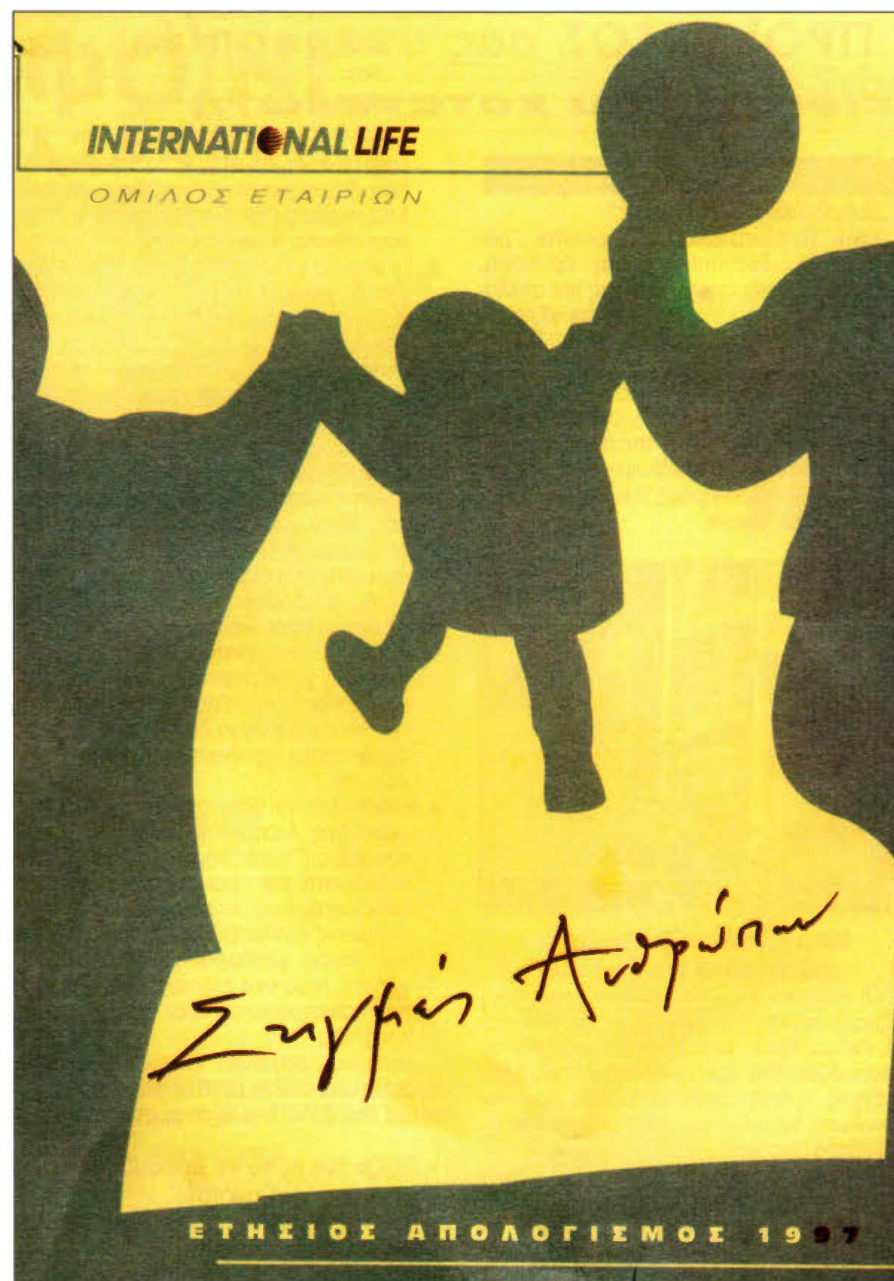
της Εμπορικής Τράπεζας

Ομήρου 2, 105 64 Αθήνα,

Τηλ.: 3295.111, Fax: 312.39.135

web. site: <http://www.Phoenix.gr>

e-mail: phoenix@phoenix.gr



Κύρια οικονομικά μεγέθη

International Life - Hellas	1997	1996	1995	1994	1993
Ασφάλιστρα	5.859	4.891	4.337	3.799	2.899
Κερδοφορία	205	177	(268)	(542)	(832)
Περιθώριο Φερεγγυότητας Εταιρίας	481%	438%	336%	423%	187%
Αποθέματα					
Μαθηματικά	3.586	2.255	1.431	699	250
Κίνδυνοι σε ισχύ	1.236	1.154	1.081	945	799
Εκκρεμείς Ζημιές	1.237	1.409	1.577	1.258	1.288
Σύνολο Αποθεμάτων	6.059	4.818	4.089	2.902	2.337
Επενδύσεις					
Χρεόγραφα	5.180	3.902	2.990	2.294	1.740
Ακίνητα	494	458	309	260	233
Συμμετοχές	1.169	1.169	549	80	80
Σύνολο Επενδύσεων	6.843	5.529	3.848	2.634	2.053
Έσοδα Επενδύσεων	658	555	558	363	376
Περιθώριο Φερεγγυότητας Εταιρίας	2.777	2.281	1.682	1.850	819
Περιθώριο Φερεγγυότητας (Νόμου)	577	521	501	437	439

Παραγωγή Ασφαλίσεων

Στην πενταετία 1993-1997 η αύξηση παραγωγής κατά 42% στις Γενικές Ασφαλίσεις και κατά 171% στις Ασφαλίσεις Ζωής δείχνει την αναπτυξιακή πορεία του Ομίλου.

Κερδοφορία

Από το 1994 η International Hellas και από το 1996 η International Life παρουσιάζουν κέρδη συνεχώς αυξανόμενα.

Περιθώριο Φερεγγυότητας

Το σημαντικότερο χρηματοοικονομικό όπλο του Ομίλου είναι η φερεγγυότητά του. Το Περιθώριο Φερεγγυότη-

τας (ελεύθερη περιουσία) που διαθέτει ο Όμιλος είναι 5 φορές μεγαλύτερο από αυτό που απαιτεί ο νόμος.

Ασφαλιστικά Αποθέματα

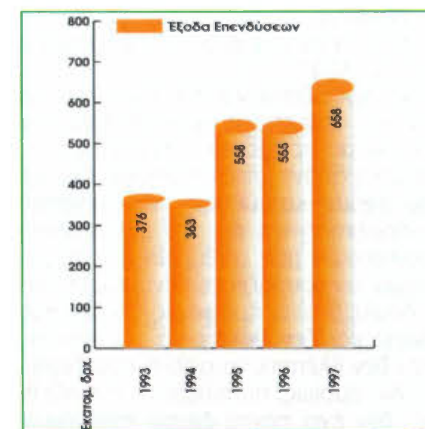
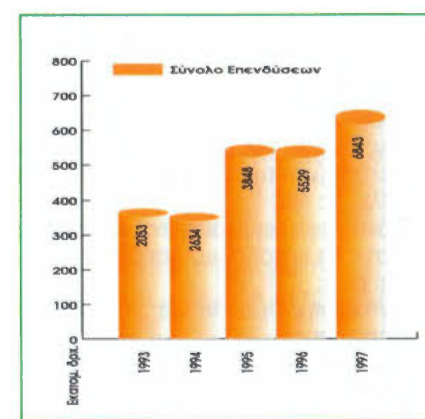
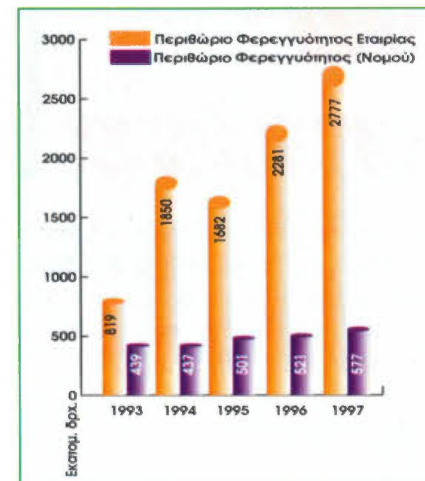
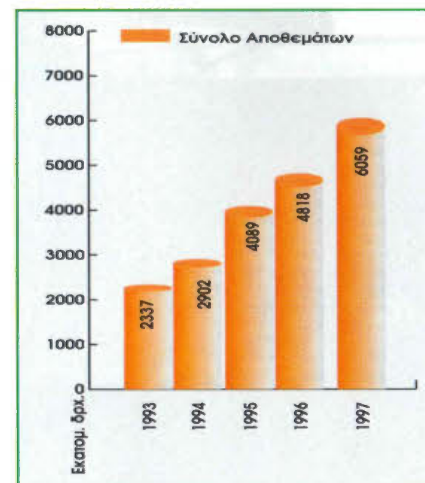
Στην πενταετία 1993-1997 τα ασφαλιστικά αποθέματα αυξήθηκαν κατά 159% προς όφελος των ασφαλισμένων. Τα συνολικά αποθέματα την 31/12/97 ανέρχονται σε 6.059 εκατ. Δρχ. και είναι πλήρως καλυμμένα από αντίστοιχες επενδύσεις σε χρεόγραφα και ακίνητα.

Επενδύσεις

Στην πενταετία 1993-1997 οι επενδύσεις σε χρεόγραφα, συμμετοχές και ακίνητα αυξήθηκαν κατά 233%. Οι συνολικές επενδύσεις την 31/12/97 ανέρχονται σε 6.843 εκατ. Δρχ., υπερκαλύπτοντας τις υποχρεώσεις των αποθεματικών, με συνέπεια την απόλυτη εξασφάλιση των ασφαλισμένων.

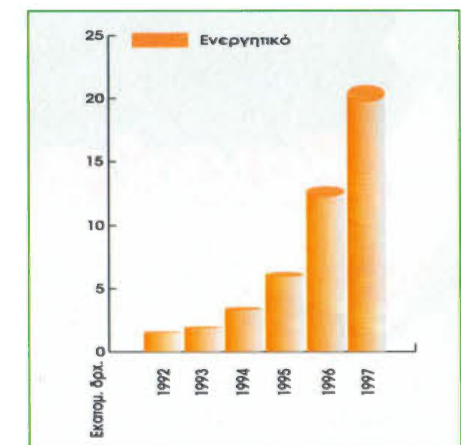
Έσοδα Επενδύσεων

Παρά τη σημαντική μείωση των επιτοκίων, τα έσοδα επενδύσεων κατά την πενταετία 1993-1997 παρουσίασαν σημαντική αύξηση κατά 75%. Οι ετήσιες αποδόσεις των επενδύσεων υπερβαίνουν σημαντικά τα μέσα επιτόκια της αγοράς, προς όφελος των ασφαλισμένων ζωής με συμβόλαιο συμμετοχής στα κέρδη.



Ενεργητικό Αμοιβαίων Κεφαλαίων International

Το 1997 αποδείχθηκε έτος αναγεννητικό και δημιουργικό για την International ΑΕΔΑΚ, με κύριο χαρακτηριστικό την αλματώδη ανάπτυξη των εργασιών σε επίπεδο τόσο οργανωτικό όσο και σε επίπεδο διαχείρισης κεφαλαίων. Συγκεκριμένα, οι αποδόσεις του International Ομολογίων Εσωτερικού για το 1997 ξεπέρασαν κατά πολύ την απόδοση των Εντόκων Γραμματίων Ελληνικού Δημοσίου.



Ο Όμιλος International Life εξασφαλίζει όσους τον εμπιστεύονται

Η μεγάλη αύξηση παραγωγής ασφαλίσεων σε συνδυασμό με τη σημαντική κερδοφορία δείχνουν την αναπτυξιακή πορεία του Ομίλου. Εξάλλου, η δημιουργία επαρκών τεχνικών και μαθηματικών αποθεματικών σύμφωνα με το νόμο και η υπερκαλύψή τους από επενδύσεις χρεογράφων, ακινήτων και λοιπών περιουσιακών στοιχείων εξασφαλίζουν πλήρως τα συμφέροντα των ασφαλισμένων μας.

Παράλληλα, η σημαντική ελεύθερη περιουσία που διαθέτει ο Όμιλος, υπερκαλύπτει το ελάχιστο Περιθώριο Φερεγγυότητας, που προβλέπει ο νόμος, κατά 481% και δείχνει την αξιοπιστία, την φερεγγυότητα και την οικονομική ευρωστία του Ομίλου.

«Ετήσια Έκθεση Ομίλου Εταιριών International Life 1997»

Κυκλοφόρησε η πρώτη Ετήσια Έκθεση του Ομίλου Ασφαλιστικών και Επενδυτικών Εταιριών International Life. Ο τίτλος της Ετήσιας Έκθεσης είναι «Στιγμές Ανθρώπων» και αντικατοπτρίζει την έμφαση του Ομίλου στον ανθρώπινο παράγοντα. Οι «Στιγμές Ανθρώπων» παρουσιάζουν με επιτυχία τις δραστηριότητες του Ομίλου καθώς και τα αποτελέσματα των εταιριών που απαρτίζουν τον Όμιλο για τη χρήση του 1997.

Η Ετήσια Έκθεση του Ομίλου International Life παρουσιάζει συνοπτικά τις δραστηριότητες ενός δυναμικού και πρωτοποριακού ομίλου με πάγιους στόχους και δεδομένη εξέλιξη.

Ιδιαίτερη σημασία έχει η επιστολή του Προέδρου του Δ.Σ. κ. Φ. Μπράβου προς τους πελάτες, συνεργάτες και το προσωπικό του Ομίλου. Στην επιστολή του ο κ. Μπράβος σκιαγραφεί τις επιτυχίες του Ομίλου για το 1997 αλλά και τον δυναμισμό, την φερεγγυότητα, την κερδοφορία και γενικά την ανάπτυξη του πάνω σε στέρεες βάσεις που προδιαγράφουν ότι ο Όμιλος International Life θα βρίσκεται ανάμεσα στους 10-12 Ασφαλιστικούς Ομίλους οι οποίοι το 2005 θα κατέχουν το 90% της Ελληνικής Αγοράς.



Ο Πρόεδρος του Ομίλου κ. Φωκίων Μπράβος



Με την ευκαιρία του εορτασμού της εφτάχρονης παρουσίας του περιοδικού On Line της Scorlife θα θέλαμε να συγχαρούμε την προϊσταμένη Marketing της Scorlife κ. Μαρίλντα Κουμποπούλου που έκανε πολύ καλή δουλειά σαν υπεύθυνη ύλης, επιμέλειας και παραγωγής του περιοδικού επικοινωνίας On Line της εταιρίας της στο τεύχος Ιουνίου 1998 δίνοντας ιδέες και υλικό γύρω από την εξυπηρέτηση πελατών. Δημοσιεύουμε από το τεύχος ένα θέμα θέλοντας να συγχαρούμε την κ. Κουμποπούλου και την εταιρία της για το ποιοτικό τους έργο.

Μπορείτε να διαπιστώσετε σε τι επίπεδο Προσωπικής Εξυπηρέτησης Πελατών βρίσκεστε. Ένα από τα σπουδαιότερα λάθη που διαπράττουν οι υπάλληλοι που παρέχουν εξυπηρέτηση στους πελάτες μιας επιχείρησης είναι η αίσθηση ότι κάνουν σωστά τη δουλειά τους και ότι πλέον δεν έχουν να διορθώσουν τίποτα. Είναι εκείνοι που είτε έχουν μεγάλη εμπειρία σε συγκεκριμένες θέσεις είτε έχουν ημιμάθεια. Το χειρότερο που μπορεί να συμβεί σε έναν πελάτη είναι να βρεθεί μπροστά σε υπάλληλο αυτού του είδους.

Η βελτίωση των ικανοτήτων στην ποιοτική εξυπηρέτηση δεν έχει τέλος. Εφόσον οι ανάγκες των πελατών συνεχώς αλλάζουν και οι απαιτήσεις τους αυξάνουν, επόμενο είναι να οφείλετε να αναπροσαρμόσετε και τις ικανότητές σας. Για να γίνει αυτό δεν έχετε παρά να μετρήσετε τις υπάρχουσες και να θέσετε στόχους βελτίωσης.

Στο άρθρο αυτό θα σας υποδείξουμε έναν τρόπο μέτρησης των ικανοτήτων που διαθέτετε ώστε να μπορέσετε να ξεκινήσετε από κάπου. Ο εν λόγω τρόπος στηρίζεται σε ένα ερωτηματολόγιο στο οποίο πρέπει να απαντάτε συχνά, ώστε να εντοπίζετε τα ασθενή σας σημεία. Οι ερωτήσεις που περιλαμβάνει είναι οι ακόλουθες:

1. Έχω πραγματικό ενδιαφέρον για τον πελάτη και τις ανάγκες του;

2. Πιστεύω πως ο πελάτης έχει πάντα δίκιο και πως κάθε του απαίτηση είναι ευκαιρία για πώληση;
3. Πιστεύω στην εταιρία, τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρει;
4. Πιστεύω πως ο πελάτης είναι το σπουδαιότερο πρόσωπο για την εταιρία;
5. Ακούω τον πελάτη έτσι ώστε να καταλαβαίνω τις ανάγκες του και τι θέλει να πει;
6. Κάνω τις απαραίτητες ερωτήσεις ώστε να καταλάβω τι ακριβώς θέλει και πώς;
7. Ανταποκρίνομαι θετικά σε κάθε του απαίτηση;
8. Νιώθω ευχαρίστηση όταν τον εξυπηρετώ;
9. Κουράζομαι όταν εξυπηρετώ τους πελάτες;
10. Είμαι ένα ευχάριστο πρόσωπο για τον πελάτη;

Δεν χρειάζεται να σας δώσουμε τις σωστές απαντήσεις γιατί πιστεύουμε πως είναι προφανείς. Λέγοντας, δε, «σωστές απαντήσεις» εννοούμε εκείνες που έχουν κατεύθυνση την ποιοτική εξυπηρέτηση και όχι την ικανοποίηση προσωπικών μας επιθυμιών. Για παράδειγμα, αν κουράζεστε κάνοντας αυτήν τη δουλειά είναι προφανές ότι δεν σας αρέσει και δεν θέλετε να την κάνετε, γιατί δεν βλέπετε τα οφέλη που διαθέτει. Αν, ομοίως, πιστεύετε πως ο πελάτης, δεν έχει πάντα δίκαιο τότε έχετε

διαμορφώσει έναν τρόπο σκέψης που σας δίνει τα περιθώρια να τον κατηγορήσετε και να απαλλάξετε τον εαυτό σας από τις ευθύνες.

Έχοντας συνέχεια στο μυαλό σας αυτές τις ερωτήσεις θα διαπιστώσετε πολύ σύντομα πως χρειάζεστε βελτίωση σε όλους τους τομείς που αναφέρονται. Προσπαθείτε πάντα να γίνεστε καλύτεροι και να δίνετε όλο και πιο θετικές απαντήσεις στις παραπάνω ερωτήσεις.

Ένας άλλος τρόπος για να αξιοποιήσετε αυτό το ερωτηματολόγιο είναι να το δώσετε σε κάποιους πολύ γνωστούς πελάτες ή ακόμα και σε συναδέλφους που παρτηρούν καθημερινά τον τρόπο που προσφέρετε εξυπηρέτηση.

Οι απαντήσεις τους θα σας δώσουν μια άλλη οπτική γωνία από την οποία δεν μπορείτε εσείς ποτέ να κοιτάξετε.

Κάντε χρήση αυτού του ερωτηματολογίου όσο συχνότερα μπορείτε. Χωρίς να το καταλαβαίνετε, θα αρχίσετε μόνοι σας να βελτιώνεστε και να ξεπερνάτε αρνητικά σημεία που ακόμη υπάρχουν στη συμπεριφορά σας. Άλλωστε, θα βλέπατε τη βελτίωση και στις αντιδράσεις των πελατών, οι οποίες θα είναι πολύ περισσότερο κολακευτικές για εσάς.

- Η βελτίωση δεν έχει όρια.
- Ο εχθρός του καλού είναι το καλύτερο.

ΟΛΟΚΛΗΡΟΣ Ο ΚΟΣΜΟΣ ΤΗΣ SCORLIFE ΣΤΗ ΔΙΑΘΕΣΗ ΣΑΣ



Μπείτε σ' ένα κόσμο που χρόνια τώρα προσφέρει ασφαλιστικές και επενδυτικές υπηρεσίες, με τις υψηλότερες ποιοτικές αρχές. Μπείτε στον κόσμο της Scorlife, που αντιμετωπίζει σφαιρικά κάθε σας ανάγκη:

ΑΣΦΑΛΕΙΑ Με προγράμματα ειδικά φτιαγμένα για να καλύπτουν τις πιο ιδιαίτερες και προσωπικές σας ανάγκες, η Scorlife σας προσφέρει απόλυτη νοσοκομειακή κάλυψη με κάρτα υγείας, συνταξιοδότηση υψηλής απόδοσης, παιδική ασφάλιση με επενδυτικό χαρακτήρα, προγράμματα για γυναίκες, αλλά και για τις ιδιαίτερες απαιτήσεις των Managers.

ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ Μοναδική υπηρεσία της Scorlife, το Στεγαστικό Ζωής, προσθέτει ασφάλεια ζωής στο δάνειό σας και αφαιρεί την υποχρέωση εξόφλησης του κεφαλαίου. Έτσι, σας δίνει τη δυνατότητα ν' αποκτήσετε το σπίτι των ονείρων σας, με μεγαλύτερη ευκολία και σιγουριά.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ Η δύναμη του βρετανικού ομίλου Scottish Provident Group, καθώς και η τεχνογνωσία και η εξειδίκευση του ομίλου Aberdeen Prolific Asset Management Ltd στα χρηματοοικονομικά, αξιοποιείται από τη Scorlife και είναι στη διάθεσή σας. Με τη χρηματοοικονομική σειρά Global Financial Line, κινηθείτε δυναμικά και στο χώρο των ασφαλιστικών επενδυτικών προγραμμάτων Unit Linked.

Το Bonus Portfolio, σας συνδέει εύκολα και απλά με τα πιο ισχυρά επενδυτικά κεφάλαια του κόσμου. Το πρωτοποριακό Active Plan, σας δίνει την ευελιξία να συνδυάσετε επένδυση και ασφαλιστική κάλυψη σε ένα, ακόμη και με μικρό επενδυτικό κεφάλαιο. Ενώ, η Σύνταξη Ζωής και το Junior Plan έρχονται να καλύψουν τις ιδιαίτερες αποταμιευτικές σας ανάγκες.

Ολόκληρος ο κόσμος της Scorlife, τώρα και πάντα, στη διάθεσή σας.

Α Σ Φ Α Λ Ε Ι Ε Σ Ζ Ω Η Σ

SCORLIFE

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ SCOTTISH PROVIDENT GROUP

ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ

ΚΑΙ ΣΤΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗ ΚΑΙ ΠΟΙΟΤΗΤΑ Η SCORLIFE

ύστερα από μια μοναδική ανοδική πορεία στο χώρο των Ασφαλειών Ζωής, συνεχίζει με μετοχικό κεφάλαιο 3,7 δισ.



δρχ. και με την ίδια συνέπεια στις αρχές της υψηλής ποιότητας και στο χώρο των ασφαλιστικών- χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Βασισμένη στη βρετανική της εμπειρία, η Scorlife μελετά τις ιδιαίτερες ανάγκες συγκεκριμένων ομάδων και δημιουργεί προγράμματα ειδικά και μοναδικά. Για τα ασφαλιστικά-χρηματοοικονομικά της προϊόντα, η Scorlife βασίστηκε στην τεχνογνωσία και τη δύναμη της Prolific που σήμερα διαχειρίζεται η Aberdeen Prolific Asset Management Ltd, για να εισάγει πρώτη στην Ελλάδα πρωτοποριακά ασφαλιστικά επενδυτικά κεφάλαια.

Η Scorlife, που αποτελεί ήδη πρότυπο ποιότητας υπηρεσιών στην Ελλάδα, συνεχίζει την επιτυχημένη της πορεία, με στόχο την απόδοση οφέλους σ' αυτούς που την ενδιαφέρουν περισσότερο: στους ασφαλισμένους της.

ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΤΗΣ SCORLIFE ΣΧΕΔΙΑΣΤΗΚΑΝ ΓΙΑ ΝΑ ΚΑΛΥΠΤΟΥΝ ΕΙΔΙΚΑ ΤΙΣ ΔΙΚΕΣ ΣΑΣ ΑΝΑΓΚΕΣ

EXECUTIVE LINE

Σειρά προγραμμάτων με ειδικές καλύψεις για τις ιδιαίτερες απαιτήσεις των Managers.

FEMALE LINE

Ασφάλεια ζωής και συνταξιοδότηση ειδικά σχεδιασμένα για τις γυναικείς ανάγκες.

KID LINE

Ευέλικτο πρόγραμμα παιδικής ασφάλι-

σης με επενδυτικό χαρακτήρα.

SINGLE LINE

Πρόγραμμα συνταξιοδότησης υψηλής απόδοσης.

TOTAL HEALTH LINE

Πρόγραμμα για απόλυτη νοσοκομειακή κάλυψη με κάρτα υγείας. Η SCORLIFE, κινούμενη δυναμικά και στο χώρο του Bancassurance, δημιουργεί τρία μοναδικά προϊόντα.

ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΑ ΤΡΑΠΕΖΟΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ

Στεγαστικό Ζωής

Το «Στεγαστικό Ζωής» είναι ένα νέο προϊόν που, με ασφάλιση του δανειζόμενου, δίνει τη δυνατότητα να αποκτήσετε το δικό σας σπίτι, χωρίς να έχετε το άγχος εξόφλησης του κεφαλαίου δανεισμού. Εσείς αρκεί να εξοφλήσετε τους τόκους. Σε περίπτωση μόνιμης ή ολικής ανικανότητας, η Scorlife αναλαμβάνει να εξοφλήσει το κεφάλαιο στη λήξη του, από την ασφάλεια ζωής που έχετε κάνει.

Junior Plan

Ο Παιδικός Αποταμιευτικός Λογαριασμός Junior Plan σχεδιάστηκε για να προσφέρει στο παιδί σας την καλύτερη δυνατή κάλυψη, όταν τη χρειάζεται περισσότερο: κατά τη διάρκεια των σπουδών του και στο ξεκίνημα της καριέρας του. Το Junior Plan είναι μία επένδυση που σας εξασφαλίζει και υψηλές αποδόσεις, από τις πιο σίγουρες της κεφαλαιαγοράς, αλλά και ευελιξία, αφού διατηρείτε το δικαίωμα της εξαγοράς ανά πάσα στιγμή. Επιπλέον, σε περίπτωση μόνιμης ή ολικής ανικανότητας, η Scorlife συνεχίζει το πρόγραμμα μέχρι τη λήξη του.

Ειδική και Μοναδική

ΚΑΙ ΣΤΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

Σύνταξη Ζωής

Ο Ασφαλιστικός Αποταμιευτικός Λογαριασμός «Σύνταξη Ζωής» σας εξασφαλίζει τη σύνταξη που επιθυμείτε στην ηλικία που τη θέλετε. Επενδύει στις πιο αποδοτικές και σίγουρες αξίες της κεφαλαιαγοράς, με αποτέλεσμα ιδιαίτερα υψηλές συνταξιοδοτικές παροχές. Ένα επιπλέον μοναδικό προνόμιό του είναι ότι κληρονομείται άμεσα από τους δικαιούχους.



ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

Η ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΗ συνεργασία της Scorlife με την εταιρία Aberdeen Prolific Asset Management Ltd υπόσχεται εντυπωσιακά χρηματοοικονομικά προϊόντα. Μην ξεχνάμε άλλωστε ότι η Scorlife είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρία που, σε συνεργασία με την Prolific τον Αύγουστο του 1994, παρουσίασε το πρώτο ελληνικό προϊόν Unit Linked: το Bonus Portfolio, που αποτελεί επένδυση σε αμοιβαία κεφάλαια του εξωτερικού με τη μορφή ασφαλιστηρίου συμβολαίου.

BONUS PORTFOLIO GLOBAL FINANCIAL LINE

Είναι από τα πιο ευέλικτα και δυναμικά επενδυτικά-ασφαλιστικά προγράμματα και ανήκει στη σειρά χρηματοοικονομικών προγραμμάτων Global Financial Line της Scorlife. Σας δίνει την ευκαιρία να δημιουργήσετε το δικό σας, προσωπικό επενδυτικό πακέτο, ανάλογα με τις δικές σας επιθυμίες και ανάγκες. Με το Bonus Portfolio έχετε τη δυνατότητα να επενδύσετε σε μια μεγάλη ποικιλία Κεφαλαίων, από τα πιο μεγάλα και ισχυρά της παγκόσμιας αγοράς. Τα Κεφάλαια αυτά τα διαχειρίζεται σήμερα η Aberdeen Prolific Asset Management Ltd και σας τα προσφέρει για επένδυση η Scorlife. Το κέρδος που αποκομίζεται προέρχεται από την πορεία των ιδίων των Κεφαλαίων, από τις μεταβολές στις ισοτιμίες των νομισμάτων και βέβαια από τη σωστή διαχείριση του προγράμματός σας. Ειδικά εκπαιδευμέ-



Ο κ. Τσουνής
Γενικός Διευθυντής της
Scorlife

νοι ασφαλιστές της Scorlife, απόφοιτοι του Scorlife Institute of Finance, σας ενημερώνουν συνεχώς για τις εξελίξεις του κεφαλαίου σας, σας συμβουλεύουν και σας απαλλάσσουν από τις γραφειοκρατικές διαδικασίες και από το χάσιμο του πολύτιμου χρόνου σας. Το Bonus Portfolio είναι το ευέλικτο πρόγραμμα που φέρνει στα χέρια σας τα μεγαλύτερα επενδυτικά Κεφάλαια του κόσμου.

ACTIVE PLAN GLOBAL FINANCIAL LINE

Το Active Plan συνδυάζει επένδυση και ασφάλεια σε ένα. Είναι σήμερα το πιο πρωτοποριακό επενδυτικό-ασφαλιστικό πρόγραμμα της αγοράς. Το Active Plan ανήκει στη σειρά των χρηματοοικονομικών προγραμμάτων Global Financial Line της Scorlife. Δημιουργήθηκε για σας που έχετε αποταμιευμένα κάποια χρήματα —χωρίς να είναι υποχρεωτικά πολλά— και θέλετε να τα διαχειριστείτε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο, σε συνδυασμό με ασφαλιστική κάλυψη. Με το Active Plan έχετε την ευκαιρία να επενδύσετε το προσωπικό σας κεφάλαιο στα μεγαλύτερα και ισχυρότερα κεφάλαια της παγκόσμιας αγοράς, τα οποία διαχειρίζεται σήμερα η Aberdeen Prolific Asset Management Ltd. Η Scorlife αναλαμβάνει και σας συνδέει με απόλυτη διαφάνεια με τα Κεφάλαια αυτά και σας εξασφαλίζει κέρδη που προκύπτουν είτε από την ίδια την πορεία των Κεφαλαίων αυτών είτε από τις μεταβολές στις νομισματικές ισοτιμίες είτε βέβαια από τη σωστή διαχείριση του προγράμματός σας. Με το Active Plan μπορείτε να έχετε πρόσβαση στο κεφάλαιό σας όποτε το θελήσετε. Μπορείτε επίσης να επένεψετε και να μετακινήσετε το κεφάλαιό σας από την επένδυση στην ασφαλιστική κάλυψη, ανάλογα με τις προτεραιότητές σας, με τη βοήθεια πάντα του προσωπικού σας χρηματοοικονομικού συμβούλου της Scorlife. Το Bonus Portfolio και το Active Plan επενδύουν για σας, στα πιο δυναμικά και ισχυρά κεφάλαια της διεθνούς αγοράς.

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

ΣΤΑΘΕΡΑ (ΧΑΜΗΛΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ)

World Bond Fund

Ακολουθεί την αναπτυξιακή πορεία των μεγάλων οικονομιών με έμφαση στις σταθερές αποδόσεις των κρατικών χρεογράφων και των ομολόγων των μεγάλων διεθνών εταιριών. Το ενεργητικό του τηρείται σε λίρες Αγγλίας.

ΜΙΚΤΑ (ΑΜΥΝΤΙΚΟΥ ΜΕΣΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ)

European Growth Fund

Είναι προανατολισμένο στα μεγάλα χρηματιστήρια της Ευρώπης, χωρίς όμως να παραλείπει και ορισμένες μετοχές που κινούνται σε μικρότερες αλλά ιδιαίτερα δυναμικές χρηματιστηριακές αγορές. Το ενεργητικό του τηρείται σε μάρκα Γερμα-

νίας.

Sterling High Yield Fund

Στοχεύει σε υψηλές αποδόσεις. Επενδύει σε αξίες σταθερού επιτοκίου και κρατικά ομόλογα. Το ενεργητικό του τηρείται σε λίρες Αγγλίας.

UK Equity Income Fund

Επενδύει κυρίως σε εταιρίες που δραστηριοποιούνται στο Ην. Βασίλειο, ενώ ένα ποσοστό του χαρτοφυλακίου μπορεί να επενδύεται σε έντοκα ομόλογα. Το ενεργητικό του τηρείται σε λίρες Αγγλίας.

ΜΙΚΤΑ (ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟΥ ΜΕΣΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ)

American Fund

Δίνει έμφαση σε επενδύσεις στις ΗΠΑ, στον Καναδά και στη Λατινική Αμερική, κυρίως σε εταιρίες με μακροχρόνια προοπτική ανάπτυξης και σε μεγάλο εύρος κλάδων. Το ενεργητικό του τηρείται σε δολάρια ΗΠΑ.

Global Growth Fund

Επιλέγει τις ισχυρότερες και σταθερότερες μετοχές, με ιδιαίτερη προσοχή στις ιδιαιτερότητες κάθε αγοράς. Το ενεργητικό του τηρείται σε λίρες Αγγλίας.

ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΑ (ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ)

Asia Pasific Fund

Επενδύει στις δυναμικές αγορές της Ασίας και του Ειρηνικού. Το ενεργητικό του τηρείται σε δολάρια ΗΠΑ.

China Opportunities Fund

Στοχεύει στην ανάπτυξη του κεφαλαίου επενδύοντας σε επιχειρήσεις που είναι εγκατεστημένες στην Κίνα ή σε άλλες που επενδύουν ή αναπτύσσουν εμπορικές δραστηριότητες με την Κίνα. Το ενεργητικό του τηρείται σε δολάρια ΗΠΑ.

Japan Growth Fund

Στοχεύει στην ανάπτυξη του κεφαλαίου από επενδύσεις σε ιαπωνικές μετοχές. Το ενεργητικό του τηρείται σε λίρες Αγγλίας.

150 χρόνια μοναδικής τεχνογνωσίας στις ασφάλειες ζωής

Η δύναμη του Ομίλου Scottish Provident Group, ενός από τους πιο πρωτοποριακούς και ραγδαία αναπτυσσόμενους στη Μ. Βρετανία, αποτελεί εγγύηση για τους ασφαλισμένους της Scorlife.

Ο Όμιλος Scottish Provident Group, εξειδικευμένος στις ασφάλειες ζωής, διαθέτει πάνω από 150 χρόνια μοναδικής εμπειρίας σε αυτόν τον τομέα. Και τώρα, με τη συγχώνευση της Prolific και της Aberdeen και τη δημιουργία της Aberdeen Prolific Asset Management Ltd, ο Όμιλος ισχυροποιεί τη θέση του στη διεθνή κεφαλαιαγορά και προτείνει τα πιο ανταγωνιστικά και κερδοφόρα χρηματοοικονομικά προϊόντα στον κόσμο. Το κεφάλαιο που διαχειρίζεται σήμερα ο Όμιλος Scottish Provident Group ξεπερνά τα 7,8 δισ. λίρες Αγγλίας και αποτελεί πηγή οικονομικής δύναμης για τη Scorlife.

Στον ενισχυμένο πλέον Όμιλο Scottish

Provident Group ανήκουν οι παρακάτω εταιρίες: η Scorlife στην Ελλάδα, η British Life στην Ισπανία, η Scottish Provident Ireland στην Ιρλανδία, η Proinsure Systems Ltd, η Scottish Provident International Life Assurance Ltd και η Scottish Provident U.K.

Όμιλος Scottish Provident Group

SCORLIFE

Η Scorlife με γραφεία πωλήσεων σε όλη την Ελλάδα, προσφέρει στην ελληνική αγορά προϊόντα ασφάλειας ζωής, προστασίας καθώς και ασφαλιστικά-επενδυτικά προϊόντα.

SCOTTISH PROVIDENT The real life company

Η Scottish Provident, με ένα δίκτυο ανεξάρτητων οικονομικών συμβούλων και τοπικών γραφείων πωλήσεων στην ευρύτερη περιοχή της Βρετανίας, διαθέτει προϊόντα επένδυσης, σύνταξης, αποταμιευτικών λογαριασμών και προστασίας.

SCOTTISH PROVIDENT INTERNATIONAL

Η Scottish Provident International διαθέτει προϊόντα επενδύσεων και προστασίας σε επενδυτές στη Βρετανία και ολόκληρο τον κόσμο, με ένα δίκτυο ανεξάρτητων οικονομικών συμβούλων.

SCOTTISH PROVIDENT IRELAND

Η Scottish Provident Ireland, που εδρεύει στο Δουβλίνο, προσφέρει αποκλειστικά μέσω ανεξάρτητων brokers, ασφάλειες ζωής και επενδυτικά προϊόντα, στην ιρλανδική αγορά.

PSL PROINSURE SYSTEMS LIMITED

Η PSL είναι η εταιρία που αναπτύσσει ειδικά προγράμματα software, εδρεύει στο Sittingbourne και παρέχει τις υπηρεσίες της στον Όμιλο Scottish Provident, αλλά και σε ανεξάρτητους πελάτες.

British Life

Η British Life, που εδρεύει στην Ισπανία, παρέχει στην ισπανική αγορά αποκλειστικά προϊόντα που αφορούν ασφάλειες ζωής και σύνταξη, μέσω ενός δικτύου συμβούλων πωλήσεων.

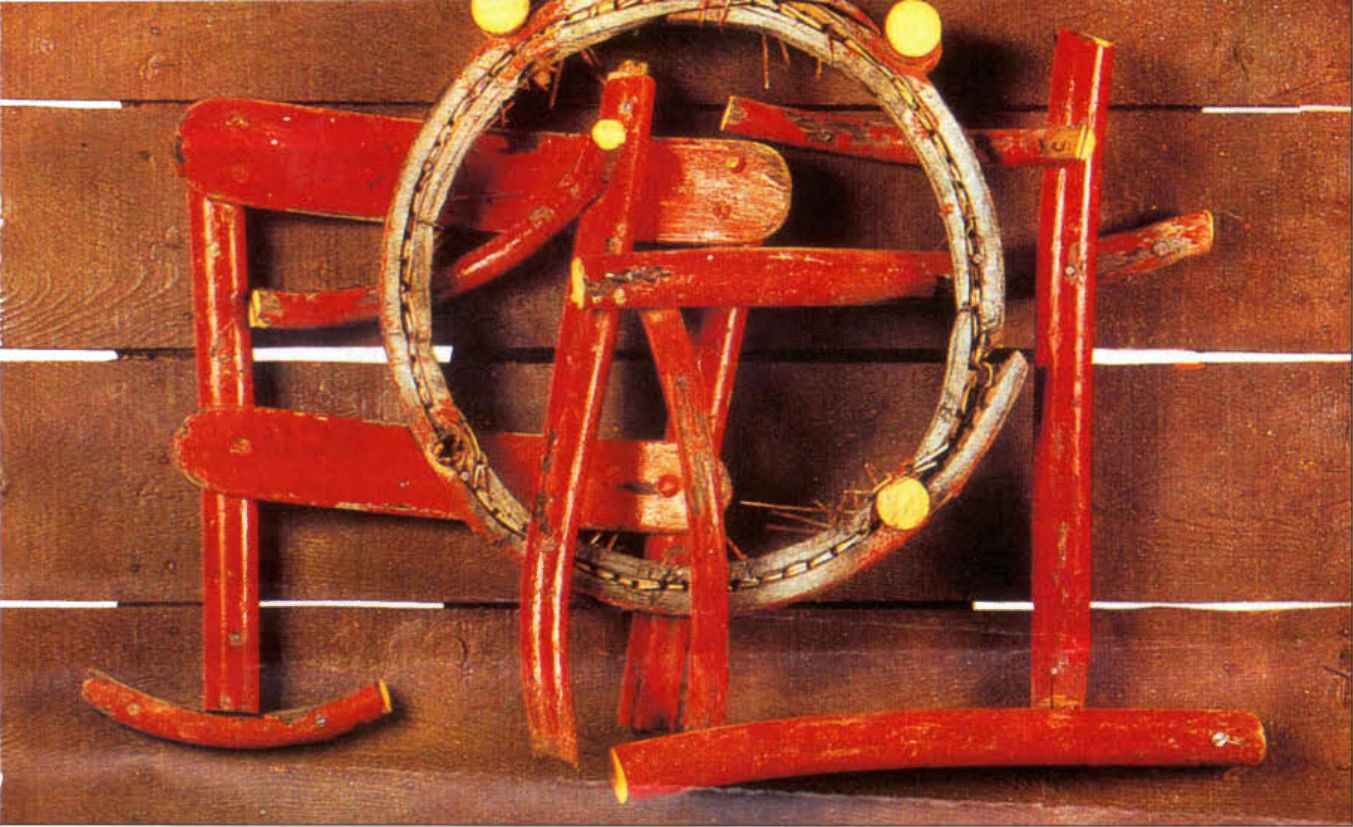
Επιχειρηματικό δώρο ...απολύτως προσωπικό!

Το επιχειρηματικό δώρο είναι ένας τρόπος επικοινωνίας απλός, άμεσος και αποτελεσματικός. Μεταφέρει το μήνυμά με τους πιο ελκυστικούς τρόπους, τη χρησιμότητα ή την απόλαυση. Η ευρεία διάδοσή του, βέβαια είχε σαν αποτέλεσμα την τυποποίησή του και τη γέννηση επιχειρήσεων που ασχολούνται αποκλειστικά με την παραγωγή του, μερικές από τις οποίες πραγματοποιούν και μεγάλο κύκλο εργασιών αποκομίζοντας αρκετά ενδιαφέροντα κέρδη.

Το επιχειρηματικό δώρο προσφέρεται θεωρητικά από επιχείρηση σε επιχείρηση, αλλά χρησιμοποιείται ή καταναλώνεται από ανθρώπους. Η συνολική συγκρότηση, η αισθητική και η κουλτούρα αυτών των ανθρώπων είναι ο σημαντικότερος παράγοντας για την επιλογή του τάδε ή του δείνα επιχειρηματικού δώρου και όχι αν «α-

ντικειμενικά» το δώρο είναι πρωτότυπο ή κλασικό και ποιοτικό. Ο Μότσαρτ είναι μια αδιαμφισβήτητη αξία, αλλά ελάχιστα στελέχη επιχειρήσεων, τουλάχιστον στη χώρα μας, θα τα συγκινούσε ιδιαίτερος η προοπτική να περάσουν τον ελεύθερο χρόνο τους ακολουθώντας μια συνανλία με έργα του Μότσαρτ.

Το επιχειρηματικό δώρο, ως μην το ξεχνάμε ποτέ αυτό, καλύπτει ανάγκες προσώπων που εκπροσωπούν επιχειρήσεις. Με αυτή την έννοια το επιχειρηματικό δώρο είναι δώρο προσωπικό, προσωποποιημένο απόλυτα στην κουλτούρα και στην προσωπικότητα του παραλήπτη. Αυτό δεν είναι καθόλου παράδοξο. Αν το κάλοσκεφτούμε και η ίδια η λειτουργία της ελεύθερης αγοράς είναι ένα παράδοξο. Διαφορετικά όλοι θα ήξεραν και θα εφάρμοζαν τη συνταγή της επιτυχίας.



Τα βήματα για δημιουργία ενός υποκαταστήματος

Το πρώτο βήμα είναι κυρίως ένα οργανωτικό βήμα, να καθορίσετε δηλαδή τον νέο σας στόχο. Αυτό θα πρέπει να βασίζεται στο πού βρίσκεστε τώρα και στο πού θα θέλατε να βρίσκεστε από άποψη στρατολόγησης αυτό τον χρόνο και σε μερικά χρόνια από τώρα. Ο Αβραάμ Λίνκολν κάποτε είπε:

«Αν μπορούσαμε πρώτα να γνωρίζουμε πού είμαστε και προς τα πού πηγαίνουμε, θα μπορούσαμε να κρίνουμε καλύτερα τι να κάνουμε και πώς να το κάνουμε».

Ο στόχος, κατόπιν, θα πρέπει να οριστεί με ακρίβεια με βάση τον αριθμό των νέων ασφαλιστών που θα προσληφθούν και θα οδηγηθούν στην επιτυχία. Το να εκφράσετε τον στόχο μόνο με τους νέους ασφαλιστές δεν είναι αρκετό, διότι τα ραντεβού μόνο δεν αρκούν για να γίνει η δουλειά.

Πρέπει να υπογραφούν συμβόλαια με ανθρώπους που θα παραμείνουν στο υποκατάστημα. Έτσι πρέπει να γνωρίζετε όχι μόνο πόσους ασφαλιστές και με ποια συχνότητα πρέπει να στρατολογείτε, αλλά επίσης πόση φθορά θα υπάρξει, τότε, και με ποια συχνότητα. Αυτή δεν είναι μόνο φθορά λόγω αποτυχιών, αλλά συμπεριλαμβανομένη τη φθορά λόγω παραιτήσεων, απολύσεων, θανάτων, αναπηριών, μεταθέσεων, προαγωγών και άλλων παραγόντων που όλοι συνεισφέρουν στη μείωση της παραγωγής.

Αν είστε από καιρό διευθυντής, ίσως να έχετε αρχεία στρατολόγησης βασισμένα σε περασμένες εμπειρίες σας που θα σας πουν τι να περιμένετε στο μέλλον. Αλλά οι νεώτεροι διευθυντές συνήθως πρέπει να εξαρτώνται από τις εμπειρίες της εταιρίας. Με τέτοια στοιχεία, μπορεί να καθοριστεί ένας στόχος στρατολόγησης βασισμένος στον όγκο. Για παράδειγμα, ας υποθέσουμε ότι γνωρίζετε ότι 3 από τους 5 ασφαλιστές που στρατολογήθηκαν μέσα σε ένα χρόνο από την εταιρία θα εργάζονται ακόμη στην εταιρία στο τέλος του χρόνου. Επίσης, γνωρίζετε ότι ο κάθε ασφαλιστής, κατά μέσο όρο, που συμπληρώνει τον χρόνο μέσα στον οποίο προσελήφθη, θα παράγει περίπου 2.500.000 δρχ. (Αν η παραγωγή αυτή σας φαίνεται χαμηλή, αυτό εξηγείται από το γεγονός ότι προφανώς δεν αρχίζουν όλοι οι νέοι ασφαλιστές την 1η Ιανουαρίου. Άρα, αν η στρατολόγηση μπορούσε να κατανεμηθεί ίσα μέσα στον χρόνο, ο μέσος

όρος των μηνών που εργάζεται ο ασφαλιστής θα ήταν έξι). Μπορείτε να κάνετε τα σχέδιά σας βασισμένοι στον αναμενόμενο αριθμό των εναπομεινάντων και στη μέση παραγωγή τους. Ή ίσως να προτιμάτε να οργανωθείτε βασισμένοι σε όλους τους ασφαλιστές που προσελήφθησαν, έχοντας όμως υπόψη εκείνους που σταματούν αλλά και τους εναπομεινάντες, οπότε και ο μέσος όρος του όγκου της παραγωγής υπολογίζεται περίπου στο 1.500.000 δρχ. Ακολουθώντας την τελευταία διαδικασία, αν ο στόχος σας από τους νέους ασφαλιστές για τον χρόνο είναι 7.500.000 δρχ., γνωρίζετε ότι είναι απαραίτητο να προσλάβετε πέντε νέους ασφαλιστές στη διάρκεια του χρόνου. Και από τους πέντε που προσλάβετε, τρεις θα είναι ακόμη μαζί σας στο τέλος του χρόνου. Αυτό είναι ένα πρόχειρο παράδειγμα και οι αριθμοί είναι απλά ενδεικτικοί, καθώς διαφέρουν κατά πολύ για κάθε υποκατάστημα. Χρησιμεύει όμως για να δείξει το τι μπορεί να

επιτευχθεί φθάνοντας σε ρεαλιστικούς στόχους στρατολόγησης, βασισμένοι στα στοιχεία της εταιρίας σας.

Πολλοί διευθυντές οι οποίοι έχουν ένα παλαιότερο υποκατάστημα ή άλλοι που ξεκινούν ένα νέο υποκατάστημα πιστεύουν ότι μπορούν να επιτύχουν καλύτερα αποτελέσματα από αυτά που αναφέραμε παραπάνω. Πιστεύουν ότι έχουν τις ικανότητες και τον τρόπο να έχουν ένα μεγαλύτερο ποσοστό εναπομεινάντων ασφαλιστών, ίσως όμοιο με εκείνο ενός υποκαταστήματος μιας μεγάλης εταιρίας, που σας δείχνουμε παρακάτω.

Πρώτος χρόνος	70%
Δεύτερος χρόνος	35%
Τρίτος χρόνος	24%
Τέταρτος χρόνος	20%

Είναι αυτονόητο ότι αν κατορθώσετε να φτάσετε σε τέτοια ποσοστά, μπορείτε να

ΗΛΙΑΣ ΚΟΚΚΩΝΗΣ ΔΙΑΔΟΧΟΙ ΕΠΕ



Από το 1897,
100 χρόνια Ηλίας
Κοκκώνης

Σημαίες όλων των κρατών, κύπελλα, μετάλλια, πλακέτες, λάβαρα, καρφίτσες πέτον, σημαίες διαφημιστικές, έπαθλα, μπρε-

λόγ, αγάλματα, χαράξεις και αναμνηστικά.

Κεντρικό: Στοά Αρσακείου 8, Αθήνα,
Τηλ.: 32.21.189, 32.26.355, Fax: 32.35.266
Υποκ/μα: Α. Κηφισίας 264, Χαλάνδρι,
Τηλ.: 68.91.491, 68.34.708,
Fax: 68.34.708

Εργοστάσιο
Αμαρουσίου:
Τηλ.: 68.98.270,
Fax: 68.98.998



ΑΦΟΙ ΧΑΤΖΗΜΙΧΑΛΗ

Ενα από τα εξυπνότερα επιχειρηματικά δώρα, που μετρά τον χρόνο... αντίστροφα, έως την αλλαγή της χιλιετηρίδας μας (ή μέχρι μία σημαντική ημερομηνία για την εταιρία σας)! Ρολόι χειρός, με αξιόπιστο μηχανισμό ακριβείας της Citizen, με ψηφιακή και αναλογική ένδειξη. Φέρει τρεις δείκτες, ένδειξη αντίστροφης μέτρησης χρόνου και πλαίσιο με μεταλλικό χρώμα. Διατίθεται σε εκδόσεις με μεταλλικό μπρασελέ ή δερμάτινο λουράκι, σε πέντε διαφορετικούς τύπους καντράν και είναι αδιάβροχο στα 30m. Επίσης, διαθέτει δυνατότητα εκτύπωσης του λογότυπού σας στο καντράν.

Αφοι Χατζημιχάλη Α.Ε.
Βαλαωρίτου 16, 106 71 Αθήνα, Τηλ.: 3647511-15, Fax: 3646472



MARINE LOOK ΣΤΑΥΡΟΣ ΠΕΡΑΝΤΙΝΙΔΗΣ

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

Ι. Μεταξά 39,
166 74 Γλυφάδα
Τηλ.: 89.43.866,
Fax: 89.81.428



ALFA PRINT

Κατασκευασμένα από νέο αφρώδες υλικό, σε πολλά-πολλά σχέδια και χρώματα, με μοντέρνα εμφάνιση, για να διαφημιστείτε οικονομικά, έξυπνα και πρωτότυπα.

ALFA PRINT
ΑΝΔΡΕΑΣ ΩΡΑΙΟΠΟΥΛΟΣ
Πετμεζά 6, 176 75 Καλλιθέα
Τηλ./Fax: 94.02.410, Τηλ.: 94.02.446



PROMESSAGE A.E.



Η εταιρία PROMESSAGE είναι παράδοση στο επιχειρηματικό και διαφημιστικό δώρο, από το πιο απλό μέχρι το ανεκτίμητο πολύτιμο, σχεδιασμένο μοναδικά για την εταιρία σας.

PROMESSAGE S.A.
Μεγάλο Αλεξάνδρου 101, Αθήνα 104 35
Τηλ. και Fax: 01-34.10.886

Ηλίας Κοκκώνης Διάδοχοι ΕΠΕ

Σημαίες όλων των κρατών, κύπελλα, μετάλλια, πλακέτες, λάβαρα, καρφίτσες πέτου, σημαίες διαφημιστικές, έπαθλα, μπρελόκ, αγάλματα, χαράξεις και αναμνηστικά.

Κεντρικό: Στοά Αρσακείου 8, Αθήνα,
Τηλ.: 32.21.189, 32.26.355, Fax: 32.35.266
Υποκ/μα: Α. Κηφισίας 264, Χαλάνδρι, Τηλ.: 68.91.491, 68.34.708, Fax: 68.34.708
Εργοστάσιο Αμαρουσίου: Τηλ.: 68.98.270, Fax: 68.98.998



ΑΦΟΙ ΧΑΤΖΗΜΙΧΑΛΗ

Ενα πανέξυπνο gadget χρήσιμο για κάθε γραφείο, το οποίο χρησιμοποιείται καθημερινά πάρα πολλές φορές. Επιτραπέζιο ηλεκτρονικό ρολόι, ξυπνητήρι, ημερομηνία (με την παρούσα ημερομηνία να αναβοσβήνει), ημερολόγιο 200 ετών(!), θερμομετρο, ένδειξη υγρασίας, προβλεψη καιρού, alarm πρόβλεψη καταιγίδας και με δυνατότητα εντοχισμού. Χάρη στη δυνατότητα εκτύπωσης του λογότυπου της εταιρίας σας στην επιφάνεια του ρολογιού, εξασφαλίζετε τη μεγαλύτερη δυνατή προβολή σας από οποιοδήποτε άλλο μέσο.

Αφοι Χατζημιχάλη Α.Ε. • Βαλαωρίτου 16, 106 71 Αθήνα, Τηλ.: 3647511-15, Fax: 3646472

SELECTIVA

Εργα τέχνης φτιαγμένα για επιχειρηματικά δώρα από τον γλύπτη - κεραμίστα Σπύρο Αρβανίτη.

Διατίθενται από την
SELECTIVA
ΔΩΡΑ ΔΗΜΟΣΙΩΝ
ΣΧΕΣΕΩΝ & ΠΡΩΘΗΣΗΣ
ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Α. ΚΕΣΙΣΟΓΛΟΥ
Γράμμον 100, 164 51
Αργυρούπολη,
Τηλ. και Fax: 9959849
Τηλ.: 9944167



ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΑ ΔΩΡΑ ΠΟΥ ΤΙΜΟΥΝ ΤΟ ΓΟΥΣΤΟ ΣΑΣ



ΓΛΥΠΤΑ ΣΕ ΠΟΛΛΑΠΛΑ

Πρωτοτυπήστε!!! ΔΩΡΙΣΤΕ ΤΕΧΝΗ

Μια ευγενική προσφορά που θα εντυπωσιάσει και θα αναβιβάσει τον δωρολήπτη. Εχουμε δημιουργήσει μία συλλογή 12 πολυπληλών γλυπτών από συμπαγή πατιναρισμένο ορείχαλκο και 5 αργυρών αναγλύφων, σε κάδρο, που μπορούν να προσωποποιηθούν με την προσθήκη πλακιδίου ή την αναγραφή στο αριθμημένο πιστοποιητικό των στοιχείων της επιχείρησής σας (λογότυπος). Δυνατότητα δημιουργίας και αποκλειστικής γλυπτικής εργασίας με την επιχείρησή σας με προσαρμογή δυνατοτήτων του προϋπολογισμού σας σε αντικείμενα τέχνης ξεκινώντας γλυπτά ή presse-papiers έως αγάλματα αξιώσεων, όλα αριθμημένα και πλαισιωμένα από το πιστοποιητικό τους σε μία ή περισσότερες γλώσσες. Ειδική συσκευή περίτεχνα ξυλοκιβώτια που δένουν με το ύφος των πολυπληλών.

ΑΡΓΥΡΑ ΑΝΑΓΛΥΦΑ ΣΕ ΚΑΔΡΑ

ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΕΝΟΣ ΔΩΡΟΥ ΚΥΡΟΥΣ... Ο ΧΡΟΝΟΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ ΓΙΑ ΝΑ ΜΕΛΕΤΗΣΟΥΜΕ (ΧΩΡΙΣ ΚΑΜΙΑ ΕΚ ΜΕΡΟΥΣ ΣΑΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΗ) ΤΙΣ ΕΙΚΑΣΤΙΚΕΣ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΤΗΣ ΦΕΤΙΝΗΣ ΣΑΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΔΩΡΑ ΠΟΥ ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΟΥΝ... ΤΗΝ ΥΠΕΝΘΥΜΙΣΗ



ΤΑ ΑΚΑΝΟΝΙΣΤΑ ΣΤΟΛΙΔΙΑ ΣΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ

- Ρολόι ποιότητας με ελβετικό μηχανισμό σε ορείχαλκινο πλαίσιο με χαρακτές παραστάσεις και τον ζωδιακό κύκλο.
- Κινητό ημερολόγιο, διαχρονικό, έξυπνο, όμορφο, με αργυρό νόμισμα τον θεό Ηλιο στο κέντρο.
- Ηλιακό ρολόι που καλύτερα λειτουργεί και σαν τέτοιο, αλλά συγχρόνως είναι ένα έντονο διακοσμητικό στοιχείο για το γραφείο. Και στα τρία αντικείμενα, ξύλινη βάση από οξιά που μπορεί να δεχθεί χρυσότυπια την φήμη σας. Προσφέρεται ακόμα και σε σετ των δύο (συνδυασμός).



ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ & ΕΙΔΗ ΓΡΑΦΕΙΟΥ

Κλειδοθήκες - Πένσες χρημάτων - Σελιδοδείκτες - Χαρτοκόπτες - Μπλοκ σημειώσεων από ασήμι, ορείχαλκο ή συνδυασμό των δύο μετάλλων, με χάραξη του λογότυπου σας.



ΔΩΡΟΚΑΡΤΕΣ

Ενα ανεπανάληπτο έργο, έτοιμο για δώρισμα. Συγχρόνως, στέλνεται τις σας ενώ είναι ένα πολύτιμο δώρο σε μί ή ορείχαλκο, που στο εσωτερικό του εικαστικά στοιχεία και ευχές σε τέσσερις γλώσσες, δίνοντάς σας τη δυνατότητα συμπληρώσετε και να γράψετε ό,τι θέλετε.



PRESSE - PAPIERS

Το κλασικό δώρο, σε μεγάλη ποικιλία: από φουσητό γυαλί, εξάγωνο συμπαγή ορείχαλκο ή "γλυπτό" ορείχαλκο, σε συνδυασμό αργύρου ή πατιναρισμένου ορείχαλκου και με δυνατότητα χάραξης λογότυπου ή ενθέσεως πλακιδίου με ανάγλυφα γράμματα. Δυνατότητα και μιας απολύτως ειδικής κατασκευής για επιχειρήσεις.

ΑΡΧΑΙΑ ΝΟΜΙΣΜΑΤΑ

Το πιο ευγενικό δώρο είναι η συλλογή 3-6-12 αρχαίων νομισμάτων από άργυρο ή ορείχαλκο, με πιστοποιητικό γνησιότητας που περιέχει ιστορικά στοιχεία σε δύο γλώσσες. Δυνατότητα ειδικής εκτύπωσης κειμένου. Στην κασετίνα μπορεί να προστεθεί πλακίδιο με τον λογότυπό σας ή οποιοδήποτε σλόγκαν. Μεγάλη ποικιλία επιλογής (περισσότερα από 50 νομίσματα). Δυνατότητα δημιουργίας ενός "δικού" σας νομίσματος που να δίνει εννοιολογικά ή γεωγραφικά με την επιχείρησή σας.



Δευτέρα έως Παρασκευή
8.30 π.μ. - 7.30 μ.μ.
Σάββατο 9 π.μ. - 1 μ.μ.

ΜΑΜΟΥΡΗ 33 (ΠΛ. ΣΤΑΘΜΟΥ ΛΑΡΙΣΗΣ)
ΑΘΗΝΑ 104 39

Τηλ.: 88.15.446, 88.23.358, Fax: 88.39.587

ΖΗΤΗΣΤΕ ΜΑΣ ΝΑ ΜΕΛΕΤΗΣΟΥΜΕ ΤΗ ΔΙΑΣΠΟΡΑ ΤΟΥ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ ΣΑΣ ΜΕ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΑ ΚΥΡΟΥΣ ΣΕ ΤΙΜΕΣ ΑΠΟ 560 ΔΡΧ. ΕΩΣ 118.000 ΔΡΧ.

Δημιουργήστε το δικό σας ρολόι

Αν ψάχνετε το ιδανικό μέσο για να προβάλετε το όνομά σας, να ενισχύσετε τις επαγγελματικές σας σχέσεις ή να προωθήσετε τις πωλήσεις σας, απλώς δημιουργήστε το δικό σας ρολόι!

Η "Αφοί Χατζημιχάλη Α.Ε.", με την πείρα του παλαιότερου - 60 χρόνων - και μεγαλύτερου οίκου στην ελληνική αγορά ρολογιού, σας προσφέρει:

- την ανεκτίμητη γνώση και την εγγύηση του **ειδικού στο ρολόι**.
- την αποκλειστική, στο χώρο του επιχειρηματικού δώρου, δυνατότητα επιλογής ανάμεσα σε 8 επώνυμες συλλογές ρολογιών.



- τη μεγαλύτερη δυνατότητα επιλογών στην αγορά, με χιλιάδες πρωτότυπες λύσεις, όπως:

ΡΟΛΟΓΙΑ ΧΕΙΡΟΣ

Πλαστικά ή μεταλλικά, κλασσικά ή sport, quartz ή αυτόματα, απλά ή με ειδικές λειτουργίες (χρονογράφου, ξυπνητήρι, αντίστροφης μέτρησης, διπλής ώρας, Data-Bank κ.α.), με αναλογική, ψηφιακή ένδειξη ή συνδυασμό τους και παιδικά σε μεγάλη ποικιλία σχεδίων και χρωμάτων.

ΡΟΛΟΓΙΑ ΤΟΙΧΟΥ

Απλά ή εκκενρή, από πλαστικό, γυαλί, ξύλο ή μέταλλο, σε πρωτοποριακό ή κλασσικό design, με δυνατότητα κατασκευής στο σχήμα της συσκευασίας του προϊόντος σας (πακέτο τοιγάρων, μπουκάλι μπύρας κ.λ.π.), με απλές ή σύνθετες ενδείξεις (παγκόσμια ώρα, ένδειξη θερμοκρασίας, πρόβλεψη καιρού κ.α.).

ΕΠΙΤΡΑΠΕΖΙΑ

Μεταλλικά, κρυστάλλινα, κεραμικά, ξύλινα, πλαστικά, με απλές ή σύνθετες ενδείξεις, με πρωτότυπες λειτουργίες (προβολή ώρας σε επιφάνειες κ.α.), ταξιδιού, με ραδιόφωνο, ξυπνητήρια, γραφείου κ.α.

ΡΟΛΟΓΙΑ ΤΣΕΠΗΣ

Με κουρδιστό ή quartz μηχανισμό, σε κλασσικά ή μοντέρνα σχέδια.



GADGETS

Αντικείμενα με πρωτότυπες λειτουργίες όπως ηχογράφηση μηνυμάτων, σε κάρτα, στυλό, πρωτότυπα μπρελόκ, ηλεκτρονικά organizers, databanks, ρολόγια με όργανα πρόβλεψης καιρού, κομπιουτεράκια κ.α.

Επιπλέον, η "Αφοί Χατζημιχάλη Α.Ε.", προσφέρει:

- τη μοναδική δυνατότητα να κατασκευάσετε από την αρχή το δικό σας ρολόι, με βάση σχέδιο της αρεσκείας σας, χωρίς κανένα περιορισμό!
- μια σειρά από διαφορετικούς τρόπους για να βάλετε τη σφραγίδα σας πάνω σ' ένα ρολόι, όπως:
 - Να εκτυπώσετε το λογότυπο της εταιρίας σε προκαθορισμένο σημείο στο καντράν.
 - Να εκτυπώσετε το δικό σας εικαστικό, δημιουργώντας το δικό σας καντράν.
 - Να δημιουργήσετε "ειδικά εφέ", αντικαθιστώντας τους δείκτες με το λογότυπό σας.
 - Να επιλέξετε ή να αντικαταστήσετε τους δείκτες με άλλους της αρεσκείας σας.
 - Να χαράξετε στο καπάκι του ρολογιού.
 - Να επιλέξετε λουράκι ή



LE CACHÔT



Le Noir



MONDAINE



• CITIZEN

στην "Αφοί Χατζημιχάλη Α.Ε."

μπρασελέ μέσα από μία τεράστια ποικιλία σχεδίων, χρωμάτων και υλικών.

- Να προσφέρετε το ρολόι σε συσκευασία δώρου, από μεγάλη ποικιλία υλικών, στην οποία μπορείτε να εκτυπώσετε ή να χαράξετε το λογότυπό σας.
- την επιλογή και διαμόρφωση του προϊόντος, σύμφωνα με το κοινό στο οποίο απευθύνεστε, τη φιλοσοφία της εταιρείας σας και τον προϋπολογισμό σας.

και Δωροεπιταγή!

Η ειδική δωροεπιταγή της "Αφοί Χατζημιχάλη Α.Ε." σας επιτρέπει να δωρίζετε επώνυμα ρολόγια, χωρίς να περιορίζετε τους αποδέκτες σε ένα συγκεκριμένο μοντέλο ή μάρκα, καθότι έχουν να επιλέξουν μεταξύ 8 επώνυμων οίκων, των οποίων η εταιρία μας είναι αποκλειστικός αντιπρόσωπος!



Ρολόι - calculator γραφείου με παγκόσμια ώρα.



Επιτραπέζιο κρυστάλλινο ρολόι.



Επιτραπέζιο επάρητρο ρολόι.



Επιτραπέζιο ξυπνητήρι που εκκινάσεται.



Επιτραπέζιο ρολόι - ξυπνητήρι προβολής ώρας.



Επιτραπέζιο ρολόι πρωτοποριακού design.



Επιτραπέζιο, μοντέρνο ρολόι - ξυπνητήρι.



Οικολογικό ρολόι τοίχου.



Μαγνητικό ρολόι με πρωτότυπο design και θέση για σημειώματα - κάρτες.



Γυάλινο ρολόι τοίχου.



Φακός - Ρολόι προβολής ώρας.

Οι τελευταίοι μπορούν έτσι να διαλέξουν το ρολόι της προτίμησής τους, στα πλαίσια του δεδομένου ποσού που εσείς καθορίζετε.

Σε κάθε περίπτωση, οι εξειδικευμένοι Σύμβουλοι Επιχειρηματικού Δώρου της "Αφοί Χατζημιχάλη Α.Ε." βρίσκονται στη διάθεσή σας, για ν' απαντήσουν στα ερωτήματά σας και να σας προτείνουν τη λύση που ανταποκρίνεται απόλυτα στις δικές σας ανάγκες.

Αφοί Χατζημιχάλη Α.Ε.

ΒΑΛΛΩΡΙΤΟΥ 16, ΚΟΛΩΝΑΚΙ, ΤΗΛ.: 36.47.511-15, FAX: 36.46.472

Cadeaux de luxe

Η Cadeaux de luxe, η πρωτοποριακή εταιρία που δραστηριοποιείται για τέταρτο χρόνο στο χώρο τόσο του επιχειρηματικού όσο και του προσωπικού δώρου, σας παρουσιάζει στο εργαστήριό της στην Ακρόπολη, Προπυλαίων 31, τις νέες της προτάσεις για συνθέσεις δώρων.

Οι πελάτες έχουν τη δυνατότητα να παραγγείλουν τα δώρα τους τηλεφωνικά, κάνοντας χρήση του καταλόγου, ή μπορούν οι ίδιοι να συμμετέχουν στη δημιουργία τους, στο εργαστήριό της Cadeaux de luxe, μαζί με τις συμβουλές του έμπειρου προσωπικού, δίνοντας έτσι την προσωπική τους σφραγίδα.

Οι συνθέσεις από την Cadeaux de luxe είναι μελετημένες ώστε να καλύπτουν ποιοτικά και οικονομικά όλες τις ανάγκες των πελατών με δώρα χρήσιμα και πρωτότυπα, ανάλογα με την περίπτωση και την εποχή.

Είμαστε πάντα στη διάθεσή σας για να δημιουργήσουμε μαζί τη δική σας σύνθεση με τη σφραγίδα της δικής σας προσωπικότητας ή ανάλογα με την οικονομική σας δυνατότητα.

Για περισσότερες πληροφορίες, επικοινωνήστε
στο τηλέφωνο 9213095 ή fax 9230791.

Τζένη Οικονόμου - Ρίζου
Προπυλαίων 31 - Αθήνα 117 42



Ημερολογιακή Βιβλιοδετική

Τα προϊόντα της ΗΜΕΡΟΛΟΓΙΑΚΗΣ ΒΙΒΛΙΟΔΕΤΙΚΗΣ αποτελούν μια ολοκληρωμένη σειρά από ημερολόγια, Σημειωματάρια, Εταιρικά Τετράδια και Τηλεφωνικά Ευρετήρια. Όλα τα προϊόντα είναι βιβλιοδετημένα με τη μέθοδο της παραδοσιακής καλλιτεχνικής βιβλιοδεσίας, σε μεγάλη ποικιλία διαστάσεων.

Ιδιαίτερη προσοχή δίδεται στο σχεδιασμό των εξωφύλλων και προσπάθεια της εταιρίας είναι κάθε χρόνο να χρησιμοποιεί πρωτότυπα υλικά, όπως χειροποίητο χαρτί με ένθετα φυσικά φύλλα λουλουδιών, χειροποίητο



ινδικό χαρτί με φυσικές ίνες σε συνδυασμούς χρωμάτων, ή κοτλέ χαρτί σε διάφορα χρώματα. Βεβαίως, από τη σειρά δεν λείπουν και τα «κλασικά» υλικά, όπως δέρμα, δερματίνη, ύφασμα λινό.

Το εσωτερικό στα ημερήσια και εβδομαδιαία ημερολόγια είναι από χαρτί οικολογικό σαμουά ή wood free.

Χερσιφρόνος 17, 116 31 Αθήνα
Τηλ.: 9010358, 9010789, Fax: 9014295
e-mail cobet@acci.gr

ΗΛΙΑΣ ΚΟΚΚΩΝΗΣ ΔΙΑΔΟΧΟΙ ΕΠΕ



Σημαίες όλων των κρατών, κύπελλα, μετάλλια, πλακέτες, λάβαρα, καρφίτσες πέτου, σημαίες διαφημιστικές, έπαθλα, μπρελόκ,

αγάλματα, χαράξεις και αναμνηστικά.

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

ΗΛΙΑΣ ΚΟΚΚΩΝΗΣ

ΔΙΑΔΟΧΟΙ Ε.Π.Ε.

ΟΙΚΟΣ ΙΔΡΥΘΕΙΣ ΕΝ ΣΜΥΡΝΗ ΤΟΝ ΠΑΡΕΛΘΟΝΤΑ ΑΙΩΝΑ



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

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

ΑΝΤΙΚΑ

Μπολ βιτρίνας από συμπεγή ορείχαλκο, με ορείχαλκινο (ή και αργυρό) μετάλλιο με τη σήμανση του συνεδρίου.



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

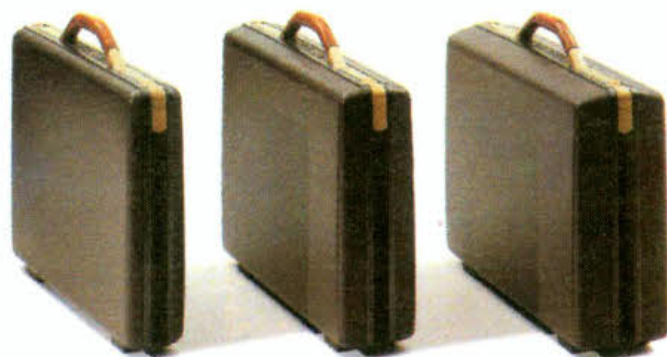
ΑΝΤΙΚΑ, Μαμούρη 33, Αθήνα
Τηλ.: 88.15.446, Fax: 88.39.587

GENKO MARIA KONTOY

Μία μοναδική εξυπνη λύση για τους πολυάσχολους επαγγελματίες. Τα γνωστής ποιότητας στυλό της GOLDRING, με ενσωματωμένη τη σφραγίδα σας.



Περικλέους 24, 105 62 Αθήνα,
Τηλ./Fax: 32.20.708



CERRUTI 1881



BERSON

Αθήνα: Αγαμέμνωνος 47 • 176 75 Καλλιθέα,
Τηλ. 94.09.400-5, Fax: 94.28.541
Θεσσαλονίκη: Αλ. Παπαναστασίου 53-55 • 544 53 Θεσ/νίκη,
Τηλ. 928.972, 923.761, Fax: 932.115
e-mail: sarafidis@paroysias.gr

οργανώνετε πολύ διαφορετικότερα από τον διευθυντή του οποίου οι εμπειρίες δεν είναι τόσο καλές. Η οργάνωση ολόκληρου του υποκαταστήματός σας θα απλουστευόταν. Οι οικονομικές ανάγκες και οι ανάγκες για προσωπικό που να επιβλέπει θα ήταν μειωμένες και θα μπορούσατε να αφιερώσετε περισσότερο χρόνο στην εκπαίδευση και στο κτίσιμο μιας σταθερής λειτουργίας του υποκαταστήματος. Ένας διευθυντής ανέλαβε ένα υποκατάστημα στην Πάτρα που είχε 10 ασφαλιστές. Ύστερα από 10 χρόνια, το υποκατάστημα αυτό είχε 64 ασφαλιστές. Μέσα σε αυτά τα 10 χρόνια, ο διευθυντής είχε προσλάβει 116 ασφαλιστές, από τους οποίους έχει ακόμη τους 60. Είναι σημαντικό να κρατάτε αρχεία και να τα αναλύετε σαν βοήθημα για να θέτετε τους μελλοντικούς σας στόχους. Αυτός είναι ο καλύτερος τρόπος να οργανώνετε τον χρόνο σας, τους κόπους και τα χρήματά σας, με μεθόδους που έχουν αποδειχθεί να είναι πολύ επιτυχημένες για τους διευθυντές. Εκτός από το να γνωρίζετε πόσους ασφαλιστές πρέπει να στρατολογήσετε για να διατηρήσετε τον αριθμό που θέλετε στο μέλλον, υπάρχουν και άλλοι σημαντικοί παράγοντες τους οποίους θα πρέπει να λάβετε υπόψη όταν θέτετε τους στόχους στρατολόγησης.

Φτιάξτε ένα χρονοδιάγραμμα

Πολλές εταιρίες χρησιμοποιούν το σύστημα επιλογής της Limra σαν το κύριο σύστημα επιλογής ασφαλιστών. Για να επωφεληθείτε στο έπακρο αυτού του συστήματος, χρειάζεται να φτιάξετε ένα χρονοδιάγραμμα. Πόσα ονόματα πρέπει να αξιολογήσετε για να έχετε αρκετούς υποψηφίους στη διαδικασία επιλογής για να καταλήξετε να προσλάβετε έναν ασφαλιστή; Ας υποθέσουμε ότι χρειάζεστε 30 ονόματα από τα οποία 15 θα απαντήσουν στο ερωτηματολόγιο επιλογής, για να προσλάβετε έναν ασφαλιστή. Λαμβάνοντας υπόψη αυτές τις συνθήκες, είναι σχετικά απλό να φτιάξετε ένα χρονοδιάγραμμα. Επειδή οι μηχανισμοί είναι συγκεκριμένοι, γνωρίζετε τι πρέπει να γίνει. Σε αυτή την περίπτωση, πρέπει εσείς να εξασφαλίζετε το όνομα ενός αξιολογούμενου υποψηφίου κάθε ημέρα του μήνα, και να δίνετε ένα ερωτηματολόγιο επιλογής κάθε δεύτερη ημέρα, για να προσλάβετε έναν ασφαλιστή τον μήνα. Ένας δεύτερος παράγοντας για τον καθορισμό των στόχων στρατολόγησης είναι ο χρόνος. Πόσες ημέρες ανά μήνα και ανά ασφαλιστή πρέπει να αφιερώνετε στην εκπαίδευση και στην επίβλεψη για να γίνει ο κάθε ασφαλιστής σας αυτόνομος, ώστε να μπορέσετε να ασχοληθείτε με την στρατολόγηση; Μια ανάλυση μπορεί να δείξει ότι μπορείτε να ξεκινήσετε με ένα νέο εκπαιδευόμενο ασφαλιστή κάθε δεύτερο μήνα. Ή είναι δυνατόν οι διαδικασίες εκπαίδευσης να είναι έτσι οργανωμένες, ώστε ένας εκπαιδευτής να δουλεύει συγχρόνως με δύο εκπαιδευόμενους, δίνοντας έτσι τη δυνατότητα να προσλαμβάνονται δύο ασφαλιστές κάθε δύο μήνες. Επίσης σκεφτείτε τον χρόνο που ξοδεύετε στην παρουσίαση της καριέρας. Πώς θα επηρεάσει αυτό τον διαθέσιμο χρόνο για τη μύηση των νέων

ασφαλιστών;

Άλλες σκέψεις

Ένας άλλος παράγοντας που επηρεάζει τον αριθμό των υποψηφίων ασφαλιστών που ψάχνετε και τη συχνότητα με την οποία τους προσλαμβάνετε, είναι το ποσό των χρημάτων που είναι διαθέσιμο. Είναι γνωστό ότι το χρηματικό ποσό όπως και οι όροι της συμφωνίας χρηματοδότησης είναι σημαντικοί παράγοντες για την πρόσληψη αλλά και τη διατήρηση των ασφαλιστών. Άλλοι παράγοντες τους οποίους θα πρέπει να λάβετε υπόψη όταν θέτετε τους στόχους στρατολόγησης είναι οι μελλοντικοί στόχοι παραγωγής, η προσωπική παραγωγή που ίσως να θέλετε ή να πρέπει να κάνετε, οι στρατηγικές της εταιρίας και οι άμεσοι στόχοι της εταιρίας - ακόμη και η γεωγραφική περιοχή που πρέπει να καλυφθεί. Υπάρχουν πολλές σημαντικές αποφάσεις που πρέπει να ληφθούν, αποφάσεις οι οποίες περιλαμβάνουν: 1) το είδος του ατόμου που πρέπει να στρατολογηθεί, 2) ποιος θα είναι υπεύθυνος για το πρόγραμμα στρατολόγησης και 3) μέχρι ποιο σημείο θα φτάνει το πρόγραμμα ανάλυσης καριέρας, πριν από την πρόσληψη. Αφού τεθούν οι στόχοι στρατολόγησης, θα πρέπει να καθοριστούν οι μέθοδοι εργασίας.

Θα πρέπει να κάνετε τα ακόλουθα:

1. Θέστε τους στόχους για τον επιθυμητό αριθμό των νέων ασφαλιστών.
2. Αποκλείστε οποιουδήποτε αποτυχημένου ασφαλιστές βρίσκονται στο υποκατάστημά σας.
3. Καθορίστε ένα χρονοδιάγραμμα που να δείχνει λεπτομερώς το «πώς» και το «πότε» των δραστηριοτήτων στρατολόγησης.
4. Αναζητήστε πιο πάνω από τις ανάγκες σας, έτσι ώστε να έχετε το κουράγιο να απορρίψετε μέτριους ασφαλιστές.
5. Αναζητήστε ανάμεσα σε υψηλού επιπέ-

δου υποψηφίους.

6. Συγκεντρώστε την έρευνα στις πιο παραγωγικές περιοχές, προσπαθώντας να εντοπίσετε ασφαλιστές που να μπορούν να μπαίνουν σε μερικές φυσικές αγορές - οικονομικές, κοινωνικές, εθνικές ή γεωγραφικές.
7. Διατηρήστε ένα υψηλό ποσοστό υποψηφίων ασφαλιστών σε σχέση με τους προσληφθέντες ασφαλιστές.
8. Αποκτήστε όλες τις δυνατότες πληροφορίες για έναν υποψήφιο πριν να πάρετε μια απόφαση.
9. Αναπτύξτε μια σίγουρη διαδικασία για να εκτιμάτε αυτά τα γεγονότα.
10. Αφιερώστε αρκετό χρόνο και προσπάθεια στη διαδικασία μύησης.
11. Βεβαιωθείτε ότι οι έμπειροι καθώς και οι άπειροι ασφαλιστές έχουν συνεχή και εξυπνη καθοδήγηση.
12. Ξεκινήστε έναν ασφαλιστή με ένα εισόδημα που θα του επιτρέπει να παραμένει σε μια σταθερή οικονομική βάση.
13. Δώστε σε κάθε ασφαλιστή (σε ευκαιρίες. Μη στρατολογείτε την ίδια στιγμή περισσότερους υποψηφίους από εκείνους που μπορείτε να χειρίζεστε σωστά.

Λίστα στρατολόγησης

Συμπεριφορά απέναντι στη στρατολόγηση. Είναι η δική μου συμπεριφορά απέναντι στη δουλειά της στρατολόγησης και απέναντι στις ανάγκες του υποκαταστήματός για νέους ασφαλιστές αδιάφορη ή ακόμη και αρνητική; Έχω μια μέθοδο στρατολόγησης καθαρά διατυπωμένη που να με βοηθάει να κρατάω μια σταθερή πορεία;

Η αναζήτηση.

Στην αναζήτησή μου για υποψηφίους ασφαλιστές, αναζητώ έξυπνα και καλά; Η αναζήτησή μου γίνεται υπό μορφήν επιλογής και ξοδεύω πολύτιμο χρόνο με αξιόλογους υποψηφίους;

Η προσπάθεια

Δουλεύω πραγματικά για τη στρατολόγηση αντί να ανησυχώ απλώς για τη στρατολόγηση; Και όταν δουλεύω για τη στρατολόγηση, οι προσπάθειές μου είναι επίμονες και συνεχείς ή είναι σπασμωδικές;

Η επιλογή

Επιλέγω με επαρκή φροντίδα και σοφία για να μπορώ να ελαττώνω τις απώλειες και έτσι να μειώνω και το πρόβλημα της στρατολόγησης; Και χρησιμοποιώ αυτή την ικανότητα επιλογής σαν βοήθημα στη στρατολόγηση;

Η παρουσίαση

Είναι η παρουσίασή μου για τις ευκαιρίες στην πώληση των ασφαλειών συνεπής, σύντομη και αποτελεσματική; Η ιστορία που λέω ανταποκρίνεται στις ευκαιρίες που προσφέρουμε;

Η προσωπική πειθώ

Πιστεύω ειλικρινά στη σπουδαιότητα της δουλειάς και στις ευκαιρίες που προσφέρει; Αυτή η πεποίθησή μου ενισχύεται από την επιτυχία των υπάρχοντων ασφαλιστών μου; Η επιτυχία των ασφαλιστών μου μου δίνει την απόδειξη ότι το σωστό άτομο θα βρει την πραγματική ευκαιρία στο υποκατάστημά μου;

Πηγή: Σημειώσεις και βιβλία Limra



Ο David Ogilvy έλεγε κάπου ότι «η διαφήμιση δεν είναι τίποτα περισσότερο από έναν λογικά αποτελεσματικό τρόπο για να πουλάς». Κοιτάζοντας σ' έναν πινάκα τις χώρες με τη μεγαλύτερη διαφημιστική δαπάνη διαπίστωσα ότι οι χώρες αυτές πουλάνε και τα περισσότερα προϊόντα στον κόσμο. Ο Howard Morgens, πρώην πρόεδρος της Procter και Gamble, που τότε ξόδευε πάνω από 600.000.000 Δολάρια τον χρόνο για διαφήμιση, είχε πει ότι «η διαφήμιση αποτελεί τον αποτελεσματικότερο τρόπο για να πουλάμε στον καταναλωτή. Αν βρούμε καλύτερες μεθόδους θα τις ακολουθήσουμε...».

Κάνει καλό η διαφήμιση;

Υπάρχουν κάποιοι που πιστεύουν ότι η διαφήμιση αποτελεί «ηθική και πνευματική μόλυνση, που προστυχαίνει παραπλανά, εκχυδαίζει και υποσκάπτει τα θεμέλια ενός έθνους και του εαυτού μας»... Κανένας όμως δεν πιστεύει ότι η τυπογραφική επιστήμη είναι κακή επειδή τυπώνονται πορνογραφήματα στα ίδια τυπογραφεία που τυπώνονται τα σχολικά βιβλία και η Βίβλος...

Μέσω της διαφήμισης οι άνθρωποι γνώρισαν πάρα πολλά προϊόντα, υπηρεσίες, ανακαλύψεις, πολιτισμούς και χώρες που έκαναν τη ζωή τους καλύτερη... Λένε ότι οι πωλητές είναι προάγγελοι πολιτισμού αλλά δεν μπορούν να πουλήσουν αν δεν τους βοηθήσει η διαφήμιση...

Σύμφωνα με έρευνες, οι διαφημίσεις διαβάζονται περισσότερο από τις ειδήσεις σε εφημερίδες και περιοδικά.

Ο Δημ. Κοντομηνάς επένδυσε πολλά Δισεκατομμύρια τα περασμένα 30 χρόνια μέχρι να κάνει την εταιρία του πρώτη και αργότερα τον Όμιλό του ένα εύρωστο και δυναμικό σταυροδρόμι υπηρεσιών. Οι Έλληνες καταναλωτές γνώρισαν μέσω των διαφημίσεων της Interamerican τον ασφαλιστικό θεσμό... Η ιστορία έχει καταγράψει αυτή την εξέλιξη και ακόμα κατέγραψε ότι πάνω στις πολυέξοδες διαφημιστικές εκστρατείες της Interamerican στήριξαν μικρότερες

ΧΩΡΕΣ ΜΕ ΤΗ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΗ ΔΑΠΑΝΗ		
Χώρα	Διαφημιστική δαπάνη 1997*	Διαφημιστική δαπάνη 1996*
ΗΠΑ	13070	11570
Ιαπωνία	4410	4674
Ηνωμένο Βασίλειο	1774	1524
Γαλλία	1375	1451
Γερμανία	1311	1332
Βραζιλία	912	775
Αυστραλία	566	540
Ιταλία	518	513
Καναδάς	475	389
N. Κορέα	472	491
Ισπανία	440	485
Ολλανδία	417	419
Χονγκ-Κονγκ	255	230
Αργεντινή	199	185
Βέλγιο	195	209
* Εκατομμύρια Δολάρια		
Πηγή: «Διαφημιστική Εβδομάδα» - 18 Μαΐου 1998		

ασφ. εταιρίες τη διάδοση δικών τους (συνήθως παρόμοιων) προϊόντων τους... Το γραφείο του Βαγγέλη Θωμόπουλου στα κεντρικά γραφεία της Interamerican είναι γεμάτο με επαίνους, βραβεία και κύπελλα διαφόρων οργανισμών που τίμησαν το έργο και την προσφορά της Interamerican και σ' αυτόν τον χώρο. Μελετητές και ερευνητές θα είχαν πολλά να ωφεληθούν και να ωφεληθούν αν κατέγραφαν τις εμπειρίες και πρακτικές του τμήματος διαφήμισης της Interamerican...

Ο Κοντομηνάς στο γραφείο του, εκεί που λιώνει μέρα νύχτα τη ζωή του στην υπηρεσία των συνανθρώπων του, κάθε φορά που έχει κάποιους για συνεργασία και οι γραμματείς του απαντάνε «έχει κόσμο μέσα, δεν μπορώ να διακόψω», ο μεγάλος αυτός ηγέτης γράφει βιβλία για άλλες γενιές... Οι παρατηρήσεις και η ενεργός συμμετοχή του στον τομέα διαφήμισης εκ των αποτελεσμάτων του δείχνει ότι άνετα θα γραφόταν βιβλίο για τη διαφήμιση, το ίδιο για τις δημόσιες σχέσεις, το ίδιο για τις πωλήσεις και τα προϊόντα, το ίδιο για τη δημιουργία θυγατρικών, το ίδιο για το πώς να διαπραγματεύεσαι κ.λπ. κ.λπ.

Όλοι έχουν ανάγκη τη διαφήμιση και μερικοί που λένε ότι δεν τους ενδιαφέρει να προβληθούν έχουν μεγάλο λάθος. «Δεν φτάνει να είσαι καλό παιδί, αυτό πρέπει να το ξέρουν και οι άλλοι» μου είπε το 1982 σε κάποια εκδήλωση. Υπάρχουν γύρω μας πολλοί ωραίοι και σπουδαίοι με έργο σημαντικό και καλές ιδέες που αν δεν τους μάθουν και οι άλλοι θα χαθούν και οι ίδιοι και οι ιδέες τους για αλλαγή προς το καλύτερο. Οι καμπάνες των εκκλησιών που χτυπάνε κάθε Κυριακή αυτό τον ρόλο παίζουν... «Διαφημιζούν» ότι κάτι καλό γίνεται εκεί... Κάντε κι εσείς γνωστή την «παρουσία» σας! Και μιλάμε σε ό,τι τομέα και αν είστε και όποια ιδιότητα και εάν έχετε!

ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ



Ο κ. Ε. Θ. Θωμόπουλος Δ/ντής marketing Ομίλου Interamerican

Αlico Συγχώνευση της SunAmerica INC με το AIG



Σε μια από τις σημαντικότερες κινήσεις που έχουν σημειωθεί στον ασφαλιστικό χώρο των ΗΠΑ, αλλά και παγκόσμια, το American International Group, Inc. (AIG), μητρική εταιρεία της Alico, ανακοίνωσε πρόσφατα ότι έχει έλθει σε συμφωνία με την SunAmerica Inc για την απόκτηση του 100% των μετοχών της τελευταίας. Η SunAmerica, η οποία έχει την έδρα της στο Λος Άντζελες, κατέχει εξέχουσα θέση στις αγορές των συνταξιοδοτικών και προσυνταξιοδοτικών προγραμμάτων. Όπως προβλέπεται στη συμφωνία, η SunAmerica θα συνεχίσει να λειτουργεί με την υπάρχουσα διοίκηση και την ίδια εμπορική ονομασία, μέσα όμως στην οικογένεια των εταιριών του AIG. Οι μέτοχοι της SunAmerica θα λάβουν 0,855 μετοχές του AIG για κάθε μετοχή της SunAmerica. Η συνολική αξία των μετοχών ανέρχεται σε 18 δισεκατομμύρια δολάρια. Η συγχώνευση έχει ήδη εγκριθεί από τα Διοικητικά Συμβούλια των δύο εταιριών και βρίσκεται υπό την έγκριση των μετόχων τους, καθώς επίσης και υπό την έγκριση των εποπτικών αρχών. Αναμένεται ότι όλες οι σχετικές διαδικασίες θα έχουν ολοκληρωθεί μέχρι τα τέλη του 1998 ή στις αρχές του 1999. Σχολιάζοντας αυτή την πολύ σημαντική εξέλιξη, ο Πρόεδρος του AIG κ. M.R. Greenberg ανέφερε μεταξύ άλλων τα εξής:

«Είμαστε ιδιαίτερα ικανοποιημένοι από τη συμφωνία που ολοκληρώσαμε με την SunAmerica. Η συμφωνία αυτή θα δώσει τη δυνατότητα στο AIG, μέσω του τεράστιου διεθνούς δικτύου του, να εισα-

γάγει τα συνταξιοδοτικά προϊόντα της SunAmerica στις αγορές όλου του κόσμου. Η αγορά των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων γνωρίζει ιδιαίτερη άνθηση παγκοσμίως και πιστεύουμε ότι στις χώρες όπου το AIG έχει ισχυρή παρουσία υπάρχει δυνατότητα αξιοποίησης των συνεργασιών που θα προκύψουν. Θα υπάρξουν άμεσα θετικά οικονομικά οφέλη, αλλά το σημαντικότερο όφελος θα προκύψει από την καθιέρωσή μας ως του κυρίαρχου παίκτη στον χώρο των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων σε παγκόσμιο επίπεδο στα χρόνια που έρχονται. Επί πλέον, υπάρχει μια πραγματική ταύτιση όσον αφορά την κοულτούρα των δύο εταιριών, ενώ παράλληλα και οι δύο έχουμε ένα πολύ ισχυρό ιστορικό σταθερής ανάπτυξης της κερδοφορίας μας. Η SunAmerica θα συνεχίσει να έχει την έδρα της στο Λος Άντζελες και το AIG θα ωφεληθεί από την ενίσχυση της παρουσίας μας στη σημαντική αυτή αγορά ασφαλειών και χρηματοοικονομικών προϊόντων».

Από την πλευρά του, ο κ. Eli Broad, Πρόεδρος και CEO της SunAmerica, ανέφερε:

«Ενώνοντας τις δύο εταιρίες, αναμένουμε ότι θα κυριарχήσουμε στους ταχύτατα αναπτυσσόμενους τομείς της βιομηχανίας των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, στις υπηρεσίες συνταξιοδότησης και στις διεθνείς αγορές. Αυτός ο γάμος αποτελεί και ένα εξαιρετικό ταίριασμα όσον αφορά τη φιλοσοφία των δύο εταιριών, με επιχειρηματικές δραστηριότητες που συμπληρώνουν η μια την άλλη, σε συνδυασμό με το κορυφαίο δίκτυο διανομής».

ΟΜΙΛΟΣ ΦΙΛΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟΥ ΠΑΣΤΕΡ

Μιά μαγευτική βραδυά

Μια ατμοσφαιρική μουσική βραδιά διοργανώθηκε την Τετάρτη στο περιστώλιο του Ζαπτείου Μεγάρου από τον Όμιλο Φίλων του Ελληνικού Ινστιτούτου Pasteur. Ο pianίστας Γιάννης Βακαρέλης μάγεψε τους παρευρισκομένους ερμηνεύοντας έργα Μπετόβεν, Σοστακόβιτς, Ραχμάνινοφ, Γκλίνκα και Λιστ, ενώ η βραδιά έκλεισε με δείπνο - μπουφέ υπό το φως των κεριών.

Η εκδήλωση, που πραγματοποιήθηκε υπό την αιγίδα της α.ε. του Πρέσβη της Γαλλίας κ. Bernard Kessedjian, με χορηγούς την Ευρωκλινική Αθηνών και τον Όμιλο Εταιριών Interamerican, έγινε με απόφαση του νέου Διοικητικού Συμβουλίου του Ομίλου Φίλων του Ελληνικού Ινστιτούτου Pasteur και της Προέδρου του κ. Ντόντας Βορίδη, με σκοπό την ηθική και υλική

υποστήριξη του Ινστιτούτου. Περισσότεροι από 300 Αθηναίοι παρακολούθησαν το ρεσιτάλ, ενισχύοντας το Ινστιτούτο Pasteur, που στα 75 χρόνια της λειτουργίας του έχει προσφέρει πολλά στον Έλληνα ασθενή και στην ελληνική επιστήμη και σύμφωνα με πρόσφατη διεθνή αξιολόγηση τοποθετείται μεταξύ των πρώτων στην Ευρώπη.

Τη βραδιά τίμησαν με την παρουσία τους ο δήμαρχος Αθηναίων κ. Δημήτρης Αβραμόπουλος, η πρέσβειρα της Κούβας κ. Άννα Μαρία Γκονζάλες, η κ. Ελένη Γλύκατζη - Αρβελέρ, η κ. Ντόλυ Γουλανδρή, ο πρόεδρος του Ομίλου Εταιρειών Interamerican κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, ο πρόεδρος του Δ.Σ. της Ευρωκλινικής Αθηνών κ. Ευτύχιος Βορίδης με τη σύζυγό του Ντόντα, ο γενικός διευθυντής του



Ινστιτούτου Pasteur κ. Χρήστος Στουρνάρας, ο κ. Παναγιώτης Πουλής, ο κ. Μανώλης Νιάδας, η κ. Πωλέττα Μίμα, η κ. Πόλυ Ζησοπούλου και άλλα μέλη του Δ.Σ. του Ομίλου, ο διευθύνων σύμβουλος της Ευρωκλινικής Αθηνών κ. Μάριος Τόμπρος με τη σύζυγό του, γνωστή ζωγράφο, Αλίκη Τόμπρου, ο κ. Απόστολος Ζαμπέλας από το Δ.Σ. του Ιδρύματος Ωνάση, ο σκηνοθέτης κ. Μιχάλης Κακογιάννης, ο κ. Κυριάκος Φίλιππου της ΦΑΓΕ με τη σύζυγό του Δήμητρα, ο κ. Γιάννης Μαρινόπουλος, ο κ. Θεόδωρος Σαμουράκας, η σύζυγος του πρέσβη της Πορτογαλίας κ. Μαρία Μανταλένα Σιμοές ντε Κοέλο, ο πρόεδρος της Ιονικής Τράπεζας κ. Χάρης Σταματόπουλος, η κ. Ελένη Σαμαρά, ο κ. Ντίμης Κρίτσας, η κ. Ηρώ Κόβα, ο κ. Δημήτρης Τσίτουρας, ο κ. Απόστολος Δοξιάδης και άλλες γνωστές προσωπικότητες της Αθήνας.

Συνάντηση δικτύου Πωλήσεων

Συνάντηση του Δικτύου Πωλήσεων της Βόρειας Ελλάδας των Ασφαλιστικών Εταιριών του Ομίλου της Α.Τ.Ε., Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής, με τη διοίκηση και στελέχη των Εταιριών, πραγματοποιήθηκε στη Θεσσαλονίκη, το Σάββατο 5 Σεπτεμβρίου, στο πλαίσιο της 63ης ΔΕΘ. Ο Διευθύνων Σύμβουλος των δύο Εταιριών κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, απευθυνόμενος στους ιδιώτες πράκτορες, τους εκπροσώπους των συνεταιριστικών οργανώσεων και τους Διευθυντές του δικτύου Πωλήσεων της Αγροτικής Ζωής ανέλυσε την υφιστάμενη κατάσταση στην ασφαλιστική αγορά, τις στρατηγικές επιλογές των δύο Εταιριών, όπως η είσοδος της Αγροτικής Ασφαλιστικής στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, ενώ επεσήμανε μεταξύ άλλων και την εντυπωσιακή αύξηση του Δικτύου Πωλήσεων το 1998. Ιδιαίτερη αναφορά έγινε στα νέα ασφαλιστικά προ-

γράμματα, όπως τα νέα πακέτα ασφάλισης αυτοκινήτων, η νοσοκομειακή κάλυψη με απαλλαγή, η σύνταξη αναπηρίας, το Unit Linked, η νέα επαγγελματική στέγη και το πρόγραμμα προσωπικών ατυχημάτων.

Στόχος μας, τόνισε ο κ. Λυσιμάχου, απευθυνόμενος στους εκπροσώπους των Δικτύων, Πωλήσεων, είναι να σας εφοδιάσουμε συνεχώς με νέα προϊόντα τα οποία θα σας εξασφαλίζουν ικανοποιητικές παροχές. Ιδιαίτερη προβολή των νέων προγραμμάτων έγινε και από το περίπτερο του Ομίλου των Εταιριών της Αγροτικής Τράπεζας, στο οποίο συμμετείχαν οι δύο Ασφαλιστικές Εταιρίες. Οι χιλιάδες των επισκεπτών της 63ης ΔΕΘ είχαν άλλωστε την ευκαιρία να ενημερωθούν από στελέχη της Εταιρίας για το σύνολο των ασφαλιστικών προγραμμάτων της Αγροτικής Ασφαλιστικής και της Αγροτικής Ζωής.



Από αριστερά προς τα δεξιά διακρίνονται: Γιάννης Δουκατάς - Δ/ντης Marketing Αγρ. Ασφαλιστικής, Βασίλης Μιχαήλ, Συντονιστής Δ/σεων Πωλήσεων και Marketing Αγρ. Ασφαλιστικής Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, Δ/νων Σύμβουλος Αγρ. Ασφαλιστικής Αγρ. Ζωής, Νάσα Σαραντοπούλου, Αναπλ/τρια Δ/νουςα Σύμβουλος Αγρ. Ζωής, Φωκίων Λέφας, Αναπλ/τής Δ/ντής Πωλήσεων Αγρ. Ζωής.



Στιγμιότυπο από το περίπτερο της Αγρ. Ασφαλιστικής και Αγρ. Ζωής στη ΔΕΘ

Η ΤΕΧΝΗ ΚΑΙ Η ΤΕΧΝΙΚΗ ΤΩΝ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ

Να είστε πάντα έτοιμοι για «παζάρια».

Οι διαπραγματεύσεις προϋποθέτουν συνήθως και ορισμένες υποχωρήσεις. Ακολουθήστε την κλασική τακτική του «παζαριού», αρχίζοντας ψηλότερα από το στόχο που θέλετε τελικά να επιτύχετε.

Πηγή: Η τέχνη και η τεχνική των Διαπραγματεύσεων εκδόσεις Γαλαΐος - Κολοκοτρώνη 19, τηλ.: 3227840

Αύξηση κερδών 75% για την Εμπορική Ασφαλιστική του Ομίλου της Alpha Τραπεζής Πίστωσης

Εντυπωσιακή αύξηση στην παραγωγή Ασφαλιστρών και τα κέρδη καθώς και εξαιρετική ποιότητα χαρτοφυλακίου παρουσίασε η Εμπορική Ασφαλιστική του Ομίλου της Alpha Τραπεζής Πίστωσης κατά το πρώτο εξάμηνο του 1998 έναντι της αντίστοιχης περιόδου του 1997. Συγκεκριμένα, η παραγωγή των ασφαλιστρών ανήλθε σε δρχ. 3,35 δισ. έναντι δρχ. 230 δισ. κατά το 1997, σημειώνοντας αύξηση 45%, ενώ τα κέρδη της εταιρίας ανήλθαν σε δρχ. 600 εκατ., έναντι δρχ. 340 εκατ. κατά το 1997, σημειώνοντας αύξηση 75%.

Η Εμπορική Ασφαλιστική, που ανήκει στον Όμιλο των εταιριών της Alpha Τραπεζής Πίστωσης, προχώρησε πρόσφατα

σε συγχώνευση με τις εταιρίες Ελληνοβρετανική Ζωής και Ελληνοβρετανική Ζημιών της οικογενείας Παλαιολόγου, για τη δημιουργία μιας νέας ασφαλιστικής εταιρίας με την επωνυμία Alpha Ασφαλιστική.

Η Alpha Ασφαλιστική, με έναρξη λειτουργίας στις αρχές του 1999, αναμένεται να αναλάβει ηγετικό ρόλο στη ραγδαίως μεταβαλλόμενη ελληνική ασφαλιστική αγορά, ανταποκρινόμενη στις προσδοκίες των ιδρυτών της. Πρόεδρος της νέας εταιρίας θα είναι ο κ. Φώτης Κωστόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος ο κ. Δούκας Παλαιολόγος και Γενικός Διευθυντής ο κ. Γιάννης Γαλανόπουλος.

Ο ΤΥΠΟΣ ΕΓΡΑΨΕ...

Interactive Media

Οι ασφαλιστικές εταιρίες απευθύνονται στο κοινό τους μέσω του Internet

ΤΟ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ ΠΡΟΣΦΕΡΕΤΑΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ ΟΡΙΣΜΕΝΩΝ ΤΥΠΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Δεκάδες ασφαλιστικές εταιρίες δημιούργησαν sites στο Internet τον περασμένο χρόνο, με στόχο να ωθήσουν τους καταναλωτές να αγοράσουν τις υπηρεσίες τους μέσω Δικτύου. Ο Merwin Stewart, μέλος της Επιτροπής του Ασφαλιστικού Τομέα των ΗΠΑ, δήλωσε ότι το Internet είναι ελκυστικό για τον κλάδο, διότι αφενός παρέχει πρόσβαση επί 24ώρου βάσεως και αφετέρου εάν ο πελάτης δεν θελήσει να αγοράσει ασφαλιστικές υπηρεσίες, δεν είναι υποχρεωμένος να απολογηθεί στον πωλητή. Πρόσφατη έρευνα επί του θέματος, όμως, απέδειξε ότι δεν είναι όλοι οι τύποι ασφαλειών κατάλληλοι για να προωθηθούν μέσω του Internet. Πολλές φορές η έλλειψη ασφαλιστικού πράκτορα δυσχεραίνει την κατανόηση εκ μέρους του πελάτη σχετικά με τους διαφόρους τύ-

πους ασφαλιστικής κάλυψης που του παρέχει η εταιρία. Έτσι, όσο οι αγορές ασφαλιστικών υπηρεσιών αυξάνονται στο Διαδίκτυο, τόσο διογκώνεται το πρόβλημα. Η έλλειψη άμεσης επικοινωνίας μεταξύ πελάτη και ασφαλιστικού πράκτορα καθιστά την πώληση ασφαλιστικών υπηρεσιών μέσω Internet μη ενδεδειγμένη. Το κοινό πολλές φορές δεν αντιλαμβάνεται τι ακριβώς πρέπει να ζητήσει από ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα.

Παρ' όλα αυτά, όπως υποστηρίζουν πολλοί ασφαλιστές, ασφάλειες όπως αυτοκινήτου και σπιτιού μπορούν να πωλούνται ηλεκτρονικά. Γεγονός είναι πάντως ότι οι καταναλωτές όλο και περισσότερο αναζητούν ασφαλιστική κάλυψη, προσπαθώντας να αποφύγουν ανάμειξη των πρακτόρων.

(Πηγή: Διαφημιστική Εβδομάδα 18-5-1998)

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 Συμβολαίο Ζωής ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ,

και με μια - μόνο - πληρωμή ασφαλιστρών, έχετε 3 επιλογές:

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

Με τη σιγουριά των επενδύσεων της Αγροτικής Ζωής.

Η Νέα Γενιά Συμβολαίων ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ της Αγροτικής Ζωής, με ενιαίο Ασφάλιστρο και ενιαία Απόδοση, συμφέρει περισσότερο γιατί εξαγοράζεται, διατίθεται άμεσα, χωρίς περιορισμό στον αριθμό και το ύψος επένδυσης, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες.

Αγοράστε λοιπόν σήμερα ένα Ομολογιακό Συμβολαίο Ζωής! Γιατί ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ...

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

ΧΡΕΙΑΣΜΑΣΤΕ 500 ΒΟΜΒΑΡΔΙΣΤΙΚΑ

ΜΕΣΗΣ ΑΚΤΙΝΟΣ ...

... ΕΣΤΙ 450 ...

... ΕΝΤΑΞΕΙ 397 ;

... 341 ;

... 280 ;

ΤΙ ΛΕΤΕ
ΓΙΑ 12...;



Alico

Η Alico εισέρχεται στην τραπεζική αγορά της Βουλγαρίας

Δυναμική διείσδυση στην τραπεζική αγορά της Βουλγαρίας πραγματοποίησε πρόσφατα η Alico με την εξαγορά της Bulgarian Post Bank. Συγκεκριμένα η Alico, σε κοινοπραξία με την εταιρία Consolidated Eurofinance Holdings S.A. (CEH) του Ομίλου Λάτση, υπέγραψε συμφωνία με τη Βουλγαρική Bank Consolidation Company (BCC) για την εξαγορά του 78,23% των μετοχών της Post Bank. Στη μετοχική σύνθεση της τράπεζας, η Alico και η CEH συμμετέχουν κατά αναλογία 50%. Η Bulgarian Post Bank είναι μια από τις μεγαλύτερες τράπεζες της Βουλγαρίας και παράλληλα εμφανίζει την υψηλότερη κερδοφορία. Διαθέτει 30 μεγάλα υποκαταστήματα, 81 αυτόνομα γραφεία, αλλά και περισσότερα από 2.700 γραφεία που λειτουργούν στους χώρους των Βουλγαρικών Ταχυδρομείων.

Σε δηλώσεις του, ο Πρόεδρος της Alico κ. R.K. Nottingham ανέφερε μεταξύ άλλων τα εξής: «Είμαστε ιδιαίτερα ικανοποιημένοι από το γεγονός ότι η Bank Consolidation Company αποδέχθηκε την προσφορά της κοινοπραξίας μας για την Bulgarian Post Bank. Η Alico είναι εδραιωμένη ως ασφαλιστική εταιρεία Ζωής στην περιοχή και προσβλέπουμε στη δραστηριοποίησή μας με την Post Bank έτσι ώστε να αξιοποιήσουμε τις μεγάλες δυνατότητες ανάπτυξης που διακρίνουμε στη Βουλγαρία».

Αξίζει να σημειωθεί ότι το American International Group, Inc. (AIG), μητρική εταιρεία της Alico, διαθέτει το πλέον εκτεταμένο δίκτυο από κάθε άλλη ασφαλιστική εταιρεία στον χώρο της Κεντρικής Ευρώπης και της Κοινοπολιτείας Ανεξαρτήτων Χωρών. Στην αγορά της Βουλγαρίας το AIG δραστηριοποιείται από το 1997 μέσω της AIG Bulgaria General Insurance Company, με έδρα τη Σόφια. Παράλληλα, όπως είναι γνωστό, ανάμεσα στις 50 και πλέον χώρες στις οποίες δραστηριοποιείται η Alico περιλαμβάνονται μεταξύ άλλων η Πολωνία, η Ουγγαρία, η Τσεχία και η Σλοβακία.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μια νέα μεγάλη ασφαλιστική εταιρία

Μια νέα μεγάλη ασφαλιστική εταιρία δημιουργείται από την Alpha Τράπεζα Πίστωσης με τη συγχώνευση της Εμπορικής Ασφαλιστικής, της Ελληνοβρετανικής Ζωής και της Ελληνοβρετανικής Ζημιών. Συγκεκριμένα, η Alpha Τράπεζα Πίστωσης και ο κ. Δούκας Παλαιολόγος υπέγραψαν συμφωνία συγχωνεύσεως με σκοπό τη δημιουργία της Alpha Ασφαλιστικής που θα ανήκει κατά 70% στην Alpha Τράπεζα Πίστωσης και κατά 30% στην οικογένεια Παλαιολόγου. Η Alpha Ασφαλιστική με Ενεργητικό Δρχ. 40 δισεκατομμύρια και 200.000 πελάτες θα δραστηριοποιηθεί με νέα και σύγχρονα ασφαλιστικά προϊόντα των κλάδων ζημιών και ζωής. Ιδιαίτερη έμφαση θα δοθεί σε πρωτοποριακά προγράμματα Bancassurance, ενώ η διάθεση των νέων ασφαλιστικών προϊόντων θα γίνεται από το δίκτυο Καταστημάτων της Alpha Τραπεζής Πίστωσης καθώς και από τα υπάρχοντα δίκτυα των δύο εταιριών. Η Alpha Ασφαλιστική θα εγκατασταθεί στο νέο μέγαρο Monumental, στη Λεωφόρο Κηφισίας, τον προσεχή Νοέμβριο, και θα λειτουργήσει μόλις ολοκληρωθούν οι αναγκαίες διαδικασίες.

Πρόεδρος της Alpha Ασφαλιστικής είναι ο κ. Φώτης Κωστόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος ο κ. Δούκας Παλαιολόγος και Γενικός Διευθυντής ο κ. Γιάννης Γαλανόπουλος.



Ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Δούκας Παλαιολόγος



Ο Γεν. Δ/ντης Γ. Γαλανόπουλος

Αύξηση παραγωγής ασφαλίσεων της Metrolife - Εμπορική

Σημαντική αύξηση της παραγωγής ασφαλίσεων του κλάδου Ζωής για το πρώτο 6μηνο του 1998, σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του περασμένου έτους, παρουσιάζει η ασφαλιστική εταιρεία Metrolife - Εμπορική.

Σύμφωνα με την 6μηνιαία λογιστική κατάσταση, τα ασφαλίστερα του κλάδου Ζωής παρουσίασαν αύξηση της τάξεως του 67% και ανήλθαν σε 7,7 δισ. δρχ., έναντι 4,6 δισ. δρχ. το πρώτο 6μηνο του 1997. Στην ίδια περίοδο τα έσοδα διοικητικής λειτουργίας αυξήθηκαν κατά 20%. Στο μεταξύ σημαντική αύξηση παρουσίασαν τα έσοδα των επενδύσεων. Το πρώτο 6μηνο του 1998 έφτασαν τα 4,2 δισ. δρχ., έναντι 2,3 δισ. δρχ. το αντίστοιχο διάστημα του 1997, σημειώνοντας αύξηση της τάξεως του 80%. Οι συνολικές αποζημιώσεις που δόθηκαν από την εταιρία στο ίδιο χρονικό διάστημα στους πελάτες της έφτασαν τα 2,184 δισ. δρχ., και σημειώθηκε ελαφρά βελτίωση στις αποζημιώσεις του κλάδου Υγείας.

Τέλος σημαντική ανταπόκριση δείχνουν οι πελάτες της Metrolife - Εμπορική στα νέα προϊόντα, όπως το «Income», από την κατηγορία των «Unit Linked», ενώ σταθερή πορεία εμφανίζουν και τα προϊόντα bancassurance, τα οποία και διατίθενται μέσω του δικτύου της Εμπορικής Τράπεζας.

Νέες επιχειρηματικές λύσεις και στρατηγικές ανακοίνωσε η SAP, στο Διεθνές Συνέδριο Sapphire '98

Τις νέες επιχειρηματικές εφαρμογές, αλλά και τις στρατηγικές της εταιρίας που στοχεύουν στην καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των πελατών και των τελικών χρηστών του λογισμικού SAP R/3, παρουσίασε η SAP AG, στο Sapphire '98. Το Διεθνές Συνέδριο, που έγινε στο Λος Άντζελες στα μέσα Σεπτεμβρίου 1998, παρακολούθησαν περισσότερα από 15.000 άτομα, προερχόμενα από 60 χώρες του κόσμου, καθώς και πάνω από 260 εταιρίες-εκθέτες, που συνεργάζονται με τη SAP σε παγκόσμιο επίπεδο.

Κατά τη διάρκεια του τριήμερου συνεδρίου συζητήθηκαν οι εξελίξεις, οι καινοτομίες και οι νέες τάσεις στο χώρο των επιχειρήσεων. Το ενδιαφέρον επικεντρώθηκε στις νέες λύσεις που ανέπτυξε η SAP μέσα στο έτος 1998, καθώς και στα προϊόντα Νέας Διάστασης και λειτουργικότητας για τους καινούργιους χρήστες του συστήματος R/3. Συγκεκριμένα, η εταιρία ανακοίνωσε τη δημιουργία των ακόλουθων εφαρμογών:

- **SAP Business Information Warehouse (SAP BW):** Η ευελιξία και η άριστη αρχιτεκτονική της νέας εφαρμογής SAP BW για την οργάνωση και εκμετάλλευση των δεδομένων που αφορούν τις αποθήκες δημιουργούν όλες τις απαιτούμενες υποθέσεις για τη σωστή, γρήγορη και αποδοτική διαχείρισή τους. Αντίστοιχα εξασφαλίζεται και η έγκαιρη και ολοκληρωμένη διοικητική πληροφόρηση.
- **SAP Advanced Planner and Optimizer (SAP APO):** Η λύση SAP APO για Εξελιγμένο Προγραμματισμό και βελτιστοποίηση στην αλυσίδα διανομής παρέχει δυνατότητες ανασχηματισμού, διαμόρφωσης και ανάπτυξης των διαδικασιών της. Έτσι επιτυγχάνεται βελτίωση της απόδοσης και μείωση του κόστους των λειτουργιών σε όλο τον κύκλο διανομής. Ακόμη, η SAP ανήγγειλε το

νέας τεχνολογίας Rapid Planning Matrix, που δημιουργεί άμεσα, βελτιωμένα σχέδια εκτέλεσης για γρήγορη κατασκευή προϊόντων, με πολλούς εναλλακτικούς τρόπους παραγωγής και διάθεσης.

- **SAP Focus on Customers:** Με το SAP Focus διασφαλίζεται η καλύτερη διαχείριση των πελατειακών σχέσεων, καθώς και η διάρκειά τους. Στην εφαρμογή αυτή περιλαμβάνονται ο σχεδιασμός και η ανάλυση του marketing, η αξιολόγηση και η ταξινόμηση των πληροφοριών που αφορούν τους πιθανούς και νέους πελάτες, ο προγραμματισμός της διοίκησης και οι υπηρεσίες υποστήριξης και εξυπηρέτησης πελατών.
- **SAP Business to Business Procurement (BBP):** Η νέα επιχειρηματική λύση για τις Διεταιρικές Προμήθειες παρέχει όλα τα απαραίτητα εργαλεία, ώστε να διασφαλίζεται η ολοκληρωμένη επεξεργασία αυτού του κύκλου, δίνοντας τη δυνατότητα ελέγχου και διοίκησης του Τμήματος Αγορών, μέσω Internet και Intranet. Ταυτόχρονα επιτυγχάνονται

σημαντικά οικονομικά οφέλη - αποταμιεύσεις και εξασφαλίζεται η στενή ενοποίηση της εφαρμογής SAP BBP με τα υπόλοιπα υποσυστήματα του λογισμικού SAP R/3.

- **SAP Strategic Enterprise Management (SAP SEM):** Το ολοκληρωμένο σύστημα για τη Στρατηγική Διαχείριση των Επιχειρήσεων επιτρέπει στα διευθυντικά στελέχη των πολυεθνικών εταιριών να παίρνουν γρήγορες και σωστές αποφάσεις για καθοριστικά θέματα, όπως ο στρατηγικός σχεδιασμός και η διαχείριση κινδύνου. Έτσι είναι σε θέση να βελτιώνουν τη μακροπρόθεσμη αξία της επιχείρησης, γεγονός που επιτυγχάνεται με την παροχή των απαιτούμενων πληροφοριών στον κατάλληλο χρόνο.
- **SAP Human Resources (HR):** Με την εφαρμογή για τη Διαχείριση του Ανθρώπινου Δυναμικού, η SAP εξασφαλίζει στους πελάτες της ενισχυμένη λειτουργικότητα στα θέματα που αφορούν τη διαχείριση και την αυτοεξυπηρέτηση των εργαζομένων, καθώς και προηγμένες λειτουργίες για τη μισθοδο-

σία. Επίσης, η SAP ανέπτυξε τη λύση Accelerated HR, για την άμεση εγκατάσταση της ολοκληρωμένης λύσης HR στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

- **SAP Sales Automation Tools:** Η νέα λύση για την Αυτοματοποίηση των Πωλήσεων εφοδιάζει τους αντιπρόσωπους ή/και τους πωλητές με ένα ολοκληρωμένο σύνολο πληροφοριών και εργαλεία λήψης αποφάσεων, παρέχοντας ταυτόχρονα άμεση τιμολόγηση και καταχώρηση της εντολής πωλήσεων. Επίσης δίνει τη δυνατότητα στα μέλη του Τμήματος Πωλήσεων να έχουν πρόσβαση σε πληροφορίες είτε βρίσκονται στο γραφείο τους είτε είναι εκτός. Η εφαρμογή αυτή μειώνει το κενό μεταξύ των συστημάτων του front office και του back office, ενώ παράλληλα συμπεριλαμβάνει διαδικασίες για τον προγραμματισμό της λειτουργίας, καθώς και συστήματα υποστήριξης και εκτέλεσης των αποφάσεων. Έτσι μειώνεται ο κύκλος των πωλήσεων και πολλαπλασιάζεται η παραγωγικότητα, με αποτέλεσμα να αυξάνονται τα έσοδα της επιχείρησης και

να βελτιώνεται ο βαθμός ικανοποίησης των πελατών. Η εφαρμογή Sales Automation Tools λειτουργεί και σε φορητό ηλεκτρονικό υπολογιστή.

- **EnjoySAP:** Πρόκειται για μια σειρά προγραμμάτων που αποβλέπουν στην ευκολότερη εκμάθηση και στην ταχύτερη παραγωγική λειτουργία των συστημάτων R/3. Παράλληλα, βοηθάει τους τελικούς χρήστες του λογισμικού της SAP να ενισχύσουν τις γνώσεις τους, με αποτέλεσμα να αυξάνεται και η παραγωγικότητά τους. Παράλληλα, η SAP διεξάγει διαγωνισμό για τις καλύτερες ιδέες που στοχεύουν στην ακόμη μεγαλύτερη ικανοποίηση των τελικών χρηστών του λογισμικού R/3, με έπαθλο νέους Beetles (Σκαραβαίους) της Volkswagen.

- **Industry Solution Maps:** Η SAP δημιούργησε εξειδικευμένους χάρτες για κάθε εμπορικό, βιομηχανικό, παραγωγικό κλάδο και εταιρίες παροχής υπηρεσιών, οι οποίοι περιλαμβάνουν οπτικοποιημένο το σχέδιο και τον τρόπο εφαρμογής του συστήματος R/3.

Η "La Vie Assurance" Μέλος του Ομίλου Εταιριών Γ. Αποστολόπουλου,

Προσόντα:

- **Ικανότητα επικοινωνίας και καλή εμφάνιση**
- **Ηλικία 28 έως 35 ετών**
- **Απολυτήριο Λυκείου Πτυχίο Ανώτατης Σχολής και γνώση Αγγλικών θα εκτιμηθούν ιδιαίτερα**
- **Προϋπηρεσία τουλάχιστον 2 ετών στις πωλήσεις ασφαλειών Ζωής**

Ζητά 2 συνεργάτες το Τμήμα Απευθείας Πωλήσεων

Καθήκοντα:

- **Η ενημέρωση υποψηφίων πελατών, οι οποίοι θα έχουν επιλεγεί από την Εταιρία, με σκοπό την πώληση προγραμμάτων Υγείας.**

Αμοιβή:

- **Μισθός μερικής απασχόλησης, κοινωνική ασφάλιση (ΙΚΑ), ομαδική ασφάλιση, προμήθειες επί των πωλήσεων.**
- **Για ραντεβού επικοινωνήστε στο 6835.070 με την κα Κ. Τερζίδου.**

Η Allianz εκπαιδεύει τους συνεργάτες

55 προγράμματα εκπαίδευσης, στα οποία συμμετείχαν στελέχη όλων των βαθμίδων του δικτύου πωλήσεων της Allianz και της Helvetia, ολοκληρώθηκαν το πρώτο εξάμηνο του 1998, στα κέντρα εκπαίδευσης της Allianz στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη, αλλά και τα κατά τόπους γραφεία και υποκαταστήματα του Ομίλου σε ολόκληρη τη χώρα.

Μέρος των παραπάνω προγραμμάτων εκπαίδευσης εντάσσεται σε ένα σύστημα δομημένο σε Σχολές (Ασφαλιστικών Συμβούλων, Συντονιστών), που έχει ως κύριο προσανατολισμό την άρ-

τια επαγγελματική κατάρτιση των στελεχών του δυναμικού πωλήσεων του Ομίλου. Η ύλη των Σχολών αυτών περιλαμβάνει μεθόδους και τεχνικές πωλήσεων ασφαλειών, ανάλυση τεχνικών θεμάτων, αξιοποίηση χρόνου, στελέχωση μονάδων πωλήσεων, εκπαίδευση πωλητών και ανάπτυξη δεξιοτήτων διοικητικής συμπεριφοράς. Παράλληλα υλοποιήθηκαν εκπαιδευτικά σεμινάρια προϊόντων και ειδικότερα της νέας οικογένειας Unit Linked, καθώς και προϊόντων που αφορούν συμπληρωματικές καλύψεις ζωής αλλά και προγράμματα ασφάλισης πυρός και αστικής ευθύνης.

Δεδομένου ότι στην Ελλάδα ο Όμιλος ηγείται στην ασφάλιση μεγάλων έργων όπως το Μετρό και το αεροδρόμιο των Σπátων, η εκπαίδευση περιελάμβανε επίσης ενημέρωση των συνεργατών στην ασφάλιση CAR (Contractor's All Risks) ασφάλιση κατά παντός κινδύνου εργολάβων. Με επιτυχία επίσης διεξήχθησαν και τα προγράμματα εκπαίδευσης στελεχών της Συνεταιριστικής Τράπεζας Χανίων στα ασφαλιστικά προϊόντα της Allianz, που πραγματοποιήθηκαν στα πλαίσια της συνεργασίας των δύο Εταιριών για την προώθηση του θεσμού bancassurance.

Η Τέχνη και η Τεχνική των διαπραγματεύσεων

ΘΕΛΩ ΜΙΑ ΑΥΞΗΣΗ 20%
ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΜΙΣΘΟΥΣ ΟΛΩΝ
ΤΩΝ ΠΡΩΤΩΝ!



Να είστε ήρεμοι. Η διατήρηση της ψυχραιμίας σας σε όλες τις φάσεις μιας διαπραγμάτευσης σας δίνει ένα αναμφισβήτητο πλεονέκτημα. Μη χάνετε ποτέ την ψυχραιμία σας! (Ή, τουλάχιστο μην το δείξετε, αν τη χάσετε...).

Χορηγός στη Γενική Συνέλευση της Πανελληνίας Ένωσης Διπλωματούχων Μηχανικών Έργοληπτών Δημοσίων Έργων (ΠΕΔΜΕΔΕ)



Η Ατλαντική Ένωση ΑΕΓΑ, μια από τις μεγαλύτερες εταιρίες στο χώρο των ασφαλειών, μέλος του γνωστού Γερμανοελβετικού τραπεζοασφαλιστικού κολοσσού La Baloise - Deutscher Ring, επεκτείνει συνεχώς τις συνεργασίες της με βασικούς τομείς της οικονομικής δραστηριότητας στη χώρα μας. Πρόσφατα, η Ατλαντική Ένωση ήταν χορηγός με παράλληλη παρουσία περιπτέρου στην Ετήσια Γενική Συνέλευση της Πανελληνίας Ένωσης (ΠΕΔΜΕΔΕ), στο ξενοδοχείο Athenaeum Intercontinental. Ταυτόχρονα στον ίδιο χώρο πραγματοποιήθηκε από την ΠΕΔΜΕΔΕ και εκδήλωση με θέμα «Το παρόν και το μέλλον των Δημοσίων Έργων».

Με την ευκαιρία της εκδήλωσης, παρουσιάστηκε το νέο εξειδικευμένο πρόγραμμα ασφάλισης της Ατλαντικής Ένωσης, που ενδιαφέρει αποκλειστικά τους εργολήπτες Δημοσίων Έργων: Το Τυποποιημένο Συμ-

βόλαιο Έργων, γνωστό με την ονομασία C.A.R. (Contractor's All Risks), το οποίο να σημειωθεί ότι δεν αποτελεί αντιγραφή αντίστοιχων συμβολαίων του εξωτερικού, αλλά έχει δημιουργηθεί κατόπιν εμπειριστικών μελετών και είναι προσαρμοσμένο στις ιδιαιτερότητες των Δημοσίων Έργων της χώρας μας, προσφέροντας πλήρη ασφαλιστική κάλυψη σε κάθε είδος έργου οδοποιίας, ανέγερσης κτιρίων, κατασκευής γεφυρών, εργασίες δικτύων (ΔΕΗ, ΟΤΕ, ΕΥΔΑΠ), λιμενικών έργων, κατασκευών και εργασίες συντήρησης διατηρητέων κτιρίων, φραγμάτων, αεροδρομίων και άλλων έργων υποδομής. Στο στιγμιότυπο της φωτογραφίας από την εκδήλωση, διακρίνονται από δεξιά ο Αντιπρόεδρος της ΠΕΔΜΕΔΕ κ. Γιάννης Ζωιόπουλος, ο κ. Βασ. Μπακούσης, Δ/ντής Marketing και Πωλήσεων της Ατλαντικής Ένωσης και ο κ. Αθαν. Λυμπέρης, Οικονομικός Δ/ντής της εταιρίας.



R/3 Ready to Run

Τρέχει πριν από τις επιχειρηματικές εξελίξεις

Η εμπειρία και η τεχνολογία χιλιάδων εγκαταστάσεων του λογισμικού **SAP R/3** παγκοσμίως οδήγησαν στη δημιουργία μιας πρωτοποριακής επιχειρηματικής λύσης. Το νέο πακέτο **R/3 Ready to Run** αποτελείται από το ολοκληρωμένο σύστημα **R/3**, εξοπλισμό, λειτουργικό περιβάλλον Windows NT (ή UNIX) και δίνει τη δυνατότητα επιλογής ανάμεσα στις γνωστότερες βάσεις διαχείρισης δεδομένων. Η ευελιξία προ-παραμετροποίηση του συστήματος μειώνει το συνήθη χρόνο και το κόστος εφαρμογής του λογισμικού κατά 30%, επιτρέποντας την επέκτασή του σε επιπρόσθετες οργανωτικές δομές και διαδικασίες της επιχείρησης. Συγκεκριμένα, το **R/3 Ready to Run** διαχειρίζεται πλήρως το οικονομικό, εμπορικό και παραγωγικό κύκλωμα, το ανθρώπινο δυναμικό, τη μισθοδοσία, καθώς και όλες τις διαδικασίες έκδοσης αποτελεσμάτων και αναφορών. Παράλληλα παρέχει εξολοκλήρου τα προτερήματα του συστήματος **R/3**, δίνοντας ουσιαστικές λύσεις στα σύγχρονα επιχειρησιακά προβλήματα, όπως το έτος 2000, το Ευρώ και οι ηλεκτρονικές συναλλαγές μέσω Internet. Κατανοητό και εύχρηστο, πλήρως εναρμονισμένο με την ελληνική νομοθεσία, συμβατό με τον Κώδικα Βιβλίων και Στοιχείων και το Ενιαίο Γενικό Λογιστικό Σχέδιο, το **R/3 Ready to Run** είναι **έτοιμο να τρέξει** πριν από τις απαιτήσεις σας.

Και πάνω από όλα είναι **SAP**.



Περισσότερες πληροφορίες θα βρείτε στο δικό μας Web Site: <http://www.sap.com> ή επικοινωνήστε μαζί μας στη SAP Hellas, στο τηλέφωνο (01) 9240242 ή στο φαξ (01) 9240350.

A Better Return On Information

Στη Ρώμη οι κορυφαίοι ασφαλιστές της Ατλαντικής Ένωσης

Η Ατλαντική Ένωση συνεχίζει να προχωρεί με συνέπεια στο πρόγραμμα ανάπτυξης της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, έχοντας κατακτήσει την εμπιστοσύνη του κοινού με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία της. Στόχος της Ατλαντικής Ένωσης είναι κάθε πελάτης της να απολαμβάνει το υψηλότερο δυνατό επίπεδο υπηρεσιών, που είναι αντίστοιχο με αυτό που προβλέπεται για τον πιο απαιτητικό Ευρωπαϊό καταναλωτή. Αναμφισβήτητη μεγάλη είναι η συμβολή των ασφαλιστών της εταιρίας για την επίτευξη αυτού του στόχου.

Πάγια τακτική της Διοίκησης της Ατλαντικής Ένωσης είναι η επιβράβευση των ικανότερων στελεχών-ασφαλιστών της, που



έχουν αναλάβει να φέρουν σε πέρας την ιδιαίτερα λεπτή αποστολή της εξυπηρέτησης του πελάτη. Στα πλαίσια αυτής της πολιτικής που ακολουθεί η εταιρία, οι κορυφαίοι ασφαλιστές της Ατλαντικής Ένωσης, που διακρίθηκαν το 2ο εξάμηνο του 1997, επισκέφθηκαν πρόσφατα τη Ρώμη. Στην τετραήμερη παραμονή τους οι εκδρομείς ξεναγήθηκαν στα κυριότερα αξιοθέατα της πόλης καθώς και στα μουσεία του Βατικανού. Τους συνεργάτες της Ατλαντικής Ένωσης συνόδευσαν ο Γενικός Δ/ντής της εταιρίας κ. Γιάννης Λαπατάς και ο Δ/ντής Πωλήσεων και Marketing κ. Βασίλης Μπακούσης.



Ελληνοβρετανική Α.Ε.Α. Ζωής - Απόδοση 14,25% στα ασφαλιστήρια ζωής

Απόδοση επενδύσεων χαρτοφυλακίου 14,25% πέτυχε η Ελληνοβρετανική Ζωής για το έτος 1997, καταλαμβάνοντας την πρώτη θέση στην κατάταξη δέκα μεγάλων ασφαλιστικών εταιριών, αποτέλεσμα της συνεπής και ορθολογιστικής επενδυτικής πολιτικής που επί σειρά ετών ακολουθεί.

Η Ελληνοβρετανική είναι η μοναδική ασφαλιστική εταιρία η οποία αποστέλλει πλήρη ετήσια γραπτή ανάλυση του αποταμιευτικού λογαριασμού σε όλους τους ασφαλισμένους της. Τώρα ειδικά που τα επιτόκια φθίνουν και οι προβλεπόμενες αξίες στις λήξεις όλων των ασφαλιστηρίων, όπως είναι ευνόητο, διαφοροποιούνται και αυτές ανάλογα, με το έντυπο αυτό δίδεται η δυνατότητα σε όλους τους

ασφαλισμένους της να μπορούν, «χρόνο-χρόνο», να ενημερώνονται με μια ματιά για την αυξητική πορεία του λογαριασμού τους και για την πορεία του επενδυτικού τους στόχου, αξιοποιώντας παράλληλα το παρεχόμενο πλεονέκτημα των «Εφ' άπαξ καταβολών ασφαλιστρών».

Η διαδικασία αποστολής του εντύπου αυτού εφαρμόζεται ανελλιπώς από το 1977 και αποτελεί θεσμό και υποχρέωση για την Ελληνοβρετανική, ένα από τα βασικά πιστεύω της οποίας είναι η με διαφάνεια ενημέρωση του πελάτη για το πολύ ευαίσθητο σημείο της διαχείρισης χαρτοφυλακίου των ασφαλιστηρίων συμβολαίων. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι εταιρίες Ελληνοβρετανική Ζωής και Ελληνοβρετανική Γενικών, μετά την πρόσφατη συγ-

χώνευσή τους με την Εμπορική Ασφαλιστική του Ομίλου ALPHA Τραπεζής Πίστωσης αποκτούν ακόμη πιο περιβλεπτή θέση στον ασφαλιστικό χώρο, κατατασσόμενες ως νέος φορέας στην έβδομη θέση μεταξύ των μεγάλων Ομίλων.

Με ενοποιημένη παραγωγή ασφαλιστρών που με στοιχεία του 1997 άγγιξε τα 15 δισεκατομμύρια δρχ. και με τη δυναμική της πρώτης ιδιωτικής τράπεζας της χώρας, η νέα εταιρία ALPHA Ασφαλιστική θα παίξει πρωταγωνιστικό ρόλο στην ελληνική αγορά, προς όφελος πελατών και συνεργατών. Πρόεδρος της νέας εταιρίας είναι ο κ. Φ. Κωστόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος ο κ. Δ. Παλαιολόγος και Γενικός Διευθυντής ο κ. Γ. Γαλανόπουλος.

Η Τέχνη και η Τεχνική των διοργανώσεων



Δείξτε ενδιαφέρον. Η επίδειξη ενδιαφέροντος για τις προσωπικές επιτεύξεις των άλλων αυξάνει ουσιαστικά τις πιθανότητές σας για μια ευνοϊκή έκβαση.



ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Αγροτική Ασφαλιστική στο Χρηματιστήριο

Οι μέτοχοι της Αγροτικής Ασφαλιστικής (Α.Τ.Ε. και Ενώσεις Αγροτικών Συνεταιρισμών) ενέκριναν την είσοδο της Εταιρίας στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, κατά τη διάρκεια έκτακτης γενικής συνέλευσης την Παρασκευή 24 Ιουλίου.

ΜΕ ΤΑΧΥΤΑΤΕΣ διαδικασίες και μόλις μια εβδομάδα από την έγκριση της Γενικής Συνέλευσης, η Αγροτική Ασφαλιστική κατέθεσε στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, την Παρασκευή 31 Ιουλίου, το Ενημερωτικό Δελτίο για την εισαγωγή των μετοχών της.

Στο Ενημερωτικό Δελτίο έχει καταγραφεί η θέση της Εταιρίας, τα οικονομικά της στοιχεία και οι προοπτικές ανάπτυξης της για τα προσεχή χρόνια. Μεταξύ των στοιχείων, τα οποία αναφέρονται στο Ενημερωτικό Δελτίο και προεξοφλούν την επιτυχημένη πορεία της μετοχής της Εταιρίας περιλαμβάνονται:

- Η πρώτη θέση στην κερδοφορία (1.938 δισ. δρχ.) μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών γενικών ασφαλείων που κατέκτησε η Εταιρία το 1997 και μία συνεχή κερδοφόρα πορεία από το 1985.

- Η υπερκάλυψη κατά 5,6 φορές του περιθωρίου φερεγγυότητας.

Η εξέταση και η έγκριση του Δελτίου από τη Διοίκηση του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών αναμένεται σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Εν τω μεταξύ διευρύνονται οι προοπτικές για περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών της Αγροτικής Ασφαλιστικής, με το προσχέδιο νόμου για την αλλαγή του συστήματος γεωργικών ασφαλίσεων, που έδωσε στη δημοσιότητα ο υπουργός Γεωργίας Στέφανος Τζουμάκας. Η δυνατότητα που δίνει το προσχέδιο νόμου στις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες που επιθυμούν να συμμετάσχουν στο νέο φορέα θα επιτρέψει στην Αγροτική Ασφαλιστική να κατακτήσει ένα σημαντικό μερίδιο της νέας αγοράς. Αξίζει να σημειωθεί ότι η Αγροτική Ασφαλιστική είναι η μόνη ασφαλιστική εταιρία η οποία διαθέτει εμπειρία και εξειδίκευση στις αγροτικές ασφαλίσεις και μελετά ήδη νέα προγράμματα που θα εξυπηρετούν τις ανάγκες συμμετοχής της στο νέο φορέα. Το ποσοστό συμμετοχής της Εταιρίας, στο νέο σύστημα, θα αποφασισθεί με γνώμονα τα συμφέροντα των επενδυτών.

Ενέκριναν επίσης:

- Την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρίας κατά 265.000.000 δρχ., λόγω κεφαλαιοποίησης έκτακτου αποθεματι-

κού. Από την αύξηση αυτή θα προκύψουν 1.060.000 κοινές ονομαστικές μετοχές, ονομαστικής αξίας 250 δρχ. η καθεμία και θα διανεμηθούν στους μετόχους ανάλογα με το ποσοστό συμμετοχής τους στο μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρίας.

- Την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρίας με Δημόσια Εγγραφή και Ιδιωτική Αποθεματοποίηση για την εισαγωγή των μετοχών τους στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, κατά 664.500.000 δρχ. με την έκδοση 2.658.000 νέων κοινών ονομαστικών μετοχών ονομαστικής αξίας 250 δρχ. καθεμιάς.

Οι 2.531.600 μετοχές θα διατεθούν με Δημόσια εγγραφή και οι 126.400 μετοχές με ιδιωτική τοποθέτηση στην οποία θα συμμετάσχουν οι εργαζόμενοι της Αγροτικής Ασφαλιστικής, της Αγροτικής Ζωής, της Α.Τ.Ε. και του δικτύου των δύο ασφαλιστικών εταιριών. Οι μέτοχοι παραπήθηκαν από το δικαίωμα προτίμησης των παλαιών μετόχων στην αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου όπως προβλέπει ο σχετικός νόμος και εξουσιοδότησαν το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρίας να προσδιορίσει σε συνεργασία με την ανάδοχο Τράπεζα, που είναι η Α.Τ.Ε., την τιμή διάθεσης των μετοχών.

Ο Διοικητής της Α.Τ.Ε. και Πρόεδρος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Πέτρος Λάμπρου απευθυνόμενος στους μετόχους τόνισε ότι η ευρωστία της Εταιρίας θα προκαλέσει το ενδιαφέρον των επενδυτών και πολύ σύντομα θα είναι σε θέση να πραγματοποιήσει τα αναπτυξιακά σχέδιά της που είναι, μεταξύ άλλων:

- Η επέκταση των δραστηριοτήτων της Εταιρίας στο εξωτερικό (Σερβία, Γερμανία, Κύπρος).
- Η εξαγορά υγιών χαρτοφυλακίων Ασφαλιστικών Εταιριών και η συνεργασία με ξένη Ασφαλιστική Εταιρία.
- Η συμμετοχή σε εταιρίες με αντικείμενο υποστηρικτικό των ασφαλίσεων, π.χ. πραγματογνωμοσύνης, ειδικών τεχνολογιών, οργάνωσης υγείας κ.λπ.
- Η αύξηση των Διαμερισματικών Διευθύνσεων και υποκαταστημάτων και η βελτίωση της υποδομής τους για την ταχύτερη διείσδυση σε νέες αγορές και την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ

Οικονομολόγος Δημήτρης Καζάνας, γιος του Γεράσιμου, ύστερα από διετεείς μεταπτυχιακές σπουδές στο Πανεπιστήμιο του Σικάγου έλαβε το Master Οικονομίας, καθώς και η κόρη του οικονομολόγος Μαρία έλαβε το Master Οικονομίας από το Πανεπιστήμιο Brunel του Λονδίνου. Τους συγχαίρουμε. Μπράβο πατέρα, φίλε Γεράσιμε που με μακρόχρονη προσπάθεια και θητεία στην εργατικότητα και τιμιότητα ανέδειξε σωστά παιδιά, χρήσιμα στην κοινωνία. Καλές επιτυχίες και στη συνέχεια!

ΣΤΙΣ 24 ΙΟΥΛΙΟΥ 1998 το Βιβλίο Γκίνες αναγνώρισε επίσημα δύο παγκόσμια ρεκόρ στην IBM. Τα ρεκόρ αφορούν την κίνηση στο Internet site των Χειμερινών Αγώνων του 1998 στο Nagano της Ιαπωνίας. Τα δύο ρεκόρ που είδαν το φως της δημοσιότητας στις 14 Ιουλίου 1998 από το επίσημο Web site των αγώνων <http://www.nagano.olympic.org>) είναι τα παρακάτω:

▲ Το πιο δημοφιλές γεγονός που έχει καταγραφεί ποτέ στο Internet - κατά τη διάρκεια των Ολυμπιακών Αγώνων στο Nagano. Από 16 έως 22 Φεβρουαρίου 1998 το επίσημο Web site των αγώνων κατέγραψε 634.716.480 hits, αριθμός που αποτελεί το υψηλότερο νούμερο που έχει καταγραφεί ποτέ για αθλητικό γεγονός.

▼ Τα περισσότερα Internet hits μέσα σε 1 λεπτό - Στις 11:55 GMT, 20 Φεβρουαρίου 1998, το Web site των Ολυμπιακών Αγώνων δέχτηκε 110.414 hits στη διάρκεια ενός λεπτού, μία απίστευτη κίνηση που δεν είχε σημειωθεί ποτέ πριν (για το 1998, αυτό το ρεκόρ έχει ήδη ξεπεραστεί από το Web site της IBM στο Wimbledon, όταν κατεγράφησαν 145.478 hits ανά λεπτό).

Το Web site, που είναι ενεργό ακόμα και σήμερα, έκανε την εμφάνισή του το 1996 αφού σχεδιάστηκε και λειτούργησε με συνεργασία της IBM και της Οργανωτικής Επιτροπής των Ολυμπιακών Αγώνων του Nagano. Φιλοξενούμενο από το IBM Global Network, το site έτρεξε σε πλατφόρμα IBM RS/6000 χρησιμοποιώντας λογισμικό Lotus Notes client και Lotus Domino server. Συνολικά, στη διάρκεια των 16 ημερών των αγώνων, το site επεξεργάστηκε περισσότερα από 4 terabytes δεδομένων - τέσσερα τρισεκατομμύρια χαρακτηριστές δεδομένων. Αυτός ο τεράστιος αριθμός πληροφοριών, που ξεπερνά ακόμα και το σύνολο όλων των κειμένων της βιβλιοθήκης του Αμερικάνικου Κογκρέσου, χρησιμοποιήθηκε μέσω Internet από αναρίθμητους φιλάθλους σε όλο τον κόσμο, καθώς και από τα μέλη της Ολυμπιακής οικογένειας, συμπεριλαμβανομένων των ΜΜΕ, των ομοσπονδιών αθλητισμού, των Εθνικών Ολυμπιακών Επιτροπών και των αθλητών.

«Είμαστε ιδιαίτερα περήφανοι για την επίτευξη αυτού του ρεκόρ στο Βιβλίο Γκίνες» σημείωσε εκπρόσωπος της IBM. «Το Web site των Ολυμπιακών Αγώνων του Nagano ήταν ένα από τα σπουδαιότερα επιτεύγματα της IBM, ένα φωτεινό παράδειγμα για το πώς η τεχνολογία μπορεί να φέρει σε επαφή ανθρώπους από όλα τα μέρη του κόσμου».

SCORLIFE

Νέα εντυπωσιακή αύξηση παραγωγής

Εντυπωσιακή άνοδο σημείωσε η παραγωγή της ασφαλιστικής εταιρείας Scorlife, σύμφωνα με τα στοιχεία του πρώτου εξαμήνου του έτους. Συγκεκριμένα, η παραγωγή των επησίων καταβολών ασφαλιστρών ζωής το πρώτο εξάμηνο του 1998 διατηρήθηκε στα ίδια υψηλά επίπεδα με το αντίστοιχο διάστημα του περασμένου έτους, ενώ την ίδια περίοδο οι πωλήσεις των ασφαλιστηρίων συμβολαίων μιας πληρωμής Bonus Portfolio (που αποτελεί το πρώτο ελληνικό προϊόν που συνδυάζει την επένδυση σε επενδυτικά κεφάλαια του εξωτερικού με την ασφάλιση ζωής) παρουσίασαν αύξηση σε σχέση με το πρώτο εξάμηνο του 1997 σε ποσοστό 245%. Η νέα παραγωγή του Bonus Portfolio έφτασε τα 14.5 δισ. δραχμές και η νέα παραγωγή των λοιπών προϊόντων ζωής τα 610 εκατ. δραχμές, έναντι 4.2 δισ. και 670 εκατ. δραχμών αντίστοιχα της περσινής περιόδου.

Η Scorlife εδραιώθηκε πλέον ως μια από τις πρώτες ασφαλιστικές εταιρείες και μάλιστα σε μια χρονική περίοδο όπου η ασφαλιστική αγορά βρίσκεται σε μεταβατική φάση.

Η ανοδική πορεία της εταιρείας δεν αποτελεί τυχαίο γεγονός αλλά αποτέλεσμα της δυναμικής παρουσίας της στην αγορά και των επενδυτικών - ασφαλιστικών προϊόντων, τύπου unit-linked, που προσφέρουν στον Έλληνα καταναλωτή αξιόπιστες επενδυτικές επιλογές στις μεγαλύτερες Κεφαλαιαγορές του κόσμου.

Για περισσότερες πληροφορίες ή/και διευκρινίσεις απευθυνθείτε στην κυρία Μαρίλντα Κουμποπούλου στο Τμήμα Marketing της Scorlife στο τηλέφωνο 6896.600 (6 γραμμές).

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Τα ταξίδια της Εθνικής Ασφαλιστικής

Με επιτυχία ολοκληρώθηκαν τα δύο ταξίδια της Εθνικής Ασφαλιστικής για τους Ασφαλιστές και τους συνεργάτες της εταιρείας που πέτυχαν τους στόχους παραγωγής '97-'98. Το πρώτο ταξίδι στο οποίο μετείχαν 190 άτομα πραγματοποιήθηκε στη μαγευτική Ισπανία. Η αναχώρηση πραγματοποιήθηκε στις 5 και 6 Αυγούστου και η επιστροφή αντίστοιχως στις 12 και 13 Αυγούστου. Οι άνθρωποι της Εθνικής Ασφαλιστικής είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν τη μαγευτική Βαρκελώνη, με τον καθεδρικό ναό της Αγίας Οικογένειας, την παλιά συνοικία Μπαρίο Γκότικο, τον λόφο Μόντζουις και το όμορφο λιμάνι. Και από τη Βαρκελώνη στη Μαδρίτη τον τόπο του πάθους, του φλαμέγκο και των ταυρομαχιών. Το όμορφο και γραφικό Τολέδο κατέκτησε τους ταξιδιώτες ενώ οι καθεδρικοί ναοί και οι όμορφες πλατείες με τα τεράστια εμπορικά κέντρα γοήτευσαν και τους πιο απαιτητικούς.

Νύχτες γεμάτες από τον ερωτισμό της Μαδρίτης πέρασαν οι άνθρωποι της Εθνικής Ασφαλιστικής σε κέντρα όπου δεξιοτέχνες καλλιτέχνες χόρευαν φλαμέγκο και τραγουδούσαν τους καημούς των Τσιγγάνων μέχρι τις πρώτες πρωινές ώρες. Περί το τέλος του ταξιδιού ο Γενικός Διευθυντής και Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος και ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Λάμπρος Τζόλδος βράβεισαν τους επιτυχόντες, καθόρισαν τους στόχους της νέας χρονιάς, και μίλησαν για τα μελλοντικά σχέδια της εταιρείας και τις δυνατότητες του τεράστιου δικτύου της. Το δεύτερο ταξίδι της Εταιρείας πραγματοποιήθηκε στη μαγευτική Χαλκιδική και συγκεκριμένα στο πιο όμορφο πόδι της περιοχής στο δεύτερο, τη Σιθωνία. Το ταξίδι ξεκίνησε στις 24 Αυγούστου και ολοκληρώθηκε στις 31 Αυγούστου. Οι συμμετέχοντες, 250 τον αριθμό, απόλαυσαν τη διαμονή τους στο μοναδικό για τη φυσική του ομορφιά Ξενοδοχείο Μελίτων του συγκροτήματος Πόρτο Καρράς. Ήλιος και θάλασσα, ένας υπέροχος καιρός, πλούσια γεύματα, μοναδικοί μπουφές, όμορφες βόλτες στην περιοχή και μια ξενάγηση - περίπλους στο Άγιον Όρος συνέθεσαν το καλοσχεδιασμένο ταξίδι αναψυχής. Οι πιο τολμηροί δοκίμασαν την τύχη τους στο πολυτελές καζίνο του Πόρτο Καρράς που στεγάζεται στο Ξενοδοχείο Σιθωνία του συγκροτήματος, ενώ οι γευσινγώστες, δοκίμασαν τις υπέροχες ποικιλίες κρασιών του κτήματος Καρρά, που φιλοξενεί έναν από τους πιο όμορφους αλλά και τους πιο διάσημους αμπελώνες. Και στο ταξίδι αυτό οι κ.κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος και Λάμπρος Τζόλδος πραγματοποίησαν τις καθιερωμένες βραβεύσεις των επιτυχόντων.

Κυκλοφόρησε το "ένδοσκόπιο" της INTERAMERICAN

Κυκλοφόρησε το πρώτο φύλλο του ενημερωτικού δελτίου του Ομίλου Interamerican, με τίτλο «Ένδοσκόπιο», που θα εκδίδεται στο εξής σε τακτά χρονικά διαστήματα, από τη Διεύθυνση Επικοινωνίας & Δημοσίων Σχέσεων και θα παρουσιάζει τη συνολική εικόνα του κοινωνικού προσώπου του Ομίλου.

Τα περιεχόμενα του «Ένδοσκοπίου» αφορούν σε χορηγίες, πρωτοβουλίες και δραστηριότητες για τον άνθρωπο και τον πολιτισμό και αποδίδουν το ακριβές μέγεθος της ιδιαίτερης ευαισθησίας αλλά και του εύρους του κοινωνικού έργου του Ομίλου Interamerican και του Προέδρου της κ. Δ. Κοντομηνά.

Πρόκειται για το πρώτο, κατά σειρά, έντυπο μιας ευρύτερης σειράς επικοινωνιακών εντύπων που έχει σχεδιάσει να υλοποιήσει σταδιακά η Διεύθυνση Επικοινωνίας & Δημοσίων Σχέσεων του Ομίλου Interamerican και τα οποία συντελούν στο σωστό κοινωνικό ξεδίπλωμα που επιχειρεί το τελευταίο χρονικό διάστημα με στόχο τον άνθρωπο και τις αξίες του.

ΕΝΔΟΣΚΟΠΙΟ

ΕΝΗΜΕΡΩΤΙΚΟ ΔΕΛΤΙΟ ΤΗΣ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ & ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ INTERAMERICAN

Τίνας καθήκοντες για το κοινωνικό πρόσωπο της INTERAMERICAN

Η Interamerican, σύμφωνα με τη φιλοσοφία της, είναι μια εταιρεία που έχει ως στόχο να προσφέρει στους ασφαλισμένους της, αλλά και στους συνεργάτες της, μια ποιοτική υπηρεσία. Για να πετύχει αυτό, η εταιρεία πρέπει να έχει ένα κοινωνικό πρόσωπο που αντανακλά την ποιότητα της υπηρεσίας που προσφέρει. Το «Ένδοσκόπιο» είναι το πρώτο βήμα για να πετύχει η εταιρεία αυτό.

Με την αφορμή της INTERAMERICAN

Μια σύγχρονη βιβλιοθήκη για το Αρσάκειο

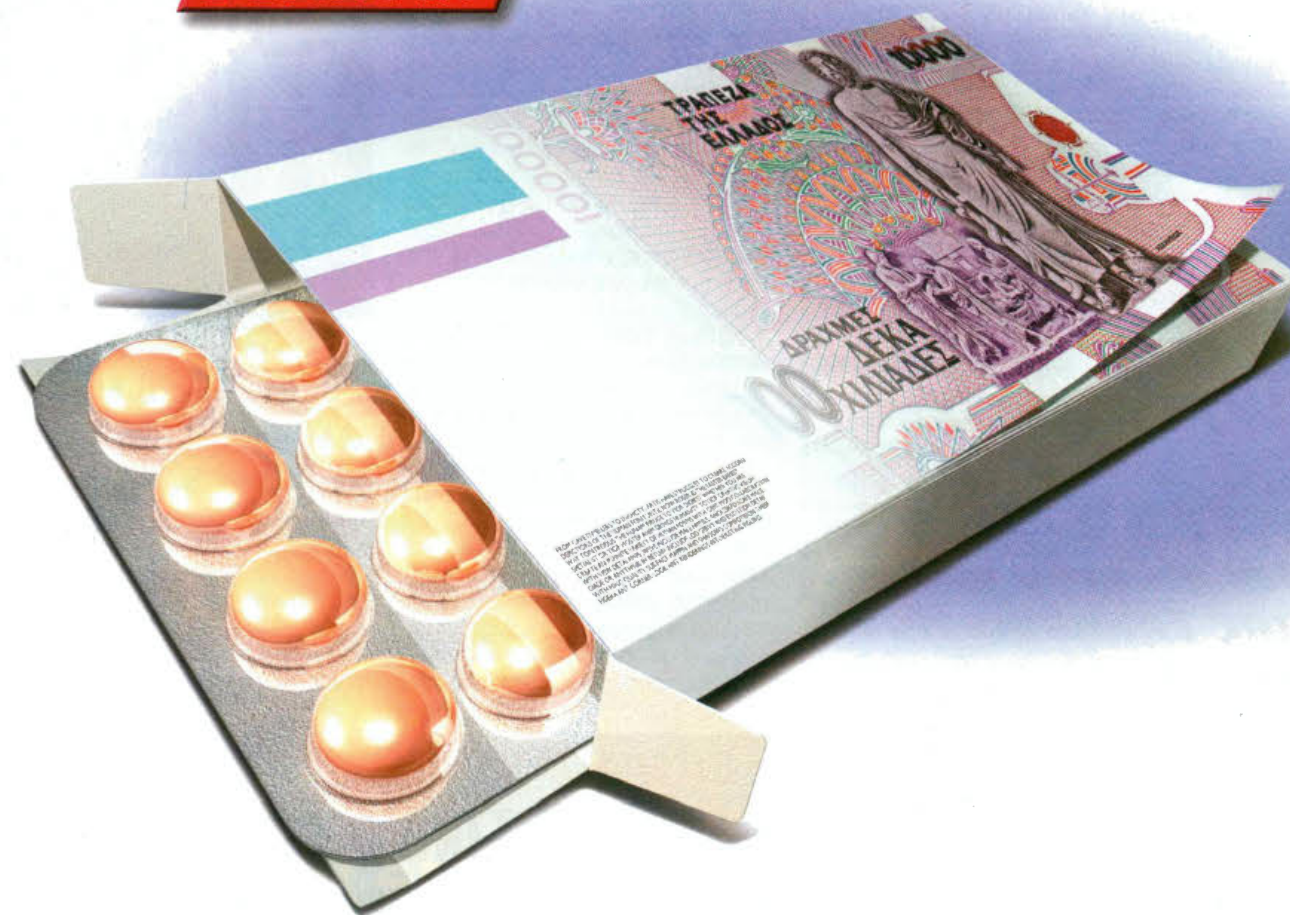
Η Interamerican, με την αφορμή της 17ης ετήσιας επετείου της ίδρυσης της, έχει αποφασίσει να υποστηρίξει την ίδρυση μιας σύγχρονης βιβλιοθήκης στο Αρσάκειο. Η βιβλιοθήκη θα περιλαμβάνει βιβλία, περιοδικά, εφημερίδες, καθώς και ηλεκτρονικά μέσα. Η ίδρυση της βιβλιοθήκης είναι μια σημαντική επένδυση για το Αρσάκειο, που θα βοηθήσει στην ανάπτυξη της παιδείας και της κουλτούρας.

Ο κ. Σωτήρης Τζούμας
Διευθύνων Σύμβουλος
Σχέσεων Ομίλου Interamerican



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.**

CU
COMMERCIAL UNION
Life

Η Ασφάλεια Σήμερα

INTERNATIONAL LIFE

**Εντυπωσιακή η αύξηση των κερδών
του Ομίλου International Life κατά
το πρώτο εξάμηνο του 1998**

Σημαντική αύξηση παρουσίασαν τα κέρδη του Σχηματοασφαλιστικού Ομίλου International Life κατά το πρώτο εξάμηνο του 1998 σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 1997. Συγκεκριμένα, τα καθαρά κέρδη προ φόρων του Ομίλου, το πρώτο εξάμηνο του 1998 ανήλθαν στα 605 εκατομμύρια δρχ. έναντι 127 εκατομμυρίων του αντίστοιχου περσινού διαστήματος. Η αύξηση αυτή των καθαρών κερδών είναι της τάξεως του 376%.

Όπως δήλωσε ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου International Life κ. Φωκίων Μπράβος, η σημαντική αυτή αύξηση των κερδών του Ομίλου οφείλεται σε τρεις λόγους:

1. Στη σημαντική αύξηση παραγωγής των Ασφαλίσεων κατά το Α' εξάμηνο του 1998.
2. Στις εντυπωσιακές αποδόσεις των επενδύσεων του Ομίλου και
3. Στον ουσιαστικό και συστηματικό έλεγχο των λειτουργικών εξόδων.

Καταλήγοντας ο κ. Μπράβος τόνισε ότι και το 1998 θα συνεχιστεί η ανοδική πορεία του Ομίλου International Life, μια ανοδική πορεία που είναι η δικαίωση της εμπιστοσύνης δεκάδων χιλιάδων ασφαλισμένων και επενδυτών.

Ταξίδι στον κόσμο της Επικοινωνίας

Συνεχίζοντας μια πολύχρονη παράδοση ενημέρωσης, η Γ.Σ. Μπαρμπερόπουλος Εκδοτική Α.Ε. (Σεμπέλου 9 & Μιχαλακοπούλου, 115 27 Αθήνα, τηλ.: 7487310-13, fax: 7487433) κυκλοφόρησε τον Ετήσιο Οδηγό Επικοινωνίας & Διαφήμισης 1998. Στους δύο τόμους του και στο CD-ROM που τους συνοδεύει, υπάρχουν πλούσιες και έγκυρες πληροφορίες για τον κόσμο της διαφημιστικής επικοινωνίας. Πρόσωπα και πράγματα, άνθρωποι, εταιρίες (διαφημιστικές και διαφημιζόμενες), μέσα ενημέρωσης, διευθύνσεις, αριθμοί τηλεφώνων, στατιστικά στοιχεία, διαφημιστικές δαπάνες... με λειτουργική, εύχρηστη ταξινόμηση που κάνει την πληροφόρηση μια ευχάριστη διαδρομή. Διαδρομή που μπορεί να καταλήξει σε ένα γοητευτικό θήμερο σαφάρι στην Τυνησία. Ένα ταξίδι για 2 άτομα, που προσφέρει σε έναν από εσάς που θα τον αγοράσετε, ο Ετήσιος Οδηγός Επικοινωνίας & Διαφήμισης 1998, σε συνεργασία με την εταιρία Trekking Hellas. Αγοράστε λοιπόν έναν Ετήσιο Οδηγό Επικοινωνίας & Διαφήμισης και... ταξιδέψτε.

Για παραγγελίες ή περισσότερες διευκρινίσεις, στο τηλέφωνο 7487310-3. Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε με τον Θεμιστοκλή Βαράγκη, Προϊστάμενο Τμήματος Marketing στο 7206.204.

Ασφαλιστές της INTERAMERICAN στο συνέδριο του MDRT

Ο γνωστός διεθνής οργανισμός Million Dollar Round Table, πραγματοποίησε εφέτος το ετήσιο συνέδριό του στο Σικάγο από 28 Ιουνίου έως 2 Ιουλίου 1998.

Το φετινό θέμα του συνεδρίου ήταν «Ναι, Μπορείς...» και δηλώνει τις μεγάλες δυνατότητες των μελών του MDRT στο να φθάσουν πολύ ψηλά επαγγελματικά, κοινωνικά και προσωπικά. Στο συνέδριο συμμετείχαν 5.000 ομιλητές από όλο τον κόσμο. Τους 75 ασφαλιστές-μέλη MDRT της Interamerican όπως και τη χώρα τους εκπροσώπησαν οι κ.κ. Γ. Παλιούρας και Μπάμπης Σάντας. Ο κ. Γ. Παλιούρας μάλιστα, έφερε τη σημαία της χώρας μας στην επίσημη πανηγυρική εκδήλωση του συνεδρίου.

Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου, οι σύνεδροι πήραν νέες ιδέες και συζητήσαν καινοτομίες της ασφαλιστικής αγοράς. Είχαν την ευκαιρία να συναντηθούν με τους καλύτερους του επαγγέλματος και να μάθουν από τους ασφαλιστές «μύθους» της ασφαλιστικής αγοράς. Το Million Dollar Round Table είναι ένας διεθνής, ανεξάρτητος οργανισμός που αποτελείται από σχεδόν 19.000 κορυφαίους ασφαλιστές που πουλάνε ασφάλειες ζωής και που ο καθένας τους τηρεί αυστηρές ηθι-



Στη φωτογραφία οι δύο ασφαλιστές μέλη του MDRT κ.κ. Γ. Παλιούρας και Μ. Σάντας στους χώρους του Συνεδρίου

κές και παραγωγικές προϋποθέσεις για να γίνει μέλος.

Τα μέλη του MDRT είναι οι καλύτεροι στο επάγγελμά τους και αντιπροσωπεύουν περίπου 450 ασφαλιστικές εταιρίες από περισσότερα από 50 κράτη. Το να είσαι μέλος του MDRT αναγνωρίζεται διεθνώς σαν στάνταρ αρίστευσης στις πωλήσεις ασφαλειών ζωής.



NOVOTEL ΑΘΗΝΩΝ

Ριζική ανακαίνιση Συνεδριακών Χώρων

Μια ξεχωριστή θέση στην προτίμηση των ταξιδιωτών έχει κερδίσει το ξενοδοχείο Novotel Αθηνών, του διεθνούς ομίλου Accor, που με 2.000 τουριστικές μονάδες είναι από τους μεγαλύτερους ξενοδοχειακούς ομίλους σε όλο τον κόσμο. Η υψηλή ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρει το Novotel και η προνομιακή του θέση στο κέντρο της Αθήνας το κάνουν ιδανική επιλογή για επιχειρηματίες, στελέχη εταιριών, αλλά και οικογένειες που ταξιδεύουν συχνά και αναζητούν ένα ξενοδοχείο που να συνδυάζει την πολυτέλεια με τη λειτουργικότητα. Πρόσφατα το Novotel προχώρησε στη ριζική ανακαίνιση των αιθουσών του που κυρίως φιλοξενούν συνέδρια, σεμινάρια

και επιχειρηματικές συναντήσεις. Με έμφαση στην πολύ καλή ακουστική και ηχομόνωση, στον ξεκούραστο φωτισμό και την εντελώς νέα και μοντέρνα διακόσμηση, που έχει υιοθετήσει, με ακόμη πιο ευχάριστα χρώματα σε όλους τους χώρους, το Novotel υπόσχεται ακόμη καλύτερη διαμονή και πιο άνετες συναντήσεις.

Χάρη στις αρχιτεκτονικές παρεμβάσεις που γίνονται αυτή τη στιγμή στους χώρους του Novotel και θα ολοκληρωθούν στα μέσα του μηνός Σεπτεμβρίου, το ξενοδοχείο θα μπορεί να φιλοξενήσει συνέδρια και εκθέσεις ειδικών απαιτήσεων και υψηλών προδιαγραφών, όπως για παράδειγμα εκθέσεις αυτοκινήτου.

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ Α.Ε.Γ.Α.

**πρώτη σε εξυπηρέτηση
πρωτοπόρος σε καλύψεις**

Ασφαλίσεις κατά παντός κινδύνου, ζωής, πυρός, μεταφορών, μεταφοράς χρημάτων, προσωπικών ατυχημάτων, κλοπής, θραύσης κρουστών, ανελεγκστών, αστικής ευθύνης αυτοκινήτων και πλοίων μέσω μεσιτών LLOYD'S Λονδίνου DEWEY WARREN - CHAPMAN.

● ΧΡΥΣΗ ΚΑΡΤΑ ΥΓΕΙΑΣ

Αυτόματη εξόφληση όρων 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.

● ΜΙΝΕΤΤΑ GESA - ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

Για όλη την Ευρώπη 24 ώρες το 24ωρο.

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



**ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ
ΜΙΝΕΤΤΑ**

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

Σύσσωμη η Διοίκηση της Εθνικής Τράπεζας στο περίπτερο της Εθν. Ασφαλιστικής στην 63η ΔΕΘ

Ιδιαίτερα προσεγμένο ήταν και εφέτος το περίπτερο της Εθνικής Ασφαλιστικής κατά την 63η Διεθνή Έκθεση Θεσσαλονίκης όπου παρουσιάζονται τα νέα προϊόντα του κλάδου Ζωής της Εταιρίας, «Εθνική Σύνταξη», «Εθνική και Παιδί», «Επενδυτικό Ομόλογο». Τους επισήμους της Έκθεσης κατά τη διάρκεια των εγκαίνιων 4-6 Σεπτεμβρίου είχαν τη χαρά να υποδεχθούν στο περίπτερο της Εταιρίας η Διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής, με επικεφαλής τον πρόεδρο κ. Θεόδωρο Πανταλάκη και τον Διευθύνοντα Σύμβουλο και Γενικό Διευθυντή της Εταιρείας κ. Μιλτιάδη Νεκτάριο, όπως επίσης και οι Αναπληρωτές Γενικοί Διευθυντές και οι Διευθυντές της Εταιρείας.

Σύσσωμη η Διοίκηση της Εθνικής Τράπεζας με επικεφαλής τον Διοικητή κ. Θεόδωρο Καρατζά επισκέφθηκε το περίπτερο, ενώ από τις παρουσίες που ξεχώρισαν είναι αυτή της κ. Βάσως Παπανδρέου, Υπουργού Ανάπτυξης, των κ.κ. Άκη Τσοχατζόπουλου, Υπουργού Εθνικής Άμυνας, Γιάννου Παπαντωνίου Υπουργού Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών, Κώστα Λαλιώτη Υπουργού Π.Ε.ΧΩ.ΔΕ, Μιχάλη Χρυσόχοϊδη Υφυπουργού Ανάπτυξης, Χρήστου Πρωτόπαππα, Υφυπουργού Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων, Γιώργου Παπαϊωάννου, Γενικού Γραμματέα Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας, Στέφανου Αυγουλέα, Γενικού Γραμματέα Διεθνών Οικονομικών Σχέσεων του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας. Το περίπτερο επίσης επισκέφθηκε σημαντική μερίδα του εμπορικού και επιχειρηματικού κόσμου της χώρας για να αντλήσει πληροφορίες και στοιχεία για τα προγράμματα της μεγαλύτερης Ασφαλιστικής Εταιρείας της χώρας.



Η ΤΕΧΝΗ ΚΑΙ Η ΤΕΧΝΙΚΗ ΤΩΝ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ
Μην πέφτετε στην παγίδα
Αυτός ο τύπος είναι έτοιμος να σας ζητήσει όλα τα στοιχεία που έχετε ετοιμάσει. Αν τα δώσετε, δεν πρόκειται να τα ξαναδείτε

Παρ' όλα αυτά υπάρχει πρόβλημα εξεύρεσης νέων ασφαλιστών...

ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΡΙΑ Η ΕΛΛΑΔΑ ΣΤΗΝ ΑΝΕΡΓΙΑ ΤΩΝ ΝΕΩΝ

ΒΡΥΞΕΛΛΕΣ

Η Ελλάδα εξακολουθεί να έχει μετά την Ισπανία το μεγαλύτερο κοινοτικό ποσοστό ανεργίας στους νέους κάτω των 25 ετών. Το ποσοστό αυτό έφθασε τον Απρίλιο 1997 σε 31% με μέσο κοινοτικό όρο 20,9%. Το μεγαλύτερο ποσοστό έχει η Ισπανία με 39,8% και το μικρότερο η Αυστρία με 6,9%. Τα μεγαλύτερα ελληνικά ποσοστά ανεργίας στους νέους ση-

μειώνονται: Στη Δυτ. Μακεδονία 45,9%, στην Ήπειρο 40%, στην Αττική 33%, στην Αν. Μακεδονία - Θράκη 29,5%, στην Κεντρική Μακεδονία 28,6%. Τα θλιβερά αυτά ποσοστά για την Ελλάδα δημοσιεύθηκαν από την κοινοτική Στατιστική Υπηρεσία (Eurostat), σε ειδικό δελτίο, που επισημαίνει ότι παραμένουν σημαντικές οι διαφορές στα ποσοστά ανεργίας στις κοινοτικές περιφέρειες.

Η ΑΝΕΡΓΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ

	Σύνολο			Γυναίκες			Άνδρες		
	4/1996	4/1997	1995-97	4/1996	4/1997	1995-97	4/1996	4/1997	1995-97
Ελλάδα	9,7	9,6	9,4	15,4	14,8	14,7	31,2	31,0	30,0
Βόρεια Ελλάδα	9,4	9,1	9,2	15,3	14,4	14,6	30,6	29,4	29,5
Ανατολική Μακεδονία και Θράκη	9,6	8,3	9,0	15,4	12,5	13,9	30,3	27,8	27,0
Κεντρική Μακεδονία	8,9	9,2	9,1	14,0	14,5	14,2	29,3	28,2	28,6
Δυτική Μακεδονία	16,3	13,8	14,5	26,9	22,6	23,0	47,6	45,7	45,9
Θεσσαλία	7,6	7,5	7,6	13,8	12,8	13,2	28,0	27,1	27,9
Κεντρική Ελλάδα	8,4	8,8	8,2	14,9	14,7	13,9	33,3	32,8	31,2
Ήπειρος	11,2	10,5	9,6	19,8	17,6	16,0	44,6	43,4	40,0
Ιόνια νησιά	5,5	6,2	5,7	7,6	7,6	7,3	23,8	23,4	22,7
Δυτική Ελλάδα	8,8	7,9	8,2	15,0	11,6	13,1	31,6	28,5	28,3
Στερεά Ελλάδα	10,3	12,0	10,5	19,6	22,6	19,8	38,8	42,6	37,8
Πελοπόννησος	6,4	7,5	6,6	12,0	13,2	11,9	28,6	27,9	27,8
Αττική	11,9	11,6	11,5	17,7	16,9	16,8	34,3	34,5	33,0
Νησιά Αιγαίου και Κρήτη	4,4	4,7	4,5	7,6	7,7	7,6	15,5	19,0	17,0
Βόρειο Αιγαίο	7,1	7,1	6,4	13,3	12,9	11,7	18,2	23,5	21,0
Νότιο Αιγαίο	4,9	4,3	4,7	9,1	7,2	8,1	15,9	15,5	15,2
Κρήτη	3,4	4,3	3,9	5,9	6,9	6,6	14,5	19,8	16,8
Ευρώπη των 15	10,8	10,7	10,7	12,4	12,2	12,3	21,6	20,9	21,2
Ευρώπη των 12	11,0	10,8	10,8	12,8	12,4	12,6	21,8	21,1	21,4
Ευρώπη των 11	11,6	11,6	11,5	13,9	13,9	13,9	23,4	23,0	23,0

Πηγή: Eurostat



πάνω απ' όλα ο άνθρωπος

Με κεντρικό άξονα τον άνθρωπο και τις σύγχρονες ανάγκες του, η **GENERALI LIFE** παρέχει απόλυτη εξασφάλιση στους πελάτες της και εγγυάται την πλήρη δραστηριοποίηση των συνεργατών της, προσφέροντας ένα ευρύ φάσμα Ατομικών και Ομαδικών προγραμμάτων, που απευθύνονται σε κάθε εξειδικευμένη περίπτωση ατόμου ή εταιρείας.

ΑΤΟΜΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ για μία ήρεμη και όμορφη ζωή

- ◆ **ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ** εάν οι συνθήκες δεν επιτρέψουν την εργασία πρόσκαιρα ή ισόβια
- ◆ **ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΥΓΕΙΑΣ** με Ισόβια Νοσοκομειακή Περίθαλψη υψηλών προδιαγραφών στην Ελλάδα και το εξωτερικό
- ◆ **ΙΣΟΒΙΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΟ και ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ ΕΠΙΔΟΜΑ** για την αντιμετώπιση εξόδων που δεν συμπεριλαμβάνονται στις συνήθεις νοσοκομειακές καλύψεις
- ◆ **ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ** σε περίπτωση δαπανηρών ασθενειών και πρωτοποριακή κάλυψη του AIDS
- ◆ **ΠΛΗΡΗΣ ΙΑΤΡΟΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ**
- ◆ **ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ**
- ◆ **ΣΙΓΟΥΡΙΑ ΜΕ ΙΣΟΒΙΑ ΠΡΟΝΟΜΙΑΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ**
- ◆ **ΔΑΝΕΙΟΔΗΠΤΙΚΗ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΑ**

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ η σίγουρη επένδυση για κάθε επιχείρηση

- ◆ **ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΟΥ ΑΤΟΜΙΚΟΥ και ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΟΥ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ** του εργαζομένου με καταβολή:
- εφάπαξ ποσού σε περίπτωση Μόνιμης Ολικής ή Μερικής Ανικανότητας για εργασία
- μηνιαίου εισοδήματος σε περίπτωση Προσωρινής Ολικής Ανικανότητας για εργασία
- ◆ **ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ και ΕΞΟΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ** που περιλαμβάνει:
- νοσοκομειακό επίδομα για κάθε ημέρα παραμονής στο νοσηλευτικό ίδρυμα
- πλήρη νοσοκομειακή και ιατροφαρμακευτική περίθαλψη επιπλέον παροχή χειρουργικού επιδόματος
- κάλυψη σοβαρών και δαπανηρών ασθενειών
- παροχές μητρότητας
- ◆ **ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ**



GENERALI LIFE

Ανώνυμος Εταιρεία Ασφαλίσεων Ζωής

Γενική Τράπεζα και Interamerican στον τομέα του bancassurance

Η πρώτη νέα κοινή θυγατρική εταιρία Γενικής Τράπεζας και Ομίλου Interamerican, η Γενική Καρτών και Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών, κάνει την είσοδό της εντός των ημερών στο χώρο του retail banking. Επόμενο βήμα της μετοχικής συνεργασίας τράπεζας και ασφαλιστικής είναι η δημιουργία της εταιρίας «Γενική Πρακτορειακή» που θα δραστηριοποιηθεί στον τομέα του bancassurance. Ο Όμιλος της Interamerican αυξάνει σταδιακά το ποσοστό του στο μετοχικό κεφάλαιο της Γενικής Τράπεζας, το οποίο από 10% στο book building βρίσκεται τώρα στο 11,8% και εκτιμάται πως θα διευρυνθεί περαιτέρω στην αύξηση κεφαλαίου που σχεδιάζει η τράπεζα για το 1999. Τα ίδια κεφάλαια της Γενικής Τράπεζας κινούνται στα 40 δισ. δρχ., ενώ μια επόμενη αύξηση φαίνεται πως θα κινείται στα επίπεδα των 20 δισ. δρχ. Στην τρέχουσα χρήση η Γενική θα παρουσιάσει κέρδη προ φόρων, προβλέψεων και αποσβέσεων περί τα 8 δισ. δρχ., έναντι 4,5 δισ. δρχ. πέρσι. Στο φετινό α' εξάμηνο τα προ φόρων έσοδα της τράπεζας κινούνταν στα 2,72 δισ. δρχ., από 2,54 δισ. δρχ. το αντίστοιχο περσινό διάστημα, ενώ μέχρι στιγμής χορηγήσεις και καταθέσεις παρουσιάζουν αύξηση 22% και 15%, αντίστοιχα.

Sun και SAP στην Interamerican

Η Ge Capital IT Solutions, έπειτα από πολύμηνη διαδικασία, επελέγη από την Interamerican Ασφαλιστική Ελληνική Εταιρία Α.Ε. Ζωής για την εγκατάσταση του γνωστού επιχειρησιακού συστήματος SAP R/3 σε συστήματα της Sun Microsystems. Το σύστημα της Interamerican, ένα από τα μεγαλύτερα που έχουν εγκατασταθεί στην Ελλάδα σε περιβάλλον SAP R/3, αποτελείται από: • Ένα Sun Enterprise Server E3000, με 2 CPUs Ultra Sparc και 1GB μνήμη που υπερκαλύπτει τις σημερινές ανάγκες και με δυνατότητα τετραπλασιασμού της ισχύος του με τη σημερινή τεχνολογία επεξεργασιών και μνήμης. • Δύο Servers Sun Ultra 2, με 2 CPUs και Ultra 1 για development και backup servers του κεντρικού, σε διάταξη υψηλής διαθεσιμότητας με την υποστήριξη του υποσυστήματος δίσκων Sun SPARCstorage Array 126GB. Υπενθυμίζεται ότι για τη χρήση του 1997 η υποαποθεματοποίηση δεν θα πρέπει να ξεπερνάει σε καμιά περίπτωση το 25%, για τη χρήση του 1998 το ποσοστό περιορίζεται στο 15% και για κάθε επόμενη οικονομική χρήση στο 10%. Σε επιστολές που στέλνει το υπουργείο προς τις ασφαλιστικές εταιρίες αναφέρει ότι τα στελέχη τους θα πρέπει να μεριμνήσουν άμεσα και συγκεκριμένα έως τις 31.10.98 για την κάλυψη όλων των οικονομικών τους ανομιγμάτων, προκειμένου να μην τους επιβληθεί πρόστιμο ή άλλη διοικητική ποινή από την εποπτική αρχή, επειδή τα μηνύματα από τους ελέγχους που διενεργεί το υπουργείο Ανάπτυξης στα οικονομικά των ασφαλιστικών εταιριών είναι ότι το 25% των εταιριών παρουσιάζει ποσοστά υποαποθεματοποίησης που υπερβαίνουν το 50%, τη στιγμή που η ισχύουσα νομοθεσία για τη χρήση του 1997 προβλέπει ως ανώτατο όριο το 25%.

Πόρτασαν την επιτυχία

Η επιτυχία πρέπει να γιορτάζεται με την ανάλογη λαμπρότητα. Ήσαν τη δεξίωση που πραγματοποιήθηκε από τον Όμιλο Interamerican στο «Εκάλη club» προς τιμήν του Δικτύου Πωλήσεων Αττικής του Ομίλου. Η εκδήλωση δόθηκε αφ' ενός για να γιορταστούν τα καταπληκτικά αποτελέσματα του 1ου εξαμήνου του '98 σε όλους τους παραγωγικούς τομείς της Interamerican και αφ' ετέρου για να οριοθετηθούν οι μεγάλοι και φιλόδοξοι στόχοι του τελευταίου 4μήνου του έτους. Στους οκτακόσιους και πλέον συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων Αττικής που παραβρέθηκαν στη δεξίωση, απευθύνθηκε ο Πρόεδρος του ομίλου κ. Δημήτρης Κοντομηνάς συγχαίροντάς τους για τα θαυμάσια αποτελέσματα και διαγράφοντας τις σημαντικές εξελίξεις που μεταμορφώνουν τον Όμιλο Interamerican στον πλέον σύγχρονο και συνεχώς αναπτυσσόμενο χρηματοασφαλιστικό οργανισμό.

Η SCOPLIFE στην Κέρκυρα



Στιγμιότυπο κεφαίου από συνεργάτες της Scoplife που ήρθαν από τα γραφεία της Scoplife από όλη την Ελλάδα!



Ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής κ. Ιωάννης Τσούνης (από δεξιά) και ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Γιώργος Κλόγκας στην αποχαιρετιστήρια βραδιά

Την Κέρκυρα διάλεξε η ασφαλιστική εταιρία Scoplife για να φιλοξενήσει τους συμμετέχοντες του Καλοκαιρινού Ταξιδιού Πωλήσεων της. Το όμορφο νησί του Ιονίου επισκέφθηκαν 110 Ασφαλιστικοί - Χρηματοοικονομικοί Σύμβουλοι αλλά και 6 Διοικητικοί Υπάλληλοι που ολοκλήρωσαν μια πενταετία συνεργασίας με την Εταιρία. Τους ταξιδιώτες συνόδευσαν ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Scoplife κ. Ιωάννης Τσούνης, ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Γιώργος Κλόγκας, ο Βοηθός Διευθυντή Πωλήσεων κ. Αντώνης Μπαρού και η Μάγδα Αμπελακιώτου από το Τμήμα Υποστήριξης Πωλήσεων που φρόντιζαν για την ομαλή ροή όλου του προγράμματος του ταξιδιού.

Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να... αποδράσουν για μια εβδομάδα και να κάνουν τις καλοκαιρινές τους διακοπές σε ένα από τα πιο κοσμοπολίτικα νησιά της Ελλάδας. Το πρόγραμμα του ταξιδιού συνδύαζε τον τουρισμό και την ξεκούραση στο ξενοδοχείο και στην παραλία, αλλά και γνήσιους Κερκυραϊκούς μεζέδες και χορούς. Το αποχαιρετιστήριο δείπνο που έγινε την τελευταία βραδιά ήταν αφιερωμένο στους επιτυχόντες του Καλοκαιρινού Διαγωνισμού Πωλήσεων που συμμετείχαν στο ταξίδι στην Κέρκυρα. Ο Διευθυντής Πωλήσεων Γιώργος Κλόγκας στην αποχαιρετιστήρια ομιλία του της τελευταίας βραδιάς είπε: «Άλλο ένα ταξίδι της Scoplife πλησιάζει στο τέλος του - αύριο όλοι θα πάρουμε τον δρόμο της επιστροφής, γυρνώντας στη σκληρή πραγματικότητα. Έχουμε, όμως, στις βαλίτσες μας όμορφες αναμνήσεις και την απόφαση ότι εμείς δεν θα λείψουμε από κανένα ταξίδι της Scoplife. Η αξέχαστη αυτή εκδρομή που ο καθένας συμμετείχε επιτυγχάνοντας τον ανάλογο στόχο, μας έκανε για άλλη μια φορά να αισθανθούμε ότι στη δική μας Εταιρία μπορείς να συνδυάζεις δουλειά και διασκέδαση με τον καλύτερο τρόπο. Θα ήθελα να ευχαριστήσω όλους τους συμμετέχοντες - συνεργάτες της Εταιρίας μας για τον ζεστό και ανθρώπινο χαρακτήρα τους και ιδιαίτερα τους ανθρώπους της Διεύθυνσης Πωλήσεων για την άρτια οργάνωση της εκδρομής μας, παράγοντες που ήταν αποφασιστικοί ώστε να έχουμε ένα τέλειο αποτέλεσμα. Να σας ενημερώσω, όμως, ότι πρέπει από αύριο να ξεκινήσετε την κατάκτηση των νέων στόχων σας που θα σας χαρίσουν άλλο ένα μαγευτικό ταξίδι με τη Scoplife. Ετοιμαστείτε να δείτε ένα από τα επτά θαύματα του κόσμου, τις πυραμίδες, και να κάνετε μια μαγευτική κρουαζιέρα στον Νείλο. Σας ευχαριστώ όλους και εύχομαι να κατακτάτε πάντα τους στόχους σας που μαζί μας οδηγούν στην κατάκτηση της κορυφής στην ασφαλιστική αγορά».

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Εθνικής Ασφαλιστικής αποφάσισε την απόκτηση μειοψηφικού πακέτου μετοχών της ασφαλιστικής Εταιρίας Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α., η οποία είναι εξειδικευμένη στην ασφάλιση βιομηχανικών κινδύνων. Στόχος της συνεργασίας αυτής είναι η δημιουργία ενός ευέλικτου και αποτελεσματικού σχήματος, το οποίο θα λειτουργεί παράλληλα και συμπληρωματικά προς την Εθνική, στον τομέα των βιομηχανικών και εμπορικών κινδύνων

ΕΛΛΗΝΟ
ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ

220 Επιτυχημένοι Ασφαλιστές στην Πορτογαλία

Με ένα ολοκαίνουργιο αεροσκάφος τύπου Boeing 737/300, ειδικά ναυλωμένο από την Ελληνοβρετανική Α.Ε.Α. Ζωής, ταξίδεψαν οι 220 επιτυχημένοι ασφαλιστές της εταιρίας προς τη μαγευτική Πορτογαλία. Μια ξεχωριστή αυγουστιάτικη εβδομάδα στο Αλγκάβε και τη Λισαβώνα μακριά από τους... στόχους και τις σκοτούρες. Μια εβδομάδα γεμάτη ξεγνοιασιά, εορταστικές εκδηλώσεις και παραδοσιακά πορτογαλέζικα ακούσματα από ακορντεόν. Επιβλητικά κάστρα, ναοί του 15ου, 16ου και 17ου αιώνα, μνημεία και μουσεία με εντυπωσιακά εκθέματα από την ιστορία της χώρας, πανέμορφα τοπία και καλοφτιαγμένα σπίτια. Παραστάσεις που, όλες, θα μείνουν ανεξίτηλες στη μνήμη όλων.

Πρώτος σταθμός το Αλγκάβε με τις όμορφες παραλίες Falesia, Maria-Louisa, Sao Rafael, Cabo Carvoiro, Armacao de Pera, τη γραφική πόλη Tavira με τη ρωμαϊκή γέφυρα του 4ου αιώνα και το επιβλητικό παλιό κάστρο που δεσπόζει στη μικρή πόλη. Δεύτερος σταθμός η Λισαβώνα, την για περισσότερο από 700 χρόνια, πρωτεύουσα της Πορτογαλίας. Της χώρας που από τον 12ο αιώνα διεκδίκησε και πέτυχε την ανεξαρτησία της από την Ισπανία, εδραιώνοντας τη θέση της ως ξεχωριστή χώρα με τη δική της ιστορία. Παραμονή στο πασίγνωστο, πολυτελές ξενοδοχείο «Ritz Hotel of Lisboa». Ξεναγηση στα υπέροχα βουνά της Sintra («Ο Δοξασμένος Παράδεισος»), επίσκεψη στο Βασιλικό Παλάτι, στο με τη μεγαλύτερη συλλογή παγκοσμίως μουσείο με τις Βασιλικές Άμαξες της Πορτογαλικής Αυτοκρατορίας κ.ά. Φυσικά δεν θα μπορούσαν να λείψουν οι γαστριμαργικές... εφορμήσεις σε πορτογαλέζικες λιχουδιές στο εστιατόριο Aldeia da Roca αλλά

και οι δοκιμές... γευσιγνωσίας κρασιών στο Institute of Portugal.

Τους ασφαλιστές της εταιρείας συνόδευσαν ο κ. Δούκας Παλαιολόγος Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Εταιριών Ελληνοβρετανικής, ο κ. Γιώργος Στράφτης, Διευθυντής Marketing & Πωλήσεων, διοικητικά στελέχη της εταιρίας και ο κ. Γιάννης Γαλανόπουλος, Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Ασφαλιστικής. Οι τρεις άνδρες στις ομιλίες τους - κατά τη διάρκεια του gala - ευχαρίστησαν τους ανθρώπους του δικτύου για τον επαγγελματισμό που τους διακρίνει και για την αγάπη τους για το θεσμό. Στη συνέχεια αναφέρθηκαν στη - στρατηγικής σημασίας - συγχώνευση από την οποία θα δημιουργηθεί η Alpha Ασφαλιστική, μέλος του Ομίλου Alpha Τράπεζα Πίστωσης. Η νέα ασφαλιστική εταιρία κολοσσός θα διαδραματίσει πρωταγωνιστικό ρόλο στην ελληνική αγορά. Οι διοικητικές υπηρεσίες του νέου φορέα, που θα έχει ενεργητικό 40 δισ. δρχ. και 200.000 πελάτες, θα στεγασθούν στο μέγαρο Monumental της Λεωφ. Κηφισίας. Ιδιαίτερη έμφαση θα δοθεί και στον τομέα του bancassurance -σε όλους τους τομείς ασφαλίσεων- με νέα σύγχρονα, ανταγωνιστικά και ποιοτικά προϊόντα. Κλείνοντας τη βραδιά ο κ. Δούκας Παλαιολόγος δεν έκρυψε την αισιοδοξία του για την πορεία της νέας εταιρίας, η έναρξη των εργασιών της οποίας προσδιορίζεται στις αρχές του νέου έτους.

Την επομένη, οι συμμετέχοντες αποχαιρέτησαν την Πορτογαλία, τη χώρα των Ligurians, των Ιβηρίων και των Κελτών και ανανεώνοντας το ραντεβού τους επέστρεψαν με αισιοδοξία και προοπτικές υψηλών στόχων για το 1999.

ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE



- Αίθουσες συνεδριάσεων 20-300 ατ.
- Σύγχρονες οπτικοακουστικές εγκαταστάσεις
- 184 δωμάτια
- 12 σουίτες
- Κήπος 50 στρεμ.
- Γήπεδο τένις
- Μπάσκετ
- Μίνι γκολφ
- Παιδική χαρά
- Θαλάσσια σπορ
- Γυμναστήριο
- Σάουνα
- Υδρομασάζ

ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ
ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ



POSEIDON S.A. Hotel and Turism Enterprises
Leptokaria - Pierias • GR 600 63 • Fax: 31.680
Tel.: (30-352) 31.602 - 31.624 - 31.646 - 31.668

Ταξίδι στο Μπανγκόκ - Πατάγια - Πουκέτ



Ο Πρόεδρος της Commercial Union Life κ. Β. Γ. Χάβαρης & ο Διευθυντής Πωλήσεων της Commercial Union Life κ. Τ. Δ. Παλαιολόγος, ανάμεσα στους πρώτους Ασφαλιστές & Managers της χρονιάς. Ξεκινώντας από αριστερά: Ε. Γαρέφαλος, Σ. Ιορδάνου, Π. Πυλωρίδης, Δ. Νεοφυτίδης, Β. Χάβαρης, Ε. Αφεντούλης, Ε. Κοντέα, Π., Κουρτίδης, Τ. Παλαιολόγος, Ν. Μαρινάκης, Ε. Ζαχαριάδου, Δ. Γαβαλάκης, Κ. Τσίχλης.



Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το ταξίδι του Δικτύου Πωλήσεων της Commercial Union Life, από 26/8 - 3/9/98. Εκατόν δέκα πέντε Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι & Διευθυντικά Στελέχη ταξίδεψαν στην πιο εξωτική χώρα της Ασίας, τη χώρα των ελεύθερων ανθρώπων, την Ταϊλάνδη. Στην Μπανγκόκ, επισκέφθηκαν το άγαλμα του σμαραγδένιου Βούδα, το ιερότερο για τους Τάι, τον ναό της Αυγής, τον ποταμό Μενάμ με τα πολυάριθμα και γραφικά κανάλια «κλογκς» όπως ονομάζονται. Μπανγκόκ, μια πόλη γεμάτη αντιθέσεις, όπου κυριαρχεί το χαμόγελο των Τάι, το άρωμα του λωτού και το χρώμα της ορχιδέας. Έπειτα από τέσσερις ημέρες εξαιρετικής φιλοξενίας στο Hilton της Μπανγκόκ, το ταξίδι συνεχίστηκε - διασχίζοντας την ενδοχώρα της Ταϊλάνδης - στο παραθαλάσσιο θέρετρο, την Πατάγια. Στο Royal Cliff Beach Hotel, της Πατάγια, σε μια πραγματικά ιδιαίτερα ξεχωριστή βραδιά, ο Γενικός Διευθυντής & Πρόεδρος της Commercial Union Life κ. Β. Γ. Χάβαρης και ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Τ. Δ. Παλαιολόγος, βράβευσαν τους Νικητές!

Στη συνέχεια παρετέθη επίσημο δείπνο σε μια αίθουσα πλημμυρισμένη από συνθέσεις εξωτικών λουλουδιών σε απίθανα χρώματα, αφού προηγουμένως ο έναστρος ουρανός της πόλης δέχθηκε το σήμα της Εταιρίας σε εκπληκτικούς συνδυασμούς πυροτεχνημάτων! Και ενώ για τους πολλούς την επόμενη ημέρα το ταξίδι έφθασε στο τέλος του..., ένα επιπλέον τετραήμερο απόλαυσαν οι Super Stars της χρονιάς, στον επίγειο παράδεισο του Πουκέτ, το μεγαλύτερο νησί νότια της Ταϊλάνδης. Ένα μέρος εξωτικό - ειδυλλιακό, όπου ο Ινδικός Ωκεανός σε συνδυασμό με τις πισίνες του Meridien κατάφεραν να «μαγέψουν» για λίγο τους ανθρώπους της Commercial Union Life.

Η συνεχιζόμενη ζημιά του κλάδου αυτοκινήτων

Στα 168,7 δισ. δρχ. ανήλθαν οι αποζημιώσεις του κλάδου ασφάλισης αυτοκινήτων όλων των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, που βάρυναν τη χρήση 1997, παρουσιάζοντας αύξηση 32% σε σχέση με την προηγούμενη χρήση, σύμφωνα με τα στοιχεία που επεξεργάστηκε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Το ίδιο χρονικό διάστημα το μέσο καθαρό ασφάλιστρο Αστικής Ευθύνης αυξήθηκε μόνο κατά 5,4%. Ιδιαίτερη αναφορά πρέπει να γίνει στις αποζημιώσεις Σωματικών Βλαβών για τις οποίες το υπολογιζόμενο μέσο κόστος ζημιάς αυξήθηκε κατά 85%, γεγονός που οφείλεται κυρίως στην κατακόρυφη αύξηση των ορίων καλύψεως για περιπτώσεις Σωματικών Βλαβών από 70 εκατομμύρια δρχ. σε 150 εκατ. Δρχ. το 1996. Σαν συνέπεια των ανωτέρω το οικονομικό αποτέλεσμα για τον Κλάδο Αυτοκινήτων το 1997, όχι μόνο παρέμεινε ζημιόγνοο όπως και όλα τα προηγούμενα χρόνια, αλλά χειροτέρευσε αισθητά σε σχέση με αυτό του 1996. Έτσι η οικονομική ζημιά από 9,7 δισ. δρχ. το 1996 (ή ποσοστό 6% επί των ασφαλιστρών του Κλάδου Αυτοκινήτων) ανήλθε το 1997 σε 35,1 δισ. δρχ. (ή ποσοστό 19,2% επί των ασφαλιστρών του Κλάδου Αυτοκινήτων), ποσό που βαρύνει εξ ολοκλήρου τις Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις που ασκούν τον Κλάδο Αυτοκινήτων.

Η Αργοναυτική Ασφαλιστική στην Τυνησία

Στην Τυνησία, τη χώρα που συνδυάζει την αρχαία κληρονομιά της Καρχηδόνας, την αραβική παράδοση και τους νεωτερισμούς της γαλλικής επιρροής, ταξίδεψαν οι... Αργοναύτες! Ήταν το επταήμερο ταξίδι που παραδοσιακά οργανώνει και προσφέρει η Διοίκηση της Αργοναυτικής Ασφαλιστικής στους Πράκτορες και Συνεργάτες που επιτυγχάνουν τους ασφαλιστικούς στόχους της χρονιάς. Το ταξίδι πραγματοποιήθηκε με κατ' ευθείαν πτήση ναυλωμένου αεροπλάνου τσάρτερ από Θεσσαλονίκη για Τυνησία. Οι εκδρομείς, που οι περισσότεροι πήγαν οικογενειακά, επισκέφθηκαν εκτός από την πρωτεύουσα Τύνιδα, τα ερείπια της Καρχηδόνας, το Μοναστήρι, το Gabes, κ.λπ. Ο Πρόεδρος της Εταιρίας κ. Στυλιανός Κα-



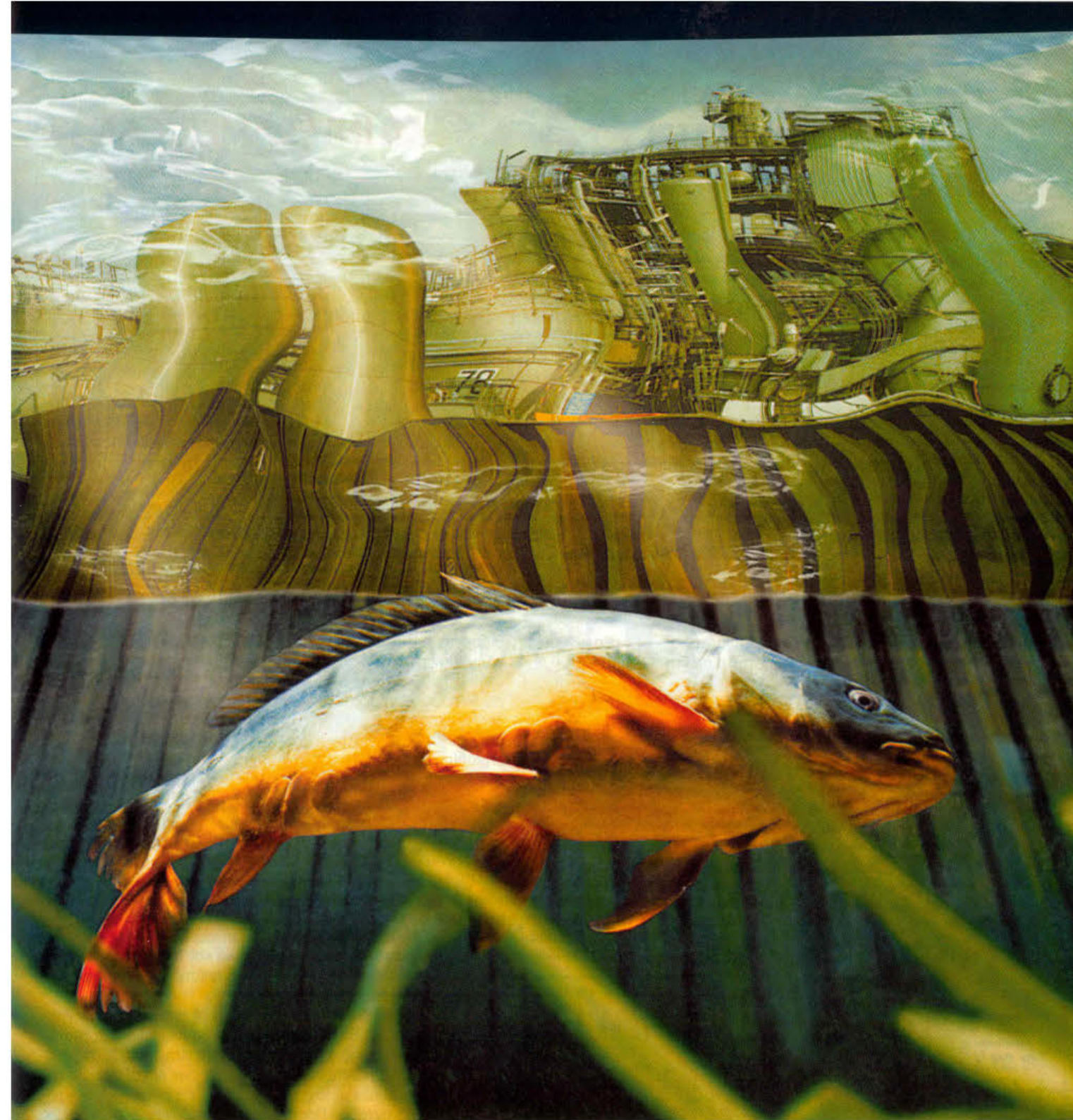
Οι...Αργοναύτες χρησιμοποίησαν αυτή τη φορά το...πλοίο της ερήμου για τις μετακινήσεις τους

λαϊτζίδης, που λόγω εκτάκτων υποχρεώσεων δεν συνόδευσε την αποστολή, ανέθεσε τη γενική εποπτεία της στον Διευθυντή Πωλήσεων κ. Θόδωρο Τσακλίδη.

Ο Όμιλος International Life αντιμετωπίζει επιτυχώς το πρόβλημα του 2000

Ο Όμιλος Χρηματοασφαλιστικών Εταιριών International Life, αντιμετωπίζοντας επιτυχώς την πρόκληση του προβλήματος του 2000 (Millennium Bug) προχώρησε στην προετοιμασία του Λογισμικού της Μηχανογράφησης του. Με αυτόν τον τρόπο, όλα τα Μηχανογραφικά συστήματα του Ομίλου μας, Software και Hardware, είναι πανέτοιμα για τη μετάβασή μας στον 21ο αιώνα. Αυτή η ενέρ-

γεια εντάσσεται στη στρατηγική της Μετασφαιστικής Εποχής του Ομίλου International Life που έχει σαν κεντρικό της στόχο την όλο και καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών, όπως τόνισε ο Γενικός Διευθυντής του Ομίλου, κ. Περικλής Λίβας. Σημειωτέον, η επένδυση του Ομίλου International Life σε σύγχρονη τεχνολογία τα δύο τελευταία χρόνια έχει ξεπεράσει τα 200 εκατομμύρια δραχμές.



GERLING

Ερείς ασφαλίζουμε την Οικονομία.

Πώς αντιμετωπίζεται το στρες στον εργασιακό χώρο;

Η Interamerican, στα πλαίσια των Εκπαιδευτικών της Δραστηριοτήτων, οργάνωσε πρόσφατα σεμινάριο για τους Διευθυντές των Υποκαταστημάτων της Βορείου Ελλάδος, με τίτλο «Στρες στον εργασιακό χώρο: Αναγνώριση και αντιμετώπισή του». Το σεμινάριο, διεξήχθη την 19-9-98 στην αίθουσα Σεμιναρίων των Νέων Εγκαταστάσεων της Εταιρείας στη Βόρειο Ελλάδα, στη Θέρμη Θεσσαλονίκης. Εισηγητής του σεμιναρίου ήταν ο κ. Πανταζής Ιορδανίδης, Ψυχίατρος - Ψυχοθεραπευτής, μέλος της Διεθνούς Εταιρείας Αντιμετώπισης του Στρες. Το σεμινάριο παρακολούθησαν επίσης και στελέχη των Πωλήσεων της Εταιρείας στη Βόρειο Ελλάδα.

INTERAMERICAN
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ



Συνάντηση των στελεχών της Ευρωπαϊκής Πίστης και της Eurogroup

Την Τετάρτη 30 Σεπτεμβρίου πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της Ευρωπαϊκής Πίστης η πρώτη συνάντηση των Διοικητικών Στελεχών των δύο Εταιριών, Ευρωπαϊκή Πίστη και Eurogroup. Η εκδήλωση ξεκίνησε με το θερμό καλωσόρισμα των παρευρισκομένων από τον κ. Ghassan Boustany, ο οποίος αναφέρθηκε κατ' αρχήν στους λόγους που οδήγησαν στη συγχώνευση των δύο εταιριών και τις νέες προοπτικές που δημιουργήθηκαν. Συγκεκριμένα επεσήμανε, ότι το νέο τοπίο της ασφαλιστικής αγοράς και η συνεργασία η οποία επετεύχθη από τη συνένωση των δύο εταιριών, ήταν οι κύριοι λόγοι που οδήγησαν στην απόφαση για συγχώνευση και εξέφρασε την πεποίθηση ότι το νέο σχήμα θα εξελιχθεί δυναμικά σε μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα.

Στη συνέχεια, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Ευρωπαϊκή Πίστη, κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος, αφού καλωσόρισε με τη σειρά του τα στελέχη της «Eurogroup», παρου-

σίασε τα ερείσματα εκείνα τα οποία οδήγησαν τις διοικήσεις των δύο εταιριών στην απόφασή τους να συσπειρώσουν τις δυνάμεις τους. Ή σε βάθος ανάλυση των παραγόντων αυτών, που συντέλεσαν στην στρατηγικής σημασίας απόφαση της συγχώνευσης των δύο εταιριών, περιγράφεται συνοπτικά στις κατωτέρω αναφορές:

1. Στην έκταση της Αγοράς, η οποία παρουσιάζει μεγάλες δυνατότητες ανάπτυξης, δεδομένου του μικρού σχετικά ποσοστού αξιοποιήσεώς της.
2. Στις τάσεις και προοπτικές της Αγοράς, όπως αυτές διαμορφώνονται σήμερα, και πιο συγκεκριμένα στην περαιτέρω όξυνση του ανταγωνισμού, στην εισαγωγή νέων συστημάτων διανομής, στην παρατηρούμενη κίνηση συσπειρώσεως εταιριών του ασφαλιστικού κλάδου αλλά και του ευρύτερου χρηματοπιστωτικού τομέα, όπως επίσης και στην αλλαγή της στάσεως των πελατών.
3. Στην απόφαση για μια δυναμική παρουσία στην Αγορά, η οποία θα φωτίζεται από τη βασική επιδίωξη του νέου διοικητικού σχήματος πλέον να ικανοποιήσει τις ανάγκες των πολιτών - πελατών της, των εργαζομένων της αλλά και των μετόχων της.

Κλείνοντας, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος, αναφέρθηκε στο θετικό κλίμα εργασίας της Ευρωπαϊκής Πίστης, που εξασφαλίζει στους εργαζόμενους προοπτικές εξέλιξης και δίκαιες αμοιβές, και προσκάλεσε όλους τους παρευρισκόμενους, συντελεστές του νέου εταιρικού σχήματος να συμμετέχουν ενεργά για (α) την ανάπτυξη της εταιρίας και την ανάδειξή της σε μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες στην αγορά, (β) την καλύτερη αξιοποίηση των σημερινών πόρων και δυνατοτήτων της και (γ) τη δικαίωση των προσδοκιών τόσο των ίδιων των εργαζομένων όσο και εκείνων των μετόχων της.

Η βραδιά ολοκληρώθηκε με δεξίωση, κατά τη διάρκεια της οποίας τα στελέχη των δύο εταιριών είχαν την ευκαιρία μιας πρώτης γνωριμίας.



Ο κ. Χρ. Γεωργακόπουλος

Η τέχνη και η τεχνική των διαπραγματεύσεων

Μην παρασύρεστε από το «εξώφυλλο». Τα φαινόμενα απατούν. Μερικές φορές είναι πλουσιότατα σε εμφάνιση και φτωχότατα σε περιεχόμενο. Είναι πολύ πιθανό ότι κρύβουν άσχημα στοιχεία.



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

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.

Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.

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

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Πραγματική Ασφάλεια

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:

La Bâloise

Deutscher Ring



Ένα βήμα μπροστά με αύξηση μετοχικού κεφαλαίου και νέα πρωτοποριακά προγράμματα

Η Ατλαντική Ένωση ΑΕΓΑ επιβεβαιώνοντας για μια ακόμη φορά τη συνεχή της προσπάθεια για ανάπτυξη και παροχή εξειδικευμένων προγραμμάτων, προχώρησε πρόσφατα σε δύο σημαντικές κινήσεις:

Αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου (700 εκ. δρχ.), το οποίο υπερδιπλασιάστηκε. Με το νέο μετοχικό κεφάλαιο που προέκυψε, η Ατλαντική Ένωση εξελίσσεται σε μια ισχυρή τριεθνή ασφαλιστική δύναμη. Να σημειωθεί ότι στις διαδικασίες αύξησης του μετοχικού της κεφαλαίου, ενεργός ήταν η συμμετοχή του γνωστού Γερμανοελβετικού τραπεζοασφαλιστικού ομίλου La Baloise - Deutscher Ring, του οποίου η Ατλαντική Ένωση είναι μέλος.

Δημιουργία και παρουσίαση δύο νέων ασφαλιστικών προγραμμάτων, με ιδιαίτερα μεγάλο ενδιαφέρον για ελληνικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στις εξαγωγές και αναλαμβάνουν επενδυτικές πρωτοβουλίες στο εξωτερικό: Τα προγράμματα ασφάλισαν εξαγωγικών πιστώσεων και εγγυήσεων.

Είναι δύο δυναμικά προγράμματα που σκοπό έχουν να διευκολύνουν αυτές τις επιχειρήσεις, να αναλάβουν με μεγαλύτερη άνεση το οικονομικό ρίσκο τέτοιων εργασιών, ενώ παράλληλα έχουν και θετική επίδραση στην εθνική οικονομία, υποβοηθώντας την ανάπτυξη των εξαγωγών.

Η Ατλαντική Ένωση με την αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου και τη συνεχή έκδοση πρωτοποριακών για τα ελληνικά δεδομένα προγραμμάτων, έχει στόχο να γίνει σημαντικός πόλος έλξης για εταιρίες και επιχειρήσεις που επιθυμούν ευέλικτα ασφαλιστικά προγράμματα, που να προσαρμόζονται άνετα στις σύγχρονες απαιτήσεις της αγοράς.

Νέο ασφαλιστικό - επενδυτικό προϊόν από την Ασπίς Πρόνοια

Ασπίς Bond λέγεται το νέο επενδυτικό προϊόν που δημιουργήσε η Ασπίς Πρόνοια και απευθύνεται στον επενδυτή ο οποίος επιθυμεί να πετύχει, σε μεσομακροπρόθεσμο χρονικό ορίζοντα, τις υψηλές αποδόσεις που θα του επιτρέψουν να εξασφαλίσει μια δεύτερη σύνταξη, ένα εφάπαξ, ή, ακόμη και τις σπουδές των παιδιών του.

Σήμερα, με την παγκοσμιοποίηση της οικονομίας και την πληθώρα των επενδυτικών προϊόντων, ο μέσος επενδυτής βρίσκεται σε διαρκή αναζήτηση για καλύτερες μορφές επενδύσεων. Δεν έχει όμως πάντα τις γνώσεις, τον χρόνο, ή τα χρήματα, για να επενδύσει σωστά. Γι' αυτό χρειάζεται το Ασπίς Bond.

Το Ασπίς Bond ανήκει

στη νέα γενιά των Unit-Linked ασφαλιστηρίων συμβολαίων, τα οποία συνδέονται με επενδύσεις. Η Ασπίς Πρόνοια δημιούργησε το «Ασπίς Εσωτερικό Μεταβλητό Κεφάλαιο» με ρήτρα μεριδίων του οποίου συνδέεται το Ασπίς Bond. Το ενεργητικό του «Ασπίς Εσωτερικό Μεταβλητό Κεφάλαιο» επενδύει σε: Επιλεγμένες μετοχές του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών ή Διεθνών Χρηματιστηρίων, Ομόλογα ή Ομολογίες του Ελληνικού Κράτους ή Κρατών - μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Μεριδία Ελληνικών ή Διεθνών Αμοιβαίων Κεφαλαίων, Προθεσμιακές καταθέσεις σε Τράπεζες, σε Δραχμές ή Ξένα Νομίσματα.

Έτσι, διασπείροντας τον επενδυτικό κίνδυνο, πετυχαίνει αποδόσεις πολύ υψηλότερες από

εκείνες που ο απλός επενδυτής θα επέτρεψε να διαχειριστεί την επένδυσή του, προσφέροντας, ταυτόχρονα και σημαντικές ασφαλιστικές καλύψεις, όπως για φυσιολογικό θάνατο, θάνατο από ατύχημα και Μόνιμη Ολική Ανικανότητα από ατύχημα ή ασθένεια.

Δεδομένης της σημερινής οικονομικής ανασφάλειας σε παγκόσμιο επίπεδο, το Ασπίς Bond αναμένεται να δελεάσει ένα μεγάλο μέρος της αγοράς. Το Ασπίς Bond είναι ένα προϊόν, μέσω του οποίου ο επενδυτής αξιοποιεί τις δυνατότητες που του παρέχουν οι δώδεκα εταιρίες του Ομίλου Εταιριών Ασπίς, με εξειδικευμένες υπηρεσίες, γνώσεις και εμπειρία, με στόχο πάντα την επίτευξη υψηλών αποδόσεων.

Συνάντηση Γραφείων Πρασίνων Καρτών

Την 16η Οκτωβρίου 1998 πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα με μεγάλη επιτυχία συνάντηση εκπροσώπων των 11 Γραφείων Διεθνούς Ασφάλισης Αυτοκινήτων (Γραφείων Πρασίνων Καρτών) των χωρών της Νοτιοανατολικής Ευρώπης που συναπαρτίζουν με άλλα 31 Γραφεία το διεθνές σύστημα Πρασίνων Καρτών που έχει ως σκοπό την ασφάλιση αυτοκινήτων όταν κινούνται εκτός της χώρας της μόνιμου στάθμευσής τους.

Η συνάντηση αυτή έγινε με πρωτοβουλία του ελληνικού Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης με σκοπό αφενός την αναζήτηση τρόπων αντιμετώπισης των ειδικότερων προβλημάτων που απασχολούν τα Γραφεία αυτής της περιοχής και αφετέρου τη βελτίωση της λειτουργίας του συστήματος Πρα-

σίνων Καρτών και τη σύσφιγξη των προσωπικών σχέσεων των ιθυνόντων των εν λόγω Γραφείων.

Κατά τη συνάντηση παρέστη και το Προεδρείο του Συμβουλίου των Γραφείων αποτελούμενο από τον Πρόεδρο, τον Αναπληρωτή του Προέδρου και τον Γενικό Γραμματέα.

Από ελληνικής πλευράς παρέστησαν οι κ.κ. Μιχ. Ψαλίδας, Πρόεδρος του ελληνικού Γραφείου, Μιχ. Παρασκάκης, Επίτιμος Πρόεδρος, Γεώργ. Τζανής, Γεν. Γραμματέας και Ι. Λάσκαρις, Νομικός Σύμβουλος. Τα Γραφεία που συμμετείχαν ήταν από τις ακόλουθες χώρες της Νοτιοανατολικής Ευρώπης: Αλβανία, Βουλγαρία, Βοσνία, Γιουγκοσλαβία, Κροατία, Κύπρος, Π.Γ.Δ.Μ., Ρουμανία, Σλοβενία, Τουρκία και Ελλάδα.

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 ασφάλισαν ζωής, γενικών ασφάλισαν 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
Ο Μ Ι Λ Ο Σ Ε Τ Α Ι Ρ Ι Ω Ν

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

Σύγκλιση απόψεων

Σύγκλιση απόψεων για τα ζητήματα που απασχολούν την ασφαλιστική αγορά, διαπιστώθηκε σε γεύμα εργασίας των Προέδρων όλων των φορέων του ασφαλιστικού κλάδου, που πραγματοποιήθηκε στα γραφεία της Interamerican με πρωτοβουλία του Προέδρου του Ομίλου Interamerican κ. Δ. Κοντομηνά, με την ευκαιρία της ανάληψης των νέων καθηκόντων του ως Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Ο Πρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε. αναφέρθηκε στις ραγδαίες εξελίξεις και ανακατατάξεις που παρατηρούνται τον τελευταίο καιρό στην ασφαλιστική αγορά, σημειώνοντας ότι πρόκειται για ένα μεταβατικό στάδιο, στη διάρκεια του οποίου θα ληφθούν κρίσιμες αποφάσεις για το μέλλον του κλάδου. Ο κ. Δ. Κοντομηνάς υπογράμμισε ότι η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει τεράστιες δυνατότητες και προοπτικές, δεδομένου ότι η παραγωγή ασφαλιστρών αντιπροσωπεύει μόνο το 1,5% του Α.Ε.Π., έναντι 6% που ισχύει, κατά μέσο όρο στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Ο κ. Δ. Κοντομηνάς μίλησε για το σημαντικό ρόλο που μπορούν να διαδραματίσουν στις εξελίξεις αυτές οι διαμεσολαβούντες, οι εργαζόμενοι και γενικά όλοι οι εμπλεκόμενοι στον ασφαλιστικό κλάδο.

Ο Αντιπρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε. κ. Π. Καραλής, επεσήμανε ότι στην προσπάθεια εξυγίανσης του Κλάδου Αυτοκινήτων, σημαντική μπορεί να είναι η συμβολή και των διαμεσολαβούντων, αλλά και των εργαζομένων στις ασφαλιστικές εταιρίες, οι οποίοι μπορούν να συμμετέχουν, αποφασιστικά, στις διαδικασίες διακανονισμού των ζημιών. Ο Γεν. Γραμματέας της Ε.Α.Ε.Ε. κ. Γ. Κώτσας, επεσήμανε ότι τα κοινά προβλήματα όλων των φορέων της ασφαλιστικής αγοράς, θα πρέπει να ενταχθούν σε ενόπτες



ώστε να αντιμετωπιστούν συλλογικά και με κοινή προσπάθεια, ενώ ο Ταμίας της Ε.Α.Ε.Ε. κ. Γ. Σκούρτης, μίλησε για τις προσπάθειες που καταβάλλονται για τη βελτίωση της εικόνας στον Κλάδο Αυτοκινήτων και τη μείωση των τροχαίων ατυχημάτων.

Στην κοινή αυτή συνάντηση των φορέων της ασφαλιστικής αγοράς -που ας σημειωθεί είναι η πρώτη στα χρονικά- συμμετείχαν και έκαναν παρεμβάσεις εκτός των προαναφερομένων και ο Αντιπρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών κ. Μ. Ραφαήλ, ο Πρόεδρος του Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης κ. Μ. Ψαλίδας, ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών κ. Θ. Μελακοπίδης, ο Πρόεδρος της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος κ. Σ. Γριβογιάννης, ο Πρόεδρος του Επικουρικού Κεφαλαίου κ. Κ. Φιλίππου, ο Πρόεδρος της Πανελληνίου Ομοσπονδίας Επαγγελματιών Ασφαλιστών κ. Α. Βογιατζόπουλος, ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσπών Ασφαλίσεων κ. Σ. Ξηρογιαννόπουλος, ο Πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων κ. Δ. Ανδρέου, ο Πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων κ. Σ. Παπαγιαννίδης, η Πρόεδρος της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος κα. Α. Καραμήτσου, ο Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Πρακτόρων Κεντρικής Ελλάδος κ. Δ. Παπανικολάου και ο Πρόεδρος της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστικών Ελλάδος κ. Ι. Δρούλιας.

Από την πλευρά της Ε.Α.Ε.Ε. παραβρέθησαν επίσης η Γενική Διευθύντρια κα Μ. Αντωνάκη, ο Διευθυντής κ. Π. Βεζυργιάννης και ο Διευθυντής Νομικής Υπηρεσίας κ. Ι. Λάσκαρις.

Δημοσιογραφική συνάντηση του προέδρου & μελών του Δ.Σ. της Ένωσης ασφαλιστικών εταιριών (19/10/98)

Το νέο Δ.Σ. της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών στα πλαίσια ενημερωτικών συναντήσεων με τους αρμόδιους φορείς της Αγοράς, συναντήθηκε με τους δημοσιογράφους τους διαπιστευμένους στο Υπουργείο Ανάπτυξης. Είχαν προηγηθεί συναντήσεις με την Υπουργό Ανάπτυξης κ. Β. Παπανδρέου καθώς και με όλους τους φορείς που ασχολούνται με την ασφαλιστική δραστηριότητα στη χώρα μας. Στην ενημερωτική συνάντηση με τους δημοσιογράφους, ανακοινώθηκαν από τον Πρόεδρο της Ένωσης κ. Δ. Κοντομηνά, οι κατευθυντήριες γραμμές στις οποίες θα κινηθεί το Δ.Σ. στην επόμενη διετία.

Συγκεκριμένα:

- Ο κ. Δ. Κοντομηνάς, τόνισε ότι δική του φιλοδοξία αλλά και όλου του Δ.Σ., είναι να αναδείξει και να καταδείξει στην ελληνική κοινωνία το σημαντικό ρόλο, που παίζει και μπορεί να διαδραματίσει η ιδιωτική ασφάλιση στην ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας. Τόνισε ότι η ιδιωτική ασφάλιση και στην Ελλάδα, είναι ικανή να δώσει τη σιγουριά και την ασφάλεια που πρέπει να νιώθουν οι πολίτες, σ' έναν κόσμο που στα επόμενα χρόνια θα χαρακτηρίζεται από έντονες και δραματικές αλλαγές. Για το σκοπό αυτό, το Δ.Σ. θα εργασθεί για την εξυγίανση και την αναβάθμιση

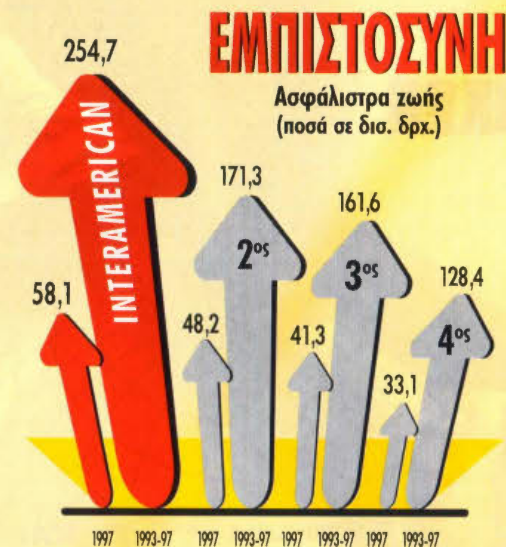
της ασφαλιστικής αγοράς.

- Θεωρεί σημαντικό το ρόλο της εποπτικής αρχής, η οποία κατάλληλα αναβαθμισμένη και επανατοποθετώντας την όλη δράση της, (που πρέπει να προσανατολιστεί περισσότερο στην πρόληψη παρά στην καταστολή), μπορεί να δώσει το αυξημένο κύρος και τη φερεγγυότητα σε μια αγορά, που στηρίζεται κυρίως στην άκρα καλή πίστη.
- Αναφέρθηκε επίσης από τον κ. Κοντομηνά, ότι η Πολιτεία πρέπει να αναγνωρίσει ως παραγωγικές δαπάνες, τις δαπάνες για την ασφάλιση και να δώσει τις ανάλογες φορολογικές ελαφρύνσεις, υιοθετώντας πρακτικές που ισχύουν σήμερα σε όλες τις ευρωπαϊκές χώρες. Αυτό θα βοηθήσει να ξεπεραστούν και αρκετά προβλήματα που υπάρχουν σήμερα στην κοινωνική ασφάλιση.
- Σαν ένα από τα σημαντικότερα θέματα της αγοράς, ειπώθηκε πως είναι αυτό του Επικουρικού Κεφαλαίου, για το οποίο η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, σε συνεργασία με το Υπουργείο Ανάπτυξης, ελπίζει να βρει τις κατάλληλες λύσεις.
- Για το πρόβλημα των ανασφάλιστων οχημάτων, που είναι και μια από τις αιτίες επιδείνωσης των οικονομικών του Επικουρικού Κεφαλαίου, ανακοινώθηκε ότι η σύζευξη των ηλεκτρονικών υπολογιστών του Υπουργείου Μεταφορών και της

Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, δίνει μια πολύ ικανοποιητική λύση στο πρόβλημα.

- Για τις ασφάλισεις αυτοκινήτων, ο κ. Κοντομηνάς δήλωσε ότι, οι ήδη δρομολογημένες κινήσεις της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, αλλάζουν άρδην και βελτιώνουν τα μέγιστα το επίπεδο εξυπηρέτησης των αποζημιούμενων και όσων εμπλέκονται σε κάποιο ατύχημα. Εξέφρασε όμως την ανησυχία του, για την αύξηση των ατυχημάτων και ζήτησε να υπάρξει άμεση ενεργοποίηση του πρόσφατα θεσμοθετημένου Ινστιτούτου Οδικής Ασφάλειας, που σε συνεργασία και με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, θα εκπονήσει μια πολιτική για τη μείωση των ατυχημάτων, στην επόμενη πενταετία.
- Εξήγγειλε επίσης, ότι η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, θα προβεί σε αναδιοργάνωση, με στόχο την αναβάθμιση των υπηρεσιών προς τα μέλη της, αλλά και προς το ευρύτερο ασφαλιστικό κοινό. Το τελευταίο είναι μια καινοτομία και ελπίζει μ' αυτό το τρόπο, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, να αποτελέσει ένα χρήσιμο για την κοινωνία όργανο και ένα βήμα βελτίωσης της ποιότητας ζωής, όσων συναλλάσσονται και αναζητούν λύσεις σ' αυτό τον ευαίσθητο χώρο των ασφαλιστικών υπηρεσιών.

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΤΟ ΥΨΟΣ ΤΗΣ!



Σύνεση και επαγγελματισμός.
Τα στοιχεία που συνθέτουν τον τρόπο με τον οποίο διαχειριζόμαστε τα χρήματα των πελατών μας. Τα στοιχεία που κάνουν εκατοντάδες χιλιάδες ασφαλισμένους κάθε χρόνο να μας δείχνουν κορυφαία εμπιστοσύνη για τη ζωή, την υγεία και τον οικογενειακό προγραμματισμό τους.



Σεβασμός και προγραμματισμός.
Τα στοιχεία που περιγράφουν τον τρόπο με τον οποίο ανταποκρινόμαστε στις προσδοκίες των πελατών μας. Τα στοιχεία που μας έχουν οδηγήσει στο να τριπλασιάσουμε τα αποθέματά μας, την τελευταία πενταετία, και να εξασφαλίσουμε μια ισχυρή οικονομική βάση, πραγματική εγγύηση κορυφής.



Μέγεθος και ποιότητα.
Τα στοιχεία που συνθέτουν το προφίλ των περιουσιακών μας στοιχείων. Τα στοιχεία που εγγυώνται εξασφάλιση κορυφής στους πελάτες μας, αφού συνδυάζουν με μέγιστη αποτελεσματικότητα τις επενδύσεις με κατάλληλη διασπορά, με τη ρευστότητα, την απόδοση και την ασφάλεια.



Αμεσότητα και αποτελεσματικότητα.
Τα στοιχεία που περιγράφουν τον τρόπο με τον οποίο λειτουργούμε απέναντι στις δεσμεύσεις που έχουμε αναλάβει. Τα στοιχεία που κάνουν την INTERAMERICAN μια δύναμη κορυφαίας αξιοπιστίας, με παροχές που στην πενταετία 1993-1997 άγγιξαν το ποσό ρεκόρ των 220 δισ. δραχμών.



INTERAMERICAN

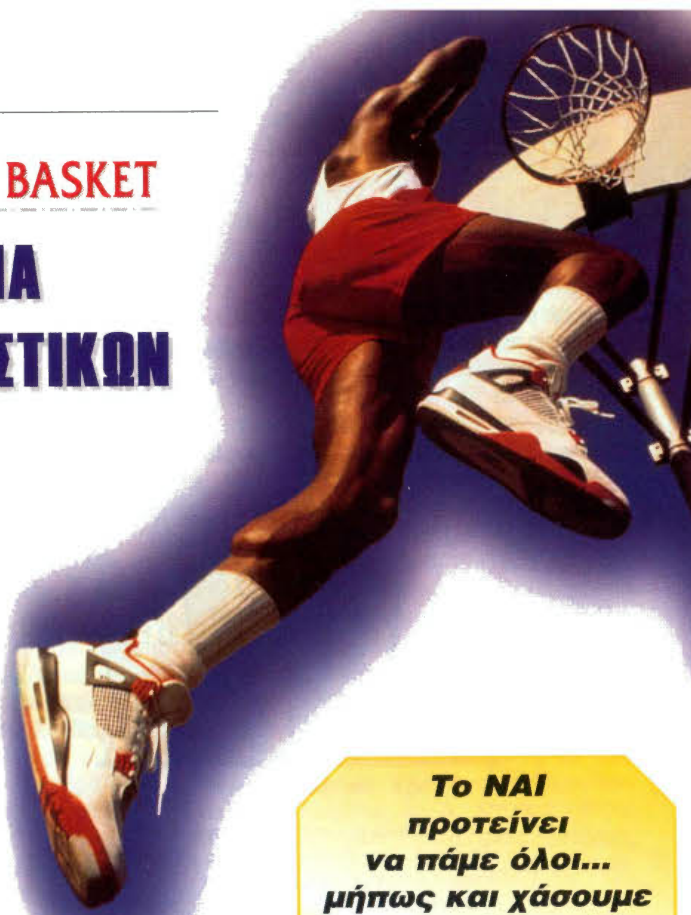
Μεγάλη και Σίγουρη!

(Πηγή: Ισολογισμοί εταιριών 1997)
*Στοιχεία του ενεργητικού κατ' αναλογία των αποθεμάτων ζωής στα συνολικά αποθέματα.

**ΑΣΦΑΛΕΙΑ
ΕΙΝΑΙ ΝΑ
ΝΙΩΘΕΙΣ
INTERAMERICAN**

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ ΠΡΩΤΑΘΛΗΜΑΤΟΣ BASKET

1^ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΠΡΩΤΑΘΛΗΜΑ ΚΑΛΑΘΟΣΦΑΙΡΙΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ



**Το ΝΑΙ
προτείνει
να πάμε όλοι...
μήπως και χάσουμε
και κανένα κιλό
οι χοντροί.
Δεν είναι θέμα
ύψους
είναι θέμα
συμμετοχής...**

Χρόνια τώρα ο ασφαλιστικός κλάδος στηρίζει με τις χορηγίες του τον αθλητικό χώρο, σε μια προσπάθεια συμμετοχής του στα κοινά. Έχοντας το τελευταίο σαν γνώμονα, ξεκίνησε μια προσπάθεια που θα έπρεπε να είχε αρχίσει ήδη, η οργάνωση του 1ου πανελληνίου πρωταθλήματος καλαθοσφαίρισης ασφαλιστικών εταιριών. Στόχος της προσπάθειας αυτής αφ' ενός είναι η γνωριμία των ανθρώπων που ζούμε και εργαζόμαστε στον ασφαλιστικό χώρο και αφ' ετέρου η ενασχόληση με ένα σπορ που έχει χαρακτηριστεί Εθνικό. Την προσπάθεια συντονίζει ο αγαπητός Γιώργος Χειλαδάκης Δ/της Συντονισμού και ανάπτυξης εργασιών της Metrolife - Εμπορική.

Συμμετοχές και πληροφορίες Κος Χειλαδάκης Γιώργος
(καθημερινά 9:30-14:00) τηλ.: 9569644, Φαξ: 9569729
Κος Μοντσενίγος Φίλιππος (καθημερινά 9:00-15:00) τηλ.: 9932780.

CU
COMMERCIAL UNION

Αποτελέσματα Α' Εξαμήνου '98

Εντυπωσιακά μπορούν να χαρακτηρισθούν τα αποτελέσματα και του πρώτου εξαμήνου '98 της Commercial Union Life.

Το σύνολο της νέας παραγωγής από 1.1.98-30.6.98 ανήλθε σε:

- Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών: 837.721.214
- Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής: 7.633.505.585
- Ήτοι, Σύνολο Ασφαλίσεων Νέας Παραγωγής: 8.459.670.728

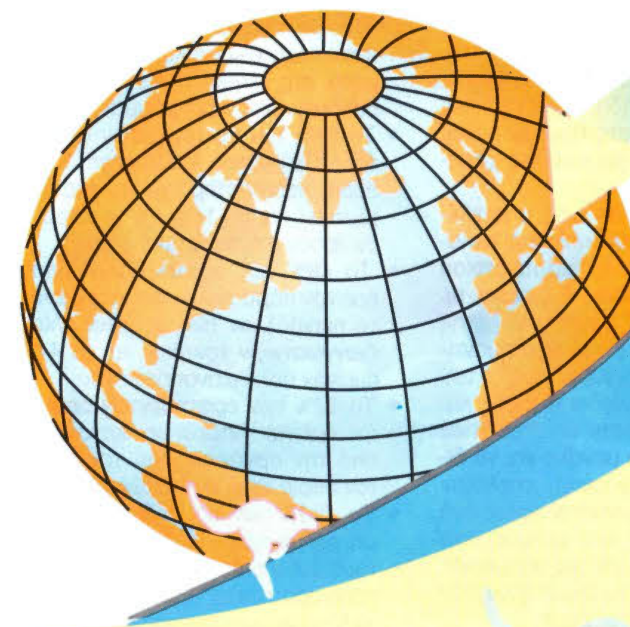
Η Εταιρία παρουσίασε αύξηση νέας παραγωγής:

- 1) 21% στα ασφάλιστρα περιοδικών καταβολών
 - 2) 242% στα ασφάλιστρα μιας καταβολής
 - 3) 188% στα συνολικά ασφάλιστρα
- Χαρακτηριστικό της συνεχούς ανόδου της Εταιρίας είναι ότι το πρώτο εξάμηνο του 1998 υπερκάλυψε την παραγωγή του 1997 που είχε θεωρηθεί ιδιαίτερα υψηλή.



Ο κ. Βασίλης Χαβαρης,
πρόεδρος και διευθύνων
σύμβουλος
Commercial Union Life

The couriers
kanga services



**10 χρόνια
1988-1998**

Με 70 Αντιπροσώπους
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
ΟΛΥΜΠΙΑΔΟΣ 74, ΘΕΣ/ΝΙΚΗ, ΤΗΛ. (031) 256 470 - 77 - 78.

Το Medisystem Interamerican πέντε μήνες μετά...

Το Medisystem είναι σύμφωνα με όλες τις ενδείξεις το ασφαλιστικό γεγονός της χρονιάς. Όπως μας εξήγησαν από την Interamerican, οι πωλήσεις που ξεκίνησαν δειλά - δειλά, έχουν αυξηθεί σημαντικά και είναι πλέον αξιοσημείωτες.

Όλοι μας γνωρίζουμε μέσα μας, ότι το σλόγκαν «Κάτι έπρεπε να αλλάξει - Κάποιος έπρεπε να τολμήσει» δεν είναι ένα απλό διαφημιστικό εφεύρημα, αλλά στην πραγματικότητα είναι μια πρόταση που αντικατοπτρίζει την αλήθεια. Κατά τα στελέχη της Interamerican, το σλόγκαν αυτό κρύβει μέσα του όλη την προσπάθεια που έχουν καταβάλει έως σήμερα ώστε να μπορεί η Interamerican να προσέχει όλα όσα υπόσχεται στους ασφαλισμένους της. Και όπως φαίνεται οι εξελίξεις τη δικαίωσαν, οι αντιδράσεις όλων δείχνουν ότι η Interamerican για μια ακόμη φορά δείχνει το δρόμο του μέλλοντος.

Πρώτη από όλες - και ίσως η πιο σημαντική - ήταν η αντίδραση του ιατρικού κόσμου. Ίσως γιατί το «Κάτι έπρεπε να αλλάξει - Κάποιος έπρεπε να τολμήσει» μίλησε βαθιά στη δική τους ψυχή, περισσότερο από οποιοδήποτε άλλο. Γιατί οι γιατροί είναι αυτοί που καθημερινά δίνουν τη μάχη για την υγεία μας. Μια μάχη που τους προκαλεί άγχος, αφού βλέπουν ότι το σημερινό σύστημα υγείας αντί να τους υποστηρίζει στις προσπάθειές τους, τοποθετεί όλο και περισσότερα εμπόδια και οι ασθενείς τους δεν παίρνουν τις υπηρεσίες που χρειάζονται και τελικά οδηγούνται στον ιδιωτικό τομέα όπου τα έξοδα είναι δυσβάστακτα.

Οι γιατροί θεωρούν ότι το Medisystem επιτέλους βάζει τα πράγματα σε τάξη και τους βοηθάει να σκήσουν σωστά το λειτούργημά τους χωρίς να περιορίζονται.

Όμως δεν είναι μόνο οι γιατροί που θεωρούν ότι το Medisystem είναι το σύστημα του μέλλοντος, αλλά και το κοινό, του οποίου οι αντιδράσεις είναι ιδιαίτερα θετικές. Και δεν αντέδρασαν θετικά μόνον αυτοί που ενδιαφέρονται να καλυφθούν από το Medisystem, αλλά κυρίως οι εκατοντάδες ασφαλισμένοι στο Medisystem, που χρησιμοποίησαν ήδη τις υπηρεσίες του και έχουν μείνει κατενθουσιασμένοι, από την υψηλή ποιότητα που τις χαρακτηρίζει.

Αυτό έγινε γνωστό από τα αποτελέσματα της έρευνας ικανοποίησης πελατών που διενήργησε το τμήμα ποιοτικού ελέγχου του Medisystem. Σύμφωνα με όσα μας είπαν στελέχη της Interamerican, τώρα που ένας σημαντικός αριθμός ασφαλισμένων του Medisystem έχει επισκεφθεί ιατρούς και διαγνωστικά κέντρα (ώστε το στατιστικό δείγμα να είναι αρκετά μεγάλο και να δίνει αξιόπιστες πληροφορίες), επέλεξαν με τεχνικές τυχαίας δειγματοληψίας ένα δείγμα 1.000 ατόμων από αυτούς που έχουν χρησιμοποιήσει ήδη τις υπηρεσίες του Medisystem και πραγματοποίησαν την έρευνα που προαναφέραμε.

Το αποτέλεσμα είναι ότι σχεδόν όλοι οι ασφαλισμένοι του Medisystem έμειναν ικανοποιημένοι από την οργάνωση, τους γιατρούς και τα διαγνωστικά κέντρα του δικτύου τόσο από την καθαρά ιατρική πλευρά όσο και για την ανθρωπιά και το ενδιαφέρον με το οποίο τους αντιμετωπίζουν.

Για να μιλήσουμε πιο συγκεκριμένα:

- Το 61% των ερωτηθέντων απάντησαν ότι έμειναν πάρα πολύ ικανοποιημένοι από τις υπηρεσίες που τους παρασχέθηκαν και το 36% ότι έμειναν πολύ ικανοποιημένοι.

Υγεία.
Κάτι έπρεπε ν' αλλάξει.
Κάποιος έπρεπε να τολμήσει.

MEDISYSTEM
ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ INTERAMERICAN

- Το 54% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι ο χρόνος που χρειάστηκε να περιμένουν σε ιατρεία ή διαγνωστικά κέντρα, ήταν πολύ μικρός και το 35% ότι ήταν μέσα στα λογικά πλαίσια, με βάση τα δεδομένα του προγράμματος.
 - Το 81% των ερωτηθέντων απάντησαν ότι οι ιατροί του Medisystem τους διέθεσαν περισσότερο χρόνο από όσο περίμεναν και το 14% ότι οι ιατροί τους διέθεσαν ικανοποιητικό χρόνο.
 - Το 48% των ερωτηθέντων είπαν ότι έμειναν πάρα πολύ ικανοποιημένοι από το περιβάλλον των ιατρείων ή/και των διαγνωστικών κέντρων και το 44% ότι έμειναν πολύ ικανοποιημένοι.
 - Το 97% των ερωτηθέντων απάντησαν ότι έμειναν απολύτως ικανοποιημένοι από την οργάνωση και τον τρόπο με τον οποίο τους αντιμετώπισαν.
 - Το 100% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι έχουν ήδη μιλήσει για τις θετικές τους εντυπώσεις στον κοινωνικό τους περίγυρο και το 74% ότι θα σύστηναν το Medisystem ανεπιφύλακτα.
- Τα αποτελέσματα αυτά αποδεικνύουν ότι η Interamerican πάντα στέκεται στο πλευρό των πελατών της, κατανοεί τις ανάγκες τους και προσπαθεί να τις ικανοποιήσει με νέα πρωτοποριακά προγράμματα. Τα πράγματα δείχνουν ότι τελικά η Interamerican έχει ήδη επιτύχει τους στόχους που έχει θέσει για το Medisystem και προσφέρει υπηρεσίες υγείας υψηλής ποιότητας, όχι μόνο από την καθαρά ιατρική πλευρά αλλά και από την ανθρωπιά, μια πλευρά που όλοι γνωρίζουμε πόσο πολύ έχει παραμεληθεί στη χώρα μας.

Κυκλοφόρησε το Interamerican Net

Το Δίκτυο Πωλήσεων του Ομίλου Interamerican, που «αποτελεί την καρδιά και το κυκλοφορικό του σύστημα» όπως παραστατικά το χαρακτηρίζει ο ηγέτης του κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, απέκτησε το δικό του έντυπο όργανο επικοινωνίας. Πρόκειται για το περιοδικό με τίτλο «Interamerican NET», που εξέδωσε ήδη το πρώτο τεύχος του και θα εκδίδεται κάθε δίμηνο. Η ύλη του είναι σχετική με τα ενδιαφέροντα και τις δραστηριότητες των υποκαταστημάτων και των συνεργατών του Ομίλου και περιλαμβάνει θέματα πωλήσεων, συνεντεύξεις και απόψεις διακεκριμένων πωλητών, στοιχεία παραγωγής, άρθρα χρηματοασφαλιστικού περιεχομένου ενώ παράλληλα καταγράφει την επικαιρότητα από τη ζωή της μεγάλης οικογένειας Interamerican.



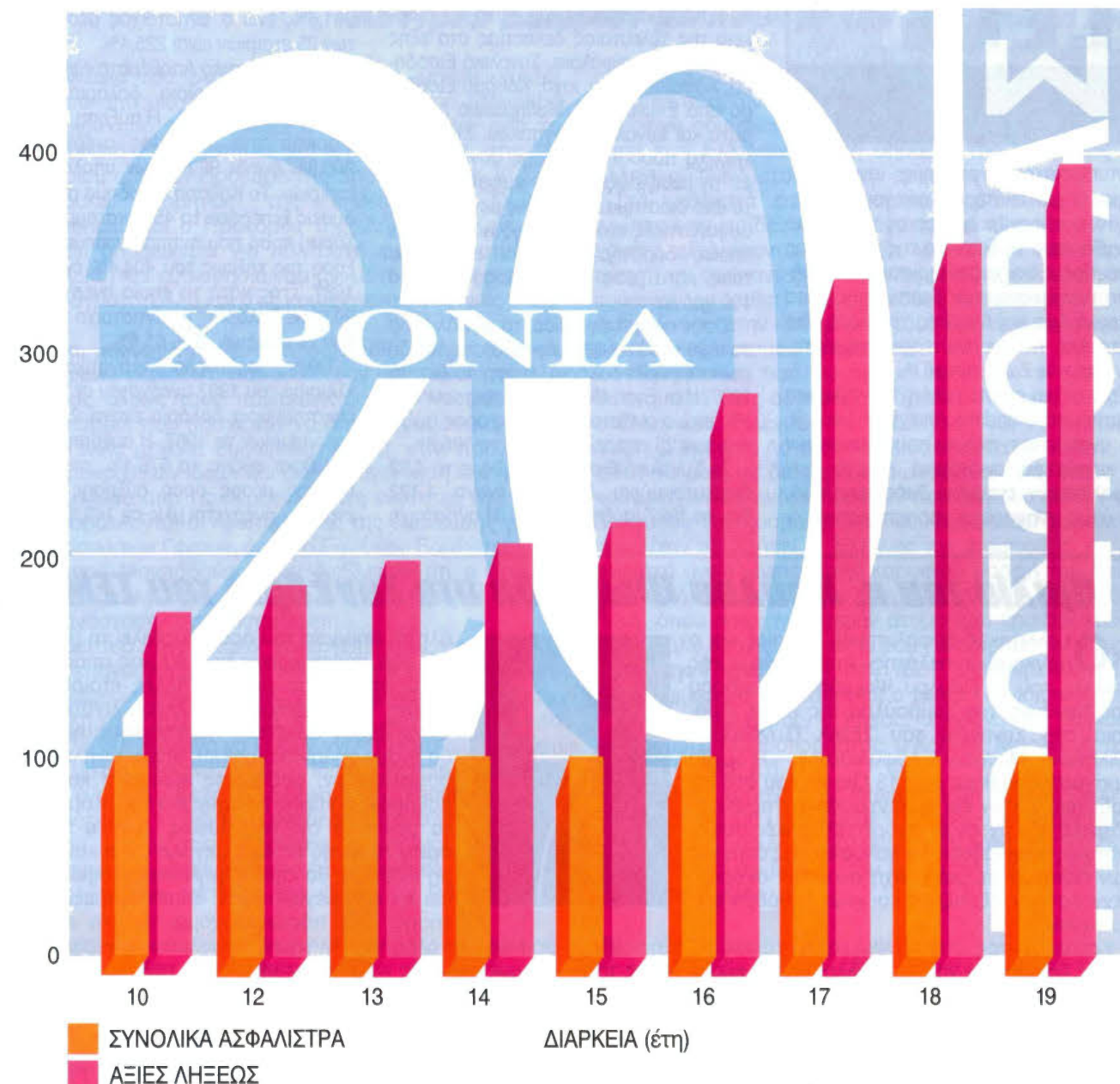
Ο κ. Γ. Παράρας
Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων
Interamerican

νική χρηματοασφαλιστικής αγοράς.

Πρόθεση της Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων του Ομίλου, που έχει την ευθύνη της έκδοσης του περιοδικού με τη συνδρομή της Διεύθυνσης Επικοινωνίας & Δημοσίων Σχέσεων, είναι η ανάδειξη του σημαντικού έργου του Δικτύου Πωλήσεων, η πλήρης ενημέρωση αλλά και η επιμόρφωση των στελεχών και συνεργατών της Interamerican. Το περιοδικό «Interamerican NET» εγγράφεται στην υλοποίηση της γενικότερης αντίληψης και στρατηγικής του Ομίλου Interamerican στον τομέα της επικοινωνίας, με στόχο πάντοτε την παροχή υπηρεσιών ολικής ποιότητας προς τους πελάτες που με την εμπιστοσύνη τους έχουν εδραιώσει σταθερά το όνομα Interamerican στην κορυφή της ελληνικής χρηματοασφαλιστικής αγοράς.

Αποτέλεσμα στην Πράξη

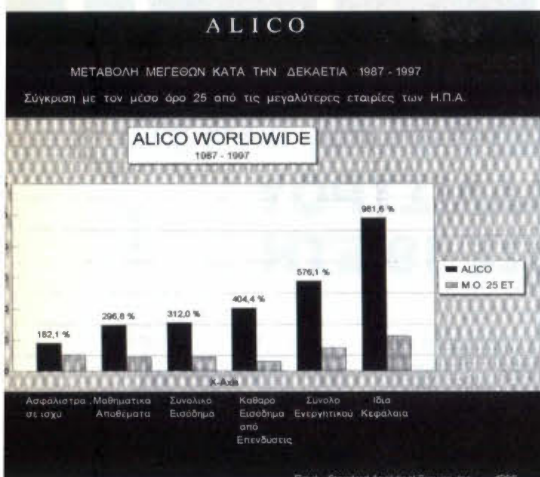
ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟΥ ΜΕ ΛΗΞΕΙΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ 10 ΕΩΣ 19 ΕΤΗ



Πρωτοπορία, Συνέπεια, Αξιοπιστία



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



Εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης των σημαντικών οικονομικών μεγεθών εμφανίζει η Αlico σε παγκόσμιο επίπεδο κατά τη διάρκεια της τελευταίας δεκαετίας. Είναι χαρακτηριστικό ότι η αύξηση των οικονομικών δεικτών της Αlico ξεπερνά έως και 6 φορές τον μέσο όρο ανάπτυξης των μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών Ζωής των ΗΠΑ.

Στην ειδική ετήσια μελέτη του έγκυρου οργανισμού Standard Analytical Service, Inc. αναλύεται η πορεία που σημειώνουν τα κυριώτερα οικονομικά μεγέθη των ασφαλιστικών εταιριών Ζωής των ΗΠΑ. Και όπως αναφέρεται χαρακτηριστικά, οι

Θεαματική άνοδος των οικονομικών δεικτών την τελευταία δεκαετία

ρυθμοί ανάπτυξης μιας ασφαλιστικής εταιρίας, σε διαχρονικό επίπεδο, αποτελούν έναν σημαντικό δείκτη για την αξιολόγηση του βαθμού επιτυχίας της.

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

Όσον αφορά την Αlico, τα ασφάλιστρα σε ισχύ κατά το 1997 έφθαναν τα 141 δισεκατομμύρια δολάρια, έναντι 50 δις. το 1987. Η αύξηση είναι της τάξεως του 182,1%, ενώ ο αντίστοιχος μέσος όρος αύξησης των 25 εταιριών έφθασε το 105,8%.

Το Συνολικό Εισόδημα έφθασε τα 4,62 δισεκατομμύρια δολάρια έναντι 1,122 δις. το 1987 (αύξηση 312%). Η αντίστοιχη

αύξηση των 25 εταιριών ήταν μόλις 93,4%.

Τα Ίδια Κεφάλαια στο τέλος του 1997 ανέρχονταν σε 2,828 δισεκατομμύρια δολάρια, έναντι 261,5 εκατομμυρίων το 1987. Η αύξηση είναι της τάξεως του 981,6%, ενώ ο αντίστοιχος μέσος όρος των 25 εταιριών είναι 225,4%.

Τα Μαθηματικά Αποθέματα έφθαναν τα 5,97 δισεκατομμύρια δολάρια, έναντι 1,506 δις. το 1987. Η αύξηση κατά τη διάρκεια της δεκαετίας ανέρχεται σε 296,8% έναντι 92,8% των υπολοίπων 25 εταιριών. Το Καθαρό Εισόδημα από Επενδύσεις ξεπέρασε τα 457 εκατομμύρια δολάρια, ποσό που αντιπροσωπεύει μια αύξηση της τάξεως του 404,4% έναντι του 1987, έτος κατά το οποίο ανερχόταν σε 90,6 εκ. δολάρια. Το αντίστοιχο ποσοστό των 25 εταιριών ήταν 61,5%.

Τέλος, το Σύνολο Ενεργητικού με το κλείσιμο του 1997 ανερχόταν σε 15,38 δισεκατομμύρια δολάρια έναντι 2,27 δισεκατομμυρίων το 1987. Η αύξηση που σημειώθηκε φθάνει το 576,1%, ενώ ο αντίστοιχος μέσος όρος αύξησης των 25 εταιριών ανέρχεται μλις σε 149,5%.

Ομιλία του κ. Παύλου Ψωριάδη στο Συνέδριο του ΣΕΜΑ

«Οι ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες και ο παγκόσμιος πελάτης» ήταν το θέμα της ομιλίας του κ. Παύλου Ψωριάδη, Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου της Ασπίς Πρόνοια στο Συνέδριο του ΣΕΜΑ (Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων). Η ομιλία πραγματοποιήθηκε στις 13 Οκτωβρίου στο ξενοδοχείο Χίλτον και επικεντρώθηκε στις δυνατότητες που έχουν οι ισχυρές ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις να καλύψουν τις ανάγκες των πελατών σε μια εποχή ανοικτών αγορών, τεχνολογικής εξελίξεως και νέων μεθόδων επικοινωνίας.

Καταλήγοντας ο κ. Π. Ψωριάδης τόνισε τα εξής: «Βεβαίως δεν πρέπει να υπερβάλλουμε. Το κύριο βάρος της δουλειάς μας θα είναι η τοπική αγορά και οι κλασικοί τοπικοί πελάτες. Ο παγκόσμιος πελάτης (global client) με



όλη τη σημασία του όρου αποτελεί τη μειοψηφία των περιπτώσεων που θα μας απασχολήσουν στο άμεσο μέλλον. Άλλες εταιρίες θα έχουν περισσότερους, άλλες λιγότερους. Όσες έχουν αρκετούς παγκόσμιους πελάτες θα έχουν σημαντικά οφέλη, όπως: υψηλό όγκο ασφαλίσεων, αυξημένες εμπειρίες και αναβαθμισμένο κύρος (image). Θα έχουν όμως και τα αρνητικά της υποθέσεως. Διότι ο παγκόσμιος πελάτης θα έχει μεγάλο όγκο και δύναμη πίεσεως, θα ζητά χαμηλότερα ασφάλιστρα και θα έχει μεγαλύτερες απαιτήσεις εξυπηρέτησης. Εγώ πάντως εύχομαι για την εταιρία μου και για όλες τις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες να έχουμε πολλούς παγκοσμιοποιημένους πελάτες. Διότι είμαι βέβαιος ότι το ισοζύγιο των συν και των πλην θα είναι τελικά θετικό υπέρ των εταιριών μας.



του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης και του Ευρωπαϊκού Κέντρου Δελφών με χορηγό την Interamerican

Η ζωντάνια του ελληνικού πνεύματος καταδεικνύεται μέσα από μια πλούσια έκθεση μοναδικού βιβλιακού υλικού που οργανώνεται στη Θεσσαλονίκη από το Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο και εγκαινιάστηκε στις 26 Οκτωβρίου από τον Πρόεδρο της Δημοκρατίας κ. Κ. Στεφανόπουλο. Χορηγός της έκθεσης ο Όμιλος Interamerican και ο Πρόεδρός της, Δημήτρης Κοντομηνάς, που αποδεικνύει για πολλοστή φορά τη σταθερή προσήλωση και ευαισθησία του όχι μόνο στα επιχειρηματικά πράγματα, αλλά και στις κοινωνικο-πολιτιστικές εκδηλώσεις.

Βιβλία, μονόφυλλα, βιβλίδια, φυλλάδια, εφημερίδες και λογοτεχνικά περιοδικά παρουσιάζουν μέσα από τις σελίδες τους όλους τους πρωτεργάτες του Νεοελληνικού Διαφωτισμού, που πασχίζουν να μην υστερήσει το Γένος από τα άλλα μεγάλα Ευρωπαϊκά κράτη, στην προώθηση των δημοκρατικών ιδεών και στην αναγέννηση της παιδείας του. Μέσα από τις θεματολογικές ενότητες της έκθεσης προβάλλονται οι πρωτεργάτες της έμπνευσης για το διαφωτισμό του Γένους, όπως ο Ευγένιος Βούλγαρης και ο Ιώσηπος Μοισιόδακας, που διέβλεπαν ότι ο δρόμος προς την απελευθέρωση περνούσε μέσα από μια καθολική «επανάσταση» στην εκπαίδευση.

Εξαιρείται ο Ρήγας και οι συνεργάτες του, όχι μόνο για τις προεπαναστατικές τους κινήσεις και την κυκλοφορία των πολεμικών ασμάτων τους, αλλά και για τη λόγια μεταφραστική τους πρωτοβουλία, που είχε ως αποτέλεσμα τα δημοφιλή δυτικά έργα να γίνουν γνωστά ανάμεσα στο φιλαναγνωστικό ελληνικό κοινό. Ιδιαίτερη έμφαση γίνεται και σε ένα άλλο μεγάλο κεφάλαιο της εποχής εκείνης, που αφορούσε τη διαμάχη ανάμεσα στην επίσημη εκκλησία (του κύκλου του Πατριαρχείου κυρίως) και στους προοδευτικούς, δηλαδή, τους πρωτεργάτες της επανάστασης και τους οπαδούς των ιδεών του Βολταίρου με

προεξέχοντα τον ίδιο τον Κοραή. Ένα μεγάλο τμήμα της έκθεσης προβάλλει τις νέες εκδόσεις των κλασικών συγγραφέων που σκοπό είχαν να σφυρηλατήσουν τη συνείδηση των Ελλήνων για τη σημασία της συνέχειας του Ελληνικού πνεύματος από την αρχαιότητα.

Στα εκθέματα επίσης, συμπεριλαμβάνονται όλες οι πρώτες εφημερίδες και τα λογοτεχνικά περιοδικά. Τα γεγονότα εξελίσσονταν ραγδαία εκείνη την πολυτάραχη εποχή, και οι απανταχού Έλληνες αποζητούσαν να γίνουν κοινωνοί για καθετί που αφορούσε ή μπορούσε να επιδράσει τόσο στην καθημερινή τους ζωή όσο και στα οράματα του ελληνισμού γενικότερα.

Η Εφημερίδα, που πρωτοκυκλοφόρησε το 1790 στη Βιέννη, από τους αδελφούς Μαρκίδες Πούλιου, αλλά και ο Ελληνικός Τηλέγραφος, οι Ειδήσεις για τα Ανατολικά Μέρη, ο Ερμής ο Λόγιος, η Μέλισσα και το Μουσείον, που είδαν το φως σε διάφορα ευρωπαϊκά κέντρα, εκτός των καθαρά λόγιων ενδιαφερόντων που παρουσιάζουν, αναδεικνύουν τον κοσμοπολίτικο και ευρωπαϊκό χαρακτήρα που είχαν αποκτήσει οι Έλληνες της Διασποράς, ενώ ξεχωριστή μνεία γίνεται στην κορυφαία μορφή του Νεοελληνικού Διαφωτισμού, τον Αδαμάντιο Κοραή. Στην έκθεση αυτή, όπου πρωταγωνιστούν άτομα που έπαιξαν καθοριστικό ρόλο στην αυτογνωσία του Γένους και την προετοιμασία της Επανάστασης του 1821, βλέπουμε να συμπορεύονται και να αντιμάχονται ο Ιώσηπος Μοισιόδακας, ο Ευγένιος Βούλγαρης, ο Ρήγας, ο Αθανάσιος Πάριος, ο Αλέξανδρος Μαυροκορδάτος, ο Κοσμάς Μπαλαΐας, ο Πολυζώης Κοντός κ.ά.

Χάρis στη χορηγία της Interamerican και του ίδιου του κ. Κοντομηνά θα μπορέσουν να απολαύσουν την έκθεση και να μελετήσουν τα πολύτιμα εκθέματά της οι 75.000 φοιτητές - και όχι μόνον - του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης.



24H COURIER

Ν. ΓΚΟΛΑΣ

ΗΡΑΚΛΕΟΥΣ 121 - ΚΑΛΛΙΘΕΑ

ΤΗΛ.: 95.33.005 FAX: 95.32.014

TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES LTD

... the Greek Reinsurance Brokers

7, Granikou Str., 151 25 Marousi, Athens - Greece, Telephone 6807025, Telefax 6807702


**ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

**ΑΓΡΟΤΙΚΗ
Ζ Ω Η Σ**

ΕΠΙΣΗΜΟΙ ΧΟΡΗΓΟΙ



ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ

BIG CITY

TCN
TOTAL COMMUNICATION NETWORK

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΑΕ
ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

EFFECT
COMPUTER APPLICATIONS

INFONET
ΕΤΑΙΡΙΑ ΕΞΕΛΙΞΙΜΩΝ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΩΝ

ALBA
The Athens Laboratory of Business Administration

ACS
... σημαίνει courier

ΛΑΙΠΤΟΣ
THE FRANCHISE CO.
THE AMERICAN COLLEGE OF GREECE
Vision
THE ART OF DISPLAY & DESIGN

Χορηγός Επικοινωνίας

Η ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ

Η ERICSSON

σας προσκαλεί

14-15 Νοεμβρίου Αθήνα

12-13 Δεκεμβρίου Θεσσαλονίκη

 Οδοντός Έκθεσης
MONEY SHOW GUIDE
ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΚΥΡΟΥΣ

 Διαμεσολάβηση στη
Διατραπεζική Αγορά

Αιγίδα:


 ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΚΑΙ
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ

 Κεντρικό Συνέδριο
Οικονομικός
ΤΑΧΥΔΡΟΜΟΣ

ΔΙΕΘΝΕΣ ΣΥΝΕΔΡΙΟ
ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ
ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ
ΑΘΗΝΩΝ Α.Ε.
ΘΕΜΑ: ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ
ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΚΑΙ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΣ
ΚΙΝΔΥΝΩΝ ΑΓΟΡΑΣ
Σάββατο 14/11/98 14:00 μμ
ΧΟΡΗΓΟΙ: NEXUS, METROLIFE
ΕΙΣΟΔΟΣ ΕΛΕΥΘΕΡΗ

**MONEY
SHOW '98**
**INT
electronic**
PSION
Psion Computers Plc

TELESTAR

 Διοργανωτής
ORGANOTECNICA A.E.
Πληροφορίες Τηλ.: 9671020-23

 FRANCHISEE
MONEY SHOW CYPRUS
OFF THE RECORD - 7295306-7

FRANCHISE MONEY SHOW Ενδιαφέρεστε να γίνετε και εσείς franchisee του Money Show;
Για πληροφορίες και ραντεβού επικοινωνήστε με τον κ. Γιώργο Ρεφενέ στα τηλέφωνα 9671072-5

 Πρόσκληση
σε μία επικοινωνία
χωρίς όρια.

 14 - 15 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ
Athenaeum Intercontinental

Η Ericsson, μία από τις κορυφαίες εταιρίες τηλεπικοινωνιών στον κόσμο, σας προσκαλεί στο μεγαλύτερο χρηματοοικονομικό πολυσυνέδριο Money Show '98, που θα πραγματοποιηθεί στις 14 και 15 Νοεμβρίου, στο ξενοδοχείο Athenaeum Intercontinental. Μία μοναδική ευκαιρία να θαυμάσετε από κοντά τις τεχνολογικές καινοτομίες που προσφέρει η Ericsson:

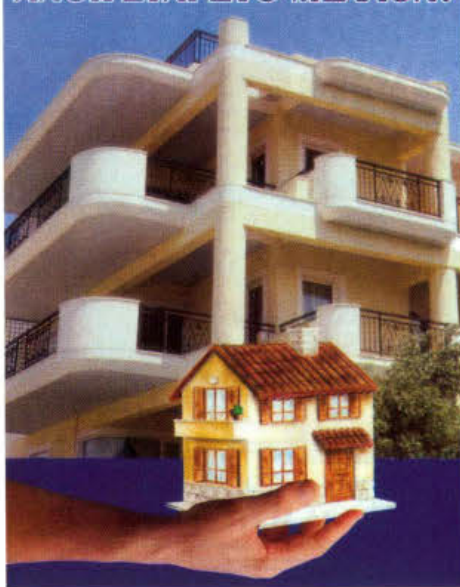
- **Κινητά Τηλέφωνα:** με συσκευές που ξεπερνούν κάθε προσδοκία σε τεχνολογία, λειτουργικότητα και αξιοπιστία
- **Δίκτυα Κινητής Τηλεφωνίας:** με παροχή ολοκληρωμένου εξοπλισμού, υποδομής και υποστήριξης στα δίκτυα των εταιριών κινητής τηλεφωνίας, που επιτρέπουν στο χρήστη να απολαμβάνει ακόμα και "έξυπνες" υπηρεσίες
- **Εθνική Τηλεπικοινωνιακή Υποδομή:** με εκτεταμένη σειρά προϊόντων και τεχνολογική αιχμή το τηλεπικοινωνιακό σύστημα AXE-10, το πιο διαδεδομένο διεθνώς ψηφιακό τηλεπικοινωνιακό κέντρο
- **Ιδιωτικός Επιχειρηματικός Τομέας:** με την παροχή ολοκληρωμένων τηλεπικοινωνιακών λύσεων, βασισμένων στο προηγμένο ψηφιακό σύστημα Consono MD 110
- **Ασύρματη Επικοινωνία:** με το προηγμένο τεχνολογικά ψηφιακό σύστημα επικοινωνίας, βασισμένο στο πρότυπο DECT και σχεδιασμένο για να καλύψει τις ανάγκες της σύγχρονης επιχείρησης για άμεση, αξιόπιστη και ασφαλή επικοινωνία

 Ελάτε κι εσείς στο Money Show '98.
Η Ericsson σας προσκαλεί σε μία επικοινωνία χωρίς όρια!

**MONEY
SHOW**
98

ERICSSON

**Η COMMERCIAL UNION
ΑΝΟΙΓΕΤΑΙ ΣΤΟ ΜΕΜΟΝ!**



COMMERCIAL UNION

MULTI HOME

Το σπίτι σας σε νέα επίπεδα προστασίας!

Τι είναι το Multi Home

Είναι το πρόγραμμα που σχεδίασε η Commercial Union για όλους τους ιδιοκτήτες και ενοικιαστές κατοικιών. Το πρόγραμμα παρέχει ολοκληρωμένη προστασία για τα κτίρια και το περιεχόμενό τους.

Προβλέποντας κάθε πιθανό κίνδυνο που διατρέχει η περιουσία σας, το Multi Home καλύπτει τρεις κατηγορίες ασφαλισμένων:

- α) Ιδιοκτήτες που δεν κατοικούν στο διαμέρισμά τους
Για την κατηγορία αυτή καλύπτει:
 - Το κτίριο της κατοικίας με Πλήρη Αξία Αποκατάστασης για ζημιές από:
 - 1) Πυρκαγιά και κεραυνό, πυρκαγιά από δάσος
 - 2) Έκρηξη από κάθε αιτία συμπεριλαμβανομένης και της έκρηξης λέβητα (είτε προξενηθούν ζημιές στον ίδιο το λέβητα είτε σε άλλα πράγματα), ηλεκτρικού ή ηλιακού θερμοσίφωνα και συσκευών υγραερίου
 - 3) Πλημμύρα, καταιγίδα, θύελλα, με απαλλαγή σε κάθε ζημιά Δρχ. 30.000
 - 4) Διάρρηξη σωληνώσεων (εκτός από τις αποχετεύσεις) με απαλλαγή σε κάθε ζημιά Δρχ. 30.000
 - 5) Βάρος Χιονιού
 - 6) Τρομοκρατικές ενέργειες

- 7) Διατάραξη της δημόσιας τάξης
- 8) Κακόβουλη βλάβη
- 9) Πτώση αεροσκαφών και/ή αντικειμένων που πέφτουν από αυτά
- 10) Πτώση δέντρων ή κλαδιών
- 11) Πρόσκρουση οχήματος
- 12) Ζημιές από καπνό
- 13) Ζημιές που προξενούνται από την πυρόσβεση
- 14) Αποκομιδή συντριμμάτων και καθαρισμό του χώρου μέχρι Δρχ. 5.000.000
- 15) Θραύση κρυστάλλων μέχρι Δρχ. 300.000
- 16) Θραύση καθρεπτών μέχρι Δρχ. 200.000
 - Την απώλεια εισοδήματος (ενοικίου) σε περίπτωση που η κατοικία καταστεί μη κατοικήσιμη από καλυπτόμενο κίνδυνο, για περίοδο μέχρι 12 μήνες και για συνολικό ποσό μέχρι το 10% της ασφαλισμένης αξίας του κτιρίου
 - Προσωπική αστική ευθύνη του ασφαλισμένου και των μελών της οικογένειάς του για σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές προς τρίτους, καθώς και την αστική ευθύνη από πυρκαγιά μέχρι Δρχ. 20.000.000
 - Επιπλέον:
 - 1) Αναπροσαρμόζουμε αυτόματα σε κάθε ανανέωση το ασφαλισμένο κεφάλαιο σύμφωνα με τον πληθωρισμό

- 2) Πληρώνουμε τις αποζημιώσεις χωρίς παρακράτηση χαρτοσήμου
- β) Ιδιοκτήτες που κατοικούν στο διαμέρισμά τους

Για την κατηγορία αυτή καλύπτει:

- Το κτίριο της κατοικίας με Πλήρη Αξία Αποκατάστασης για ζημιές από:

- 1) Πυρκαγιά και κεραυνό, πυρκαγιά από δάσος
- 2) Έκρηξη από κάθε αιτία συμπεριλαμβανομένης και της έκρηξης λέβητα (είτε προξενηθούν ζημιές στον ίδιο το λέβητα είτε σε άλλα πράγματα), ηλεκτρικού ή ηλιακού θερμοσίφωνα και συσκευών υγραερίου
- 3) Πλημμύρα, καταιγίδα, θύελλα, με απαλλαγή σε κάθε ζημιά Δρχ. 30.000
- 4) Διάρρηξη σωληνώσεων (εκτός από τις αποχετεύσεις) με απαλλαγή σε κάθε ζημιά Δρχ. 30.000
- 5) Βάρος Χιονιού
- 6) Τρομοκρατικές ενέργειες
- 7) Διατάραξη της δημόσιας τάξης
- 8) Κακόβουλη βλάβη
- 9) Πτώση αεροσκαφών και/ή αντικειμένων που πέφτουν από αυτά
- 10) Πτώση δέντρων ή κλαδιών
- 11) Πρόσκρουση οχήματος
- 12) Ζημιές από καπνό
- 13) Ζημιές που προξενούνται από την πυρόσβεση
- 14) Ζημιές που προκλήθηκαν από διάρρηξη
- 15) Αποκομιδή συντριμμάτων και τον καθαρισμό του χώρου μέχρι Δρχ. 5.000.000
- 16) Θραύση κρυστάλλων μέχρι Δρχ. 300.000
- 17) Θραύση καθρεπτών μέχρι Δρχ. 200.000
 - Την απώλεια εισοδήματος (ενοικίου) σε περίπτωση που η κατοικία καταστεί μη κατοικήσιμη από καλυπτόμενο κίνδυνο, για περίοδο μέχρι 12 μήνες και για συνολικό ποσό μέχρι το 10% της ασφαλισμένης αξίας του κτιρίου
 - Προσωπική αστική ευθύνη του ασφαλισμένου και των μελών της οικογένειάς

του για σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές προς τρίτους, καθώς και την αστική ευθύνη από πυρκαγιά μέχρι Δρχ. 20.000.000

- Το περιεχόμενο της κατοικίας τους (έπιπλα, ρουχισμό, ηλεκτρικές συσκευές κ.ά.) για ζημιές που προκαλούνται από:
 - 1) Πυρκαγιά και κεραυνό, συμπεριλαμβανομένης και της πυρκαγιάς από δάσος
 - 2) Έκρηξη από κάθε αιτία, συμπεριλαμβανομένης και της έκρηξης λέβητα (είτε προξενηθούν ζημιές στον ίδιο το λέβητα είτε σε άλλα πράγματα), ηλεκτρικού ή ηλιακού θερμοσίφωνα και συσκευών υγραερίου
 - 3) Πλημμύρα, καταιγίδα, θύελλα (με απαλλαγή σε κάθε ζημιά Δρχ. 30.000)
 - 4) Βάρος Χιονιού
 - 5) Τρομοκρατικές ενέργειες
 - 6) Διατάραξη της δημόσιας τάξης
 - 7) Κακόβουλη βλάβη
 - 8) Πτώση αεροσκαφών και/ή αντικειμένων που πέφτουν από αυτά
 - 9) Πτώση δέντρων ή κλαδιών
 - 10) Πρόσκρουση οχήματος
 - 11) Ζημιές από καπνό
 - 12) Ζημιές που προξενούνται από την πυρόσβεση
 - 13) Βραχυκύκλωμα σε ηλεκτρικές συσκευές με ασφαλιζόμενο όριο το 10% της αξίας του περιεχομένου και μέχρι Δρχ. 1.000.000 (απαλλαγή Δρχ. 50.000 σε κάθε ζημιά)
 - 14) Δαπάνη επισκευής ηλεκτρονικών συσκευών για ζημιές που προέρχονται από τυχαίο εξωτερικό αίτιο, μέχρι Δρχ. 300.000 (απαλλαγή Δρχ. 30.000 σε κάθε ζημιά)
 - 15) Αλλοίωση τροφίμων στο ψυγείο ή τον καταψύκτη από καλυπτόμενο κίνδυνο μέχρι Δρχ. 150.000
 - 16) Κλοπή με διάρρηξη (όχι όμως με κλειδί ή αντικλειδί) και ζημιές που προξενήσαν οι διαρρήκτες σε πράγματα που δεν αφαιρέσαν. Προϋπόθεση για την κάλυψη αυτή είναι ότι η κατοικία δεν παρέμεινε ακατοίκητη για συνεχές διάστημα μεγαλύτερο από 45 ημέρες. Κάθε αντικείμενο (εκτός από έπιπλα) αξίας μεγαλύτερης των Δρχ. 300.000 πρέπει να δηλωθεί χωριστά στην πραγματική του αξία.
- Τη δαπάνη μετακόμισης και ζημιές κατά τη μετακόμιση της οικοσκευής του ασφαλισμένου σε προσωρινή κατοικία, μέχρι 5% της αξίας της οικοσκευής, καθώς και κάλυψη των ασφαλισμένων αντικειμένων στη νέα προσωρινή διεύθυνση
- Επιπλέον:

- 1) Αναπροσαρμόζουμε αυτόματα σε κάθε ανανέωση το ασφαλισμένο κεφάλαιο σύμφωνα με τον πληθωρισμό
- 2) Πληρώνουμε τις αποζημιώσεις χωρίς παρακράτηση χαρτοσήμου.
- γ) Ενοικιαστές κατοικιών
Για την κατηγορία αυτή καλύπτει:
 - Το περιεχόμενο του κτιρίου κατοικίας τους με Πλήρη Αξία Αποκατάστασης για ζημιές από:
 - 1) Πυρκαγιά και κεραυνό, συμπεριλαμβανομένης και της πυρκαγιάς από δάσος
 - 2) Έκρηξη από κάθε αιτία, συμπεριλαμβανομένης και της έκρηξης λέβητα (είτε προξενηθούν ζημιές στον ίδιο το λέβητα είτε σε άλλα πράγματα), ηλεκτρικού ή ηλιακού θερμοσίφωνα και συσκευών υγραερίου
 - 3) Πλημμύρα, καταιγίδα, θύελλα (με απαλλαγή σε κάθε ζημιά Δρχ. 30.000)
 - 4) Βάρος Χιονιού
 - 5) Τρομοκρατικές ενέργειες
 - 6) Διατάραξη της δημόσιας τάξης
 - 7) Κακόβουλη βλάβη
 - 8) Πτώση αεροσκαφών και/ή αντικειμένων που πέφτουν από αυτά
 - 9) Πτώση δέντρων ή κλαδιών
 - 10) Πρόσκρουση οχήματος
 - 11) Ζημιές από καπνό
 - 12) Ζημιές που προξενούνται από την πυρόσβεση
 - 13) Βραχυκύκλωμα σε ηλεκτρικές συσκευές με ασφαλιζόμενο όριο το 10% της αξίας του περιεχομένου και μέχρι Δρχ. 1.000.000 (απαλλαγή Δρχ. 50.000 σε κάθε ζημιά)
 - 14) Δαπάνη επισκευής ηλεκτρονικών συσκευών για ζημιές που προέρχονται από τυχαίο εξωτερικό αίτιο, μέχρι Δρχ. 300.000 (απαλλαγή Δρχ. 30.000 σε κάθε ζημιά)
 - 15) Αλλοίωση τροφίμων στο ψυγείο ή τον καταψύκτη από καλυπτόμενο κίνδυνο μέχρι Δρχ. 150.000
 - 16) Κλοπή με διάρρηξη (όχι όμως με κλειδί ή αντικλειδί) και ζημιές που προξενήσαν οι διαρρήκτες σε πράγματα που δεν αφαιρέσαν. Προϋπόθεση για την κάλυψη αυτή είναι ότι η κατοικία δεν παρέμεινε ακατοίκητη για συνεχές διάστημα μεγαλύτερο από 45 ημέρες. Κάθε αντικείμενο (εκτός από έπιπλα) αξίας μεγαλύτερης των Δρχ. 300.000 πρέπει να δηλωθεί χωριστά στην πραγματική του αξία.
 - Τη δαπάνη μετακόμισης και ζημιές κατά τη μετακόμιση της οικοσκευής του ασφαλισμένου σε προσωρινή κατοικία,



μέχρι 5% της αξίας της οικοσκευής, καθώς και κάλυψη των ασφαλισμένων αντικειμένων στη νέα προσωρινή διεύθυνση

- Επιπλέον:
 - 1) Αναπροσαρμόζουμε αυτόματα σε κάθε ανανέωση το ασφαλισμένο κεφάλαιο σύμφωνα με τον πληθωρισμό
 - 2) Πληρώνουμε τις αποζημιώσεις χωρίς παρακράτηση χαρτοσήμου. Στεγάζοντας την επιθυμία σας για ασφάλεια!

Το σπίτι σας δεν είναι απλά το θεμέλιο της περιουσίας σας. Είναι ο απόλυτα προσωπικός σας χώρος και θέλετε να είναι σωστά προστατευμένος.

Η Commercial Union, κατανοώντας την επιθυμία σας, επεξεργάστηκε, σχεδίασε και σας προσφέρει ένα σύγχρονο και ευέλικτο πακέτο προτάσεων που καλύπτει ολοκληρωμένα ιδιοκτήτες αλλά και ενοίκους.

Το πρόγραμμα Multi Home δημιουργεί νέα πρότυπα προστασίας που αντιμετωπίζουν κάθε ενδεχόμενο κίνδυνο, μετατρέποντας την απλή ασφάλιση σε απόλυτη εξασφάλιση!



COMMERCIAL UNION

Η Commercial Union είναι ένας από τους ισχυρότερους διεθνείς χρηματοοικονομικούς Ομίλους με κύριο αντικείμενο τις ασφαλίσσεις 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 τρισεκα-

τομμύρια 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.



Τι λέει για την επιτυχία ο μεγαλύτερος δ/ντής υπ/τος των Η.Π.Α.

Το περιοδικό της Limra «Managers Magazine» ζήτησε από διευθυντή του μεγαλύτερου υποκαταστήματος των Η.Π.Α. να δώσει την σπουδαιότερη συμβουλή του στους άλλους διευθυντές. Εδώ είναι η απάντησή του:

«Πρέπει να βρείτε ένα άτομο το οποίο πραγματικά πιστεύετε ότι έχει τις ικανότητες να γίνει επιτυχημένο σε αυτή τη δουλειά, χρησιμοποιώντας οποιαδήποτε μέθοδο επιτυχίας, αρκεί να είναι αντικειμενική. Μέσω του συστήματός σας θα πρέπει να διακινείτε 15 με 20 ανθρώπους για να μπορέσετε να βρείτε τον ένα που θα προσλάβετε.

Οι άνθρωποι έχουν την τάση να γίνονται αυτό που εκείνοι πιστεύουν ότι εμείς πιστεύουμε ότι μπορούν να γίνουν. Αν πραγματικά πιστεύετε ότι το άτομο έχει τις ικανότητες να γίνει επιτυχημένο, και αν αυτός γνωρίζει ότι το πιστεύετε, ο ασφαλιστής θα έχει τις καλύτερες πιθανότητες να επιτύχει πέρα ακόμη κι από τις προσδοκίες του.

Νούμερο ένα χρειάζεστε ένα σύστημα το οποίο να είναι κανόνας στην οργάνωσή σας. Αυτό το σύστημα θα πρέπει να αρχίζει με την αναγνώριση ότι αυτή είναι κυρίως μια δουλειά αναζήτησης.

Συγκεντρώστε την προσοχή σας στους ανθρώπους σας. Δεν εννοώ να τους επιτηρείτε στη δουλειά τους. Πιστεύουμε ότι οι δυνατοί ασφαλιστές δεν θέλουν κάποιον να τους επιτηρεί στις επαφές τους με τους πελάτες. Απλώς παρατηρείτε και ακούτε. Αφήστε τους ανθρώπους σας να σας μιλήσουν γι' αυτά που τους απασχολούν και θα ξέρετε τι συμβαίνει στο υποκατάστημα».

Ο εκδότης του NAI όταν ήταν Δ/ντής υπ/τος συνήθιζε να λέει κάτι που κάπου άκουσε:

«Βρείτε ένα “καλής πάστας” άτομο, πείτε του τι είναι η δουλειά και πως γίνεται και... αφήστε τον... ήσυχο να την κάνει... Η επιτυχία θά έρθει σύντομα...»

ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΙ ΕΛΛΗΝΕΣ MANAGERS ΠΟΥ ΕΧΟΥΝ ΚΑΝΕΙ ΠΡΑΞΗ ΟΣΑ ΛΕΕΙ Ο ΑΜΕΡΙΚΑΝΟΣ MANAGER



Ο κ. Βαμβουκάκης Νικόλαος της Ν.Ν.



Ο κ. Θ. Παπακωνσταντίνου της Ν.Ν.



Οι κ.κ. Ε. Μαρκόγλου, Α. Χριστοδουλίδης, της ALICO



Το βαρύ πυροβολικό της Interamerican: οι Managers κ. Η. Κοντογιάννης, Δ. Δημάκης και Θ. Θωμόπουλος

Ο κ. Φουφόπουλος της Εθν. Ασφ/κής

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΣΕΛΙΔΕΣ ΚΥΠΡΟΥ

Η Universal Life

Με ανθρωποκεντρικό χαρακτήρα
διανοίγει συνεχώς νέους
ορίζοντες, με σκοπό να καταστεί
ένας από τους μεγαλύτερους
οργανισμούς παροχής
ολοκληρωμένων
χρηματοοικονομικών υπηρεσιών
στον ευρύτερο Κυπρο -
Ελλαδικό χώρο.
Η ενίσχυση των
παραδοσιακών ασφαλιστικών
υπηρεσιών, η εδραίωση στον
τραπεζικό τομέα και η
επέκταση στην Ελλάδα
αποτελούν ξεκάθαρα βήματα
στην κατεύθυνση
πραγματοποίησης του
οράματός της.
Ένα όραμα που οδηγεί
συνεχώς το Συγκρότημα
Εταιριών Universal σε
πρωτοποριακές καινοτομίες
και στην κατάκτηση νέων
εδαφών.



Α. ΓΕΩΡΓΙΟΥ
Ο άνθρωπος
που με τους
συνεργάτες του
έκανε την
Universal Life
ένα
συγκρότημα
επιτυχιών...

**Η επέκταση
είναι η επιτυχία
Ο άνθρωπος είναι
η βάση**

Αν η επιτυχία δεν
χρειαζόταν σκληρή
προσπάθεια θα ήταν
όλοι πρώτοι...

Και μένει σταθερή
όταν η ανοδική της
πορεία εξελίσσεται,
σκαλί - σκαλί, με
υπομονή και επιμονή
αλλά και όραμα για
πιο ψηλά.

**Η Universal Life
πέτυχε αυτό που
ήθελε**

Δηλαδή να
αναπτύσσεται με
σταθερούς
ρυθμούς και μαζί
της να
ισχυροποιείται το
αίσθημα
ασφάλειας και
σιγουριάς που
χρειάζεται ένας
σύγχρονος
άνθρωπος στη
ζωή του.

**Τελικά η βάση
αυτής της
επιτυχίας,
αναμφίβολα,
είναι ο
άνθρωπος.**

Οι κρεώσεις στα επενδυτικά σχέδια της κυπριακής ασφαλιστικής αγοράς

Πολλοί οι οποίοι ασχολούνται με τα ασφαλιστικά και κυρίως πολλοί ασφαλιστές οι οποίοι προωθούν τα διάφορα ασφαλιστικά σχέδια υποστηρίζουν ότι τα επενδυτικά σχέδια είναι πιο ευκολονόητα και είναι πιο εύκολο να υπολογίσει ο πελάτης πόσο από το ασφαλιστρο που πληρώνει επενδύεται στο μετοχικό ταμείο και πόσο περίπου θα είναι η αξία εξαγοράς του ταμείου του σε κάποιο συγκεκριμένο έτος. Ο λόγος που υπάρχει αυτή η αντίληψη είναι διότι τα ποσοστά επένδυσης είναι γνωστά (από τα quotations) και επομένως πολλαπλασιάζοντας το ανάλογο ποσοστό με το ασφαλιστρο ο πελάτης βρίσκει εύκολα τα επενδυμένα ποσά. Γνωρίζοντας τα επενδυμένα ποσά και χρησιμοποιώντας τη μέση αναμενόμενη απόδοση του ταμείου μπορεί να υπολογίσει πόση περίπου θα είναι η αξία εξαγοράς σε κάποιο συγκεκριμένο έτος. Όμως τα πράγματα δεν είναι τόσο απλά όσο ακούγονται διότι του επενδυόμενου ποσού προηγούνται ή το ακολουθούν διάφορες χρεώσεις. Σκοπός αυτού του άρθρου είναι να επεξηγήσω ποιες είναι οι χρεώσεις που χρησιμοποιούνται στα επενδυτικά σχέδια στην Κύπρο και πώς αυτές επηρεάζουν τις αξίες εξαγοράς των σχεδίων.

Η πρώτη χρέωση έχει να κάνει με το εισπραχθέν ασφαλιστρο και είναι το δικαίωμα συμβολαίου (Policy Fee). Το δικαίωμα συμβολαίου είναι μηνιαίο, τριμηνιαίο, εξαμηνιαίο ή ετήσιο ανάλογα με τον τρόπο πληρωμής του ασφαλιστρού. Στα πλείστα σχέδια της αγοράς το δικαίωμα συμβολαίου αφαιρείται από το ασφαλιστρο πριν αυτό να επενδυθεί στο ταμείο του σχεδίου και να μετατραπεί σε επενδυτικές μονάδες. Υπάρχουν όμως και κάποια σχέδια στα οποία η επένδυση του ασφαλιστρού προηγείται της αφαίρεσης του δικαιώματος συμβολαίου. Σε αυτά τα σχέδια αφού γίνει η επένδυση αφαιρούνται από το ταμείο του πελάτη πάνω σε μηνιαία βάση (ασχέτως του τρόπου πληρωμής) τόσες επενδυτικές μονάδες όσες αντιστοιχούν σε ένα μηνιαίο δικαίωμα συμβολαίου. Το δικαίωμα συμβολαίου το οποίο χρεώνεται σήμερα στα επενδυτικά σχέδια κυμαίνεται από £1,25 έως £1,50 μηνιαίως, £4,00 έως £5,00 τριμηνιαίως, £7,00 έως £9,00 εξαμηνιαίως και £12,00 έως £18,00 ετησίως. Θα πρέπει να αναφέρω εδώ ότι στα πλείστα επενδυτικά σχέδια η ασφαλιστική εταιρία διατηρεί το δικαίωμα να αυξήσει όποτε θέλει και όσο θέλει την εν λόγω χρέωση.

Η δεύτερη χρέωση είναι η χρέωση μειωμένης επένδυσης (reduced allocation charge) και η οποία ακολουθεί τη χρέωση δικαιώματος συμβολαίου. Με βάση αυτή τη χρέωση μετά που αφαιρείται από το εισπραχθέν ασφαλιστρο το δικαίωμα συμβολαίου, αντί να επενδυθεί στο επενδυτικό ταμείο ολόκληρο το υπόλοιπο ποσό, επενδύεται ένα μέρος του. Σε κάποια σχέδια η χρέωση αυτή είναι 100% τον πρώτο χρόνο ενώ σε άλλα κυμαίνεται περίπου από 90% ως 40% αναλόγως με τη διάρκεια του σχεδίου (αν το σχέδιο είναι κλειστής διάρκειας) ή την ηλικία του ασφαλισμένου (αν το σχέδιο είναι ανοικτής διάρκειας). Τον δεύτερο χρόνο η χρέωση αυτή και πάλι διαφέρει από σχέδιο σε σχέδιο και κυμαίνεται από 65% ως 0% αναλόγως της διάρκειας ή της ηλικίας. Στα επόμενα χρόνια η εν λόγω χρέωση μηδενίζεται παρόλο που υπάρχει κάποιο συγκεκριμένο σχέδιο στην αγορά στο οποίο η χρέωση συνεχίζεται με μικρότερο ποσοστό (5%) μέχρι τον 5ο χρόνο. Σε δύο άλλα σχέδια της αγοράς η χρέωση αυτή διαρκεί, με κάποια ποσοστά που κυμαίνονται από 11% ως 8%, μέχρι τη λήξη του σχεδίου. Οι πιο πάνω χρεώσεις είναι καθαρά χρεώσεις πάνω στο εισπραχθέν ασφαλιστρο. Υπάρχουν ακόμη τέσσερις χρεώσεις οι οποίες έχουν να κάνουν με το ταμείο του πελάτη και τις επενδυτικές μονάδες που ανήκουν σ' αυτό.

Η πρώτη από αυτές τις χρεώσεις είναι η χρέωση θνησιμότητας (mortality charge). Η χρέωση αυτή ακολουθεί την επένδυση ασφαλιστρού και γίνεται σε μηνιαία βάση ασχέτως του τρόπου πληρωμής. Ως βάση για την εν λόγω χρέωση χρησιμοποιείται ο

αγγλικός πίνακας ποσοστών κατά ηλικία θνησιμότητας A67-70. Με βάση αυτό την πίνακα όσο αυξάνεται η ηλικία του πελάτη τόσο αυξάνεται και το ποσοστό χρέωσης. Το ποσοστό αυτό πολλαπλασιάζεται με τη διαφορά του ασφαλισμένου κεφαλαίου και της εκάστοτε αξίας των μονάδων του πελάτη. Αυτό γίνεται στα σχέδια στα οποία σε περίπτωση θανάτου πληρώνεται το μεγαλύτερο ποσό από το ασφαλισμένο κεφάλαιο και την αξία των μονάδων. Σε άλλα σχέδια, όπου το κεφάλαιο πληρώνεται ως επιπλέον ποσό στην αξία των μονάδων, το ποσοστό χρέωσης θνησιμότητας πολλαπλασιάζεται με το ασφαλισμένο κεφάλαιο μόνο (επομένως και η χρέωση είναι μεγαλύτερη). Το ποσοστό χρέωσης θνησιμότητας μπορεί να αυξηθεί βάση κάποιου ποσοστού επασφαλιστρού, ανάλογα με το αν κατά τη σύναψη της ασφάλισης η εταιρία θεώρησε ότι χρειάζεται το επασφαλιστρο λόγω αυξημένου κινδύνου. Σήμερα οι διάφορες εταιρίες χρεώνουν από 80% έως 120% του πίνακα ποσοστών θνησιμότητας που ανέφερα πιο πάνω. Οι περισσότερες εταιρίες διατηρούν το δικαίωμα να αλλάξουν την εν λόγω χρέωση και θα πρέπει να τονίσω εδώ ότι η χρέωση αυτή δεν είναι καθόλου ξεκάθαρη μέσα στα συμβόλαια (και στα quotations) εφ' όσον τα ποσοστά χρέωσης του κάθε χρόνου σε καμιά περίπτωση δεν επισυνάπτονται (δεν γίνονται disclosed).

Η επόμενη χρέωση είναι η χρέωση διαχείρισης του ταμείου (Management charge). Με βάση αυτή τη χρέωση σε κάθε διατίμηση της τιμής των μονάδων του ταμείου αφαιρείται από το ταμείο ένα συγκεκριμένο ποσοστό. Στα πλείστα σχέδια η διατίμηση γίνεται μηνιαίως, επομένως και η χρέωση διαχείρισης του ταμείου γίνεται σε μηνιαία βάση. Σχεδόν όλα τα σχέδια χρεώνουν σήμερα 1/12 του 1% κάθε μήνα ενώ συγχρόνως διατηρούν το δικαίωμα για αύξηση της εν λόγω χρέωσης μέχρι 1/12 του

1,5% ή 2%. Μια άλλη χρέωση η οποία μπορεί λόγω της φύσεώς της να θεωρηθεί έμμεση είναι η χρέωση της διαφοράς τιμής προσφοράς (offer price) και τιμής εξαργύρωσης (bid price). Ενώ το επενδυμένο ασφαλιστρο αγοράζει μονάδες σε μια Α τιμή (τιμή προσφοράς) κατά την εξαγορά (ρευστοποίηση) των μονάδων χρησιμοποιείται μια άλλη τιμή Β (τιμή εξαργύρωσης) η οποία είναι κατά ένα σταθερό ποσοστό πιο χαμηλή από την τιμή Α. Το ποσοστό διαφοράς μεταξύ των δύο τιμών (bid-offer spread) διαφέρει από σχέδιο και με βάση τα σχέδια που υπάρχουν σήμερα στην αγορά η εταιρία έχει το δικαίωμα να αυξήσει το εν λόγω ποσοστό μέχρι κάποιο μέγιστο ποσοστό το οποίο δηλώνεται είτε στο quotation είτε στο συμβόλαιο.

Τέλος, η τέταρτη χρέωση η οποία έχει να κάνει με το ταμείο του πελάτη είναι η χρέωση εξαγοράς. Αυτή η χρέωση χρησιμοποιείται μόνο στην περίπτωση που γίνεται εξαγορά πριν προλάβει το συμβόλαιο να συμπληρώσει κάποια συγκεκριμένα χρόνια σε ισχύ τα οποία καθορίζονται στο συμβόλαιο. Η εν λόγω χρέωση εκφράζεται ως ποσοστό στο ταμείο του πελάτη και μειώνεται όσο αυξάνονται τα χρόνια εν ισχύ του συμβολαίου. Με βάση τα σχέδια που υπάρχουν σήμερα στην αγορά η χρέωση αυτή αρχίζει με 100% τα πρώτα 2 ή 3 χρόνια και μειώνεται σημαντικά στα μετέπειτα χρόνια. Αυτή η χρέωση διαρκεί από 2 έτη (σε κάποιες εταιρίες) και φθάνει μέχρι και 10 έτη (σε άλλες).

Όλες αυτές οι χρεώσεις επηρεάζουν σημαντικά την αξία εξαγοράς του συμβολαίου του πελάτη και πρέπει οπωσδήποτε να λαμβάνονται υπόψη στις οποιεσδήποτε προβλέψεις μελλοντικών αξιών εξαγοράς γίνονται. Οι ασφαλιστικές εταιρίες οφείλουν και έχουν υποχρέωση να ενημερώνουν είτε μέσω του συμβολαίου είτε μέσω του quotation για τις χρεώσεις που χρησιμοποιούνται στα σχέδιά τους και μάλιστα η επεξήγηση να γίνεται σε απλή και κατανοητή γλώσσα ώστε ο πελάτης να μπορεί εύκολα να καταλάβει την όλη λειτουργία του σχεδίου του.



ΝΙΚΟΣ ΚΟΥΛΑΙΠΗΣ
Εσωτερικός Ανα-
λογιστής Ομίλου
Πανευρωπαϊκής &
Πρόεδρος
Συνδέσμου Ανα-
λογιστών Κύπρου

Αξιόλογα τα αποτελέσματα της Interamerican Κύπρου για το 1997

Η INTERAMERICAN ΣΤΑΘΕΡΑ ΣΤΗΝ ΠΡΩΤΗ ΘΕΣΗ

Το 1997 αποτέλεσε ακόμη μια χρονιά κατά την οποία η Ασφαλιστική Εταιρία Interamerican σημείωσε αξιόλογα αποτελέσματα, συνέχισε την ανοδική της πορεία και παραμένει η πρώτη και οπωσδήποτε η πιο μεγάλη Ασφαλιστική Εταιρία στον τομέα Ασφαλείων Ζωής, Ατυχημάτων και Υγείας στην Κύπρο.

Αυτά τόνισε ο Εκτελεστικός Πρόεδρος της Εταιρίας κ. Νίκος Κ. Σιακόλας στην Ετήσια Γενική Συνέλευση των Μετόχων, που πραγματοποιήθηκε την Τετάρτη 24 Ιουνίου 1998, στο Ξενοδοχείο Hilton, στη Λευκωσία, παρουσία του έντιμου Υπουργού Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων κ. Α. Μουσιούττα, επίσημων προσκεκλημένων, εκπροσώπων του Εμποροβιομηχανικού κόσμου, των Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης και μελών του προσωπικού της Εταιρίας.

Ο Εκτελεστικός Πρόεδρος κ. Σιακόλας εξέφρασε την ικανοποίησή του για τη συνεχιζόμενη ανοδική πορεία της Εταιρίας και τόνισε ότι, μέσα σε μια χρονιά που χαρακτηριζόταν από οικονομική ύφεση και σ' ένα περιβάλλον οξέυτατος ανταγωνισμού, η Εταιρία όχι μόνο διατήρησε την ηγετική της θέση αλλά πέτυχε υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης και συνέχισε να δραματίζει ρυθμιστικό ρόλο στην ασφαλιστική αγορά.

Οικονομικά αποτελέσματα

Αναφερόμενος ακολούθως πιο αναλυτικά στα οικονομικά αποτελέσματα, είπε ότι τα Ασφαλιστικά Αποθέματα της Εταιρίας σημείωσαν αύξηση της τάξης του 13,7% και ανήλθαν από £103 εκατ. το 1996 σε £117 εκατ. το 1997. Τα ετήσια συνολικά μικτά ασφαλιστρα Ζωής, Ατυχημάτων και Υγείας έφθασαν τα £29,5 εκατ. που είναι τα υψηλότερα της Κυπριακής Ασφαλιστικής αγοράς. Το κέρδος της Εταιρίας, πριν από το έκτακτο κέρδος και την απόσβεση τιμήματος του αποκτηθέντος χαρτοφυλακίου ζωής, ανήλθε το 1997 στα £2,35 εκατ. έναντι £2,30 εκατ. το 1996. Αξίζει να σημειωθεί ότι το Συγκρότημα Πανευρωπαϊκής που περιλαμβάνει τη Φιλική Ασφαλιστική και την Interamerican είναι το μεγαλύτερο και ισχυρότερο στον ασφαλιστικό τομέα της Κύπρου, με συνολικά ετήσια μικτά ασφαλιστρα ύψους £42,41 εκατ. και ασφαλιστικά αποθέματα £127 εκατ. Το σύνολο του Ενεργητικού του Συγκροτήματος ανέρχεται σε £186 εκατ.

Μέρισμα - Ωφελήματα

Η Interamerican, συνεχιζοντας τη σταθερή μερισματική πολιτική της, παραχωρεί μέρισμα ύψους 10% επί της ονομαστικής αξίας της μετοχής, δηλαδή 5 σεντ



Ο Εκτελεστικός Πρόεδρος της Εταιρίας κ. Ν. Σιακόλας

ανά μετοχή και κατ' αναλογία στις μερικώς μερισματοφόρες μετοχές, στους Μετόχους που θα ήταν εγγεγραμμένοι στο Μητρώο της Εταιρίας στις 10 Ιουλίου 1998.

Εκτός από την παραχώρηση μερίσματος, η Γενική Συνέλευση της Interamerican ενέκρινε την εισήγηση του Διοικητικού Συμβουλίου για παραχώρηση δωρεάν Δικαιωμάτων Αγοράς Μετοχών (Warrants) με την αναλογία ένα δωρεάν Warrant για κάθε επτά μετοχές, στους Μετόχους που θα ήταν εγγεγραμμένοι στο Μητρώο της Εταιρίας στις 10 Ιουλίου 1998.

Προοπτικές

Αναφερόμενος στις προοπτικές της Εταιρίας, ο κ. Σιακόλας τόνισε ότι η νέα παραγωγή ασφαλιστρών μέσα στο 1998 παρουσιάζει αύξηση σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του περασμένου χρόνου. Αφού αναφέρθηκε στη συνέχεια στη συνεργασία με την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος (Κύπρου) για παροχή οικιστικών

δανείων, στη συμμετοχή της Interamerican Κύπρου μαζί με την Interamerican Ελλάδος, την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος (Κύπρου) και την Πανευρωπαϊκή στην υπό ίδρυση Εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων, ο κ. Σιακόλας τόνισε ότι τα δεδομένα αυτά θα δημιουργήσουν νέες ευκαιρίες για το Δυναμικό Πωλήσεων και θα αυξήσουν τη νέα παραγωγή.

Επενδυτικά ταμεία

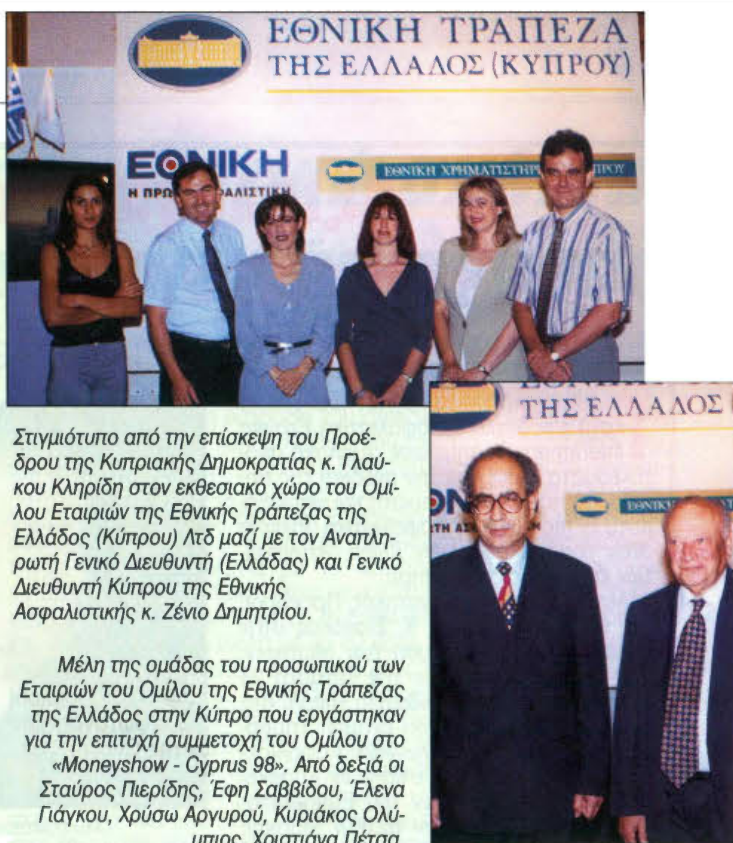
Ο κ. Σιακόλας, αφού αναφέρθηκε στις πολύ καλές αποδόσεις των επενδυτικών ταμείων κατά το 1997, τόνισε και τα εξής:

«Ακόμη μεγαλύτερη αύξηση της απόδοσης αναμένεται μέσα στο 1998 αφού μόνο μέχρι το τέλος Απριλίου 1998, δηλαδή μέσα σε τέσσερις μήνες μόνο, το Δυναμικό Ταμείο του Ασφαλιστικού σχεδίου «Flexiplan» παρουσίασε 11,5% απόδοση και το Επενδυτικό ταμείο «Megafund» του Ασφαλιστικού σχεδίου «Megarplan» 6,7% αντιστοίχως. Θα συνεχίσουμε με έμφαση να βελτιώνουμε και να εκσυγχρονίζουμε τον σχεδιασμό Ασφαλιστικών Προϊόντων προς όφελος των Ασφαλιζομένων μας, των Αντιπροσώπων μας και της Εταιρίας μας. Αξίζει να σημειωθεί ότι η απόδοση μερικών επενδυτικών ταμείων μας τους τελευταίους 12 μήνες συγκρίνεται πολύ ευνοϊκά με τον ανταγωνισμό κατά 20,5%, 18,3% και 21,4% που είναι από τα καλύτερα της αγοράς». Κλείνοντας ο Εκτελεστικός Πρόεδρος κ. Σιακόλας διαβεβαίωσε ότι η βασική φιλοσοφία της Interamerican στηρίζεται στο υψηλό αίσθημα ευθύνης που διακρίνει κάθε δραστηριότητά της και ότι η Interamerican θα ενδυναμώσει τη θέση της και θα διευρύνει την αγορά της, κάνοντας τη συμβολή της στην περαιτέρω ανάπτυξη της οικονομίας και της κοινωνίας πιο ουσιαστική και πιο αποτελεσματική.



«Moneyshow - Cyprus 98» από την Εθνική

Διεξήχθη με μεγάλη επιτυχία το συνέδριο-έκθεση «Moneyshow - Cyprus 98» με συμμετοχή σημαντικών οικονομικών και πολιτικών παραγόντων από την Κύπρο και την Ελλάδα. Πυρήνας των εκδηλώσεων ήταν τα συνέδρια με θέματα που απευθύνονταν στην ευρύτερη επενδυτική και χρηματοοικονομική αγορά, ενώ το εκθεσιακό μέρος λειτούργησε ως χώρος συζήτησης, συνεργασιών και ενημέρωσης του κοινού. Κεντρικός χορηγός της εκδήλωσης ήταν ο Όμιλος της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος στην Κύπρο, με σημαντική συμμετοχή της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος (Κύπρου), της Εθνικής Ασφαλιστικής και της Εθνικής Χρηματιστηριακής τόσο στο συνεδριακό μέρος της εκδήλωσης όσο και στο εκθεσιακό. Η χορηγία αυτή εμπίπτει στα πλαίσια της πολιτικής του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος να καταστήσει την Κύπρο διοικητικό κέντρο για τις δραστηριότητές του στην ευρύτερη περιοχή της Νοτιοανατολικής Μεσογείου και συμπίπτει χρονικά με την έναρξη των δραστηριοτήτων της Εθνικής Χρηματιστηριακής και την επέκταση και ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της Εθνικής Ασφαλιστικής στην Κύπρο.



Στιγμιότυπο από την επίσκεψη του Προέδρου της Κυπριακής Δημοκρατίας κ. Γλαύκου Κληρίδη στον εκθεσιακό χώρο του Ομίλου Εταιριών της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος (Κύπρου) Ατδ μαζί με τον Αναπληρωτή Γενικό Διευθυντή (Ελλάδας) και Γενικό Διευθυντή Κύπρου της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Ζένο Δημητρίου.

Μέλη της ομάδας του προσωπικού των Εταιριών του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος στην Κύπρο που εργάστηκαν για την επιτυχή συμμετοχή του Ομίλου στο «Moneyshow - Cyprus 98». Από δεξιά οι Σταύρος Πιερίδης, Έφη Σαββίδου, Έλενα Γιάγκου, Χρύσω Αργυρού, Κυριάκος Ολύμπιος, Χριστίνα Πέτσα.



Σε αναπτυξιακή πορεία το συγκρότημα

ΑΝΑΚΟΙΝΩΘΗΚΑΝ ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΠΡΩΤΗΣ ΕΞΑΜΗΝΙΑΣ 1998

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Universal Life σε συνεδρία του στις 8 Σεπτεμβρίου 1998 ενέκρινε τα ενοποιημένα αποτελέσματα για την πρώτη εξαμηνία 1998. Το μικτό εισόδημα του Συγκροτήματος από ασφαλιστικές και τραπεζικές εργασίες αυξήθηκε κατά 16,8% και πλησίασε τα £18,5 εκατομμύρια. Εξίσου σημαντική ήταν η αύξηση 16,0% στα κέρδη του Συγκροτήματος πριν από τη φορολογία αλλά μετά τις αποσβέσεις της υπεραξίας από την εξαγορά θυγατρικών εταιριών. Τα κέρδη μετά τη φορολογία σημείωσαν αύξηση 17,7% και ανήλθαν στις £867,2 χιλιάδες για την εξαμηνία. Τα ασφαλιστικά αποθεματικά του Συγκροτήματος παρουσίασαν ανάλογη αύξηση προς 16,2% και έφθασαν τα £159 εκατομμύρια στις 30 Ιουνίου 1998.

Τα αποτελέσματα της Universal Bank έχουν συμβάλει σημαντικά στους πιο πάνω

ρυθμούς ανάπτυξης. Ο κύκλος εργασιών της Τράπεζας παρουσίασε εντυπωσιακή αύξηση 152,1% και ξεπέρασε το £1,5 εκατομμύριο. Τα καθαρά κέρδη, μετά την αφαίρεση των προβλέψεων για επισφαλείς απαιτήσεις και φορολογία, ανήλθαν σε £183,5 χιλιάδες παρουσιάζοντας αύξηση 101%. Σημαντική αύξηση σημείωσαν επίσης οι καταθέσεις και οι χορηγήσεις ενώ το σύνολο του ενεργητικού ξεπέρασε τα £35 εκατομμύρια. Μέσα στο 1998 συνεχίστηκε η διεύρυνση του δικτύου των Τραπεζικών Κέντρων παγκύπρια και έχει αρχίσει η προεργασία για την εγκατάσταση των νέων συστημάτων πληροφορικής. Τα νέα αυτά συστήματα προηγμένης τεχνολογίας, που θα τεθούν σε εφαρμογή μέσα στο 1998, θα προσφέρουν τη δυνατότητα υψηλού επιπέδου εξυπηρέτησης του πελάτη και θα παρέχουν την κατάλληλη πληροφόρηση στη διοίκηση της Τράπεζας για να ανταποκρίνεται άμεσα στις ανάγκες του πελάτη και στις αλλαγές στο ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον. Η Τράπεζα έχει επίσης προχωρήσει σε παραχώρηση δικαιωμάτων αγοράς νέων μετοχών (Rights Issue) με σκοπό την ενίσχυση της κεφαλαιουχικής της βάσης κατά £2,25 εκατομμύρια. Η ανοδική πορεία των εργασιών της Τράπεζας αναμένεται να συνεχιστεί για το υπόλοιπο του χρόνου με αυξημένους ρυθμούς ανάπτυξης. Τα αποτελέσματα από τις εργασίες στην Ελλάδα παρουσιάζουν μικρή βελτίωση σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 1997 που αναμένεται ότι θα είναι ακόμα πιο σημαντική για ολόκληρο το 1998. Τα μικτά ασφάλιστρα από τις εργασίες στην Ελλάδα έχουν αυξηθεί κατά 15,8%, όμως στα ενοποιημένα απο-

τελέσματα του Συγκροτήματος η αύξηση αυτή παρουσιάζεται μειωμένη λόγω της υποτίμησης της δραχμής μέσα στο εξάμηνο. Κατά το 1998 ολοκληρώθηκε η νομική συγχώνευση των δύο θυγατρικών εταιριών στην Ελλάδα μετά τη σχετική έγκριση του Υπουργείου Ανάπτυξης και η Universal Life (Ελλάς) θα μπορεί να συνεχίσει την ανοδική της πορεία ενισχυμένη με πιο αποτελεσματική οργανωτική δομή και ενοποιημένα συστήματα. Επίσης έχει εξασφαλισθεί η σχετική άδεια για την εισαγωγή ασφαλιστικών επενδυτικών προϊόντων unit-linked στην ελληνική αγορά που αναμένεται να ξεκινήσει μέσα στο 1998.

Κατά το 1998 τροχοδρομήθηκε επίσης η οργάνωση και στελέχωση με έμπειρο προσωπικό της νέας θυγατρικής εταιρίας Universal Financial Services. Οι εργασίες της εταιρίας αυτής, που μεταξύ άλλων περιλαμβάνουν αντιπροσωπεία γενικών ασφαλιστικών κλάδων, θα ξεκινήσουν μέσα στο δεύτερο εξάμηνο του 1998. Οι προοπτικές για γρήγορη ανάπτυξη των εργασιών γενικού κλάδου, σε συνεργασία με την Universal Bank και το ασφαλιστικό δυναμικό της Universal Life, διαγράφονται ιδιαίτερα ευοίωνες. Τα μικτά εισοδήματα του Συγκροτήματος έχουν επίσης επωφεληθεί από αξιοσημείωτη αύξηση σε νέες ασφαλιστικές εργασίες ζωής στην Κύπρο. Αναμένεται ότι τα αποτελέσματα της ιθύνουσας εταιρίας για το 1998 θα είναι πολύ ικανοποιητικά, με αύξηση του μεριδίου της στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά, και σε συνδυασμό με αυτά των θυγατρικών εταιριών θα επικυρώσουν τη δυναμική ανάπτυξη και εδραίωση των εργασιών του Συγκροτήματος.

CYPRIALIFE ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ...

Ταξίδι κορυφαίων της Cyprialife στις Ηνωμένες Πολιτείες

Η Cyprialife, επιβραβεύοντας τους ανθρώπους της που διακρίνονται για την εξαιρετική απόδοση και παραγωγικότητά τους, διοργάνωσε πρόσφατα ταξίδι στις Ηνωμένες Πολιτείες. Στο ταξίδι συμμετείχαν οι κορυφαίοι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι που κατόρθωσαν με την επίδοσή τους σε παραγωγή και ποιοτική εργασία να πετύχουν τους στόχους σχετικού διαγωνισμού.

Το ταξίδι περιελάμβανε εκδρομές και ξεναγήσεις στις πόλεις Ορλάντο, Ουάσιγκτον και Νέα Υόρκη και έδωσε την ευκαιρία στους διακρίνεντες της Cyprialife για ξεκούραση και αναψυχή, στοιχεία απαραίτητα για ακόμα πιο θεαματικά αποτελέσματα στο μέλλον. Την ομάδα των δια-



κριθέντων της Cyprialife συνόδευε ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας Ανδρέας Π. Αλωνεύτης και ο Προϊστάμενος Ανάπτυξης Περιφερειών και Πωλήσεων Χρίστος Χριστοδούλου. Στη φωτογραφία η ομάδα των κορυφαίων της Cyprialife στο Ορλάντο.

Εκπαίδευση στελεχών Διεύθυνσης Πωλήσεων Cyprialife

Πραγματοποιήθηκε πρόσφατα, στην Εκπαιδευτική Εστία του Συγκροτήματος της Λαϊκής Τράπεζας, τριήμερο εκπαιδευτικό πρόγραμμα ειδικά σχεδιασμένο για Διευθυντές Περιφερειών και Ομάδων, καθώς και για ανώτερα στελέχη της Διεύθυνσης Πωλήσεων της Cyprialife. Το πρόγραμμα κάλυψε, μεταξύ άλλων, θέματα Οργάνωσης, Προγραμματισμού, Τραπεζασφαλειών και Στελέχωσης Υποκαταστήματος. Το εκπαιδευτικό πρόγραμμα παρουσίασε ο Μάνος Τσικογιαννόπουλος της MS International. Στη φωτογραφία η ομάδα στελεχών της Cyprialife που παρακολούθησε το



Εκπαιδευτική ημερίδα οργανώθηκε από την Interamerican στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο την Παρασκευή 10 Ιουλίου 1998 όπου παρευρέθησαν πάνω από 150 επιτυχημένοι συνεργάτες. Στην ημερίδα ο Αρχίατρος της εταιρίας Δρ Αναστασίδης ανέλυσε από ιατρικής πλευράς τις δέκα (10) σοβαρότερες ασθένειες που καλύπτονται από το ασφαλιστικό πρόγραμμα της εταιρίας «Πρόταση Ζωής» (Ασφάλεια Σοβαρών Ασθενειών). Τον Δρα Αναστασίδα υποστήριξαν στην παρουσίαση του προγράμματος η Διευθύντρια του τμήματος νέων εργασιών και ομαδικών ασφαλίσεων κ. Λένια Ζένιου και ο Διευθυντής νομικού τμήματος / Αποζημιώσεων της εταιρίας κ. Χρίστος Μηνάς. Στη συνέχεια έγινε παρουσίαση του Νέου Ασφαλιστικού Σχεδίου Ομόλογο Ζωής από τον Επιθεωρητή Ανάπτυξης Πωλήσεων κ. Αλέξη Ιερωκηνίτη, τον Λειτουργό Marketing Σπύρο Κουπέπια και τον Αναλογιστή της Εταιρίας μας κ. Νίκο Κουλλαπή.

ΕΤΗΣΙΑ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ LIBERTY LIFE

Στις 13 Ιουλίου 1998 έγινε με επιτυχία η Ετήσια Γενική Συνέλευση της Liberty Life στο ξενοδοχείο Hilton. Στη λογοδοσία του ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Ντίνος Κιττής ανέφερε μεταξύ άλλων ότι παρά τους χαμηλούς ρυθμούς ανάπτυξης που παρουσίασε η Κυπριακή Οικονομία τη χρονιά που πέρασε, τα αποτελέσματα της Εταιρίας το 1997 μπορούν να χαρακτηριστούν σαν ικανοποιητικά.

Η Liberty Life πέτυχε να αυξήσει τα συνολικά μικτά ασφάλιστρα της σε £2,35 εκατ. από £1,82 εκατ. το 1996, σημειώνοντας αύξηση του κύκλου εργασιών κατά 29% ποσοστό υπερδιπλάσιο από τη συνολική αύξηση της αγοράς (12,3%) στους αντίστοιχους κλάδους.

Στη συνέχεια ο κ. Κιττής ανέφερε ότι για το 1998 οι προοπτικές της Εταιρίας αναμένεται να είναι ακόμα πιο ευνοϊκές και στόχος της, μεταξύ άλλων, πριν από το τέλος του 1998 είναι να επεκταθεί και στους Γενικούς Κλάδους Ασφαλειών.

Ανέφερε επίσης ότι το φθινόπωρο η Liberty Life θα έχει τα αποτελέσματα μελέτης για τις προϋποθέσεις και προοπτικές της δημιουργίας Εταιρίας ή της συμμετοχής της σε Εταιρία Αμοιβαίων Κεφαλαίων.



Τελειώνοντας ευχαρίστησε τόσο το Διοικητικό Συμβούλιο όσο και όλους τους συνεργάτες, πελάτες και μετόχους της Εταιρίας για την αφοσίωση, εμπιστοσύνη και συνεχή υποστήριξή τους.



Agents Qualification, Προϋποθέσεις Παραγωγής
 Ε16000-Ε21999
 Ιανουάριος - Δεκέμβριος 1997
Qualifying Division, Προϋποθέσεις Παραγωγής
 Ε22000-Ε27999
 Ιανουάριος - Δεκέμβριος 1997
Senior Division, Προϋποθέσεις Παραγωγής
 Ε28000-Ε33999
 Ιανουάριος - Δεκέμβριος 1997
G.M.'s Division, Προϋποθέσεις Παραγωγής
 Ε34000-Ε39999
 Ιανουάριος - Δεκέμβριος 1997
G.M.'s Council, Προϋποθέσεις Παραγωγής
 Ε40000-και ανω
 Ιανουάριος - Δεκέμβριος 1997



Δόθηκε η δεύτερη υποτροφία «Fulbright - Universal Life»

Όπως είναι ήδη γνωστό, η Universal Life, μέσα στα πλαίσια της προσφοράς της προς τη νεολαία του τόπου και την παιδεία γενικότερα, προχώρησε πέρσι από κοινού με την Κυπριακή Επιτροπή Υποτροφιών Fulbright στην καθιέρωση της υποτροφίας με την επωνυμία «Fulbright - Universal Life Scholarship». Η πρώτη υποτροφία Fulbright - Universal Life δόθηκε πέρσι στην δίδα Αντρεά Καραγιάννη από τη Λεμεσό που σπουδάζει Οικονομικά στο Πανεπιστήμιο του Όχιο. Η δεύτερη υποτροφία δόθηκε φέτος στον κ. Παναγιώτη Χρυσόστομο, πρόσφυγα από την Αμμόχωστο και τώρα στη Λάρνακα, ο οποίος αναχώρησε ήδη για απόκτηση του τίτλου MBA από το Πανεπιστήμιο του Ιλινόις. Στη φωτογραφία ο κ. Παναγιώτης Χρυσόστομος μαζί με τον κ. Δανιήλ Χ' Τοφή, Εκτελεστικό Διευθυντή της Κυπριακής Επιτροπής Fulbright και τον κ. Δημήτρη Καλέργη, Διευθυντή Υπηρεσιών Μάρκετινγκ της Universal Life.

Η Universal Life βοηθά στον Οδικό Έρανο του Παγκύπριου Συνδέσμου Καρκινοπαθών και Φίλων

Το Προσωπικό της Universal Life και Universal Bank, καθώς και το Δυναμικό Πωλήσεων, πρόθυμα συμμετείχε στον Οδικό Έρανο που πραγματοποίησε ο Σύνδεσμος Καρκινοπαθών και Φίλων, για οικονομική ενίσχυση του έργου του. Επίσημος χορηγός των εκδηλώσεων του Συνδέσμου είναι η Universal Life που κάθε χρόνο συμβάλλει ενεργά στην επιτυχία των σκοπών του ΠΑ.ΣΥ.ΚΑ.Φ., μέσα στα πλαίσια της κοινωνικής της προσφοράς. Στη φωτογραφία, μία από τις ομάδες της Universal Life που συμμετείχε στον Έρανο.



Παγκύπρια Συνάντηση Δυναμικού Πωλήσεων της Ασφαλιστικής

Πραγματοποιήθηκε στις αρχές Σεπτεμβρίου Παγκύπρια Συνάντηση του Δυναμικού Πωλήσεων της Metropolitan, στην οποία η παρουσία του εξ Ελλάδος Εισηγητή κ. Μάνου Τσικογιαννίδη έδωσε νέα διάσταση. Ο κ. Τσικογιαννίδης μίλησε στους παρευρισκόμενους για τη σημασία που πρέπει να δίνεται στη δημιουργία επαγγελματιών ασφαλιστών οι οποίοι να μπορούν να ανταποκρίνονται άμεσα στις ασφαλιστικές ανάγκες του πελάτη και συγχρόνως να του προσφέρουν σωστή εξυπηρέτηση. Αποκορύφωμα της Συνάντησης ήταν η εξαγγελία του νέου ασφαλιστικού σχεδίου της Metropolitan, το οποίο χαρακτηρίζεται για την πρωτοτυπία του και την απλότητά του. Το νέο αυτό προϊόν ασφαλίσει αμέσως και χωρίς διαδικασίες τον υποψήφιο, έναντι θανάτου από ασύγχρονη ή μόνιμη ολική ανικανότητα, η οποία έχει προκληθεί από οποιοδήποτε μεταφορικό μέσο, σαν οδηγός, επιβάτης ή πεζός. Το συμβόλαιο παραδίδεται στον ασφαλιζόμενο αμέσως μόλις υπογράψει την πρόταση για ασφάλιση.

METROPOLITAN
INSURANCE



Τριακόσιοι Διευθυντές Ποιότητας στην Cyprialife

Πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στην Εκπαιδευτική Εστία του Συγκροτήματος της Λαϊκής Τράπεζας τριήμερη παγκύπρια εκπαιδευτική συνάντηση του Δυναμικού Πωλήσεων και των Διοικητικών Στελεχών της Cyprialife με θέμα την ουσιαστική βελτίωση της ποιότητας της εξυπηρέτησης του πελάτη. Συστάθηκαν πέντε ομάδες εργασίας και επεξεργάστηκαν το θέμα της ποιότητας από διαφορετική οπτική γωνία. Τις ομάδες συντόνιζαν οι: Μάνος Τσικογιαννίδης που ανέπτυξε το θέμα των τραπεζασφαλιστικών προϊόντων, Στέλλα Πιερή («Ορθή αξιοποίηση του χρόνου»), Γιώργος Μακρής («Ανώτερες Τεχνικές Επικοινωνίας»), Δρ Άκης Κουσουλίδης («Καταπολέμηση του Φόβου στην Πώληση») και Νίκη Λαζαρίδου («Επαγγελματική Εμφάνιση και Συμπεριφορά»). Τις εργασίες του τριημέρου έκλεισε ο Διευθύνων Σύμβουλος της Cyprialife, Ανδρέας Π. Αλωναύτης. Σε εισήγησή του με θέμα «Megaservice: Το ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα» οριοθέτησε τα επίπεδα εξυπηρέτησης που αναμένουν οι σύγχρονοι πελάτες. Σημειώνοντας στα πορίσματα διεθνούς έρευνας ανέφερε ότι το 68% των πελατών φεύγουν γιατί εντοπίζουν αδιαφορία στην εξυπηρέτηση, ότι κοστίζει πέντε φορές περισσότερο να ασφαλίσει ένα νέο πελάτη από το να διατηρήσουμε τον υφιστάμενο και πως με βελτίωση της διατηρησιμότητας των ασφαλιστηρίων κατά 5% διασφαλίζεται βελτίωση στην κερδοφορία μεταξύ 25%-125%. Ο κ. Αλωναύτης ανέφερε ότι ένα 20% των πελατών δημιουργεί το 80% των ασφαλιστηρίων και ένα άλλο 20% το 80% του κόστους εξυπηρέτησης. Στη συνέχεια αναφέρθηκε σε λάθη που παρατηρούνται στην εξυπηρέτηση πελατών όπως: απάθεια, διάθεση απαλλαγής, ψυχρή συμπεριφορά, μείωση του πελάτη, ρομποτισμός, στείρα προσκόλληση σε κανόνες και διαδικασίες και μετάθεση της ευθύνης εξυπηρέτησης. Ο κ. Αλωναύτης έδωσε κατεύθυνση για ουσιαστική αναβάθμιση της ποιότητας εξυπηρέτησης που προσφέρει η Cyprialife με ένα στρατηγικό πρόγραμμα εξυπηρέτησης που περιλαμβάνει πελατοκεντρικά συστήματα αμοιβής, καθορισμό δεικτών εξυπηρέτησης και κύκλων ποιότητας καθώς και μεγαλύτερη αξιοποίηση της τεχνολογίας για μεγιστοποίηση του βαθμού εξυπηρέτησης. Για να υπογραμμίσει τη δέσμευση της Cyprialife στο θέμα, είπε ότι η ποιότητα εξυπηρέτησης δεν είναι ευθύνη ενός γραφείου ή ενός στόμου αλλά μια συλλογική υιοθέτηση αυτής της φιλοσοφίας και του τρόπου λειτουργίας της. «Μέσα σ' αυτό το πνεύμα, είπε ο κ. Αλωναύτης, και τα 300 μέλη του προσωπικού και δυναμικού πωλήσεων διορίζονται Διευθυντές Ποιότητας της Cyprialife με άμεση ισχύ».



Νικολάου Σάββας Μούρος Αντώνης



Νεοφύτου Νεόφυτος Ολύμπιος Παναγιώτης



Αχιλλέως Αχιλλέας Καζαμίας Παναγιώτης



Δημητρίου Δημήτρης Χρυσοδόνας Κων/νος



Ιωαννίδης Κυριάκος

Οι Διακριθέντες Διευθυντές του 1997

Ψηλότερες Επιδόσεις του 1997

Πρώτες Ομάδες του 1997



EuroLife

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

Δραστηριότητες

Ομαδική Αιμοδοσία της EuroLife



Η EuroLife γιόρτασε στις 17 Ιουλίου 1998 τα 89 γενεθλιά της, διοργανώνοντας σε συνεργασία με την Τράπεζα Αίματος του Γενικού Νοσοκομείου Λευκωσίας τη 2η Ομαδική Αιμοδοσία του 1998, που πραγματοποιήθηκε στα κεντρικά γραφεία της Εταιρείας. Στις τακτικές αιμοδοσίες της EuroLife, συμμετέχει μεγάλος αριθμός από μέλη του Προσωπικού και του Δικτύου Πωλήσεων, αποδεικνύοντας έτσι και έμπρακτα τη μεγάλη σημασία που προσδίδεται στην κοινωνική και ανθρωπιστική προσφορά της Εταιρείας.

Εκδρομή των Εγκλωβισμένων στη Ρόδο



Με πρωτοβουλία του Συνδέσμου Κυπρίων Ρόδου και την υποστήριξη της Ασφαλιστικής Εταιρείας EuroLife, ομάδα εγκλωβισμένων παιδιών από τις κατεχόμενες και ελεύθερες περιοχές της Κύπρου επισκέφθηκε το όμορφο νησί της Ρόδου στα μέσα Ιουλίου. Τα παιδιά επισκεφθήκαν τα αξιοθέατα της Ρόδου και συμμετείχαν σε διάφορες εκδηλώσεις μαζί με άλλα παιδιά του νησιού. Αξίζει να σημειωθεί ότι μερικά από τα παιδιά ταξίδευαν για πρώτη φορά στο εξωτερικό και είχαν την ευκαιρία να έρθουν σε επαφή με νέους ανθρώπους, να δημιουργήσουν φίλεις και να γνωρίσουν νέα μέρη του Ελληνισμού. Στη φωτογραφία η ομάδα των εγκλωβισμένων παιδιών σε μια από τις ξεναγήσεις τους στο νησί.

Επίλεκτοι Ασφαλιστικοί Αντιπρόσωποι της EuroLife στην Κρήτη

Στα πλαίσια επιβράβευσης επίλεκτων ασφαλιστικών αντιπροσώπων για το 1997, η Ασφαλιστική Εταιρεία EuroLife διοργάνωσε ταξίδι στην Κρήτη στα μέσα Ιουλίου. Στο ταξίδι, εκτός από ασφαλιστικούς αντιπροσώπους, έλαβαν μέρος μέλη του προσωπικού της εταιρείας καθώς και υπάλληλοι της Τράπεζας Κύπρου. Η εκδρομή συμπεριελάμβανε εκδρομή στην Κνωσό και ξενάγηση στο πα-



λάτι του Μίνωα, επίσκεψη στο Ηράκλειο και τα μουσεία του και εκδρομή στο οροπέδιο Λασιθί.



Ταξίδι στην Πανοραμική Ταυλάνδη

Στα πλαίσια της επιβράβευσης των κορυφαίων ασφαλιστικών αντιπροσώπων για το 1997, η Ασφαλιστική Εταιρεία EuroLife διοργάνωσε στις 15 Ιουλίου, δεκαήμερη εκδρομή στην Πανοραμική Ταυλάνδη. Το ταξίδι αυτό οργανώθηκε για τους κορυφαίους ασφαλιστικούς αντιπροσώπους, που είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν την εξωτική Μπανκόγκ, το Κοτσναμπούρι και το καταπράσινο νησί του Πουκέτ.

Ομάδα Επίλεκτων Ασφαλιστικών Αντιπροσώπων της EuroLife στη Θεσσαλονίκη



Επίλεκτη ομάδα ασφαλιστικών αντιπροσώπων και μέλη του προσωπικού της EuroLife ταξίδεψαν στη Θεσσαλονίκη στις αρχές Αυγούστου. Το ταξίδι συμπεριελάμβανε εκδρομές σε Νάουσα, Έδεσσα και Χαλκιδική, καθώς και περιήγηση στο κέντρο της πόλης και τον περίφημο Λευκό Πύργο. Το ταξίδι οργανώθηκε από την EuroLife επιβραβεύοντας τους ασφαλιστικούς αντιπροσώπους της εταιρείας για τις υψηλές επιδόσεις τους κατά τη διάρκεια του 1997. Στη φωτογραφία μερικά από τα άτομα στον τάφο του Φίλιππου στις Αρχαίες Αιγές, τη σημερινή Βεργίνα.

Παντραπεζικοί Αγώνες Σκοποβολής EuroLife '98

Έγιναν με επιτυχία στο Ολυμπιακό Σκοπευτήριο οι Παντραπεζικοί Σκοπευτικοί Αγώνες Sporting EuroLife '98.

Η διοργάνωση των Παντραπεζικών Αγώνων Σκοποβολής EuroLife '98 ήταν η έκτη ετήσια διοργάνωση και, όπως οι πέντε προηγούμενες, στέφθηκε με απόλυτη επιτυχία. Οι αγώνες έγιναν και φέτος στις εγκαταστάσεις Sporting του Ολυμπιακού Σκοπευτηρίου και σ' αυτούς πήραν μέρος 70 περίπου σκοπευτές - τραπεζικοί υπάλληλοι, οι οποίοι αγωνίστηκαν σε σύνολο 80 δίσκων. Στη διοργάνωση ίσχυσε η ατομική και η ομαδική βαθμολογία (με ομάδες 4 αθλητών). Στους νικητές (και νικήτριες ομάδες) απονεμήθηκαν βαρύτιμα έπαθλα της EuroLife.

Πέρα από τα βαρύτιμα έπαθλα, η EuroLife πρόσφερε στους 3 πρώτους νικητές δωρεάν κυνηγετική εκδρομή στην Ευρώπη. Επίσης, την κυνηγετική εκδρομή κέρδισαν ύστερα από κλήρωση τρεις ακόμα σκοπευτές που συμμετείχαν στους αγώνες. Η απονομή των βραβείων έγινε από τον κ. Σώτο Κυριακίδη, Διοικητικό Διευθυντή της EuroLife, ο οποίος τόνισε πως οι Παντραπεζικοί Αγώνες Σκοποβολής της EuroLife αποτελούν άλλη μια εκδήλωση κοινωνικής προσφοράς της Εταιρείας στοχεύοντας έτσι στη σύσφιγξη των συναδελφικών σχέσεων και στην υποστήριξη του αθλητισμού.

Τα τελικά αποτελέσματα των Παντραπεζικών Αγώνων Σκοποβολής EuroLife '98 έχουν ως εξής:

ΑΤΟΜΙΚΗ ΚΑΤΑΤΑΞΗ

1. Πανίκος Εύζωνας (Λαϊκή Τράπεζα) 71/80
2. Νεοκλής Ιωνάς (Λαϊκή Τράπεζα) 66/80
3. Γιάννος Ιωάννου (Τράπεζα Κύπρου) 63/80
4. Ανδρέας Κωνσταντινίδης (Τράπεζα Κύπρου) 62/80
5. Βάσος Βασιλείου (Λαϊκή Τράπεζα) 62/80
6. Παύλος Κυριακίδης (Λαϊκή Τράπεζα) 61/80

ΟΜΑΔΙΚΗ ΚΑΤΑΤΑΞΗ

1. Α' Ομάδα Λαϊκής Τράπεζας 226/320
2. Α' Ομάδα Τράπεζας Κύπρου 224/320
3. Γ' Ομάδα Λαϊκής Τράπεζας 221/320

Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από την απονομή των επάθλων στους νικητές.



EuroLife

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

ΒΡΑΔΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΕΩΝ

Σ' ένα ευχάριστο καλοκαιρινό περιβάλλον στην πισίνα του ξενοδοχείου Hilton, πραγματοποιήθηκαν οι ετήσιες βραβεύσεις της Ασφαλιστικής Εταιρείας EuroLife το Σάββατο 13 Ιουνίου 1998. Η όλη εκδήλωση ήταν ειδικά αφιερωμένη στους Ασφαλιστικούς Αντιπροσώπους που πέτυχαν τις υψηλότερες επιδόσεις για το 1997.

Με την έναρξη της βραδιάς ο κύριος Γιάννης Βιολάρης, Διευθυντής Πωλήσεων και Μάρκετινγκ, καλωσόρισε όλους τους παρευρισκόμενους. Επίσης, χαιρετισμό απηύθυνε ο κύριος Ευδόκιμος Ξενοφώντος, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της EuroLife και ο Δρ Ανδρέας Κρητιώτης, Γενικός Διευθυντής, οι οποίοι αναφέρθηκαν στις υψηλές επιδόσεις των ασφαλιστικών Αντιπροσώπων της EuroLife, επιβεβαιώνοντας ακόμη μια φορά την αδιαμφισβήτητη επιτυχία της Εταιρείας στον τομέα των ασφαλειών ζωής.

Διακρίσεις απονεμήθηκαν σε περισσότερους από 80

Αντιπροσώπους και Διευθυντικά Στελέχη της Εταιρείας. Στη βαθμίδα των κορυφαίων ασφαλιστικών αντιπροσώπων διακρίθηκαν:

Πρώτη θέση: Κυριάκου Κωνσταντίνος

Δεύτερη θέση: Λουκία Βασιλείου

Τρίτη θέση: Δέσπω Αντωνίου

Στις κατηγορίες κορυφαίων Διευθυντών πρώτευσαν:

Κορυφαίος Ανώτερος Διευθυντής Υποκαταστήματος: Σάββας Νικολάου, Κορυφαίος Διευθυντής Υποκαταστήματος: Αντώνης Μούρος, Κορυφαίος Διευθυντής ομάδας: Νεόφυτος Νεοφύτου.

Κορυφαία ομάδα με την υψηλότερη παραγωγή της χρονιάς αναδείχθηκε η ομάδα του Δημήτρη Δημητρίου.

Τη λήξη της τελετής βραβεύσεων ακολούθησε δείπνο και καλλιτεχνικό πρόγραμμα με τον Γιώργο Γερολυμάτο, ο οποίος ήρθε στην Κύπρο αποκλειστικά για την εκδήλωση αυτή.

Κυριάκος Κωνσταντίνου - Κορυφαίος Ασφαλιστικός Αντιπρόσωπος για τη χρονιά 1997. Βραβεύεται από τους κυρίους Ευδόκιμο Ξενοφώντος, Πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου της EuroLife, Ανδρέα Κρητιώτη, Γενικό Διευθυντή της Εταιρείας και Γιάννη Βιολάρη, Διευθυντή Πωλήσεων και Μάρκετινγκ



Δέσπω Αντωνίου - 3η θέση Κορυφαίου Ασφαλιστικού Αντιπροσώπου για τη χρονιά 1997. Βραβεύεται από τους κυρίους Ευδόκιμο Ξενοφώντος, Πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου της EuroLife, Ανδρέα Κρητιώτη, Γενικό Διευθυντή της Εταιρείας και Γιάννη Βιολάρη, Διευθυντή Πωλήσεων και Μάρκετινγκ



Λουκία Βασιλείου - 2η θέση Κορυφαίου Ασφαλιστικού Αντιπροσώπου για τη χρονιά 1997. Βραβεύεται από τους κυρίους Ευδόκιμο Ξενοφώντος, Πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου της EuroLife, Ανδρέα Κρητιώτη, Γενικό Διευθυντή της Εταιρείας και Γιάννη Βιολάρη, Διευθυντή Πωλήσεων και Μάρκετινγκ



Σάββας Νικολάου - Κορυφαίος Ανώτερος Διευθυντής Υποκαταστήματος σε Προμήθειες, Ασφάλιστρα και Συμβόλαια. Βραβεύεται από τους κυρίους Αντώνη Τζιακούρη, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της EuroLife, Ανδρέα Κρητιώτη, Γενικό Διευθυντή της Εταιρείας και Γιάννη Βιολάρη, Διευθυντή Πωλήσεων και Μάρκετινγκ



Πρώτη Ομάδα για τη χρονιά 1997: Ομάδα Δημήτρη Δημητρίου

Εξαιρετικά τα αποτελέσματα της Universal Bank για το πρώτο εξάμηνο του 1998

ΕΠΕΚΤΕΙΝΕΙ ΤΑ ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΚΕΝΤΡΑ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ



Εδραιώνεται και αναπτύσσεται η Universal Bank

ΜΕΓΑΛΗ Η ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΣΗ ΤΩΝ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΣΤΙΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ ΠΡΟΣΛΗΨΗΣ

Η Universal Bank, μέσα στα πλαίσια της επέκτασης των εργασιών της, προκήρυξε πρόσφατα θέσεις για Λειτουργούς Εξυπηρέτησης Πελατών για όλα τα υφιστάμενα και τα νέα Τραπεζικά της Κέντρα, όπως και για όλες τις υπόλοιπες Υπηρεσίες που λειτουργούν και θα λειτουργήσουν σύντομα.

Η όλη διαδικασία των εξετάσεων ανατέθηκε στον οίκο Saville & Holdsworth Ελλάδος, που είναι Σύμβουλοι σε θέματα ανθρώπινου Δυναμικού τραπεζών και χρηματοοικονομικών οργανισμών και χρησιμοποιούνται από τους μεγαλύτερους τραπεζικούς οργανισμούς του κόσμου.

Στις εξετάσεις παρακάθησαν σε πέραν των 750 υποψηφίων, αριθμός που αποδεικνύει την εμπιστοσύνη τους προς την Τράπεζα, που εδραιώνεται στην τραπεζική αγορά του τόπου.

Ήδη, η Universal Bank προχωρεί με γρήγορους ρυθμούς στη διεύρυνση των Τραπεζικών της Κέντρων ώστε να προσφέρει εξυπηρέτηση σε όλους τους πελάτες της. Πέραν των υφιστάμενων Τραπεζικών Κέντρων που λειτουργούν σήμερα σε παγκύπρια βάση, η τράπεζα έχει αποκτήσει νέους χώρους οι οποίοι θα λειτουργήσουν στις αρχές του 1999 στην Έγκωμη (Μακεδονίτισσα), στην Παλλουριώτισσα, στη διασταύρωση της Αρχ. Μακαρίου και Διγενή Ακρίτα στο Κέντρο της Λευκωσίας, όπως και στη Λινόπετρα στη Λεμεσό. Επίσης θα λειτουργήσουν νέα γραφεία στη Λεωφόρο Κέννεντυ στη Λευκωσία για την Υπηρεσία Εξυπηρέτησης Επιχειρήσεων (Business Banking Centre).

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Τράπεζας Universal σε συνδρία του στις 7 Σεπτεμβρίου 1998 ενέκρινε τα αποτελέσματα της Τράπεζας για την πρώτη εξαμηνία του οικονομικού έτους 1998. Τα αποτελέσματα κρίνονται εξαιρετικά και αποδεικνύουν την εδραίωση του ιδρύματος στον Τραπεζικό τομέα και τη συνέχιση της ανοδικής του πορείας, με υπόβαθρο πάντοτε την ισχυρή οικονομική βάση και τεχνογνωσία του Συγκροτήματος Universal Life.

Τα λειτουργικά κέρδη ανήλθαν σε £227.839 σε σύγκριση με £115.135 που ήταν το πρώτο εξάμηνο του 1997, παρουσιάζοντας αύξηση 98%. Τα καθαρά κέρδη, μετά την αφαίρεση των προβλέψεων για επισφαλείς απαιτήσεις και φορολογία, ανήλθαν σε £183.527, παρουσιάζοντας την αξιοσημείωτη αύξηση του 101%. Εξίσου σημαντική ήταν και η βελτίωση στους υπόλοιπους οικονομικούς δείκτες.

Οι καταθέσεις και χορηγήσεις αυξήθηκαν σημαντικά, ενώ το σύνολο ενεργητικού ξεπέρασε τα £35 εκατομμύρια.

Η Τράπεζα διενεργεί όλα τα είδη τραπεζικών συναλλαγών μέσω των Τραπεζικών Κέντρων που λειτουργούν σήμερα σε παγκύπρια βάση. Σύντομα το δίκτυο των Τραπεζικών Κέντρων διευρύνεται ακόμη περισσότερο με το άνοιγμα του Κεντρικού Τραπεζικού Κέντρου στη Λευκωσία, δίπλα από το Universal Tower, με νέο Τραπεζικό Κέντρο στην Παλλουριώτισσα, με το νέο Τραπεζικό Κέντρο στη Λεμεσό στην οδό Κολωνακίου στη Λινόπετρα.

Η κυριότερη εξέλιξη του 1998, μετά την έκδοση Άδειας για Άσκηση Τραπεζικών Εργασιών το 1997 και συμπλήρωση της οργανωτικής δομής της Τράπεζας, είναι η εγκατάσταση των νέων Τραπεζικών Συστημάτων Τεχνολογίας και Πληροφορικής.

Τα νέα συστήματα συνδυάζουν όλα τα πλεονεκτήματα για προσφο-

ρά καινούργιων και ευέλικτων τραπεζικών προϊόντων και τραπεζοασφαλειών (bankassurance) προσφέροντας γρήγορη και αποτελεσματική εξυπηρέτηση προς τους πελάτες.

Υπάρχει ακόμη όλη η υποδομή για σωστή πληροφόρηση και ανάλυση της επικερδότητας έτσι ώστε να παίρνονται εύκολα και γρήγορα οι σωστές αποφάσεις διοίκησης και προγραμματισμού.

Επιπρόσθετα, τα νέα συστήματα θα καλύπτουν τη διαχείριση των διαφόρων κινδύνων και των διαθέσιμων πόρων της Τράπεζας και είναι έτοιμα για την αλλαγή του αιώνα (Year 2000) και για την εισαγωγή του κοινού Ευρωπαϊκού νομίσματος (Euro Compliant).

Η Τράπεζα εξέδωσε πρόσφατα με επιτυχία τις πρώτες κάρτες VISA, Universal Blue Card και Universal Gold Card και είναι έτοιμη να τις προωθήσει άμεσα σε όλους τους πελάτες του Συγκροτήματος.

Αξιοσημείωτο είναι επίσης ότι η πρόσφατη αύξηση του ονομαστικού μετοχικού κεφαλαίου της Τράπεζας από £5.000.000 σε £15.000.000 όπως και η αύξηση του εκδοθέντος μετοχικού κεφαλαίου από 5.000.000 μετοχές σε 6.250.000 μετοχές με την έκδοση 1.250.000 μετοχών ονομαστικής αξίας £1 εκάστη (Right Issue) συνάδουν άμεσα με τα στρατηγικά της πλάνα για σημαντικές επενδύσεις και επέκταση από ίδια κεφάλαια.

Τα πιο πάνω δικαιώματα αγοράς των νέων μετοχών (Rights Issue) παραχωρήθηκαν σε αναλογία ένα Δικαίωμα αγοράς μετοχών για κάθε τέσσερις στους μετόχους στις 4.8.98. Η τιμή άσκησης των δικαιωμάτων είναι £1.80 και το ποσό αυτό θα έπρεπε να καταβληθεί εξ' ολοκλήρου σε μια δόση στις 16.9.1998 οπότε και η κεφαλαιακή βάση της Τράπεζας θα αυξηθεί κατά £2.250.000 ξεπερνώντας τα £7.5 εκατομμύρια.

Βραβεύτηκαν οι πρώτοι LUTC - Fellows της Interamerican

Με ιδιαίτερη χαρά η Interamerican παρουσιάζει τους συνεργάτες της εταιρίας της που πέρασαν με επιτυχία τις εξετάσεις LUTC. Ανάμεσα σ' αυτούς ιδιαίτερη τιμή δόθηκε στους Νίκο Σταυρινίδη και Βάσο Τζιωνή που πήραν τον τίτλο του Fellow LUTC. Το LUTC ξεκίνησε από την Αμερική το 1947 και τώρα είναι ένας διεθνώς αναγνωρισμένος τίτλος του Life Underwriters Training Council - Αμερικής. Οι κάτοχοι του διπλώματος αυτού είναι άτομα με υψηλή επαγγελματική κατάρτιση στον τομέα των πωλήσεων και της ποιοτικής εξυπηρέτησης. Η εταιρία εκφράζει τα θερμά της συγχαρητήρια σ' όλους τους βραβευθέντες και τους εύχεται ακόμα μεγαλύτερη πρόοδο για άνοδο.



Η ομάδα της Interamerican που συμπλήρωσε με επιτυχία το πρόγραμμα LUTC, μαζί με τον Εκτελεστικό Αντιπρόεδρο της Εταιρείας κ. Ντ. Μιχαηλίδη και τον Γενικό Διευθυντή κ. Μ. Μιχαηλίδη.



Βάσος Τζιωνής - Ασφαλιστικός Σύμβουλος



Νίκος Σταυρινίδης - Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος

Στην επόμενη σελίδα μπορεί να συναντήσετε το μέλλον σας!

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ MONEY SHOW '98

ΤΩΝ ΚΟΡΥΦΑΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΚΑΘΕ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ (TOP TEN)

Το πάνελ των βραβευμένων Ασφαλιστών και την Άσκηση Ανταλλαγής Ρόλων θα συντονίσουν τρεις κορυφαίες κυρίες του κλάδου:

- Η κυρία Σοφία Ρατσιάτου, πρώτη Διευθύντρια της Ελλάδας σε Ασφάλειες Ζωής και Υγείας
- Η κυρία Μαρία Παπαδοπούλου, πρώτη Διευθύντρια της Ελλάδας σε Αμοιβαία Κεφάλαια
- Η κυρία Μαρία Λιόλη, πρώτη Ασφαλίστρια της Κύπρου, με χαρτοφυλάκιο 600 εκατομμύρια δρχ

ΚΥΡΙΑΚΗ
15 ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ 1998
18:00 - 22:00

INTERCONTINENTAL

ΕΙΣΟΔΟΣ ΔΩΡΕΑΝ - ΑΚΟΛΟΥΘΕΙ ΔΕΞΙΩΣΗ

Ο Ρ Γ Α Ν Ω Σ Η

ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ & ΠΩΛΗΣΕΙΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

Morax
ΣΧΟΛΕΣ
ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ



Ο Διευθυντής Διοικητικών Υπηρεσιών της Cyprialife Χρίστος Πατσαλίδης εξασφάλισε τον τίτλο του FSA (Fellow of the Society of Actuaries) αφού πέτυχε σε μια σειρά από εξετάσεις του Σώματος με μέση βαθμολογία 95.7%. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο Χρίστος Πατσαλίδης είναι ο πρώτος που κερδίζει τον τίτλο του FSA στην Κύπρο και μάλιστα σε ηλικία 29 ετών. Οι υποψήφιοι για τον τίτλο FSA εξετάζονται στα μαθηματικά και στη στατιστική για αναλογιστικές επιστήμες και σε τεχνικά αναλογιστικά, οικονομικά και άλλα θέματα. Οι αναλογιστές σχεδιάζουν και αναλύουν οικονομικά προγράμματα χρησιμοποιώντας στατιστικές και οικονομικές τεχνικές ανάλυσης κινδύνων για να εκτιμήσουν τις συνέπειες μελλοντικών γεγονότων. Στη φωτογραφία ο Χρίστος Πατσαλίδης παραλαμβάνει το δίπλωμα του Fellowship από τον Πρόεδρο του Society of Actuaries στη διάρκεια ειδικής τελετής που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στην Ατλάντα των Ηνωμένων Πολιτειών Αμερικής.



Πρόγραμμα για νεοπροσληφθέντες της Cyprialife

Πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στην Εκπαιδευτική Εστία της Λαϊκής Τράπεζας σειρά εκπαιδευτικών προγραμμάτων με θέμα «Επαγγελματική Εμφάνιση και Συμπεριφορά». Το πρόγραμμα παρακολούθησαν ομάδες νεοπροσληφθέντων Χρηματοοικονομικών Συμβούλων της Cyprialife. Το πρόγραμμα κάλυψε θέματα όπως επαγγελματική εμφάνιση, αποτελεσματική επικοινωνία, η σημασία της ολοκληρωμένης εξυπηρέτησης πελατών για απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, προφίλ σύγχρονων πελατών - προσδοκίες και τάσεις, και τρόποι ανάπτυξης αυτοπεποίθησης. Το πρόγραμμα παρουσίασε η Νίκη Λαζαρίδου και το παρακολούθησαν πενήντα συνολικά άτομα σε δύο ομάδες. Στη φωτογραφία η κυρία Λαζαρίδου με το Διευθύνοντα Σύμβουλο της Cyprialife Ανδρέα Αλωνεύτη σε αναμνηστική φωτογραφία με ομάδα συμμετεχόντων.



UNIVERSAL LIFE

Ένα επιτυχημένο επαγγελματικό μέλλον!

Η UNIVERSAL LIFE,

μια εταιρία με ισχυρή οικονομική βάση, με κύρος και στέρεα υποδομή προχωρεί σε ένα πιο δυναμικό μέλλον στον ελλαδικό χώρο!

Σε αυτήν τη δυναμική της προοπτική καλεί εσάς, τα υψηλά ασφαλιστικά στελέχη, σε παράλληλη πορεία. Μαζί μας θα νιώσετε την πραγματική και ουσιώδη υποστήριξη μιας δυνατής εταιρίας και μαζί θα προχωρήσουμε σε ένα κοινό, επιτυχημένο μέλλον.

Θα νιώσετε τα τέλεια αποτελέσματα και τα οφέλη που μπορεί να προσφέρει η προσωπική επαφή και η άμεση επικοινωνία.

Η UNIVERSAL LIFE

θα βρίσκεται συνεχώς κοντά σας, προσφέροντάς σας το καλύτερο δυνατό σε οτιδήποτε χρειάζεστε, ανά πάσα στιγμή.

Μαζί θα σχεδιάσουμε το επόμενο βήμα για τη συνεχή άνοδο και εξέλιξή μας!

Και όλα αυτά με βάση ένα σύνολο από τα πιο πρωτοποριακά και ευέλικτα ασφαλιστικά προϊόντα της αγοράς, που δημιουργούν νέες προοπτικές επαγγελματικής επιτυχίας. Ελάτε μαζί μας!

Επικοινωνήστε σήμερα με τη

UNIVERSAL LIFE

Λεωφ. Συγγρού 294, 176 73 Καλλιθέα
Τηλ.: 957.8580 • Fax: 951.1252

Μάνα-Μητέρα-Μαμά

Μία απλή αναφορά πάνω σε ένα απλό καθημερινό θέμα



Γράφει η
Εφη Παρασκευά



Ασφάλεια

Οι Ασφαλιστικές Εταιρίες έχουν δύο πρόσωπα. Συνήθως

ασχολούνται περισσότερο με το ένα —ίσως και άχαρο— πρόσωπό τους, μιλάνε δηλαδή πολύ για τα κέρδη και για

τον οικονομικό τους ρόλο, για την κάλυψη των κινδύνων, για τη δυνατότητα που υπάρχει με την ασφάλιση να κατοχυρωθεί η ηρεμία και η συνέχεια στην οικονομική ζωή των Εταιριών τους και στην οικονομία του κράτους γενικότερα. Μιλάνε για επενδύσεις,

για το ρόλο των επενδύσεων, για τη συναποταμίευση και για πολλαά άλλα... που φαίνονται ψυχρά πράγματα, χωρίς ψυχή και συναίσθημα, ρεαλιστικά ίσως, αλλά χωρίς άμεση ανθρώπινη ζεστασιά, χωρίς αγάπη για τον άνθρωπο. Η ασφάλεια όμως είναι μόνο αγάπη για τον άνθρωπο, έμμεση ή άμεση δεν παίζει σπουδαίο ρόλο, γιατί η αγάπη είναι μία.

Η Γερμανία ανοικοδομήθηκε μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο από τα αποθέματα των ασφαλιστικών Εταιριών, αυτό είναι το δεύτερο, το αγγελικό τους πρόσωπο, που εγώ συμπαθώ ιδιαίτερα. Οι περισσότερες έρευνες κατά των ασθενειών χρηματοδοτούνται από τις ασφαλιστικές Εταιρίες ώστε οι ασφαλισμένοι τους να είναι υγιείς, όπως π.χ. οι έρευνες κατά του καρκίνου, κατά ένα μεγάλο ποσοστό χρηματοδοτούνται από ασφαλιστικές Εταιρίες, τα τροχαία ατυχήματα, επίσης η υγειονομική διαφώτιση, ώστε να υπάρχει υγιεινή ζωή χωρίς ασθένειες ή ατυχήματα. Οι επενδύσεις σε πρόληψη είναι αγάπη. Δεν είναι αγάπη η υποχρεωτική πληρωμή σε περίπτωση πυρκαγιάς, πλημμύρας, ασθένειας, ατυχήματα, θανάτου, αυτό είναι δικαίωμα του ασφαλισμένου.



Η κ. Αλέκα
Καπράνου

Το υψηλό ασφάλιστρο σε περίπτωση φωτιάς υποχρεώνει τον ασφαλισμένο να δημιουργήσει στην οικοδομή του μέτρα προστασίας. Όπως και σε έναν πλοιοκτήτη του οποίου το πλοίο δεν έχει περάσει από service, το υψηλό ασφάλιστρο τον αναγκάζει να περάσει από όλους τους ελέγχους για να είναι ασφαλές το πλοίο. Και πάνω από όλα προσφέρει σε όλο τον κόσμο απλόχερα ένα σημαντικό αγαθό, προσφέρει τη σιγουριά, εξαφανίζει το άσχημο συναίσθημα της ανασφάλειας και βελτιώνει την ποιότητα της ζωής μας. Σε ένα τόσο συναισθηματικό επάγγελμα όπως είναι του ασφαλιστή, η γυναίκα ταιριάζει απόλυτα, γιατί από τη φύση της είναι συναισθηματικό άτομο. Η ασφαλίστρια-μητέρα είναι ό,τι καλύτερο για τον πελάτη, γιατί μπορεί να δει με περισσότερο συναίσθημα τα προβλήματά του. Η ίδια όμως πώς αισθάνεται σήμερα, όταν κάνει αυτό το επάγγελμα; Και σε τι διαφέρει από την επαγγελματία σύζυγο - μητέρα του 1970; Ας διαβάσουμε ένα απόσπασμα από μία ομιλία του 1977, που έκανε μεγάλη εντύπωση τότε. Με ομιλήτρια την κυρία Αλέκα Καπράνου μητέρα δύο ανήλικων παιδιών, ασφαλίστρια της Interamerican και υπεύθυνη σήμερα του τμήματος Εξυπηρέτησης πελατών της Metrolife - Εμπορικής και από τα ιδρυτικά στελέχη της Metrolife:

«Απευθύνομαι σε σας, ελάχιστοι συνάδελφοι, σε σας μόνο, που έχετε τόσο χρόνο μπροστά σας και δεν τον

εκμεταλλεύεστε σαν τον Αρχιμήδη.

Θέλω να σας φωνάξω "δώστε μου χρόνο, να σας δώσω ασφάλειες". Ξεκινάτε το πρωί για τη δουλειά σας και το μεσημέρι υποδέχεται την κούρασή σας κάποια γυναίκα, σύζυγος ή μητέρα, με το φαγητό έτοιμο. Τρώτε, κοιμόσαστε και ξεκούραστοι φεύγετε το απόγευμα, για να γυρίσετε όποτε θέλετε το βράδυ. Συμβαίνει το ίδιο με τη μάνα ασφαλίστρια;

Συγκρίνετε τώρα τη μέρα μιας εργαζόμενης συζύγου και μητέρας. Το πρωί στις 6 ξυπνάει για να ετοιμάσει τον σύζυγο και ύστερα τα παιδιά για το σχολείο. Μετά αρχίζει να ετοιμάζει το μεσημεριανό φαγητό, λίγες δουλειές του σπιτιού, τις πιο απαραίτητες, και ενδιαμέσως να κάνει και τα τηλεφωνήματα της δουλειάς. Γρήγορη αναχώρηση από το σπίτι γύρω στις 8.30. Έξω από το γραφείο του πελάτη ξεχνάς τα πάντα. Την κούραση από τα χαράματα, το κυνηγητό της δουλειάς του σπιτιού, την ορθογραφία του γιου σου που δεν την ήξερε καλά, το διαγώνισμα της κόρης... Να βιάζεσαι και να μη δείχνεις βιαστική, έστω κι αν πρέπει να πας το παιδί σου στο γιατρό. Γιατί ο πελάτης δεν πρέπει να καταλάβει τις καθημερινότητες που σε πνίγουν. Είσαι εκεί για να λύσεις το δικό του πρόβλημα. Προσπαθείτε να βρείτε μαζί τη λύση που ήδη εσύ την έχεις έτοιμη. Γυρισμός στο σπίτι. Όσο αργότερα τόσο το χειρότερο. Έχουν μαζευτεί τόσα. Ο μικρός δεν θα έχει φάει, γιατί με ζητά. Με θέλει κοντά του να γράψει. Αγωνία, που προσπαθώ να κρύψω από τα παιδιά, για να τελειώσουν... ομαλά το γράψιμο, να ετοιμάσω το βραδινό φαγητό και να τους πείσω ότι δεν θα αργήσω το βράδυ. Έντονη διαμαρτυρία των παιδιών "Να μην υπήρχαν... (να μην υπήρχαν έλεγε ψευδά ο μικρός!) ασφάλειες".

Και όμως τον ελεύθερο χρόνο τους παίζουν τους... ασφαλιστές. Παρ' όλα αυτά, είμαι ευχαριστημένη από τη δουλειά μου, γιατί μου σμίλεψε τον χαρακτήρα και καλότερεψε τη ζωή μου. Υπάρχουν ευτυχιστοι ελάχιστοι συνάδελφοι που δεν έχουν ξεπεράσει τα όποια ταμπού και βλέπουν τη γυναίκα-ασφαλίστρια να μειονεκτεί.

Μα μη λησμονείτε, αγαπητοί συνάδελφοι, ότι το ασφαλιστικό είναι επάγγελμα αγάπης και φροντίδας. Και η γυναίκα έχει μεγάλο απόθεμα, είναι αστείρευτη πηγή αγάπης. Αν

δεν έχεις αγάπη για τον συνάνθρωπό σου, έννοια, φροντίδα, επιδίωξη, αυτό το κάτι καλό και "παραπάνω" που έμαθες ότι είναι χρήσιμο να το μεταδώσεις στον άλλο, στη δική μας περίπτωση, την Ασφάλεια Ζωής, τότε δεν θα πετύχεις ως Ασφαλιστής Ζωής, εκτός αν είσαι πολύ τυχερός ή ανήκεις σε αυτούς που κάνουν ασφάλειες για να εξυπηρετούν τα δικά τους συμφέροντα (ό,τι αρπάξουν), χαλώντας έτσι το θεσμό της Ασφάλειας Ζωής».

Αυτά ειπώθηκαν τότε. Λόγια έντονα συναισθηματικά και ανθρώπινα, προβλήματα δύσκολα αν και καθημερινά, γιατί η γυναίκα επαγγελματίας βρισκόταν στα πρώτα της βήματα. Τα χρόνια πέρασαν, οι συνθήκες άλλαξαν και έγινε «πιστεύω» ότι πρέπει σε μία οικογένεια να εργάζεται και η γυναίκα. Η απλή Ασφαλίστρια έγινε Ασφαλιστική Σύμβουλος και τα παιδιά πείστηκαν για τα οφέλη ενός δεύτερου μισθού μέσα στο σπίτι. Μια εικόνα διαφορετική, στην οποία το μόνο που δεν άλλαξε είναι η αγάπη για το επάγγελμα και τον άνθρωπο.

Ας δούμε όμως τι έλεγε μία περιφερειακή Διευθύντρια της πρώην Ιονικής, η κυρία Σταυρούλα Μπουλιάκη (νυν Διευθύντρια ασφαλιστικού γραφείου στην Ασπίδα - Πρόνοια) το 1991. «Το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου είναι ευαίσθητο. Γιατί είναι από τα πλέον δυναμικά και μοντέρνα επαγγέλματα της εποχής μας. Είναι λειτουργήματα γιατί αποβλέπει στην ανακούφιση και εξασφάλιση των συνανθρώπων μας. Αξιοσημείωτο είναι, ότι πιο επιτυχημένοι στον κλάδο πωλήσεων ασφαλειών είναι αυτοί που νοιάζονται και η γυναίκα έχει μάθει να νοιάζεται για τον συνάνθρωπό της. Τα τελευταία πέντε χρόνια, όλο και περισσότερες γυναίκες έχουν μπει στην ασφαλιστική αγορά, σαν ασφαλιστικοί σύμβουλοι ή σαν μάντζερ. Επειδή όμως το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου και του μάντζερ θεωρείται κατ' εξοχήν ανδρικό επάγγελμα, η γυναίκα πρέπει να καταβάλει ποιοτική και ποσοτική δουλειά περισσότερη από τους άνδρες, γιατί θα κριθεί αυστηρότερα λόγω φύλου. Στον ασφαλιστικό χώρο δεν χωρούν συμβιβασμοί, ούτε πλάγιοι δρόμοι. Έχεις την ευκαιρία εάν είσαι ικανός να προχωρήσεις. Αρκεί να πιστεύεις στον εαυτό σου και στην εταιρία σου. Αρκεί να πείσεις τους πελάτες σου ότι θα είσαι εκεί όταν σε χρειαστούν και να στηριχτούν επάνω σου. Τίποτα δεν πρέπει να κλονίζει την εμπιστοσύνη του πελάτη σε σένα και στην εταιρία σου. Γιατί στον πελάτη, εσύ είσαι ο



Η κ. Σταυρούλα
Μπουλιάκη

ασφαλιστής, είσαι η εταιρία, ο θεσμός, τα πάντα.

Εσύ παίζεις τον πρώτο και τον τελευταίο ρόλο και στη διατήρηση των συμβολαίων. Εάν φροντίζεις τον πελάτη και τον κάνεις να νιώθει όμορφα σαν φίλος σου, δεν θα σε προδώσει ποτέ. Διότι κι εσύ δεν τον πρόδωσες. Γιατί δεν του πούλησες ποτέ περισσότερα από όσα άντεχε να πληρώσει. Γιατί δεν του έδωσες πρόγραμμα που δεν ήταν κατάλληλο γι' αυτόν. Γιατί δεν του έδωσες κάτι και δεν του πούλησες γενικώς και αορίστως, αλλά του καλύπτεις ένα συγκεκριμένο του πρόβλημα. Διότι σου έχει εμπιστοσύνη, γιατί είσαι ο άνθρωπός του. Κατά την προσωπική μου άποψη, οι λόγοι που με έκαναν να ασχοληθώ με το επάγγελμα αυτό είναι τέσσερις. Πρώτον, συνεργάζομαι με επαγγελματίες και διαλέγω τους ανθρώπους που θέλω να έχω επαγγελματικές συναλλαγές. Δεύτερον, θέτω μόνη μου φραγμούς στις δυνατότητές μου. Τρίτον, οι ασφάλειες πληρώνουν τις ίδιες προμήθειες ανεξαρτήτως φύλου, άρα δεν χρειάζεται να παλέψω για ισομοσθία. Και τέταρτον, το ελεύθερο ωράριο λόγω οικογενειακών υποχρεώσεων. Το τελευταίο βέβαια δεν ισχύει πια, γιατί σαν σύζυγος και μητέρα που είμαι έχω αρκετές υποχρεώσεις. Λόγω όμως ενός καλού προγραμματισμού βρίσκω χρόνο για όλα. Δεν σας κρίνω ότι έχω ηθική υποστήριξη και κατανόηση και από τον σύζυγο και τον γιο μου.

Άλλωστε για να πετύχουμε κάτι χρειάζονται θυσίες από όλους. Είμαι περήφανη για τη δουλειά που κάνω, νιώθω ψυχολογικά γεμάτη. Είμαι ικανοποιημένη επαγγελματικά και αυτό έχει επηρεάσει θετικά και την οικογενειακή και την κοινωνική ζωή μου.

Αγαπητοί συνάδελφοι, έχουμε ένα τεράστιο πλεονέκτημα, που λίγοι το εκμεταλλευόμαστε σωστά, την ανθρώπινη επαφή. Αυτό συνηθίζουμε να το αποκαλούμε σέρβις ή εξυπηρέτηση του πελάτη. Και τα δύο είναι ψυχρά, μπορεί να τα κάνει κι ένα άτομο πίσω από ένα γκισέ.

Το σέρβις του ασφαλιστή πρέπει να έχει ζεστασιά. Πλατύ χαμόγελο και πολλή αγάπη γι' αυτόν που δίνει τα χρήματά του.

Αυτό αποτελεί και το πιο δύσκολο κομμάτι στις ασφάλειες. Μόνο οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι που θα μπορέσουν να ανταποκριθούν θετικά στην ευαισθησία που αναπτύσσει συνεχώς ο Έλληνας καταναλωτής, για την εξυπηρέτηση και την ποιότητα που του παρέχετε, αυτοί και μόνο εί-

ναι ικανοί να κάνουν καριέρα στο χώρο μας».

Σήμερα, το 1998, την εποχή της ρομποτικής και της ταχύτητας, οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι έχουν μετεξελιχθεί σε Χρηματοασφαλιστές. Επαγγελματίες με τεχνογνωσία, οι οποίοι έχουν τη δυνατότητα να μιλήσουν για ασφαλιστικά προγράμματα, για αμοibaία, χρηματιστήριο και επενδύσεις σε συνάλλαγμα. Η επαγγελματική εικόνα έχει πάλι διαφοροποιηθεί, η αγάπη όμως παραμένει σταθερή προς όλες τις κατευθύνσεις. Μερικές από τις κορυφαίες κυρίες του επαγγέλματος, σε διάφορες συνεντεύξεις μας μιλούν γι' αυτό.

ΒΟΥΛΑ ΚΑΣΦΙΚΗ (INTERAMERICAN)



Η κ. Βούλα Κασφίκη

Βρίσκετε χρόνο να ασχολείσθε με το σύζυγο και τα τρία χαριτωμένα παιδιά σας;

«Όταν βρίσκομαι στην Ελλάδα ασχολούμαι με τη δουλειά μου μέχρι τις 4 μ.μ. Από 'κει και πέρα σταματάει κάθε επαγγελματική μου δραστηριότητα. Όταν βρίσκομαι το εξωτερικό πλουτίζω την κατά τόπους τηλεφωνία. Είμαι σε συνεχή επαφή με την οικογένειά μου, σε σημείο να αισθάνομαι ανά πάσα στιγμή παρούσα».

Θα θέλατε να ακολουθήσουν το επάγγελμά σας τα μέλη της οικογένειάς σας;

«Δεν έχω πρόβλημα, αν αυτό αρέσει σε κάποιο από τα παιδιά μου. Αρκεί να μπορεί να επιτύχει. Αρκεί να αξίζει γι' αυτή τη δουλειά».

ΠΙΤΣΑ ΔΙΑΚΟΥΜΑΚΟΥ (ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ)



Η κ. Πίτσα Διακουμάκου

Πώς εναρμονίζεται ο απαιτητικός ρόλος της ασφαλίστριας με τον εξίσου απαιτητικό ρόλο της μητέρας και της συζύγου;

«Όπως ξέρετε, εμείς οι ασφαλιστές ασκούμε ένα επάγγελμα με κατ' εξοχήν κοινωνικό χαρακτήρα. Μπορώ λοιπόν να σας διαβεβαιώσω ότι το επάγγελμά μου με έχει βοηθήσει να ανταποκριθώ επαρκώς στις απαιτήσεις και των τριών ιδιοτήτων που αναφέρατε.

Η γνώση που απέκτησα και αποκτώ καθημερινά, η συνεχής εκπαίδευση και η επικοινωνία με τόσους ανθρώπους, με βοηθούν στην προσωπική μου ζωή και πολύ περισσότερο στην ανατροφή των παιδιών μου.

Το ελεύθερο ωράριο, μια σημαντική ιδιαιτερότητα στο χώρο μας, μου δίνει το δικαίωμα να κλέβω χρόνο και να τους τον αφιερώνω τη στιγμή ακριβώς που τον χρειάζονται. Η διαρκής επαφή με νέους ανθρώπους, μου προσφέρει την ευκαιρία να κατανοώ τον τρόπο σκέψης και τα προβλήματά τους. Επίσης η καθημερινή αναμέτρηση, και μάλιστα κάτω από συνθήκες εξαιρετικά σκληρού ανταγωνισμού, σε βοηθά να βελτιώνεσαι συνεχώς σαν άνθρωπος. Αποκτάς πολλούς και σημαντικούς φίλους, καθώς και την αντίστοιχη κοινωνική ζωή. Γίνεσαι ήρεμος, ευγενικός και ανθρωπίνος, κερδίζοντας την αποδοχή των συνανθρώπων σου, αλλά και της οικογένειάς σου. Πιστεύω λοιπόν πως μέσα από όλα αυτά γίνεσαι τελικά καλύτερη μητέρα και καλύτερη σύζυγος. Βέβαια, είναι σαφές ότι όλα τα ελεύθερα επαγγέλματα έχουν και τις αρνητικές τους πλευρές ή, αν θέλετε, δεν έχουν τα πλεονεκτήματα του επαγγέλματος του δημοσίου υπαλλήλου, όπως τη μονιμότητα, το σταθερό εισόδημα, το συγκεκριμένο ωράριο και πολλά άλλα. Εδώ προφανώς τίθεται θέμα επιλογής. Πάντως, προσωπικά πιστεύω, ότι η δική μου επιλογή με έχει δικαιώσει. Οι "αρνητικές" πλευρές της δουλειάς μου δεν μου δημιούργησαν ποτέ ή δεν επέτρεψα εγώ να μου δημιουργήσουν κανένα πρόβλημα, ούτε σαν μητέρα, ούτε πολύ περισσότερο σαν σύζυγος».

ΒΙΛΛΥ ΒΑΡΕΛΤΖΙΔΟΥ (ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ)

Μπορέσατε να συνδυάσετε αρμονικά το ρόλο γυναίκας-συζύγου και μητέρας με αυτόν της Ασφαλίστριας;

«Θα έλεγα, πολύ αρμονικά. Γιατί ξέρω πού πρέπει να προσφέρω και τι. Και πάντα με τη χαρακτηριστική άνεση των κινήσεών μου, που εκπορεύεται από την προσωπικότητά μου».

Εσείς είσατε μία από τις πρώτες Ασφαλίστριες. Έχει το τίμημά της η επιτυχία;

«Έχει το τίμημά της και μάλιστα είναι ακριβό, όταν κατακτάς την πρώτη θέση και θέλεις να τη διατηρείς.

Ευτυχώς αντιμετωπίστηκαν τα επακόλουθα αυτά του τιμήματος έγκαιρα και σχετικά εύκολα, αφού είχα την ολόθερμη συμπαράσταση του συζύγου μου και των παιδιών μου».



Η κ. Βίλλυ Βαρελτζίδου

Allianz



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



Γραμμένο από τον γιατρό
ΑΛΕΞΑΝΔΡΟ ΛΟΥΠΑΣΑΚΗ

...Χαμογελούσε συνέχεια και γελούσε συχνά.

- Γιατί γελάς, κυρ Μήτσο;
Γέλασε κι άλλο.

- Το ίδιο με ρώτησε και ένας φίλος μου πριν από χρόνια.

Βλέπετε τα μούτρα μου; Είναι σα να τα μάλωσαν με λογής λογής δέρματα. Λοιπόν, όταν ήμουν στα βαπόρια, είχα πλύνει κάτι ρουχαλάκια και πήγα στο μπαλκονάκι πάνω απ' τις μηχανές να τα κρεμάσω. Εκεί κρεμούσαμε όλοι την μπουγάδα μας και

στέγνωνε με τον ατμό. Είχε λίγη θάλασσα και ξαφνικά μποτσάρει το βαπόρι και βρίσκομαι μέσα στο καζάνι με το ζεματιστό νερό. Με γύριζαν χρόνια στα

νοσοκομεία της Αμερικής και της Ευρώπης, για να με ξαναφτιάξουν. Όταν κάποτε επέστρεψα με το καλό,

μαζεύτηκε όλο το νησί στο μόλο να με υποδεχτεί. Πέσανε πάνω μου, μ' αγκάλιαζαν, με φιλούσαν.

Εγώ γελούσα. Ο φίλος μου, το λοιπόν, με παίρνει ανήσυχος παράμερα και με ρωτάει. «Ρε Μήτσο, τι σου κάνανε και γελάς έτσι; Τρελάθηκες, ρε συ;».

«Όχι», του λέω, αλλά ξέρεις τι φιλάτε;».

«Το πρόσωπό σου φιλάμε», «Όχι», του λέω. «Τον κώλο μου φιλάτε.

Μου βγάλαν το πετσό από 'κει και το βάλανε στα μούτρα».

.....

«Με τον κυρ Μήτσο»

του Αντώνη Σουρούνη - «Ελευθεροτυπία»
27 Σεπτεμβρίου 1998.

Ιατρική συνταγή, του παρόντος
και του μέλλοντος:

«Μια κωμωδία στην τηλεόραση,
πρωί - βράδυ.

Δυο φορές την εβδομάδα
κινηματογράφο (κωμωδία)
ή επιθεώρηση.

Ένα σατιρικό ανάγνωσμα,
πριν από τον ύπνο».

ΓΕΛΑΩ ΑΡΑ ΥΠΑΡΧΩ

Το ΝΑΙ
προτείνει

Πολλοί θεωρούν το γέλιο ως την πολυτέλεια της ζωής... Για πολλούς ανθρώπους το γέλιο υπόκειται σε κανόνες καλής συμπεριφοράς και... σοβαρότητας (ή μήπως σοβαροφάνειας;)! Και πώς γίνεται να γελάει κάποιος όταν τον κατακλύζουν τόσα προβλήματα; Πρόβλημα στα οικονομικά, πρόβλημα στα επαγγελματικά, πρόβλημα στο παιδί, πρόβλημα στο γάμο, πρόβλημα στην υγεία...

Πότε ήταν η τελευταία φορά που γελάσατε «με την καρδιά» σας; Μέχρι δακρύων; Μέχρι οι κοιλιακοί και η μέση σας να μην αντέχουν άλλο; Σίγουρα θυμόσαστε, γιατί κάτι τέτοιο δεν συμβαίνει συχνά... Είναι η «πολυτέλεια» που λέγαμε παραπάνω - το εξαιρετικά καλό, το σπάνιο που μας συμβαίνει.

Ζώντας σε προκαθορισμένους, και πολλές φορές, επιβεβλημένους ρυθμούς τη ζωή της κάθε μέρας, ό,τι μας ευχαριστεί το απωθούμε, αν δεν υπακούει σ' αυτούς τους ρυθμούς. Έχουμε μάθει στην «εξειδίκευση».

Έτσι, στην ουσία, αυτό που κάνουμε είναι να κρατάμε (κάπου - κάπου) και κάποιες στιγμές, «ειδικές», για γέλιο. Για να ξεφύγουμε από το άγχος μας, προγραμματίζουμε μια έξοδο για μια κωμική θεατρική παράσταση ή κινηματογράφο ή μια συγκέντρωση με παρέα που ξέρουμε ότι περιλαμβάνει «αστείους» ανθρώπους. Όμως επειδή, ακριβώς, αυτό είναι κάτι ξέχωρο, οι επιλογές δεν είναι πάντα οι καλύτερες και, το σημαντικότερο, αυτές οι «αποσπασματικές» κινήσεις, προς εξεύρεση γέλιου, δεν βοηθούν ιδιαίτερα ως προς την ιαση (με την ευρύτερη θεώρηση) των υπάρξεών μας.

Τουλάχιστον, δεν έχουμε ξεχάσει ότι χρειαζόμαστε γέλιο...!

Γέλιο και υγεία

Σύμφωνα με τις έρευνες του Dr William Fry, του Πανεπιστημίου Stanford, το γέλιο επηρεάζει 16 βασικά όργανα του ανθρωπίνου οργανισμού. Σε συνεργασία με ειδικούς ερευνητές, ανακάλυψε ότι τα αντισώματα, μετά από ένα καλό γέλιο, αυξάνονται, πράγμα που σημαίνει ότι η θωράκιση του οργανισμού μας (το ανοσοποιητικό σύστημα) ενδυναμώνεται.

Το γέλιο είναι μορφή αεροβικής άσκησης, και ως τέτοια, δίνει στον οργανισμό την ποσότητα του stress που χρειάζεται για να κινητοποιηθεί και να καλυτερεύσει η κατάσταση του μυϊκού μας συστήματος, αλλά και της καρδιάς (βέβαια μια εγγραφή σε κάποιο οργανισμό θα μας δώσει και τη... γοητεία της γράμμουσης, αλλά και, επιπλέον, αφορμές για πολύ και καλό γέλιο!).

Επειδή όμως όλα αυτά αφορούν επιστημονικές έρευνες και είναι «σοβαρά» θέματα, εμείς θα μείνουμε στο γεγονός ότι μετά από ένα καλό, δυνατό, γέλιο αισθανόμαστε γεμάτοι από ζωντάνια και υγεία. Έτσι ακριβώς αισθάνεται και ο οργανισμός μας εσωτερικά - αυτή η αίσθηση, άλλωστε, είναι που έδωσε και το έναυσμα για τις επιστημονικές, κλινικές έρευνες, σε σχέση με τις επιπτώσεις του γέλιου στον ανθρωπινό οργανισμό. Έρευνες που συνεχίζονται και διευρύνονται, όσο οι άνθρωποι που έχουν κάνει το γέλιο τρόπο ζωής όχι μόνο δεν αντιμετωπίζουν προβλήματα υγείας, αλλά και τα ξεπερνούν σε βαθμό εντυπωσιακό (περίπτωση Cousins και άλλων «ανώνυμων» ανθρώπων).

Η αναγκαιότητα του γέλιου

Το γέλιο έχει τόσο παραγκωνισθεί που θεωρείται η πολυτέλεια της κοινωνικής συμπεριφοράς. Η εκλογικοποιημένη συμπεριφορά και οι κανόνες του «ευπρεπούς» επαγγελματικού και, σε πολλές περιπτώσεις, κοινωνικού «φέρεσθαι» επιτρέπουν το γέλιο μόνο σε ειδικές περιστάσεις. Αλλά το γέλιο είναι από τα χαρακτηριστικά εκείνα που διακρίνουν το ανθρωπινό ζωικό βασίλειο από το υπόλοιπο (τουλάχιστον από... ακουστικής πλευράς, γιατί και τα ζώα έχουν τρόπους έκφρασης της χαράς τους). Αυτή λοιπόν την ξεχωριστή, υψηλή τιμή, που μας έχει αποδοθεί από τη φύση (και για να περνάμε καλά αλλά και ως προετοιμασία του οργανισμού μας) εμείς κατορθώσαμε να την... υποτιμήσουμε!

Με τη λογική της σοβαροφάνειας ευπρέπειας, φθάνουμε πολλές φορές να ασκούμε κριτική στο γέλιο... έμμεσα. Εξετάζοντας, και «βαθμολογώντας», το τι προκαλεί γέλιο, στην πραγματικότητα αυτό που προσπαθούν να κάνουν οι «ευπρεπείς» όλου του κόσμου είναι να κρατήσουν σε διαχωρισμό την ικανότητά μας να είμαστε χαρούμενοι και να αντιμετωπίζουμε τα προβλήματα της ζωής με αισιοδοξία. Οι σοβαροφάνειες κοινωνικές δομές κατόρθωσαν να διαχωρίσουν, σε σχεδόν απόλυτο βαθμό, τη σοβαρότητα και την αισιοδοξία.

Το γέλιο είναι η εκδήλωση της αισιοδοξίας. Διαχωρίζοντας την αισιοδοξία από τη σοβαρότητα της ζωής, είναι φυσικό να βλέπουμε και το γέλιο σαν κάτι ξεχωριστό, που υπόκειται σε κανόνες (μετά βέβαια εμείς εξετάζουμε αυτούς τους κανόνες και ο φαύλος κύκλος διευρύνεται...). Το χαμόγελο είναι το σήμα κατατεθέν ενός αισιόδοξου και σοβαρού ανθρώπου και το γέλιο η σφραγίδα γνησιότητας αυτής της ιδιότητάς του. Αυτός ο συνδυασμός είναι και η πηγή του... πηγαιού γέλιου!



Έτσι ήμασταν ως παιδιά. Ποιος αμφισβητεί ότι το κάθε παιδί (προσχολικής ηλικίας) ενώ κάνει ό,τι καλύτερο μπορεί για να αντεπεξέλθει στη σοβαρότητα της ζωής του, ταυτόχρονα χαρακτηρίζεται και από αισιοδοξία (θα τα καταφέρει) και φυσικά γελάει - γελάει πολύ, γελάει αυθόρμητα, γελάει πηγαία, γελάει περίπου 400 φορές την ημέρα! Μπαίνοντας στη «σχολική» ηλικία αρχίζει ο διαχωρισμός... και οι κανόνες καλής συμπεριφοράς.

Τα καλά νέα για μας είναι ότι αυτό το παιδί ζει μέσα μας και σε συνδυασμό με τη... σοβαρότητα των εμπειριών μας μπορεί ο καθένας μας να αποταθεί σ' αυτό το παιδί και να θυμηθεί ότι η σοβαρότητα δεν αποκλείει τη χαρά της αισιοδοξίας.

Χαρακτηριστικό του σοβαρά υπεύθυνου και αισιόδοξου ανθρώπου είναι να χαμογελάει στις δυσκολίες - και να γελάει με τα τυχόν λάθη ή παραλείψεις του και όχι εις βάρος των άλλων.

Οδηγίες εφαρμογής γέλιου

Το γέλιο έχει εφαρμογή σε όλους τους χώρους και χρόνους της ζωής μας. Η μοναδικότητα είναι το κοινό χαρακτηριστικό των ανθρώπων, έτσι δεν μπορεί να υπάρξουν κανόνες που να εφαρμοσθούν απ' όλους τους ανθρώπους με την ίδια θέληση, συχνότητα, ένταση και αποτελέσματα - για κανένα θέμα. Αυτό όμως δεν αποκλείει τη δυνατότητά μας να επιλέξουμε κάποιες από τις παρούσες προτάσεις και να τις εφαρμόσουμε κάνοντας την αρχή για μια ζωή πραγματικά σοβαρή, χαρούμενη και γελαστή - την αρχή της δικής μας ζωής ως όντα ευλογημένα από ευ-δαιμονία.

- Ανακαλύψτε τον τύπο του χιούμορ που σας αντιπροσωπεύει - και μην το κρίνετε. Χιούμορ διαθέτουν όλοι οι άνθρωποι, απλά οι μισοί κατακρίνουν τους άλλους μισούς για έλλειψη ή σκληρό ή black ή χαλοχαρούμενο χιούμορ. Ό,τι τύπος και να είστε, το μυστικό είναι να αφιρνετε και τους άλλους να εκφράσουν το στυλ του χιούμορ σας και σε... σας! Αν αισθανθείτε προσβεβλημένος, ίσως να μην έχετε κάνει σωστή εκτίμηση του τύπου χιούμορ που διαθέτετε...
- Συναναστρέφεται με ανθρώπους που γελούν, διαθέτουν μνήμη στα ανέκδοτα και που ξέρετε

ότι παρ' όλα αυτά έχουν περάσει κάποιες πολύ δύσκολες στιγμές στη ζωή τους.

- Κάντε συγκεντρώσεις φίλων στο σπίτι σας όσο πιο συχνά και casual γίνεται. Φυσικά, η τηλεόραση κλείνει και ανοίγει η μνήμη σε παιχνίδια που παίζαμε ως παιδιά ή σε «επιτραπέζια».
- Φτιάξτε την αστεία βιβλιοθήκη, αρχίστε συλλογές από βιβλία ανεκδότων ή άλλων χιουμοριστικών αναγνωσμάτων, και από κωμικές ταινίες και φυσικά να την επισκέπτεστε συχνά. Μην ξεχνάτε, 400 φορές την ημέρα γελούν τα παιδιά προσχολικής ηλικίας. Εμείς περίπου 15... Δουλειά λοιπόν!

- Φυσικά, όπου κωμωδία και εσείς. Ανάλογα με τα γούστα σας, μη χάνετε θεατρική παράσταση ή κινηματογραφική ταινία με θέμα... το γέλιο.
- Μην ξεχνάτε ότι η σοβαροφάνεια είναι θλιβερή - να είστε χαρούμενος. Αν κάτι σας φαίνεται πραγματικά αστείο, γελάστε το γέλιο είναι «κολλητικό», θα γελάσουν κι άλλοι μαζί με σας (σχετως «καταλληλότητας» του χρόνου ή του χώρου).

- Βασική και σίγουρη συμβουλή: Κανένας δεν μπορεί να αντισταθεί σε ένα χαμογελαστό πρόσωπο. Προσοχή! Όχι μειδιάζον... Χαμογελαστό.

Απορίες

Το γέλιο δεν έρχεται από μόνο του. Το γέλιο είναι εκδήλωση της αισιοδοξίας που έχουμε ως άτομα ή που δεν έχουμε. Το γέλιο δεν είναι προκατασκευασμένη υπόθεση. Το (θεραπευτικό) γέλιο «βγαίνει» από μέσα μας, ως επιβεβαίωση της πίστης μας στην αισιοδοξία πλευρά της ζωής.

- Με τέτοιο οικονομικό στρίμωγμα και υποχρεώσεις που τρέχουν, πώς μπορώ να είμαι χαρούμενος και να βρίσκω και κέφι για... γέλια; Και που είστε αγχωμένος από το πρωί μέχρι το βράδυ, όλο νευρα και «μούτρα» τι... κερδίζετε; (Απάντηση: περισσότερο άγχος και νευρα, γιατί και οι άλλοι γύρω σας το ίδιο θα αισθάνονται - βλέπετε, και το άγχος είναι μεταδοτικό και «κολλητικό»...).

Το γέλιο μάς ανακουφίζει από το στρες και το άγχος, αλλά και από τους φόβους μας.

«Βασική και σίγουρη συμβουλή:

Κανένας δεν μπορεί να αντισταθεί σε ένα χαμογελαστό πρόσωπο - προσοχή!

Όχι μειδιάζον... χαμογελαστό».

- Δεν έχεις ιδέα τι περνάω στη δουλειά μου... Από αφεντικό μέχρι «συναδέλφους» - μέχρι και η καθαρίστρια μου κάνει τη ζωή δύσκολη εκεί μέσα...

Αφού προς το παρόν δεν μπορείτε να αλλάξετε δουλειά (αλλιώς γιατί τόση γκρίνια;), υπάρχει τρόπος να φτιάξετε τη διάθεσή σας και να «τρελάνετε» και τους άλλους με το καλό σας κέφι. Ούτως ή άλλως, με το να ξεκινάτε το πρωί ενδεδυμένοι με πολεμική περιβολή δεν βοηθάει σε τίποτα... Αλλάξτε περιβολή, βάλτε αυτή του «κλόουν»...

Για να σοβαρευτούμε, σκεφθείτε αισιόδοξα και ψύχραιμα. Τους ανθρώπους δεν μπορείτε να τους αλλάξετε, ούτε και το αντικείμενο της εργασίας σας, αλλά μπορείτε να αλλάξετε την αντιμετώπισή σας και ως προς τους συναδέλφους ή εργοδότες σας και ως προς τον φόρτο εργασίας σας. Το δεύτερο χρειάζεται καλό προγραμματισμό και φυσικά η γνώση ότι δεν μπορείτε να τα κάνετε όλα σε μια ημέρα, όσο και αν προσπαθείτε.

Το χιούμορ και το γέλιο στους χώρους εργασίας είναι ένα ολόκληρο, ξεχωριστό θέμα, απλά, εδώ, ενδεικτικά θα μπορούσαμε να πούμε, ότι όσον αφορά στις σχέσεις με ανωτέρους, συναδέλφους ή υφισταμένους που σας κάνουν τη ζωή «πατινι», μπορείτε να «ελαφρύνετε» την άποψη που έχετε γι' αυτούς. Βγάλετε παρατσούκλια για τον καθένα «δύσκολο» (αυστηρά για δική σας προσωπική χρήση) ή «αφιέρωστε» στον καθένα από αυτούς ένα αστείο σχεδιάκι ή κόμικ, που θα βάλετε κάπου στο γραφείο σας ή θα κρεμάσετε στον τοίχο σας. Και, εν πάση περιπτώσει, σκεφθείτε ότι για να σας συμπεριφέρεται έτσι σημαίνει ότι αυτός είναι περισσότερο δυστυχισμένος... Δείξτε μεγαλοφροσύνη και έλεος...!

- Όλα αυτά είναι καλά, αλλά όταν μιλάμε για το πρόβλημα που έχω να αντιμετωπίσω στην υγεία μου δεν είναι τίποτα...

Εδώ μπαίνουν σε ένα ακόμη μεγαλύτερο και ξεχωριστό θέμα. Το θέμα της υγείας είναι αναμφισβήτητο... ζωτικής σημασίας για τον καθένα. Δεν έχει σημασία το μέγεθος του προβλήματος του καθενός, αλλά το ό,τι ακριβώς του δημιουργεί πρόβλημα. Όπως έχουμε ήδη πει, το γέλιο θεραπεύει. Υπάρχουν περιπτώσεις ανθρώπων με δύσκολες και σοβαρές ασθένειες, που από τη στιγμή που άρχισαν να γυμνάζουν τους μύες, γύρω από το στόμα τους, είδαν και θεαματικά, θεραπευτικά, αποτελέσματα.

Το γέλιο σίγουρα δεν έρχεται από μόνο του, ιδίως όταν όλα συνηγορούν... κατά αυτού. Για να το βοηθήσουμε όμως, αλλάζουμε στάση ζωής, δημιουργώντας προϋποθέσεις γέλιου. Η πίστη στην ομορφιά της ζωής και ότι αφού (τουλάχιστον) ζούμε γιατί να μη γελάμε..., είναι μια αρχή!

Το γέλιο είναι η σημαντικότερη ένδειξη νοήμονος ζωής. Γελάμε, άρα υπάρχουμε!!

“Ευτυχία” ένα συνεχές ταξίδι

Ορίζουμε ως ευτυχία την κατασκευή (συνήθως προσωρινή) όπου η πραγματικότητα συμπίπτει με τις επιθυμίες μας. Σε αναλογία, δυστυχία πρέπει να είναι η μη σύμπτωση ανάμεσα στην επιθυμία και την πραγματικότητα. Με άλλα λόγια, δυστυχία μπορούμε να ονομάσουμε την απόσταση ανάμεσα στην επιθυμία και την πραγματικότητα. Όσο μεγαλύτερη η απόσταση τόσο πιο δυστυχισμένοι είμαστε.

Η ευτυχία (ή δυστυχία) μας εξαρτάται από το μέγεθος, την ένταση και την ποσότητα των επιθυμιών μας, από τη μια μεριά, και από τη φύση της πραγματικότητας, από την άλλη.

Μπορεί να είμαι δυστυχής, γιατί έχω υπερβολικές και υπέρμετρες επιθυμίες που (δίκαια) μένουν ανεκπλήρωτες. Ή μπορεί πάλι οι επιθυμίες μου να είναι «λογικές» (του μέσου ανθρώπου) αλλά η πραγματικότητα να με κατατρώει. Τότε μιλάμε για κακοτυχία.

Ένας άνθρωπος με «λογικές» επιθυμίες θα πρέπει να έχει σε ίσο βαθμό επιτυχίες και απογοητεύσεις. Απόδειξη οι εκφράσεις «θα γυρίσει η τύχη»,

«θα γυρίσει ο τροχός» κ.λπ.

Ωστόσο όσοι δίνουν «συνταγές ευτυχίας» προσπαθούν συνήθως να τροποποιήσουν ή να μειώσουν τις επιθυμίες — μια και δεν τολμούν, αφού δεν είναι εύκολο, να επηρεάσουν την πραγματικότητα. Φυσικά όσο λιγότερες επιθυμίες έχουμε τόσο λιγότερο κινδυνεύουμε να απογοητευθούμε και να πονέσουμε.

Αν υιοθετήσουμε όμως τη συνταγή αυτή, τότε είμαστε ένα βήμα από τη σκέψη του Βούδα (και όχι μόνο, ιδέ Αγία Γραφή κ.λπ.) που διδάσκει την κατάργηση της επιθυμίας, σαν σίγουρο αντίδοτο στη δυστυχία. Ακόμη αποτελεσματικότερα, την κατάργηση της πηγής κάθε επιθυμίας τού ΕΓΩ.

Στα ζώα, το άνοιγμα ανάμεσα σε επιθυμία και πραγματικότητα είναι ελάχιστο. Οι βασικές επιδιώξεις του ζώου καλύπτονται από τις γύρω του δυνατότητες. Είναι απόλυτα προσαρμοσμένο στο περιβάλλον του.

Είναι δύσκολο να μιλήσει κανείς για ευτυχισμένα και δυστυχισμένα ζώα, μια και δεν υπάρχει μέσα τους η ένταση ανάμεσα στους δύο (ανθρώπινους) πόλους: επιθυμία και πραγματικότητα.

Αντίθετα με τα ζώα αλλά και με όλες τις εις - ισμόν θεωρίες (Βουδισμό, Κουμμουνισμό, Χριστιανισμό) ο άνθρωπος και ειδικά ο Έλληνας που αγαπάει τη ζωή πρέπει να διαφοροποιήσει την πραγματικότητα αν θέλει να

προχωρήσει. Με τη δύναμη του νου αλλά και της γλώσσας (και μη έχοντας γλώσσα πώς μπορείς να έχεις σκέψεις) ο άνθρωπος πρέπει να μπορεί να αλλάξει την πραγματικότητα. Δεν λέω φυσικά ότι είναι εύκολο, κάθε άλλο.

Όταν συναντάμε κάποιον που μας λέει ότι όλα είναι μια χαρά, αμέσως τον ρωτάμε: «πώς τα καταφέρνεις;». Η απάντηση όμως που θα μας δώσει είναι η δική του απάντηση. Ακόμα και αν προσπαθήσουμε να εφαρμόσουμε τη «μαγική συνταγή» τη στιγμή που αντιμετωπίζουμε μια περίπτωση που μας φοβίζει από παλιά ή ένα πρόβλημα, αντιδρούμε με τον ίδιο γνώριμο και οικείο σε μας τρόπο. Οι συνήθειές μας επανέρχονται γιγαντωμένες και με την υπεροχή του Νικητή, γιατί η συνήθεια δεν αναπαύεται ποτέ.

Είναι εντυπωσιακό πως όλοι οι άνθρωποι σκέφτονται με τον ίδιο τρόπο. Πρέπει να έχουμε ορισμένα πράγματα (ταλέντο, λεφτά κ.λπ.) πριν κάνουμε αυτό που θέλουμε και μόνο τότε θα γίνουμε αυτό που θέλουμε να γίνουμε. Οι περισσότεροι άνθρωποι θέλουν να έχουν για να κάνουν.

Στην πραγματικότητα (αυτήν που προσπαθούμε να αλλάξουμε) ισχύει το αντίθετο. Έχουμε αυτό που θέλουμε όταν κάνουμε ό,τι πρέπει για να το αποκτήσουμε (αλλάζω την πραγματικότητα παρά να ελαττώσω την επιθυμία). Κάνουμε ό,τι πρέπει όταν σκεφτόμαστε θετικά.

Η επιτυχία δεν ξεκινά από το έχω αλλά από το είμαι. Είμαι καλός πωλητής και κάνω ό,τι χρειάζεται για να έχω καλές πωλήσεις.

**Ό,τι μπορείς να
ονειρευτείς μπορείς να
το κάνεις**

Για να δούμε στη ζωή μας κάτι να πραγματοποιείται πρέπει

Του Κώστα Μιχαηλίδη
Διευθυντή
Υποκαταστήματος
Interamerican
Κύπρου



πρώτα να το πιστέψουμε. Αν όμως δεν πιστέψουμε ότι μπορούμε να πετύχουμε στη ζωή μας, δεν πρόκειται να το δούμε να πραγματοποιείται ποτέ. (Βάλε στόχους και πίστεψε σ' αυτούς και τότε θα δεις τη διαφορά...). Αν δεν πιστέψουμε ότι είμαστε καλοί πωλητές δεν πρόκειται ποτέ να έχουμε καλές πωλήσεις. Ζούμε αυτό που σκεφτόμαστε. Αν σκεφτόμαστε ότι το επάγγελμά μας είναι δύσκολο και γεμάτο άγχος, αυτό θα ζούμε καθημερινά.

Καμιά αλλαγή στον τρόπο δουλειάς μας ή στη ζωή μας δεν μπορεί να προέλθει απέξω. Κανένα πρόγραμμα, όσο καλά καταρτισμένο και τεκμηριωμένο και αν είναι, δεν μπορεί να μας κάνει να αλλάξουμε τις συνήθειές μας και τη στάση μας απέναντι στους πελάτες μας, στους συναδέλφους μας, στο επάγγελμά μας, αν δεν ξεκινήσουν αυτές οι αλλαγές από τον ίδιο μας τον εαυτό. Αν δεν ξεκινήσουν από το «Είμαι».

Αλλαγή όμως δεν σημαίνει απόρριψη των υπάρχουσών αξιών και του τρόπου ζωής. Αλλαγή είναι η στάση ζωής που καλωσορίζει το νέο και δεν φοβάται την πρόοδο. Η αλλαγή προϋποθέτει εναρμόνιση με τα συναισθήματά μας, τους φόβους, τις αδυναμίες, τις ικανότητές μας και γενικά τις επιθυμίες μας. Προϋποθέτει επίσης και διάθεση να ρισκάρουμε. Να κάνουμε πράγματα που δεν έχουμε ξανακάνει στο παρελθόν ή να κάνουμε πράγματα παλιά με καινούργιο τρόπο.

Η αλλαγή και οι συνήθειες είναι έννοιες άρρηκτα συνδεδεμένες μεταξύ τους. Γι' αυτό πριν

κάνουμε οποιοδήποτε βήμα αλλαγής στον τρόπο ζωής μας, στη δουλειά μας, θα πρέπει να αναγνωρίσουμε τις συνήθειές μας και να διαχωρίσουμε τις θετικές από τις αρνητικές συνήθειες. Οι αλλαγές δεν θα πρέπει να έχουν σαν κέντρο αναφοράς τους άλλους. Δεν αλλάζω τον τρόπο δουλειάς μου ή τον τρόπο ζωής μου για να γίνω αρεστός ή πιο επιτυχημένος για τους γύρω μου παρά μόνο για τον εαυτό μου. Τα άλλα έπονται.

Ποιο είναι όμως το κριτήριο που θα μας βοηθήσει να καταλάβουμε ότι είμαστε στο σωστό δρόμο; Η σύγκριση με τους γύρω μας δεν είναι σίγουρα ο ενδεδειγμένος τρόπος. Ανταγωνιστής μας είναι μονάχα ο κακός μας εαυτός.

Το μόνο που μπορούμε να ζητήσουμε από τον εαυτό μας είναι κάθε μέρα να είμαστε λίγο καλύτεροι από την προηγούμενη. Το τέλειο ανήκει στη σφαίρα του ιδανικού. Σαν στόχος είναι άπιαστος. Το να κάνουμε όμως την καθημερινότητά μας καλύτερη σήμερα από ό,τι ήταν χθες, είναι και δυνατόν και μας δίνει ένα αίσθημα ικανοποίησης και νίκης.

Ας θυμόμαστε λοιπόν, κάθε φορά που είμαστε απογοητευμένοι ή θυμωμένοι με τον εαυτό μας, ότι κάναμε αυτό που μπορούσαμε γι' αυτά που ξέραμε εκείνη τη στιγμή. Σήμερα είμαστε καλύτεροι από χθες και αύριο θα είμαστε καλύτεροι από σήμερα.

Σήμερα είμαστε λιγότερο δυστυχισμένοι από χθες και αύριο θα είμαστε πιο ευτυχισμένοι από σήμερα...

ΥΓ: Όποιος λαός και αν καταγόταν από τους αρχαίους Έλληνες θα ήταν αυτόματα δυστυχισμένος, εκτός αν μπορούσε να τους ξεχάσει ή να τους ξεπεράσει.

• **Και προσέξτε γιατί εμείς της Interamerican ΔΙΑφέρουμε.**

Μύρισε... Άνοιξη
Ασφάλειες Ζωής
για τους ανθρώπους
της γης



Υπεραποδόσεις

Η Αγροτική Ζωής πιστώνει τους ασφαλισμένους της με το 85% - 95% από τις υπεραποδόσεις των επενδύσεων των μαθηματικών αποθεμάτων που αναλογούν στα ασφαλιστήριά τους. Κάθε χρόνο μετά το δεύτερο χρόνο της ασφάλισής σας, θα σας ενημερώνουμε με επιστολή για την απόδοση των επενδύσεων της εταιρίας και για το ποσό που πιστωθήκατε.

Αγροτική Ζωής, η ανθρώπινη δύναμη

Ασφαλίστε τη ζωή σας και εξασφαλίστε την οικογένειά σας με το πρόγραμμα «Άνοιξη» της Αγροτικής Ζωής, που ανήκει στον δυναμικό Όμιλο Εταιριών της Αγροτικής Τράπεζας. Μια μεγάλη και σίγουρη εγγύηση. Η Αγροτική Ζωής έχει επίκεντρο ενδιαφέροντός της τον άνθρωπο και κύριο στόχο τη σωστή παροχή υπηρεσιών, που προστατεύουν τη ζωή και την υγεία των πελατών της.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΑΡΟΧΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

Υποχρεωτικές Παροχές					
	Συνδυασμός Α	Συνδυασμός Β	Συνδυασμός Γ	Συνδυασμός Δ	Συνδυασμός Ε
1. Βασική Ασφάλιση Ζωής (Β.Α.Ζ.)	1.000.000	1.500.000	2.000.000	2.500.000	3.000.000
2. Μόνιμη - Ολική Ανικανότητα Πληρωμή Ασφαλισμένου Κεφαλαίου (Π.Α.Κ.)	1.000.000 ή 2.000.000 ή 3.000.000 ή 4.000.000	1.500.000 ή 3.000.000 ή 4.500.000 ή 6.000.000	2.000.000 ή 4.000.000 ή 6.000.000 ή 8.000.000	2.500.000 ή 5.000.000 ή 7.500.000 ή 10.000.000	3.000.000 ή 6.000.000 ή 9.000.000 ή 12.000.000
3. Απαλλαγή Πληρωμής Ασφαλιστρών (Α.Π.Α.)	ΝΑΙ	ΝΑΙ	ΝΑΙ	ΝΑΙ	ΝΑΙ
4. Θάνατος και Μόνιμη Ανικανότητα από Ατύχημα (Θ.Α.Μ.Α.)	2.000.000	2.500.000	3.000.000	3.500.000	4.000.000
5. Προσωπικό Ατύχημα (Π.Α.)					
α. Θ.Α.Μ.Α.	2.000.000	2.500.000	3.000.000	3.500.000	4.000.000
β. Π.Ο.Α.	2.000	2.500	3.000	3.500	4.000
γ. Ι.Φ.Δ.	100.000	125.000	150.000	175.000	200.000
6. Νοσοκομειακό Επίδομα (Ν.Ε.)	4.000	5.000	6.000	7.000	8.000
Προαιρετικές Παροχές					
7. Νοσοκομειακή Περίθαλψη (Ν.Π.) ή Ευρεία Περίθαλψη (Ε.Π.) Ασφαλισμένου - Συζύγου - Παιδιών	Τύπος 1 ή 2	Τύπος 1 ή 2 ή 3	Τύπος 1 ή 2 ή 3	Τύπος 1 ή 2 ή 3 ή 4	Τύπος 1 ή 2 ή 3 ή 4 ή 5
8. Νοσοκομειακό Επίδομα Συζύγου (με ή χωρίς Επίδομα Ανάρρωσης)	έως 4.000	έως 5.000	έως 6.000	έως 7.000	έως 8.000
9. Νοσοκομειακό Επίδομα Παιδιών (χωρίς Επίδομα Ανάρρωσης)	έως 4.000	έως 5.000	έως 6.000	έως 7.000	έως 8.000
10. Απώλεια Εισοδήματος Α.Ε. Τύπος Α. Β. Δ. Ε. (όχι ο Γ)	έως 4.000	έως 6.000	έως 8.000	έως 10.000	έως 12.000

ΧΕΙΜΩΝΑΣ ΑΝΟΙΞΗ

Περισσότερη Σιγουριά για τους Ανθρώπους της Γης και της Θάλασσας, με το Ολοκληρωμένο Ασφαλιστικό Πρόγραμμα Ζωής «Άνοιξη»

Τώρα η «Άνοιξη» ασφαλίζει εσάς...

Η Αγροτική Ζωής βρίσκεται πάντα κοντά σας και στηρίζει μοναδικά τον άνθρωπο της γης και της θάλασσας καθώς και τις οικογένειές τους. Τώρα η Αγροτική, κάνοντας ένα βήμα μπροστά, με το πρόγραμμα «Άνοιξη», προστατεύει ακόμα περισσότερο τον αγρότη, τον κτηνοτρόφο, τον ψαρά. Η Αγροτική Ζωής σας προσφέρει τώρα το νέο πρόγραμμα «Άνοιξη». Είναι ένα πρόγραμμα Ασφάλισης Ζωής, ειδικά μελετημένο για τις ξεχωριστές ανάγκες τις δικές σας και της οικογένειάς σας. Το πρόγραμμα «Άνοιξη» είναι ιδιαίτερα ευέλικτο ώστε να καλύπτει κάθε περίπτωση και κάθε οικονομική δυνατότητα.

...και εξασφαλίζει την οικογένειά σας

Έτσι έχετε τη δυνατότητα να επιλέξετε μια Ασφάλιση Ζωής Ισόβια με διάρκεια πληρωμής μέχρι το 65ο έτος της ηλικίας σας ή Ασφάλιση Ζωής Μικτή με διάρκεια πληρωμής μέχρι το 65ο έτος της ηλικίας σας ή Ασφάλιση Ζωής Μικτή διάρκειας 20, 25 και 30 χρόνων. Στο καθένα από τα παραπάνω προγράμματα μπορείτε να ασφαλιστείτε με διαφορετικό συνδυασμό: 1.500.000, 2.000.000, 2.500.000 και 3.000.000 δρχ.

Παροχές για την οικογένειά σας

Μπορείτε να εξασφαλίσετε Νοσοκομειακή Περίθαλψη για όλη την οικογένειά σας με ελάχιστο κόστος. Και επιπρόσθετα, Νοσοκομειακό Επίδομα για τη σύζυγο ή και τα παιδιά σας για κάθε ημέρα παραμονής τους σε νοσοκομείο ή κλινική από ασθένεια ή ατύχημα στην Ελλάδα ή το εξωτερικό. Επιπλέον η σύζυγός σας, μετά τους πρώτους δέκα μήνες που θα ασφαλιστεί, δικαιούται παροχές τοκετού σε περίπτωση τοκετού (φυσιολογικού ή με καισαρική). Η κάλυψη για τα παιδιά σας ισχύει εφόσον είναι από 15 ημερών έως 18 χρόνων και παρατείνεται μέχρι τα 25 εφόσον σπουδάζουν. Και ένα μοναδικό πλεονέκτημα: Αν το πρόγραμμά σας είναι Ισόβιο, τότε οι νοσοκομειακές καλύψεις για σας και τη σύζυγό σας θα συνεχιστούν για όλη σας τη ζωή. Επίσης, στο πρόγραμμα αυτό η κάλυψη Θανάτου και Μόνιμης Ανικανότητας από ατύχημα θα συνεχιστεί σε όλη σας τη ζωή.

Εφάπαξ ποσό ή σύνταξη

Στη λήξη της ασφάλισης, ανάλογα με το πρόγραμμα που θα έχετε επιλέξει, σας δίνεται η δυνατότητα να πάρετε εφάπαξ το συνολικό ποσό που δημιουργείται και με τις επενδύσεις των αποθεματικών του. Χωρίς να χρειάζεται να αποφασίσετε σήμερα, στη λήξη της ασφάλισης μπορείτε να μετατρέψετε το εφάπαξ που δικαιούστε σε σύνταξη, που θα αναπροσαρμόζεται σύμφωνα με τις αποδόσεις των μαθηματικών αποθεμάτων του.



Έτσι κι
αλλιώς δώσε
το καλύτερο
που έχεις...

Οι άνθρωποι είναι παράλογοι και εγωιστές.

Παρ' όλα αυτά, αγάπα τους.

Εάν κάνεις το καλό οι άνθρωποι θα σε κατηγορήσουν
για εγωισμό και υστερόβουλα κίνητρα.

Παρ' όλα αυτά, κάνε το καλό.

Αν είσαι επιτυχημένος θα κερδίσεις ψεύτικους φίλους και αληθινούς εχθρούς.

Παρ' όλα αυτά, να πετύχεις.

Το καλό που θα κάνεις θα ξεχνιέται αμέσως.

Όμως κάνε το, έτσι κι αλλιώς.

Η ειλικρίνεια και η αλήθεια θα σε κάνουν ευάλωτο.

Παρ' όλα αυτά, να είσαι πάντα ειλικρινής και αληθινός.

Αυτό που κτίζεις χρόνια μπορεί να καταστραφεί σε μια στιγμή.

Παρ' όλα αυτά, να κτίζεις συνέχεια.

Οι άνθρωποι πραγματικά χρειάζονται βοήθεια, αλλά
εάν προσπαθείς να βοηθήσεις
μπορεί να σου επιτεθούν.

Βοήθησέ τους, έτσι κι αλλιώς.

Δώσε στον κόσμο το καλύτερο που έχεις και θα
προσπαθήσουν να σε ρίξουν κάτω.

Έτσι κι αλλιώς, δώσε το καλύτερο που έχεις.

Πάντα κερδίζεις αγαπώντας,
δίνοντας και βοηθώντας.



Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο και Βρεφονηπιακό Κέντρο

Λ. ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ, ΚΗΦΙΣΙΑ

ΤΗΛ.: 8012.761 - 6233.243 - 8067.181, FAX: 6233243

ΓΡΑΦΟΥ

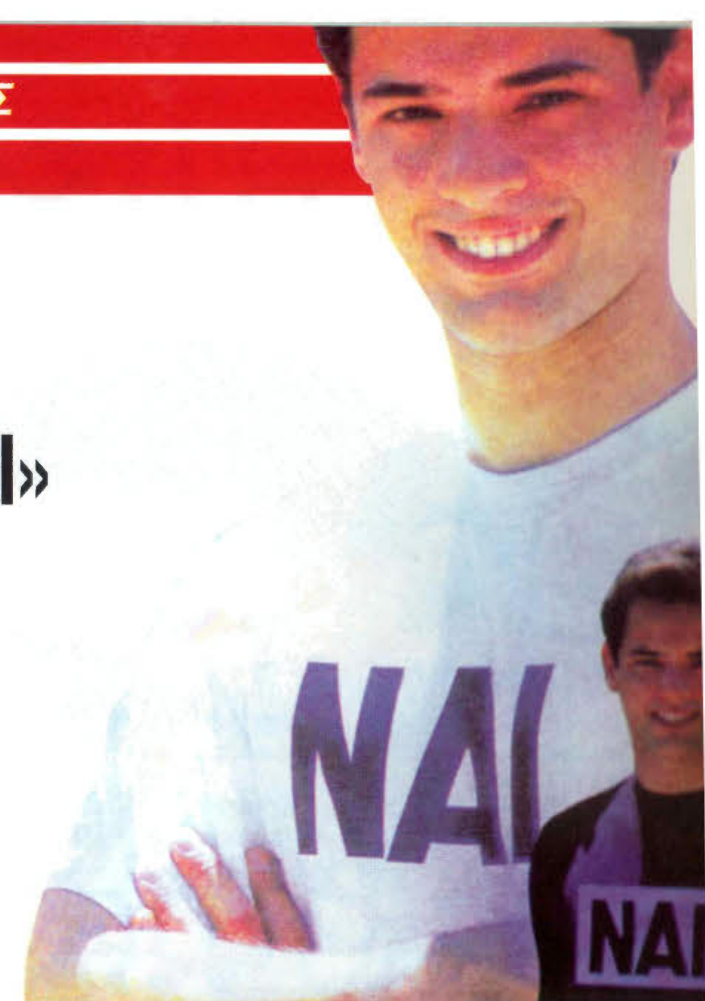
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

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 ΑΙΖΟΥΝ
ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!

• ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ,
ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!

• ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΦΕΙΣ ΣΟΥ,
ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΟΥΜΕ.

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

☐ Για ένα χρόνο

☐ Για δύο χρόνια

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: _____

ΕΤΑΙΡΙΑ: _____

ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____

TAX. ΚΩΔΙΚΑΣ: _____

ΠΟΛΗ: _____

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: _____

FAX: _____

☐ Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή

☐ Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος

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

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

☐ Θα περάσω από τα γραφεία σας

ΑΣΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Τεύχος: 1.500 Δρχ. • Φοιτητές 6.000 Δρχ. • Ιδιώτες 10.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 30.000 Δρχ.

ΑΣΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Φοιτητές 10.000 Δρχ. • Ιδιώτες 15.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 50.000 Δρχ.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ, Φιλικής Εταιρίας 19-20, Πλατεία Κολωνακίου, Τ.Κ. 106 73

Τηλ.: 36.09.071, 36.20.186, 36.17.810 Fax: 36.11.545 www.ethnodata.gr/AsfalistikoiNai, e-mail: bancvaso@compulink.gr

ΕΠΟΜΕΝΟ



ΟΡΓΑΝΩΣΗ - ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ

Οι σελίδες στο επόμενο ΝΑΙ
«φοράνε γυαλιά» για να δούνε καλύτερα
όλα αυτά που είναι γύρω από έναν
καλό προγραμματισμό και μια σωστή οργάνωση.

Ένα τεύχος που αφορά τον Ασφαλιστή
του Manager του Δ/ντή Πωλήσεων
και τον Γενικό Διευθυντή.

Εάν θέλετε καλύτερα αποτελέσματα
στη νέα χρονιά μη χάσετε αυτό το τεύχος.
Θα βρείτε «γυαλιά» που θα σας κάνουν
να δείτε το 2000 καλύτερα!

ΟΡΓΑΝΩΣΗ - ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ



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

Μ. Σιφώνιου - Θ. Κακλαμανάκης

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

ΔΙΕΘΗΣ 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
παραφρασή ή διασκευή / απόδοση του
περιεχομένου του περιοδικού με οποιονδήποτε
τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό,
ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή
άδεια του εκδότη.

Νόμος 2121/1993 στην Ελλάδα και κανόνες
Διεθνούς δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.



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.

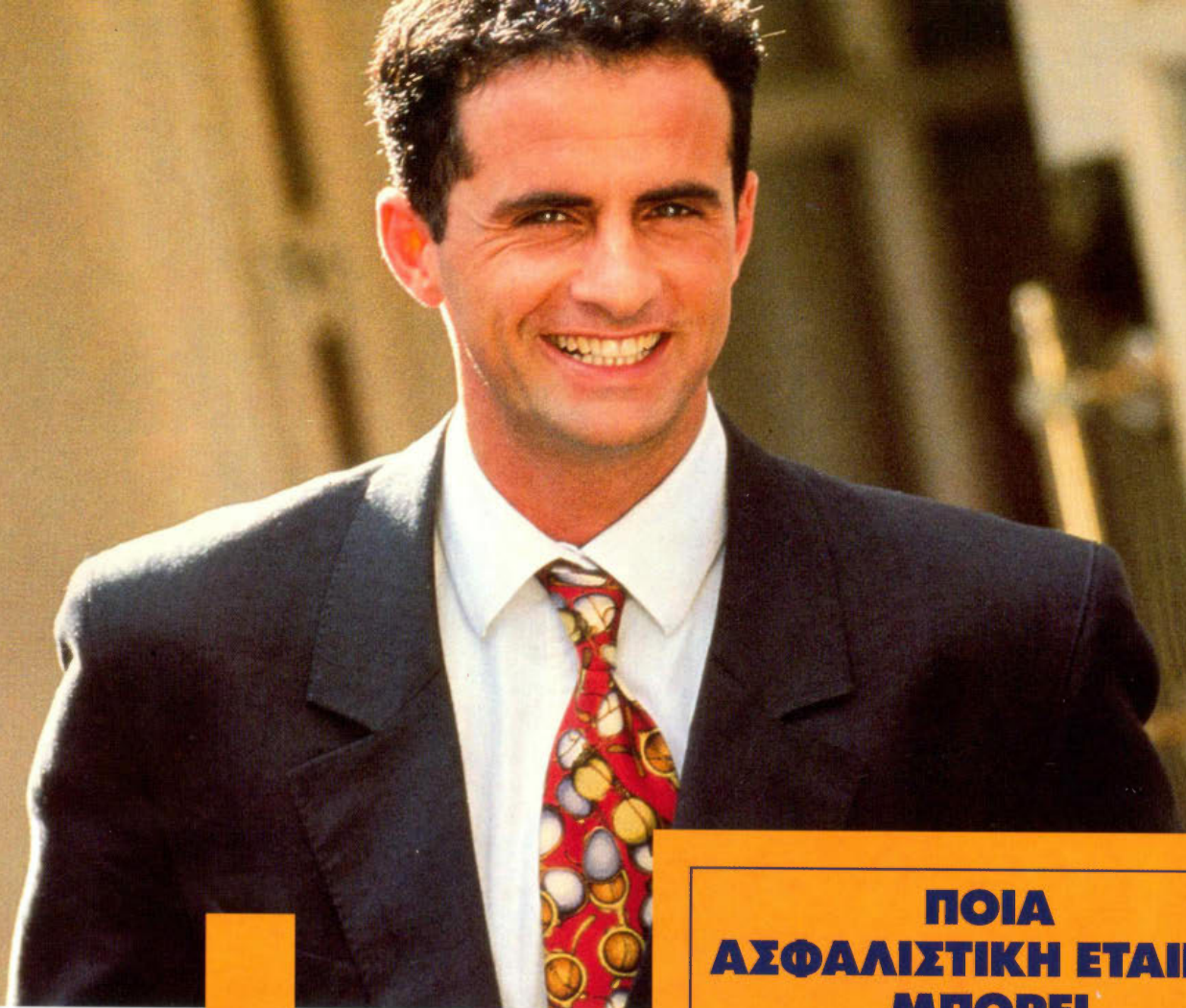
Επένδυση σιγουριάς, με παρόν και μέλλον

Nationale-Nederlanden



Οι φίλοι μας λένε Εν-Εν

Μέλος του **ING** 



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 «AAA» από τους πιο έγκυρους διεθνείς οργανισμούς οικονομικών αναλυτών για τη δυνατότητα της να ανταποκρίνεται αποτελεσματικά στις οικονομικές της υποχρεώσεις.

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

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 πολλά, αλλά οφέλη του πρωτοπόρου!



Π Ο Ι Α Α Λ Λ Η ;

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