

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 56 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ-ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 1998 - ΔΡΧ. 1.500

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΑΒΡΑΜΟΠΟΥΛΟΣ

***Υπηρετούμε την πόλη ως πολιτικοί
την αγαπάμε ως πολίτες!***



ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ΔΥΟ ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ, ΕΝΑΣ ΚΟΙΝΟΣ ΣΤΟΧΟΣ



SYNEDIA S.A.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.

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



**ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**
Κοντά σας ό,τι κι αν τύχει



**ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΖΩΗΣ**
Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ

ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

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!

ΟΡΓΑΝΩΣΗ και ασφαλιστές

Επειδή "των φρονίμων τα παιδιά πριν πεινάσουν μαγειρεύουν", επειδή "χίλιες φορές καλύτερα να συζητάς παρά να πολεμάς", επειδή δεν γίνεται τίποτα όταν είναι "ανακατωμένος ο ερχόμενος", επειδή "Άρες μάρες κουκουμάρες" δεν θέλουν οι πελάτες, επειδή "Αρτσι-μπούρτζι και λουλάς" δεν ταιριάζει σε ασφαλιστές, επειδή δεν πρέπει να πούνε ότι "αυτοί δεν έχουν άλογα, τα πόδια καβαλάνε", επειδή "πίσω έχει η αχλάδα την ουρά", επειδή "Δος μοι πα στω και ταν γαν κινήσω", επειδή "Δώδεκα Καραγιανναίοι δέκατρες ταμπουράδες", επειδή...

ΔΙΑ ΤΑΥΤΑ διαβάστε για την οργάνωση στο ειδικό αφιέρωμα του ΝΑΙ

42



ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ



22

Δ. Αβραμόπουλος
ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ



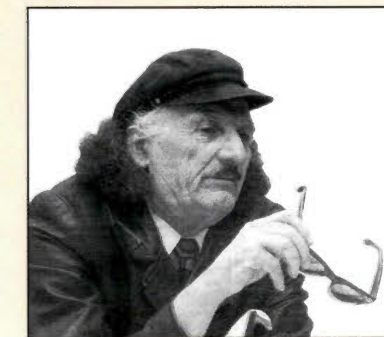
34

Παναγ. Καραλής:
Η αξιοπιστία και
σιγουριά των
συνταξιοδοτικών
προγραμμάτων
των Ασφ. Εταιριών



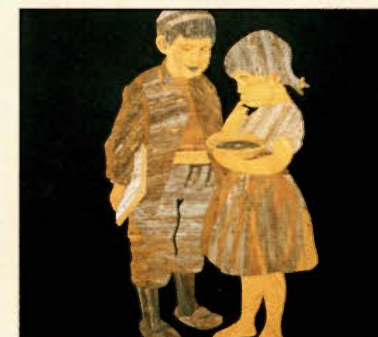
60

Γ. Αποστολόπουλος
και Υιός μέσω La vie
στον ασφαλιστικό
χώρο



54

Το ΝΑΙ,
το ΚΕΕΡ
και ο ποιητής
ΜΙΧ. ΚΑΤΣΑΡΟΣ



124

Καλές
Τέχνες και
Ασφαλιστές



62

Τ. Παλαιολόγος:
πρωταγωνιστεί
στα Unit Linked
η Commercial
Union Life!

- | | | |
|--|--------------------------------------|------------------------------|
| 4 Συναίσθηματικά | 42 Οργάνωση | 102 Limra |
| 10 Γράμμα Εκδότη | 54 Μιχάλης Κατσαρός | 106 Κύπρος |
| 12 Ασφαλιστικό Underwriting | 56 Internet | 112 Παπανικολάου |
| 22 Συνέντευξη | 60 La vie | 114 Προϊόντα |
| 28 Οικονομικά αποτελέσματα | 62 Εταιρίες | 116 Εταιρίες |
| 32 Δημάκη | 66 Χριστός γεννάται σήμερα... | 120 Προϊόντα |
| 34 Συντάξεις Δημόσιες & Ιδιωτικές | 70 Τα Χριστούγεννα στη Κρήτη | 122 Ομορφιά |
| | 72 Ειδήσεις | 124 Πνευματική Κίνηση |
| | | 136 Επόμενο |

το **ΝΑΙ** εύχεται σε όλους



ΛΑΤΡΕΙΑ στον κύκλο του χρόνου



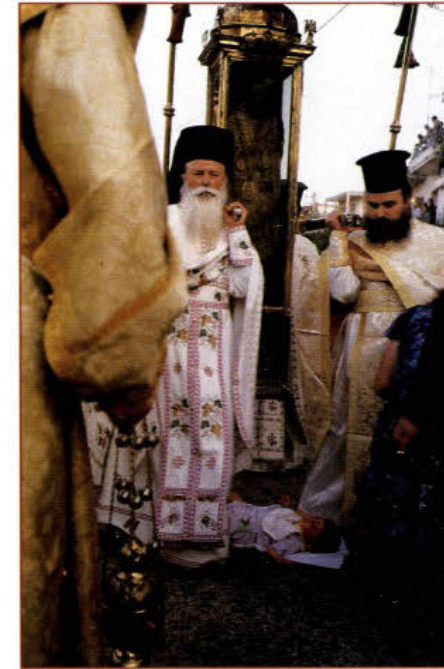
Πριν από ένα χρόνο οι εταιρίες ALLIANZ και Helvetia επέλεξαν να μας προσφέρουν το πλεύκωμα "Λατρεία στον κύκλο του Χρόνου", γιατί, όπως έγραφαν, "ζωντανεύοντας μπροστά μας τα διάφορα ήθη και έθιμα, μας φέρνει πιο κοντά σε μια Ελλάδα που υπάρχει και ανασαίνει έξω από τα μεγάλα αστικά κέντρα".

Στο φωτογραφικό λεύκωμα αποτυπώνονται τελετουργίες της θρησκευτικής και κοινωνικής ζωής του Ελληνικού λαού από το φωτογράφο Κώστα Βέργα, που σπούδασε Μαθηματικά και ασχολείται επαγγελματικά με τη φωτογραφία από το 1986. Την υπογραφή του φέρουν και οι διαφημιστικές φωτογραφίες του ΕΟΤ που βραβεύτηκαν στο London International Advertising Awards και στο The New York Festivals. Ζει στην Αθήνα τηλεφ. (01) 8015961 - 8013717. Το 1987 τιμήθηκε με το Πρώτο Πανελλήνιο βραβείο Τουριστικής Φωτογραφίας ΕΟΤ.

Ο Κώστας Βέργας είναι ένας καλός πρεσβευτής της Ελλάδος στο εξωτερικό, αφού "αυτές οι φωτογραφίες είναι η Ελλάδα" για πολλούς μακρινούς ξένους... Είναι ευεργέτες της Ελλάδος. Οι καλοί φωτογράφοι μας που ψάχνουν από τόπο σε τόπο, από μνημείο σε μνημείο, από λεπτομέρεια σε λεπτομέρεια να φωτογραφίσουν το χρόνο που τρέχει πάνω στα πρόσωπα και τα πράγματα, για να μας τον δώσουν φυλαχτό ανάμνησης ή να τον στείλουν στα πέρατα της Γης γεμάτο Ελλάδα.

Από το λεύκωμα "ΛΑΤΡΕΙΑ στον κύκλο του Χρόνου" και με την ευγενική άδεια του δημιουργού του, το Ασφαλιστικό ΝΑΙ, στου χρόνου τα γυρίσματα αυτές τις γιορτινές μέρες Χριστούγεννα 98 - Πρωτοχρονιά 99 δημοσιεύει φωτογραφίες - στιγμές ελληνικών εθίμων που προσπαθούν να μας δείξουν όλον αυτόν τον προβληματισμό του ανθρώπου για την προέλευση και κατάληξή του, τη Μοίρα και τύχη του, το φυσικό και μεταφυσικό κόσμο.

"Αυτό που ήθελα να δώσω ήταν μία έστω φευγαλέα φωτο-



γραφική άποψη της πολιτιστικής μας κληρονομιάς, σαν μια ανάσα από ένα μυρωμένο φράχτη που συναντάμε σε μια βόλτα, σαν μια εικόνα που γλιστράει καθώς τρέχουμε με το αυτοκίνητο", γράφει ο Κώστας Βέργας.

Γεμάτος προβληματισμούς κι εγώ δυσκολεύτηκα πολύ όχι στο ποια φωτογραφία να διαλέξω από τις πολλές μέσα στις 221 σελίδες, αλλά στο ποια φωτογραφία να αφήσω έξω, αφού όλες είχαν τόσα πολλά να πουν και για τόσα θέματα που φαίνονται και δεν φαίνονται πάνω σ' ένα "κλικ" μιας φωτογραφίας...

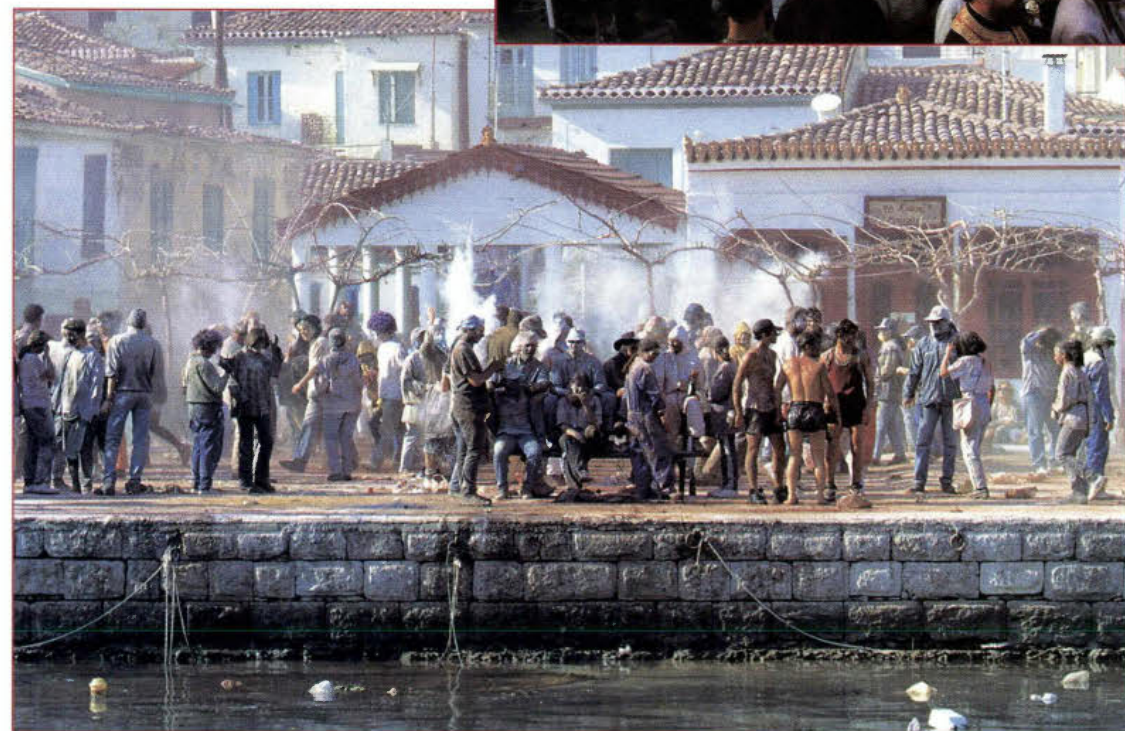
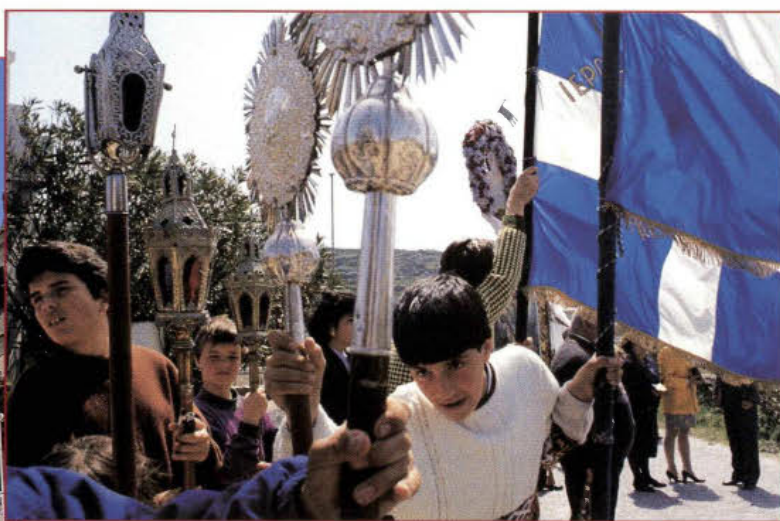
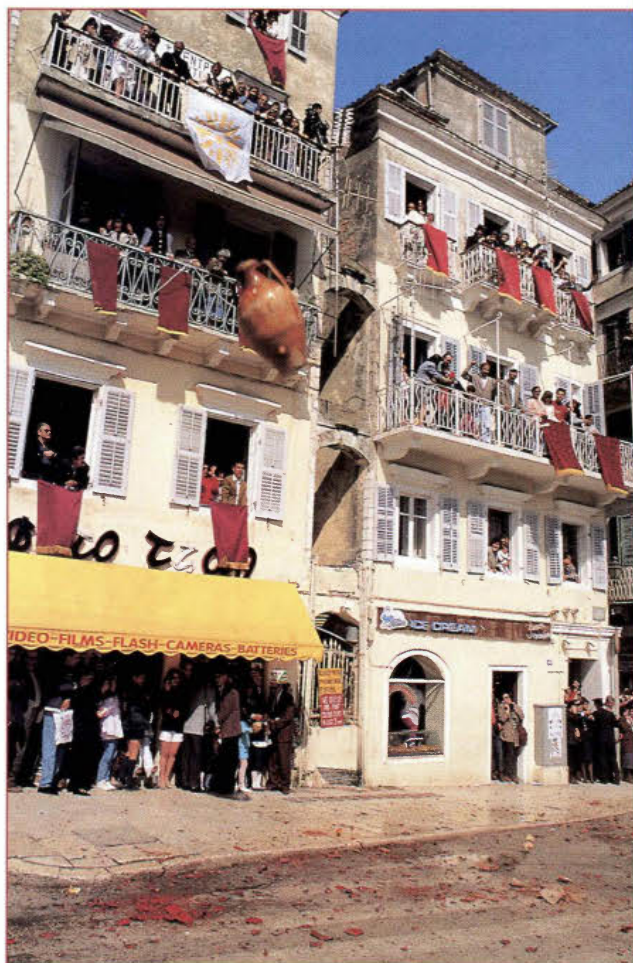
Μέσα στις φωτογραφίες του λευκώματος ΛΑΤΡΕΙΑ στον

κύκλο του χρόνου χάνεται και σαλεύει το μυαλό του ανθρώπου καθώς ένα σωρό σκέψεις, αναμνήσεις, γεγονότα και δρώμενα διά μέσου των αιώνων δείχνουν τη βαθιά ΘΡΗΣΚΕΥΤΙΚΟΤΗΤΑ του Έλληνα από την Αρχαία Ελλάδα ως σήμερα...

Σε κάνει άλλο λαό δεν συναντάμε τόσα νοήματα, τόση φιλοσοφία, τόσους συμβολισμούς, τόσα τυπικά λατρείας, τόσες γιορτές, τόσες τελετουργίες, τόσα πανηγύρια, τόσες τελετές...

Πολλά είναι αυτά που διαδραματίζονται στο "Δωδεκαήμερο των Χριστουγέννων, όπως τα χριστουγεννιάτικα έθιμα, η φωτιά των Χριστουγέννων, το χριστουγεννιάτικο δέντρο, τα Φώτα και Θεοφάνεια, η λατρεία των νερών της θάλασσας, των ποταμών, των λιμνών, των πηγών. Πολλές και οι μεταμ-





φιέσεις των ημερών όπου οι άνθρωποι προσπαθούν να ξεγελάσουν μεταμφιεσμένοι τα πονηρά πνεύματα εκπροσωπώντας τότε ψυχές νεκρών προγόνων και άλλοτε δαίμονες της φύσης, της βλάστης, του σιταριού, της καρποφορίας, όπως οι μεταμφιέσεις των "Αράπηδων" στη Δράμα, ή το έθιμο "Ρογκάτσια" στη Θεσσαλία - Μακεδονία, ή οι "Μπαμπούγεροι", η "Αρκούδα", η "Γκαμήλα" κ.ά.

Ο κύκλος λατρείας συνεχίζει με γιορτές στο τελείωμα του χειμώνα, με τις Αποκριές όπου ζει η Ελλάδα στο ρυθμό του Διονύσου, με τις γιορτές του Πάσχα, τη μεγαλύτερη λατρευτική και ψυχαγωγική εκδήλωση των Ελλήνων, με τις γιορτές του Μάη της ανθοφορίας και γονιμότητας, τα πανηγύρια του καλοκαιριού και του φθινοπώρου, της σποράς και του τρύγου...

Στον κύκλο λατρείας συναντάμε όλους αυτούς που κρατούν στην ψυχή τους την Ελληνική Παράδοση από γενιά σε γενιά κόντρα στον "πανδαμάτορα" χρόνο...

Αλλά τι είναι όλα αυτά που συμβαίνουν σ' αυτό τον τόπο; Τι είναι όλοι αυτοί οι συμβολισμοί. Τι θέλουν να μας πουν τα έθιμα και πανηγύρια; Τι είναι όλα αυτά που ρίχνουν στις καρδιές μας "ανεμοστρόβιλους" και τις κάνουν να χοροπηδάνε χορούς

περίεργους, τόσους αιώνες σ' αυτό τον τόπο; Τι υπηρετούν, ποιον διακονούν; Τι ψάχνουν οι ψυχές μας να βρουν και περιπλανιούνται ρωτώντας; Τι είναι αυτή η γλύκα αυτών των ημερών, τι είναι αυτή η αθωότητα των παιδιών, τι είναι αυτό το "κάτι" που σταματά για λίγο το χρόνο να κυλά; Τι περιμένουν οι ψυχές μας από τη γιορτή της Γέννησης του Χριστού; Τι αντίδωρο ψάχνουν να βρουν σε κάποιο ιερατικό χέρι στις μεγάλες γιορτές και πανηγύρεις;

Περιπλανιέται χρόνος τώρα η ψυχή αρκετών στους συμβολισμούς και τις βιβλιο-



θήκες για να βρουν απαντήσεις...

Μέρες Χριστουγέννων και κάποιες ψυχές θα ψάλουν στην άγρια νύχτα του κόσμου το "Χριστός γεννάται δοξάσατε. Χριστός εξ ουρανών απαντήσατε. Χριστός επί γης υψώθητε άσατε τω Κύριω πάσα η γη και εν ευφροσύνη ανυμνήσατε λαοί ότι δεδόξασται".

Άλλοι θα απορούν λέγοντας "Μυστήριο ξένον ορώ και παράδοξον", άλλοι θα αισθάνονται ταραχή όπως ο Ηρώδης και άλλοι θα ρωτάνε ακόμα "πού εστιν ο τεχθείς βασιλεύς";

Δύσκολοι οι κύκλοι λατρείας στο χρόνο και πιο δύσκολη η απάντηση στα πολλά γιατί... Όμως υπάρχει Ελπίδα. Αυτός ο τόπος έχει τόσα πολλά να πει

που είναι κρίμα να μένουν άνθρωποι χωρίς απαντήσεις. Φιλόσοφοι, ήρωες, άγιοι, μάρτυρες, ρήτορες, απόστολοι, κήρυκες, ομολογητές, ευαγγελιστές, ποιητές, εθνομάρτυρες, αγωνιστές είναι σκορπισμένοι στα ηρώα, εκκλησίες, μνημεία και βιβλιοθήκες όλης της Ελλάδας σ' ένα συνεχές κήρυγμα ιδεών προς πάντες για τα πάντα.

Πολλοί από μας δεν είμαστε άξιοι ούτε να σκεφθούμε αυτά που έπαθαν και έζησαν συνάνθρωποι



μας για την πίστη και λατρεία τους, αλλά ας έχουμε ελπίδα.

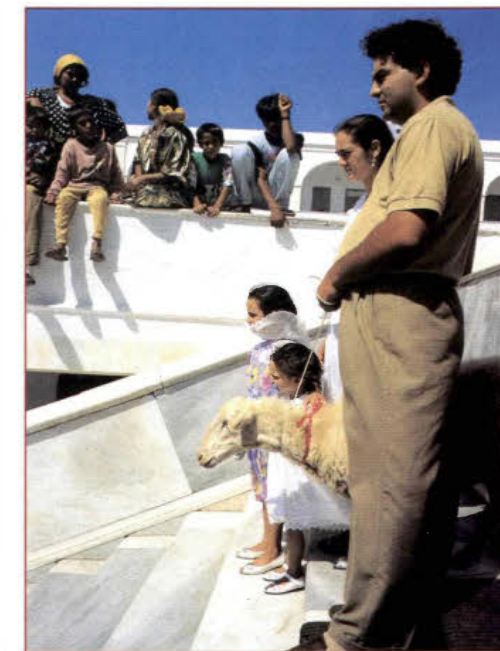
Τα Χριστούγεννα αυτό το μήνυμα Ελπίδας θυμίζουν κάθε χρόνο, φέρνοντας πιο κοντά την ατομική σωτηρία του καθενός, αφού εξαπέστειλε ο Θεός τον Υιόν του, γενόμενον υπό νόμου, ίνα τους υπό νόμον εξαγοράσει..."

Για τη σωτηρία τους άλλοι (ων ουκ ην άξιος ο κόσμος) "δια πίστεως κατηγωνίσαντο βασιλείας ειργάσαντο δικαιοσύνην, επέτυχον επαγγελιών, έφραξαν στόματα λεόντων, έσβεσαν δύναμη πυρός, έφυγον στόματα μαχαίρας, ενεδυναμώθησαν από ασθενείας, εγεννήθησαν ισχυροί εν πολέμω... ετυμπανήθησαν ου προσδεξάμενοι την απολύτρωσιν ίνα

κρείπτονος αναστάσεως τύχωσιν" έτεροι δε εμπαιγμών και μαστίγων πείραν έλαβον, έτι δε δεσμών και φυλακής· Ελιθάσθησαν επρίσθησαν, επειράσθησαν, εν φόνω μαχαίρας απέθανον, περιήλθον εν μηλωταίς, εν αιγείοις δέρμασι, υστερούμενοι, θλιβόμενοι, κακουχούμενοι (ων ουκ ην άξιος ο κόσμος) εν ερημίαις πλανώμενοι και όρεσι και σπηλαίοις και τοις σπαίς της γης..." (Προς Εβραίους ια' 24-40)

Χριστούγεννα 1998, υπάρχει Ελπίδα. Ψάξτε στους κύκλους Λατρείας των Ελλήνων...

Ευαγ. Γ. Σπύρου



Τι δημιουργήθηκε πιο μπροστά: η νύχτα ή η ημέρα;

Ρώτησαν κάποιον τον πρώτο σοφό της Αρχαίας Ελλάδος, τον Θαλή τον Μιλήσιο, τι δημιουργήθηκε πιο μπροστά, η ημέρα ή η νύχτα, και αυτός απάντησε «η νύχτα, μία μέρα νωρίτερα!»

Τέλος 1998, αρχές 1999, τώρα που οι άνθρωποι γύρω μας δίνουν και παίρνουν ευχές για Χρόνια Πολλά και Καλά, διάλεξα να γνωρίσουμε λίγο μερικές χρήσιμες σοφίες από τον Θαλή τον Μιλήσιο, που έλεγε ότι «το σοφότερον απ' όλα είναι ο Χρόνος, επειδή ανακαλύπτει τα πάντα», και να τις εντάξουμε στις δικές μας ζωές που κουβαλάνε τον Χρόνο ή τις κουβαλάει ο Χρόνος στην αιωνιότητα.

Ο Θαλής ο Μιλήσιος ήταν ένας από τους επτά σοφούς της Αρχαίας Ελλάδος, ο πρώτος σοφός. Οι Αρχαίοι Έλληνες ονόμαζαν σοφούς αυτούς που είχαν ως ενασχόληση



Από τον
Ευάγγελο
Γ. Σπύρου
Εκδότη ΝΑΙ

τη φιλοσοφία και είχαν φτάσει σε ψυχική τελειότητα, επειδή σοφός δεν ήταν κανείς άνθρωπος παρά μόνο ο Θεός. Μαθητής του Θαλή ήταν ο Αναξίμανδρος, που τον διαδέχθηκε και αυτόν ο Αναξίμενης, αυτόν ο Αναξαγόρας, αυτόν ο Αρχέλαος και αυτόν ο Σωκράτης, που εισήγαγε την ηθική φιλοσοφία. Στη συνέχεια ακολούθησαν ο Πλάτων, ο Αριστοτέλης κ.λπ.

Ο Θαλής ο Μιλήσιος ήταν Έλληνας, καταγόταν από τη Μίλητο και η φιλοσοφία του ιωνική. Μετά την ενασχόλησή του στην πολιτική στράφηκε στη μελέτη της Φυσικής Θεωρίας.

Αρκετοί λένε ότι ο Θαλής πρώτος είπε πως οι ψυχές είναι αθάνατες. Πρώτος αυτός βρήκε την πορεία του Ήλιου από ηλιοστάσιο σε ηλιοστάσιο και διατύπωσε την άποψη ότι το μέγεθος του Ήλιου και της Σελήνης είναι ίσο με το επτακοσιοστό εικοστό της τροχιάς τους. Πρώτος ονόμασε την τελευταία μέρα του μήνα τριακοστή. Ο Καλλίμαχος πιστεύει πως αυτός ανακάλυψε τη Μικρή Αρκτο και τη ναυτική αστρολογία, αυτός πρώτος ασχολήθηκε με την αστρολογία και τις εκλείψεις. Ακόμα αυτός πρώτος παρατήρησε το φαινόμενο του ηλεκτρισμού και μαγνητισμού.

Αν και υπήρξε διαπρεπής πολιτικός, ο ίδιος ζούσε απομονωμένος χωρίς να ασχολείται με τα κοινά. Όταν τον ρώτησαν γιατί δεν κάνει παιδιά, είπε επειδή τα αγαπάει. Θέλοντας να αποδείξει ότι είναι εύκολο να πλουτίσει κάποιος, αφού πρόβλεψε πως η σοδειά της ελιάς

θα είναι μεγάλη, μίσθωσε τα ελαιουργεία και συγκέντρωσε πολλά χρήματα. Λένε πως αυτός βρήκε τις εποχές του χρόνου και τον διαίρεσε σε 365 μέρες.

Κανείς δεν ήταν δάσκαλός του. Μέτρησε στην Αίγυπτο το ύψος των πυραμίδων από τη σκιά τους, μετρώντας και παρατηρώντας πότε η δική μας σκιά είναι ίση με μας. Έλεγε ότι για τρία πράγματα χρωστούσε ευγνωμοσύνη στην τύχη: πρώτον επειδή γεννήθηκε άνθρωπος και όχι θηρίο, έπειτα άνδρας και όχι γυναίκα και τρίτον Έλληνας και όχι βάρβαρος.

Στο Θαλή τον Μιλήσιο αποδίδονται και πολλά αποφθέγματα, όπως:

- Τα πολλά λόγια δεν είναι αποδειξη φρονιμάδας.
- Να επιζητάς μια σοφία, να επιλέγεις ένα καλό, έτσι θα αντιμετωπίσεις τις ανόητες φλυαρίες του κόσμου.
- Το παλαιότερο από τα όντα είναι ο Θεός, διότι είναι αγέννητος.
- Το ωραιότερο δημιούργημα είναι ο κόσμος, διότι είναι έργο Θεού.

Αρχαίο Θέατρο Δωδώνης, 17.000 θεατών.



- Το μεγαλύτερο απ' όλα είναι ο χώρος, διότι χωράει τα πάντα.
- Το γρηγορότερο ο νους, διότι τρέχει παντού.
- Το ισχυρότερο η ανάγκη, διότι κυριαρχεί σε όλα.
- Το σοφότερο απ' όλα είναι ο χρόνος, διότι ανακαλύπτει τα πάντα.

Έλεγε ότι ο θάνατος δεν διαφέρει σε τίποτα από τη ζωή. Όταν κάποιος τον ρώτησε «Εσύ λοιπόν γιατί δεν πεθαίνεις», του είπε: «Επειδή δεν υπάρχει διαφορά». Σε κάποιον που τον ρώτησε αν οι άνθρωποι μπορούν να διαπράξουν αδικίες χωρίς να γίνουν αντιληπτοί από τους Θεούς, απάντησε: «Σε καμία περίπτωση, ούτε κι όταν απλώς το σκέφτονται». Όταν ρωτήθηκε «τι είναι δύσκολο», είπε «το να γνωρίσεις τον εαυτό σου», και τι είναι εύκολο, «το να δίνεις συμβουλές σε άλλους». Τι είναι πιο ευχάριστο; «Η επιτυχία». Πώς θα μπορούσαμε να ζήσουμε όσο το δυνατόν καλύτερα και δικαιοτέρα; «Αν δεν κάνουμε εκείνα για τα οποία κατηγορούμε τους άλλους».

Ποιος είναι «ευτυχισμένος»; «Αυτός που έχει σώμα υγιές, εφευρετικό μυαλό και έμφυτη ικανότητα να δεχθεί τη μόρφωση». Ακόμη έλεγε, όταν είναι κάποιος φίλοι παρόντες, να θυμόμαστε και αυτούς που λείπουν, να μη φροντίζουμε την εξωτερική εμφάνιση, αλλά να γινόμαστε ωραίοι με τις πράξεις μας. Συμβούλευε ακόμα: «Μην πλουτίζεις με

άσχημο τρόπο και μην επηρεάζεσαι από τις κακολογίες σε βάρος αυτών που εμπιστεύεσαι». Έλεγε «ό,τι προσφέρεις στους γονείς σου, τα ίδια περιμένε να πάρεις από τα παιδιά σου».

Ήταν σύγχρονος του Κροίσου, στον οποίο είχε υποσχεθεί να περάσει τον Αλυ ποταμό χωρίς γέφυρα, αλλάζοντας τη ροή του.

Πέθανε παρακολουθώντας αθλητικούς αγώνες σε ηλικία προχωρημένη. Στο τάφο του χαράχθηκε το εξής επίγραμμα:

«Αυτός ο τάφος είναι του Θαλή του εξαιρετού, που η δόξα του έφτανε ως τα ουράνια».

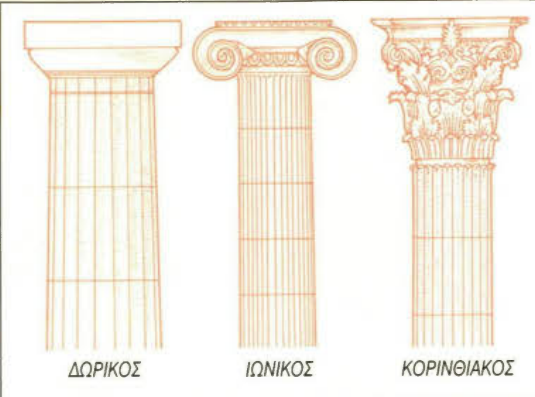
Δική του είναι η φράση «Γνώθι σ' αυτόν», που ο Αντισθένης λέει πως είναι του Φημονόη και πως την οικειοποιήθηκε ο Χίλων ο Λακεδαιμόνιος.

1998-1999. Η σκηνή του '98 κλείνει, η αυλαία του '99 ανοίγει. Στο θέατρο της ζωής παίζουμε το προσωπικό μας έργο περιμένοντας τον θεατή Χρόνο να μας κρίνει. Πόσο καλοί πρωταγωνιστές είμαστε; Ή μήπως γίναμε κομπάρσοι; Ποιος είναι ο μεγάλος ρόλος μας; Πόσο μεγάλος ή μικρός είναι ο σκοπός του έργου; Ποια όνειρα και οράματα έχουμε; Πόσο χαιρόμαστε τη ζωή; Τι είναι η ζωή για μας; Τι είναι ο Θεός και τι σημαίνει για μας;

Ο Θαλής έλεγε ότι «πρεσβύτερον των αυτών Θεός αγέννητου γαρ αυτός προϋπήρξε όλων των όντων», αυτός είναι ο πλάστης του κόσμου, ο οποίος κοσμεί, είναι «κάλλιστον κόσμος ποίημα γαρ Θεού» (Διογένης Λαέρτιος - Βίοι φιλοσόφων). «Τι το θεϊόν; Το μήτε αρχήν έχου μήτε τελευταίην».

Σ' αυτό τον κόσμο τον καλό που ζούμε ας ακούσουμε από τον Έλληνα Σωκράτη, τον φιλόσοφο της ίδιας σχολής της ιωνικής φιλοσοφίας, και κάτι ακόμα:

«Ου τοίνυν μόνον ήρκεσε τω Θεώ του σώματος επιμεληθήναι, αλλ' όπερ μέγιστον εστί και την ψυχήν κρατίστην τω ανθρώπω ενεψύσσει» (Ξενοφών: Απομνημονεύματα). Ο Θεός δεν φρόντισε μόνο για τη δημιουργία του σώματος, αλλά εμφύσησε σ' αυτό και άριστη ψυχή. Αυτή την άριστη ψυχή πόσο την προσέχουν οι σημερινοί άνθρωποι; Λένε πως κάποτε μια θεά, η Μέρμινα, περπατώντας δίπλα σ' ένα ποτάμι είδε ένα κομμάτι πηλό, που το πήρε, του έδωσε μορφή ανθρώπου και



ΔΩΡΙΚΟΣ ΙΩΝΙΚΟΣ ΚΟΡΙΝΘΙΑΚΟΣ

ΔΩΡΙΚΟΣ

Ο κίονας δωρικού ρυθμού είναι αυστηρός, με λιτό κιονόκρανο. Ο ρυθμός άκμασε στην ηπειρωτική Ελλάδα και στις αποικίες της Νότιας Ιταλίας και της Σικελίας.

ΙΩΝΙΚΟΣ

Ο ιωνικός κίονας είναι λεπτότερος και κομψότερος. Το κιονόκρανό του στολίζεται με έλικες. Τον συναντάμε στην Ανατολική Ελλάδα και στα νησιά.

ΚΟΡΙΝΘΙΑΚΟΣ

Ο κίονας του κορινθιακού ρυθμού σπάνια χρησιμοποιήθηκε στον ελληνικό κόσμο. Τον βλέπουμε στους ρωμαϊκούς ναούς, με περίπλοκο κιονόκρανο στολισμένο με φύλλα άκανθας.

ζήτησε από τον Δία να του βάλει πνοή. Ο Ζεύς το έκανε, αλλά ζήτησε να του δώσει το όνομά του και, ενώ φιλονικούσε δυνατά με τη Μέρμινα, που ήθελε να δώσει το δικό της, παρουσιάζεται η Γη λέγοντας ότι, επειδή ο πηλός είναι κομμάτι της, πρέπει να δώσουν το δικό της όνομα. Τότε έβαλαν όλοι μαζί δικαστή τον Κρόνο (θεότητα του Χρόνου, Κρόνος=Χρόνος) να δώσει λύση και αυτός είπε:

«Εσύ, Ζευ, όταν το πλάσμα πεθάνει, να πάρεις την πνοή του, συ, Γη, το σώμα. Η Μέρμινα θα το κρατά όλο όσο ζει. Όνομα θα του δώσετε το Homo, επειδή πλάστηκε από το χώμα». (Homo = Ελληνική λέξη, χώμα).

Τον μύθο αυτό, που διάβασα στο περιοδικό «Η Δράσις μας», ας τον κρατήσουμε για συντροφιά στο 1999 ψάχνοντας να βρούμε πού ανήκει το δικό μας όνομα. Στο Θεό, στη Γη, στη Μέρμινα;

Αγαπητοί φίλοι, εύχομαι ο νέος χρόνος 1999 και ο νέος αιώνας του 2000 να σας βρει πανέτοιμους, με λυμένο «το πρόβλημα του 2000» για σας. Η ζωή μας ας βρει τον ΡΥΘΜΟ που της ταιριάζει κι ας έχει το «παν μέτρο άριστον» και τις σωστές αναλογίες της σε σχέση με τον Θεό, τη Γη και τη Μέρμινα.

Ευάγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης ΝΑΙ

Ασφαλιστικό underwriting

Μετά από διαπραγματεύσεις που κράτησαν περισσότερο από έξι μήνες επιτεύχθηκε τελικά συμφωνία μεταξύ του κ. Βαρδή Βαρδινογιάννη και του κ. Μιχάλη Σάλλα. Η Τράπεζα Πειραιώς αποκτά το 37,2% των μετοχών της ΧιοςBank (9 εκατ. μετοχές). Ο επιχειρηματίας Β. Βαρδινογιάννης θα συμμετάσχει στην αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της Πειραιώς με την αγορά 6,5 εκατ. μετοχών. Στην ανακοίνωση σημειώνεται ότι με την απόκτηση της ΧιοςBank, ο Όμιλος της Πειραιώς θα διεκδικήσει την αγορά της Ιονικής Τράπεζας, για την οποία ζωηρό ενδιαφέρον επιδεικνύουν ο Όμιλος Λάτση και η Alpha Πίστewς.



ΒΑΡΔΗΣ ΒΑΡΔΙΝΟΓΙΑΝΝΗΣ



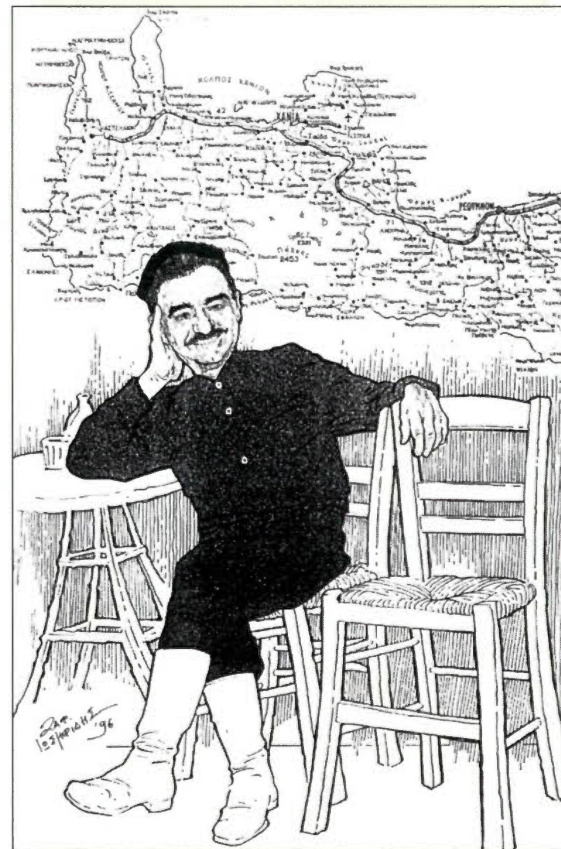
ΜΙΧΑΛΗΣ ΣΑΛΛΑΣ

Η επίσημη ανακοίνωση για τη συμφωνία έχει ως εξής:

«Το Σάββατο 28.11.1998, μεταξύ των κ.κ. Βαρδή Βαρδινογιάννη και Μιχάλη Σάλλα συμφωνήθηκαν τα εξής:

1. Να γίνει ανταλλαγή μετοχών μεταξύ μετόχων που εκπροσωπούνται από τον κ. Β. Βαρδινογιάννη στο μετοχικό σχήμα της ΧΙΟΣ BANK και της ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ.
2. Ο αριθμός των μετοχών της ΧΙΟΣ BANK που θα μεταβιβασθούν στην ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ ανέρχεται σε 9.000.000.
3. Ο κ. Β. Βαρδινογιάννης εκπροσωπώντας τους ανωτέρω μετόχους, θα συμμετάσχει στην επικείμενη αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της Πειραιώς με την απόκτηση 6.500.000 μετοχών. Το ποσό για την απόκτηση των μετοχών αυτών θα είναι επιπλέον της ήδη ανακοινωθείσας αύξησεως ύψους 101,65 δισ. δρχ.
4. Ο κ. Βαρδής Βαρδινογιάννης θα παραμείνει πρόεδρος της ΤΡΑΠΕΖΗΣ ΧΙΟΥ, ενώ θα συμμετέχει ως Αντιπρόεδρος και στο Δ.Σ. της ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ.
5. Ο Πρόεδρος του Ομίλου της ΤΡΑΠΕΖΗΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ κ. Μιχάλης Σάλλας θα είναι Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ΤΡΑΠΕΖΗΣ ΧΙΟΥ.
6. Αμέσως μετά την ολοκλήρωση της αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου της ΤΡΑΠΕΖΗΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, ο Όμιλος θα προχωρήσει και στην αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της ΧΙΟΣ, ύψους 30 δισ. δρχ.
7. Τα δύο μέρη συμφωνούν ότι η ένωση δυνάμεων και η στενή συνεργασία των Τραπεζών ΠΕΙΡΑΙΩΣ - ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ-ΘΡΑΚΗΣ - ΧΙΟΣ - ΠΕΙΡΑΙΩΣ PRIME και των υπόλοιπων 20 θυγατρικών εταιριών του Ομίλου, ενισχύουν την προσπάθεια για τη διεκδίκηση της ΙΟΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ κατά τον επικείμενο διαγωνισμό».

Αθήνα, 29 Νοεμβρίου 1998



Φαίνεται ότι κάθεται σε μία καρέκλα ο Σφακιανός Βαρδής Βαρδινογιάννης, αλλά κρατά κι άλλη για δικιά του... Λίγα φαίνονται στις συμφωνίες, περισσότερα θα γίνουν από τον μεγάλο Κρητικό απ' την Επισκοπή Ρεθύμνου Κρήτης. (Σκίτσο Ζαφείρης Ιωσηφίδης)

Πρακτικά οι εξελίξεις οδηγούν στο ότι η Πειραιώς, η Πίστewς και η EUROBANK θα αποκτήσουν πολύ σύντομα από ένα 12-15% μερίδιο αγοράς ο καθένας. Περίπου. Οι εξελίξεις άπτονται και ανακατατάξεων στα ασφαλιστικά μερίδια...

Κάτι νέο και καλό ετοιμάζεται στη METROLIFE ...που θα κάνει μπαμ! Ο Καπουράνης και οι άνθρωποί του σε νέες κατακτήσεις...

Πήραμε πολλά κολακευτικά σχόλια για το περασμένο τεύχος μας, που είχε εξώφυλλο τον κ. Μιλτιάδη Νεκτάριο της Εθνικής. Οι άνθρωποι της ΕΘΝΙΚΗΣ πρώτη φορά ένωσαν τόσο όμορφα με τόσο καλή προβολή της εταιρίας τους, όπως έλεγαν. Τους ευχαριστούμε. Το ΝΑΙ θα είναι κοντά σε κάθε τους προσπάθεια.



Δ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ

Διάβαζα στην Κυριακάτικη ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ ένα ρεπορτάζ για τα ενοίκια που πληρώνουν τα διάφορα υπουργεία του Ελληνικού Κράτους και άθελά μου είπα άλλη μια φορά: "Μπράβο, Κοντομηνά, που και σε αυτό τον τομέα αποδείχθηκες και σωστός και προνοητικός και νοικοκύρης".

Απ' τα πρώτα χρόνια ο Κοντομηνάς φρόντισε η INTERAMERICAN να έχει δικό της «σπίτι»... στη Συγγρού, στη Δοϊράνης, στο Μαρούσι και σ' όλη την Ελλάδα, όπου έβρισκε μόνιμα ιδιόκτητα «κεραμίδια» πάνω απ' το κεφάλι των ανθρώπων του... αναβαθμίζοντας και τις περιοχές όπου πήγαινε... Δεν τσιγκουνεύτηκε ποτέ ο Κοντομηνάς να έχει ό,τι καλύτερο μπορούσε ανάλογα με τις εποχές... Την αρχοντιά και νοικοκυροσύνη που έχουν τα κεντρικά γραφεία INTERAMERICAN στο Μαρούσι σπάνια θα τη βρεις (αν τη βρεις)... Τώρα πώς ο Κοντομηνάς κατάφερε να έχει και κέρδη και γραφεία είναι άλλο θέμα... Διαβάστε λοιπόν τι έγραψε η "Ελευθεροτυπία": 7 ΔΙΣ. ενοίκια πληρώνουν οι φορολογούμενοι για νοικιασμένα κτίρια της κυβέρνησης... Το υπουργείο Εσωτερικών που έκανε τον Καποδίστρια της συνένωσης, έχει τις

υπηρεσίες του σε 8 διαφορετικά νοικιασμένα κτίρια! Το υπουργείο Οικονομικών πληρώνει 500 εκατομμύρια ενοίκιο το χρόνο σε 19 διαφορετικά κτίρια! Το υπουργείο Γεωργίας νοικιάζει 13 κτίρια, το ΥΠΕΧΩΔΕ στεγάζεται σε 24 διαφορετικά κτίρια... Μόλις πέρυσι με τον νόμο 2469/97 που προώθησε ο υφυπουργός κ. Ν. Χριστοδουλάκης, ξεκίνησε η αυτοστεγάση υπουργείων... Κάλιο αργά παρά ποτέ...

Ευκαιρία να δούμε και «Ελληνικής Γραμμής» κτίρια, αν τολμήσουν μερικοί...

Οι 10 μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες στον κόσμο

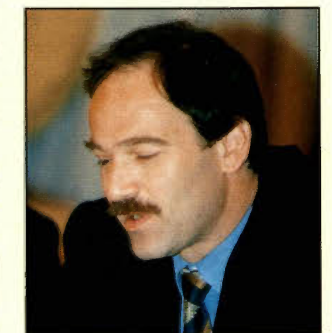
ΚΑΤΑΤΑΞΗ 1997 1996	ΕΤΑΙΡΙΑ (ΕΔΡΑ)	ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ (σε εκατ. δολ.)	ΚΑΘΑΡΑ
1 4/8	AXA-UAP (Γαλλία)	\$407.930	\$1.317
2 1	Nippon Life (Ιαπωνία)	323.297	1.992
3 5	Allianz (Γερμανία)	293.686	1.129
4 9	Prudential Insurance Co of America (ΗΠΑ)	259.482	610
5 2	Zenkyoren (Ιαπωνία)	245.412	96
6 3	Dai-ichi Mutual Life Insurance (Ιαπωνία)	219.590	1.403
7 7	Metropolitan Life (Ιαπωνία)	201.907	1.203
8 6	Sumitomo Life (Ιαπωνία)	181.647	1.029
9 12	Prudential (Βρετανία)	178.940	1.384
10 10	American International Group (ΗΠΑ)	163.971	3.332

Όλα αυτά πριν γίνουν νέες συγχωνεύσεις...

Πολλά λάθη έγιναν στη συνέντευξη Τύπου που έδωσε ο ΣΕΜΑ πριν από το συνέδριό του... Η σύνεση και αυτογνωσία έλλειψαν για λίγο από συνετούς και φιλοπρόόδους του χώρου αυτού... που πέτυχαν συνέλευση προσωπικότητων του χώρου, αλλά τους "κλότσησαν" κάποιες δηλώσεις του Γ. Κούμπα.

Σε άρθρο του στο Δελτίο Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών με τίτλο "ONE, τράπεζες και χρηματοοικονομικά προϊόντα", ο υποδιοικητής της Αγροτικής Τράπεζας κ. Δημ. Π. Σαντιζής εκτός των άλλων σημαντικών γράφει και κάτι που αφορά άμεσα τις ασφαλιστικές εταιρίες:

"...Η τράπεζα του μέλλοντος στην Ενωμένη Ευρώπη φαίνεται ότι θα είναι μεγάλη και ισχυρή για να εκμεταλλεύεται συνέργειες (μείωση κόστους - cross selling) και να μπορέσει να αντέξει στον ανταγωνισμό. Θα πρέπει όμως να είναι επίσης εξειδικευμένη και ευέλικτη, μέσα από την τεχνογνωσία και μέσα από μια πελατοκεντρική και αποκεντρωμένη δομή, ώστε να ελαχιστοποιηθούν τα μειονεκτήματα του όγκου και να δίνεται η καλύτερη εξυπηρέτηση στις αγορές που απευθύνεται. Η διάσταση του μεγέθους συναρτάται και με την ύπαρξη ισχυρού ομίλου θυγατρικών εταιριών που δραστηριοποιούνται στο χώρο των Ασφαλειών, του Χρηματιστηρίου, των Αμοιβαίων Κεφαλαίων, του Factoring, του Leasing κ.λπ. Η προοπτική αυτή στηρίζεται στη διαμορφωμένη πλέον στρατηγική των μεγάλων χρηματοοικονομικών ομίλων (Universal Bank), οι οποίοι παρέχουν όλα τα δυνατά προϊόντα και υπηρεσίες (financial supermarket) και εκμεταλλεύονται όλες τις συνέργειες είτε σε επίπεδο πωλήσεων είτε στη μείωση του κόστους μέσω οικονομικών κλίμακας. Στην ίδια κατεύθυνση επιδιώκεται και η στενή συνεργασία τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών, μέσα στον ίδιο χρηματοοικονομικό όμιλο (Τραπεζοασφάλειες)..."



Δ. Π. ΣΑΝΤΙΖΗΣ



Η Leo Burnett ανέλαβε την προβολή της La Vie, η οποία πρόσφατα εξαγοράστηκε από τον Όμιλο Αποστολόπουλου και πρώτο στόχο της έχει τη δημιουργία ενός ασφαλιστικού συστήματος άμεσα ανταγωνιστικού αυτού του Medisystem της INTERAMERICAN... Η Leo Burnett είχε περίπου 15 δισ. κύκλο εργασιών το 1997 και τελευταία εκτός των άλλων επιτυχιών της, επιτυχίες σημειώνει και σε καμπάνιες που ανέλαβε να προωθήσει εταιρίες που μπαίνουν στο Χρηματιστήριο, όπως η ANEK, ο ΟΤΕ, η Teletet κ.ά.



PAUL ELLIOT

Στις αρχές του καλοκαιριού ανακηρύχθηκε διαφημιστική εταιρία της χρονιάς από τη "Διαφημιστική Εβδομάδα". Ο Paul Elliot, Δ/νων Σύμβουλος της Leo Burnett, δήλωσε πρόσφατα σε συνέντευξή του στη Διαφημιστική Εβδομάδα, ότι... "δεν υπάρχουν ούτε μαγικά ραβδιά, ούτε μαγικές συνταγές για την επιτυχία. Υπάρχει σκληρή δουλειά, αγάπη και μεράκι γι' αυτό που κάνεις, στοιχεία που εμείς στη Leo Burnett έχουμε και τα "ξοδεύουμε" σπάταλα"... Πρόσφατα είχα ένα "δείγμα" προσωπικό για κάποιο θέμα και διαπίστωσα ότι τρεις άνθρωποι αυτής της εταιρίας με τους οποίους συνεργάστηκα είχαν τα ίδια χαρακτηριστικά, που με έκαναν να νιώσω πολύ όμορφα: ευγένεια, σεβασμό στο κύρος της εταιρίας τους, σεβασμό στον πελάτη που υπηρετούσαν, απλόχερη διάθεση συνεργασίας με μένα (έναν άγνωστο ενδιαφερόμενο για κάτι...). Μπράβο τους...



Για μία ακόμα φορά σαν κλαδικό περιοδικό συμβουλευουμε να γίνουν πιο προσεκτικοί οι Γενικοί Διευθυντές ασφαλιστικών εταιριών και μερικά υψηλά ιστάμενα πρόσωπα δημοσίων σχέσεων ή μη στις δηλώσεις, συζητήσεις ή πληροφορίες που δίνουν στους δημοσιογράφους διαφόρων εντύπων περιοδικών και εφημερίδων. Είναι τέτοια η σύγχυση και η έλλειψη πληροφόρησης, που στα "θολά νερά ψαρεύουν πολλοί δαίμονες" σε βάρος τους... Τα ελλείμματα στο Επικουρικό αυτοί οι διάφοροι δήθεν ενημερωμένοι δημοσιογράφοι τα κάνουν φυσαρμόνικα από 40 δισ. μέχρι 120 δισ. λες και είναι δίφραγκα... Κάθε μέρα κλείνουν από 5-6 εταιρίες... Κάθε μέρα αυξομειώνουν τα ασφάλιστρα, συγχωνεύουν εταιρίες, ανάβουν ή σβήνουν φωτιές, μπερδεύουν τους πράκτορες με τους ασφαλειομεσίτες, τις εταιρίες ζωής με τις Γενικές, τα ασφάλιστρα με το ασφάλισμα κ.λπ.... Γίνετε πιο αυστηροί και πιο συνετοί στο χειρισμό τους... Βλέπουμε πολλά και δυστυχώς σε βάρος των ασφαλιστικών εταιριών...



Νύφες και γαμπροί μπερδεύονται στην αγορά χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και δυσκολεύουν τις εκτιμήσεις. Στο μέλλον οι ρόλοι νύμφης-γαμπρού θα είναι πολλοί για πολλούς. Πολλές εταιρίες εμφανίζονται σαν γαμπροί που ζητάνε προίκα και χωρίς να καταλάβουν είναι ταυτόχρονα και νύφες... Ποιοι είναι οι αγοραστές και ποιοι οι πωλητές είναι νωρίς να πούμε... Είδατε η κίνηση της ΧΙΟΣ BANK πώς άλλαξε το τοπίο...

Η Ελλάδα και οι ΗΠΑ είναι οι δύο χώρες με τις μεγαλύτερες κατά κεφαλή δαπάνες στον ιδιωτικό τομέα υγείας (3% του Α.Ε.Π.).

“Όπως κατ’ επανάληψη έχω δηλώσει στο παρελθόν, η ιατρική επιστήμη έχει κάνει τεράστια άλματα στον τομέα της πρόληψης και της καταπολέμησης του καρκίνου. Με δεδομένη την εξέλιξη της τεχνολογίας και τις σημαντικές έρευνες και ανακαλύψεις που πραγματοποιούνται σε εκατοντάδες εργαστήρια ανά τον κόσμο, πιστεύω ότι σε 5 χρόνια θα είμαστε σε θέση να πούμε εκ του ασφαλούς ότι τον νικήσαμε τον καρκίνο!”

Αυτά δήλωσε το σπουδαίο κορίτσι, η Βάσω Αποστολοπούλου, σίγουρη και αισιόδοξη, αλλά και ευγνώμων σ’ αυτούς που τη βοηθάνε:



ΒΑΣΩ ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΥ

“Η ελληνική παροικία της Αυστραλίας έχει συμβάλει τα μέγιστα στις έρευνες. Ο ελληνισμός, εκεί, με τις εκδηλώσεις που διοργανώνει και με τα χρήματα που συγκεντρώνει, με έχει βοηθήσει υλικά και ηθικά”.

Στην Ελλάδα ήταν τον Δεκέμβριο '98 για μια σειρά ανοιχτών και επιστημονικών διαλέξεων.

Μακάρι κάποιες ασφαλιστικές εταιρίες να δουν σύντομα ότι αξίζει να δώσουν χρήματα για τις έρευνές της.

Θα είναι ένα "μπράβο", μια ενθάρρυνση, αλλά και μια καλή μακροχρόνια επένδυση εναντίον ενός εχθρού που "τρώνει" και τα ταμεία των ασφαλιστικών εταιριών. Κύριε Κοντομηνά, ως πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών κάντε κάτι... να τιμηθεί αυτή η κοπέλα.

Η φωνή των Ύμνων



ΣΠΥΡΟΣ ΠΕΡΙΣΤΕΡΗΣ

Τετάρτη, στεκόμουν εκεί στην πλατεία και τον άκουγα με τις ώρες. Θεία φωνή!

Εν αντιθέσει με τις φωνές του "μπελ κάντο", που γερνάνε γρήγορα στην αλαζονεία τους και ξεθωριάζουν, η φωνή των Ύμνων στην ταπεινότητά της δεν γερνάει ποτέ. Το πέρασμα του χρόνου και η κόραση της σάρκας, την κάνουν πιο ευλαβική, πιο μεστή, καθώς αυτοβυθίζεται στον Ύμνο και γίνεται ένα μ' αυτόν. Πεθαίνει χωρίς να γεράσει.

Έπειτα, και τι δεν έκανε αυτός ο άνθρωπος στη ζωή του! Διάβασα το βιογραφικό του και έμεινα άναυδος και καταρακωμένος. Είπα μέσα μου: Πώς δεν είχα υποπτευθεί ότι αυτή η φωνή έκλεινε μέσα της αυτή τη μεστότητα ζωής, αυτή την πίστη και τη δίψα για ζωή.

Καλό ταξίδι...

Πηγή: "Καθημερινή"

Υ.Γ. Το ΝΑΙ ετοιμάζει κάτι για τον Σπ. Περίστερη. Σύντομα θα σας πούμε...



Τη διαχείριση του διασυνοριακού προγράμματος PHARE-CBC της Πρώην Γιουγκοσλαβικής Δημοκρατίας της Μακεδονίας ανέλαβε η Ευρωσύμβουλοι Α.Ε.

Στις επιτυχίες της Ευρωσύμβουλοι Α.Ε. στο διεθνή ανταγωνιστικό χώρο της διοίκησης μεγάλων αναπτυξιακών έργων, προστίθεται η ανάληψη του ρόλου του συμβούλου διοίκησης του προγράμματος Διασυνοριακής Συνεργασίας PHARE-CBC της ΠΓΔΜ. Το έργο ανατέθηκε έπειτα από διεθνή διαγωνισμό, που οργάνωσε η Ευρωπαϊκή Επιτροπή και περιλαμβάνει:

- Τη δημιουργία μονάδας διοίκησης και παρακολούθησης του προγράμματος που θα στελεχωθεί με διεθνή και τοπικά στελέχη. Επικεφαλής των διεθνών συμβούλων είναι το **στέλεχος της εταιρίας Δρ. Βασίλης Βασιλάτος**, γιος του αγαπητού Νίκου Β. Βασιλάτου, Δ/ντου υπ/τος της INTERAMERICAN.
- Την παρακολούθηση και υποστήριξη όλων των φάσεων των έργων, συνολικού ύψους 40 μεσ, που χρηματοδοτούνται από το PHARE-CBC, μεταξύ των οποίων περιλαμβάνονται έργα μεταφορών (π.χ. ο Ε75), έργα περιβάλλοντος (οι σταθμοί μέτρησης ρύπανσης του Βαρδάρη - Αξιού), έργα στις συνοριακές διαβάσεις και έργα υποστήριξης της διασυνοριακής οικονομικής / τουριστικής και πολιτιστικής συνεργασίας μεταξύ των φορέων των συνοριακών περιοχών (δήμοι, επιμελητήρια, πανεπιστημιακά κ.λπ.)
- Την υποστήριξη στο μελλοντικό σχεδιασμό των προγραμμάτων διασυνοριακής συνεργασίας που θα ακολουθήσουν με την έγκριση των χρηματοδοτικών ενισχύσεων για την περίοδο 2000-2007.

Το 1997 η INTERAMERICAN MONO στον κλάδο Αυτοκινήτων πλήρωσε 8 δισ. για 20.000 περιπτώσεις. Είναι μεγάλη και σίγουρη, αλλά ευτυχώς είναι... σίγουροι και οι πελάτες της. Μπράβο στους ανθρώπους και την ομάδα που νύχτα-μέρα δουλεύει τόσο σκληρά εκεί, κάτω απ' την Δ/ση του Δημ. Πάτρα.



Πριν από τρία χρόνια η Commercial Union Life είχε Νεοεστησιοποιημένη παραγωγή 1 δισ. και σήμερα (τρία χρόνια μετά) στο πρώτο εξάμηνο είχε 8,5 δισ. παραγωγή, κάτι που δείχνει ότι το δυναμικό πωλήσεων της με επικεφαλής τον κ. Βασ. Χάβαρη Δ/ντα Σύμβουλο και τον κ. Τάκη Παλαιολόγο Δ/ντή Πωλήσεων έχει βάσεις, στρατηγική και όραμα που φέρνουν σημαντικά αποτελέσματα. Οι εμπειρίες του Γενικού Δ/ντή και Δ/ντα Σύμβουλου κ. Β. Χάβαρη από θητείες του σε μεγάλες θέσεις εταιριών του Καναδά ήταν ίσως το καλό χωράφι που βρήκαν οι ασφαλιστές και managers της Commercial Union Life για να σπειρουν τα δικά τους όνειρα για επιτυχία.



Οι κύριοι Β. ΧΑΒΑΡΗΣ και Τ. ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ

Τα Unit Linked προϊόντα που εισήγαγε η εταιρία και ιδιαίτερα το τελευταίο νοσοκομειακό πρόγραμμα, το Cash Back Medical, που προβλέπει την επιστροφή σημαντικού μέρους των ασφαλιστρών υπό προϋποθέσεις, έδωσαν φτερά στις πωλήσεις.

Μάλιστα το πρώτο γραφείο της θα έχει παραγωγή '98 άνω των 500 εκατομμυρίων "παραδοσιακών" ασφαλιστρών ζωής καθώς και άνω των 2,5 δισ. παραγωγή σε Unit Linked προϊόντα που συνδέονται με Αμοιβαία. Συζητώντας πριν από καιρό με τον Τάκη Παλαιολόγο για τη βοήθεια που δίνουν στους νέους συνεργάτες μαζί με τις πολλαπλές συμπαροστάσεις στο ξεκίνημα του νέου ασφαλιστή της Commercial Union Life, είδα και κάποια εκπαιδευτικά βοηθήματα και απ' την οργάνωση των οποίων είπα μέσα μου ότι "ναι, αυτοί θα πάνε μπροστά..." Αλλά θα επανέλθουμε...



Η είδηση που παραθέτουμε από τις εφημερίδες ίσως κάνει να χάσουν τον ύπνο τους πολλοί, αλλά ιδιαίτερα οι ασφαλιστές.

"Σε μάλιστα έχουν εξελιχθεί, για τα μεγάλα βιομηχανικά συγκροτήματα της Γερμανίας, οι εκβιασμοί, που έχουν πάρει διαστάσεις οικονομικής καταστροφής για πολλές επιχειρήσεις.

Πρόσφατο παράδειγμα η μεγάλη βιομηχανία τροφίμων ΝΕΣΤΛΕ.

Σύμφωνα με όσα ανακοίνωσε η εταιρία, άγνωστοι απειλησαν να δηλητηριάσουν, με χημικά, τρόφιμά της.

Οι εκβιαστές ζήτηνε λύτρα ύψους πολλών εκατομμυρίων μάρκων. Η εταιρία απέσυρε τα προϊόντα της από πολλά σουπερμάρκετ της Βαυαρίας και της Βόδης Βυτεμβέργης, ενώ τα ΜΜΕ της χώρας προειδοποιούν τους καταναλωτές να προσέχουν τα είδη που αγοράζουν.

Εκτός από τη "Νεστέλ" όμως θύματα κακοποιών έχουν πέσει κάθε είδους επιχειρήσεις. Θόρυβος ξέσπασε πριν από χρόνια με την υπόθεση εκβιασμού της αλυσίδας πολυκαταστημάτων "Karstadt", όπου ένας πολυμηχανος Βερολιnéζος τοποθετούσε μικρής ισχύος βόμβες.

Το ίδιο μεγάλο πρόβλημα αντιμετωπίζει τώρα και η βιομηχανία αυτοκινήτων "Μερσεντές". Αγνωστος τη στήνει τις νυχτερινές ώρες σε γέφυρες πάνω από αυτοκινητοδρόμους και πετά ογκόλιθους στα παρμπρίζ αυτοκινήτων μάρκας Μερσεντές. Από θαύμα δεν έχουν υπάρξει νεκροί παρά μόνο τέσσερις σοβαροί τραυματισμοί. Οι εκβιαστές ζητούν από την αυτοκινητοβιομηχανία ένα τεράστιο χρηματικό ποσό, ενώ οι οδηγοί των Μερσεντές τρέμουν κάθε φορά που βγαίνουν στον δρόμο...

Νέα ήθη, νέα προβλήματα, νέοι μπελάδες και για τις ασφαλιστικές, που εμπλέκονται σ' αυτά τα θέματα αφού καλούνται να αποζημιώσουν προϊόντα, αστική ευθύνη, σωματικές βλάβες, νοσήσεις, αυτοκίνητα, υλικές ζημιές κ.λπ.

Και πώς να αποδειχθούν κάποια "αναπόδειχτα"; Και η φήμη τους; Εργήγηση, κύριοι νομικοί, στους όρους των συμβολαίων, αλλά και ενημέρωση στους καταναλωτές, τους πωλητές και την κοινή γνώμη...

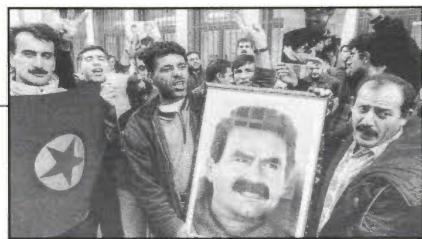
Λάτρης της Ελληνικής Ιστορίας του 1821 δηλώνει ο Κούρδος ηγέτης Αμπντού-λάχ Οτσαλάν. Δηλώνει ακόμα ότι ταυτίζει τον εαυτό του με τον ήρωα Θεόδωρο Κολοκοτρώνη! Βέβαια είναι γνωστό ότι πολλοί ξένοι λατρεύουν ήρωες και φιλοσόφους μας και ότι τα σύγχρονα Ελληνόπουλα μένουν "πεινασμένα" από ιδέες και ότι κάποιος τα τρέφουν με ήρωες ψεύτικους των ναρκωτικών και των Rolling Stones, των μίκι μους, της Ντίσεϋλαντ και των ψευτοπαράδεισων της μόδας, της coca cola κ.λπ... Κάποτε, όταν μου είπε κάποιος γιατί γράφω τέτοια θέματα "μη ασφαλιστικά", του απάντησα ότι θα ήταν άδικο για τους ασφαλιστές να λάμει ότι τα θέματα πολιτισμού και ιστορίας είναι "εκτός ασφαλιστικής αγοράς"... Ίσα-ίσα οι ασφαλιστές οφείλουν να

είναι μέσα στην ανθρωπιά και τον πολιτισμό και να "ασφαλίζουν" τέτοιες αξίες, μέσα τους... Δυστυχώς κάποιοι ξέχασαν ότι πριν από περίπου 100 χρόνια η Ελλάδα έτρεχε "εδώ και εκεί" για να φτιάξει πατρίδα... όπως τρέχει σήμερα ο Οτσαλάν και οι Κούρδοι.

Ο Δ. Σολωμός έγραψε τότε για την Ελευθερία...

"...Με τα ρούχα αιματωμένα
ξέρω ότι έβγαίνεις κρυφά
να γυρεύεις εις τα ξένα
άλλα χέρια δυνατό.
Μοναχί το δρόμο επήρες
εξανάρθεις μοναχί:
δεν είν' εύκολες οι θύρες
όταν η χρεία τες κουρατά..."

Οι Κούρδοι - διωγμένοι και ματωμένοι
απ' τους Τούρκους - είναι κάπου κοντά μας,
πολύ κοντά μας... στα φανάρια της Κηφι-



σίας, στην Πλατεία Κουμουνδούρου, στην Πεντέλη, στον Άγιο Ανδρέα, στα ερημονήσια του Αιγαίου, στην Παλαιόχωρα Χανίων (μπράβο στους Κρητικούς Χανιώτες που τους έδειξαν αγάπη και τους έδωσαν ψωμί...)

Κι έρχονται Χριστούγεννα... Βρείτε τους, αυτή είναι η φάνη του Χριστού, μην ψάχνετε να δείτε το άστρο της Βηθλεέμ και μη ρωτάτε "πού γεννήθη ο Χριστός". Πηγαίνετε στις φάτνες-σκηνές της Ομόνοιας και Πλατείας Κουμουνδούρου και θα τον βρείτε τον νεογεννηθέντα Χριστό στα φοβισμένα πρόσωπα κάποιων συνανθρώπων μας.

INTERAMERICAN

Ο κ. Κώστας Μπερτσιάς, Γενικός Δ/ντής της INTERAMERICAN Ζημιών, είναι ένας πολύ αγαπητός άνθρωπος στην ασφαλιστική κοινωνία, με ήθος και αξιοπρέπεια που όλοι αναγνωρίζουν. Αν και επάξια ηγείται Ζημιών, ανεπιφύλακτα μπορούμε να πούμε ότι δεν προέβησε ποτέ σε συνεργατή ή συνάδελφο ζημία... Και η INTERAMERICAN και η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος είναι περήφανη για την "πολιτεία" του.

Η INTERAMERICAN, θέλοντας να απλοποιήσει τη διαδικασία της ασφάλισης των βασικών περιουσιακών στοιχείων (κατοικία, αυτοκίνητο, επιχείρηση), με τα προγράμματα ΜΕΓΑΣΦΑΛΕΙΑ είναι κοντά στον πελάτη όχι τόσο πριν από τη ζημία, αλλά κυρίως μετά. Είναι χαρακτηριστικό ότι μόνο την 26η Μαρτίου 1998, την ημέρα δηλαδή της καταγίδας με τα γνωστά αποτελέσματα, περισσότεροι από 2.000 πελάτες εξημερητέθηκαν από τους μηχανισμούς της INTERAMERICAN, ενώ είχαμε αναγγελία 263 περιπτώσεων ζημιών από νερά με άμεση αντιμετώπιση και ταχύτατη καταβολή αποζημιώσεων, που έφτασε τα 111.164.061 δρχ. Εξάλλου στο τριήμερο 4 έως 6 Αυγούστου 1998 - που είχαμε τις τεράστιες πυρκαγιές στο Λεκανοπέδιο - δηλώθηκαν 24 ζημιές και μέσα σε 5 ημέρες αποζημιώθηκαν οι περισσότερες από αυτές με 50.464.275 δρχ., που καταβλήθηκαν άμεσα! Στο περιοδικό INTERAMERICAN Net, άνθρωποι της INTERAMERICAN δήλωσαν: "Αν επικεντρώσουμε το ενδιαφέρον στο χώρο της ασφάλισης των κατοικιών, μπροστά μας ανοίγεται μια παρθένα αγορά 4.500.000 περίπου σπιτιών. Μια πρώτη έρευνα αποκάλυψε ότι μόλις το 10% του συνόλου των κατοικιών της χώρας μας είναι ασφαλισμένο και η προσπάθειά μας θα πρέπει να επικεντρωθεί στο να πάρει ο πελάτης στροφή και να μεταφερθεί από το απόλυτο ΟΧΙ στο απόλυτο ΝΑΙ".

κατέκτησε τη 2η θέση σε Νέα Παραγωγή Ζωής στον όμιλο INTERAMERICAN και την 1η θέση στους ασφαλιστές επαρχίας, κάτι που πρώτη φορά γίνεται, ασφαλιστής επαρχίας να είναι τόσο ψηλά στην "Α' ΕΘΝΙΚΗ" των ασφαλιστών INTERAMERICAN. Ο Δ/ντής τους Χρ. Μαχαιρίδης πρέπει να είναι πολύ περήφανος για τα "παιδιά απ' το Βραχόρι" Π. Σιάτρα και Γιώργο Τσιαβίκο, που φέρνουν κύπελλα και επιτυχίες στο υπ/μα Αγρινίου που κοσμεύεται από πολλούς άλλους αξιόλογους συνεργάτες...



Π. ΣΙΑΤΡΑΣ



Γ. ΤΣΙΑΒΙΚΟΣ

Στο Αγρίνιο έζησα από το 1957 ως το 1966. Εκεί έμαθα τα μαθητικά γράμματα πριν ανέβω στα Πανεπιστήμια της Αθήνας, αλλά και στη μεγάλη του Πεζοδρομίου Σχολή, απέκτησα τις πρώτες εμπειρίες της ζωής μου περπατώντας στους δρόμους της Αγίας Τριάδος, στα Πλατάνια, στην "Ντούτσαγα" στην Πλατεία Μπέλλου, στο 4ο Δημοτικό Σχολείο, στα Παπαστράτεια εκπαιδευτήρια, στην οδό Στάικου, στα Καραπανέικα, στην πλατεία Στράτων, στην οδό Παπαστράτου... Εκεί εργαζόμενος (αν και μικρός μαθητής) γνώρισα πολλούς ανθρώπους που τους "έψησε" η ζωή μέσα στο κουρείο του Γάκια Καλύβα (η πρώτη μου δουλειά βοηθός σε κουρείο), στα υποδήματα Γ. Μπίκια, στο κουρείο του Ν. Βαρεμένου, του Χρ. Καπελάκη, στο ζυθοπωτήριο του Γ. Οικονομίδη, στο καραμελάδικο του Θεμιστο-Κλάκια Μπαϊράμη (πούλαγα σε ταβλά παστέλια και γλειφιτζούρια), στις οικοδομές μαζί με τον πατέρα μου, στο μανάβικο του Κώστα Τσιρώνη και διάφορα ακόμη θελήματα για να μαζέψω λεφτά να αγοράσω βιβλία... Ακόμη και πάγο πούλησα για ένα δίφραγκο μ' ένα τρίτροχο... Στην Κεντρική Πλατεία του Αγρινίου πολλές Κυριακές μετά την εκκλησία ή το απόγευμα πηγαίναμε στο Ζαχαροπλαστείο Σιάτρα να φάμε κοκ ή πάστες σοκολατινές, σεράνο ή αμυγδαλού... Ήταν ένας θαυμάσιος και γλυκύτατος άνθρωπος - δεν τον ξεχνώ. Η θύμησή του είναι όμορφη, όπως όμορφη ήταν και η χαρά μου όταν έμαθα πως ο γιος του, ο Παναγιώτης Σιάτρας, στο νέο Ασφαλιστικό έτος INTERAMERICAN (Ιούλιος '97 - Σεπτ. '98) που δουλεύει μαζί με τον Γ. Τσιαβίκο

Ημερίδες με επιτυχημένους χρειάζονται τα συνέδρια και οι εκδηλώσεις, με πραγματικούς ασφαλιστές θα ανεβάσουν το κύρος του θεσμού... Παρατηρούμε πως πολλά συνέδρια δεν έχουν ουσία από τότε που έπαψαν να δίνουν τη γνώμη τους οι ασφαλιστές... Όπου μιλάνε με την καρδιά τους οι ασφαλιστές ζεσταίνεται η ατμόσφαιρα. Είναι σαν να πας με την οικογένεια να φας μια γλυκιά πάστα σε ζαχαροπλαστείο...

Μέσα στο κρύο κλίμα των συγχωνεύσεων και της παγκοσμιοποίησης, που μας ξεκουφαίνει ο θόρυβος από κέρματα-λεφτά που μετριούνται μπροστά στα έκπληκτα μάτια μας, οι παλιοί ασφαλιστές και Διευθυντές κρατάνε όμορφες στιγμές από παλιά και χρωματίζουν στα νέα ή παλιά γραφεία το παρόν που φεύγει...

Λένε αστεία, χορεύουν απλά ζεϊμπέκικα, κόβουν πίτες στα υπ/τα, δίνουν δώρα και ευχές, στέλνουν χριστουγεννιάτικες κάρτες και μας λένε "Χρόνια Πολλά". Οι νέες εποχές τα σβήνουν σιγά-σιγά μέσα στους θαρύβους του Χρηματιστηρίου και των μετοχών που ανεβοκατεβαίνουν... Νέα παιδιά ψάχνουν στις σομόν οικονομικές σελίδες των εφημερίδων να δουν τις τιμές των Αμοιβαίων, οι πιο πολλοί αποκομμένοι απ' τις κοινωνικές εκδηλώσεις της οικογένειας, απ' τις γιορτές, τις βαφτίσεις, τις επισκέψεις στους συγγενείς... Ισοπεδωμένοι από το σύνθημα "δουλειά όλο το 24ωρο" και ζαλισμένοι από τις πολλές εκπλήξεις και ανακοινώσεις από τα "ΠΡΟΣΕΧΩΣ", από τα νέα αφεντικά, από τα νέα προγράμματα, από την ανήσυχη ζωή που κόβεται συνέχεια σαν καλό έργο με πολλές διαφημίσεις στα άνοστα κανάλια... Πηγαίνω σε φίλους από παλιά που χρόνια τώρα μοιράζουν τη ζωή τους σαν αντίδωρο και ιώθω ν' ανοίγει τη καρδιά μου. Οι παλιοί γελάνε! Είναι φίλοι!

Είναι ανοιχτόκαρδοι σαν τον Β. Αυλωνίτη, σαν τον Θανάση Βέγγο, τον Ρίζο, τον Ντ. Ηλιόπουλο σε παλιές ταινίες... Πρόσχαροι και αισιόδοξοι με κάθε καιρό!



Καλή Χρονιά, φίλοι μου παλιοί, που ομορφαίνετε την ασφαλιστική μας κοινωνία... Αχ, να μπορούσα να'ρθω να σας αγκαλιάσω όλους και να σας πω "Χρόνια Πολλά, ρε!".

Σε εκδήλωση του Money Show, όπου βραβεύτηκαν οι 10 καλύτεροι Ασφαλιστές της χώρας από την εταιρία MORAX, μίλησε ο εκδότης του ΝΑΙ κ. Ευαγ. Γ. Σπύρου ως ένας εκ των δύο κεντρικών ομιλητών με θέμα "Η ιστορία και η σημασία των βραβείσεων".



Ο κ. Σπύρου ανέφερε όλη την πορεία του θεσμού των βραβείσεων διά μέσου των αιώνων, από την Αρχαία Ελλάδα ως τις μέρες μας. Τόνισε ιδιαίτερα ότι ο θεσμός των βραβείσεων φέρνει εκτός των άλλων και αρκετά εκατομμύρια στις εταιρίες και ότι τα κλαδικά περιοδικά που αφιερώνουν αρκετές σελίδες για την καταγραφή εκδηλώσεων βραβείσεων καθώς το κάνουν, αφού αυτό είναι ένα μεγάλο κίνητρο για απόδοση... Ο άλλος κύριος ομιλητής αυτής της εκδήλωσης ήταν ο κ. Θεοδόσης Ζαχαρίας της Generali με θέμα το Agency System...

Η στήλη μας του ΝΑΙ "ασφαλιστικό Underwriting" συγχαίρει τον Δημήτρη Εμμανουήλ, Δ/ντή του Κλάδου Ατομικών Ασφ. Ζωής της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, για την έκδοση του βιβλίου του "Underwriting Ασφαλειών Ζωής, Θεωρία και εφαρμογή" που από όσα μας είπε ο ίδιος πάει πολύ καλά και ετοιμάζεται η νέα έκδοσή του. Για το βιβλίο γράψαμε σε προηγούμενο τεύχος μας, εδώ να υπενθυμίσουμε ότι τον τελευταίο καιρό γίνονται συχνά εκδόσεις ασφαλιστικού περιεχομένου και είναι καιρός να αποφασισθεί η δημιουργία μιας Ασφαλιστικής Βιβλιοθήκης όπου οι ενδιαφερόμενοι να βρίσκουν εύκολα τη βιβλιογραφία έντυπη ή ηλεκτρονική αυτού που ζητάνε... Στο ΝΑΙ έρχονται πολλοί φοιτητές που ζητάνε πληροφορίες για νέες εργασίες, ίσως ο κ. Καθηγητής Μιλτιάδης Νεκτάριος να ενέπνευσε πολλούς προς τη συγγραφή βιβλίων... Γεγονός είναι ότι σ' αυτό τον τομέα η ΕΘΝΙΚΗ τα τελευταία χρόνια έχει να επιδείξει ΕΡΓΟ... Συγχαρητήρια

Στα πλαίσια κάποιας εκδήλωσης έτυχε να γνωρίσω λίγο καλύτερα (από κοντά) ένα καλό στελέχος της Αγροτικής Ασφαλιστικής, τον κ. Βασίλειο Μιχαήλ εκ Τρικάλων, και να ανταλλάξουμε κάποιες απόψεις. Ο κ. Μιχαήλ, που από τον Απρίλιο του 1997 είναι αναπληρωτής Δ/νων Σύμβουλος και Συντονιστής Δ/νσεων Πωλήσεων και Marketing από τον Ιούνιο του 1998, κατέχει αρκετή εμπειρία στον χώρο μας, όπου εργάζεται από το 1968.

Διετέλεσε μέλος της Επιτροπής Μεταφορών και Σκαφών της Ένωσης Ασφ. Εταιριών και μέλος του Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφ. Εταιριών. Στην Αγροτική διετέλεσε προϊστάμενος στην Υπ/ση Μεταφορών-Σκαφών, προϊστάμενος Κλάδου Προσωπικών ατυχημάτων και προϊστάμενος Διαμερισματικής Δ/νσης Αθηνών.

Τελείωσε και αυτός όπως και εγώ το Πάντειο Πανεπιστήμιο και τη Νομική, αλλά κανείς δεν φανταζόταν ότι θα βρεθούμε στον ίδιο χώρο - άγνωστοι συμφοιτητές. Καλή εντύπωση μου έκαναν οι απόψεις του για τα δίκτυα πωλήσεων και η αγάπη του για τον θεσμό. Ό,τι κι αν κάνει, πρώτα θέλει την προκοπή της Αγροτικής και το μέλλον στο οποίο πιστεύει... "Είναι ανάγκη", τόνισε, "να προσέξουν όλοι τους ανθρώπους που τους εκπροσωπούν. Τα στελέχη της Αγροτικής αυτή την

εποχή έχουν "βγει" έξω στην αγορά και οργάνουν όλη την Ελλάδα για να αναπτύξουν καλύτερα και να υπερτηθούν αποδοτικότερα τους ανθρώπους πρώτης γραμμής... Άλλωστε και ένα μέρος από τα χρήματα που θα φέρει η είσοδος στο Χρηματιστήριο θα επενδυθούν στην ανάπτυξη δικτύων Πωλήσεων... Η Αγροτική (Διοίκηση και προσωπικό) οφείλουν να αναδείξουν ως ΠΡΩΤΗΣ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑΣ θέμα τη μεγάλη ΔΥΝΑΜΗ ΤΩΝ ΠΟΛΛΩΝ ΣΗΜΕΙΩΝ ΠΩΛΗΣΗΣ σ' όλη την Ελλάδα (πρακτορεία, συνεταιρισμοί, Τραπεζικά υπ/τα κ.λπ.).

Η Αγροτική υπάρχει "στα αλώνια και στα σαλόνια", στην ύπαιθρο και στην πόλη, στο χωράφι και στις μεγαλουπόλεις σ' όλη την Ελλάδα... Είναι ακόμα θυγατρική εταιρία ενός απ' τους μεγάλους Τραπεζικούς Ομίλους (της ΑΤΕ) και θα λέγαμε ότι ίσως είναι μια απ' τις καλύτερες επιλογές για καριέρα στο χώρο μας... Έχει δύναμη και είναι καιρός να την αξιοποιήσει...



B. MIXAHL



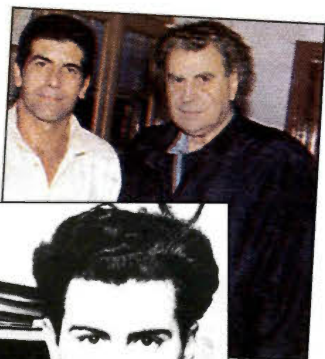
D. EMMANOYHΛ



Κινηματογραφική ταινία πρόκειται να γίνει η ζωή του Μίκη Θεοδωράκη με πρωταγωνιστή τον ηθοποιό Γιάννη Μπέζο. Σε συνέντευξή του ο μεγάλος Μίκης Θεοδωράκης είπε εκτός των άλλων στον Φώτη Απέργη: "Έζησα παιδική ηλικία πολύ ποιητική, γιατί η τύχη του 'φερε να περιηγηθώ όλη την επικράτεια, από τη Χίο ως την Ήπειρο. Κι αυτό με μια μάνα που μόλις είχε ξεριζωθεί από τη Μικρασία και είχε μέσα της τον οδυρμό, και μ' έναν πατέρα που έζησε το έπος των Βαλκανικών αγώνων - αυτός δοκίμασε τη νίκη. Ζούσα από παιδί στην κόψη του ηρωικού και του τραγικού, γι' αυτό και η μουσική μου περιέχει το έπος και το παράπονο εξίσου.

Η ταινία θα πρέπει να δείξει και τις δύο αυτές πλευρές, που άλλωστε υπήρξαν και τα δύο μεγάλα ρεύματα που σημάδεψαν τη σύγχρονη Ελλάδα. Εγώ ήμουν αρκετά τυχερός, ώστε να με σημάδεψει και η ποίηση. Μέσα απ' αυτή έγινα συνθέτης. Πρώτα του Σολωμού, κατόπιν του Ρίτσου και του Ελύτη.

Αλλά και από την αρχιτεκτονική των αρχαίων ναών. Η μορφή του Παρθενώνα διαμόρφωσε την άποψή μου για τις μεγάλες μουσικές φόρμες, που υπήρξαν και όπλα μου απέναντι στον αντίπαλο. Όμως, όλα αυτά δεν τα ξέρει ο κόσμος. Ξέρεις ότι σ' όλη την Κατοχή δεν έγιναν πουθενά μεγάλες διαδηλώσεις εκτός από την Αθήνα; Ότι, απ' όλους τους Ευρωπαίους, μόνον οι Έλληνες αρνήθηκαν να στείλουν στρατό στο ανατολικό μέτωπο; Αυτό το θαύμα πρέπει να διασωθεί".



ΘΕΟΔΩΡΑΚΗΣ

Το «Paris Match» κλείνει μισό αιώνα ζωής με 2.500 τεύχη, με 344.500 σελίδες κι αμέτρητες επιτυχίες

Συμπλήρωσε φέτος πενήντα χρόνια αδιάκοπης κυκλοφορίας. Μισός αιώνας ζωής για το "Paris Match". Για τον έντυπο "θεσμό", που διαβάζεται, κάθε εβδομάδα, από εκατομμύρια Γάλλους και γαλλόφωνους αναγνώστες και που αποδεικνύει ότι το φωτορεπορτάζ μπορεί ακόμη να ανθίσταται στην επίθεση της τηλεόρασης.

Η ιστορία γράφεται στα περιοδικά... και στις εφημερίδες που αν και... εφημερες κρατιούνται σε αρχείο... χειροπιαστό.

Κανείς δεν ξέρει τι θα γίνει έπειτα από 50 χρόνια από σήμερα...

Λέτε να νικήσει η τηλεόραση;



Στο περιοδικό "ΑΣΠΙΔΑ" του ομίλου ΑΣΠΙΣ διάβασα για τον σηματοφόρο των Πωλήσεων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, τον Manager κ. Φάνη Κατσούδα, και γέμισα χαρά και υπερηφάνεια που τόσο ωραίοι άνθρωποι υπηρετούν τον ασφαλιστή και ζουν τόσο απλοί και υπέροχοι ανάμεσά μας. Θα συνιστούσα όλοι οι Managers να βρουν αυτή τη συνέντευξη και να τη διαβάσουν. Και γενικώς θα πρότεινα οι Managers να διαβάζουν... Η δουλειά τους γίνεται με μυαλό και όχι με τα πόδια... Να διαβάσουν ό,τι βρουν σχετικό με τη δουλειά τους...

Ο Φάνης φέρνει γύρω στα 4 δισ. το χρόνο στην εταιρία του (Αμοιβαία και ασφάλιστρα), άφησε 15ετή υπηρεσία στο Δημόσιο και από το 1977 εργάζεται στις ασφάλειες σταθερός στην εταιρία του και στους πελάτες του... Πτυχιούχος Ανωτάτης Βιομηχανικής, αλλά και του Σχολείου της ...πιάτσας και της ζωής στο "πεζοδρόμιο", πάντα έχει να πει πολλά... και πάντα έχει να διδαχθεί από την μεγάλη της ΠΕΙΡΑΣ σχολή όπως λέει... Συγχαρητήρια για όσα έδωσες στον ασφαλιστικό χώρο, κ. Φάνη Κατσούδα! Κάθε φορά που περνάω στην όμορφη Αμφιλοχία, τον τόπο που γεννήθηκε, σε θυμάμαι... Τώρα θα λέω μέσα μου κι ένα "ευχαριστώ" γιατί αυτή σου η συνέντευξη μου έδωσε πάρα πολλά... και ένα κομμάτι επίτρεψέ μου να το μοιραστώ με τους φίλους μου του ΝΑΙ:

ΕΡΩΤΗΣΗ: Δηλαδή πώς είναι ο επιτυχημένος;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ Φ.Κ.: "Επιτυχημένος είναι εκείνος που πετυχαίνει τους στόχους του κι εγώ δεν πέτυχα τους δικούς μου. Δεν με απαλλάσσει τύψων το πώς με βλέπουν οι άλλοι. Εγώ με τον εαυτό μου ήθελα και μπορούσα, πιστεύω, να τα 'χω καλύτερα. Όμως είμαι άνθρωπος κι εγώ κι έχω ελαττώματα. Δεν πρόλαβα ν' απαλλαγώ απ' όλα εγκαίρως. Αυτό που μ' ενοχλεί είναι ότι μπορούσα.

Στη δουλειά, όπως και στη ζωή μας, πρέπει να αξιοποιούμε τις ευκαιρίες την κατάλληλη στιγμή. Κι αφού δεν μπορώ να γυρίσω τον χρόνο πίσω, δεν μπορώ σήμερα να κάνω πράγματα που ήθελα και θα μπορούσα να είχα κάνει κάποια χρόνια πριν.

Εκείνο που ευτυχώς με βοήθησε να προκόψω - γιατί έχω προκόψει - είναι ότι απεχθάνομαι την αποτυχία, την οκνηρία και το καλάμι. Ίσως γι' αυτό πέτυχα κάτι.

Θα ήθελα να δώσω εδώ μια συμβουλή στους νέους ανθρώπους που ξεκινούν τη ζωή τους: να δουλεύουν δυνατά και να είναι παρατηρητικοί, γιατί τα νιάτα και οι ευκαιρίες δεν επαναλαμβάνονται".



ΚΑΤΣΟΥΔΑΣ



Στη Γενική Συνέλευση της ΕΘΝΙΚΗΣ μιλάγανε για την INTERAMERICAN. Στην εμφάνιση της νέας εταιρίας του Αποστολοπούλου La Vie στο HILTON, το φέρανε από δω το πήγαν από κει πάλι για την Ευρωκλινική του Κοντομηνά μιλούσαν και για το πόσο καλός φίλος είναι, αλλά να ...ο ανταγωνισμός κ.λπ.

Στην ημερίδα του ECONOMIST στη Μεγάλη Βρετανία πάλι... Στο γήπεδο πάω να δω τον Άρη πάλι τα ίδια... Να 'ναι καλά ο άνθρωπος που δίνει "αξία ζωής" σε μερικούς είτε παρών είτε απών... Μεγάλο EL CID τον κάνανε οι διάφοροι της αγοράς ...για όσους θυμούνται το υπέροχο έργο με τη Σοφία Λόρεν και τον Τσάρλτον Ίστον.

Ακόμα και ο Β. Μπαλλής της Eurobank σε πρόσφατη συνέντευξή του σε συνάδελφο περιοδικό πάλι εκεί γύρω στην INTERBANK και INTERAMERICAN πήγαινε η καρδιά του... Και πώς να μην πάει όταν εκεί κοντά στον Κοντομηνά είδε και έζησε το τι σημαίνει "όνειρο και πραγματικότητα", όπως τόσες χιλιάδες στελέχη μικρά, μεσαία και μεγάλα στην ελληνική αγορά και σε τόσους διαφορετικούς χώρους όπως των τραπεζών, των Ασφαλειών, της Τέχνης, της Δημοσιογραφίας, του εκδοτικού χώρου κ.λπ.;



Σ. ΛΟΡΕΝ



ΤΡ. ΛΥΣΙΜΑΧΟΥ

Στις αρχές του χρόνου 1998, στο τεύχος 51 του ΝΑΙ, σε συνέντευξή του ο κ. Τρ. Λυσιμάχου είχε δηλώσει ότι "το νερό έχει μπει στο αυλάκι" και ότι οι θεσμικές αλλαγές που έχουν γίνει στην Αγροτική και Αγροτική Ζωής αρχίζουν να αποδίδουν..."

Σήμερα, τέλος του χρόνου, μπορούμε να πούμε ότι οι αλλαγές που έκανε ο κ. Τρ. Λυσιμάχου συνεργαζόμενος με όλες τις ομάδες και δυνάμεις που διαθέτουν οι εταιρίες της ΑΤΕ αρχίζουν να δείχνουν έντονα τα σημάδια βελτίωσης. Κατ' αρχάς οι εταιρίες απέκτησαν ηθικό και εταιρικό πνεύμα, κάτι πολύ βασικό για να πάει μπροστά η προσπάθεια της ηγεσίας. Βγήκαν από την εσωστρέφεια. Τα στελέχη της αναδιπλώνονται, "σήκωσαν τα μανίκια" και ξεχύθηκαν στην αγορά να δουλέψουν. Οι συνδικαλιστές κατάλαβαν ότι πρέπει να είναι συνεργάσιμοι και δημιουργικοί στις θέσεις τους ...και είναι ...και αυτό ήθελαν πάντα ...αλλά ...ήταν πολλοί στο παχνίδι.

Το χαμένο έδαφος και η συνεχής απώλεια μεριδίου αγοράς της Αγροτικής που περιμένει να μπει στο Χρηματιστήριο όχι μόνο σταμάτησε, αλλά άρχισε και πάλι ανοδική πορεία μετά τους τραυματισμούς του 93-95, όπου έπεσε από το 7,7% στο 5,6%. Ο χαμογελαστός Δ/νων Σύμβουλος κ. Λυσιμάχου άλλαξε και την κερδοφορία προς το καλύτερο και σαν έμπειρος ασφαλιστής έδωσε βαρύτητα να έρθει "ζεστό-ρευστό χρήμα" μέσω αύξησης παραγωγής.

Αν του πάει καλά και το Χρηματιστήριο φέρνοντας κάπου 10 δισ. με τιμή μετοχής γύρω στις 3.500 δρχ. κάπου εκεί στα τέλη Ιανουαρίου '99 αρχές Φεβρουαρίου και με λίγο περιορισμό των λειτουργικών εξόδων που θα φέρουν και από εκεί στα ταμεία χρήμα, τότε μπορούμε να πούμε ότι ο Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου έχει ταλέντο και φαντασία που ξεπερνά την καθημερινότητα και τον κλάδο, επειδή δεν είναι εύκολο να διοικήσεις μια δημόσια εταιρία με δύσκαμπο διοικητικό μηχανισμό, υψηλό λειτουργικό κόστος, μεγάλη εξάρτηση από το τραπεζικό και κυβερνητικό κατεστημένο και ότι ναι, αυτός ο άνθρωπος γράφει ιστορία για τις ασφαλιστικές εταιρίες της ΑΤΕ... Στο εξώφυλλο του ΝΑΙ ρωτάγαμε "Γιατί χαμογελά ο Τριαντ. Ε. Λυσιμάχου;" και απαντούσαμε ότι χαμογελά επειδή μπορεί να ονειρεύεται και να βλέπει σήμερα αυτό που θα είναι αύριο οι Αγροτικές Ασφ. Εταιρίες... Μέρα με την ημέρα, σιγά-σιγά όλο και περισσότεροι βλέπουν αυτό που από καιρό είδε ο Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου... Το όνειρο γίνεται πραγματικότητα. Οι άνθρωποι που δουλεύουν εκεί ας κάνουν αυτή την πραγματικότητα περηφάνια τους... Όλη η Ελλάδα πρέπει να μιλά με υπερηφάνεια για τις εταιρίες τους και κυρίως η ύπαιθρος χώρα... Ειδικά η Αγροτική προβλέπεται να αποζημιώσει αυτούς που θα την προτιμήσουν και θα αγοράσουν μετοχές της, αφού στο μέλλον θα είναι πρωταγωνιστής στην Ασφαλιστική αγορά, όπου θα δυναμώσει την παρουσία της με εξαγορές και συγχωνεύσεις, με επέκταση του δικτύου της εντός και εκτός Ελλάδας και με προσφορά ανταγωνιστικών προϊόντων... Θα συνεχίσουμε όμως.

Ψάχνοντας στις οικονομικές καταστάσεις των ασφ. εταιριών βλέπουμε και κάποια δάνεια σε συνεργάτες που δεν είναι ...ορθόδοξα δάνεια, αλλά ποικίλων προελεύσεων δόσοληψίας καλής και ...κακής πίστωσης... Φταίνε αυτοί που τα έδωσαν ή αυτοί που τα πήραν; Σίγουρα πολλοί ασφαλιστές έμειναν στο επάγγελμα κάτω από τέτοιες συνθήκες ...δανεισμού για να ζήσουν ή για να πάρουν αυτοκίνητο ή διαμέρισμα ή να παντρευτούν και στην προσπάθεια να εξοφλήσουν το δάνειο έκαναν παραγωγή και είδαν τι κρύβει το επάγγελμα. Καλά και κακά.

Αυτοί που τα έδωσαν αυτά τα δάνεια ξέρουν πάρα πολλά, αλλά δεν είναι του παρόντος να αξιολογήσουμε αυτές τις κινήσεις που μπορεί να



είχαν κάποια πρόσκαιρα οφέλη, μακροπρόθεσμα όμως έβλαψαν τα θεμέλια του θεσμού αφού δεν αναπτύσσονταν ασφαλιστές με σωστούς τρόπους.

Δανειστές και δανειζόμενοι έχουν να υποστηρίξουν την πλευρά τους με πολλά επιχειρήματα. Καλό θα ήταν και οι δύο πλευρές να αντιληφθούν ότι τα οικονομήματα δεν θέλουν για θεμέλια συμφωνίες "αέρος"...

Προτείνουμε στον πρόεδρο του συλλόγου Ασφαλιστών κ. Παπαγιαννίδη και στον κ. Δρούλια των πρακτόρων σε προφορική μας φιλική συζήτηση να ξεκινήσουν ένα σχέδιο ΚΑΠΟΔΙΣΤΡΙΑΣ και για τους διαμεσολαβούντες. Να ενωθούν επιτέλους οι δυνάμεις τους ώστε να ακούγεται η φωνή τους όπου πρέπει... Γιατί όπως και να το κάνουμε είναι ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΕΣ.

Χρόνο τον χρόνο παρατηρούμε μείωση της παρουσίας τους σε ουσιαστικά προβλήματα του κλάδου τους... Ας αφήσουν τα γενικά θέματα και ας μπουν ΜΟΝΟ στα δικά τους, στη δουλειά του διαμεσολαβητή είτε είναι ασφαλιστικός σύμβουλος, είτε πράκτορας, είτε μεσίτης...

Ίδια δουλειά κάνουν όλοι: διαμεσολαβούν... Εκτός και αν ο καβγάς γίνεται για το πάπλωμα της καρέκλας... του Προέδρου κ.λπ. Να μπουν μαζί και οι συντονιστές διαμεσολαβούντων.

Το Bancassurance, το telemarketing, το Direct Marketing, το INTERNET στα επόμενα χρόνια θα τους "φάει" την μισή παραγωγή... Καιρός να οργανωθούν, να δουν το ομαδικό συμφέρον, το κλαδικό συμφέρον. Προσωπικές επιδιώξεις και φιλοδοξίες μπορούν να υπάρχουν και στο σχέδιο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΚΑΠΟΔΙΣΤΡΙΑΣ που προτείνει το ΝΑΙ.

Άλλωστε και στον ΣΕΜΑ πόσοι είναι πραγματικοί μεσίτες; Προσωπικές απόψεις του κ. Κούμπα δυσκόλεψαν και εκεί τη φωνή του ΣΕΜΑ... Τόσοι αξιόλογοι άνθρωποι στον ΣΕΜΑ, στον ΠΣΑΣ και στους συλλόγους πρακτόρων ενωμένοι έχουν να δώσουν πιο πολλά.

Κάποιοι μιλάνε ότι κάνουν Bancassurance. Μέχρι στιγμής όμως η ΧΙΟΣ BANK προχωρά ορθόδοξα να κάνει Bancassurance με την ΧΙΟΣ LIFE. Άλλο να λες, άλλο να κάνεις... Έχει διαφορά το να βγάλεις σαν ασφαλιστής ένα προϊόν το οποίο το πουλάς είτε ως ασφαλιστής είτε ως τραπεζικός με τις ίδιες ως τώρα συνθήκες και προμήθειες και άλλο είναι να βγάλεις ως Τράπεζα ένα προϊόν που να το πουλάς ως Τράπεζα ή ως ασφαλιστής με άλλη φιλοσοφία, άλλες προμήθειες και άλλες τακτικές, που έχουν λιγότερο κόστος για τον πελάτη και σαφώς μεγαλύτερη απόδοση... Το παιχνίδι δεν άρχισε ακόμη... Bancassurance χωρίς να "ματώσουν" μύτες δεν γίνεται... Ο αγώνας δεν ξεκίνησε ακόμα... Οι ασφαλιστές δεν κατάλαβαν ακόμα τι έρχεται...

Διαβάζοντας για τις μετακινήσεις κάποιου που πρόσφατα ανέλαβε κάποια Διεύθυνση Κλάδου μεγάλου Ομίλου σκέ-

φθηκα να βγάλω ένα βραβείο-ρεκόρ μετακινήσεων... Μερικοί δεν έχουν τον Θεό τους σ' αυτό το σπόρ... "Αντίχριστοι!" που λέει και ο Βέγγος!

Ένας-ένας και σιγά-σιγά συγχωνεύονται ή απορροφώνται ή συνεργάζονται κάποιοι που μας μιλούσαν για μεγάλο ...μέλλον. Και μάλιστα ...ευρωπαϊκό! Καμιά δεκαριά ακόμα ετοιμάζονται... Βλέπετε η ρημάδα η απόφαση περί αποθεματοποίησης κ.λπ. θα μας κάνει ρεζίλι... Καλύτερα πουλημένοι παρά ...διασυρμένοι... Κάποιοι φτιάχνουν εταιρίες για να τις πουλήσουν... Κρίμα σε κάποιους ασφαλιστές που ακόμα ...κοιμούνται και κουβαλάνε...

Βρέθηκα (δημοσιογραφικά) καλεσμένος σε μια ασφαλιστική σύναξη και παρακολούθησα τα δρώμενα ...Σηκώθηκα και έφυγα, αλλά μέχρι σήμερα δεν φεύγει

από μέσα μου ένα κομμάτι από κάποιο ποίημα του Σεφέρη:

"Μα τι γυρεύουν οι ψυχές μας ταξιδεύοντας πάνω στα σαπισμένα θαλάσσια ξύλα από λιμάνι σε λιμάνι;"

Ναι, τι γύρευαν μαζί σε υψηλό βαθμό εκπροσώπησης κάποιοι ανταγωνιστές και πώς έκασαν στο ίδιο τραπέζι θεμιτοί και αθέμιτοι;

Ας ευχηθούμε να είναι πιο προσεκτικοί κάποιοι στο μέλλον στις παρέες που κάνουν... Ας ευχηθούμε να βλέπουν κάποιοι ότι δίπλα τους είναι και κάποιοι "σκυμνοί (μικρά λιοντάρια) ωρούμενοι του αρπάσαι και ζητήσαι τω Θεώ βρώσιν αυτοίς"...

Προς το παρόν αυτά... Η βρώσις είναι στην ασφαλιστική γλώσσα η παραγωγή...

Επειδή κατά καιρούς ακούγονται διάφορα που αλλοιώνουν την ιστορία, γράφουμε κάτι που διαβάσαμε σε κάποια εφημερίδα ότι 123 Έλληνες Αξίωματικοί σκοτώθηκαν στην Αλβανία, μέχρι που

Στις σελίδες του περιοδικού ΔΙΦΩΝΟ (Δεκ. '98) βρήκα μια διαφήμιση της εταιρίας "ΑΝΟΔΟΣ" που δισκο...γραφεί το μέλλον του Ελληνικού Τραγουδιού, μας ενημερώνει για τις νέες κυκλοφορίες δίσκων και ανάμεσα σε άλλους δίσκους με μεγάλη χαρά και συγκίνηση είδα τον νέο δίσκο ενός νέου τραγουδιστή, του Βαγγέλη Μαρούλη, με τίτλο "Μη θυμώνεις".



ΜΑΡΟΥΛΗΣ

Ο δίσκος έχει τα ονόματα του Θανάση Πολυκανδριώτη και της Φωτεινής Δούρου και Δ/νση Λ. Αλεξάνδρας και Καλλιγιά 3 Αθήνα τηλ. 64.59.059, ενώ για την Θεσ/νίκη, Φιλικής Εταιρίας 49 τηλ. 031-282264.

Ο Βαγγέλης Μαρούλης τραγουδά φέτος δίπλα στην Βίκυ Μοσχολιού στο Χάραμα και ο λόγος που γράφουμε όλα αυτά είναι σαν ένα "ΜΠΡΑΒΟ" και καλή επιτυχία σ' ένα δικό μας άνθρωπο, αφού ο Βαγγέλης για πολύ καιρό ήταν συνεργάτης στο περιοδικό "ΝΑΙ" και σε πολλούς και για πολλά προσέφερε τις υπηρεσίες

και την καλοσύνη του μαζί με την διεκπεραίωση του ΝΑΙ στις ασφαλιστικές εταιρίες... Θυμάμαι πως στην πρώτη μας συνάντηση διαβάζοντας στο βιογραφικό ότι τραγουδά Σαββατοκύριακα κάπου, του είπα αν μπορεί να τραγουδήσει το "Αγριολούλουδο" του Καζαντζίδη και με γέλιο μου είπε ναι, να σ' το τραγουδήσω! Και τό 'κανε! Βαγγέλη, καλή επιτυχία - καλή τύχη! Με την ευκαιρία σε ευχαριστώ ακόμα μια φορά που μας δίδαξες να είμαστε ωραίοι στη δουλειά μας, συνεπείς και γελαστοί όπως ήσουν καθημερινά... Δεν σε θυμάμαι να θυμώνεις ποτέ...αν και τραγουδάς στο νέο σου δίσκο "Μη θυμώνεις" που σου ευχόμαστε να γίνει ...χρυσός!

σκοτώθηκε και ένας Εβραίος ονόματι Μαρδοχαίος Φριζής (5-12-40) και για τους οποίους όλους ανεξαιρέτως οφείλουν δόξα και τιμή οι Έλληνες ανεξαρτητως θρησκευήματος.

Το Κεντρικό Ισραηλινό Συμβούλιο Ελλάδος σε συνεργασία με το Ελληνο-αμερικανικό Κογκρέσο (που συνεργάζεται με το εβραϊκό λόμπι) καθιέρωσαν ένα βραβείο, ένα Παναμερικανικό Βραβείο που απονέμεται σε άτομα που συμβάλλουν στη ελληνο-αμερικανική φιλία... Το Κ.Ι.Σ. πέτυχε το βραβείο να φέρει το όνομα του ομοθρήσκου τους Μαρδοχαίου Φριζή... Και οι Εβραίοι καλώς γι' αυτούς έπραξαν. Το ερώτημα είναι αν αυτό καλύπτει την ελληνοαμερικανική φιλία, αν το βραβείο εκφράζει αυτό που λέει και αν η επιλογή του ονόματος Μαρδοχαίου Φριζής εκφράζει αυτό για το οποίο έγινε το βραβείο και αν αυτός είναι ο αντιπροσωπευτικότερος για να εκπροσωπήσει στους αμερικανικούς κύκλους κάθε αποχρώσεως το Έπος του 1940. Αιώνια η μνήμη σε όλους...

Μέσα στην Τράπεζα που περίμενα στην σειρά να εξυπηρετηθώ από το Ταμείο της, άλλη υπάλληλος με πλησίασε να εκμεταλλευθώ(ει) τον χαμένο χρόνο αναμονής, για να αγοράσω (να μου πουλήσει) πιστωτική κάρτα της Τράπεζας ρωτώντας με σχετικά...

Δεν ξαφνιάστηκα καθόλου με την πρόταση της EUROBANK. Το καλοκαίρι δίπλα στα γραφεία του ΝΑΙ στο Κολωνάκι ήταν κάτω από μια ομπρέλα της CityBank μια κοπέλα που πουλούσε εγγραφές στην πιστωτική κάρτα της City Bank...

Όλοι πουλάνε, όλοι βγαίνουν από το γκισέ, πάνε κοντά στον πελάτη με κάθε τρόπο.

Οι ασφαλιστές το ψάχνουν αν είναι σωστό, αν, αν, αν, ...και αναρωτιούνται γιατί ένα συνεργείο αυτοκινήτων πουλά ασφάλειες αυτοκινήτων... Για να πάρουν είδηση μερικοί ότι άλλαξε η εποχή, πριν μείνουν με άδεια χέρια και τσέπη!

Για την κοινοποίηση της σπάτας

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή εγκαινίασε σημαντική πρωτοβουλία για την καταπολέμηση της απάτης και της πλαστογραφίας σχετικά με τις κάρτες πληρωμής, το ηλεκτρονικό χρήμα, τις επιταγές, τις καρτ' οίκον τραπεζικές συναλλαγές και άλλα μέσα πληρωμής, πλην των μετρητών. Όπως τονίζεται σε σχετική ανακοίνωση, η νέα στρατηγική έχει δύο σκέλη. Πρώτον, προτείνει, η απάτη που σχετίζεται με όλες τις μορφές μέσων πληρωμής πλην των μετρητών να χαρακτηρίζεται ως ποινικό αδίκημα σε όλα τα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Δεύτερον, καθορίζει ορισμένη στρατηγική σχετικά με την ασφάλεια των συναλλαγών που δεν γίνονται σε μετρητά για τους καταναλωτές, τις επιχειρήσεις και τους λοιπούς συναλλασσομένους στην Ευρώπη.



Η INTERAMERICAN μπορεί να υλοποιήσει και τις πιο τολμηρές ταξιδιωτικές επιθυμίες των συνεργατών της. Ψάχνοντας, λοιπόν, στα πιο δυσπρόσιτα σημεία του παγκόσμιου χάρτη, η Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων βρήκε το ΒΡΑΒΕΙΟ για τον επόμενο ΜΕΓΑΛΟ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟ των συνεργατών της, τη μαγευτική Αλάσκα.

Δηλαδή, ό,τι πιο γοητευτικά ελκυστικό και ...δροσερό, στη μέση του καλοκαιριού του 1999! Τέλος Ιουλίου με αρχές Αυγούστου, όταν ο υδράργυρος των θερμομέτρων στην Ελλάδα θα είναι οριακά "στα πάνω του", κάποιοι INTERAMERICANοι, οι πιο ικανοί, θα απολαμβάνουν το λευκό των τοπίων της Αλάσκα.



ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΑΒΡΑΜΟΠΟΥΛΟΣ

Υπηρετούμε την πόλη ως πολίτικοί, την αγαπάμε ως πολίτες

**Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»
σταθερά προσανατολισμένο
στο αύριο επέλεξε, λίγο πριν
ανατείλει το 1999 σαν βασική
παρουσία αυτού του τεύχους
τον Δήμαρχο Αθηναίων
κ. Δημήτρη Αβραμόπουλο,
για να τιμήσει την αισιόδοξη
προοπτική του για τον τόπο μας.**

Οι ασφαλιστές, που είναι καλοί άνθρωποι, όπως είπε, σκοπό έχουν να διασφαλίσουν το άτομο και την πορεία του στο μέλλον, κάτι που και τα δημόσια πρόσωπα στοχεύουν. Αν δε, καταφέρουν το κράτος και η ιδιωτική ασφάλιση να συνεργασθούν, τότε η χώρα μας θα προστατέψει καλύτερα τον πολίτη της και κάθε χρόνο θα αυξάνεται κατά μία κωμόπολη που τώρα τη χάνει τα Σαββατοκύριακα ματωμένη στους δρόμους... Στο πρόσωπο του Δημήτρη Αβραμόπουλου, οι ασφαλιστές έχουν ένα μεγάλο σύμμαχο στη νέα πορεία και το ρόλο που μπορούν να παίξουν στην οικονομική ανάπτυξη του τόπου μας.

Ο Δημήτρης Αβραμόπουλος, ο πολιτικός με τη μεγαλύτερη δημοτικότητα σήμερα, είναι ένα πολύ αισιόδοξο άτομο και ταυτόχρονα πολύ ρεαλιστής, που καταφέρνει να ονειρεύεται στους ουρανούς του πολιτισμού περπατώντας στους δρόμους της Αθήνας, να συνδέει την αρμονία του χθες με το σήμερα και το αύριο. Και ευτυχώς, ο Δ. Αβραμόπουλος δεν διάβασε κάποιο βιβλίο Marketing που γράφει τον τρόπο κατασκευής των Αστεριών στη ζωή μας. Επειδή δεν υπάρχουν τέτοια βιβλία...

Η Αθήνα έχει το Δήμαρχό της, αλλά πάρα πολλοί Έλληνες βρίσκουν στο πρόσωπό του το δικό τους άνθρωπο που θα τους οδηγήσει στο θαύμα, στο νέο αιώνα, στο μέλλον.

Η πραγματικότητα είναι σκληρή και η ζωή είναι σκληρή γι' αυτό και πρέπει «να βγάλουμε από μέσα μας ό,τι απόθεμα ευαισθησίας και ανθρωπιάς υπάρχει», λέει ο Δημήτρης Αβραμόπουλος. Οφείλουμε να τιμήσουμε τις ρίζες μας, την καταγωγή μας και την ταυτότητά μας και να είμαστε «άτεγκτοι σε θέματα αρχών και ήθους»... «Αρκεί να το δεις, αρκεί να το γνωρίσεις, να κατανοήσεις το χρέος, να συνειδητοποιήσεις από πόσο μακριά έρχεσαι».

Στο ερώτημα «γιατί οι κάτοικοι των πόλεων δεν είναι πια ευτυχημένοι;», ο Δ. Αβραμόπουλος προσπαθεί με έργα να απαντήσει, προσθέτοντας φως στους δρόμους τις πλατείες και τα κτίρια που γλυκαίνει την καρδιά, μιμούμενος αυτούς που έδωσαν μια ελαφρά καμπύλωση στις οριζόντιες γραμμές του Παρθενώνα, για να γίνεται το θαύμα πάνω στον πολίτη που καθημερινά ευθείες γραμμές του σκληραίνουν τη ζωή και που τις λένε ανεργία, ανταγωνισμός, ανθρώπινο πόνος, ξενιτιά, μετανάστευση, ανθρώπινη σκληρή μοίρα...

Η Ελλάδα πρέπει να γίνει ξανά χώρα πολιτισμού, χώρα αισιόδοξη, χώρα ευπρέπειας και αξιοπρέπειας, χώρα που οι πολίτικοί την υπηρετούν και οι πολίτες την αγαπάνε...

Ο Δημήτρης Αβραμόπουλος ως πόλος εξουσίας πλέον αντιπροσωπεύει τον πολιτικό της νέας γενιάς που θα ζήσει στο πλαίσιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης με ήπιους τόνους και γόνιμη αντιπαράθεση, με ήθος και αρχές, με το βλέμμα στο μέλλον, μοντέρνος, ανθρώπινος, απρόβλεπτος, διακομματικός, ελληνοκεντρικός, αντλώντας δύναμη και κύρος από τις διαχρονικές αξίες και δυνάμεις πολιτισμού της ελληνικής ταυτότητας σε αντιπαράθεση με τα επιτεύγματα άλλων λαών.

Ο Δημήτρης Αβραμόπουλος είδε τη φθορά του χρόνου στα μνημεία της Αθήνας, αλλά και την πραγματικότητα μιας Αθήνας που κομμάτια της δεν της ανήκουν όπως το Πεδίον του Άρεως που ανήκει στο ΥΠΕΧΩΔΕ, τον Εθνικό Κήπο που το διοικεί το Υπουργείο Γεωργίας, το Ζάππειο που ανήκει στην Επιτροπή Ολυμπίων Κλη-



ΔΗΜΗΤΡΗΣ
ΑΒΡΑΜΟΠΟΥΛΟΣ

Το πρώτο σκαλοπάτι
των πολιτικών προς το μέλλον

ροδοτημάτων, το Λόφο του Αρδηττού που ανήκει στο Υπουργείο Οικονομικών και δεν «βολεύτηκε», δεν προσπέρασε, δεν σιώπησε. Στάθηκε εκεί να δώσει τη μάχη για την Αθήνα. Τι κι αν λιγότεψαν τα όρια των χώρων και πεζοδρομίων; Αυτός τη μεγάλωσε σαν ιδέα. Μεγάλωσε το κύρος της. Μεγάλωσε τη φωνή της. Μεγάλωσε το όραμά της. Μεγάλωσε τη διεκδίκηση σελίδων της ιστορίας της. Και άναψε φώτα. Κάτω από το φως πάντα μπορείς και ελπίζεις για ένα καλύτερο αύριο και να χαμογελάς. Αυτό ίσως να είναι και ένα από τα μεγαλύτερα επιτεύγματά του. Μας έμαθε να βρίσκουμε τρόπο να μεγαλώνουμε αυτό που έχουμε.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» αγγίζει στο 1999 τον κύκλο μιας 10ετίας ζωής στην ασφαλιστική κοινωνία αλλάζοντας τα δεδομένα, μεγαλώνοντας τους ορίζοντες των ασφαλιστών, προσθέτοντας φως ελληνικού πολιτισμού, φως περισσότερης ανθρώπινης επικοινωνίας, φωτίζοντας τον άνθρωπο - ασφαλιστή, τον άνθρωπο επαγγελματία, που λειτουργεί υπό το πρίσμα του μέλλοντος.

Ξεκινάμε το νέο χρόνο πιο αισιόδοξοι, πιο δυνατοί, πιο έμπειροι βγαίνοντας από τα κλειστά ασφαλιστικά σύνορα, λίγο πιο μακριά ως την άκρη του κόσμου με τις νέες σελίδες INTERNET, αλλά και μ' ένα οδοιπορικό στην ευρύτερη περιοχή των ασφαλιστικών δρώμενων φέρνοντας κοντά σας τις απόψεις και αυτών που δεν είναι ασφαλιστές, είναι όμως το άλλο μισό μας, είναι οι άλλοι, οι πελάτες, η κοινωνία και ο κόσμος που απευθυνόμαστε.

Η συνέντευξη με τον Δημήτρη Αβραμόπουλο είχε αυτό το σκοπό. Να τιμήσει τον πρώτο Έλληνα σε δημοτικότητα που έχει να επιδείξει έργο, που ονειρεύεται, που στοχεύει, που προγραμματίζει, που ξέρει να τιμά την πολιτική, αλλά και τον πολίτη, την εργασία, αλλά και την ξεκούραση, τη δημόσια ζωή, αλλά και την ιδιωτική, τη μεγαλούπολη, αλλά και το μικρό χωριό, τον επώνυμο αυτού του κόσμου, αλλά και τον απλό άνθρωπο του μόχθου, τον άστεγο, τον μοναχικό, τον νέο, τον παππού, τον πρώτο, αλλά και τον έσχατο.

Είχε κι ένα άλλο σκοπό. Θέλαμε να στείλουμε ένα μεγάλο μήνυμα στους γύρω μας, να σκύψουν να γνωρίσουν

την Αθήνα και τον πολιτισμό της, την Αθήνα που ο Δημήτρης Αβραμόπουλος ετοιμάζει για να είναι ένα «στέρεο σκαλοπάτι προς τον ουρανό του πολιτισμού» και που προτρέπει να ασχοληθούμε λίγο με τη μνήμη αυτής της πόλης λέγοντας ότι: «Η μνήμη μιας πόλης είναι κάτι ιερό που πρέπει να διατηρήσουμε... Δεν είναι μόνο υποχρέωση ή σεβασμός, είναι μια ανάγκη σύγχρονη για τη δική μας ισορροπία. Η μνήμη μιας πόλης είναι να μπορείς να περπατάς, να συναντάς τον Ελύτη, να τον κοιτάζεις και να τον ακούς να λέει: "Στην ολίγη Ελλάδα που μας απέμεινε, το μόνο που μπορείς να κάνεις είναι να δέσσει στους θεούς σου. Ποιους θεούς; Ω! Μα είναι πολλοί. Σχεδόν όσοι και ο πληθυσμός της χώρας. Δύο μέτρα κάτω από τη γη ή πάνω από τον πλαινό σου τοίχο τον γδαρμένο, αγρυπνούν. Με σπασμένες μύτες, κομμένο τον ένα βραγχίονα, λίγο πράσινο παλαιού καιρού στον μανδύα ή βυσσινί στους ώμους, κι ένα βλέμμα που δεν σταματάει επάνω σου, μόνο τραβάει πέρα. Μοιάζουν συλλογισμένοι και σκυφοί, σαν να κρατάνε πετονιές που είναι τα ίδια τα νήματα της ζωής μας. Και όλα αυτά μέσα σε μια ατμόσφαιρα παραμονής μεγάλων γεγονότων που δεν ξέρεις αν θα συμβούν ποτέ...».

Κύριε Αβραμόπουλε, ευχόμαστε το πέρασμά σας στην πολιτική ζωής μας να αφήσει πολλές ευχάριστες μνήμες να στολίζουν τη γη της Αθήνας, της πρωτεύουσας πόλης πολιτισμού και την ιστορία της.

Σημείωση: Η συνέντευξη που ακολουθεί δόθηκε στον εκδότη του ΝΑΙ Ευάγγελο Σπύρου, στο Δημαρχείο της Αθήνας στις 23.12.1998.

ΝΑΙ: Κύριε Δήμαρχε οι Έλληνες ζούνε αυτή την εποχή τις μέρες των Χριστουγέννων και την συγκίνηση του απολογισμού του χρόνου που πέρασε μαζί με τις προσδοκίες του νέου. Πως νιώθετε αυτές τις μέρες;

Δ.Α.: Κάθε χρόνο οι γιορτές των Χριστουγέννων αν και είμαι εκ φύσεως αισιόδοξος άνθρωπος που προκαλούν και μια ελαφριά μελαγχολία. Αυτό ίσως οφείλεται στο γεγονός ότι από τα παιδικά μας χρόνια οι γιορτές αυτές ήταν συνυφασμένες με κοινωνικότητα, ανθρωπιά, ευαισθησία. Μας συνοδεύουν ακόμα τα αναγνώσματα της εποχής εκείνης είτε του Παπαδιαμάντη είτε του Κάρολου Ντίκενς και έτσι τώρα που μεγαλώσαμε και βλέπουμε τη ζωή από μια άλλη οπτική γωνία, αυτό τον καιρό σκεφτόμαστε και μια άλλη πλευρά της ζωής την πιο γκρίζα και εν πολλοίς άγνωστη και προσπαθούμε να βγάλουμε από μέσα μας ότι απόθεμα ευαισθησίας και ανθρωπιάς υπάρχει.

ΝΑΙ: Θα πρέπει να σας ευχαριστήσουμε γιατί τα τελευταία χρόνια βλέπουμε περισσότερο φως στους δρόμους της Αθήνας και στα κτίριά της. Είναι πράγματι πιο αισιόδοξη η πόλη και ειδικότερα αυτή την εποχή. Απέκτησε ενδιαφέρον η νυχτερινή περιπλάνηση στην Αθήνα και η διαφορά φαίνεται.

Δ.Α.: Όλα αυτά αποβλέπουν σε ένα και μόνο στόχο μέσα από την αισιόδοξία που όλοι χρειαζόμαστε να αναδειχθεί η κοινωνικότητά μας. Δίνω έμφαση σε αυτόν τον σκοπό γιατί πιστεύω ότι όλοι οι καιροί, οι καταστάσεις δεν είναι για όλους εύκολες ή ευχάριστες. Πρέπει λοιπόν μέσα από αυτό το Εορταστικό πρόγραμμα που πλέον έγινε έθιμο στην πόλη και οι συμπολίτες μας το περιμένουν, να δίνουμε στην πόλη μας στο χώρο που ασκούμε το δικαίωμά μας στη ζωή, μια νέα πιο αισιόδοξη αίσθηση.

ΝΑΙ: Κύριε Δήμαρχε τέλος χρόνου 1998 και αρχή ενός νέου θα ήθελα να σας ρωτήσω όχι για τα δημόσια ανταποδοτικά τέλη και φόρους που αυτές τις μέρες συζητούν κάποιοι πολίτες για τον φόρο, "το τέλος" που πληρώνει ο Δημήτρης Αβραμόπουλος για να έχει το αξίωμα του πρώτου πολίτη, του πρώτου Δήμου της Ελλάδας πόσο του κοστίζει, και με αυτό το "τέλος" που προσδοκά να πάει;

Δ.Α.: Νομίζω για κάθε δημόσιο πρόσωπο από την στιγμή που ευσυνείδητα έχει αφιερώσει τον εαυτό του στα κοινά πως σε ένα κάποιο βαθμό στερείται βασικών ανθρωπίνων δικαιωμάτων, και όλο και περισσότερο ζητά χρόνο να είναι κοντά στους δικούς του ανθρώπους στην οικογένειά του στα παιδιά του, στους γονείς του, στους δίσκους του, στα βιβλία του γιατί όλα αυτά η συνεχής, διαρκής κινητικότητα γύρω από τα θέματα που καλείται να διαχειριστεί του τα αφήνουν στο περιθώριο.

Ευτυχώς έγκαιρα διαπίστωσα ότι αν συνέχιζα με τους αρχικούς ρυθμούς θα ήμουν άδικος απέναντι σε μια πολύ ευαίσθητη πτυχή της ζωής μου στους ανθρώπους και έτσι μια ουσιαστική αλλαγή στον τρόπο που γενικότερα ζω κατόρθωσα τα τελευταία δύο χρόνια να ξανάρθω και πάλι σε αυτούς τους όμορφους και γεμάτους συναίσθημα και ηθική στήριξη χώρους.

Μια από τις διαφυγές είναι να επισκέπτομαι πολύ συχνά τη γενέτειρα της μητέρας μου όπου αν και δεν γεννήθηκα νιώθω ιδιαίτερα ριζωμένος. Πιστεύω δε το να τιμάς τις ρίζες σου και την καταγωγή σου δείχνει ότι δεν αρνείσαι κανένα κομμάτι της ταυτότητάς σου πέρα του γεγονότος ότι εκεί επιστρέφεις σε ανθρώπινες κλίμακες και γίνεσαι ο ίδιος πιο ανθρώπινος βέβαια σε συνδυασμό με την δεδομένη απόφασή μου να συνεχίσω στο δρόμο που μου δείχνουν οι συμπολίτες μου με απώτερο σκοπό να αποδειχθώ χρήσιμος στην πράξη. Νιώθω όμως ότι τελώ κάτω από καθημερινή αξιολόγηση και κριτική.

ΝΑΙ: Σας προβληματίζει που ένα μεγάλο μέρος των Αθηναίων κατοίκων φεύγει τις γιορτινές μέρες εκτός Αθηνών;

Εμείς αυτό που επιδιώξαμε από την πρώτη μας στιγμή ήταν να κάνουμε τους Αθηναίους να αγαπήσουν την πόλη τους να συμβάλλουν στις προσπάθειές μας και να την κάνουμε όσο το δυνατόν πιο φιλόξενη, πιο λειτουργική, πιο φιλική. Το γεγονός ότι αυτές τις ημέρες που παλιότερα παρατηρούσαμε απομάκρυνση του κόσμου ή μια τάση να

κλειστεί περισσότερο στο σπίτι του δεν σας κρύβω ότι νιώθουμε ιδιαίτερη ικανοποίηση που ανοίξαμε τις πόρτες της πόλης. Πάνω από ένα εκατομμύριο συμπολίτες κάθε χρόνο συνορτάζουν, χαίρονται, συμμετέχουν και για εμάς είναι μια μεγαλύτερη ενθάρρυνση. Στόχος όπως είπα και πρωτίτερα είναι να φέρουμε στην επιφάνεια τα ωραία στοιχεία της πόλης και είμαι βέβαιος τότε ότι και την συνείδηση του πολίτη θα αναδείξουμε και τη συμμετοχή του θα έχουμε πιο ενεργό.

ΝΑΙ: Ένας καλός γυμνασιάρχης εδώ στην Αθήνα έλεγε στους μαθητές του πριν κάποια χρόνια: «Μόρφωση είναι αυτό που θα μείνει όταν τα ξεχάσεις όλα»...

Δ.Α.: Αυτό ήταν νομίζω μια φράση του Βίκτορος Ουγκώ που έλεγε «Παιδεία είναι ότι μένει αφού ξεχάσεις εκείνα που διάβασες».

ΝΑΙ: ...Όταν λοιπόν τα ξεχάσουμε όλα τα ασημάντα και εφήμερα της καθημερινότητας, κύριε Αβραμόπουλε, τι θα μας μείνει από την εποχή μας για ποια δύο-τρία πράγματα θα μιλάει η επόμενη γενιά ότι αυτά έγιναν από τον Δήμαρχο Αβραμόπουλο;

Δ.Α.: Είναι αλήθεια ότι πολλές φορές συλλαμβάνω τον εαυτό μου να θέλει να απολαύσει ως πολίτης το αποτέλεσμα των παρεμβάσεών μας στην πόλη, διότι είναι η πιο σίγουρη ιδιότητα που μπορεί να φέρει κάποιος στη ζωή του.

Θέλω λοιπόν και εγώ όταν έρθει η ώρα να φύγω από τον Δήμο και περπατώντας στους δρόμους και τις πλατείες της πόλης να νοιώθω ότι το πέρασμα το δικό μας άφησε πίσω αισθητά αποτελέσματα.

Αισθανόμαστε ιδιαίτερη ικανοποίηση βλέποντας ότι η πόλη μας φωτίστηκε, ότι απελευθερώθηκαν χώροι, ότι ευπρεπισήθηκε, ότι έχει αρχίσει πραγματικά να φέρνει στην επιφάνεια



νεια την κοινωνικότητα των κατοίκων της, ότι ενδυνάμωσε το κύρος της στο εξωτερικό, ότι έδωσε μεγάλο βάρος στον πολιτισμό. Όλα αυτά που τα τελευταία χρόνια συντελέστηκαν δείχνουν ότι την πόλη υπηρετούμε ως πολιτικοί αλλά την αγαπάμε ως πολίτες.

ΝΑΙ: Ρώτησα στην τύχη κάποια παιδιά σε ένα σχολείο: «Αν ήταν να ζητήσετε από τον Δήμαρχο Αβραμόπουλο κάτι τι θα θέλατε να φτιάξει;» τους είπα και μου απάντησαν, όπως και η κόρη μου η Ελπίδα: «Να κάνει ωραία αγάλματα στην πόλη!»...

Δ.Α.: Υπάρχουν! Υπάρχουν!

ΝΑΙ: Μπορεί να υπάρχουν αλλά ίσως είναι κρυμμένα ή λίγα ή όχι τα ανάλογα αυτών των προσωπικοτήτων του μεγάλου πολιτισμού που ήκμασε σε αυτόν τον τόπο. Σε κανένα μέρος του κόσμου δεν υπάρχουν τόσα πολλά και τόσοι πολλοί άνθρωποι πολιτισμού. Κάτι πρέπει να γίνει να θυμίζει τον Αισχύλο, τον Ειριπίδη, τον Αριστοτέλη, τον Θεμιστοκλή, τον Μιλτιάδη, τον Φειδία, τον Σόλωνα...

Δ.Α.: Ήδη εμείς έχουμε ξεκινήσει ένα πρόγραμμα και σε διάφορα σημεία της Αθήνας έκαναν την εμφάνισή τους αγάλματα κλασικής απόδοσης και έκφρασης και θα συνεχίσουμε στην ίδια κατεύθυνση. Προσωπικότητες που τίμησαν αυτή την πόλη θα μείνουν στην αιωνιότητα μέσω των μνημείων και των αγαλμάτων.

ΝΑΙ: Λείπουν αγάλματα όπως του Ξενοφώντα, του Περικλή, του Αριστοφάνη, του Σοφοκλή, του Θουκυδίδη...

Δ.Α.: Πριν από λίγο καιρό είδαμε στην περιοχή Μακρυγιάννη το άγαλμα του Μακρυγιάννη, αλλά και άλλα πολλά που δεν είναι της στιγμής να σας τα απαριθμήσω, είμαι όμως βέβαιος ότι θα τα έχετε ήδη εντοπίσει στην πόλη και βέβαια όλα αυτά που είπα αποτελούν μέρος ενός ευρύτερου προγράμματός μας. Φτιάξαμε και ένα του Κωνσταντίνου Παλαιολόγου και άλλα φτιάχθηκαν, όπως επίσης και το πρώτο μνημείο για τους Έλληνες πεσόντες στην Κύπρο...

ΝΑΙ: Και μια που μιλήσαμε για Αρχαίους Έλληνες θυμήθηκα την ιστορία του Αριστείδη του Δικαίου...

Δ.Α.: Που ήταν πολύ αγαπητός επειδή ήταν δίκαιος...

ΝΑΙ: Που κάποιοι τον έκριναν επικίνδυνο και εξοστρακίστηκε από αυτούς που δεν άντεχαν προσωπικότητες που υπερέχουν των πολλών. Στις μέρες μας η μεγάλη δημοτικότητα σας είναι επικίνδυνη για μερικούς (και για άλλους δικαιολογημένη αφού έχετε να επιδείξετε έργο). Λένε λοιπόν μερικοί ότι έχετε μεγάλη δημοτικότητα επειδή δεν υφίστασθε τη φθορά αυτών που αποφασίζουν σε θέματα που συγκρούονται με συμφέροντα πολιτών. Σας φοβίζει η ιστορία του Αριστείδη;

Δ.Α.: Η ιστορία του Αριστείδη δηλώνει πάντοτε ότι το δημόσιο πρόσωπο βρίσκεται, είναι εκτεθειμένο σε κριτική και όχι πάντα δίκαιη και σωστή, αλλά αυτό είναι μέρος του παιχνιδιού. Εκείνο που θέλω να πω σχετικά με την ερώτηση είναι ότι όπως έχει δείξει στην πράξη μέχρι στιγμής η δημόσια πολιτεία μου, όχι μόνο δεν αποφεύγω τις συγκρούσεις, αλλά όταν έρθει η ώρα είναι πολύ ισχυρές, μονάχα που δεν αναλώνομαι σε ανόητες κοκορομαχιές. Και έχω να υπαρκεί δύο τρεις περιπτώσεις που η αντιπαράθεση ήταν πολύ ισχυρή, κυρίως όταν αφορά σε θέματα αρχών και ήθους και εκεί θα είμαι άτεγκτος και στο μέλλον. Το να ακολου-

θούμε όμως την περπατημένη διακοσμώντας στήλες εφημερίδων ή γεμίζοντας παράθυρα τηλεοράσεων μόνο και μόνο για το θέμα, αυτό είναι έξω από τις απόψεις μου περί πολιτικής. Υπό αυτή την έννοια αποσαφηνίζω την εικόνα. Σε ό,τι αφορά όμως μια άλλη πλευρά της μέχρι στιγμής διαδρομής μας η εμπειρία που έχω αποκομίζει τόσο από το διπλωματικό τομέα όσο και από τον πολιτικό, για μένα είναι η καλύτερη εγγύηση για τα όποια βήματά μου, σε συνδυασμό με κοινωνική εμπειρία. Εγώ δεν προέρχομαι από το χώρο των επαγγελματιών της πολιτικής, αλλά από τις ίδιες τις μυλόπετρες της κοινωνίας. Για αυτό καμιά φορά βλέπετε να είμαι αυστηρός απέναντι σε εκείνους που ουδέποτε προσπάθησαν ουδέποτε δούλεψαν, ουδέποτε κουράστηκαν, ουδέποτε ένωσαν τι σημαίνει κοινωνική ανάγκη να διαχειρίζονται μεγάλες και σπουδαίες υποθέσεις μιας κοινωνίας που ουδέποτε έζησαν από μέσα.

Θεωρώ δε πρόκριμμα για ένα δημόσιο πρόσωπο να έχει κολλήσει ένσημα του ΙΚΑ στην πορεία του μέχρι τη στιγμή που θα του αναθέσουν κάποια δημόσια καθήκοντα. Αυτό στη γενικότερη εικονογράφηση του, δίνει την άποψή μου για το πώς πρέπει να λειτουργεί και να δρα ένα δημόσιο πρόσωπο.

ΝΑΙ: Κύριε δήμαρχε, ο ασφαλιστικός κλάδος βλέπει με πολύ πόνο να πλήττουν τον Έλληνα πάντα διπλά οι καταστροφές, όπως οι πλημμύρες, οι σεισμοί, οι πυρκαϊές, τα αυτοκινητιστικά δυστυχήματα, το αίμα της ασφάλτου, ζημιές που υφίσταται και ως πολίτης που πληρώνει να επανορθωθούν αλλά και ως άτομο στην προσωπική του ζωή και περιουσία. Σκεφτήκατε να κάνετε ενέργειες με το κύρος του Δημάρχου Αθηναίων και του Προέδρου της Κεντρικής Ένωσης Δήμων και Κοινοτήτων, ώστε να αναπτυχθεί ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης περισσότερο από τους πολίτες και την πολιτεία τώρα που και η Ένωση Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών υπό την Προεδρία του Δημήτρη Κοντομηνά ξεκινά μια νέα προσέγγιση του Έλληνα πολίτη;

Δ.Α.: Δεν πρέπει να μας φοβίζει ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης.

Είναι κάτι που συνηθίζεται στον κόσμο ολόκληρο και πρέπει να πούμε ότι σε όλες τις χώρες έχουν εξασφαλισθεί και οι εγγυήσεις εκείνες για τη σωστή λειτουργία ενός τέτοιου συστήματος. Θα έλεγα δε ότι υπάρχουν δυνατότητες για συνεργασία του δημοσίου με τον ιδιωτικό τομέα, του

κράτους με τον ιδιωτικό ασφαλιστικό χώρο, εξάλλου είναι και μια από τις βασικές τάσεις της εποχής. Θα έλεγα λοιπόν ότι πρέπει να εξετασθούν οι θετικές πλευρές αυτών των προγραμμάτων και να διευρυνθούν όλες οι δυνατότητες για μια τέτοια περαιτέρω συνεργασία. Η κατάσταση που επικρατεί στην Ελλάδα εξηγεί και δικαιολογεί μια τέτοια πολιτική φτάνει να υπάρξουν οι απαραίτητες δικλίδες ασφαλείας ώστε να συνδυάζεται με κοινωνική προστασία και ευαισθησία και την ευθύνη ως προς αυτό το τελευταίο την έχει πάντοτε το κράτος. Βλέπετε ποια είναι η κατάσταση στη χώρα μας, εξαιτίας των κακοτεχνιών, της κακής λειτουργίας του δημοσίου τομέα, της έλλειψης σήμανσης στους δρόμους, της αδιαφορίας των παραγόντων που έχουν ταχθεί να ασκήσουν πολιτική προστασίας του πολίτη. Η χώρα μας στο βωμό αυτής της αδιαφορίας και της απρονοησίας δυστυχώς κάθε εβδομάδα θυσιάζει ένα πολύ μεγάλο αριθμό συνανθρώπων μας. Μια ολόκληρη κωμόπολη ξεκληρίζεται κάθε χρόνο από τους λόγους αυτούς.

ΝΑΙ: Στις αρχές της δημαρχίας σας κάποιο Πάσχα (;) είχατε εκδώσει ένα φυλλάδιο για αυτούς που ταξιδεύουν στην ελληνική επαρχία για καλή διαδρομή, κ.λπ. Ήταν πολύ σημαντικό. Θα ξαναβγάλετε κάτι παρόμοιο;

Δ.Α.: Ναι! Ναι! Βεβαίως! Θα το ξαναβγάλουμε! Εμείς σαν Δήμος Αθηναίων, όπως γνωρίζετε, έχουμε την ΔΑΕΜ, τη δική μας ασφαλιστική εταιρία, η οποία συνεργάζεται με τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες και σύντομα θα προταθούν νέα προγράμματα κοινών δράσεων με απώτερο σκοπό την ενήμερωση και την προστασία των πολιτών.

ΝΑΙ: Ποια είναι η άποψή σας για το ρόλο των ασφαλιστών και των ασφαλιστικών θεσμών; Ο πρώην Πρόεδρος της Ελληνικής Δημοκρατίας Κωνσταντίνος Καραμανλής εργάστηκε το 1928 και το 1929 σαν ασφαλιστής...

Δ.Α.: Ναι; Δεν το ήξερα!

ΝΑΙ: ... Και οι βιογράφοι του αναφέρουν ότι τον βοήθησε σημαντικά στο ξεκίνημα της πολιτικής του σταδιοδρομίας. Ποια είναι η γνώμη σας για τους ασφαλιστές;

Δ.Α.: Πιστεύω ότι είναι ένας από τους επαγγελματικούς χώρους όπου ως εκ της εμπειρίας που αποκτά ο ασφαλιστής γίνεται και πιο χρήσιμος.

Ο ασφαλιστής δεν λειτουργεί μονάχα ως ένας επαγγελματίας που επιδιώκει την πώληση συμβολαίων αλλά και ως σύμ-

βουλος, λειτουργεί και ως κοινωνικός αρωγός και συμπαρυστάτης. Η ασφαλιστική οικογένεια μπορεί να αισθάνεται υπερήφανη

διότι συνδυάζει τα καλύτερα στοιχεία που μπορεί να έχει ο κοινωνικο-επαγγελματικός χώρος και που αυτό είναι αποτέλεσμα του στόχου που υπηρετεί μέσα στα θεμιτά πλαίσια που κινείται η ιδιωτική πρωτοβουλία, αλλά κυρίως για την ουσιαστική συμπαράσταση στον άνθρωπο.

Βιογραφικό Σημείωμα του Δημήτρη Αβραμόπουλου

Γεννήθηκε στην Αθήνα, το 1953. Εισήλθε στον πολιτικό στίβο το 1993 παραιτούμενος από το Διπλωματικό Σώμα, όπου υπηρετούσε από το 1980.

Κατά την διπλωματική του θητεία υπηρέτησε, μεταξύ άλλων, ως Πρόξενος της Ελλάδος στην Λιέγη (1983-1989), όπου ανέπτυξε σημαντικές δραστηριότητες προβολής της χώρας μας, επιτυγχάνοντας την ηθική αναγνώριση της συμμετοχής της Ελλάδος στον Α' Παγκόσμιο Πόλεμο, 70 χρόνια μετά την λήξη του, με την ανέγερση μνημείου στον χώρο του Διασυμμαχικού Μνημειακού Συγκροτήματος του Βελγίου.

Υπηρέτησε στην Διάσκεψη για την Ασφάλεια και την Συνεργασία στην Ευρώπη, που διεξήχθη στην Βιέννη καθώς και ως Γενικός Πρόξενος της Ελλάδος στη Γενεύη. Διετέλεσε Ειδικός Διπλωματικός Σύμβουλος του Πρωθυπουργού το 1990-1991. Το 1992 ανέλαβε Εκπρόσωπος του Υπουργείου Εξωτερικών και το 1993 Διευθυντής του Διπλωματικού Γραφείου του Πρωθυπουργού.

Εξελέγη Βουλευτής στην Α' Εκλογική Περιφέρεια Αθηνών, καταλαμβάνοντας την 3η θέση. Στο Συνέδριο της Νέας Δημοκρατίας, που διεξήχθη τον Απρίλιο του 1994 στην Χαλκίδα, κατέλαβε μία από τις πρώτες θέσεις στην Κεντρική Επιτροπή. Τον Οκτώβριο του 1994, κατήλθε στις Δημοτικές Εκλογές και εξελέγη Δήμαρχος Αθηναίων.

Την 1η Ιανουαρίου 1995 με την ανάληψη των καθηκόντων του, επαναφέρει το Δημαρχείο στην ιστορική του έδρα και ανακινώνει την αναστολή της κομματικής του ιδιότητας, με σκοπό την ανάδειξη του ως Δημάρχου όλων των Αθηναίων. Ως Δήμαρχος Αθηναίων και με την ιδιότητά του ως Πρόεδρου της Κεντρικής Ένωσης Δήμων και Κοινοτήτων Ελλάδος, είναι επικεφαλής των Δημάρχων και των Κοινοταρχών της χώρας.

Σε διεθνές επίπεδο, έχει εκλεγεί Αντιπρόεδρος της Εκτελεστικής Επιτροπής της Παγκόσμιας Ένωσης Τοπικής Αυτοδιοίκησης και είναι ο ιδρυτής της Διάσκεψης των Δημάρχων των Πρωτευουσών των χωρών της Νοτιοανατολικής Ευρώπης, ενός νέου επιτυχούς περιφερειακού οργάνου συνεργασίας ανάμεσα σε πόλεις. Την 11η Οκτωβρίου 1998 επανεξελέγη, με σημαντική πλειοψηφία, Δήμαρχος Αθηναίων.

Ο Δημήτρης Αβραμόπουλος σπούδασε Πολιτικές Επιστήμες και Δημόσιο Δίκαιο στην Νομική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών. Ακολούθησε μεταπτυχιακές σπουδές στο Πανεπιστήμιο των Βρυξελλών, με ειδίκευση στα ευρωπαϊκά θέματα και στο Πανεπιστήμιο της Βοστώνης με ειδίκευση στους Διεθνείς Οργανισμούς. Υπηρέτησε την στρατιωτική του θητεία, επί 26 μήνες στην Πολεμική Αεροπορία.

Έχει ανακηρυχθεί Επίτιμος Διδάκτορας Νομικών Επιστημών από το Πανεπιστήμιο ADELPHI της Νέας Υόρκης και από το DEREΕ COLLEGE των Αθηνών. Κατά τη διάρκεια της διπλωματικής του θητείας, αλλά και στην συνέχεια, τιμήθηκε από το Υπουργείο Εξωτερικών με υπηρεσιακές ευαρέσκεις, καθώς και από ξένες χώρες με ανώτατες τιμητικές διακρίσεις και παράσημα (Γαλλία, Φινλανδία, Αυστρία, Λουξεμβούργο, Πολωνία, Γιουγκοσλαβία, Ισπανία, Κύπρο κ.ά.), για την συμβολή του στην προώθηση των σχέσεών τους με την Ελλάδα, καθώς και στην ευρωπαϊκή και διεθνή συνεργασία.

Επίσης έχει παρασημοφορηθεί από το Πατριαρχείο Κωνσταντινουπόλεως με τον «Χρυσούν Σταυρό», από το Πατριαρχείο Ιεροσολύμων με τον τίτλο του «Ανώτατου Ταξίαρχη», καθώς και με τον Μεγαλόσταυρο και με τον «Σταυρό της Αποκαλύψεως της Πάτμου». Επίσης του έχει απονεμηθεί ο τίτλος του Επίτιμου Δημότη εικοσιδύο πόλεων της Ελλάδος και πέντε πόλεων του εξωτερικού.

Είναι έγγαμος με την Βίβιαν και πατέρας δύο αγοριών, του Φιλίππου και του Ιάσονα.



Πηγή: ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΞΕΝΟΦΩΝΤΟΣ 10, 105 57 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 32 36 733 FAX: 32 36 563

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ Υποκαταστημάτων Αλλοδαπών Ασφαλιστικών Εταιριών

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΕΤΟΥΣ 1997

Το οικονομικό αποτέλεσμα

των υποκαταστημάτων

των αλλοδαπών ασφαλιστικών

επιχειρήσεων κατά το 1997:

μια συνοπτική θεώρηση

Σύμφωνα με την έρευνα επί των στοιχείων των Ισολογισμών των Υποκαταστημάτων των αλλοδαπών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, από τις 37 Εταιρίες που εξέδωσαν Ισολογισμό για την οικονομική χρήση 1997, οι 2 παρουσίασαν αποτελέσματα μόνο στον Κλάδο Ζωής, 34 παρουσίασαν αποτελέσματα στους Γενικούς Κλάδους (Ζημιών) και 1 παρουσίασε αποτελέσματα στον Κλάδο Ζωής και στους Γενικούς Κλάδους (μικτή).

Η ομαδοποίηση των Υποκαταστημάτων αναλόγως της εθνικότητας της έδρας, μας δίνει: 2 Αμερικανικές Εταιρίες, 3 Βελγικές, 16 Βρετανικές, 4 Γαλλικές, 3 Γερμανικές, 2 Δανικές, 4 Ελβετικές, 1 Ιαπωνική, 1 Πορτογαλική και 1 Φιλιππινική.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι 2 Ολλανδικές Εταιρίες (Nationale - Nederlanden Ζωής και Nationale - Nederlanden Α.Ε.Γ.Α.) που μέχρι το 1996 συμπεριλαμβάνονταν στις αντίστοιχες έρευνες των Υποκαταστημάτων, από 1/1/1997 δραστηριοποιούνται με τη μορφή της Ανωλύμου Ασφαλιστικής Εταιρίας, κατά συνέπεια τα αποτελέσματά τους έχουν ήδη περιληφθεί στην αναφορά επί των Ανωλύμων Εταιριών.

Συνοπτικά, τα συμπεράσματα που καταγράφονται από την έρευνα είναι:

1. Η Συνολική Παραγωγή Ασφαλίσεων

Η παραγωγή ασφαλίσεων από πρωτασφαλίσεις όλων των κλάδων έφθασε τα 55,96 δισ. δρχ., έναντι 90,4 δισ. δρχ. το 1996 και 75,3 δισ. δρχ. το 1995.

Οι Γενικοί Κλάδοι παρουσίασαν αύξηση παραγωγής 2,69% φθάνοντας 26,7 δισ. δρχ., έναντι 26 δισ. δρχ. το 1996 (αντίθετα το 1996 υπήρξε μεγάλη αύξηση της παραγωγής κατά 28,3% έναντι του 1995).

Ο Κλάδος Ζωής έφθασε τα 29,2 δισ. δρχ. έναντι 64,3 δισ. δρχ. το 1996.

2. Ενεργητικό - Επενδύσεις

Το σύνολο του Ενεργητικού έφθασε τα 195 δισ. δρχ., ενώ το σύνολο επενδύσεων έφθασε τα 150,5 δισ. δρχ.

Το 82,5% των Επενδύσεων ανήκει στην κατηγορία "Ομολογίες κ.λπ. τίτλοι σταθερού εισοδήματος" (124,2 δισ. δρχ.).

3. Κόστος

Το συνολικό κόστος των Υποκαταστημάτων των Αλλοδαπών Ασφαλιστικών Εταιριών το 1997 έφθασε τα 76 δισ. δρχ.

Το ποσοστό του συνολικού κόστους επί της παραγωγής ασφαλίσεων χειροτέρευσε αισθητά το 1997, με συνέπεια να λάβει την υψηλότερη τιμή της πενταετίας:

1993: Συνολικό Κόστος / Σύνολο Ασφαλίσεων = 122,25%
1994: Συνολικό Κόστος / Σύνολο Ασφαλίσεων = 122,43%
1995: Συνολικό Κόστος / Σύνολο Ασφαλίσεων = 126,25%

1996: Σύνολο Κόστους / Σύνολο Ασφαλίσεων = 124,87%
1997: Σύνολο Κόστους / Σύνολο Ασφαλίσεων = 135,84%

Το Άμεσο Κόστος ασφαλιστικών εργασιών (εκχωρήσεις, προμήθειες, αποζημιώσεις) έφθασε τα 70 δισ. δρχ. το 1997.

Το Έμμεσο Κόστος ασφαλιστικών εργασιών (αμοιβές, φόροι, τέλη, διάφορα έξοδα) έφθασε τα 5,7 δισ. δρχ. το 1997.

4. Μικτά Αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως

Τα Μικτά Αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως των Κλάδων έχουν ως εξής:

- Κλάδος Ζωής: μικτό κέρδος 6,3 δισ. δρχ. έναντι 8,98 δισ. δρχ. το 1996.
- Κλάδος Αστ. Ευθύνης Οχημάτων: μικτή ζημία 1,2 δισ. δρχ., έναντι μικτής ζημίας 617 εκατ. δρχ.
- Λοιποί Κλάδοι Ζημιών: μικτό κέρδος 895 εκατ. δρχ. έναντι 3,7 δισ. δρχ. το 1996.

5. Κέρδη Χρήσεως (προ Φόρων)

Τα κέρδη χρήσεως (προ φόρων) μειώθηκαν το 1997 στα 2,8 δισ. δρχ. έναντι 5,3 δισ. δρχ. το 1995 και 4,2 δισ. δρχ. το 1995.

Ο φόρος εισοδήματος που πληρώθηκε το 1996 έφθασε το 1,7 δισ. δρχ., ενώ το σωρευτικό αποτέλεσμα χρήσεως (μετά τη φορολογία και τις μεταφορές υπολοίπων κερδών προηγούμενης χρήσεως) έφθασε τα 7,7 δισ. δρχ. (έναντι 8,8 δισ. δρχ. το 1996).

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΑΛΛΟΔΑΠΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΧΡΗΣΗΣ 1/1/1997-31/12/1997 (ΠΟΣΑ ΣΕ .000 ΔΡΑΧΜΕΣ)

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ		ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ	
A. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ		A. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ	
ΜΙΚΤΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ	6.336.761	ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ (ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ)	2.828.638
ΜΙΚΤΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΚΛ. ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΟΧΗΜΑΤΩΝ	-1.205.130	ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΕΡΔΩΝ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΩΝ ΧΡΗΣΕΩΝ	6.544.025
Πλέον: ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	607.709	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΛΕΓΧΟΥ	-5.274
ΕΣΟΔΑ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	3.086.241	ΣΥΡΕΥΤΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ	9.367.389
ΕΣΟΔΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ - ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ	650.781		
ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ	47.770		
Μειών: ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	-3.784.792	B. ΦΟΡΟΙ	
ΟΛΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	2.849.422	ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	1.703.149
		ΛΟΙΠΟΙ ΦΟΡΟΙ	4.526
B. ΕΚΤΑΚΤΑ & ΑΝΟΡΓΑΝΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ		ΣΥΝΟΛΟ ΦΟΡΩΝ	1.707.675
ΕΣΟΔΑ	605.378	ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗ	14.005.549
Μειών: ΕΣΟΔΑ	-626.162	ΖΗΜΙΕΣ ΜΕΤΑΦΕΡΟΜΕΝΕΣ	-6.345.835
ΣΥΝΟΛΟ ΕΚΤΑΚΤΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ	-20.784	ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ (ΣΥΡΕΥΤΙΚΑ - ΜΕΤΑ ΦΟΡΩΝ)	7.659.714
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ (ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ)	2.828.638		

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΑΛΛΟΔΑΠΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΧΡΗΣΗΣ 1/1/1997-31/12/1997 ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ (ΠΟΣΑ ΣΕ .000 ΔΡΑΧΜΕΣ)

ΧΡΕΩΣΗ		ΠΙΣΤΩΣΗ	
A. ΑΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ		A. ΕΣΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	
ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	795.933	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	29.230.199
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	2.073.040	ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ	63.747
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΑΠΟΖΗΜ. & ΠΑΡΟΧΕΣ ΜΕΙΩΝ: ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	17.310.932	ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ	326.827
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ & ΠΑΡΟΧΕΣ	-190.190	ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ ΑΣΦΑΛ. ΕΡΓΑΣΙΩΝ	29.620.773
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛ. ΚΛΕΙΟΜ. ΧΡΗΣ. ΜΕΙΩΝ: ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	17.120.742		
ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ ΜΕΙΩΝ	119.474.399	B. ΕΣΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛ. ΠΡΟΗΓ. ΧΡΗΣ. ΜΕΙΩΝ: ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	-261.516	ΕΝΟΙΚΙΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ	87.395
ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ ΜΕΙΩΝ	119.212.883	ΕΣΟΔΑ ΜΕΤΟΧΩΝ	155.458
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛ. ΠΡΟΗΓ. ΧΡΗΣ. ΜΕΙΩΝ: ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	102.790.388	ΕΣΟΔΑ ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ Κ.Λ.Π. ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ	13.914.232
ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣ. ΜΕΙΩΝ	-213.597	ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ	650.878
ΣΥΝΟΛΟ ΑΜΕΣΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	-102.576.791	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΑΠΟ ΠΩΛΗΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ ΚΑΙ ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ	331.997
		ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	15.139.960
B. ΕΜΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ		ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ	44.760.733
ΑΜΟΙΒΕΣ - ΕΣΟΔΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	218.096		
ΛΟΙΠΕΣ ΑΜΟΙΒΕΣ - ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΡΙΤΩΝ	1.204.604	ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	6.352.507
ΦΟΡΟΙ - ΤΕΛΗ	1.049	ΜΙΚΤΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	-15.746
ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΣΟΔΑ	118.997	ΜΙΚΤΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ ΚΛ. ΖΩΗΣ	6.336.761
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΠΑΓΙΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ	102.925		
ΛΟΙΠΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	33.084		
ΣΥΝΟΛΟ ΕΜΜΕΣΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	1.677.855		
Γ. ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	120.310		
ΣΥΝΟΛΟ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΚΟΣΤΟΥΣ	38.423.972		

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΑΛΛΟΔΑΠΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΧΡΗΣΗΣ 1/1/1997-31/12/1997 ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ ΚΛΑΔΟΥ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΟΧΗΜΑΤΩΝ (ΠΟΣΑ ΣΕ .000 ΔΡΑΧΜΕΣ)

ΧΡΕΩΣΗ		ΠΙΣΤΩΣΗ	
A. ΑΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ		A. ΕΣΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	
ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	967.998	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	9.995.627
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	1.621.146	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	15.806
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΣΕ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ	3.846	ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ	966.663
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΑΠΟΖΗΜ. & ΠΑΡΟΧΕΣ ΜΕΙΩΝ: ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	8.157.437	ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ	174.293
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ & ΠΑΡΟΧΕΣ	-1.138.585	ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ	10.293
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛ. ΚΛΕΙΟΜ. ΧΡΗΣ. ΜΕΙΩΝ: ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	7.018.852	ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ ΑΣΦΑΛ. ΕΡΓΑΣΙΩΝ	11.162.682
ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ ΜΕΙΩΝ	9.629.072		
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛ. ΠΡΟΗΓ. ΧΡΗΣ. ΜΕΙΩΝ: ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ	9.443.923	B. ΕΣΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	
ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣ. ΜΕΙΩΝ	-1.647.578	ΕΝΟΙΚΙΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ	951
ΣΥΝΟΛΟ ΑΜΕΣΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	11.563.626	ΕΣΟΔΑ ΜΕΤΟΧΩΝ	13.201
		ΕΣΟΔΑ ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ Κ.Λ.Π. ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ	547.418
B. ΕΜΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ		ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ	63.760
ΑΜΟΙΒΕΣ - ΕΣΟΔΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	678.593	ΤΟΚΟΙ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΟΜΟΛΟΓΩΝ	159.911
ΛΟΙΠΕΣ ΑΜΟΙΒΕΣ - ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΡΙΤΩΝ	454.295	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΑΠΟ ΠΩΛΗΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ ΚΑΙ ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ	120.385
ΦΟΡΟΙ - ΤΕΛΗ	3.227	ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ	70.567
ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΣΟΔΑ	556.947	ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	976.193
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΠΑΓΙΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ	47.169	ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ	12.138.875
ΛΟΙΠΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	23.549	ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	407.118
ΣΥΝΟΛΟ ΕΜΜΕΣΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	1.763.780	ΜΙΚΤΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	-1.612.246
Γ. ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	16.596	ΜΙΚΤΟ ΑΠΟΤ. ΕΚΜΕΤ. ΚΛ. ΑΣΤ. ΕΥΘ. ΟΧΗΜΑΤΩΝ	-1.205.130
ΣΥΝΟΛΟ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΚΟΣΤΟΥΣ	13.344.005		

**ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΑΛΛΟΔΑΠΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΧΡΗΣΗΣ 1/1/1997-31/12/1997
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ ΛΟΙΠΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΖΗΜΙΩΝ
(ΠΟΣΑ ΣΕ .000 ΔΡΑΧΜΕΣ)**

ΧΡΕΩΣΗ		ΠΙΣΤΩΣΗ	
A. ΑΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ			
ΑΝΤΑΣΦΑΙΣΤΡΑ	8.039.605	ΕΣΟΔΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	16.738.913
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	3.868.926	ΑΣΦΑΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	3.888.265
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΣΕ ΑΝΤΑΣΦΑΙΣΤΕΣ	1.226.410	ΑΣΦΑΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	1.028.979
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΑΠΟΖΗΜ. & ΠΑΡΟΧΕΣ	8.480.648	ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ	2.067.482
ΜΕΙΩΝ: ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΙΣΤΩΝ	-3.578.672	ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΙΣΤΕΣ	3.414
ΑΣΦΑΙΣΤΙΚΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ & ΠΑΡΟΧΕΣ	4.901.976	ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ	23.727.053
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛ. ΚΛΕΙΟΜ. ΧΡΗΣ.	16.993.198	ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ ΑΣΦΑΛ. ΕΡΓΑΣΙΩΝ	23.727.053
ΜΕΙΩΝ: ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΙΣΤΩΝ	-7.259.938	ΕΣΟΔΑ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	
ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΚΛΕΙΟΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ	9.733.260	ΕΝΟΙΚΙΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ	32.796
ΜΕΙΩΝ		ΕΣΟΔΑ ΜΕΤΟΧΩΝ	27.971
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛ. ΠΡΟΦ. ΧΡΗΣ.	9.533.307	ΕΣΟΔΑ ΟΜΟΛΟΓΙΩΝ Κ.Λ.Π. ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ	783.017
ΜΕΙΩΝ: ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΝΤΑΣΦΑΙΣΤΩΝ	-3.306.556	ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ ΤΟΚΟΙ	222.903
ΑΣΦΑΛ. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣ.	-6.226.751	ΤΟΚΟΙ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΟΜΟΛΟΓΩΝ	198.943
ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ	403.488	ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΣΥΜΜ.ΧΕΣ ΣΕ Α.Ε.	3.932
ΣΥΝΟΛΟ ΑΜΕΣΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	21.946.914	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΑΠΟ ΠΩΛΗΣΗ ΣΥΜΜ.ΧΩΝ & ΧΡΕΟΓΡΑΦΩΝ	106.451
ΕΜΜΕΣΟ ΚΟΣΤΟΣ		ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ	44.780
ΑΜΟΙΒΕΣ - ΕΣΟΔΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	940.916	ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	1.420.793
ΛΟΙΠΕΣ ΑΜΟΙΒΕΣ - ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΡΙΤΩΝ	519.535	ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	2.576.019
ΦΟΡΟΙ - ΤΕΛΗ	12.848	ΜΙΚΤΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	-1.681.145
ΔΙΑΦΟΡΑ ΕΣΟΔΑ	662.697	ΜΙΚΤΟ ΑΠΟΤ. ΕΚΜΕΤ. ΛΟΙΠΩΝ ΚΛΑΔΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	849.874
ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΠΑΓΙΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ	91.422		
ΛΟΙΠΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	37.857		
ΣΥΝΟΛΟ ΕΜΜΕΣΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	2.265.275		
ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	40.783		
ΣΥΝΟΛΟ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΚΟΣΤΟΥΣ	24.252.972		

**ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΑΛΛΟΔΑΠΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΧΡΗΣΗΣ 1/1/1997-31/12/1997
(ΠΟΣΑ ΣΕ .000 ΔΡΑΧΜΕΣ)**

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ		ΠΙΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ	
A. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ			
ΜΙΚΤΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ	6.336.761	ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ (ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ)	2.828.638
ΜΙΚΤΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΚΛ. ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΟΧΗΜΑΤΩΝ	-1.205.130	ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΕΡΔΩΝ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΕΩΣ	6.544.025
Μείων: ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	607.709	ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΟΥ ΕΛΕΓΧΟΥ	-5.274
ΕΣΟΔΑ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	3.086.241	ΣΠΡΕΥΤΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ	9.367.389
ΕΣΟΔΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ - ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ	650.781		
ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ	47.770		
Μείων: ΛΟΙΠΑ ΕΣΟΔΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	-3.784.792		
ΟΛΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ	2.849.422	B. ΦΟΡΟΙ	
B. ΕΚΤΑΚΤΑ & ΑΝΟΡΓΑΝΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ		ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ	1.703.149
ΕΣΟΔΑ	605.378	ΛΟΙΠΟΙ ΦΟΡΟΙ	4.526
Μείων: ΕΣΟΔΑ	-626.162	ΣΥΝΟΛΟ ΦΟΡΩΝ	1.707.675
ΣΥΝΟΛΟ ΕΚΤΑΚΤΩΝ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ	-20.784	ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗ	14.005.549
ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ (ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ)	2.828.638	ΖΗΜΙΕΣ ΜΕΤΑΦΕΡΟΜΕΝΕΣ	-6.345.835
		ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ (ΣΠΡΕΥΤΙΚΑ - ΜΕΤΑ ΦΟΡΩΝ)	7.659.714

(1997: ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΑΛΛΟΔΑΠΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ)

ΚΑΤΑ ΤΑΧΗ 1997	ΕΤΑΙΡΙΑ (ΠΟΣΑ ΣΕ .000 ΔΡΑΧΜΕΣ)	ΑΣΦΑΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ			ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΙΣΤΡΩΝ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	
		ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ	ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΟΧΗΜΑΤΩΝ	ΛΟΙΠΟΙ ΚΛΑΔΟΙ ΖΗΜΙΩΝ		
1	1	ALICO	28.521.918	0	4.353.698	32.875.616
2	15	A.R.A.G.	0	0	369.199	369.199
3	18	ASSOCIATION OF LLOYD'S UNDERWRITERS	0	149.088	38.430	187.518
4	27	AVON INS. PLC	0	200	977	1.177
5	26	LA BALOISE	0	0	0	0
6	29	BALTICA SKANDINAVIA	0	0	0	0
7	24	BLACK SEA & BALTIC	0	6.294	19.547	25.841
8	30	BRITISH & FOREIGN MARINE	0	0	0	0
9	26	CANNON ASS.	4.041	0	0	4.041
10	17	C.A.M.A.T.	0	0	201.961	201.961
11	21	CIGNA INS. SA-UV	0	394	111.611	112.005
12	10	CITILIFE SA-UV	704.240	0	0	704.240
13	5	COMMERCIAL UNION ASSURANCE	0	1.493.876	939.050	2.432.926
14	31	EAGLE STAR INS. CO	0	0	0	0
15	16	ECCLESIASTICAL INS. OFFICE	0	168.644	53.060	241.704
16	12	EUROP ASSISTANCE	0	0	688.165	688.165
17	3	GENERAL ACCIDENT	0	2.786.319	433.004	3.219.323
18	6	GERLING-KONZERN	0	0	1.415.651	1.415.651
19	20	GRUPE EUROPEEN SA	0	0	142.247	142.247
20	7	GUARDIAN ROYAL EXCHANGE	0	567.580	913.300	1.480.890
21	11	HAMBURG MANNHEIMER	0	525.153	174.157	699.310
22	2	IMPERIO	0	3.125.906	1.368.685	4.494.591
23	23	MALAYAN	0	26.847	4.562	31.409
24	22	MTSU MARINE & FIRE	0	0	108.471	108.471
25	13	NATIONAL SUISSE	0	518.634	518.634	518.634
26	6	NATIONAL UNION	0	42.423	1.759.765	1.802.188
27	22	PEARL ASSURANCE	0	0	0	0
28	33	PRESERVATRICE FONCIERE	0	0	0	0
29	34	RHONE MEDITERRANEE	0	0	0	0
30	14	ROYAL INSURANCE PLC	0	6.644	373.860	380.504
31	9	ROYAL INTERNATIONAL INS. HOLDINGS	0	331.088	407.789	738.877
32	35	LA SUISSE	0	0	0	0
33	36	TOKIO MARINE & FIRE	0	0	0	0
34	19	TOKIO MARINE & FIRE (U.K.)	0	14.006	144.733	158.739
35	25	TREKRONER	0	0	12.794	12.794
36	37	YASUDA FIRE & MARINE	0	0	0	0
37	4	ZURICH	0	731.155	2.195.693	2.916.848
ΣΥΝΟΛΟ			29.230.199	9.995.627	16.738.913	55.964.739

* Κατάταξη με βάση το Σύνολο Ασφαλιστών από Πρωτοσφαλιστές

(1997: ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΑΛΛΟΔΑΠΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ)

ΚΑΤΑ ΤΑΧΗ 1997	ΕΤΑΙΡΙΑ (ΠΟΣΑ ΣΕ .000 ΔΡΑΧΜΕΣ)	ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ			ΙΔΙΑ ΚΡΑΤΗΣΗ	
		ΑΣΦΑΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	ΑΣΦΑΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	ΜΕΙΩΝ: ΑΝΤΑΣΦΑΙΣΤΡΑ (ΕΚΚΟΡΗΣΕΙΣ)		
1	1	ALICO	28.521.918	0	484.275	28.037.643
2	3	CANNON ASS.	4.041	0	0	4.041
3	2	CITILIFE SA-UV	704.240	0	311.658	392.582
ΣΥΝΟΛΟ			29.230.199	0	795.933	28.434.266

* Κατάταξη με βάση την Δία Κράτησης

(1997: ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΑΛΛΟΔΑΠΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ)

ΚΑΤΑ ΤΑΧΗ 1997	ΕΤΑΙΡΙΑ (ΠΟΣΑ ΣΕ .000 ΔΡΑΧΜΕΣ)	ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΟΧΗΜΑΤΩΝ			ΙΔΙΑ ΚΡΑΤΗΣΗ	
		ΑΣΦΑΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	ΑΣΦΑΙΣΤΡΑ ΑΠΟ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	ΜΕΙΩΝ: ΑΝΤΑΣΦΑΙΣΤΡΑ (ΕΚΚΟΡΗΣΕΙΣ)		
1	7	ASSOCIATION OF LLOYD'S UNDERWRITERS	149.088	0	0	149.088
2	14	AVON INS. PLC	200	0	200	0
3	12	BLACK SEA & BALTIC	6.294	0	0	6.294
4	16	CIGNA INS. SA-UV	394	0	513	-119
5	3	COMMERCIAL UNION ASSURANCE	1.493.876	381	17.028	1.477.229
6	8	ECCLESIASTICAL INS. OFFICE	168.644	521	99.801	89.364
7	2	GENERAL ACCIDENT	2.786.319	0	91.882	2.694.437
8	5	GUARDIAN ROYAL EXCHANGE	567.580	12.289	69.798	521.061
9	10	HAMBURG MANNHEIMER	525.153	0	515.700	9.453
10	1	IMPERIO	3.125.906	0	97.159	3.028.747
11	13	MALAYAN	26.847	0	23.626	3.222
12	11	NATIONAL UNION	42.423	0	35.050	7.373
13	15	PRESERVATRICE FONCIERE	0	0	23	-23
14	17	ROYAL INSURANCE PLC	6.644	3.615	16.879	-7.620
15	6	ROYAL INTERNATIONAL INS. HOLDINGS	331.088	0	0	331.088
16	9	TOKIO MARINE & FIRE (U.K.)	14.006	0	57	13.949
17	4	ZURICH	731.155	0	11.283	719.872
ΣΥΝΟΛΟ		9.995.627	15.806	967.998	8.043.435	

* Κατάταξη με βάση την Δία Κράτησης

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΑΛΛΟΔΑΠΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ - ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ

ΚΑΤΑ ΤΑΧΗ 1997	ΕΤΑΙΡΙΑ (ΠΟΣΑ ΣΕ .000 ΔΡΑΧΜΕΣ)	ΑΣΦΑΙΣΤΡΑ ΕΤΟΥΣ 1997	ΚΑΤΑ ΤΑΧΗ 1996	ΕΤΑΙΡΙΑ (ΠΟΣΑ ΣΕ .000 ΔΡΑΧΜΕΣ)	ΑΣΦΑΙΣΤΡΑ ΕΤΟΥΣ 1996	% ΜΕΤΑΒΟΛΗ 1996-1997	
1	1	ALICO	28.521.918	2	ALICO	26.466.225	7,77%
2	3	CANNON ASS.	4.041	4	CANNON ASSURANCE	4.523	-10,85%
3	2	CITILIFE SA-UV	704.240	3	CITILIFE SA-UV	1.480.333	52,43%
4	1	NATIONALE NEDERLANDEN LEVENS	36.397.622	-100,00%
ΣΥΝΟΛΟ 1997		29.230.199		ΣΥΝΟΛΟ 1996	64.317.813	-54,55%	

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ ΑΛΛΟΔΑΠΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ - ΚΛΑΔΟΣ ΖΗΜΙΩΝ

ΚΑΤΑ ΤΑΧΗ 1997	ΕΤΑΙΡΙΑ (ΠΟΣΑ ΣΕ .000 ΔΡΑΧΜΕΣ)	ΑΣΦΑΙΣΤΡΑ ΕΤΟΥΣ 1997	ΚΑΤΑ ΤΑΧΗ 1996	ΕΤΑΙΡΙΑ (ΠΟΣΑ ΣΕ .000 ΔΡΑΧΜΕΣ)	ΑΣΦΑΙΣΤΡΑ ΕΤΟΥΣ 1996	% ΜΕΤΑΒΟΛΗ 1996-1997	
1	2	A.L.I.C.O.	4.353.698	1	A.L.I.C.O.	3.807.594	14,34%
2	14	A.R.A.G.	369.199	16	A.R.A.G.	292.986	26,01%
3	18	ASSOC. OF LLOYD'S UNDERWRITERS	187.518	20	ASSOC. OF LLOYD'S UNDERWRITERS	119.068	57,49%
4	25	AVON INS. PLC	1.177	27	AVON INS. PLC	1.277	-7,83%
5	26	LA BALOISE	0	32	LA BALOISE	0	0
6	27	BALTICA SKANDINAVIA	0	29	BALTICA SKANDINAVIA	0	0
7	24	BLACK SEA & BALTIC	25.841	24	BLACK SEA & BALTIC	21.470	20,36%
8	30	BRITISH & FOREIGN MARINE	0	38	BRITISH & FOREIGN MARINE	801	-100,0%
9	16	C.A.M.A.T.	201.961	15	C.A.M.A.T.	322.587	-37,42%
10	20	CIGNA INS. SA-UV	112.005	19	CIGNA INS. SA-UV	202.744	-44,76%
11	5	COMMERCIAL UNION ASSURANCE	2.432.926	4	COMMERCIAL UNION ASSURANCE	2.589.728	-6,05%
12	30	COMPENGAZEN REASSURANCE	0	0
13	31	EAGLE STAR INS. CO	0	31	EAGLE STAR INS. CO	0	0
14	15	ECCLESIASTICAL INS. OFFICE	241.704	17	ECCLESIASTICAL INS. OFFICE	256.908	-5,92%
15	11	EUROP ASSISTANCE	688.165	13	EUROP ASSISTANCE	589.439	20,89%
16	3	GENERAL ACCIDENT	3.219.323	5	GENERAL ACCIDENT	3.375.453	-25,10%
17	8	GERLING-KONZERN	1.415.651	10	GERLING-KONZERN	667.566	112,06%
18	19	GRUPE EUROPEEN SA	142.247	22	GRUPE EUROPEEN SA	81.255	75,06%
19	7	GUARDIAN ROYAL EXCHANGE	1.480.890	8	GUARDIAN ROYAL EXCHANGE	1.380.602	6,49%
20	10	HAMBURG MANNHEIMER	699.310	9	HAMBURG MANNHEIMER	903.248	-22,58%
21	23	HEDDINGTON INS. (U.K.)	45.733	-100,00%
22	1	IMPERIO	4.494.591	2	IMPERIO	3.784.203	18,77%
23	22	MALAYAN	31.409	25	MALAYAN	12.769	145,96%
24	21	MTSU MARINE & FIRE	108.471	21	MTSU MARINE & FIRE	113.677	-4,58%
25	12	NATIONALE SUISSE	518.634	12	NATIONALE SUISSE	584.650	-11,39%
26	6	NATIONAL UNION	1.802.188	6	NATIONAL UNION	1.	

Γράφει η
Αγγελική Δημάκη

Είναι ταξιδιάρια η ψυχή του ασφαλιστή

Το 1999 ας είναι χρονιά αρμονίας και συμπόρευσης

Επικαλούμενοι την ενωτική δύναμη των εορτών και των δώρων, ερχόμαστε πιο κοντά ο ένας στον άλλον, ξεφεύγουμε από τα τετριμμένα, μεταφερόμαστε στον ονειρικό κόσμο των συναισθημάτων. Ας κάνουμε σήμερα μια προσπάθεια, να προσεγγίσουμε έναν επαγγελματία, με πολύ ενδιαφέρον, τον ασφαλιστή, δωρίζοντάς του έτσι, για όσο θα διαβάζουμε αυτές τις γραμμές, τη σκέψη μας.

Με πυξίδα τη μέχρι τώρα εμπειρία μου τόσο στο χώρο της οικογένειας, όσο και στη δουλειά, κάνω ολοένα την ίδια διαπίστωση: Είναι ταξιδιάρια η ψυχή του ασφαλιστή! Θέλει Πηγελόπες να την περιμένουν κάθε φορά που γυρίζει από περιπλανήσεις. Δέχεται καθημερινά προκλήσεις και αντιδράσεις, συναντά δυσπιστία και αδιαφορία πολλές φορές, αλλά πρέπει πάντα να στέκεται πάνω απ' όλα αυτά. Είναι ψυχή πολεμιστή!

Αλλά και οι πολεμιστές είναι άνθρωποι και πρέπει από κάπου να αντλούν τη δύναμή τους για να βγουν στη μάχη. Έχουν και αυτοί ανάγκη από ένα χάδι. Αυτό το χάδι που θα το βρουν άραγε; Σε μια οικογένεια που τους βλέπει μόνο στο τραπέζι της Κυριακής και "αν", λόγω πλήθους εργατωρών; Σε έναν διευθυντή που μονίμως απαιτεί, χωρίς να επικροτεί, ίσως γιατί και εκείνος με τη σειρά του έχει λάβει τις δικές του

απογοητεύσεις; Στην ψυχρότητα του υπαλλήλου που βρίσκεται πίσω από το γκισέ; Σε ένα αδιάφορο περιβάλλον συνεργατών; Σίγουρα καμία από τις παραπάνω εκδοχές δεν ενδείκνυται. Το καλοσώρισμα στο σπίτι, το παιδικό χαμόγελο, η συνδυασμένη με την επιβολή της πειθαρχίας επιβράβευση από την πλευρά του διευθυντή και αντίστροφα, η σχέση αλληλοεκτίμησης και σεβασμού με τους υπαλλήλους, μια έξοδος με τους συνεργάτες, θα είχαν θεραπευτικά αποτελέσματα. Και λέω θεραπευτικά, γιατί το να ακούς στο όνομα Οδυσσέας είναι μια μεγάλη αρρώστια, αλλά έχει κι αυτή τη γιαιτριά της.

Αιώνες τώρα, ο λήθαργος που προκαλεί η έλλειψη των σχέσεων μέθεξης, των ζωντανών σχέσεων, ανάμεσα στα μέλη του ίδιου πλανήτη, της ίδιας χώρας, ακόμη και της ίδιας επαγγελματικής ομάδας, ακρωτηριάζει τη δύναμή μας. Η σύγκρουση παραμονεύει ως εχθρός κάθε μεγάλου έργου.

Δεν μπορούμε να επιτελούμε κοινωνικό λειτουργήμα, να αξιώνουμε εμπιστοσύνη από τους πελάτες μας, να θαυματουργήσουμε, όταν εμείς οι ίδιοι μεταξύ μας παραπέουμε στην άβυσσο της καχυποψίας, της ιδιοτέλειας, της διαρκούς έπαρσης. Είναι πολύ απλά τα πράγματα. Ας ηρεμήσουμε λίγο όλοι μας και ας συνειδητοποιήσουμε ότι η ομαδικότητα δεν αναιρεί τη μοναδικότητα, αλλά εκπορεύεται απ' αυτή.

Με δεδομένο, λοιπόν, ότι μόνο με μια σύμπραξη δυνάμεων, μπορούμε να κάνουμε θαύματα σε οποιονδήποτε τομέα, μπορώ να πω ανεπιφύλακτα ότι αυτοί που αντιμετωπίζουν τον ασφαλιστή, αλλά...και τον υπάλληλο, το στέλεχος, τον πρόεδρο, ως ένα πλήκτρο ανάμεσα στα άλλα του υπολογιστή τους ή ως ένα ακόμη χιλιάριο στην τσέπη τους...λυπάμαι...αλλά θα είναι οι τελικά χαμένοι!

Πατάς γερά, πετάς ψηλά!

Πατάς γερά, πετάς ψηλά! Στήριγμα και εφελτήριο 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

Ημερίδα με θέμα ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ ΔΗΜΟΣΙΕΣ ΚΑΙ ΙΔΙΩΤΙΚΕΣ οργανώθηκε στο Ξενοδοχείο ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΑΝΝΙΑ, τη Δευτέρα 30 Νοεμβρίου 1998 από το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών.

Συντάξεις Δημόσιες και Ιδιωτικές



αυτούς με μετέχουν σε αυτό, αλλά και ανάμεσα στις διαφορετικές γενιές που διαδέχεται η μία την άλλη.

Η σημερινή κατάσταση του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης δεν μπορεί να χαρακτηριστεί ικανοποιητική. Θα έλεγα μάλιστα ότι οι δημογραφικές διαρθρωτικές και οικονομικές παράμετροι που επηρεάζουν τα εκάστοτε πλαίσια κοινωνικής προστασίας έχουν σημαντικά επιδεινωθεί, σε τέτοια βαθμό ώστε να μιλάμε διεθνώς πλέον για "συνταξιοδοτικό πρόβλημα" ή "κρίση του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης".

Τα προβλήματα είναι λίγο έως πολύ γνωστά. Αφορούν τη γήρανση του πληθυσμού και την επακόλουθη χειροτέρευση στο λόγο εργαζομένων προς συνταξιούχους, την αυξητική τάση στις δαπάνες υγείας, τις δυσλειτουργίες και ιδιαιτερότητες που χαρακτηρίζουν πολλά από τα μεγάλα ταμεία ασφάλισης της χώρας, όπως προβλήματα μη ανταποδοτικότητας συντάξεων ή μη αναλογικών ποσοστών αναπλήρωσης. Αφορούν επίσης όμως εξίσου κρίσιμους παράγοντες, όπως τη διαχείριση της περιουσίας και των διαθεσίμων των ταμείων και το πάγιο πρόβλημα της παραοικονομίας και εισφοροδιαφυγής και ταλανίζει την Κοινωνική Ασφάλιση στην Ελλάδα, και κατ'επέκταση όλη την ελληνική οικονομία.

Το τελευταίο αυτό στοιχείο υπογραμμίζει το ζήτημα που κατά τη γνώμη μου βρίσκεται στην καρδιά του προβλήματος της κοινωνικής ασφάλισης: δηλαδή, τη συλλογική ευθύνη. Παραβιάζω, πιστεύω, ανοικτές θύρες με τη διαπίστωση ότι τα χρονικά περιθώρια που έχουμε για αποτελεσματική αντιμετώπιση του προβλήματος εξαντλούνται γρήγορα. Είναι ζωτικής σημασίας να συμφωνήσουμε πως μόνο με τη συνδρομή όλων των εμπλεκόμενων φορέων έχουμε ουσιαστικές ελπίδες να επιτύχουμε μια βιώσιμη και δίκαιη λύση.

Πρέπει να γίνει κοινή συνείδηση ότι πρόβλημα των συντάξεων είναι πρόβλημα αλληλεγγύης και συμφωνίας, δηλαδή πρόβλημα όλων μας. Ο κατακερματισμός και η διαίρεση δε θα μπορούμε να σταθούν καλοί οδηγοί για τη δίκαιη επίλυση του, κάτι που άλλωστε μας δίδαξε και η - άθελη μερικές φορές

εταιρίες, οι οποίες θα πρέπει να προστεθούν συμπληρωματικά στην κοινωνική ασφάλιση.

Οι εκπρόσωποι των ιδιωτικών εταιριών τόνισαν ότι στον άξονα της κρατικής ασφάλισης και των επικουρικών ταμείων, θα πρέπει να προστεθεί και η ιδιωτική ασφάλιση.

Στην ημερίδα μίλησε ο τέως διευθυντής του ΤΕΒΕ και του ΙΚΑ κ. Γιώργος Ψηλός, ο οποίος αναφέρθηκε στη δραματική κατάσταση στην οποία έχουν περιέλθει τα ασφαλιστικά ταμεία, τονίζοντας ότι, αν δεν ληφθούν άμεσα μέτρα, η κατάσταση θα είναι μη αναστρέψιμη και η κοινωνική ασφάλιση θα καταρρεύσει.

Ειδικότερα ο Διοικητής της Εθνικής Τράπεζας είπε:

"Σας ευχαριστώ για την πρόσκλησή σας να κηρύξω την έναρξη της Ημερίδας με θέμα «Συντάξεις, Δημόσιες και Ιδιωτικές». Μου δίνεται έτσι η ευκαιρία να συγχαρώ το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών για το έργο που συνεχίζει πάνω σε θέματα που έχουν ιδιαίτερη σημασία για όλη την ελληνική οικονομία και την κοινωνία.

Οφείλω να τονίσω ότι το σημερινό θέμα μπορεί να χαρακτηριστεί κρίσιμο για το μέλλον της αντίληψης που διατηρούμε για τον τρόπο που ένα σύστημα κοινωνικής προστασίας οργανώνεται και επιμερίζεται τα βάρη ανάμεσα σε

- πρακτική του παρελθόντος. Άλλωστε, σπάνια ένα ζήτημα αγγίζει τόσο άμεσα το σύνολο του πληθυσμού, νέους και ηλικιωμένους, εργαζόμενους και συνταξιούχους.

Για τους παραπάνω λόγους είναι ιδιαίτερα σημαντικό να καταβληθεί κάθε δυνατή προσπάθεια για σύγκλιση απόψεων μεταξύ εργαζομένων, εργοδοτών και συνταξιούχων σχετικά με τις διαστάσεις του προβλήματος, το περιεχόμενο των αλλαγών και την κατανομή του κόστους της μεταρρύθμισης της κοινωνικής ασφάλισης μεταξύ των γενεών και στις διαφορετικές κοινωνικές και επαγγελματικές ομάδες.

Η εμπειρία λειτουργίας και οργάνωσης συστημάτων κοινωνικής ασφάλισης και συνταξιοδότησης σε άλλες χώρες θα αποτελέσει αναμφίβολα πολύτιμο αρωγό στην προσπάθειά μας. Όπως ανέφερα και στην αρχή του χαιρετισμού μου, το πρόβλημα των συντάξεων συνιστά θέμα που έχει λάβει διεθνείς διαστάσεις, ενώ, όπως θα γνωρίζετε καλύτερα, δεν είναι λίγοι αυτοί που θεωρούν ότι η λύση πρέπει να αναζητηθεί σε υπερεθνικό επίπεδο, με σχετικότερο προς εμάς παράδειγμα την περίπτωση της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Η πολυπλοκότητα αλλά και η σοβαρότητα της κρίσης που διανύει η κοινωνική ασφάλιση σε παγκόσμιο επίπεδο έχει επιβάλει την επικοινωνία ανάμεσα σε χώρες, Αρχές και οργανισμούς ώστε να κοινοποιούνται σε όλους οι εξελίξεις, οι ιδέες και η πρόοδος που σημειώνεται στο χώρο αυτό. Από μια τέτοια συντονισμένη προσπάθεια δεν μπορεί να λείψει και η Ελλάδα, που μόνο οφέλη θα αποκομίσει από την ενσωμάτωση στον εθνικό διάλογο των προτάσεων και μέτρων που υιοθετήθηκαν ή απλών συζητήθηκαν στο εξωτερικό. Ανάμεσα σε αυτά, θα βρούμε και το καίριο ερώτημα της σχέσης ανάμεσα στον ιδιωτικό και το δημόσιο τομέα όσον αφορά τη δομή του συνταξιοδοτικού συστήματος.

Είμαι βέβαιος ότι η σημερινή ημερίδα θα προσφέρει γόνιμο έδαφος για τη μελέτη και ανάλυση του θέματος αυτού. Οι απόψεις που θα εκφραστούν και τα συμπεράσματα που θα βγουν θα είναι πολύτιμα εφόδια για τη μελλοντική μας πορεία και τις αποφάσεις που θα κληθούμε να λάβουμε πολύ σύντομα. Είμαι σίγουρος, λοιπόν, ότι θα τύχουν όλης της προσοχής μας".

Από την ημερίδα αυτή δημοσιεύσαμε ολόκληρες δύο εισηγήσεις, την εισήγηση του κ. Γ. Ψηλού τέως Γενικού Δ/ντή του ΤΕΒΕ και τέρως Γενικού Δ/ντού ΙΚΑ, και την εισήγηση του κ. Τ. Καραλή, Προέδρου και Δ/νοντα Συμβούλου της ΝΝ.

ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΚΑΙ ΣΙΓΟΥΡΙΑ ΤΩΝ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

ΤΑ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΑΝ ΜΟΧΛΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Κυρίες και Κύριοι,

Τα συνταξιοδοτικά προγράμματα των ασφαλιστικών εταιριών παρουσιάζουν πολλές και ενδιαφέρουσες πλευρές συγκρινόμενα με αυτά τις κοινωνικής ασφάλισης. Η σπουδαιότερη διαφορά τους ίσως είναι η δυνατότητα προσαρμογής στις ανάγκες του συμβαλλόμενου, όπως επίσης η καλύτερη σχέση καταβαλλόμενου ασφαλιστρού προς την τελική παροχή.

Τα παραπάνω είναι σημαντικά. Σήμερα όμως θα εξετάσουμε μία άλλη πλευρά των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων της ιδιωτικής ασφάλισης, που είναι η αξιοπιστία και η σιγουριά.

Τα χαρακτηριστικά αυτά είναι πάντοτε σπουδαία στη σύναψη μιας μακρόχρονης σύμβασης. Γίνονται όμως περισσότερο σημαντικά κατ'αντιδιαστολή με την ελαττωμένη ευελιξία και τις μελλοντικές προοπτικές που εμφανίζουν οι φορείς κοινωνικής ασφάλισης.

Κρίνω σκόπιμο να μην εξηγήσω με λεπτομέρειες την πορεία της κοινωνικής ασφάλισης και τους λόγους που την οδήγησαν σ' αυτήν. Άλλωστε είναι θέματα γνωστά σε όλους μας. Πρέπει όμως να επισημάνω ότι οι μελλοντικές προοπτικές των παραπάνω κοινωνικών οργανισμών προδιαγράφονται ακόμη δυσκολότερες (γήρανση πληθυσμών, υπογεννητικότητα, ανεργία κ.ά.). Και εδώ γεννάται το ερώτημα, όταν αυτοί οι οργανισμοί με καλύτερες συνθήκες λειτουργίας δεν κατάφεραν να επιτύχουν τα αναμενόμενα πως θα το πράξουν αυτό στο μέλλον; Πρέπει λοιπόν να συμπεράνουμε ότι η κοινωνική ασφάλιση θα έχει να επιτελέσει έργο που θα χρειάζεται συμπλήρωση από τον ιδιωτικό τομέα για να επιτυγχάνονται ολοκληρωμένες καλύψεις προς όφελος μεγάλων



Ο κ. Τ. ΚΑΡΑΛΗΣ
Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος ΝΝ

ομάδων και του κοινωνικού συνόλου γενικότερα. Αυτά με λίγα λόγια προσδιορίζουν το χώρο που κινείται και θα κινείται η ιδιωτική ασφάλιση.

Όπως λοιπόν ανεφέρθη, ο ιδιωτικός τομέας μπορεί να δράσει συμπληρωματικά προς την κοινωνική ασφάλιση και έχει καλύτερες προϋποθέσεις αποδοτικής λειτουργίας. Οι ασφαλιστικές συμβάσεις συνάπτονται με βάση την ανταποδοτικότητα που είναι και ο ορθότερος τρόπος για τον ασφαλιζόμενο. Επίσης έχουν ένα ελεγχόμενο ύψος γενικών εξόδων ώστε το μεγαλύτερο μέρος του ασφαλιστρού να κατευθύνεται σε κερδοφόρες τοποθετήσεις. Η ύπαρξη ευελιξίας στη λήψη αποφάσεων σε ό,τι αφορά τις τοποθετήσεις και τις επενδύσεις επιτρέπουν στον ιδιωτικό τομέα να αποφεύγει πιθανές δυσμενείς εξελίξεις. Όλα αυτά αυξάνουν την τελική απόδοση του συνταξιοδοτικού προγράμματος και σε τελική ανάλυση και την αξιοπιστία του.

Η ιδιωτική ασφάλιση είναι σε θέση να προσφέρει την απαραίτητη αξιοπιστία και σιγουριά. Αυτό μπορεί να ισχυριστεί κανείς πως είναι δεδομένο.

Ακριβώς όμως λόγω του υπάρχοντος ασφαλιστικού περιβάλλοντος τα χαρακτηριστικά αυτά πρέπει να είναι εμφανέστερα και ισχυρότερα. Πρέπει να υπενθυμίσουμε ότι η σύναψη μιας σύμβασης συνταξιοδότησης με ασφαλιστική εταιρία είναι προαιρετική και ως τούτου ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να επιλέγει την εταιρία, το είδος της ασφάλισης, τη διάρκεια και τις καλύψεις σύμφωνα με τις πραγματικές του ανάγκες.

Είναι απαραίτητο να μπορούμε να αποδείξουμε ότι θα είμαστε σε θέση να τιμήσουμε την σύμβαση την οποία κάνουμε και αυτό αποτελεί πρωταρχικό σκοπό και πρόκληση για το μέλλον.

Ας ξεκινήσουμε από τα οφέλη τα οποία υποσχόμαστε. Είναι χρήσιμο να είμαστε επιφυλακτικοί και φειδωλοί. Η υπόσχεση μιας μεγάλης απόδοσης αναγκάζει και εξωθεί σε παρακινδυνευμένες τοποθετήσεις, οι οποίες μπορεί να έχουν δυσάρεστα αποτελέσματα.

Αυτό που κάνει την ιδιωτική ασφάλιση να θεωρείται πράγματι σίγουρη απέναντι στο μεγάλο αυτό ερώτημα του πελάτη είναι ότι βασίζεται σε αναλογιστικούς υπολογισμούς που παρακολουθούνται διαρκώς ώστε η σύνταξη που αντιστοιχεί στον ασφαλιζόμενο να είναι μαθητικά κατοχυρωμένη.

Η αξιοπιστία μιας εταιρίας και των προγραμμάτων τα οποία προσφέρει είναι άμεσα συνδεδεμένα με τα πρόσωπα που την απαρτίζουν. Το θέμα μας όμως είναι ότι τα συνταξιοδοτικά μας προγράμματα παρέχονται με συμβάσεις μακροχρόνιες. Επομένως η επιλογή του ανθρώπινου δυναμικού και η διατήρησή του πρέπει να βρίσκεται σε πάρα πολύ ψηλά επίπεδα. Εδώ ας μου επιτραπεί να διατυπώσω ένα αξίωμα. Ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα είναι τόσο αξιόπιστο και σίγουρο όσο αξιόπιστος και σίγουρος είναι αυτός που το προσφέρει.

Πρέπει λοιπόν, αγαπητοί, συνάδελφοι να συμφωνήσουμε πάνω στις ελάχιστες προϋποθέσεις που καθιστούν αξιόπιστη και σίγουρη την ασφαλιστική αγορά. Αν το επιτύχουμε αυτό, τα πράγματα θα είναι καλύτερα για όλους μας. Αν αντίθετα δεν το κάνουμε και ορισμένοι από εμάς αποβλέψουν σε βραχυπρόθεσμα οφέλη, τότε θα παρατηρηθεί σε σύντομο χρονικό διάστημα ένας διαχωρισμός των εταιριών σε αυτές που προσφέρουν τα εχέγγυα αξιοπιστίας και σε αυτές που δεν τα προσφέρουν. Αυτό όμως θα αποτελέσει ένα ανασχετικό παράγοντα για όλη την αγορά και πρέπει να το αποφύγουμε με κάθε τρόπο.

Η σύγκριση μεταξύ των προγραμμάτων της κοινωνικής ασφάλισης και αυτών των ασφαλιστικών εταιριών αποβαίνει υπέρ των δευτέρων. Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι είμαστε σε θέση να προσφέρουμε καλύτερα, φθηνότερα και πληρότερα προγράμματα. Έχουμε τη δυνατότητα να καλύψουμε τις ανάγκες του κάθε ασφαλιζόμενου και να του προσφέρουμε αξιοπιστία και σιγουριά. Αυτήν την υπεροχή όμως δεν πρέπει να τη θεωρήσουμε αρκετή. Είναι σκόπιμο να επιλύσουμε τα οποιαδήποτε προβλήματα και να παρουσιάσουμε μία εικόνα συμπαγούς μακροχρόνιας οικονομικής στρατηγική.

Στο σημείο αυτό πρέπει να εξετάσουμε την έκταση των εργασιών που προσφέρουν αυτά τα προγράμματα. Οι συντάξεις μπορούν να συγκεντρώσουμε μεγάλα κεφάλαια προς διαχείριση ιδιαίτερα όταν λειτουργήσουν κάτω από

ευνοϊκό φορολογικό κλίμα. Επομένως θα πρέπει με βεβαιότητα να περιμένουμε ότι δε θα είμαστε οι μόνοι που θα προσφέρουμε συνταξιοδοτικά προγράμματα. Οι τράπεζες θα κινούνται προς την κατεύθυνση αυτή προσφέροντας προϊόντα συνταξιοδοτικά.

Οι τράπεζες θα αποτελέσουν ένα ισχυρό παράγοντα στην αγορά και θα διαδραματίσουν σημαίνοντα ρόλο. Πρέπει να λάβουμε υπόψη μας και να αναπτύξουμε τα δικά μας συγκριτικά πλεονεκτήματα και κυρίως την δυνατότητα να επισκεφθούμε τον πελάτη στη δική του έδρα.

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι η ολοένα αυξανόμενη δυναμική αύξηση των υπό διαχείριση κεφαλαίων Ασφαλιστικών επιχειρήσεων αποτελεί κύριο χαρακτηριστικό και θεμέλιο λίθο ώριμων κεφαλαιαγορών διεθνώς.

Επειδή οι Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις θα αποδίδουν για μεγάλο χρονικό διάστημα τις τοποθετήσεις των μελών τους υπό μορφή συντάξεων, πρέπει να έχουν ένα ανάλογο μακροπρόθεσμο επενδυτικό ορίζοντα. Κατά αυτόν τον τρόπο προσδίδουν σταθερότητα στην Κεφαλαιαγορά και διαθέτουν κεφαλαιουχικούς πόρους σε επιχειρήσεις με ανάλογα μακροπρόθεσμο ορίζοντα επένδυσης. Επίσης συμβάλλουν κατά θετικό τρόπο στην επιμήκυνση του Δημοσίου χρέους.

Επιπρόσθετα τα συνταξιοδοτικά προγράμματα ασφαλιστικών Επιχειρήσεων εδραιώνουν με τις τοποθετήσεις τους τη ρευστότητα των Κεφαλαιαγορών, δηλαδή την ικανότητα μεγάλων συναλλαγών με μικρές διαταραχές τιμών. Έτσι μπορούν να βοηθήσουν στη μείωση του κόστους κεφαλαίου και στη δημιουργία νέων επιχειρήσεων.

Είναι γνωστό ότι η ιδιωτική ασφάλιση αποτελεί ένα από τους μεγαλύτερους θεσμικούς επενδυτές παγκοσμίως και εισφέρει στην αύξηση της παραγωγικότητας μέσω του αισθήματος ασφαλείας που μεταδίδει στον ασφαλισμένο.

Θα πρέπει όμως να επισημανθεί ότι για να λειτουργήσει η ιδιωτική ασφάλιση σαν μοχλός ανάπτυξης, θα πρέπει να ενισχυθεί η εποπτεία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων με επαρκή στελέχωση και την υιοθέτηση σύγχρονων εποπτικών μεθόδων που θα δίδουν έμφαση στην φερεγγυότητα, οικονομική ευρωστία στη δυνατότητα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων να αντεπεξέλθουν στις μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις τους μέσα στο νέο διεθνοποιημένο ασφαλιστικό περιβάλλον.

Η αναγνώριση από μέρους του κράτους της ιδιωτικής ασφάλισης σαν συμπληρωματικής της κοινωνικής, τάση που καταγράφεται τόσο σε Ευρωπαϊκό όσο και σε στο διεθνές πεδίο, μέσα από μια ομαλή και ισορροπημένη μετάβαση, αναμένεται να ενδυναμώσει την αναπτυξιακή διάσταση των Ασφαλιστικών Εταιριών.

Οι περισσότερες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης έχουν προηγηθεί στη χρησιμοποίηση της ιδιωτικής ασφάλισης σε μεγαλύτερα κοινωνικά στρώματα. Τα μέχρι στιγμής συμπεράσματα είναι θετικά και στη χώρα μας θα βαδίσουμε προς την ίδια κατεύθυνση με προσοχή, σύνεση και αίσθημα ευθύνης.

Προοπτικές για τις συντάξεις εκτός Ι.Κ.Α.

του Γ. Ψηλού

Το θέμα "Προοπτικές για τις συντάξεις" ορθώς δεν αντιμετωπίστηκε ενιαίως. Ο διαχωρισμός του σε ΙΚΑ και άλλα Ταμεία ήθελε προφανώς να δώσει τη δυνατότητα διερεύνησης των ιδιαιτεροτήτων που εμφανίζουν οι άλλοι, πλην του ΙΚΑ, φορείς.

Το ΙΚΑ αποτελεί ως γνωστό τον γενικό (εθνικό) φορέα κύριας ασφάλισης των μισθωτών. Σ' αυτό υπάγονται όλοι οι μισθωτοί της χώρας οπουδήποτε της επικράτειας και αν εργάζονται, πλην των συνταξιοδοτούμενων από το Δημόσιο και πλην εκείνων που ασφαλιζονται σε άλλα ειδικά Ταμεία. Στο χώρο των μισθωτών τα Ταμεία αυτά είναι 15 για κύρια σύνταξη. Έχουμε:

1. Ένα για την ασφάλιση του Προσωπικού Γεωργ. Συνεταιρ. Οργανώσεων (ΤΑΥΣΟ).
2. Το ΤΣΠ-ΗΣΑΠ
3. Το ΤΣΠ-Νοσοκ. Αθηνών "ο ΕΥΑΓΓΕΛΙΣΜΟΣ"
4. Το ΤΑΠ-Ασφ. Εταιρίας η "ΕΘΝΙΚΗ"
- 5-9. Πέντε Ταμεία που ασφαλίζουν το προσωπικό των 6 Κρατικών Τραπεζών (σήμερα οι Τράπεζες έγιναν πέντε).
10. Το ΤΑΠ-ΟΤΕ.
- 11-13. Τρία Ταμεία ασφάλισης Προσωπικού Ημερήσιου και Περιοδικού Τύπου.
14. Το ΝΑΤ
15. Η Δ/ση Ασφάλισης του Προσωπικού της ΔΕΗ.

Τα Ταμεία αυτά, πλην δύο, προϋπήρξαν του ΙΚΑ.

Ο κύκλος των ασφαλιζομένων σε καθένα δεν έχει ανάγκη αναλύσεως. Προσδιορίζεται από τον τίτλο εκάστου. Μόνο για το ΤΑΠ-ΟΤΕ ίσως πρέπει να σημειώσουμε ότι ασφαλίζει για σύνταξη πέραν από το προσωπικό του ομώνυμου Οργανισμού και το προσωπικό των ΟΣΕ και ΕΛΤΑ.

Πέραν των ως άνω λειτουργούν και ομοειδή Ταμεία για την ασφάλιση των αυτοτελώς απα-



Ο κ. Γ. Ψηλός
Γ. Γενικός Διευθυντής ΙΚΑ και ΤΕΒΕ

σχολουμένων και ανεξάρτητων επαγγελματιών.

Έτσι έχουμε το ΤΕΒΕ, ΤΑΕ, ΤΣΑ, για τις αντίστοιχες κατηγορίες αυτοτελώς απασχολούμενων. Τα Ταμεία αυτά τελούν υπό ενοποίηση, με το "μίνι ασφαλιστικό" νομοσχέδιο που κατατέθηκε στη Βουλή. Στη χωρεία αυτή ανήκει και το ΤΑΝΠΥ.

Οι ανεξάρτητοι επαγγελματίες διαμοιράζονται στα Ταμεία: ΤΣΜΕΔΕ, Τ. Νομικών, ΤΣΑΥ.

Κ.Α. και Σύνταγμα

Το μόνο κοινό που έχουν μεταξύ τους όλα τα ως άνω Ταμεία είναι ότι αποτελούν ΝΠΔΔ, υποκείμενα, με την νομική τους αυτή προσωπικότητα, στον έλεγχο και την εποπτεία του Κράτους. Η εποπτεία είναι ουσιαστική, αφού δι' αυτής εκπληρώνεται η επιταγή του Συντάγματος (άρθρ. 22 παρ. 4) που ορίζει ότι: "Το Κράτος μεριμνά για την Κ.Α. των εργαζομένων ως νόμος ορίζει".

Έχει ερμηνευθεί ότι η Συνταγματική αυτή διάταξη εμπεριέχει δύο αρχές: Η μία κατοχυρώνει τη δημόσια μορφή της Κ.Α., με την έννοια ότι η υποχρεωτική ασφάλιση ασκείται είτε μόνο από το Κράτος είτε από ΝΠΔΔ (ΣτΕ: 5024/87, 2692/93). Με την επιφύλαξη αυτή, η δεύτερη αρχή καταλείπει στον κοινό νομοθέτη τη δυνατότητα όπως αυτός, με γνώμονα την προστασία και προαγωγή της Κ.Α. του πληθυσμού, προβαίνει σε ειδικότερες εκάστοτε ρυθμίσεις, δυνάμενες να προβεί κυρίως για το μέλλον σε οποιαδήποτε μορφής αλλαγή, αρκεί να μη θίξει τον πυρήνα της ασφάλισης, την υποχρεωτική δηλαδή, υπαγωγή σε κάποιο φορέα (ΣτΕ: 2253/76, 2692/93).

Έτσι έχουν κριθεί ότι δεν αντίκεινται στο Σύνταγμα μια σειρά ρυθμίσεων που επέφεραν ουσιαστικές αλλαγές "επί τα χείρω" για το μέλλον σε κατοχυρωμένα προηγουμένως ασφαλιστικά δικαιώματα.

Στο σημείο αυτό αρμόζει να πούμε ότι οι λοιπές διατάξεις του Συντάγματος, γενικής εκ πρώτης όψεως εφαρμογής, όπως για ισονομία και ίση μεταχείριση, εφαρμόζονται, κατά το ΣτΕ, στην Κ.Α. μόνο μεταξύ ασφαλισμένων και συνταξιούχων του αυτού φορέα. Επί πλέον, όσον αφορά τους μισθωτούς εφαρμόζονται και για την ελάχιστη ασφαλιστική προστασία (ΣτΕ: 2253/76, 2805/91).

Οι Συνταγματικές αυτές αρχές τηρήθηκαν ατύπως και πριν ακόμη προβλεφθούν από το Σύνταγμα. Απόδειξη τούτου ότι δεν υπήρξε ούτε υφίσταται παροχή κοινωνικοασφαλιστικής προστασίας στον κλάδο της κύριας σύνταξης που να καλύπτεται από ΝΠΙΔ.

Τα ελάχιστα ΝΠΙΔ που παρέχουν επικουρική σύνταξη σε ορισμένες κατηγορίες, έχουν αναχθεί σε φορείς Κ.Α., λειτουργούντες σε αναπλήρωση της Κρατικής Κ.Α. (ν: 1902/90, 1976/91, 2084/92), υποκείμενα στις ρυθμίσεις των νόμων αυτών, χωρίς να αλλοτριωθεί η νομική προσωπικότητά τους. Οι ρυθμίσεις αυτές κρίθηκαν ότι δεν αντίκεινται σε καμία διάταξη του Συντ. (Α.Π. 530/97, 538/97).

Αλλά και η ελευθεριότητα του νομοθέτη χρησιμοποιήθηκε σε όλη τη δυνατή έκτασή της. Δεκτές αυτής είναι ως γνωστό η νομοθετική εξουσία με πρωτογενείς ρυθμίσεις και η εκτελεστική όμοια ενεργούσα βάσει εξουσιοδοτήσεων (κανονιστικός νομοθέτης).

Διαμόρφωση δικαιωμάτων

Στα κύρια ασφαλιστικά θέματα των ειδικών Ταμείων των μισθωτών μέχρι το 1990, εγίνετο ευρύτατη χρήση των εξουσιοδοτικών κανόνων, σε σημείο που το ΣτΕ έκρινε πολλούς από αυτούς ως γενικούς και αόριστους. Έκτοτε, για θέματα συνταξιοδοτικά και εισφορών που ρυθμίστηκαν ενιαίως από το ν. 1902/90 και τους επιγενόμενους, επήλθε μείωση τούτων.

Η ευχέρεια του “ελευθέρως νομοθετείν” που είχε ο Κανονιστικός νομοθέτης, συνδυασθείσα με την νομική και οικονομική αυτοτέλεια καθενός ΝΠΔΔ και απαλλαγμένη, όπως προείπαμε, των κανόνων ισονομίας, ισοπολιτείας και ίσης μεταχείρισης για ασφαλισμένους διαφορετικών φορέων, ανέπτυξαν, στο διάβα του χρόνου, την ασφαλιστική φυσιολογία κάθε Ταμείου με χωριστά κριτήρια ως προς την θεμελίωση του δικαιώματος σε σύνταξη, τον τρόπο υπολογισμού της σύνταξης, τον καθορισμό των πόρων κ.λπ.

Το αποτέλεσμα είναι γνωστό. Η εικόνα της Κ.Α. στη χώρα μας εμφανίζει και εξακολουθεί εν πολλοίς να εμφανίζει, ένα puzzle διαφορετικών ρυθμίσεων, γενεσιουργών:

- Ανισοτήτων στις παροχές.
- Ανισοβαρών επιβαρύνσεων στις πηγές προσπορισμού εσόδων.

Στη μορφοποίηση αυτή ο Κανονιστικός νομοθέτης είχε δύο συμπαροστάτες. Το Σ.Κ.Α. και την απουσία αναλογιστικής υποστήριξης.

Το Σ.Κ.Α. ως συμβουλευτικό όργανο, εξ ορισμού έπρεπε να συντονίζει την Κ.Α. με κανόνες

και αρχές ενιαίους. Τουναντίον, από της σύστασής του, το 1935, χρησιμοποιήθηκε για να επιτύχει ό,τι το αντίθετο. Ενέκρινε οποιαδήποτε πρόταση των Δ.Σ. των ειδικών Ταμείων, άσχετα και ασύνδετα με τα ισχύοντα σε άλλα Ταμεία και ιδίως στο ΙΚΑ. Καλλιεργήθηκε και όχι αδικώς, η αντίληψη ότι ό,τι ήθελε κάθε Ταμείο μπορούσε να περάσει.

Από την άλλη πλευρά η απουσία αναλογιστική υποστήριξης των προταθειών στο παρελθόν ρυθμίσεων, έπαιξε καταλυτικό ρόλο στο σύστημα. Για λόγους οικονομίας χρόνου παραλείπω το ιστορικό του θέματος, το οποίο μόνο απαγοίτευση προκαλεί ο τρόπος της αντιμετώπισής του από την Πολιτεία μέχρι το 1992. Κατά τη συζήτηση που θα επακολουθήσει ίσως χρειασθεί να το αναλύσουμε.

Αποτέλεσμα όλης αυτής της άναρχης δόμησης στο σύστημα, υπήρξε η καθιέρωση ευεργετικών ρυθμίσεων, υπέρ των ασφαλισμένων των ειδικών Ταμείων, σε όλο το φάσμα του συνταξιοδοτικού δικαιώματος.

Μία γενική θεώρηση οδηγεί στο συμπέρασμα ότι οι προσπάθειες κάθε φορά κατέτειναν στο να εναρμονισθεί το σύστημα συνταξιοδότησης των ασφαλισμένων αυτών, με εκείνο των δημ. υπαλλήλων, πράγμα που τελικά επιτεύχθηκε με ελάχιστες αποκλίσεις. Όπως θα δούμε και πιο κάτω η εναρμόνιση αυτή διατηρείται. Η αλήθεια αυτή στοιχειοθετεί την πρώτη ιδιαιτερότητα των ειδικών Ταμείων μισθωτών.

Ειδοποιό διαφορά μεταξύ Δημοσίου και των εν λόγω Ταμείων αποτελεί το γεγονός ότι στο Δημόσιο δεν τηρείται ειδικός Λ/σμός συνταξιοδότησης μέσω του οποίου να εξυπηρετείται το σύστημα. Στα ασφαλιστικά Ταμεία η παράμετρος αυτή αποτελεί τη συνιστώσα του οικονομικού ισοζυγίου του κάθε φορέα.

Για τους φορείς που δεν έχουν κοινωνικούς πόρους επομένως στηρίζονται στις επαγγελματικές εισφορές, η επάρκεια του εν λόγω ισοζυγίου, με τις ειδικές προβλέψεις που απαιτεί η Κ.Α. (αποθεματικά ασφαλείας κ.λπ.), εξαρτάται απολύτως από την ειδική δημογραφική-αναλογιστική σχέση του καλυπτόμενου, από την ασφάλιση, πληθυσμού. Στα ειδικά Ταμεία αυτή η σχέση κατά μέσο όρο έφθασε να είναι 1:1,66. Δηλαδή 2 1/2 εν ενεργεία ασφαλισμένοι εισφέρουν πόρους για τη συνταξιοδότηση ενός συνταξιούχου. Υπάρχουν και Ταμεία στα οποία η σχέση αυτή είναι αρνητική, δηλαδή κάτω της μονάδας. Παράδειγμα: Το ΤΑΠ - ο ΕΥΑΓΓΕΛΙΣΜΟΣ έχει 1:0,36, το ΤΣΠ-Τρ. Ελλάδος και Κτηματικής 1:0,87. Με την αποχώρηση από το Ταμείο του προσωπικού της Κτηματικής που συγχωνεύθηκε στην ΕΤΕ, η σχέση θα επιδεινω-

θεί. Το ΤΣΠ-ΑΤΕ σχέση 1:0,90, την ΕΤΒΑ 1:0,94 και των ΗΣΑΠ 1:0,96.

Η υγιής σχέση είναι τουλάχιστον 1:4,5. Από τα ειδικά Ταμεία μόνο το ΤΣΠ-ΕΑΘ την εξασφαλίζει 1:5,08.

Η αντισφαλιστική αυτή σχέση είναι μοιραία στα Ταμεία αυτά. Ο σχετικά μικρός και, εν πολλοίς, σταθερός αριθμός ασφαλισμένων κατά Ταμείο, αποτελεί την αχίλλειο πτέρνα αυτού. Το επισφαλές αυτό σημείο σε συνδυασμό με τις ευνοϊκές προϋποθέσεις συνταξιοδότησης, ενισχυόμενες και με κίνητρα εθελουσίας εξόδου, την παράταση του μέσου όρου ζωής και άλλα τινά, συντηρούν επιδεινούμενη τη σχέση αυτή σε κάθε Ταμείο. Το γεγονός συνιστά τη δεύτερη ιδιαιτερότητα των ειδικών Ταμείων.

Από την άλλη πλευρά οι ασφυκτικοί περιορισμοί του παρελθόντος ως προς την τοκοφορία των αποθεματικών και το αναξιοποίητο της περιουσίας που συνεχίζεται, επιδείνωσαν την οικονομία των φορέων.

Έτσι η οικονομική κρίση στην Κ.Α. ήταν το πρώτο αναμενόμενο επακόλουθο.

Στα Ταμεία ευρύτερης απήχησης (ΙΚΑ, ΝΑΤ κ.λπ.) η κρίση είναι εμφανής και πάντοτε δημοσιοποιούμενη. Οι μέθοδοι όμως αντιμετώπισής της ανεπαρκείς και αναποτελεσματικοί. Η λύση του έντοκου δανεισμού που επιλέχθηκε στην προηγούμενη 10ετία με επιτόκιο 18-32% απλώς αναπαρήγαγε το έλλειμμα.

Στα λοιπά Ταμεία η κρίση σοβούσε από πολύ νωρίτερα. Όμως βρέθηκαν λύσεις προληπτικής και κατασταλτικής αντιμετώπισής τους, έξω από παραδειγμένες κοινωνικοασφαλιστικές αρχές. Οι λύσεις δεν είναι όμοιες για όλους τους φορείς.

Σε όλα τα ειδικά Ταμεία πλην εκείνων του προσωπικού τύπου, της ΔΕΗ και του ΤΑΥΣΟ, οι εργοδότες των ασφαλισμένων ήρχοντο ανέκαθεν αρωγοί καλύπτοντες καθ' έτος τα ελλείμματα χρήσεως. Τούτο επιτεύχθηκε με τυπικούς νόμους ή καταστατικές διατάξεις.

Στη ΔΕΗ το σύστημα στηρίζεται σε άλλη φιλοσοφία. Η Επιχείρηση είναι και φορέας ασφάλισης των υπαλλήλων της, επιβαρυνόμενη με το ύψος των συντάξεων που καταβάλλει, εισπράττουσα η ίδια για λογαριασμό της μόνο τις εισφορές των ασφαλισμένων της.

Στα Ταμεία Τύπου το πρόβλημα αντιμετωπίστηκε με Κοινωνικό Πόρο.

Ειδικότερα, στην τιμή των τιμολογίων επί των διαφημίσεων που γίνονται διά του Τύπου ή προβάλλονται ή εκφωνούνται από ραδιοηλεκτρονικά μέσα (κρατικά ή ιδιωτικά), έχει επιβληθεί από το

1941 πρόσθετο ποσοστό, καλούμενο αγγελιόσημο. Τούτο ποικίλλει, ανάλογα με το μέσο προβολής της διαφήμισης. Επίσης διαφοροποιημένο είναι και το ποσοστό που προσπορίζεται κάθε Ταμείο από το προϊόν του. Το ότι το έσοδο αυτό αποτελεί Κ.Π. δεν έχει αμφισβητηθεί από κανένα. Άλλωστε περί αυτού αποφάνθηκε και το ΣτΕ με την 1998/90 απόφασή του. Έκτοτε εκδόθηκαν 23 νόμοι, με τελευταίο το ν.2429/96, και ορισμένες υπουργικές αποφάσεις, με τους οποίους τροποποιήθηκε, αυξήθηκε, ανακαταναμήθηκε στους διάφορους φορείς κ.λπ. ο πόρος αυτός.

Το αγγελιόσημο δεν εθίγει και δεν περιορίστηκε ούτε με το ν.2084/92, έμεινε ανέπαφο. Για να δώσουμε και μια εικόνα πιο παραστατική μπορούμε να πούμε ότι κατά κεφαλή ασφαλισμένου το έσοδο κάθε Ταμείου από τα κατωτέρω για το 1997 προϋπολογίστηκε:

- ΤΣΠ-ΕΑΘ δρχ. 1.062.000 ή ποσοστό 238,96 τις εισφορές
- ΤΑΥΣΥΤ δρχ. 1.375.000 ή ποσοστό 327 στις εισφορές
- ΤΑΤΤΑ δρχ. 1.666.000 ή ποσοστό 125 στις εισφορές

Με δεδομένες τις θεσμοθετημένες αυτές πηγές χρηματοδότησης ανεφάνηκε η τρίτη ιδιαιτερότητα των ειδικών Ταμείων.

Κοινωνικούς Πόρους εισπράττουν και τα Ταμεία: Μηχανικών, Νομικών, Υγειονομικών, καθώς και το ΤΣΑ, ΤΕΒΕ, ΤΑΕ. Τα δύο τελευταία με μορφή επιχορήγησης.

Παρά ταύτα η κρίση συνεχιζόταν αυξανόμενη. Ο φόβος της αδυναμίας, των μεγάλων ιδία ασφαλιστικών Οργανισμών, να ανταπεξέλθουν στις υποχρεώσεις τους ήταν επικρεμάμενος.

Πριν από τον επαπειλούμενο κίνδυνο έπρεπε να ληφθούν νέα νομοθετικά μέτρα. Τούτο έγινε με τους αλληλοδιαδόχους ν. 1902/90, 1976/91 και 2084/92 και άλλους μικρότερης εμβελείας. Φυσικό ήταν τα μέτρα αυτά να ισχύσουν και στο Δημόσιο, αλλά και για “την ταυτότητα του νομικού λόγου” όπως λέμε να επεκταθούν και στα ειδικά Ταμεία, των οποίων το έλλειμμα κάθε οικονομικής χρήσεως μεγάλωνε.

Τα μέτρα αυτά είναι γνωστά σε όλους μας. Γνωστό ακόμη είναι ότι θέτουν περιορισμούς. Πρέπει όμως να πούμε ότι πολλοί από αυτούς ήταν δικαιολογημένοι και απαραίτητοι.

Το ουσιαστικότερο είναι ότι οι ασφαλισμένοι διαχωρίστηκαν σε δύο βασικές κατηγορίες. Τους παλαιούς και νέους ασφαλισμένους. Νέοι είναι όσοι δημιουργούν το πρώτο ασφαλιστική σχέση με φορέα κύριας ασφάλισης ή το Δημό-

σιο πλν του κυρίως ΟΓΑ, μετά την 1.1.1993. Όλοι οι άλλοι εντάσσονται στην τάξη των παλαιών ασφαλισμένων.

Στους νέους ασφαλισμένους όλου του φάσματος (Δημόσιο, ασφαλιστικούς φορείς (κύριας και επικουρικής) και για όλους τους κλάδους ασφάλισης) επιβλήθηκαν νέοι κανόνες σε όλα τα επί μέρους θέματα ασφάλισης και παροχών, διάφοροι εκείνων που ισχύουν για τους μέχρι 31.12.1992 ασφαλισθέντες. Διακρίνεται για την αυστηρότητα των προϋποθέσεων για θεμελίωση δικαιώματος σε σύνταξη, τον περιορισμό του ύψους αυτής, αλλά και την καθιέρωση ίσης επιβάρυνσης αναλόγως του ύψους των αποδοχών απεριόριστως. Παράλληλα για τους νέους ασφαλισμένους καταργήθηκε η δυνατότητα παράλληλης, υποχρεωτικής ασφάλισης σε δύο φορείς.

Τέλος επέβαλε τη συμμετοχή του Κράτους στη χρηματοδότηση της Κ.Α. με 10% εισφορά επί των αποδοχών των νέων ασφαλισμένων για την κύρια σύνταξη και 3,80% για την ασθένεια.

Για τους παλαιούς ασφαλισμένους, πλν εκείνων των Ταμείων τύπου:

- Καταργήθηκε η 15ετία όπου ίσχυε για συνταξιοδότηση των γυναικών που εισήλθαν στην ασφάλιση μετά την 1.1.1983.
- Τέθηκαν όρια ηλικίας, όπου δεν υπήρχαν, προοδευτικά αυξανόμενα, κατά κατηγορία ασφαλισμένων, φύλο, χρόνου εισόδου στην ασφάλιση.
- Οι υπαγόμενοι στα ειδικά Ταμεία ασφαλισθέντες οπουδήποτε μετά την 1.1.1983, θα δικαιωθούν σύνταξη λόγω γήρατος με προϋποθέσεις αυστηρότερες εκείνων του ΙΚΑ.
- Καθορίστηκαν νέα ποσοστά κατά κλάδο ασφάλισης, ίσα για τους ασφαλισμένους μισθωτούς με εκείνα του ΙΚΑ, διατηρουμένων όμως των τυχόν μεγαλύτερων.
- Ορίστηκαν προϋποθέσεις συνταξιοδότησης από τα Επικουρικά Ταμεία όμοιες με εκείνες που ισχύουν στο φορέα κύριας ασφάλισης.
- Θεσμοθετήθηκε και πάλι η υποχρέωση του εργοδότη "... να καλύπτει τα τυχόν προκύπτοντα σε κάθε οικονομική χρήση ή κατά τη διάρκεια χρήσης ελλείμματα του αντίστοιχου φορέα" (άρθρ. 10 ν.1976/91). Πρόκειται για τα Ταμεία προσωπικού των Τραπεζών, του ΤΑΠ-ΟΤΕ, του ΤΣΠ-ΗΣΑΠ και τη Δ/ση Ασφάλισης Προσωπικού

της ΔΕΗ κύριας ασφάλισης οπωσδήποτε και ίσως και επικουρικής.

Μεταγενέστερες νομοθετικές παρεμβάσεις επέφεραν αμέσως τις εξής τροποποιήσεις στο προαναφερθέν θέμα:

- Η υποχρέωση του ΟΤΕ προς το ΤΑΠ-ΟΤΕ περιορίστηκε γενικών στα 11 δισ. δρχ. για κάθε έτος (ν.2257/94 άρθρο δεύτερο παρ. 21).
- Στο ΤΣΠ-ΗΣΑΠ συμβάλλει και ο ΛΑΦΚΑ καθ' έτος με ένα σεβαστό ποσό. Για το έτος 1997 προϋπολογίστηκε σε 1,866 δισ. δρχ.
- Έγιναν ρυθμίσεις για την αξιοποίηση της κινητής και ακίνητης περιουσίας των φορέων. Από αυτές ελάχιστες αφήνουν πρωτοβουλία στα Δ.Σ. των φορέων για επικερδείς χειρισμούς.

Όμως, η Κ.Α. εξακολουθεί να προκαλεί ριγή. Όλοι οι δείκτες που επηρεάζουν την οικονομική τους υπόσταση και στους οποίους ήδη αναφερθήκαμε (γενική δημογραφική κατάσταση, ειδική δημογραφική - αναλογιστική κατάσταση, οικονομική κρίση κ.ά.) έχουν πορεία δυσμενή.

Οι δημογράφοι, αναλογιστές και οικονομικοί αναλυτές μιλούν για κατάρρευση του θεσμού το 2005. Το πρόβλημα θέλω να πιστεύω έχουν συνειδητοποιήσει και όλοι όσοι έχουν υπεύθυνο λόγο στο προκείμενο θέμα. Εξ ου και ο εξαγγελθείς κοινωνικός διάλογος σε δύο επίπεδα.

Το νομοσχέδιο που κατατέθηκε στη Βουλή, παρά την προσωινία του "μίνι ασφαλιστικό", περιέχει και ρυθμίσεις μείζονος ενδιαφέροντος για όλους τους φορείς, διότι ανατρέπει θεσμικές έννομες πρακτικές εφαρμοζόμενες από καταβολής του θεσμού.

- Προβλέπει αναστολή της σύνταξης, ασχέτως αιτίας συνταξιοδότησης, κατά περίπτωση παντός εργαζομένου συνταξιούχου.
- Θεσμοθετεί τη σύνταξη του επιζώντος συζύγου (χήρας-χήρου), αλλά ταυτόχρονα περιορίζει το δικαίωμα αυτών στη λήψη της σύνταξης δραστικά ανάλογα με την ηλικία του επιζώντος, την ύπαρξη τέκνων, και το εκ της εργασίας ή συντάξεως εισόδημά του.
- Θέτει νέους κανόνες, εν πολλοίς όμοιους με τους προηγούμενους για την αξιοποίηση περιουσιακών στοιχείων και αποθεματικών.

ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΖΩΗΣ



ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ

Έχει και η ζωή την υπεραξία της

Οι καιροί απαιτούν μεγαλύτερη εξασφάλιση στα γηρατειά, περισσότερη οικονομική ενίσχυση παιδιών ή αγαπημένων ανθρώπων... Γι' αυτό κάντε ένα ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΖΩΗΣ, ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ. Χαρίστε στον εαυτό σας, στην οικογένειά σας, στα παιδιά ή στους αγαπημένους σας, ένα πρόγραμμα που συνδυάζει μοναδικά την αποταμίευση - επένδυση με την ασφαλιστική κάλυψη ενός Συμβολαίου Ζωής ! Με το Ομολογιακό Συμβόλαιο Ζωής ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ, και με μια - μόνο - πληρωμή ασφαλιστρών, έχετε 3 επιλογές :

- Μικτή εξασφάλιση. Ασφαλιστική κάλυψη και σύνταξη σε όποια ηλικία επιλέξετε.
- Ισόβια προστασία και σίγουρη απόδοση για το ποσό των χρημάτων σας που επενδύθηκε.
 - Σίγουρη και αποδοτική επένδυση.

Με τη σιγουριά των επενδύσεων της Αγροτικής Ζωής. Η Νέα Γενιά Συμβολαίων ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ της Αγροτικής Ζωής, με ενιαίο Ασφάλιστρο και ενιαία Απόδοση, συμφέρει περισσότερο γιατί εξαγοράζεται, διατίθεται άμεσα, χωρίς περιορισμό στον αριθμό και το ύψος επένδυσης, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες. Αγοράστε λοιπόν σήμερα ένα Ομολογιακό Συμβόλαιο Ζωής! Γιατί ΥΠΕΡ- ΑΞΙΖΕΙ...
ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ : Εδώ η επένδυση είναι έργο Ζωής...

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
 ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
 ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

ΟΡΓΑΝΩΣΗ

Οργανωθείτε, επειδή όποιος δεν έχει μυαλό έχει πόδια!



Φίλοι ασφαλιστές, οργανωθείτε·
Φίλοι Managers, οργανωθείτε·
Φίλοι Γενικοί Δ/ντές, οργανωθείτε·

Επειδή "των φρονίμων τα παιδιά πριν πεινάσουν μαγειρεύουν", επειδή "χίλιες φορές καλύτερα να συζητάς παρά να πολεμάς", επειδή δεν γίνεται τίποτα όταν είναι "ανακατωμένος ο ερχόμενος", επειδή "Άρες μάρκες κουκουμάρες" δεν θέλουν οι πελάτες, επειδή "Άρτσι-μπούρτζι και λουλάς" δεν ταυριάζει σε ασφαλιστές, επειδή δεν πρέπει να πούνε ότι "αυτοί δεν έχουν άλογα, τα πόδια καβαλάνε", επειδή "πίσω έχει η αγλάδα την ουρά", επειδή "Δος μοι πα στω και ταν γαν κινήσω", επειδή "Δώδεκα Καραγιανναίοι δέκα τρεις ταμπουράδες", επειδή "έξις δεύτερα φύσις", επειδή ως τώρα "έχασε η μάνα το παιδί και το παιδί τη μάνα", επειδή "ή παπάς παπάς ή ζευγάς-ζευγάς", επειδή όσοι δεν οργανωθούν θα πουν "το ψωμί ψωμάκι", επειδή άλλο "θεωρία επισκόπου και άλλο μυλωνά", επειδή "και δόξα και παράδεισο με τα λεφτά τα αγοράζεις", επειδή "καιρός παντί πράγματι", επειδή δεν πρέπει να γίνεστε "κολλητισίδα", επειδή είναι κακό η δουλειά και να είναι σαν "λίθοι και πλίνθος κέραμοι ατάκτως ερριμμένα", επειδή "μηδείς αγεωμέτρητος εισίτω", σε δουλειές που θέλουν γεωμετρία, επειδή είναι άσχημο να πούνε "Μην είδατε τον Παναγή", ή "μην τον είδατε μην τον απαντήσατε", ή "μπάτε σκύλοι αλέστε και αλεστικά μη δίνετε", ή "καλά τον Αύγουστο που

να παχίεις οι μύγες", επειδή δεν πρέπει να "πάτε Ξυπόλητοι στ' αγκάθια", επειδή "ο ατζαμής δεν κερδίζει πάντα", επειδή δεν είναι πρόπον "ο ένας να λέει το μακρύ του και ο άλλος το κοντό του", επειδή "οι μεγάλοι άνθρωποι κάνουν μεγάλα λάθη", επειδή "ο πηλός αν μη δαρεί, κέραμος ου γίνεται", επειδή "ό,τι σπείρεις θα θερίσεις", επειδή "ο χρόνος είναι χρήμα", επειδή "ο φρόνιμος πάντα πριν λογαριάζει", επειδή "το πάθημα γίνεται μάθημα", επειδή "Τσιριγιώτης έβαλε την σαρδέλα και κελάηδεσε", επειδή είναι κουραστικό να πεις "φτου και από την αρχή", και καλόν το "χρόνου φείδου" και το "Ως ευ παρέστης!"

ΔΙΑ ΤΑΥΤΑ, τώρα που αρχίζει η νέα χρονιά,

ΟΡΓΑΝΩΘΕΙΤΕ καθιερώνοντας το πρώτο 15ήμερο του 1999 σαν 15ήμερο μελέτης και οργάνωσης...

Ξεκινήστε Ξαναδιαβάζοντας τα βιβλία της LIMRA που τα χρυσοπληρώσατε.

ΓΙΑΤΙ ΝΑ ΟΡΓΑΝΩΘΟΥΜΕ;

Η προφανέστερη απάντηση στην ερώτηση «γιατί να οργανωθούμε» είναι και η πλέον πειστική: σχεδόν όλοι οι επιτυχημένοι ασφαλιστές είναι οργανωμένοι σωστά, ενώ σχεδόν όλοι οι αποτυχημένοι ασφαλιστές δεν είναι.

Ο τύπος της οργάνωσης με την οποία ασχολείται αυτό το αφιέρωμα είναι εκείνος με τον οποίο φέρνουμε κοντά όλα τα βασικά στοιχεία της δουλειάς ενός ασφαλιστή, τα οποία συνήθως είναι ανεξάρτητα το ένα από το άλλο.

Ένας ασφαλιστής λειτουργεί ανεξάρτητα και κατ' επιλογή. Ανάλογα με τον τύπο της σύμβασης εργασίας, ο ασφαλιστής μπορεί να χαρακτηριστεί σαν υπάλληλος ή σαν ελεύθερος επαγγελματίας, αλλά στους βασικούς τομείς του ελέγχου και της υπευθυνότητας για τα αποτελέσματα της δουλειάς, ο ασφαλιστής είναι ο μόνος υπεύθυνος.

Ο ασφαλιστής συνήθως έχει επιλέξει την καριέρα σ' αυτό το επάγγελμα για τρεις λόγους: ελευθερία δράσης, να κάνει λεφτά και για την προσωπική ικανοποίηση από τη δουλειά.

Στην αρχή είχε τονιστεί στο νέο ασφαλιστή ότι δεν υπάρχει όριο στην ελευθερία δράσης, στα χρήματα που μπορούν να κερδηθούν και στην ικανοποίηση που μπορεί να κερδηθεί από το γεγονός ότι είναι ένας καθιερωμένος και επιτυχημένος ασφαλιστής. Μέσα σε κάποια πλαίσια, όλα αυτά είναι αλήθειες.

Υπάρχει όμως όριο στο διαθέσιμο χρόνο του καθενός, στο χρόνο που μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να πετύχουμε ή όχι τα επιθυμητά αποτελέσματα. Υπάρχουν 24 ώρες την ημέρα, επτά ημέρες την εβδομάδα και ακριβώς 52 εβδομάδες το χρόνο.

Όλοι οι άλλοι παράγοντες που καθορίζουν την επιτυχία ενός ασφαλιστή είναι μεταβαλλόμενοι και μπορούν κατά κάποιο τρόπο να ελεγχθούν. Ο ασφαλιστής μπορεί να αυξήσει τις γνώσεις του γύρω από τις ασφάλειες, να βελτιώσει την τεχνική πωλήσεων μέσα από την παρατήρηση και την πείρα. Οι πωλήσεις και τα εισοδήματα μπορούν να αυξηθούν επεκτείνοντας την αγορά. Όλα αυτά μπορούν να γίνουν. Είναι πράγματα για τα οποία τόσο οι συνεργάτες όσο και οι διευθυντές και ακόμη και η εταιρία είναι πρόθυμοι να δώσουν τη βοήθειά τους.

Τίποτε όμως δεν είναι πολυτιμότερο από ένα επιπλέον λεπτό της ώρας. Ο χρόνος είναι το κεφάλαιο του ασφαλιστή, ένα πολύτιμο περιουσιακό στοιχείο. Είναι επίσης μοναδικό γιατί ο χρόνος δεν μπορεί να συσσωρευτεί. Δεν υπάρχει αποθήκη χρόνου. Πρέπει να χρησιμοποιηθεί την ίδια στιγμή, λεπτό το λεπτό, ώρα την ώρα, μέρα τη μέρα.

Καθώς ο χρόνος δεν μπορεί να συσσωρευτεί για να χρησιμοποιηθεί αργότερα, η κοινή λογική λέει ότι κάποιες προτεραιότητες που θα τεθούν θα καθορίσουν τη χρήση του. Πρέπει να υιοθετηθεί και να ακολουθηθεί κάποιος πρακτικός τρόπος, ώστε να επιβεβαιώσει ότι τα πλέον σημαντικά πράγματα θα γίνουν πρώτα και τα λιγότερο σημαντικά αργότερα.

Αυτή η ανάγκη να καθοριστούν οι πρωταρχικές ενέργειες είναι βασική και ακούγεται πολύ λογική, αλλά δεν είναι και τόσο εύκολη. Η μόνη ευκολοδιάκριτη διαφορά στην πρακτική της δουλειάς μεταξύ ενός ασφαλιστή με υψηλά εισοδήματα και ενός με χαμηλά είναι στο διαφορετικό τρόπο που επενδύουν το χρόνο τους.

ΚΑΚΗ ΚΑΙ ΚΑΛΗ ΟΡΓΑΝΩΣΗ

Παρακάτω είναι μια παράλληλη λίστα που συγκρίνει τυπικά αποτελέσματα δουλειάς που έγινε από ασφαλιστή με κακή (αν όχι καθόλου) οργάνωση και από έναν άλλο ασφαλιστή που έχει αποφασίσει τι να κάνει, γιατί, πώς και πότε.

Ο ασφαλιστής με κακή οργάνωση

1. Η παραγωγή γίνεται σε ακανόνιστα διαστήματα
2. Έχει μακροχρόνιες πτώσεις παραγωγής που έχουν σαν αποτέλεσμα τα χρέη
3. Ψάχνει πάντα να βρει διάφορους υποψήφιους πελάτες
4. Έχει μεγάλες περιόδους αναζήτησης υποψηφίων
5. Το βρίσκει δύσκολο να βγει στην αγορά
6. Έχει μεγάλες περιόδους με χαμηλό ηθικό
7. Δουλεύει με κακούς υποψήφιους στις περιόδους κάμψης

Ο ασφαλιστής με καλή οργάνωση

1. Η παραγωγή είναι σταθερή και επικερδής
2. Αποφεύγει τις πτώσεις παραγωγής και έχει σταθερά εισοδήματα
3. Δεν χρειάζεται να βρει περισσότερους από έναν υποψήφιο κάθε φορά
4. Μικρές ή καθόλου περιόδους αναζήτησης υποψηφίων
5. Έχει πάντα περιπτώσεις που χρειάζονται προσοχή
6. Είναι πάντοτε απασχολημένος και ζει έντονα τη δουλειά
7. Δουλεύει αποδοτικά κάνοντας κάθε κλείσιμο πηγή νέων υποψηφίων πελατών

Η αριστερή στήλη στη λίστα περιγράφει έναν ασφαλιστή, ο οποίος πρέπει να προσπαθήσει πολύ. Αν ο ασφαλιστής είναι μεταξύ των σπηλών, χρειάζεται αρκετή δουλειά ακόμη για να οργανωθεί. Σε κάθε περίπτωση, οι έξι τομείς στους οποίους πρέπει να κατευθυνθεί η δουλειά οργάνωσης του ασφαλιστή είναι γενικά οι ίδιοι για όλους.

Πριν από 20 χρόνια, 20 χρόνια μπροστά έβλεπε τότε ο Δημ. Κοντομηνάς, ο "κατ' εξοχήν άνθρωπος οργάνωσης για την επιτυχία. Ό,τι "προγραμματίσει" στα όνειρά του έγιναν πραγματικότητα αφού το δύσκολο είναι να "συλλάβεις" κάτι στη δομή του, στο πώς θα είναι. Κάπου εκεί στο 1980 κάποιοι ασφαλιστές και Διευθυντές γραφείων του ζητούσαν ένα "οργανωτικό κανονισμό λειτουργίας" κ.λπ. και αυτός έλεγε με σοφία: "οργάνωση μερικές φορές είναι να μην έχεις οργάνωση. Είναι κανονισμός να μην έχεις κανονισμό όταν αυτό απαιτούν οι καιροί!"...

Παρ' όλα αυτά είναι σκληρός στους κανόνες του παιχνιδιού που απαιτεί μια καλή οργάνωση. Στη μηχανογράφηση-πληροφορική "έριξε" αρκετά δισεκατομμύρια ώστε να είναι καλά πληροφορημένος... κάτι που δίνει μόνο η οργάνωση. Ο



Κοντομηνάς δεν ήταν ποτέ δούλος της "οργάνωσης για την οργάνωση", ήταν δέσμιος της συνεχούς οργανωμένης σκέψης για επιτυχία φτιάχνοντας μια οργανωμένη δουλειά που έβγαζε και βγάζει συνέχεια επιτυχημένους ανθρώπους ενός οργανωμένου Ομίλου πρωταγωνιστών της οργάνωσης...

Στη φωτογραφία, 20 χρόνια πριν βλέπουμε τον Δ. Κοντομηνά να δείχνει τον πρώτο προσωπικό ηλεκτρονικό υπολογιστή που χρησιμοποίησε Έλληνας ασφαλιστής, κάτι που κάποιοι το συζητάνε ακόμα και σήμερα.

1. Χρηματικές ανάγκες
2. Εργασιακές συνθήκες
3. Αναζήτηση υποψηφίων πελατών
4. Διατήρηση αρχείων
5. Εξωτερικές δραστηριότητες
6. Πρόγραμμα αυτοβελτίωσης

Κάθε ένα από τα παραπάνω θέματα αναπτύσσεται σε διάφορα βιβλία και θα κάνουμε λόγο. Αλλά πριν προχωρήσουμε θέτοντας στόχους και διαδικασίες για οργάνωση αυτών των τομέων, χρειάζεται να πούμε κάτι για την οργάνωση της σκέψης του ασφαλιστή.

Λίγα θα επιτευχθούν με το να καταστρώσουμε μηχανικά πλάνα, να τα γράφουμε και να προσπαθούμε να τα εφαρμόσουμε, εκτός αν ο ασφαλιστής που κάνει αυτά τα σχέδια είναι σίγουρος ότι δεν υπάρχει καλύτερος τρόπος να λειτουργήσει κανείς.

Ο ασφαλιστής πρέπει να πειστεί ότι άλλοι έχουν δοκιμάσει διάφορες μεθόδους, αλλά όλοι όσοι έφτασαν σε κάποια επιτυχία σε αυτή τη δουλειά καταλήγουν στο ίδιο συμπέρασμα: «Είναι πολύ σημαντικό να οργανώνεις τον εαυτό σου».

Ίσως ο καλύτερος τρόπος για έναν ασφαλιστή να οργανώσει τη σκέψη του, είναι να ρωτήσει:

- «Τι ακριβώς ζητώ από το επάγγελμα του ασφαλιστή;»
- «Σε ποιο σημείο θέλω να βρίσκομαι μετά από πέντε χρόνια; Μετά από δέκα; Μετά από είκοσι;»
- «Τι είμαι διατεθειμένος να κάνω για να πετύχω τους σκοπούς μου;»
- «Δουλεύω για το αύριο ή δουλεύω έτσι ώστε όλη η υπόλοιπη ζωή μου να επηρεάζεται από αυτό που κάνω σήμερα;»



Τα πάντα θέλουν οργάνωση, ακόμα και η διεξαγωγή ενός επιτυχημένου συνεδρίου όπως αυτά τα πολύ υψηλού επιπέδου συνέδρια της NN. Το άριστα 10 που δίνουμε στα συνέδριά της δεν είναι τυχαίο. Είναι αποτέλεσμα πολλών προσπαθειών από πολλά άτομα με σημαντικές εμπειρίες και δράση, όπως στη φωτό ο κ. Στεφ. Ψαράκης και η κ. Σοφία Ρατσιάτου με τον Επικεφαλής του Προεδρείου του Συμβουλίου Διοικήσεως του I.N. Group Ad. Jacobs.

ΗALICO είναι μια από τις καλά οργανωμένες ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα, γι' αυτό και οι επιδόσεις της βραβεύονται από την αγορά με ανώτερες διακρίσεις, και αυτή συγχαίρει τους συνεργάτες της όπως εδώ ο κ. Α. Βασιλείου επαινεί τον κ. Λ. Δουλγεράκη. Τα καλά αποτελέσματα έρχονται μετά από καλή οργάνωση...



Οι απαντήσεις σ' αυτές τις ερωτήσεις οδηγούν λογικά σε βραχυχρόνια και μακροχρόνια σχέδια. Για το απώτερο μέλλον ο ασφαλιστής πρέπει να ρωτήσει και να απαντήσει σε ερωτήσεις όπως:

- «Πού θέλω να βρίσκομαι μετά από 10 χρόνια;»
- «Τι θέλω για μένα και την οικογένειά μου όσον αφορά το σπίτι και τις ευκολίες της ζωής;»
- «Πόσο εισόδημα θέλω να έχω;»
- «Πόσους πελάτες θέλω; Πόσους πρέπει να έχω;»

Οι απαντήσεις σ' αυτές τις ερωτήσεις καθορίζουν τα μακροχρόνια σχέδια, τους στόχους.

Ενώ είναι πιθανό να υπάρξουν κάποιες διαφοροποιήσεις, ποτέ δεν πρέπει να συμβιβαστούμε για το συνολικό σχεδιασμό προς την επιτυχία.

Υπάρχουν επίσης και τα βραχυχρόνια σχέδια. Αυτά είναι τα πράγματα που πρέπει να γίνουν σήμερα, αυτό το μήνα, αυτό το χρόνο, πράγματα τα οποία θα φέρουν τον ασφαλιστή πιο κοντά στους τελικούς στόχους.

Πόσες συζητήσεις για πωλήσεις; Πόσα τηλεφωνήματα; Πόσους υποψηφίους; Πόσες πωλήσεις; Πόσα χρήματα;

Η ολοκλήρωση τέτοιων μικρού βεληνεκούς σχεδίων μπορούν να θεωρηθούν σαν μικρές νίκες, που θα μας οδηγήσουν στο να κερδίσουμε τον «πόλεμο».

ΦΟΡΜΑ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ ΤΟΥ ΠΑΡΑΓΩΓΟΥ

1. Αποτελέσματα πωλήσεων (3 τελευταία χρόνια) _____
2. Ποσοστιαία αύξηση (ή μείωση) _____% _____% _____%
3. Τι πωλήσεις θα πετύχω τον επόμενο χρόνο; _____
4. Ποσοστιαία αύξηση _____%
5. Τι διαφορετικό θα κάνω τον επόμενο χρόνο για να πετύχω αυτή την αύξηση; _____
6. Πώς θα επιτευχθεί; _____
7. Ποια θα είναι η κύρια αγορά που θα κινηθώ; _____
8. Ποιες είναι οι καλύτερες αγορές μου τώρα; _____
9. Πρέπει να κάνω κάτι για τη δεδομένη κατάσταση; _____
10. Ποια θα είναι η παραγωγή μου κατά τρίμηνο; _____
11. Τι διατηρησιμότητα θα πετύχω; _____
12. Θα χρειαστώ κατ' εκτίμηση; Α' συναντήσεις: _____ Β' συναντήσεις: _____ Κλεισίματα: _____ Υποψήφιοι πελάτες: _____ Αιτήσεις: _____
13. Είναι λογικοί οι στόχοι μου; _____
14. Τι αδυναμίες πρέπει να διορθώσω τον επόμενο χρόνο; _____
15. Πώς θα τις διορθώσω; _____
16. Ποιο θα είναι το μετρήσιμο αποτέλεσμα; _____
17. Πότε θα αρχίσει αυτό το πρόγραμμα; _____
18. Πότε θα τελειώσει; _____

ΟΡΓΑΝΩΣΤΕ ΤΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΣΑΣ ΑΝΑΓΚΕΣ

Αν είστε ένας ασφαλιστής που έχετε αποφασίσει να οργανώσετε τη δουλειά σας για τη μεγαλύτερη δυνατή επιτυχία, καλό θα ήταν να αρχίζατε με τις χρηματικές σας ανάγκες: πρώτα πόσα χρήματα χρειάζεστε για να καλύψετε τα έξοδά σας και κατόπιν το ποσό που χρειάζεστε για να πραγματοποιήσετε τους προσωπικούς σας στόχους.

Τις πρώτες μέρες της αρχικής σας εκπαίδευσης, γνωρίσατε το θέμα της «πώλησης αναγκών». Μάθατε ότι η επαγγελματική προσέγγιση συνίσταται στο να έχουμε μια δήλωση των ιδιαιτέρων αναγκών του υποψήφιου πελάτη και κατόπιν να φτιάξουμε ένα πρόγραμμα για να τις ικανοποιήσουμε.

Αν αυτή είναι μια λογική σειρά για να χτίσουμε ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα, είναι εξίσου λογικό να αρχίσετε με τις δικές σας οικονομικές ανάγκες σαν βάση για την οργάνωση της δουλειάς σας.

Αν δεν ξέρετε πόσα χρειάζεστε για να ζήσετε, βαδίζετε στα τυφλά. Αλλά, αν γνωρίζετε ξεκάθαρα το ποσό που σας χρειάζεται για τα πάγια έξοδα διαβίωσης, έχετε ήδη θέσει τον πρώτο σας στόχο.

Το πρώτο μέλημα για κάθε ασφαλιστή είναι το εισόδημα. Παρουσιάσεις, συμβόλαια, συνεντεύξεις, τηλεφωνήματα, όλα αυτά είναι μέσα παραγωγής εισοδήματος. Το ατομικό μερίδιο πρέπει να βασίζεται στον ελάχιστο προϋπολογισμό που απαιτείται για να αντιμετωπιστούν τα έξοδα διαβίωσης.

Μόνο μετά από αυτό θα μπορείτε να σκέφτεστε και για ό,τι άλλο παραπάνω από αυτά τα έξοδα.

Αρχίστε με τις ανάγκες - προχωρήστε στις επιθυμίες.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΝΑΝΤΙΟΝ ΣΧΕΔΙΑΣΜΕΝΩΝ ΕΞΟΔΩΝ

Έχετε ποτέ προσπαθήσει να ζήσετε με βάση κάποιο οικονομικό προϋπολογισμό; Αν ναι, σίγουρα θα είχατε ένα έντυπο στο οποίο θα σημειώνατε καθημερινά κάθε έξοδο και έτσι στο τέλος του μήνα ξέρατε πού ξοδεύτηκαν τα χρήματά σας.

Το ερώτημα είναι: τι μπορείτε να κάνετε με αυτό; Δεν υπάρχει τίποτε κακό με τον οικονομικό προϋπολογισμό. Μόνο που, αν γίνει μόνο για να γίνεται, δεν αποδεικνύει σχεδόν τίποτε. Πέρα δε από αυτό, δεν είναι και τόσο διασκεδαστικό.

Αλλά το να σχεδιάζει κανείς τα έξοδα εκ των προτέρων μπορεί να αποδώσει πολύ περισσότερα από το να βοηθήσει απλά την οικογένειά σας για την οικονομική σιγουριά. Μπορεί να μειώσει την ανησυχία για τα οικονομικά και να προσφέρει πνευματική ηρεμία.

Σε κάθε περίπτωση, θα θέλατε να ξέρατε πώς ξοδεύατε τα χρήματά σας κατά τη διάρκεια των 12 τελευταίων μηνών, με σκοπό να υπολογίσετε τις ανάγκες σας για το επόμενο έτος.

Συνιστούμε να πάρετε τις σημειώσεις σας που καλύπτουν τους τελευταίους 12 μήνες. Πάρτε ένα χαρτί και χρησιμοποιώντας την παρακάτω λίστα, αθροίστε τις δαπάνες για κάθε κατηγορία.

“Κοντά σας ό,τι κι αν τύχει” λέει το λογότυπο της Αγροτικής Ασφαλιστικής και κάθε μέρα το επαναλαμβάνει αυτή η εταιρία είναι έτσι οργανωμένη να μπορεί να σταθεί δίπλα στον καθένα, “κοντά του ό,τι κι αν του τύχει”. Αυτό προϋποθέτει μεγάλη φαντασία και οργάνωση γι' αυτό και ο κ. Τρ. Λυσιμάχου κάτω από μια στρατηγική που προϋποθέτει οργάνωση ξεκίνησε τις πρώτες του επαφές για αλλαγή στο καλύτερο με οργάνωση της μηχανογράφησης της εταιρίας, με συνεργασίες στον τομέα πληροφορικής με την INTRASOFT, με προσπάθειες πληροφόρησης των εργαζομένων πάνω στην αξία της πληροφορικής κ.λπ. Οι εμπειρίες και τα όνειρα του κ. Λυσιμάχου πάνω σ' αυτό το θέμα θα φέρουν μεγάλο όφελος στην Αγροτική για πολλά χρόνια... Ο Δ/νων Σύμβουλος των Ασφ. Εταιριών της ΑΤΕ, αν και αγαπά το τένις και την ιστιοπλοΐα, έφερε στο πρόσφατο κοινό συνέδριο των εταιριών τον προπονητή της Εθνικής Ομάδας και μεγάλο μπασκετμπολίστα Παναγιώτη Γιαννάκη να μιλήσει για προπόνηση και οργάνωση που φέρνουν πρωτάθλημα και νίκες... Χωρίς οργανωμένες κινήσεις δεν νικάς στο μπάσκετ ούτε στην ...κεφαλαιαγορά.



Ο πρώτος επιθεωρητής Κλάδου Ζωής της ΕΘΝΙΚΗΣ κ. Γ. Παϊκόπουλος είναι άτομο που πιστεύει στην καλή οργάνωση... Ασπασθηκε γρήγορα τις προσπάθειες της εταιρίας του και του Μιλτιάδη Νεκτάριου, που σε συνεργασία με τον Δ/ντή Πωλήσεων Λάμπρο Τζόλδο μετέτρεψαν τα Γραφεία Πωλήσεων σε κέντρα Πωλήσεων όλων των προϊόντων οργανωμένα με on line σύστημα, και αξιοποιώντας τη δύναμη της οργάνωσης βρέθηκε στην κορυφή. Την οργάνωση τη ζεις στην καθημερινότητα, δεν την έχεις στα χαρτιά...



ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΩΝ ΕΞΟΔΩΝ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΠΕΡΑΣΜΕΝΟΥΣ 12 ΜΗΝΕΣ

		Ετήσια	Μηνιαία
ΠΑΓΙΑ ΕΞΟΔΑ	Ενοίκιο ή πληρωμή στεγ. δανείου		
	Φως, νερό, τηλέφωνο, κοινόχρηστα		
	Εισφορές σε ταμείο ασφάλισης		
	Γενικές ασφάλειες (αυτοκιν., φωτιά)		
	Φόροι		
	Άλλα		
	Σύνολο		
ΕΞΟΔΑ ΔΙΑΒΙΩΣΗΣ	Διατροφή		
	Ένδυση		
	Γεύματα στο εστιατόριο		
	Έξοδα αυτοκινήτου		
	Ιατρός, φάρμακα		
	Άλλα		
	Σύνολο		
ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΗ ΚΑΙ ΣΥΣΣΩΡΕΥΣΗ	Ασφαλίσεις ζωής		
	Καταθέσεις ταμειτηρίου		
	Εξόφληση χρεών		
	Επενδύσεις		
	Άλλα		
	Σύνολο		
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	Έξοδα προώθησης πωλήσεων		
	Τηλέφωνα, γραφική ύλη		
	Γραμματόσημα		
	Ταξίδια		
	Έξοδα αυτοκινήτου		
	Διασκέδαση		
	Βιβλία/έντυπα		
	Άλλα		
	Σύνολο		
ΔΙΑΦΟΡΑ	Διασκέδαση		
	Δώρα		
	Διακοπές		
	Υποχρεώσεις		
	Εκπαίδευση		
	Άλλα		
	Σύνολο		

Τώρα, γνωρίζοντας τι έγινε τους προηγούμενους 12 μήνες, μπορείτε να κάνετε σχέδια για τους επόμενους 12 μήνες.

ΠΡΩΤΟ ΒΗΜΑ

Πρέπει να ανακαλύψετε τι εισόδημα σας χρειάζεται για να καλύψετε τις οικονομικές σας απαιτήσεις.


ΔΕΥΤΕΡΟ ΒΗΜΑ

Το δεύτερο βήμα είναι να μεταφράσετε τις χρηματικές σας ανάγκες σε μονάδες εργασίας. Αν είστε στο επάγγελμα για αρκετό καιρό, είναι σχετικά εύκολο να εκτιμήσετε την αξία της δουλειάς σας που έχετε κάνει στο παρελθόν και αυτό σίγουρα θα σας δώσει μια ιδέα του τι να περιμένετε στο μέλλον. Αν είστε πολύ νέος και δεν έχετε προηγούμενη εμπειρία θα πρέπει να δουλέψετε με μέσους όρους κάτω από την καθοδήγηση του διευθυντή σας. Και στις δύο περιπτώσεις η αρχή είναι ίδια.

Ο αντικειμενικός σας σκοπός είναι να καθορίσετε πόση δουλειά πρέπει να κάνετε για να ικανοποιήσετε τις ελάχιστες οικονομικές ανάγκες που εσείς καθορίσατε. Αν γνωρίζετε την αξία κάθε συνάντησης, την αξία κάθε υποψήφιου πελάτη, τότε τα πράγματα είναι εύκολα. Αν δουλεύετε με μέσους όρους, τότε πρέπει να χρησιμοποιήσετε αυτούς που θα σας δώσει ο διευθυντής σας.

Αφού έχετε καθορίσει την παραγωγή που απαιτείται για να ικανοποιήσετε τις οικονομικές σας ανάγκες, είστε έτοιμοι να επιμερίσετε τους στόχους σας σε εβδομαδιαία και ημερήσια βάση.

Ας υποθέσουμε ότι έχουμε καθορίσει ότι για να πετύχουμε τον ετήσιο στόχο μας πρέπει να κάνουμε δύο πωλήσεις την εβδομάδα. Αν λοιπόν η αναλογία κλεισιμάτων είναι μια πώληση κάθε τέσσερις παρουσιάσεις, τότε για να πετύχουμε τον ετήσιο



Ο Κώστας Αναγνόπουλος, τ. Πρόεδρος Συντονιστών Ελλάδος, Δ/ντής υπ/τος INTERAMERICAN στη Νίκαια, ήταν από τους πρώτους Διευθυντές που οργάνωσε από μόνος του μηχανογραφικά το υπ/μά του και εν συνεχεία ως πρόεδρος Λέσχης ασφαλιστών που χρησιμοποιούν στη δουλειά τους τις υπηρεσίες πληροφορικής διδάξε πολλά και διάφορα γύρω από αυτό το θέμα...

Αυτοί οι άνθρωποι ανέβασαν "στην πράξη" το επάγγελμά μας... δείχνοντας τα οφέλη της οργάνωσης χωρίς ποτέ να γίνουν "μίζεροι", "τυπικοί", "τυπολάτρες", "ψείρες" και "φανατικοί των τύπων".

Όσοι ξέρουν τον Κώστα Αναγνόπουλο με το πλατύ χαμόγελο και την "αγνή καρδιά", ξέρουν ότι με καλή και έξυπνη οργάνωση η ζωή μας γίνεται ομορφότερη. Τηλεφωνήστε του στο γραφείο του, θα μάθετε πολλά... Έχει πάντα να δώσει κάτι...

Ο Γ. Κώτσαλος, ο Γενικός Δ/ντής του Φοίνικα, έφερε καλά αποτελέσματα ανεβάζοντας το κύρος των ανθρώπων και της εταιρίας βασιζόμενος στους θεσμούς λειτουργίας, στην οργάνωση και στη μελέτη δεδομένων κάνοντας κινήσεις μετά από ήρεμη σκέψη που δίνει η καλή οργάνωση. Η οργανωτική δομή του Φοίνικα είναι έτοιμη να αντιμετωπίσει άμεσα κάθε θέμα που τίθεται στην ώρα του και κοντά στον πελάτη. Ρωτήστε πώς ήταν ο Φοίνικας πριν, 4-5 χρόνια και θα δείτε τη σημαίνει ηγεσία οργανωμένη σωστά... Μπράβο, κ. Κώτσαλε.



στόχο μας πρέπει να κάνουμε οκτώ παρουσιάσεις την εβδομάδα. Παρόμοια, αν ο λόγος παρουσιάσεων προς επισκέψεις σε πελάτες είναι 4 προς 10, τότε είναι λογικό ότι πρέπει να επισκεπτόμαστε 20 πελάτες την εβδομάδα.

Φυσικά 20 επισκέψεις σπάνια είναι δουλειά μιας εβδομάδας, αλλά η αρχή είναι ίδια για κάθε αριθμό επισκέψεων. Ένας δεδομένος αριθμός επισκέψεων παράγει ένα δεδομένο αριθμό παρουσιάσεων, που με τη σειρά τους συνεπάγονται κάποιο αριθμό πωλήσεων και αυτό τελικά σημαίνει ένα καθορισμένο εισόδημα από προμήθειες στην τσέπη μας. Μέσα στο πλαίσιο αυτών των παραγόντων θα συναντήσετε κάποιο αριθμό μεταβλητών, όπως για παράδειγμα την ποιότητα των υποψηφίων πελατών, την ασφαλιστική συνείδηση, την ικανότητα πώλησης κ.ά. Αλλά σε όλες τις περιπτώσεις αυτές οι αρχές θα λειτουργούν υπέρ σου. Θυμήσου: είναι ο δικός σου προϋπολογισμός, είναι το δικό σου εισόδημα, είναι η δική σου δουλειά που θα σου δώσει αποτελέσματα.

Μέχρι τώρα έχουμε μιλήσει μόνο για τις ελάχιστες οικονομικές απαιτήσεις. Αλλά η ζωή δεν είναι μόνο η πληρωμή των λογαριασμών. Ο σχεδιασμός σας πρέπει απαραίτητα να εμπεριέχει εκείνα τα επιπλέον πράγματα που είναι σπουδαία για εσάς και την οικογένειά σας.

Τι είδους διακοπές σχεδιάζετε να κάνετε αυτό το χρόνο και πόσο σκοπεύετε να δουλέψετε γι' αυτές;

Είναι φέτος η χρονιά που θέλετε να γίνετε μέλος κάποιου κλαμπ;

Μήπως φέτος είναι η χρονιά που πρέπει να αλλάξετε το παλιό σας αυτοκίνητο;

Πολλές φορές έχουμε δώσει συγχαρητήρια στον πρόεδρο και Γενικό Δ/ντή της Nationale - Nederlanden κ. Τάκη Καραλή για το έργο των ανθρώπων της NN που άλλαξαν πολλές παραδοσιακές συνθήκες της ελληνικής αγοράς, που δημιούργησαν νέα πρότυπα, που έφεραν καινούργιες εταιρικές αντιλήψεις, που δημιούργησαν νέους ορίζοντες για την ασφαλιστική μας αγορά.

Η NN είναι "στην καρδιά των εξελίξεων" στα χρηματιστήρια όλου του κόσμου επειδή είναι καλά οργανωμένη και επειδή όπως λέει ο κ. Καραλής "είμαστε έτοιμοι να προχωρήσουμε και στις νέες προκλήσεις των καιρών με δύναμη, αλλά πάντα οργανωμένα!" (16-3-96). Η οργάνωση είναι εγγύηση για το παρόν και το μέλλον, όπως και η NN!




Κάτω από ένα σύνθημα "Μαζί μπορούμε" ο πρόεδρος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ κ. Π. Ψωμιάδης δήλωσε πρόσφατα ότι "μεγάλο αποτέλεσμα με μικρή προσπάθεια δεν γίνεται". Όλα όμως τα αποτελέσματα μικρά ή μεγάλα έρχονται μόνο μετά από οργανωμένες προσπάθειες. Πριν από 26 χρόνια ο Παύλος Ψωμιάδης ήταν ένας απλός ασφαλιστής στον δρόμο και με οργάνωση και προσπάθεια είναι σήμερα πρόεδρος Ομίλου μιας δύσκολης χρηματοασφαλιστικής αγοράς από την οποία ελπίζει πολλά. Σε συνέντευξή του στον Οικονομικό Ταχυδρόμο είπε: "Ως ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ έχουμε αρχίσει την προετοιμασία για το μέλλον προ πολλού, με σύγχρονη μηχανογραφική υποδομή, με αναδιάρθρωση των ασφαλιστικών μας εταιριών, με σχεδιασμό νέων ασφ. σχεδίων..." Ο Δυναμικός Όμιλος έχει επιτυχίες επειδή έχει οργάνωση...

Το σημείο το οποίο τονίζουμε είναι ότι πρέπει να βάξετε ένα μεγάλο στόχο στον εαυτό σας για τους επόμενους 12 μήνες και να προσπαθήτε να τον πετύχετε.

Ένα από τα αξιώματα αυτής της δουλειάς είναι ότι οι ευκαιρίες για μεγάλο εισόδημα είναι πολύ περισσότερες από αυτές που έχει ένας υπάλληλος. Γιατί να μην το αποδείξετε; Καθορίστε το στόχο σας και κατόπιν αναλύστε τον σε απλές μονάδες εργασίας. Δύο ή τρεις επιπλέον παρουσιάσεις είναι στην πραγματικότητα αυτό που πρέπει να κάνετε παραπάνω.

Κοιτάζοντας μπροστά, στο τι οικονομικούς στόχους έχετε να εκπληρώσετε τους επόμενους 12 μήνες, μην ξεχάσετε σε καμία περίπτωση τους μακροχρόνιους στόχους που έχετε να πετύχετε. Θυμηθείτε: «Ένα ταξίδι 1.000 χιλιομέτρων αρχίζει με ένα βήμα». Οι οικονομικοί σας στόχοι για το επόμενο έτος πρέπει λοιπόν όχι μόνο να επαρκούν για τις άμεσες ανάγκες σας και την επίτευξη κάποιου επιπλέον στόχου, αλλά να επαρκούν και για το ξεκίνημα κάποιου μακροχρόνιου προγράμματος.

Σίγουρα αν έχετε παιδιά θα εύχεστε να καταφέρουν να μορφωθούν. Ίσως το σπίτι στο οποίο τώρα ζείτε δεν θα είναι κατάλληλο μερικά χρόνια αργότερα. Πρέπει πάντοτε να έχετε στο μυαλό σας το είδος του προγράμματος ασφάλισης ζωής που θα θέλατε να έχετε. Σίγουρα θα έχετε κατασταλαγμένη άποψη για το ποσόν που θα θέλατε να πάρετε σαν σύνταξη όταν σταματήσετε τη δουλειά. Όλα αυτά δεν μπορούν να αποκτηθούν σε μια βραδιά. Θα είναι το αποτέλεσμα σχεδιασμού και προσπάθειας επί μακρό χρόνο. Έτσι λοιπόν θα ήταν σοφό αν συμπεριλαμβάνατε ένα μέρος από αυτά στους βραχυχρόνιους στόχους σας.

Η επαγγελματική πώληση ποτέ δεν μπορεί να παρομοιαστεί με κάποια συγκεκριμένη επιστήμη, αλλά, αν μπορείτε να οργανώσετε τις οικονομικές σας απαιτήσεις για τις προσεχείς

ημέρες, μήνες, χρόνια, τότε έχετε υιοθετήσει μαθηματικές βεβαιότητες στην καθημερινή σας δουλειά.

Για να ξέρεις πού πρέπει να είσαι κάθε στιγμή, είναι ουσιαστικό να καθορίζεις πώς θα φτάσεις εκεί.

ΟΡΓΑΝΩΣΤΕ ΤΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΚΕΣ ΣΑΣ ΣΥΝΗΘΕΙΕΣ

Αυτό είναι το κεφάλαιο στο οποίο θα σηκώσετε τα μανίκια σας, θα οπλιστείτε με αποφασιστικότητα και θα προετοιμαστείτε για την πραγματική δουλειά που σας περιμένει μπροστά.

Μόνο δουλειά όμως δεν είναι αρκετό. Αν υπάρχει ένα μυστικό της επιτυχίας, αυτό είναι απλά η υιοθέτηση της συνήθειας να κάνετε εποικοδομητικά πράγματα τα οποία οι αποτυχημένοι δεν κάνουν. Οι επιτυχημένοι έχουν αρκετά ισχυρή θέληση για να πετύχουν να κάνουν πράγματα τα οποία δεν τους αρέσει να κάνουν. Ευτυχώς όμως δεν είναι τόσο δύσκολο όσο ακούγεται.

Όλοι ξέρουμε τις αρνητικές επιδράσεις που έχουν οι κακές συνήθειες στην καθημερινή μας ζωή. Αλλά λίγοι από εμάς γνωρίζουν την τεράστια επίδραση των καλών συνθηκών που έχουμε και οι οποίες μας οδηγούν μέσα στη ζωή και οι οποίες καλές συνήθειες όταν αποκτηθούν είναι τόσο ανθεκτικές όσο και οι άλλες.

Οι άνθρωποι αποκτούν συνήθειες και οι συνήθειες καθορίζουν το μέλλον. Αν ηθελημένα δεν αποκτήσετε καλές συνήθειες, τότε ασυνείδητα θα υιοθετήσετε τις κακές. Είστε ο



Ο Γιώργος Καπουράνης με διορατικότητα και σκληρή δουλειά προγραμμάτισε την επιτυχία της METROLIFE συνδέοντάς την με την ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ και το μέλλον. Γυρίζοντας τις σελίδες της ιστορίας κάπου εκεί στο 1980-87 θα δούμε πως αρκετά ασφαλιστικά θέματα πήγαιναν ήρεμα στην τύχη μέχρι που ξεκίνησαν κάποιες

κινήσεις δικαιωμάτων των ασφαλιστών, κινήσεις για ίδρυση νέων σχημάτων στην αγορά όπως αυτό της METROLIFE με συμμετοχή ασφαλιστών, με φανερές συμβάσεις, με συμμετοχή κοινού σε κοινές ασφ. προσπάθειες κ.λπ... Όπως ο Καψάσκης έφτιαξε την Τράπεζα Εργασίας, έτσι και ο Καπουράνης "έφτιαξε" (δηλαδή οργάνωσε) τη METROLIFE με μια χούφτα ανθρώπους-ασφαλιστές, χωρίς πλάτες, χωρίς μεγάλα κεφάλαια, χωρίς προστάτες...

Το Μέλλον της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ προδιαγράφεται λαμπρό. Οργάνωση δεν σημαίνει μόνο computer, λογιστήρια, αριθμοί, πίνακες, μηχανογράφηση... Οργάνωση σημαίνει και φιλοσοφία και όνειρο... Ό,τι μπορείς να ονειρευτείς (δηλαδή να οργανώσεις) μπορείς να το αποκτήσεις.

τύπος του ανθρώπου που είστε διότι υιοθετήσατε τη συνήθεια να είστε έτσι. Ο μόνος τρόπος να αλλάξετε είναι μέσω των συνθηκών.

Το καθημερινό σας πρόγραμμα

Ρίχτε μια ματιά στο καθημερινό σας πρόγραμμα, είναι ο οδηγός σας, ένας βασικός παράγοντας στην επιτυχία σας. Η αποτελεσματική χρήση της ημέρας είναι αυτή που παράγει τα αποτελέσματα που θέλετε για την εβδομάδα, το μήνα, το χρόνο και τελικά για όλη σας την καριέρα.

Ένα πραγματικό πρόγραμμα δουλειάς

Παρακάτω περιγράφεται ένα σύστημα δουλειάς που χρησιμοποιεί ένας πετυχημένος ασφαλιστής.

Χρησιμοποιώ πέντε ημέρες για δημιουργική ασφαλιστική δουλειά και μια ημέρα για δουλειά γραφείου. Οι πέντε ημέρες της δημιουργικής δουλειάς προγραμματίζονται με μεγάλη προσοχή. Τη Δευτέρα, που βρίσκομαι στο κέντρο της πόλης για τη συνάντηση του υποκαταστήματος, κανονίζω όλες τις επισκέψεις στο κέντρο γι' αυτή την ημέρα. Την Τρίτη, δουλεύω σε άλλη περιοχή και έτσι το βράδυ της Δευτέρας παίρνω τις κάρτες στο σπίτι και την Τρίτη το πρωί ξεκινώ από εκεί τη δουλειά. Την Τετάρτη, την Πέμπτη και την Παρασκευή δουλεύω σε διαφορετικές γεωγραφικές περιοχές.

Το Σάββατο κάνω την ανάλυση της δουλειάς όλης της εβδομάδας, καθώς και τις προτάσεις μου. Αντιστέκομαι στον πειρασμό να τα κάνω στη μέση της εβδομάδας. Ξέρω ότι οι υποψήφιοι πελάτες μου δεν πρόκειται να με χάσουν αν δεν επιστρέψω την επόμενη ημέρα και έτσι συνεχίζω το πρόγραμμά μου κανονικά μέχρι το Σάββατο. Επίσης το Σάββατο ξεχωρίζω τις κάρτες που θα χρησιμοποιήσω την επόμενη εβδομάδα. Κάθε πρωί λοιπόν παίρνω τις κάρτες της ημέρας και ξεκινάω για δουλειά.

Η ημέρα μου ξεκινάει στις 6.45, που είναι η ώρα κατά την οποία θα πρέπει να ξεκινάει κάθε ασφαλιστής που θέλει να θεωρείται επιτυχημένος. Φθάνω στο γραφείο στις 8.30. Είμαι υπάλληλος του εαυτού μου και αν αργήσω στη δουλειά μου μόνο σε μένα κάνω κακό. Όλοι οι άνθρωποι αυτή την ώρα βρίσκονται στη δουλειά τους, εγώ λοιπόν γιατί να βρίσκομαι στο σπίτι; Έχοντας κάνει τον προγραμματισμό μου από το Σάββατο, είμαι έξω από το γραφείο στις 9.00, πηγαίνοντας στον πρώτο μου υποψήφιο πελάτη. Τα μεσημέρια είναι πολύ σπουδαία. Προγραμματίζω τα επαγγελματικά μου γεύματα, τα οποία είναι πολύ αποδοτικά.

Το απόγευμα συνεχίζω τη δουλειά και τέλος γυρίζω στο γραφείο, αν υπάρχει κάτι που πρέπει να κάνω και δεν γίνεται να το κάνω στο σπίτι.

Ποτέ δεν περιμένω πάνω από δέκα λεπτά για να δω έναν υποψήφιο πελάτη. Πάντοτε εμφανίζομαι πολύ απασχολημένος και ρωτάω πόση ώρα θα πάρει μέχρι να μπορέσω να δω τον υποψήφιο.

Κρατώ καθημερινά αρχεία. Γράφω τον αριθμό των συνεντεύξεων πώλησης κάθε μέρα, που πρέπει να είναι τρεις, και γράφω τον αριθμό των νέων υποψηφίων πελατών κάθε μέρα, που πρέπει να είναι τρεις. Αρχίζω τη χρονιά με ένα συγκεκριμένο οικονομικό στόχο στο νου.

Κατόπιν φτιάχνω σχεδιαγράμματα των περιπτώσεων ανά μέγεθος για να καθορίσω το συνολικό όγκο που θέλω. Καθώς

ΟΡΓΑΝΩΣΤΕ ΤΗΝ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΥΠΟΨΗΦΙΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ

Μια συζήτηση που αφορά την οργάνωση των οικονομικών θεμάτων, οδηγεί λογικά στην οργάνωση των υποψηφίων πελατών.

Έχετε πάντα υπόψη ότι η αξία της αναζήτησης αυτής μπορεί να μετρηθεί στην πραγματικότητα με χρήματα. Αν δεν έχετε υποψήφιους πελάτες, δεν θα κάνετε πωλήσεις και κατά συνέπεια η αξία μηδέν υποψηφίων είναι μηδέν. Από την άλλη μεριά, ένας μεγάλος αριθμός προσδιορισμένων υποψηφίων συνεχώς σημαίνει ένα σημαντικό και σταθερό εισόδημα για μεγάλο χρονικό διάστημα. Είναι εύκολο να δείτε τη χρηματική αξία των υποψηφίων, όταν αναλογιστείτε ότι το εισόδημά σας τον περασμένο μήνα και τον περασμένο χρόνο εξαρτιόταν από τους πελάτες. Το εισόδημά σας τον επόμενο μήνα και τον επόμενο χρόνο θα εξαρτηθεί από τους υποψήφιους. Ένα συνεχές εισόδημα απαιτεί συνεχή αναζήτηση υποψηφίων. Η συνεχής αναζήτηση απαιτεί οργάνωση.

Ανοργάνωτη, ανεπαρκής αναζήτηση υποψηφίων πελατών είναι ίσως η αιτία των αποτυχιών των περισσότερων ασφαλιστών.

Η LIMRA επισκέφθηκε 261 ασφαλιστές που απέτυχαν πριν κλείσουν 18 μήνες στη δουλειά - καλούς ασφαλιστές που είχαν πολλές δυνατότητες για επιτυχία - και τους έκανε την εξής ερώτηση: «Τι βρήκατε πιο δύσκολο στην πώληση ασφαλειών;». Μόνο η αναζήτηση υποψηφίων κάλυπτε το ένα τρίτο των απαντήσεων. Αναφερόταν τρεις φορές συχνότερα από κάθε άλλο πρόβλημα. Αυτό δεν αποτελούσε έκπληξη. Όταν οι ασφαλιστικές εταιρίες ζητούν από τους ασφαλιστές τους να προτείνουν θέματα για συζήτηση σε συναντήσεις τους, αναφέρεται πάντοτε η αναζήτηση.

καθεμιά από αυτές κλείνει ευνοϊκά σημειώνω στο σχεδιαγράμμα κύκλους στο αντίστοιχο μέγεθος, έτσι ώστε πάντα να ξέρω πού βρίσκομαι και πόσες περιπτώσεις ανά μέγεθος να κλειστούν.

Διαιρώ το μερίδιο ανά μήνες και φροντίζω να παράγω ένα «συν» κάθε μήνα. Ακολουθώ το πρόγραμμά μου εντατικά. Με αυτό φτάνω στο στόχο μου γύρω στην 1η Δεκεμβρίου και οι χριστουγεννιάτικες διακοπές μου είναι ευχαρίστηση γιατί δεν υπάρχει άγχος.

Αν είχαμε πιο πολύ χώρο, θα αναφέραμε περισσότερα παραδείγματα οργάνωσης στη δουλειά. Πρέπει να είναι κάτι περισσότερο από σύμπτωση το ότι η επιτυχία στην πώληση ασφαλειών πηγαίνει χέρι με χέρι με την αυτοοργάνωση.

Πιο κάτω σας προτείνουμε μερικά αρχεία δουλειάς που βοηθούν στη δημιουργία ενός λειτουργικού προγράμματος. Παρόλο που το πρόγραμμα πρέπει να είναι δικό σας, ίσως να θέλετε να δείτε κι έναν άλλο πρακτικό τρόπο που θα σας βοηθήσει να χτίσετε το δικό σας πρόγραμμα.

Για παράδειγμα, εδώ είναι ένα πρόγραμμα που καθορίζει τους ελάχιστους εβδομαδιαίους στόχους:

- 20 επαφές με ανθρώπους που ήδη είδατε
- 10 συνεντεύξεις πώλησης
- 2 κλεισίματα
- 20 νέοι υποψήφιοι πελάτες στον κατάλογο.

Ο όρος «που ήδη είδατε» εννοεί σε αυτή την περίπτωση ανθρώπους που ήταν παρόντες όταν πήγατε και με τους οποίους περάσατε τουλάχιστον 10 λεπτά συζητώντας για ασφάλειες. Ο υποψήφιος που σας λέει «Συγγνώμη είμαι απασχολημένος, περάστε μετά τις αρχές του επόμενου μήνα», δεν μετράει σαν να τον είδατε. Μπορεί να χρειαστούν 35 ή 40 τηλεφωνήματα για να έχετε 20 ανθρώπους που «ήδη είδατε».

Η συνέντευξη πώλησης αυτή τη στιγμή ορίζεται σαν μια συγκεκριμένη συζήτηση για ασφάλειες, στη διάρκεια της οποίας δίνονται στον υποψήφιο τουλάχιστον πέντε ευκαιρίες να αγοράσει. Αυτή είναι μια δύσκολη απαίτηση, αλλά οι εμπειρίες χιλιάδων ασφαλιστών έχουν αποδείξει ότι οποιαδήποτε συνέντευξη με λιγότερες από πέντε προσπάθειες κλεισίματος, ακόμη και αν καμιά φορά συμπληρωθεί η αίτηση, δεν μπορεί να θεωρηθεί επιτυχημένη.

Από 10 συνεντεύξεις, ο ασφαλιστής μπορεί να έχει κατά μέσο όρο 2 αιτήσεις για ασφάλειες ζωής.

Οι 20 νέοι υποψήφιοι είναι μια απόλυτη ανάγκη. Ο ασφαλιστής που πέφτει πολύ κάτω από αυτό το μέσο όρο, όντως θα το βρει πολύ δύσκολο να επισκεφθεί 20 υποψήφιους, να έχει 10 συνεντεύξεις πώλησης και να γυρίσει στο σπίτι του με τουλάχιστον 2 κλεισμένες πωλήσεις.

Παρόλο που αυτοί δεν είναι απαραίτητα οι υψηλότεροι στόχοι, πρέπει να τονιστεί ότι για να τους πετύχει με συνέπεια ο ασφαλιστής, απαιτείται μια πλήρης επαγγελματική χρήση του χρόνου του. Ο ασφαλιστής δεν μπορεί να κάνει 100 χιλιόμετρα για να δει μόνο ένα πελάτη στο δρόμο του και να περιμένει να πετύχει ένα σωστά σχεδιασμένο εβδομαδιαίο στόχο.



Η πορεία μιας καλής οργάνωσης φτάνει στη στιγμή της βράβευσης, όπως στη φωτογραφία η στιγμή βράβευσης του Γιώργου Φουφόπουλου της ΕΘΝΙΚΗΣ, του πρώτου γραφείου παραγωγής με μια καταπληκτική οργάνωση που ομοιά της δεν βρίσκεις στην ελληνική αγορά (και όχι μόνο). Οργάνωση, οργάνωση, οργάνωση σε όλα τα επίπεδα βλέπεις καθημερινά στους ανθρώπους του πρώτου της ΕΘΝΙΚΗΣ. Και μάλιστα οργάνωση που υπηρετεί τον άνθρωπο και ανθρώπινη και με αξιοπρέπεια και με φαντασία... Άνθρωποι σαν τον Γιώργο Φουφόπουλο άλλαξαν την εικόνα του ασφαλιστή και του Κλάδου, αλλά η ιστορία είναι τυφή όταν κοιτάει αυτούς που είναι δίπλα μας σήμερα... Έχει και αυτή την οργάνωσή της και γράφει πάντα λίγο αργότερα αυτά που γίνονται τώρα...

Ένα οργανωμένο σύστημα αναζήτησης

Έχει ειπωθεί ότι η αναζήτηση γίνεται πρόβλημα όταν αποτυγχάνει να γίνει διαδικασία. Ποτέ μην ξεχνάτε το γεγονός ότι η αναζήτηση είναι ένα πολύ μεγάλο κομμάτι της διαδικασίας πώλησης και δεν μπορεί να διαχωριστεί από αυτή. Η αναζήτηση είναι η «νούμερο ένα» δουλειά σας και οι κακές συνέπειες της μη εκπλήρωσής της δεν είναι λιγότερο κακές αν την αναβάλετε. Αν η αναζήτηση είναι ανοργάνωτη, η «καταστροφή» μπορεί να μην έρθει αύριο ή τον άλλο μήνα. Δεν χτυπούν σειρήνες, δεν αναβοσβήνουν φώτα και μπορεί να περάσει αρκετός καιρός μέχρι να καταλάβετε ότι η παραγωγή σας πάει να σταματήσει. Αλλά, αν χαθεί η ορμή αναζήτησης, χρειάζεται «για πάντα» να την ξαναβρείτε - και «για πάντα» είναι περισσότερος χρόνος από αυτόν που διαθέτετε.

Η αναζήτηση πρέπει να είναι συνεχής. Αν αποσύρετε συχνά χρήματα από τον τραπεζικό λογαριασμό χωρίς να καταθέσετε, τότε ο λογαριασμός σας θα «αδειάσει». Αν συγκρίνετε την αναζήτηση με τις καταθέσεις και την πώληση με τις αναλήψεις, μπορείτε εύκολα να προβλέψετε την πτώχευση του κακού αναζητητή. Οι καταθέσεις σας θα πρέπει να είναι περίπου έξι φορές το ποσό των αναλήψεών σας. Για να είναι συνεχής, η αναζήτησή σας πρέπει να είναι οργανωμένη, και για να το κατορθώσετε θα χρειαστείτε ορισμένα μηχανικά βοηθήματα.

ΜΑΘΕΤΕ ΑΥΘΟΡΜΗΤΑ ΤΙΣ ΚΥΡΙΑΡΧΕΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

Πολλοί ασφαλιστές δεν ανακαλύπτουν πολλούς υποψηφίους πελάτες γιατί δεν διεγείρουν αρκετά τη σκέψη των κέντρων επιρροής τους. Το να ρωτήσετε έναν πελάτη τα ονόματα υποψηφίων για ασφάλιση, δημιουργεί ένα κενό στο μυαλό του. Είναι πολύ πιο αποτελεσματικό να ρωτάτε προσδιοριστικές ερωτήσεις. Εδώ είναι μερικές:

Ποιον γνωρίζετε που να έχει καινούργια δουλειά ή που πήρε προαγωγή;

Ποιον γνωρίζετε που πρόσφατα αρραβωνιάστηκε ή παντρεύτηκε;

Ποιον γνωρίζετε που απέκτησε πρόσφατα ή πρόκειται να αποκτήσει παιδί;

Ποιον γνωρίζετε που αγοράζει ή χτίζει σπίτι;

Ποιου η δουλειά θα επηρεαστεί δυσμενώς ή ίσως αποτύχει, αν ο ιδιοκτήτης πεθάνει;

Ποιον γνωρίζετε που έχει παιδί που θα χρειαζόταν ασφάλιση;

Σε ποιου την οικογένεια υπήρξε πρόσφατα θάνατος;

Ποιου η οικογένεια ξοδεύει πολλά χρήματα;

Αυτές οι ερωτήσεις θα σας βοηθήσουν να σκεφτείτε και άλλες. Χρησιμοποιήστε τις όταν μιλάτε με ένα κέντρο επιρροής.

ΟΡΓΑΝΩΣΤΕ ΤΟ ΑΡΧΕΙΟ ΣΑΣ

Αν ρωτούσατε οποιονδήποτε ασφαλιστή να σας πει τα υπέρ του να είναι κανείς στις ασφαλίσεις ζωής, θα άρχιζε με το να σας πει «το να δουλεύω με τον εαυτό μου». Αλλά όσο ευχάριστο και να είναι αυτό το γεγονός, έχει και μερικές δυσκολίες. Καμιά επιχείρηση, οποιουδήποτε μεγέθους, δεν μπορεί να λειτουργήσει χωρίς αρχεία.

Φανταστείτε σε ένα μεγάλο εργοστάσιο να μην έχουν ιδέα του κόστους της λειτουργίας σε σχέση με τις πωλήσεις. Πόσο καιρό θα κρατούσε; Για οποιαδήποτε επιχείρηση, η τήρηση αρχείου είναι θέμα κοινής λογικής.

Παρ' όλα αυτά, πολλοί ασφαλιστές προσπαθούν να ζήσουν μόνο από την παραγωγή. Αν έχουν παράγει κάποια αποτελέσματα, δεν έχουν την παραμικρή ιδέα γιατί. Αν αποτυγχάνουν να παράγουν την ποσότητα δουλειάς που θα τους ικανοποιούσε, δεν έχουν στοιχεία να τους δείξουν τι λείπει από τη διαδικασία πώλησης. Αυτά είναι τα αποτελέσματα όταν ο ασφαλιστής νιώθει ότι είναι μεγάλος κόπος να κρατάει αρχείο των δραστηριοτήτων και των αποτελεσμάτων του.

Ούτε ένας οδικός χάρτης μπορεί να σας δείξει πού πάτε αν δεν ξέρετε πού είστε και πού ήσασταν.

Τα υπέρ της τήρησης αρχείου

Εδώ είναι τέσσερις σημαντικοί λόγοι γιατί ένας ασφαλιστής πρέπει να κρατάει αρχείο:

1. Τα αρχεία είναι απαραίτητα για αληθινό προγραμματισμό.

Ένα αρχείο των περασμένων αποτελεσμάτων είναι απαραίτητο για να κάνετε έναν ακριβή προγραμματισμό για το μέλλον.

2. Τα αρχεία είναι χρήσιμα σαν καρτέλες αποτελεσμάτων.

Τα αρχεία προσθέτουν ενθουσιασμό στο παιχνίδι, αν είναι γκολφ, μπάσκετ, τένις, μπριτζ ή πώληση ασφαλειών. Είναι το «σκορ» σας, το μέτρο βελτίωσής σας. Με αρκετούς σημαντικούς τρόπους ανεβάζουν το ηθικό σας. Όποιο και να είναι το αποτέλεσμα, ακόμη και αν τα αρχεία σας λένε ότι χρειάζεστε 3 συνεντεύξεις ή 30 για να κλείσετε την πώληση, ξέρετε πότε να περιμένετε την πώληση. Και νιώθετε ασφαλείς γιατί ξέρετε την αξία της ώρας σας, της μέρας σας, της κάθε σας επίσκεψης. Ο αυτοσεβασμός θα αυξηθεί με την αξία του χρόνου σας.

3. Η τήρηση αρχείου αυξάνει την αποτελεσματικότητα.

Αποδείξτε το στον εαυτό σας ζητώντας από ένα φίλο σας να κρατήσει την αναπνοή του όσο πιο πολύ μπορεί. Χρονομετρήστε τον φίλο σας, αλλά μην του λέτε το χρόνο, και μετά πείτε του. Αφήστε να περάσουν μερικά λεπτά μέχρι η αναπνοή του να επανέλθει στα κανονικά και κατόπιν επαναλάβετε το πείραμα. Αλλά αυτή τη φορά πληροφορείτε το φίλο σας για το χρόνο του κάθε πέντε δευτερόλεπτα. Σίγουρα θα ξεπεράσει τον προηγούμενο χρόνο του κατά 25% ή και περισσότερο.

Είναι μια βασική ψυχολογική αλήθεια ότι τείνουμε να εκτελούμε σε υψηλότερο επίπεδο αποτελεσματικότητας, όταν μετράμε τις προσπάθειές μας.

4. Η τήρηση αρχείου είναι πολύτιμη για να κάνετε μια ανάλυση της προσωπικής σας αγοράς.

Για τους περισσότερους από εμάς, η ανάλυση αγοράς είναι περίπου αυτό το κάτι που καθορίζει σε ένα κατασκευαστή ή ένα διανομέα πόσο μπορεί να απορροφήσει μια συγκεκριμένη περιοχή ένα προϊόν. Τέτοιες αναλύσεις μπορούν να γίνουν με καταπληκτική ακρίβεια, αλλά, αν η περιοχή είναι χωρισμένη ανάμεσα σε πολλούς πωλητές, η ανάλυση δεν σημαίνει τίποτε στη ζωή ενός ατόμου.

Καλοδιατηρημένα σχέδια και αρχεία μπορούν να είναι μια πολύ χρήσιμη ανάλυση αγοράς για ένα άτομο. Πολλοί ασφαλιστές είναι πιο αποτελεσματικοί με μερικές ομάδες (επαγγελματίας, ηλικίας, εισοδήματος) από άλλους. Καλά αρχεία δουλειάς μπορούν γρήγορα να δείξουν στον ασφαλιστή τα πεδία στα οποία είναι περισσότερο ή λιγότερο επιτυχημένος. Μόνο τα άτομα που διατηρούν και χρησιμοποιούν αρχεία μπορούν να γνωρίζουν με βεβαιότητα τις δυνάμεις τους στις οποίες μπορούν να στηρίζονται και τις αδυναμίες τους για να τις διορθώσουν.

Έτσι, τα αρχεία θα σας βοηθήσουν να στοχεύσετε με ακρίβεια προς την αγορά στην οποία θα έχετε τα μεγαλύτερα κέρδη.

ΟΡΓΑΝΩΣΤΕ ΤΙΣ ΕΞΩΤΕΡΙΚΕΣ ΣΑΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

Οι ασφαλιστές εμπλέκονται σε πολύ περισσότερες δραστηριότητες με τους συναδέλφους τους, από οποιονδήποτε άλλον επαγγελματία.

Τόσο μέσα όσο και έξω από τη δουλειά, οι ασφαλιστές βρίσκονται σε μια συνεχή φιλική επαφή με πολλούς και ποικίλους ανθρώπους. Είναι πολύ πιθανόν η κοινωνική φύση της δουλειάς του ασφαλιστή να αυξάνει τη φυσική του φιλικότητα. Σίγουρα η ελευθερία της δουλειάς κάνει δυνατή τη συμμετοχή σε εξωτερικές δραστηριότητες.

Το ίδιο σίγουρο είναι ότι οι εξωτερικές δραστηριότητες παίζουν μεγάλο ρόλο στην επιτυχία και το γόητρο του ασφαλιστή. Αν χρησιμοποιηθούν κατάλληλα, οι εξωτερικές δραστηριότητες μπορούν να βοηθήσουν πολύ την εξέλιξη της καριέρας. Η λάθος χρήση τους μπορεί να την καταστρέψει.

Ο κίνδυνος παραμονεύει αν οι εξωτερικές δραστηριότητες λειτουργούν εις βάρος της δουλειάς ή αν εμπλεκόμαστε σε δραστηριότητες που δεν έχουν καμιά σχέση με τη δουλειά μας.

Η λύση είναι απλή: οργανώστε τις εξωτερικές σας δραστηριότητες.

Δραστηριότητες μέσα στη δουλειά

Αρχίστε με τους οργανισμούς που έχουν άμεση σχέση με τη δουλειά σας. Ας μιλήσουμε πρώτα για το Σύνδεσμο Παραγωγών Ασφαλίσεων Ζωής. Αυτός ο σύνδεσμος υπάρχει για να εξυπηρετήσει τα επαγγελματικά σας συμφέροντα. Τον ίδιο ρόλο παίζει και το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Ελλάδας στο οποίο πρέπει να εγγραφείτε μέλη.

Εκτός από αυτά, συναντήσεις και συνέδρια πωλήσεων μπορούν να σας βοηθήσουν δίνοντάς σας νέες ιδέες.

Ένας άλλος τομέας που αξίζει να ασχοληθείτε, είναι οι δημόσιες ομιλίες γύρω από ασφαλιστικά θέματα. Συνέδρια και σεμινάρια πωλήσεων σας προσφέρουν μια καλή ευκαιρία να μεταφέρετε τις γνώσεις σας.

Δραστηριότητες έξω από τη δουλειά

Οι δραστηριότητες έξω από τη δουλειά προσφέρουν στους ασφαλιστές μεγάλες ευκαιρίες. Εδώ χρειάζεται μεγάλος βαθμός οργάνωσης, για να μην έρθουν σε αντίθεση με τις ώρες δουλειάς. Θα έχετε παρατηρήσει, όταν διαβάσετε το βιογραφικό ενός επιτυχημένου ασφαλιστή, ότι αυτός είναι πάντοτε ένα βασικό πρόσωπο στην κοινωνία μας και αφιερώνει αρκετό χρόνο για να ασχοληθεί με τα κοινά.

Όποιος και να είναι οι δραστηριότητες αυτών των επιτυχημένων ασφαλιστών, ένα πράγμα είναι ολοφάνερο. Πετυχαίνουν την ιδανική ισορροπία μεταξύ δουλειάς και εξωτερικών δραστηριοτήτων. Δεν αναλαμβάνουν να κάνουν πράγματα, τα οποία δεν έχουν χρόνο να τα κάνουν με επιτυχία.

Αυτοί οι επιτυχημένοι συμμετέχουν σε εκδηλώσεις όχι τόσο από εγωιστικά κίνητρα, αλλά επειδή πιστεύουν και ενδιαφέρονται γι' αυτό.

Κάθε ασφάλεια που απορρέει από αυτή τη δραστηριότητα είναι μεν χρήσιμη, αλλά δεν είναι αυτοσκοπός.

Το μάθημα είναι απλό: διαλέξτε εκείνες τις δραστηριότητες για τις οποίες ενδιαφέρεστε και εσείς οι ίδιοι και προσπαθήστε για το καλύτερο.



Ο κ. Ιερώνυμος Δελενδίας, πρόεδρος Ομίλου ALLIANZ, συνενώνοντας τις δυνάμεις της ALLIANZ-AGF-KOSMOS και Helvetia δεν αποβλέπει στην δύναμη ως αυτοσκοπό, αλλά και στην μεγαλύτερη παραγωγικότητα και καλύτερη οργάνωση όπως λέει - και βέβαια αυτή η οργάνωση, θα ξεκινά από ένα πανίσχυρο όμιλο με γερή υποδομή και τεχνογνωσία επειδή καλή είναι η οργάνωση αλλά μια καλή οργάνωση απαιτεί εμπειρίες και γνώσεις, αλλά και ...χρήματα και μάλιστα πολλά χρήματα... Ο κ. Δελενδίας δουλεύει πολύ για πολύ καιρό σ' αυτό που λέμε "οργάνωση-προγραμματισμός" πριν "βγάλει" στον "αέρα" τις αποφάσεις του. Άλλωστε αυτό είναι και ένα καθήκον της καλής ηγεσίας να χαράζει στρατηγικές και γραμμές πορείας μελετημένες. Από όσα γνωρίζουμε ο κ. Ν.Πλακίδης ως εντεταλμένος σύμβουλος είναι όλο και πιο ήσυχος και πιο ενθουσιασμένος μερα την ημέρα, καθώς γνωρίζει καλύτερα τους καρπούς που έφερε η οργανωμένη πορεία συγχώνευσης τόσων δυνάμεων με στόχο την κατάκτηση του μέλλοντος... Και ο 48χρονος κ. Πλακίδης Ν. κουβαλά πάνω από πενήντα χρόνια εμπειριών της AGF-KOSMOS, 25 του πατέρα του και 25 δικής του ιστορίας, που μπορούν να "δουν" καλά ότι στο μέλλον θα επιβιώσουν αυτοί που το προετοιμάζουν, με οργάνωση...

1. Δείτε ενδιαφέρον για τις «κοινοτικές εθελοντικές εργασίες» που αποδέχεστε, πιστέψτε σ' αυτές και κάντε τις με ενθουσιασμό.

2. Μην αναλαμβάνετε περισσότερα απ' όσα μπορείτε να κάνετε. Μην αποδέχεστε οποιαδήποτε ευθύνη, εκτός αν έχετε τη διάθεση και τις ικανότητες να πετύχετε ένα καλό αποτέλεσμα.

3. Κρατήστε μια αλτρουιστική στάση. Κύρος, φήμη, αναγνώριση, όλα αυτά θα έρθουν μέσα από την «κοινοτική εργασία», αλλά σε καμιά περίπτωση δεν θα πρέπει να είναι αυτό το κύριο μέλημά σας. Κανένας ασφαλιστής δεν κέρδισε, μακροχρόνια, προβάλλοντας προκλητικά τον εαυτό του μέσα από τη συμμετοχή του στα κοινά.

Εξάλλου, η πολυτιμότερη συνεισφορά σας στην κοινωνία, είναι το να προστατεύετε τις οικογένειες που αποτελούν αυτή την κοινωνία, προσφέροντάς τους το είδος και το μέγεθος της ασφάλισης που επιθυμούν.

ΟΡΓΑΝΩΣΤΕ ΤΗΝ ΑΥΤΟΒΕΛΤΙΩΣΗ ΣΑΣ

Μεταξύ όλων των επαγγελματιών του κόσμου, αυτό που προσφέρει τις μεγαλύτερες δυνατότητες για αυτοβελτίωση είναι του ασφαλιστή. Αλλά σίγουρα κανένας δεν θα σας πάρει από το χέρι για να σας οδηγήσει στις λεωφόρους της μάθησης. Το τι θα κάνετε, τι θα πετύχετε και πόσο μακριά θα φτάσετε εξαρτάται αποκλειστικά από εσάς τους ίδιους.

Στην καθημερινή του δουλειά, ο ασφαλιστής έρχεται σε επαφή με πολλούς ενεργητικούς ανθρώπους κάθε επαγγέλματος. Είναι σχεδόν αδύνατον ο ασφαλιστής που ενδιαφέρεται για τους ανθρώπους, να μην απορροφήσει κάτι από τη γνώση όλων αυτών. Σε συζήτηση με ένα διαφημιστή, μέρος της κουβέντας θα περιστραφεί γύρω από τη διαφημιστική αγορά. Όταν συζητάει το ασφαλιστικό πρόγραμμα ενός δικηγόρου, ο ασφαλιστής θα σημειώσει κάποια στοιχεία από τη νομική επιστήμη. Οι άνθρωποι θέλουν να μιλούν για τις δουλειές τους και ένας καλός ασφαλιστής ακούει και θυμάται.

Εκτός από αυτά τα ανθρώπινα ενδιαφέροντα, υπάρχουν πάντα ευκαιρίες για συνεχή εκπαίδευση. Είναι απλό. Το μόνο που χρειάζεστε είναι να οργανωθείτε. Υπάρχει ένα παλιό ρητό που λέει ότι όταν σταματήσετε να καλυτερεύετε, σταματήσατε να είστε καλοί. Αυτό είναι ιδιαίτερα σωστό στις πωλήσεις ασφαλίσεων ζωής, γιατί από τη στιγμή που θα φτάσετε σε ένα σημείο και μείνετε εκεί, οι αυριανοί πρωτοπόροι θα σας προσπεράσουν. Αναμφίβολα θα το έχετε δει να συμβαίνει σε ανθρώπους που γνωρίζετε. Κάνουν μια εντυπωσιακή παραγωγή τα πρώτα χρόνια της καριέρας τους και κατόπιν επαναπαύονται στις δάφνες τους. Δεν φροντίζουν να μάθουν τίποτα καινούργιο και τελικά τους ξεπερνάει ο χρόνος.

Αυτά τα δυσάρεστα παραδείγματα δεν χρειάζεται να σας ανησυχούν, παρά να είναι μια συνεχής υπενθύμιση σε σας για αυτοβελτίωση. Ένας από τους βασικούς τρόπους να βελτιώσετε τον εαυτό σας είναι να συμμετέχετε σε συνέδρια πωλήσεων. Ακούγονται αρκετές καλές ιδέες εκεί και ίσως κάποιες από αυτές είναι νέες για σας.

Εκδόσεις

Για το συνεχές φρεσκάρισμα των γνώσεών σας, σας συνιστούμε το διάβασμα των ασφαλιστικών περιοδικών. Ξεχωρι-

στή σημασία έχει να διαβάσετε στο σπίτι σας το "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ" σαν συνδρομητής. Έχει συμπυκνωμένες εμπειρίες, ειδήσεις και με μια ματιά «ενημερώνεστε» για τον ανταγωνισμό, κάτι που οι εταιρίες σας δύσκολα το κάνουν. Το ΝΑΙ είναι ο κοντινότερος δρόμος να μάθετε πολλά από αυτά που σας ενδιαφέρουν άμεσα... Τα άρθρα που γράφονται γι' αυτά είναι γραμμένα από αυθεντίες του είδους που θέλουν να περάσουν τις ιδέες τους και σε άλλους. Αυτά τα περιοδικά συνήθως αναφέρουν και τις αλλαγές της νομοθεσίας, τις οικονομικές εξελίξεις, τα νέα των ασφαλιστικών εταιριών και πολλές άλλες τεχνικές πληροφορίες που χρειάζεται ο κάθε ασφαλιστής.

Μελέτη

Ένα τρίτο βήμα στο πρόγραμμα αυτοβελτίωσης είναι η μελέτη. Αφιερώστε κάποιο χρόνο, σε καθημερινή βάση, για τη μελέτη σας. Διαλέξτε τον χρόνο που σας ταιριάζει καλύτερα (πρωί ή βράδυ) και φτιάξτε ένα πρόγραμμα μελέτης, ανάλογα με τις ιδιαίτερες ανάγκες ή αδυναμίες σας. Τα βιβλία της LIMRA τα αγόρασαν οι εταιρίες για χρήση όχι για τη βιβλιοθήκη. Και αυτές οι ιδέες που γράφουμε εδώ από εκεί είναι. Διαβάστε!

Άσκηση

Σίγουρα, μια από τις πλέον χρήσιμες μεθόδους βελτίωσης των τεχνικών πωλήσεων είναι η χρήση της άσκησης. Αν αισθάνεστε ότι είστε αδύνατος στη χρήση του τηλεφώνου, δεν υπάρχει καλύτερη μέθοδος ξεπεράσματος αυτής της αδυναμίας από το να οργανώσετε μια σειρά ασκήσεων πάνω στη χρήση του τηλεφώνου. Αν υπάρχει λοιπόν κάποιο σημείο, στην τεχνική πωλήσεων που χρησιμοποιείτε, το οποίο χρειάζεται βελτίωση, τότε οργανώστε ένα πρόγραμμα βελτίωσης διά μέσου της συνεχούς άσκησης.

Ομιλίες σε ακροατήριο

Η συμμετοχή σε ομιλίες με ακροατήριο είναι ίσως μια από τις πλέον χρήσιμες μεθόδους αυτοβελτίωσης. Θα κερδίσετε πολλά μιλώντας σε ακροατήριο. Μετά από λίγο καιρό εξάσκησης, νευρικοί και γεμάτοι φόβους άνθρωποι μεταβάλλονται σε υπέροχους και σίγουρους ομιλητές. Θα μάθετε έτσι να μιλάτε καθαρά και με ακρίβεια και θα αποφεύγετε τη λανθασμένη άρθρωση. Πολλοί από τους επιτυχημένους ασφαλιστές ισχυρίζονται ότι το σημείο καμπής στην καριέρα τους ήταν όταν απέκτησαν τη δυνατότητα να μιλάνε μπροστά σε ακροατήριο.

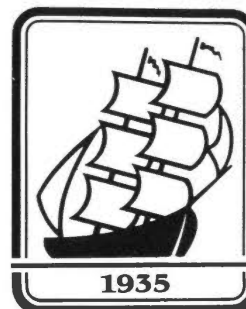
ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Φτάνοντας στο τέλος αυτού του αφιερώματος, πιστεύουμε ότι έχετε ήδη κάνει τα δύο πρώτα βήματα για την οργάνωση του εαυτού σας.

Πρώτον, μάθατε ότι οι πλέον επιτυχημένοι ασφαλιστές θεωρούν απαραίτητη την οργάνωση της δουλειάς. Δεύτερον, αν διαβάσατε με ανοιχτό μυαλό αυτό το αφιέρωμα, θα έχετε πειστεί για την αναγκαιότητα της οργάνωσης της δουλειάς σας.

Αν κάνατε αυτά τα δύο βήματα, έχετε ήδη μπει στο δρόμο της επιτυχίας. Αλλά σίγουρα έχετε πολλή απόσταση ακόμα να διανύσετε.

Σχεδιάστε την ημέρα σας, την εβδομάδα, το έτος, ακόμα και την καριέρα σας ολόκληρη. Μετά βγείτε έξω να πουλήσετε.



ασφαλιστικό συγκρότημα

N. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.

10 τρόποι για να ζείτε χωρίς άγχος!



ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.

Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων, με μετοχικό ενδιαφέρον κατά 50% του AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (A.I.G.).



AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (A.I.G.)

Διεθνής Ασφαλιστικός Οργανισμός με παράλληλη χρηματοοικονομική, τραπεζική κλπ. δραστηριότητα που εργάζεται σε 135 χώρες και στις 5 ηπείρους.



NATIONAL UNION

Αμερικανική Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων, μέλος του AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (A.I.G.).



ALICO

Αμερικανική Εταιρία Ασφαλειών Ζωής και Υγείας, μέλος και αυτή του A.I.G.



SEDGWICK GROUP

Από τους μεγαλύτερους Οίκους Μεσπών στο Lloyd's Λονδίνου.



NELSON HURST GROUP

Οίκος Μεσπών στο Lloyd's Λονδίνου.



"CORIM" INSURANCE & RISK MANAGEMENT SERVICES LTD.

Ειδικευμένη εταιρία διαχείρισης κινδύνων και παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών με έδρα το Λονδίνο.



ΑΙΓΙΣ Ε.Π.Ε.

Εταιρία πραγματογνωμοσυνών, εκτιμήσεων, επιβλέψεων και ποσοτικών/ποιοτικών ελέγχων.



ΕΥΡΩΠΕΝΔΥΤΙΚΗ Α.Ε. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Ασφαλειομεσπικός Οίκος Brokers με συμμετοχή της ΕΥΡΩΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ και έδρα την Αθήνα.



ALICO - ΕΥΡΩΠΕΝΔΥΤΙΚΗ

Εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

η ποιότητά μας σας εξασφαλίζει

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: Λ. Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι • Τηλ.: 6124286-294 • Telex: 222620 & 215226 NACA GR • Fax: 8027189
ΥΠΟΚ/ΜΑΘΕΣ/ΚΗΣ: Σαλαμίνος 2, 546 25 Θεσσαλονίκη • Τηλ.: (031) 530249, 540351 • Telex: 418526 NACA GR • Fax: (031) 546130

Εις μνήμην ποιητή Μιχ. Κατσαρού...



ΜΙΧΑΗΛΗΣ ΚΑΤΣΑΡΟΣ

Ο πρωθυπουργός της Ελλάδος κ. Κωνσταντίνος Σημίτης δίνοντας ένα "τελευταίο αντίο" στον ποιητή Μιχάλη Κατσαρό που έφυγε για πάντα δήλωσε: "Ο ποιητής Μιχάλης Κατσαρός μας δίδαξε ότι η αμφισβήτηση είναι η αξιοπρέπεια της σκέψης".

Στο περιοδικό μας "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ" ο Μιχάλης Κατσαρός είχε για ένα διάστημα (1992-1993) μόνιμη συνεργασία όπου επιμελείτο ένα δισέλιδο με ποίηση. Στην πρώτη μας συνεργασία ΣΕΠΤ. - ΟΚΤ. 1992 στο τεύχος μας με εξώφυλλο τον κ. Αλεξ. Ταμπούρα ανθυπολοχαγό στην Αλβανία, ο Μιχ. Κατσαρός έγραψε: "... Εκείνος που ποιητικά καταξίωσε το Έπος της Αλβανίας και το Νόμπελ των Ελλήνων είναι ο Οδυσσεάς Ελύτης. Ο Έλληνας στην ποιητική ποιητής εδώ δείχνει και τον πατριωτισμό με τους στίχους του και την κοινωνική βαθύτητα ενός ποιητή που αυτή τη φορά δεν τραγουδά αλλά κλαίει, θρηνεί, οργίζεται... Εδώ η ποίηση η ελληνική μέσω του Ελύτη αποκτά πιο έντονη ελληνικότητα και πατριωτισμό όπως των παλαιών εθνικών μας ποιητών...".

Ήταν πολλά τα μεσημέρια που έρχονταν ο Μιχ. Κατσαρός στο γραφείο μου στην οδό Όθωνος 6 στον 5ο όροφο και διάβαζε κάποια δικά του ή και δικά μου ποιήματα που κρατούσα κρυφά σε μια γωνιά της βιβλιοθήκης μου. Μια φορά με ρώτησε: "Πού πάνε οι φωνές όταν μιλάμε; Αυτοί οι ήχοι των τραγουδιών; Πού πάνε; Πάνε ψηλά, πέφτουν κάτω, πού πάνε;". Δεν ήξερα ν' απαντήσω. Ξέρω όμως πως κάθε φορά που περνάω στο εστιατόριο "NEON" θυμάμαι τον Μιχ. Κατσαρό γελαστό εκεί που με μια παρέα πίναμε καφέ 5 ώρα απόγευμα να μιλά για αξιοπρέπεια... και για το ΝΑΙ, το Ν-α-ι που εκδίδεται να πάει σε μια... ανασφάλιστη ανθρωπότητα. Αντισταθείτε... Αντισταθείτε.

Υ.Γ. Στη μνήμη του ποιητή Μ. Κατσαρού αναδημοσιεύουμε ένα δισέλιδο που έγραψε στο ΝΑΙ σαν τέτοιες μέρες ΝΟΕ. - ΔΕΚ. 1992.

Ο Μιχ. Κατσαρός είχε καλές απόψεις για το έργο των ασφαλιστικών εταιριών, νομίζω ότι έπαιρνε και μια σύνταξη από μεγάλη ασφαλιστική εταιρία. Διάβαζε τα άρθρα του ΝΑΙ και τα σχολίαζε θετικά.

Ε.Σ.

ΤΟ ΚΕΕΡ

Το περιοδικό ΝΑΙ μου έδωσε τις σελίδες αυτές για την ποίηση. "Ναι" πλέω στο περιοδικό, γιατί η ποίηση είναι σ' όλα τα θέματα του Τύπου. Μακάρι να βρει μιμητές - εκδότες. Η ποίηση ωφελεί.

Στο πρώτο αυτό τεύχος μετά το εορταστικό της 28ης Οκτωβρίου όπου εμφανίσα το ποίημα του Οδ. Ελύτη σήμερα εμφανίζω κάτι δικό μου από το βιβλίο μου "Ονόματα" (1980, Έκδοση "Νεφέλη") με τον αγγλικό τίτλο ΤΟ ΚΕΕΡ. Ίσως να πηγαίνει πιο πολύ στον τίτλο "ΝΑΙ", η δική μου γραφή από τα "Ονόματα". Το ίδιο ποίημα που δημοσιεύεται μόνον του, ομιλεί για κείνο που θα έγραφα για τους αναγνώστες ή συνδρομητές του "ΝΑΙ" στη σημερινή... ανασφάλιστη ανθρωπότητα. Το γράφω όμως σαν ποιητής - φύλλακας.

ΤΟ ΚΕΕΡ

Απαρέμφατον αγγλικού ρήματος που θα πει φυλάττω σημαίνει να βάλω το παρόν τετράδιον στο ράφι και να τόχω σαράντα πενήντα εξήντα εβδομήντα χρόνια.

Δεν το σημειώνω φυλάσσω γιατί πρέπει να στείλω το παρόν τετράδιον - ως πειρατής να πάω στο νησί των θησαυρών να το τοποθετήσω εις βάθρον ή αναλόγιον κλειστόν όπου ψάλται σε ένα στασίδι εκκλησιάζ να το κοιτάζουν ψάλλοντες επί είκοσι λεπτά κάθε βδομάδα ή εσπερινό ή όρθο.

Σκεφτήκατε πειρατικό να ψάχνει να βρει νησί των θησαυρών με το παρόν τετράδιον υπερασπίζοντάς το με ρόκες και τροκάνες κι άλλα μυστήρια. Σκεφτήκατε να ταξιδεύει συνοδευόμενο από αμερικάνικο έκτο στόλο γεμάτο Κυπ με Κυπ άλλων εθνικών διωκόμενον ή προστατευόμενο γιατί κομίζει γλαύκαν;

Αν θέλετε τον πειρατή με τ' άγκυστρο να δείτε τι κατασκοπεία τζενεράλ υπάρχει που με κουρέλια έντυσε τον Νέλσωνα τον Μέτουλα του Τζάντε πάλι τον έκανε ζακυνθινό ανέκδοτο κοιτάχτε καθώς φορτώνει το κιβώτιο όπου μέσα του έχει έγγραφα μυστικά που προωθούνται καθώς ο νέος ποιητής Βλασόπουλος έγραφε τότε και όλα τα φίμωτρά του βάλανε κοιτάχτε τους τελώνηδες λιμένες μυρίζουν για να βρουν τι εξάγεται κοιτάχτε τους με γυαλιά φαροφυλάκου και οργανώστε μυστική έξοδο αυτού του τετραδίου που γράφω από ακτές έρημες της Ελλάδας. Θα είναι κει αυτή που παίζει εποχικά τον άντρα της άλλης το νέο θα είναι ο Μοροζίνης μ' αλόρα για να γκρεμιστεί θάναι αυτοί που θέλουν προδοσία κι' ακόμα ο Μωσέ Νταγιάν παρατημένος ζητώντας νέο Ισδραήλ. Ο ποιητής Σινόπουλος οπωσδήποτε θα είναι της Γερμανίας ο Βέες πρόεδρος παράνομος ακαδημίας για να φυγαδεύσουν το τετράδιο που μέσα έχει γραπτά με χρώματα γραπτά με Φάμπερ και είναι ακόμα στα περιθώρια μικρογραφημένο όπως η ασπίδα του Αχιλλέα.

Ω! Να σας το περιγράψω ως Όμηρος σαν την περιγραφή της Τροίας.

Το πλοίο έφευγε απ' την ακτή και πάλι ερχότανε για να μην καταλάβουν όλοι. Ένας μικρός τόχει κρυμμένο στο σκουφί επαίξανε γραμμόφωνο κι όλοι πετάξαν τα σκουφιά τους και το μικρό ναυτόπουλο το ρίχνει μες στο πλοίο.

Η Κυπ η αμερικάνικη με άκατο.

Η Κυπ η ελληνική με τη βενζίνα.

Η ακτοφυλακή Περάματος με πολυβόλα.

Ο Ματθαίος ο ευαγγελιστής ακόμα το αντελήφθησαν.

Εκεί στην πρύμνα είχαν φτάσει όπου σχεδόν θα συνελάμβαναν όλο το τσούρμιο όλο το πλήρωμα αν δεν παρουσιαζόμουνα ο ίδιος να το πάρω να το κρατώ στο χέρι πράμα δικό μου που δεν έφυγε να περιεργάζομαι δήθεν το πλοίο την λέμβον τον ναύκληρον και οι κατάσκοποι των Κυπ να κάνουν πως δεν είδανε να σιγαλοσφυρίζουν δήθεν να πουν "ε, για πού λεβέντες καλοτάξιδοι" αφού εγώ με το τετράδιο είχα φύγει.

Το Keep I Keep apart wear

Κυπαρίσσιος ήμουνα κάποτε κόρες Αρκαδινός και γω και δεν με καταλάβατε.

Τώρα στα αγγλικά παλάτια σας διώκετε πειρατικά και τρέχετε με μονοπώλια στα σπίτια σας - δουκάτα.

A! Σαμάν το keep ένα κύπι

A! Λόρενς I keep Λωρόν

A! Πήτερ δυστυχή μιας νέας Χ.

Μετά απόπειρα πειρατίας υπό πλοίο

αλιευτικού γυρνώντας με το παρόν

τετράδιον και παρουσιασθείς εις εκδότην

με εκολάκευσε να το κάνομε

Γουτεμβέργιον.

I KEEP ME

Αυτό θα πει φυλάττω εγώ όχι φυλάσσω γιατί είδατε τι φασαρία γίνηκε με το πειρατικό.

Φυλάττω όχι λοιπόν, στο σπίτι δηλαδή ούτε στο σπίτι στον ποιητή.

Φυλάττω το παρόν τετράδιον ως υλικόν εκβρασθέν εκ θαλάσσης μικρογραφημένο με χρώματα και άλλα τινά με πρόταση Γουτεμβέργιου για το τυπογραφείο το "Πουλί" στο άνω ράφι της ντουλάπας κοντά στα μπιζού μου ένα δακτυλίδιον πλατίνα ένα περικάρπιον ψέλλιον χρυσό.

Δύο ζεύγη μανικέτια λευκόχρυσα ένα σταυρό β' παγκοσμίου πολέμου ένα χρυσό οράριο - κασκόλ κι άλλα μπιζού προσθέτω τετράδιον εκβρασθέν εκ θαλάσσης μικρογραφημένον έγχρωμον.

Δεν θα το πω σε κανένα ίσως κινδυνεύω ίσως καταδοθώ ίσως με ζητήσουν ίσο.

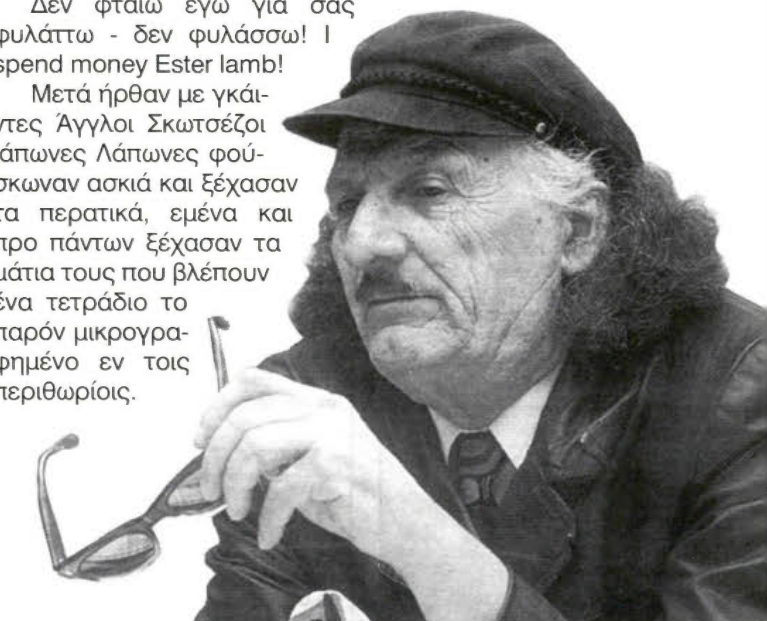
Πταίω εγώ αφού αποτυχαίνει ο πειρατής;

Φταίω εγώ που ονομάζομαι με όνομα το "περιπολικόν" με όνομα Δούκας, Ντου ο Λάκης φταίω για την Σαμάν για την τσακμάν την Σούζη και Σταμάτα, Για τον

Ορσίνι τον Μπελίτι τον Τσελίτι τη Λιλή την Λιου τον Φρεντ Άστερ;

Δεν φταίω εγώ για σας φυλάττω - δεν φυλάσσω! I spend money Ester lamb!

Μετά ήρθαν με γκαίντες Άγγλοι Σκωτσέζοι Ιάπωνες Λάπωνες φούσκωναν ασκιά και Ξέχασαν τα περατικά, εμένα και προ πάντων Ξέχασαν τα μάτια τους που βλέπουν ένα τετράδιο το παρόν μικρογραφημένο εν τοις περιθωρίοις.





Με ξεναγό
το Γρηγόρη Μηλιαρέση

INTERNET

Αντί Προλόγου

Κάθε φορά που ένα περιοδικό ξεκινά μια νέα στήλη, είθισται ο υπεύθυνος της στήλης (ενίοτε και ο εκδότης του περιοδικού) να γράφουν ένα σημείωμα που να εξηγεί στους αναγνώστες το λόγο ύπαρξής της. Πιστοί στη δημοσιογραφική παράδοση, θα τηρήσουμε και στο ΝΑΙ την αρχή αυτή, ιδιαίτερα δε στην προκειμένη περίπτωση που το αντικείμενο της στήλης ίσως ακουστεί λίγο εκτός θέματος. Τι σχέση έχει ο χώρος των ασφαλειών με το Internet και την υψηλή τεχνολογία; Η μήπως έχει; Ακόμα και όσοι έχουν μια ελάχιστη σχέση με τα Μέσα Μαζικής Επικοινωνίας, θα έχουν παρατηρήσει ότι το Internet εμφανίζεται πλέον τακτικότερα τόσο στα δελτία ειδήσεων, όσο και στις σελίδες των εφημερίδων και των περιοδικών. Οι στήλες πληθαίνουν και οι ειδήσεις που σχετίζονται με αυτό πολλαπλασιάζονται. Και αυτό ήδη σημαίνει κάτι. Τι; Ότι το ευρύ κοινό αρχίζει και στην Ελλάδα να ανακαλύπτει κάτι που στην Ευρώπη και (κυρίως) στις ΗΠΑ, υπάρχει ενεργά τα τελευταία δέκα χρόνια: τα δίκτυα υπολογιστών.

Αν παρακάμψουμε λίγο τις πιο... ροζ αποχρώσεις που, για λόγους εντυπωσιασμού, φροντίζουν να επισημάνουν τα ΜΜΕ, θα δούμε ότι αυτό που υπάρχει είναι ένα νέο μέσο που συνδυάζει τη μαζική επικοινωνία (με την πλήρη έννοια της λέξης "επικοινωνία") με τις δυνατότητες εμπορικής εκμετάλλευσης ενός νέου κόσμου. Λίγη μελέτη (έστω, αρκετή μελέτη) αρκεί για να παρακαμφθούν τα προβλήματα του νέου αυτού κόσμου και να μείνουν οι δυνατότητες. Και είναι εντυπωσιακές.

Αλλά ας πάρουμε τα πράγματα από την αρχή. Πριν από τριάντα χρόνια, το 1969 για την ακρίβεια, η κυβέρνηση της ΗΠΑ, ξεκίνησε ένα πείραμα που σκοπό είχε να καλύψει δύο στόχους: τη διεκπεραίωση των επικοινωνιών σε περίπτωση πολέμου με τη Σοβιετική Ένωση (ας μην ξεχνάμε ότι επρόκειτο για την περίοδο του ψυχρού πολέμου) και παράλληλα την αλληλοεμπειρήτηση των Πανεπιστημιακών Ιδρυμάτων στο νεότευκτο τομέα των ηλεκτρονικών υπολογιστών.

Το πείραμα στέφθηκε από επιτυχία και για 15 περίπου χρόνια κυβέρνηση και Πανεπιστήμια οργάνωσαν μια τεράστια υποδομή που πολύ

σύντομα συνδέθηκε και με τον ακαδημαϊκό χώρο άλλων κρατών. Από τα μέσα της δεκαετίας του '80 έκανε την εισαγωγή του και ο ιδιωτικός τομέας (που ούτως ή άλλως είχε μέρη του δικτύου, μια και δεν ήταν λίγες οι εταιρείες που είχαν αναλάβει την εκπόνηση τμημάτων του), ενώ την ίδια εποχή άρχισαν να διασυνδέονται και ιδιώτες από τους χώρους εργασίας και από τα σπίτια τους. Η δεκαετία του '90, έφερε τη μεγάλη επανένσταση του Internet, και αυτό για δύο λόγους. Αφενός επειδή οι οικιακοί υπολογιστές έγιναν προσιτοί στην τιμή και εύκολοι στο χειρισμό και αφετέρου επειδή κάποιοι εφηύραν έναν τρόπο σύνδεσης στο Internet μέσω εικόνων -αυτό που στη γλώσσα της τεχνολογίας αποκαλείται "γραφικό περιβάλλον". Αυτός ο τρόπος, που ονομάζεται World Wide Web ή παγκόσμιος ιστός, ήταν το άγγιγμα του Μίδα για το δίκτυο της πανεπιστημιακής κοινότητας.

Τότε ήταν που όλος ο κόσμος, και δη ο εμπορικός/επιχειρηματικός, συνειδητοποίησε ότι το Internet μπορεί να κάνει πολύ περισσότερα πράγματα από το να απασχολεί τους υπολογιστομανείς ανά την υφήλιο. Η δυνατότητα ταχύτατης επικοινωνίας με ελάχιστο κόστος, η δυνατότητα μεταφοράς πληροφοριών κάθε μορφής, η ευκολία σύνδεσης τόσο ατόμων όσο και εταιριών δεν μπόρεσαν να περάσουν απαρατήρητα από μια κοινωνία που είχε ήδη αρχίσει να βάζει τους υπολογιστές στην καθημερινότητά της.

Από την άλλη πλευρά, όταν ένας υπολογιστής διασυνδεθεί με άλλους, οι δυνατότητές του αυξάνονται εκθετικά. Αν ως τώρα υπολογιστής σήμαινε συγγραφή κειμένων και λογιστικά φύλλα εργασίας, πλέον σημαίνει μέσο πρόσβασης σε εικόνες και ήχο, σε αμέτρητες πηγές πληροφοριών για κάθε θέμα, μέσο επικοινωνίας με ανθρώπους σε όλον τον κόσμο και όλα αυτά με χαμηλότατο αντίτιμο. Υπολογιστής σημαίνει παράθυρο στον κόσμο, μια έκφραση, αν και έχει χρησιμοποιηθεί κατά κόρον, αποδίδει πλήρως τι σημαίνει Internet.

Από το 1992 ως σήμερα, δημιουργήθηκε μια ολόκληρη βιομηχανία γύρω από το μέσο αυτό. Εταιρίες ως τώρα ανύπαρκτες δημιουργήθηκαν από το μηδέν και βρέθηκαν να αξίζουν εκατομμύρια (κάποτε και δισεκατομμύρια) δολάρια, ενώ κολοσσοί από διάφορους χώρους άρχισαν να σπαταλούν δεκάδες εκατομμυρίων για να "είναι εκεί", όταν το πράγμα θα κάνει το μεγάλο του μπαμ. Διότι το Internet δεν έχει δείξει τι μπορεί να κάνει -τα χρόνια που διανύουμε είναι αυτά που θα φέρουν το Internet στην πιο γόνιμη φάση του.

Είναι λοιπόν μέσο επιχειρηματικής δραστηριότητας. Και είναι μέσο επικοινωνίας. Αυτό όμως που είναι και το πιο σημαντικό, είναι ότι είναι χώρος συνεύρεσης ανθρώπων. Τουλάχιστον οι άνθρωποι που το χρησιμοποιούν, έτσι το αντιλαμβάνονται, άσχετα με το αν ο χώρος είναι πραγματικός ή όχι. Και όπου υπάρχουν άνθρωποι, υπάρχει αγορά, έτσι όπως την εννοεί η ελληνική γλώσσα.

Μια εταιρία που δραστηριοποιείται στο χώρο των ασφαλειών, έχει να κερδίσει από μια αγορά. Μπορεί να πουλήσει προϊόντα, να προωθήσει τον εαυτό της και τις υπηρεσίες της, να επικοινωνήσει με αντίστοιχες εταιρίες και δίκτυα από όλον τον κόσμο. Μπορεί να μειώσει το κόστος παραγωγής διαφόρων πραγμάτων και να μεγιστοποιήσει τα κέρδη της, μπορεί να βρει νέες επενδύσεις, να ανακαλύψει νέα προϊόντα ή να πάρει ιδέες από πράγματα που ακόμα δεν έχουν γίνει στην Ελλάδα. Όλα αυτά είναι ωφέλιμα, όμως υπάρχει και κάτι πάνω από όλα αυτά.

Είναι ότι το Internet δίνει τη δυνατότητα να πλησιάσει κανείς τον άνθρωπο από μια ακόμα πλευρά. Αν το κάνει σεβόμενος τους κώδικες του μέσου, θα βρει ανθρώπους διατεθειμένους να τον ακούσουν και από αυτό μόνο κερδισμένος μπορεί να βγει. Αν δεν μας πιστεύετε τώρα, ελπίζουμε ότι αυτά για τα οποία θα σας μιλήσουμε στα επόμενα τεύχη θα σας πείσουν ότι αξίζει τον κόπο να δοκιμάσετε την τύχη σας στο Internet. Πρώτα αν χρήστες και στη συνέχεια παρέχοντας υπηρεσίες ή προϊόντα. Αν υπάρχει κάτι στο οποίο αξίζει να επενδύσει κανείς, αυτό είναι το μέλλον.

Γ.Α.Μηλιαρέσης (ή κατά Internet, grigor42@eexi.gr) Ο ξεναγός σας στο Δίκτυο

Εδώ...

Η Interamerican στο Internet

Θα ήταν δύσκολο να γράψει κανείς για ασφαλιστικές εταιρίες στο Internet και να μην ξεκινήσει από την Interamerican. Και αυτό όχι από προσωπική συμπάθεια, αλλά για δύο λόγους. Αφενός επειδή ήταν ένα από τα πρώτα sites που εμφανίστηκαν στο ελληνικό κομμάτι του Δικτύου σχετικά με το αντικείμενο και αφετέρου επειδή διαθέτει πάρα πολλές πληροφορίες για οτιδήποτε σχετικό με την εταιρία και τις υπηρεσίες της. Θα μπορούσε μάλιστα να πει κανείς ότι είναι υπόδειγμα για το πώς μπορεί να σχεδιαστεί ένα εταιρικό site.

Ο επισκέπτης θα φτάσει εκεί, δίνοντας στο πρόγραμμα που χρησιμοποιεί για web τη διεύθυνση <http://www.ineramerican.gr/> Τα προγράμματα αυτά παρεμπιπτόντως λέγονται browsers και οι περισσότεροι χρήστες χρησιμοποιούν είτε τον Navigator της Netscape, είτε τον Internet Explorer της Microsoft -είναι σχεδόν βέβαιο ότι ένα από τα δύο θα είναι αυτό που χρησιμοποιείτε και εσείς. Πριν μπει κανείς στο κύριο μέρος του site, θα βρεθεί μπροστά σε κάποιες επιλογές, δηλαδή το αν θα δει τις σελίδες με ή χωρίς ήχο και αν θα δει την ελληνική ή την αγγλική τους έκδοση. Σας συνιστούμε να επιλέξετε την έκδοσή με τον ήχο, καθώς το θέμα της γλώσσας μάλλον δεν τίθεται.

Από εκεί, ο χρήστης θα βρεθεί στην κύρια εισαγωγική σελίδα η οποία είναι χωρισμένη σε δύο frames, δηλαδή δύο πλαίσια -έναν συνηθισμένο τρόπο σχεδιασμού, που στο αριστερό πλαίσιο μας δίνει τις επιλογές που μπορούμε να δούμε και στο δεξί το περιεχόμενο της καθεμιάς. Ειδικά στην πρώτη σελίδα, στο δεξί πλαίσιο υπάρχουν κάποια επιπλέον στοιχεία τα οποία αξίζει να αναφέρουμε και τα οποία είναι: η ιστορία του ομίλου Interamerican, μια μηχανή αναζήτησης για να βρεθείτε απευθείας στον τύπο ασφάλειας που σας ενδιαφέρει, ένας διαγωνισμός με ερωτήσεις, οι απαντήσεις των οποίων υπάρχουν στο site (έναν καλός τρόπος για να παρακινηθεί ο επισκέπτης να το επισκεφθεί), ένα ερωτηματολόγιο το οποίο μπορείτε να συμπληρώσετε και να στείλετε επί τόπου, ώστε η εταιρία να σας κάνει την προσωπική χρηματοασφαλιστική σας μελέτη και τέλος μια επιλογή για όσους ενδιαφέρονται να συνεργαστούν με την εταιρία. Αν κινηθείτε μέσα στο site, όλες οι παραπάνω επιλογές είναι διαθέσιμες από το "ΑΡΧΗ" που υπάρχει στο αριστερό πλαίσιο, το οποίο θα σας συντροφεύει σε όλη σας την περιήγηση.

Συνεχίζοντας από την πρώτη σελίδα, μπορούμε πλέον να μπούμε στο κυρίως σώμα του site, κάνοντας τις επιλογές μας από το αριστερό πλαίσιο. Και πρόκειται για αρκετές -15 τον αριθμό και όλες με πολλές πληροφορίες. Οι ενότητες είναι: Ασφάλειες Ζωής, Γενικές Ασφάλειες, Financial Planning, Αμεση Ιατρική Βοήθεια, Οδική Βοήθεια, Αμοιβαία Κεφάλαια, Πιστωτική Κάρτα, Κινητή Τηλεφωνία, Τηλεπικοινωνίες, Αυτοματισμοί Γραφείου, Αεροπορικές Υπηρεσίες, Τυπογραφικές Υπηρεσίες, Επιγραφοποιία, Πραγματογνωμόνες και Δραστηριότητες Εξωτερικού -καλύπτονται δηλαδή όλοι οι τομείς του ομίλου Interamerican.

Η επιλογή "Ασφάλειες Ζωής" είναι η μεγαλύτερη με αναλυτικές παρουσιάσεις και με ιδιαίτερο ενδιαφέρον, καθώς αποτελούν την αρχή των δραστηριοτήτων του ομίλου. Η ενότητα, εκτός από αναλυτικές παρουσιάσεις των κατηγοριών προϊόντων (προγράμματα προστασίας, υγείας, σύνταξης, αποταμίευσης, επένδυσης, παιδικά και ομαδικά) και του κάθε προϊόντος ξεχωριστά, περιλαμβάνει και τα σχετικά οικονομικά μεγέθη για το 1997 και συγκριτικά για την τελευταία τετραετία. Τα μεγέθη αφορούν ασφάλιστρα ζωής, αποθέματα, περιουσία, και παροχές προς τους ασφαλισμένους και παρουσιάζονται με διαγράμματα για την καλύτερη κατανόησή τους. Πολύ χρήσιμο στοιχείο στην ενότητα αυτή είναι η επιλογή "Δίκτυο Πωλήσεων", η οποία παραπέμπει τον επισκέπτη σε μια φόρμα από την οποία επιλέγοντας νομό και περιοχή (ή πόλη για την επαρχία), μπορεί να δει τα στοιχεία του τοπικού γραφείου της Interamerican. Πρόκειται για μια υπηρεσία που λειτουργεί στην ουσία σαν ένα ευρετήριο όλου του δικτύου της εταιρίας και που προσθέτει στην αξία του site.

Η περιοχή "Γενικές Ασφάλειες" επίσης διαθέτει μια πλειάδα επιλογών, πάλι με το ίδιο σκεπτικό με παραπάνω, δηλαδή Κλάδο Πακέτο Καλύψεων-Λεπτομέρειες. Και εδώ, στις επιλογές για ασφάλειες πυρός και αυτοκινητών, έχει χρησιμοποιηθεί ένα σχεδιαστικό τρικ ώστε ο επισκέπτης να μπορεί να δει τις λεπτομέρειες που τον ενδιαφέρουν και μόνο. Η επιλογή "Financial Planning" περιλαμβάνει τρεις βασικές ενότητες και μια φόρμα που ο ενδιαφερόμενος μπορεί να συμπληρώσει και να στείλει στην Interamerican για να ενημερωθεί λεπτομερώς, ενώ η επιλογή "Άμεση Ιατρική Βοήθεια" έχει ένα προφίλ της υπηρεσίας. Ακολουθούν οι επιλογές "Οδική Βοήθεια" (με ευρετήριο των σταθμών βοήθειας για όλη τη χώρα), "Αμοιβαία Κεφάλαια" με βασικές πληροφορίες για την ΑΕΔΑΚ INTERTRUST, "Πιστωτική Κάρτα" με αίτηση που συμπληρώνεται επί τόπου, "Κινητή Τηλεφωνία" (που στην ουσία παραπέμπει στο ξεχωριστό site της MOBILTEL το οποίο βρίσκεται στη διεύθυνση <http://www.mobitel.com/>) και "Τηλεπικοινωνίες" (το ίδιο με το προηγούμενο και με παραπομπή στο site της COSMOLINE στη διεύθυνση <http://www.cosmoline.com/>).

Στο ίδιο μοτίβο είναι και η επόμενη επιλογή "Αυτοματισμοί Γραφείου" που παραπέμπει στο site της INTERTECH στη διεύθυνση <http://www.forthnet.gr/panasonic.sys> ενώ στην επιλογή "Αεροπορικές Υπηρεσίες" υπάρχουν πληροφορίες για την αεροπορική εταιρεία INTERJET. Πιο απλές (δηλαδή πιο λιτές σε περιεχόμενο) είναι και οι τελευταίες επιλογές "Τυπογραφικές Υπηρεσίες" (INTEPTYPI), "Επιγραφοποιία" (ΟΔΙΚΣΗΜ), "Πραγματογνωμόνες" (MENTOP) και "Δραστηριότητες Εξωτερικού" (ARINCO). Πρόκειται για μια δουλειά που προσπαθεί -ομολογουμένως με αρκετή επιτυχία- να καλύψει όλες τις δραστηριότητες του ομίλου. Τα σχεδιαστικά τρικ είναι τέτοια που βοηθούν τον επισκέπτη να βρει αυτό που θέλει και οι σελίδες δεν είναι αργές -ένα πρόβλημα που συνήθως αποτρέπει τις επόμενες επισκέψεις. Ο σχεδιασμός έχει γίνει από την εταιρεία Creative Marketing (<http://www.creative.gr/>) ενώ η σύνδεση στο Internet γίνεται μέσω της OTEnet. Ρίξτε του μια ματιά σαν μια πρώτη γεύση του τι μπορεί να κάνει μια ασφαλιστική εταιρεία μέσα στο Internet.

και αλλού...

Το site του Yahoo! για την ασφάλιση

Όσοι χρησιμοποιούν το Internet, ξέρουν ήδη τι είναι το Yahoo! Ένα από τα πιο έξυπνα sites στο Δίκτυο αλλά και μια πολύ επιτυχημένη επιχείρηση, που ξεκίνησε με σκοπό να φτιάξει κάτι σαν κατάλογο του Internet. Μπορεί πλέον το εγχείρημα να μην έχει και πολλή επιτυχία καθώς το Δίκτυο έχει γιγαντωθεί, όμως η εταιρεία εξακολουθεί, δημιουργώντας παράλληλα και μια σειρά από "θυγατρικά" sites για διάφορους τομείς δραστηριότητας. Ένας από αυτούς είναι και η ασφάλιση και θα το βρείτε στη διεύθυνση <http://insurance.yahoo.com/> Η υπηρεσία, που διατίθεται δωρεάν στους επισκέπτες (το Yahoo! έχει πάγια πολιτική να έχει έσοδα μόνο από τις διαφημίσεις), αποτελεί καρπό της συνεργασίας της Yahoo! με την εταιρεία InsWeb (<http://www.insweb.com/>) και λειτουργεί σαν κέντρο πληροφόρησης για οτιδήποτε σχετικό με την ασφάλιση, κυρίως στις ΗΠΑ. Με ειδικές περιοχές για την ασφάλιση ζωής, αυτοκινήτου, ζημιών, αναπηρίας, κατοικίας και ταξιδιού, λεξικά όρων από τον τομέα της ασφάλισης και της οικονομίας και καταλόγους με ερωτήσεις και απαντήσεις (τα λεγόμενα και FAQ στο Internet, από το Frequently Asked Questions, δηλαδή ερωτήσεις που γίνονται συχνά), μπορεί να αποτελέσει την αφετηρία σας στον κόσμο της ασφάλισης.

Αυτό που κάνει το site πολύ χρήσιμο (και που ελπίζουμε να δούμε σύντομα και στην Ελλάδα) είναι το ότι ο επισκέπτης, συμπληρώνοντας μια φόρμα, μπορεί να δει μια εκτίμηση για το πόσο θα κοστίσει μια ασφάλιση και στη συνέχεια να δει πόσο θα κοστίσει η συγκεκριμένη ασφάλιση σε κάποια από τις εταιρίες που συνεργάζονται με το Yahoo! Κατ' αυτόν τον τρόπο, ο επισκέπτης-πελάτης μπορεί αφενός να συγκρίνει άμεσα μεταξύ πολλών εταιριών (στην κατηγορία για το αυτοκίνητο που δοκιμάσαμε, βρήκαμε 14 συνεργαζόμενες εταιρίες, μεταξύ των οποίων και κάποιες από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες των ΗΠΑ) και στη συνέχεια να ζητήσει την υπηρεσία χωρίς να σηκωθεί από τον υπολογιστή του. Το ίδιο ισχύει και για τους άλλους κλάδους ασφαλειών, ενώ για τα θέματα ασφάλισης ακινήτων, δίνεται δυνατότητα υπολογισμού της αξίας του ακινήτου, μέσα από πίνακες με χάρτες και αξίες από όλη τη χώρα. Πρόκειται για ένα ανεκτίμητο εργαλείο που επιτρέπει στον επισκέπτη να έχει πλήρη εικόνα για την υπηρεσία που επιθυμεί.

Το site συμπληρώνεται από σωρεία παραπομπών σε ασφαλιστικές εταιρίες (είπαμε ότι το Yahoo! είναι κατά βάση ένα σημαντικό ευρετήριο), χρηματοοικονομικούς οργανισμούς και πολλά κείμενα που βοηθούν το χρήστη του Δικτύου. Ιδιαίτερο βάρος έχει δοθεί στην απλότητα τόσο στο σχεδιασμό, όσο και στον τρόπο που παρουσιάζονται οι πληροφορίες. Με συστήματα ερωτήσεων και απαντήσεων (οι φόρμες προς συμπλήρωση που αναφέραμε παραπάνω) ο επισκέπτης μπορεί να βρει το δρόμο του μέσα στο χάος των πληροφοριών που πολλοί έχουν συνδυάσει με το να βρει την ασφάλεια που θέλει. Το site προσφέρεται για μελέτη τόσο από τις ασφαλιστικές εταιρίες που υπάρχουν ήδη στο Internet και που σκέφτονται πώς μπορούν να το αξιοποιήσουν παραπέρα, όσο και από αυτές που δεν έχουν πεισθεί για το πώς μπορεί μια παρουσία στο διεθνές Διαδίκτυο να τις ωφελήσει. Για τον καταναλωτή είναι κάτι παραπάνω από χρήσιμο.

Διευθυνσιολόγιο

Αν το Internet είναι μια πόλη (ή χωριό κατά άλλους), δεν μπορείτε να πάτε πουθενά χωρίς ένα χάρτη. Το κοντινότερο που υπάρχει σε χάρτη για το παγκόσμιο Δίκτυο, είναι τα πάσης φύσεως διευθυνσιολόγια, οι κατάλογοι δηλαδή με τις διευθύνσεις των διαφόρων εταιριών ή φορέων που έχουν κάποιο περιεχόμενο για να επισκεφτείτε.

Σε κάθε τεύχος του ΝΑΙ θα φροντίζουμε στις σελίδες αυτές να σας δίνουμε διευθύνσεις που έχουν ενδιαφέρον για τον κλάδο των ασφαλειών, αλλά και γενικότερα για το χρηματοοικονομικό κλάδο. Θα θέλαμε πολύ να υποσχεθούμε ότι οι κατάλογοι αυτοί θα καλύπτουν εξίσου το ελληνικό και το διεθνές κομμάτι του Internet, όμως η εμπειρία μας λέει το αντίθετο. Λίγες είναι οι ελληνικές εταιρίες που έχουν κάνει το βήμα προς το Δίκτυο - και ακόμα λιγότερες αυτές που έχουν να παρουσιάσουν κάτι αξιόλογο, όμως αυτό είναι άλλο θέμα.

Προς το παρόν, ας δούμε ασφαλιστικές εταιρίες από τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και επιφυλασσομέθα για το μέλλον. Σε καμιά περίπτωση πάντως δεν ισχυριζόμαστε ότι έχουμε καλύψει όλες τις εταιρίες. Σε ένα Internet που αλλάζει καθημερινά, τα πάσης φύσεως ευρετήρια απλώς προσπαθούν να προλάβουν.

Αγγλία

<http://www.fortis.com/> Fortis Group
<http://www.lloyds.com/> Lloyds'
<http://www.AlliedDunbar.co.uk/> Allied Dunbar
<http://www.admiral-insurance.co.uk/> Admiral Insurance Services Limited
<http://www.dmmatters.co.uk> AGF/agfhome.html AGF
<http://axa.co.uk/> AXA Assurance
http://www.kentnet.co.uk/chatham_insurance/ Chatham Insurance Brokers Ltd
<http://www.commercial-union.co.uk/> Commercial Union - General Accident
<http://www.hiscox.com/> Hiscox Holdings Limited
<http://www.independent-insurance.co.uk/> Independent Insurance
<http://www.intersure.co.uk/> Intersure

<http://www.LandG.com/> Legal and General
<http://www.pearl.co.uk/> Pearl Assurance
<http://www.eaglestardirect.co.uk/> Eagle Star Direct
<http://www.royal-group.co.uk/> Royal & SunAlliance
<http://www.winterthur-life.co.uk/> Winterthur Life UK Ltd
<http://www.lifestyle.co.uk/bcd.htm> Ευρετήριο ασφαλιστικών εταιριών στην Αγγλία

Αυστρία

<http://www.ea-general.com.at/austria/index.htm> EA-Generali Versicherungs AG

Γαλλία

<http://www.agf.fr/> Το κύριο site της AGF στη Γαλλία

Γερμανία

<http://www.allianz.de/> Το κύριο site της Allianz στη Γερμανία
<http://www.champ.de/> Champ
<http://www.bischoff.de/> LVM Versicherungen Bischoff
<http://www.moneymaxx.de/> AEGON Lebensversicherungs-AG
<http://www.colonia.de/> AXA Colonia Versicherung
<http://www.berlinische.de/> Berlinische Lebensversicherung AG
<http://www.herold.de/> Deutschen Herold
<http://www.hamburg-mannheimer.de/> Hamburg-Mannheimer
<http://www.ruv.de/> R+V Versicherung

Δανία

<http://travel.ihl.dk/> International Health Insurance Danmark A/S
<http://www.codan.dk/index.htm> Codan Forsikring A/S

Ελλάδα

<http://www.eaee.gr/> Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος
<http://www.ate.gr/ate-aeega.html> Αγροτική Ασφαλιστική
<http://www.allianz.gr/> Allianz
<http://www.arag.gr/> ARAG Νομική Προστασία
<http://www.aspis.gr/> ΑΣΠΙΣ
<http://www.forthnet.gr/> dasDAS
<http://www.general.com.gr/> Generali Life
<http://www.interamerican.gr/> Interamerican
<http://www.forthnet.gr/> International Life
<http://www.metrolife.gr/> MetroLife Εμπορική

<http://www.phoenix.gr/> Φοίνικας
<http://www.scoplifegr.com/> Scoplife

Ιταλία

<http://www.general.com.it/> Generali
<http://www.planio.it/margiotta/> Margiotta Assicurazioni
<http://www.ats.it/milano/index.html> Milano Assicurazioni
<http://www.nosenzo.com/> Nosenzo

Ιρλανδία

<http://homepage.tinet.ie/~njcarroll/> Niall Carroll & Associates
<http://www.rooneys.ie/> Rooneys Insurance Galway
<http://www.norwich-union.ie/> Norwich Union Ireland
<http://www.ault.co.uk/> Ault Insurance Group

Ισπανία

<http://www.adeslas.es/> Adeslas
<http://www.caparag.es/> CAP -Arag
<http://www.catalanaocce.es/index.htm> CATALANA OCCIDENTE
<http://www.regal.es/> Regal Insurance Club
<http://www.mapfre.com/> MAPFRE
<http://www.jet.es/vis/> VISU Seguros Agencia

Λουξεμβούργο

<http://www.jbi.net/> JBI Associates
<http://www.le-foyer-insurance.com/> Le Foyer

Ολλανδία

<http://www.cigna.com/international/nl/> CIGNA Insurance Company of Europe, S.A.
<http://www.levob.nl/index.html> Levob Verzekeringen
<http://www.natned.com/> Nationale Nederlanden
<http://www.rensen.nl/> Rensen makelaardij, verzekeringen, hypotheeken, geldleningen

Πορτογαλία

<http://www.aliancaup.pt/> AXA Seguros Portugal
<http://www.imperio.pt/> Imperio

Σουηδία

<http://www.fao.se/> FAO
<http://www.holmia.se/> Holmia
<http://www.provins-insurance.se/> Provins Insurance AB
<http://www.trygghansa.se/> Trygg-Hansa Insurance Co Ltd
<http://www.lansforsakringar.se/> Länsförsäkringar

Την έναρξη λειτουργίας της ασφαλιστικής εταιρίας LA VIE ανακοίνωσε σε ειδική συνέντευξη Τύπου ο Πρόεδρος του Ομίλου Ιατρικού Κέντρου Αθηνών και της LA VIE Assurance κος Γιώργος Αποστολόπουλος. Η LA VIE ως μέλος του "Ομίλου Επιχειρήσεων Γ. Αποστολόπουλου" δραστηριοποιείται στην ασφαλιστική αγορά με επίκεντρο την παροχή ασφαλειών υγείας.



Βασικές παράμετροι των ασφαλιστικών προγραμμάτων της La Vie, σύμφωνα με τον Β' Αντιπρόεδρο του ΔΣ της εταιρίας κ. Γιώργο Παϊπέτη, είναι "η προσφορά σωστών αναλογιστικά ασφαλιστικών καλύψεων και η επιστημονική και ποιτική πληρότης των καλύψεων αυτών".

LA VIE



Ο Όμιλος Ιατρικού Κέντρου Αθηνών και η Ασφαλιστική εταιρία La Vie Assurance κάνουν ένα αποφασιστικό βήμα μπροστά, στον τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης Υγείας, προσφέροντας μοναδικά προγράμματα ασφάλισης που ανατρέπουν τους κανόνες στη συγκεκριμένη ασφαλιστική αγορά. Η La Vie Assurance προσφέρει απεριόριστες καλύψεις στην Υγεία, με τη σφραγίδα εγγύησης του Ομίλου Ιατρικού Κέντρου Αθηνών.

Όπως χαρακτηριστικά ανέφερε ο κ. Γιώργος Αποστολόπουλος, "για τη La Vie δεν υπάρχουν ψιλά γράμματα στα συμβόλαιά της, που τραβάνε το χαλί κάτω από τα πόδια του ασφαλισμένου. Για μας η υγεία του κόσμου δεν είναι ψιλά γράμματα και την εξασφαλίζουμε πατώντας στο γερό έδαφος της πολύχρονης εμπειρίας μας στο χώρο της Υγείας.

"Από το 1984 έως σήμερα", τόνισε ο κύριος Αποστολόπουλος, "ο Όμιλος του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών έχει ταυτιστεί με την παροχή υπηρεσιών Υγείας υψηλού επιπέδου, με τη λειτουργία νοσηλευτικών μονάδων οι οποίες στελεχώνονται από ένα άριστο και εξειδικευμένο επιστημονικό και νοσηλευτικό προσωπικό και είναι πλήρως εξοπλισμένες με ό,τι καλύτερο έχει να επιδείξει η σύγχρονη ιατρική τεχνολογία.

Αυτή τη σφραγίδα εγγύησης της Υγείας αποφασίσαμε να τη δώσουμε στην ασφαλιστική εταιρία La Vie, προσφέροντας απεριόριστη κάλυψη Υγείας στους ασφαλισμένους μας. Ανατρέπουμε τους κανόνες στην ασφαλιστική αγορά Υγείας, γιατί μπορούμε να το κάνουμε, είμαστε αρκετά δυνατοί και θέλουμε αυτή τη δύναμη να τη μοιραστούμε με τους ανθρώπους που θα εμπιστευτούν την ασφάλεια της Υγείας τους στη La Vie.

Θα επιδείξουμε την ίδια ευαισθησία και υπευθυνότητα που δείξαμε σ' όσους μας εμπιστεύθηκαν επενδύοντας στις μετοχές μας. Τις αμέσως προσεχείς ημέρες θα κληθούν οι μέτοχοί μας σε μια νέα συνέλευση για να ακούσουν τις λεπτομέρειες του θέματος, τις οικονομικές προοπτικές και τα μεγάλα ωφελήματα και να επιδοκιμάσουν αυτό το νέο μεγάλο άλμα".

ASSURANCE

για εγγραφές καλέστε 1019

Στις δυσάρεστες επιπτώσεις του ανταγωνισμού παροχών Νοσοκομειακών Καλύψεων στα αποτελέσματα των ασφαλιστικών εταιριών, αναφέρθηκε, μεταξύ άλλων, στην ομιλία του, ο Γενικός Διευθυντής της La Vie κ. Παναγιώτης Καπάντασης που τόνισε ότι η La Vie "στοχεύει και θα γίνει μια εξειδικευμένη εταιρία παροχής παρογραμμάτων Υγείας, με δεδομένη τη σχέση της με τον Όμιλο Ιατρικού Κέντρου Αθηνών, που της επιτρέπει την άριστη παροχή υπηρεσιών, αλλά και τον έλεγχο του κόστους". Επίσης ο κ. Καπάντασης υπογράμμισε ότι "η La Vie είναι η μόνη εταιρία που προσφέρει τη δυνατότητα στον καταναλωτή να αγοράσει προγράμματα υγείας μεγάλης έκτασης, χωρίς να τον υποχρεώνει να αγοράσει ταυτόχρονα και Ασφάλεια Ζωής".

LA VIE HEALTH ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΚΑΛΥΨΗ ΥΓΕΙΑΣ

Με το πρώτο ασφαλιστικό πρόγραμμά της, το "LA VIE HEALTH", η εταιρία La Vie πραγματοποιεί τομή στα ασφαλιστικά "δρώμενα" στον ελληνικό χώρο, παρέχοντας απεριόριστη κάλυψη σε όλα τα επίπεδα που αφορούν την υγεία του ασφαλισμένου. Τα 10+1 μοναδικά προνόμια του "LA VIE HEALTH" ισχύουν σε όλα τα νοσηλευτικά ιδρύματα του Ομίλου Ιατρικού Κέντρου Αθηνών:

1. Απεριόριστος αριθμός ιατρικών επισκέψεων όλο το χρόνο στα εξωτερικά ιατρεία του Ομίλου. Κάλυψη δαπάνης 100%.
2. Απεριόριστος αριθμός ιατρικών εξετάσεων. Σε περίπτωση αδυναμίας μετακίνησης του ασθενούς ο

γιατρός τον επισκέπτεται στο σπίτι του. Κάλυψη δαπάνης 100%.

3. Απεριόριστο δικαίωμα σε 2η ιατρική γνώμη, οποιασδήποτε ιατρικής ειδικότητας. Κάλυψη δαπάνης 100%.
4. Απεριόριστος αριθμός διαγνωστικών εξετάσεων. Κάλυψη δαπάνης 100%.
5. Απεριόριστη δυνατότητα νοσηλείας κατ' οίκον. Κάλυψη δαπάνης 100%.
6. Απεριόριστη κάλυψη αμοιβής χειρουργών και αναισθησιολόγων. Κάλυψη δαπάνης 100%.
7. Απεριόριστη νοσοκομειακή κάλυψη. Κάλυψη δαπάνης 100%.
8. Πλήρες ετήσιο CHECK-UP για όλους τους ασφαλισμένους. Κάλυψη δαπάνης 100%.
9. Προσωπική κάρτα ιατρικού φακέλου (MEDISOFT). Για πρώτη φορά στην Ελλάδα καθιερώνεται μια προσωπική κάρτα που περιέχει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες του ιατρικού ιστορικού του ασφαλισμένου, σε ηλεκτρονική μορφή, στην οποία έχει πρόσβαση μόνο ο ίδιος ασφαλισμένος ή άλλο πρόσωπο εξουσιοδοτημένο από αυτόν.

10. Ελεύθερη επιλογή θεράποντος ιατρού από έναν κατάλογο 1000 και πλέον καταξιωμένων επιστημόνων.

Επιπλέον το "LA VIE HEALTH" προβλέπει έκπτωση 50% στα ασφάλιστρα για κάθε παιδί.

10+1: Ποτέ άλλοτε στα ελληνικά χρονικά της ασφαλιστικής αγοράς μια ασφαλιστική εταιρία δεν έδωσε τόσες παροχές στους ασφαλισμένους της.

Η ασφαλιστική αγορά στο χώρο της Υγείας αλλάζει ριζικά με τη λειτουργία της LA VIE.

Οι καλύψεις που προσφέρει έχουν τη σφραγίδα των υπηρεσιών του Ομίλου του Ιατρικού Κέντρου Αθηνών που θέτει στη διάθεση του ασφαλισμένου την άριστη υλικοτεχνική υποδομή του και τις υπηρεσίες του καλύτερου επιστημονικού προσωπικού στον χώρο της υγείας στη χώρα μας.

LA VIE HEALTH



Πρωταγωνιστεί στα Unit Linked προϊόντα η Commercial Union Life!

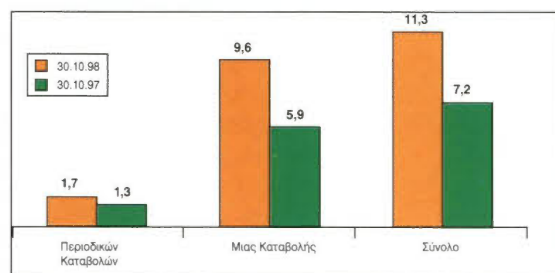
Σε καλό δρόμο είναι οι στόχοι της Commercial Union Life, που πρωταγωνιστεί στην πώληση Unit Linked προϊόντων κάνοντας ποιοτική και κερδοφόρο παραγωγή μέσω επαγγελματιών Ασφαλιστικών Συμβούλων με υψηλή παραγωγικότητα. Ζητήσαμε από τον Τάκη Παλιολόγο, Δ/ντή Πωλήσεων της Commercial Union Life, να μας μιλήσει αναλυτικότερα για την πορεία της εταιρίας, τα αποτελέσματα και τα προϊόντα της και μας έδωσε την παρακάτω εικόνα μέσα από την οποία φαίνεται καθαρά το έργο που γίνεται εκεί τον τελευταίο καιρό και μας εντυπωσιάζει. Ποια είναι λοιπόν σήμερα η Commercial Union Life; Τα παραγωγικά αποτελέσματα της Εταιρίας εμφανίζονται στην κάτωθι εικόνα:



Ο κ. Τ. ΠΑΛΙΟΛΟΓΟΣ
Δ/ντής Πωλήσεων της
Commercial Union Life

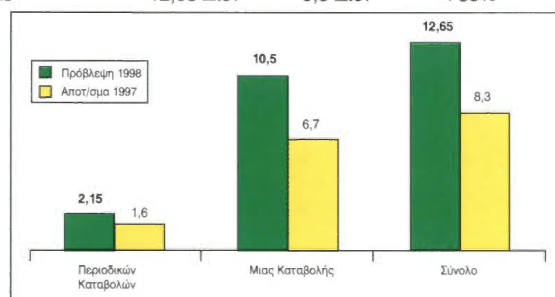
Παραδοθέντα Ασφάλιστρα (από 1/1/98 - 30/10/98)

	30/10/98	30/10/97	Διαφορά
Περιοδικών Καταβολών	1,7 Δισ.	1,3 Δισ.	+25%
Μίας Καταβολής	9,6 Δισ.	5,9 Δισ.	+64%
Σύνολο	11,3 Δισ.	7,2 Δισ.	+57%



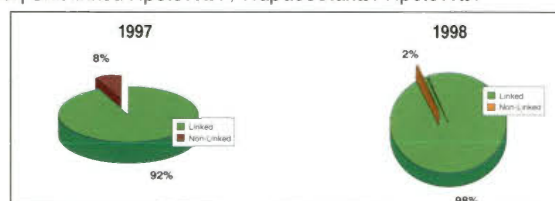
Αντίστοιχα σε ετησιοποιούμενη βάση:

	Πρόβλεψη 1998	Αποτέλεσμα 1997	Διαφορά
Περιοδικών Καταβολών	2,15 Δισ.	1,6 Δισ.	+34%
Μίας Καταβολής	10,5 Δισ.	6,7 Δισ.	+57%
Σύνολο	12,65 Δισ.	8,3 Δισ.	+53%

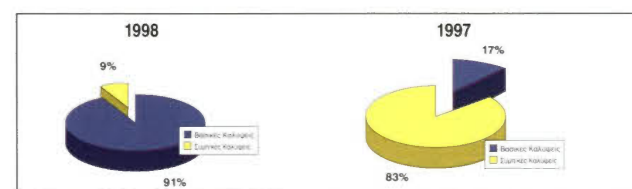


ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

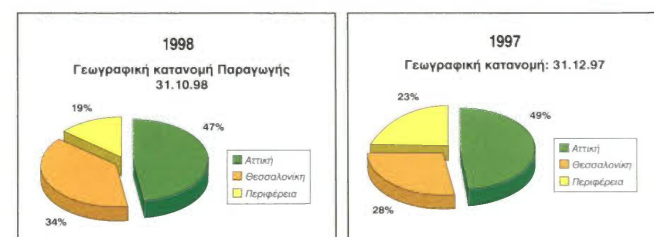
1. Σχέση Unit linked Προϊόντων / Παραδοσιακών Προϊόντων



2. Σχέση Βασικών Καλύψεων / Νοσοκομειακών Καλύψεων



3. Γεωγραφική Κατανομή Παραγωγής



4. Παραγωγικότητα

> Μέση μηνιαία παραγωγικότητα ανά Ασφαλιστικό Σύμβουλο (σε αριθμό παραδοθέντων ασφαλιστρών)

	1998	1997	Διαφορά
Ανά Full - Time Ασφαλιστικό Σύμβουλο	5,5	4,2	+31%
Ανά Ασφαλιστικό Σύμβουλο	3,4	2,5	+36%

> Μέση μηνιαία παραγωγικότητα ανά υποκατάστημα (σε παραδοθέντα ασφαλιστρα)

	1998	1997	Διαφορά
Μηνιαία Ασφάλιστρα	5.870.000	4.360.000	+34%
Μηνιαία Ασφάλιστρα Μίας Καταβολής	30.100.000	18.600.000	+61%
Σύνολο Μηνιαίων Ασφαλιστρών	35.970.000	22.960.000	+56%

5. Εισπραξιμότητα

> Μέση Περίοδος εισπραξης ασφαλιστρών περιοδικών καταβολών

Χρόνος	Μέση Περίοδος
1998	29 ημέρες
1997	36 ημέρες

Ήτοι: 20% μείωση χρόνου εισπραξης

> Συνολικά εισπραχθέντα έως 30/10/97: 7 Δισ.
Συνολικά εισπραχθέντα έως 30/10/98: 12 Δισ.



- Ποσοστό εισπραξης μέσω πιστωτικών καρτών:

6. Διατηρησιμότητα

Χρόνος	Ποσοστό	Διαφορά
1998	86,8%	+8%
1997	80,1%	

7. Κερδοφορία Υποκαταστημάτων

	Έξοδα Λειτουργίας Υπ/μάτων	Πρωτοετής Παραγωγή	Ποσοστό Εξόδων επί της Παραγωγής	Κέρδος
1998 (πρόβλεψη)	465.000.000	12,65 Δισ.	3,6%	312.000.000
1997	509.000.000	8,3 Δισ.	6,1%	60.000.000

Από τα ανωτέρω, είναι προφανές ότι οι στρατηγικοί στόχοι της Εταιρίας είναι:

Η καθιέρωσή της ως leader στα προϊόντα Unit Linked
Η ποιοτική και κερδοφόρα παραγωγή
Η δημιουργία και διατήρηση Επαγγελματιών Ασφ/κών Συμβούλων

Αναλυτικά:

1. Σε ό,τι αφορά την καθιέρωσή της ως Εταιρίας leader στα προϊόντα Unit Linked Η Commercial Union Life πρωτοστατώντας στην εμφάνιση και εξάπλωση των προϊόντων νέας γενιάς (έχοντας εμπειρία άνω των 40 ετών από την αγγλική και αμερικανική αγορά), διαθέτει εδώ και 4 περίπου χρόνια και στην ελληνική αγορά τα, ιδιαίτερα καλοσχεδιασμένα, συμβόλαια Unit Linked.

Η οικογένεια αυτών των προγραμμάτων περιλαμβάνει τα εξής:

- Απόφαση Ζωής
- University Plus
- Επένδυση Ζωής I
- Επένδυση Ζωής II
- Cash Back Medical

Απόφαση Ζωής, το πρόγραμμα που καλύπτει, πλήρως, κάθε ασφαλιστική και επενδυτική ανάγκη των πελατών μας.

Επενδύει σημαντικά ποσοστά των χρημάτων που καταθέτει ο ασφαλισμένος σε τέσσερα, ειδικά διαμορφωμένα κεφάλαια διαχείρισης (κεφάλαια που διαθέτουν ξεχωριστή διαχείριση και επενδυτική κατεύθυνση το καθένα).

Συγχρόνως, καλύπτει πλήρως τις ασφαλιστικές ανάγκες του πελάτη παρέχοντας του τρία επίπεδα καλύψεων, που ο ίδιος επιλέγει ανάλογα με τις ανάγκες του και μπορεί να διαφοροποιεί όποτε θέλει.

Συγκεκριμένα:

1. Minimum με χαμηλό επίπεδο κάλυψης και δίνοντας έμφαση στην επένδυση.
2. Standard με ισοσκελισμένα επίπεδα κάλυψης και επένδυσης.
3. Maximum με χαμηλή επενδυτική συμμετοχή και ιδιαίτερη έμφαση στην κάλυψη.

Η **Επένδυση Ζωής I** είναι ένα συμβόλαιο μιας καταβολής και ισόβιας διάρκειας. Παρέχει το δικαίωμα στον κάτοχό του να επενδύει τα χρήματά του στις σημαντικότερες κεφαλαιαγορές του κόσμου με χρήση των περισσότερων και ισχυρότερων νομισμάτων.

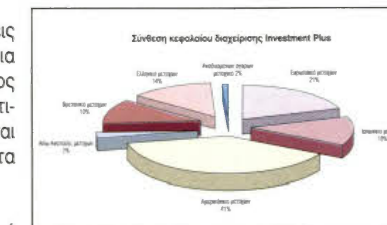
Συγκεκριμένα, επενδύει σε επιλεγμένα, γι' αυτόν τον σκοπό, κεφάλαια από τα 25 που διαθέτει η Commercial Union Λουξεμβούργου. Τα κεφάλαια που απαρτίζουν τον Λογαριασμό Διαχείρισης του προγράμματος αυτού είναι:

Η απόδοση του κεφαλαίου ανέρχεται στο 71,72% κατά την τελευταία τριετία, απόδοση που θεωρούμε αρκετά καλή, ασύγκριτα καλύτερη των παραδοσιακών προγραμμάτων και με προοπτική μεγαλύτερης απόδοσης, υπολογίζοντας, ιδιαίτερα, την άνοδο των ευρωπαϊκών χρηματιστηρίων, λόγω ένταξης των χωρών αυτών στη ζώνη του Ευρο.

Εκτός από τις αποδόσεις αυτές, σημαντικό κίνητρο για την αγορά του προγράμματος αυτού αποτελούν οι ασφαλιστικές καλύψεις που παρέχονται στον κάτοχό του και μάλιστα χωρίς να χρεώνονται.

Οι καλύψεις αυτές είναι:

1. Θάνατος από παθολογικά αίτια, όπου του εγγυάται το αρχικό ποσό που είχε καταβάλει,
2. Θάνατος από ατύχημα, όπου του δίνει τόσο την αξία του λογαριασμού του όσο ακόμη και το διπλάσιό της με μέγιστο διπλασιασμό τα 20 εκ. Δρχ.
3. Μόνιμη Ολική Ανικανότητα από ατύχημα, όπου του καταβάλλει το ίδιο χρηματικό ποσό με του θανάτου από ατύχημα.



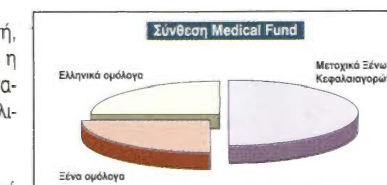
Η **Επένδυση Ζωής II** επενδύει τα χρήματα των ασφαλισμένων - επενδυτών στο ίδιο κεφάλαιο διαχείρισης και παρέχει επίσης ταυτόσημες ασφαλιστικές καλύψεις με του προηγούμενου προγράμματος αλλά (και εδώ είναι σημαντικό) παρέχει την δυνατότητα και σε μικροεπενδυτές - αποταμιευτές να καταβάλλουν, σε επήσεις δόσεις, μικρότερα χρηματικά ποσά και μάλιστα σε διάρκεια 10 ετών.

Τέλος, στην λίστα έχει προστεθεί το Cash Back Medical, το Μανασικό Unit Linked νοσοκομειακό προϊόν της αγοράς.

Το Cash Back Medical, ενώ καλύπτει πλήρως νοσοκομειακά και εξωνοσοκομειακά τον πελάτη, του επενδύει το μεγαλύτερο μέρος των ασφαλιστρών στο ειδικά διαμορφωμένο κεφάλαιο διαχείρισης, το Medical Fund.

Η σύνθεσή του αποτελείται από:

Έτσι λοιπόν είναι δυνατή, στη λήξη του συμβολαίου, η επιστροφή ποσού ίσης ή μεγαλύτερης αξίας από τα ασφαλιστρα που έχει καταβάλει.



2. Σε ό,τι αφορά την ποιοτική και κερδοφόρα παραγωγή, γνωρίζουμε, ιδιαίτερα καλά:

ότι ποιοτική και κερδοφόρα παραγωγή επιτυγχάνεται μόνο μέσω:

- ισχυρών,
 - κερδοφόρων, και
 - με υψηλή παραγωγικότητα και διατηρησιμότητα υποκαταστημάτων.
- Υλοποιώντας την ανωτέρω στρατηγική, έχουμε, έως σήμερα, επιτύχει:
- Υψηλή μέση παραγωγή ανά υποκατάστημα
 - Κερδοφόρο λειτουργία, και
 - Υψηλό επίπεδο αμοιβών των managers

3. Τέλος, σχετικά με τη δημιουργία και διατήρηση Full Timers Ασφαλιστικών Συμβούλων, δίνουμε έμφαση:

- Στις υψηλού επαγγελματικού επιπέδου γνώσεις (42 εκπαιδευτικά σχολεία Ασφαλιστικών Συμβούλων έλαβαν χώρα κατά τη διάρκεια του τρέχοντος έτους και προγραμματίζονται 60 για το επόμενο) και
- Στο υψηλό εισόδημα

- Στις 600.000 δρχ./μήνα ανέρχεται το μέσο εισόδημα των Full Timers Ασφαλιστικών Συμβούλων που έχουν συνεργασία με την Εταιρία για διάστημα που κυμαίνεται 12 έως 24 μήνες.

- Στις 850.000 δρχ., μηνιαίως, ανέρχεται το μέσο εισόδημα Ασφαλιστικών Συμβούλων που συνεργάζονται με την Εταιρία πάνω από 24 μήνες και...

- Στις 370.000 δρχ., μηνιαίως ανέρχεται το μέσο εισόδημα των Full Timers Ασφαλιστικών Συμβούλων που συνεργάζονται με την Εταιρία κάτω από 12 μήνες.

Καλή Πρόοδο στο 1999!

Πρόδος, η πράξη και το αποτέλεσμα του προοδεύω. Προοδεύω, προόδεψα, προοδεύομαι, γίνομαι συνεχώς καλύτερος, βελτιώνομαι αδιάκοπα π.χ. προόδεψα με τη σκληρή δουλειά. Προοδευτικότητα είναι η ιδιότητα του προοδευτικού, τάση, επιδίωξη για πρόοδο. Στα μαθηματικά πρόδος είναι σειρά αριθμών που ο καθένας προκύπτει από τον προηγούμενο με την πρόσθεση του ίδιου πάντα αριθμού στον προηγούμενο με την πρόσθεση του ίδιου πάντα αριθμού στον προηγούμενο (αριθμητική πρόδος) ή με τον πολλαπλασιασμό του προηγούμενου με τον ίδιο πάντα αριθμό (γεωμετρική πρόδος). Προοδευτικός είναι αυτός που επιδιώκει την πρόοδο, ο φιλοπρόδος π.χ. είναι προοδευτικός ασφαλιστής.

Το Ναι εύχεται ΚΑΛΗΝ ΠΡΟΟΔΟΝ σε όλους. Το ΝΑΙ που είναι προοδευτικό περιοδικό, όλο το χρόνο θα στηρίζει όλους τους προοδευτικούς ανθρώπους και του ασφαλιστικού χώρου και θα γεμίζει τις σελίδες του με τα έργα των φιλοπρόδων εταιριών.

Καλή χρονιά, ΚΑΛΗΝ ΠΡΟΟΔΟ! Καλό 1999! Κοιτάξτε το μέλλον με την ματιά ενός παιδιού και θα δείτε ότι όλα είναι όμορφα και μακρινά, σίγουρα μεγάλα και άδολα!

Ε. Σπύρου



ΦΩΤΟ: ΘΑΛΕΙΑ ΔΕΜΕΡΤΖΟΓΛΟΥ

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!

ΑΣΦΑΛΕΙΑ
ΕΙΝΑΙ ΝΑ
ΝΙΩΘΕΙΣ
INTERAMERICAN

(Πηγή: Ισολογισμοί εταιριών 1997)
*Στοιχεία του ενεργητικού κατ' αναλογία των αποθεμάτων ζωής στα συνολικά αποθέματα.



Χριστός γεννιάται σήμερα... ...και Αίσιον και Ευτυχές το Νέο Έτος

Τα Χριστούγεννα και η Πρωτοχρονιά σηματοδοτούν πάντα το κλείσιμο μιας χρονιάς. Βλέπουμε δηλαδή κατά πόσο αυτοί οι 12 μήνες μας έχουν καλύψει συναισθηματικά, επαγγελματικά ή όχι. Όπως και να έχουν τα πράγματα, όμως, "η ανανέωση" είναι η λέξη κλειδί την εποχή αυτή. Μια χρονιά τελειώνει, μια καινούργια έρχεται με μεγάλες προσδοκίες. Η γέννηση του Χριστού δίνει στις καρδιές όλων την ελπίδα για μια καλύτερη ζωή.

Στέλνει ένα μήνυμα αγάπης. Μερικά τέτοια αισιόδοξα μηνύματα έχουμε πάρει από αξιόλογους ηγέτες της ελληνικής ασφαλιστικής μας αγοράς, οι οποίοι απάντησαν στα ερωτήματα που τους έθεσε το ΝΑΙ:

1. Τι σημαίνει για σας η γέννηση του Χριστού;
 2. Τι περιμένετε να σας φέρει η τελευταία χρονιά της χιλιετίας;
- Με την ευκαιρία των εορτών, σας τα μεταφέρουμε, μαζί με τις προσδοκίες τους για το χρόνο που έρχεται.



Ευχές του κ. ΔΗΜΗΤΡΗ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ Προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και του Ομίλου INTERAMERICAN

Αφήνουμε πίσω μας μια χρονιά μεγάλων επιτυχιών και επιχειρηματικών αλμάτων στο χώρο της ασφαλιστικής αγοράς, για να υποδεχούμε με τους καλύτερους οιωνούς το 1999, το τελευταίο σκαλοπάτι, το «κύκνειο άσμα» κατά κάποιον τρόπο του αιώνα που διανύουμε, ενός αιώνα ο οποίος σηματοδοτήθηκε από γεγονότα και εξελίξεις που δεν μπορούσε, ασφαλώς, να συλλάβει ο ανθρώπινος νους, εκατό χρόνια πριν: εκπληκτικά βήματα προόδου από τη μια, στις επιστήμες, στην τεχνολογία, στην επικοινωνία, αλλά και από την άλλη σκοτεινές κηλίδες για την

παγκόσμια κοινωνία, στην ιστορία του αιώνα που εκπνέει.

Τίποτε απ' όλα αυτά δεν πρέπει να αγνοήσουμε. Αντιθέτως, πρέπει όλα σωστά να τα αποτιμήσουμε και να τα εκτιμήσουμε για να επιτύχουμε στο μέλλον το καλύτερο για την κοινωνία των ανθρώπων.

Σήμερα η ασφαλιστική αγορά βρίσκεται σε ένα καθοριστικό σταυροδρόμι.

Απ' όλους μας εξαρτάται ν' αναδείξουμε, ν' αναβαθμίσουμε και ν' αναπτύξουμε ακόμη περισσότερο τον ασφαλιστικό θεσμό και να τον καταστήσουμε κινητήρια δύναμη της εθνικής μας οικονομίας.

Οι προκλήσεις του αιώνα που έρχεται, αλλά και η παγκοσμιοποίηση των αγορών επιβάλλουν και απαιτούν επίπονη και συνεχή προσπάθεια. Ο ασφαλιστικός κλάδος χρειάζεται σήμερα, περισσότερο από ποτέ ανθρώπους οπλισμένους με σπουδές, με ευρύτητα πνεύματος και αντιλήψεων, έτοιμους - πανέτοιμους ν' αντιμετωπίσουν με επιτυχία το μέλλον.

Και το μέλλον ανήκει σε μας!

Παράλληλα, θέλω με την ευκαιρία αυτή να εκφράσω και με την ιδιότητα του Προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος ένα μεγάλο και θερμό «ευχαριστώ» προς όλους εκείνους που χρόνια τώρα εμπιστεύονται την ασφαλιστική αγορά στη χώρα μας και τη βοήθησαν να φτάσει σ' αυτό το σημείο.

Χάριν σ' αυτούς τους ανθρώπους, τους πελάτες μας, κατόρθωσε ο ασφαλιστικός θεσμός στην Ελλάδα να ανδρωθεί και να διεκδικεί σήμερα τη θέση που του ανήκει στο κοινωνικό και οικονομικό γίγνεσθαι της Ελλάδας.

Με κοινό το όραμα για ένα νέο έτος καλύτερο από κάθε προηγούμενο, σας εύχομαι από βάθους καρδιάς καλές γιορτές, υγεία και ευτυχία.

Δημήτρης Κοντομηνάς

Α. ΓΕΩΡΓΙΟΥ

Δ/ΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ - UNIVERSAL LIFE



1. Η γέννηση του Χριστού αναμφίβολα σημαίνει πολλά για όλη τη Χριστιανοσύνη, αλλά και για τον καθένα μας ξεχωριστά. Τούτες οι μέρες πιστεύω ότι είναι μέρες που πρέπει ο καθένας μας να συλλογισθεί γιατί ήρθε στον κόσμο ο Χριστός και να αφήσει την ψυχή του να πλημμυρίσει με το μεγαλείο της γέννησης του Θεανθρώπου. Μέρες αγάπης, αγαλλίασης, ειρήνης, ευδαιμονίας, χαράς. Αυτό, πιστεύω, είναι το πνεύμα των Χριστουγέννων, η μεγάλη αυτή γιορτή, που ευχή όλων μας είναι να 'ναι η τελευταία χρονιά που

γιορτάζουμε σε μια μοιρασμένη πατρίδα.

2. Το 1999 είναι για μας μια σημαντική χρονιά και ταυτόχρονα συμβολική, γιατί η Universal Life συμπληρώνει 30 χρόνια ζωής και δυναμικής παρουσίας στην ασφαλιστική αγορά της Κύπρου.

Στην τελευταία χρονιά της χιλιετίας και βρισκόμενοι στο κατώφλι του 21ου αιώνα, ατενίζουμε με πολλή αισιοδοξία το μέλλον σηματοδοτώντας και την απαρχή μιας ακόμα πιο προοδευτικής πορείας για το Συγκρότημα Universal. Η στρατηγική ανάπτυξη που ακολουθούμε με υπόβαθρο την πείρα και τεχνογνωσία μας, πιστεύω ότι μας οδηγεί γοργά στην πραγματοποίηση των στόχων που θέσαμε από την ίδρυσή μας, να καταστήσουμε ένας από τους μεγαλύτερους οργανισμούς παροχής ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στον ευρύτερο Κυπρο-Ελλαδικό χώρο.

Σημαντική λοιπόν για μας και αυτή η χρονιά, γιατί η μορφή που πήρε σήμερα το Συγκρότημά μας, με την Universal Life στην κορυφή της κυπριακής ασφαλιστικής αγοράς, με την επέκτασή μας στον τραπεζικό τομέα με την Universal Bank και με την παρουσία μας στην ασφαλιστική αγορά της Ελλάδας με τη Universal Life (Ελλάς), αναμφίβολα απαιτεί ακόμα πιο σκληρή δουλειά και στρατηγικές κινήσεις εναρμονισμένες στο πνεύμα της Ευρώπης και του επερχόμενου νέου αιώνα.

Γ. ΚΑΠΟΥΡΑΝΗΣ

ΠΡΟΕΔΡΟΣ Δ.Σ. METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ



1. Με την ευκαιρία της γέννησης του Θεανθρώπου θα ήθελα να μεταφέρω προς όλους τις καλύτερες ευχές μου για Ειρήνη, Αγάπη και Υγεία, στοιχεία που θεωρώ απολύτως αναγκαία για τον κάθε άνθρωπο ανεξαρτήτως φυλής και θρησκείας. Επίσης θα ήθελα να ευχηθώ να πρωταγωνιστήσει η λογική σε όλους τους έχοντες λόγο ανά τον κόσμο και να σκύψουν πάνω στα πραγματικά καθημερινά

προβλήματα όλων των ανθρώπων.

Τέλος θα ήθελα να ευχηθώ στους αναγνώστες του περιοδικού σας και στους ανθρώπους της ασφαλιστικής αγοράς να πραγματοποιήσουν όλες τις επιθυμίες τους.

2. Για το Νέο Έτος εύχομαι να βελτιωθεί η Ελληνική Οικονομία στο σύνολό της. Ο δρόμος προς την ΟΝΕ είναι μονόδρομος και εκτιμώ ότι θα είναι προς όφελος όλων μας να επιτευχθούν όροι της σύγκλισης.

Για την Ασφαλιστική Αγορά αναμένω ότι θα συνεχισθεί η ανοδική πορεία με νέα προϊόντα προσαρμοσμένα στις ανάγκες του πελάτη, ενώ ελπίζω ότι θα συνεχιστεί η εξυγίανση της Αγοράς.

Το 1999 είναι ο τελευταίος χρόνος του αιώνα μας και πρέπει όλοι μας να προετοιμαστούμε προκειμένου να αντιμετωπίσουμε τις προκλήσεις που έχουμε να αντιμετωπίσουμε.

Π. ΚΑΡΑΛΗΣ - ΠΡΟΕΔΡΟΣ

Δ/ΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ NATIONALE NEDERLANDEN



1. Η μεγάλη γιορτή της Χριστιανοσύνης αποτελεί μια καλή ευκαιρία αναδρομής, εκτίμησης των ενεργειών και επιδιώξεών μας. Όπως άλλωστε είναι και το νόημα της γέννησης του Θεανθρώπου. Στην επιχειρηματική καθημερινότητα είναι μια καλή ευκαιρία να δούμε την ανθρωπινή και κοινωνική πλευρά της δράσης μας.

2. Ο επόμενος χρόνος θα είναι πολύ σημαντικός για τον ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό τομέα στην Ελλάδα. Υπάρχουν πολλά και μεγάλα θέματα,

τα οποία πιστεύουμε ότι θα οδηγηθούν προς μια ευτυχή κατάληξη. Ταυτόχρονα υπάρχουν και γενικότερα θέματα που αφορούν τη χώρα μας, τα οποία είναι δρομολογημένα να ολοκληρωθούν μέχρι το 2000 και 2001. Κάτω από αυτές τις προϋποθέσεις το 1999 θα είναι μία περίοδος ατομικών και συλλογικών προσπαθειών, που θα στοχεύουν σε μία μακροχρόνια βελτίωση όλων των οικονομικών και κοινωνικών μεγεθών για να εξασφαλίσουν ένα καλύτερο μέλλον για όλους.

Ι. ΛΙΝΟΣ

ΝΟΜΙΜΟΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΤΗΣ COMMERCIAL UNION S.A.



1. Η γέννηση του Χριστού είναι το ξαναζωτάνεμα της φλόγας λίγο πριν αυτή πάει να σβήσει. Εκφράζει την ανάγκη του ανθρώπου να νιώθει ακόμη και στις πιο σκοτεινές και δύσκολες περιόδους της ζωής και της ιστορίας ότι δεν έχουν όλα χαθεί και υπάρχει πάντοτε, κρυμμένη σε μια φάτνη, η ελπίδα.

2. Δεν είναι η τελευταία, αλλά η προτελευταία, αν και αυτό δεν αλλάζει τα πράγματα. Από κάθε

νέα χρονιά περιμένω και προσπαθώ να πραγματοποιήσω όλα όσα δεν έγιναν σε όλες τις προηγούμενες. Πάγια και σταθερά.

ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΣ Ε. ΛΥΣΙΜΑΧΟΣ

Δ/ΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ

1. Η γέννηση του Χριστού "σημαίνει" και "διαμηνύει" στην ανθρωπότητα την αδελφούνη, την αλληλεγγύη, την ειρήνη, τη δικαιοσύνη, την ισότητα, την ελευθερία, το σεβασμό προς την ανθρωπινή αξιοπρέπεια και προσωπικότητα, το νέο δηλαδή ανθρώπινο ήθος στην πληρότητά του. Ας ευχηθούμε ο φετινός εορτασμός των Χριστουγέννων να γίνει σε όλους μας αφορμή για μια ουσιαστικότερη, δυναμικότερη και περισσότερο έμπρακτη υιοθέτηση αυτού του ήθους, που πήγασε από την ταπεινή Φάτνη της Βηθλεέμ. Σε αυτό το ήθος η ζωή μας, η κοινωνία μας, ο πολιτισμός μας, μπορούν να βρουν το ασφαλές θεμέλιο και το πραγματικό νόημά τους.
2. Το 1999 θα είναι ένα έτος σταθμός στην εξέλιξη του Ομίλου των ασφαλιστικών εταιριών της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ. Η νέα χιλιετία θα μας βρει πολύ διαφορετικούς, τόσο σε ποιότητα όσο και σε μέγεθος. Ας μη τα λέμε όλα για να έχει και λίγο αγωνία η αναμονή. **Εύχομαι σ' όλους Χρόνια Πολλά.**

Ι. ΤΣΟΥΝΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ SCORLIFE S.A.



1. Η γέννηση του Χριστού σημαίνει την αρχή μιας καινούργιας και καλύτερης Ζωής ξεκινώντας από μηδενική βάση. Σημαίνει την ΕΛΠΙΔΑ για ένα καλύτερο αύριο χωρίς πολέμους, δυστυχίες, φτώχεια και εγκληματικότητα. Την ανάγκη σαν άνθρωποι (το τελειότερο είδος στον πλανήτη μας) να αναφερόμαστε κάπου ανώτερα από εμάς.
2. Από την τελευταία χρονιά της χιλιετίας το 1999 περιμένω να βελτιώσει τις συνθήκες διαβίωσης στον πλανήτη μας. Περιμένω Υγεία πρώτα απ' όλα σε όλους μας. Περιμένω επιτυχίες επαγγελματικές και προσωπικές στον καθένα μας.

Β. ΧΑΒΑΡΗΣ

ΓΕΝ. ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ COMMERCIAL UNION LIFE

1. Η σημασία της γέννησης του Χριστού διαφέρει από άνθρωπο σε άνθρωπο, ανάλογα με τις παραδόσεις και συνήθειες που κληροδοτούνται στην οικογένειά του από γενιά σε γενιά. Αν και από πολλούς τα Χριστούγεννα θεωρούνται μια εμπορική γιορτή, για εκείνους που διατηρούν ζωντανές τις παραδόσεις τα Χριστούγεννα αναβιώνουν τη χαρά που συν-



δέεται με τη γέννηση του Χριστού κάθε χρόνο.

Για τους περισσότερους Χριστιανούς, το άστρο των Χριστουγέννων αναφέρεται συμβολικά στο Χριστό, ο οποίος συχνά αναφέρεται ως «φωτεινός και ανατέλλων αστέρας». Το άστρο των Χριστουγέννων εξακολουθεί να προβληματίζει. Η εμφάνισή του καταγράφεται στη Βίβλο, όπου αναφέρεται ότι εμφανίστηκε πάνω από τη Βηθλεέμ και οδήγησε τους Μάγους στο μικρό Χριστό

Για μένα, η γέννηση του Χριστού σημαίνει λύτρωση και συνεπάγεται μεταμέλεια, πίστη και αναγέννηση. Οι Γραφές δίνουν μεγαλύτερη σημασία στην Πίστη, χωρίς όμως να μειώνουν στο ελάχιστο τη σημασία της μεταμέλειας, μιας και τα δύο είναι αλληλένδετα για να μπει κάποιος στο Βασίλειο των Ουρανών. Αυτό δεν αλλάζει το γεγονός ότι η Πίστη είναι η βασική προϋπόθεση για τη σωτηρία. Συνεπώς, η Γέννηση του Χριστού πρέπει να σημαίνει σωτηρία της ανθρωπότητας.

2. Το 1999 πιστεύουμε ότι πολλά από τα όνειρά μας θα γίνουν πραγματικότητα. Εμείς στην Commercial Union Life θέσαμε τις βάσεις και είμαστε αισιόδοξοι για το μέλλον μας. Οι σωστές έχουν δοθεί. Η εταιρία μας διαθέτει ηγεσία, όραμα και ζωντάνια. Θα είμαστε έτοιμοι να δεχτούμε τη νέα χιλιετηρίδα με το κεφάλι ψηλά.

Π. ΨΩΜΙΑΔΗΣ

ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ



1. Σε μια εποχή κατά την οποία θεοποιείται ο άνθρωπος, θεοποιείται το άτομο και επικρατεί ο ατομοκεντρισμός, χρειάζεται να συνειδητοποιήσουμε ότι με τη γέννηση του Χριστού μάς απεκαλύφθη η ενανθρώπιση του Θεού. Ας αξιοποιήσουμε αυτό το μήνυμα για να αναζητήσουμε την πραγματική ειρήνη, που ξεκινά από την ειρήνη της ψυχής μας, να γνωρίσουμε καλύτερα τον εαυτό μας, να πλησιάσουμε ειλικρινά τον συνάνθρωπό μας.
2. Με βάζετε στον πειρασμό να παιξω λίγο με τους αριθμούς και τις χρονολογίες και να αναρωτηθώ μήπως η τελευταία χρονιά της χιλιετίας είναι το 2000 κι όχι το 1999, αφού η νέα χιλιετία πρέπει να αρχίζει με το 1 όχι με το 0. Εν πάση περιπτώσει, εύχομαι να φέρει πάνω απ' όλα υγεία σε όλους, επίτευξη των στόχων της ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ και μεγαλύτερη προσέγγιση της χώρας μας στα Ευρωπαϊκά οικονομικά δεδομένα.



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 εταιρίας.

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 Περιθάλψη 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**
- ◆ **ΔΑΝΕΙΟΛΗΠΤΙΚΗ 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 **ΕΞΩΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ** που περιλαμβάνει:
- νοσοκομειακό επίδομα για κάθε ημέρα παραμονής στο νοσηλευτικό ίδρυμα
- πλήρη νοσοκομειακή και ιατροφαρμακευτική περιθάλψη επιπλέον παροχή χειρουργικού επιδόματος
- κάλυψη σοβαρών και δαπανηρών ασθενειών
- παροχές μητρότητας
- ◆ **ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ**



GENERALI LIFE

Ανώνυμος Εταιρεία Ασφαλίσεων Ζωής

Τα Χριστούγεννα στην Κρήτη



Το Μήνυμα αυτό για το Σωτήρα και Λυτρωτή της Βηθλεέμ απλώθηκε σε χώρες και λαούς, σε δυνάστες και φτωχούς. Κι η Κρήτη πού'χε τ' αυτί της στημένο στις φωνές και στις ιδέες της Ανατολής, το 'μαθε από νωρίς και ετοιμάσε κι αυτή τη λατρεία Του και τις γιορτές Του...

Χριστούγεννα στην Κρήτη, στην Κρήτη των Χριστιανών προγόνων μας.

Πρώτα η προσδοκία της Μεγάλης Μέρας: Τα παιδιά μετρούσαν τις μέρες του Σαρανταήμερου, οι γυναίκες κόβανε καινούργια φορέματα και οι νοικοκυραίοι λογαριάζανε τα σφακτά και τα γουρούνια.

Κι άλλη προσδοκία: Οι δουλειές, λιομάζωμα και ζευγαρική, περιμέναμε την ανάπαψη των Σκολάδων, η νηστεία γέμιζε τα λαδοκούρουπα με τσίχλες και λαγούς κι οι αρραβωνιασμένοι, οι φίλοι κι οι συντέκνοι καρτερούσανε τη χρονιάρα μέρα για να ομίξουνε, να τραγουδήσουνε και να χαρούνε.

Κι ακόμη άλλη προσδοκία: Οι χριστιανοί περιμένανε την Ξομολόγηση, το Ευχέλαιο και τη Θεία Κοινωνία.

Η προσδοκία πήγαινε μπροστά κι ετοιμάζε την ψυχή, μεγάλωνε τη χαρά. Οι παππούδες μας δεν είχαν άλλο τρόπο κι άλλο ημερολόγιο για να μετρούν τις μέρες και τα χρόνια των και τις μετρούσαν με την καμπάνα της Εκκλησίας και τις γιορτές των Αγίων. Έτσι ακολουθώντας τους κύκλους των εορτών, γυρίζανε στη σφαίρα της Γης και του χρόνου και χαράζανε τον κύκλο της ίδιας της ζωής των γεμάτο από ψυχή και νόημα. Η ζωή ίσως να ήταν στα χρόνια εκείνα μικρή και κοντινή, μα οι άνθρωποι τη φτάνανε απ' όλες τις μεριές και τρυγούσαν τους ανθούς και τους καρπούς της.

Βέβαια κι από τη ζωή εκείνη δεν έλειπαν τα βάσανα και ο πόνος: Η φτώχεια, η αρρώστια, η σκλαβιά και ο θάνατος,

υπήρχε όμως παρηγοριά κι ελπίδα κι όσο αστοχούσε η ζωή πάνω στη γη, τόσο ο ουρανός τη γέμιζε με απαντοχές και προσδοκίες.

Χριστούγεννα στην Κρήτη:

Το βράδυ κι από νωρίς ως τη βαθιά νύχτα της παραμονής, τα παιδιά του χωριού και συχνά μεγάλοι και ηλικιωμένοι άνθρωποι γύριζαν να πουν τα Χριστουγεννιάτικα κάλαντα:

"Καλν εσπέραν όρχοντες όν εναι ίρισμός σας Χριστού τεν Θεϊαν Γέννησιν να πx στ' άρχοντικό σας..."

Γύριζαν από σπίτι σε σπίτι κι έλεγαν μπροστά στις πόρτες τη Θεία Ιστορία, σαν κήρυγμα και κατήχηση στους χριστιανούς. Τα μικρά παιδιά των σπιτιών μαζεύονταν τότε εκεί μπροστά στην πόρτα κι άκουγαν με περιέργεια και προσοχή τους καλαντρολόγους κι οι γιαγιάδες δίπλα των ακουμπισμένες σε κατσούνια και παραστάτες, σταυροκοπιότανε στην Ιερή Διήγηση και συνεχίζανε ύστερα στα εγγονάκια των την κατήχηση για τα θαυμάσια του Θεού.

Η γιαγιά και τα εγγονάκια, ένας αλησμόνητος ωραίος κόσμος που χάνεται κι αυτός σιγά - σιγά στην εποχή μας. Γινήκαμε γραμματισμένοι και πολιτισμένοι!

Κι όμως κάθε μέρα και περισσότερο χάνουμε τη χαρά της ζωής, τη μεγάλη χαρά που 'ρχεται συχνά από μικρά και ασήμαντα πράγματά της.

Τα μεσάνυχτα χτυπούσε ξαφνικά μέσα στη βαθιά νύχτα η καμπάνα, διπλοκάμπανο, γιατί ήταν μεγάλη γιορτή. Συχνά ένα καμπαναριό έδινε το σύνθημα κι ύστερα ακολουθούσε κι άλλο, κι άλλο, κι άλλα κι όλη η νύχτα κι όλη η φύση γέμιζε από καμπάνες, από γλυκιές καμπάνες στα βουνά και τους κάμπους. Τα φώτα ανάβανε σιγά - σιγά στα σπίτια και ξεκινούσαν

για την Εκκλησία.

Φανάρια, λύχνοι, κεριά και πυροφίτηλα. Η πορεία για το Χριστό χρειάζεται πάντα το φως, το φως της πίστης και της αρετής.

Η μικρή Εκκλησία έλαμπε σε φώτα και το λιβάνι μύριζε τον αέρα της. Και στη μυρωδιά του λιβανιού προστέθηκε τώρα κι η μυρωδιά της κασέλας. Τα γιορτινά ρούχα, μάλλινα και τσόχια, ζιπόνια, σαλβάρια και μπάνια, μυρίζανε κυπαρίσσι. Οι ψάλτες φυλλομετρούσανε τα ιερά βιβλία στ' αναλόγιο και τραντάζανε την Εκκλησία με τις βουνήσιες φωνές των: "Χριστός γεννάται...", κι ο παπάς έδινε οδηγίες από την Ωραία Πύλη και σήκωνε την ψαλμωδία του στον υπέροχο Ύμνο "Η παρθένος σήμερα τον υπερούσιον τίκτει..."

Κανείς ίσως, ούτε οι ψάλτες, ούτε ο παπάς δεν καταλάβαιναν τους ίαμβους και τους ανάπαιστους της Χριστουγεννιάτικης ποίησης και ούτε το αγράμματο

Στο Ηγουμενείο της Ι. Μονής Γωνιάς (Κολυμπάρι) Σεβ. Μητροπολίτης Κισάμου και Σελίνου κ.κ. Ειρηναίος (φωτό: Σταμ. Α. Αποστολάκης 1993)



εκκλησίασμα μπορούσε να παρακολουθήσει αυτά τα αρχαιοπρεπή κείμενα, που υμνούνε το υπέροχο γεγονός. Μα δεν ήταν ανάγκη και να καταλαβαίνουν με το μυαλό αυτά τα εξάσια λόγια. Η ψυχή ήταν ανοικτή μ' όλες τις αισθήσεις της κι έβλεπε ολοζώντανη τη Βηθλεέμ με το μικρό Χριστό, με την Παρθένα Μαρία, με τους Αγγέλους και τους Ποιμένες.

Δεν καταλάβαιναν πολλά, μα η πίστη κι η συγκίνηση τους ξεσήκωνε, τους γέμιζε οράματα, τους δρασκελούσε πάνω από τα σύνορα του υλικού κόσμου και τους έστελνε να γονατίσουν προσκυνητές στη μυστική φάνη. Η μυσταγωγία δεν έρχεται ποτέ από τη λογική γνώση. Είναι ένα μυστικό πανηγύρι της ψυχής που το συνθέτουν όλες οι χορδές της, όταν τις αγγίζουν οι πνοές κι οι αύρες των ουρανίων κόσμων. Προς το τέλος της λειτουργίας οι γεροντότεροι προσκυνούσαν το κόνισμα και μπροστά από την ωραία πύλη του Ιερού, ζητούσανε συγγνώμη από τους χωριανούς, συνεχίζοντας το πανάρχαιο έθιμο της φανεράς εξομολόγησης. Και παίρνανε τη σάρκα του Χριστού, την επίσημη ημέρα που Εκείνος ευδόκησε να κατεβεί και να ενσαρκωθεί στον κόσμο.

Και σε λίγο, στα χαράγματα της μέρας και στην αυλή της Εκκλησίας των, οι χριστιανοί παππούδες μας λέγανε τον καρδιακό τους λόγο: "Καλημέρα, χρόνια πολλά" και λάμπανε από χαρά και έκσταση: Ο Χριστός είχε γεννηθεί στην καρδιά των.

Μετά την Εκκλησία η σούπα περίμενε στο σπίτι και το οικογενειακό τραπέζι ζέστανε τη φαμελιά και της έδινε αρχοντιά και ιερότητα. Ο παππούς και η γιαγιά αν ζούσαν φυσικά, ο πατέρας και η μάνα, τα παιδιά, οι παραδουλεύτρες κι οι φαμέγοι. Όλοι στο ίδιο τραπέζι, όλοι στην ίδια χαρά, όλοι στην ίδια αγάπη. Πλούσιοι και φτωχοί υπήρχαν και τότε, μα μέσα στην ψυχή δεν υπήρχε κανένα σύνορο, καμιά έπαρση, κανένα μίσος, "καμιά ταξική πάλη". Οι νεκροί ήτανε κι αυτοί παρόντες τη μεγάλη τούτη μέρα και παίρνανε το πιάτο των από τη σπονδή που'κανε η μητέρα ή η γιαγιά, ρίχνοντας στο θυμιατήρι σούπα, κρασί και κρέας. Πανάρχαια ελληνικά έθιμα που μπήκανε στη χριστιανική μας παράδοση ξεπλύνοντας την ειδωλολατρεία των με λιβάνι και αγιασμό.

Κι ύστερα από το τραπέζι, οι επισκέψεις στα σπίτια των Μανώληδων, το ντουκιάνι, οι χοροί, οι αρραβώνες και οι γάμοι. Οι χριστιανοί παππούδες μας συνηθίζανε πάντα να τοποθετούνε τα μεγάλα και χαρούμενα γεγονότα της ζωής των στις γιορτές και στις μεγάλες μέρες του Εκκλησιαστικού μας κύκλου. Ήταν κι αυτό ένα σημάδι πως πιστεύανε στο Θεό και βάζανε τη ζωή των στην ευλογία και τη

χάρη Του.

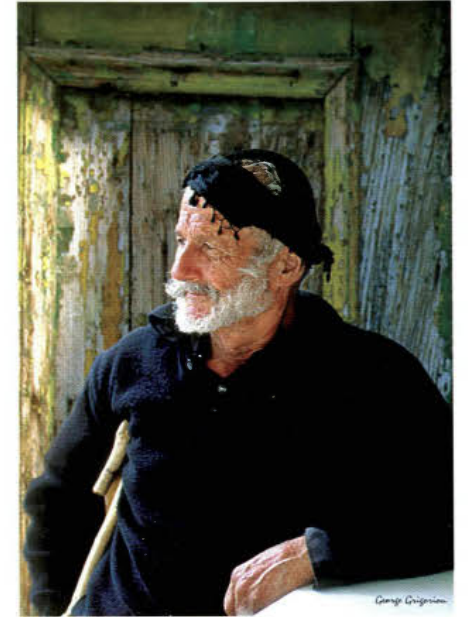
Και με όλα αυτά, με την Εκκλησία με το χριστουγεννιάτικο τραπέζι, με τα γιορτινά ρούχα, με την ψαλμωδία και τα ριζίτικα, το πανηγύρι της ψυχής μεγάλωνε, η χαρά ανέβλυζε από βαθιές ιερές πηγές και ο άνθρωπος γιόρταζε αληθινά. Το υπερφυσικό κατέβαινε στη γη, το πνεύμα αγίαζε την ύλη κι η Ενσάρκωση του Χριστού ήταν μια πραγματικότητα στην καρδιά και στη ζωή των αγιασμένων εκείνων παππούδων μας. Δεν ήταν Θεολόγοι κι ερμηνευτές των Γραφών, δεν ήταν θρησκόληπτοι και πουριτανοί, όμως μέσα στην απλή ζωή και πίστη των, είχαν βρει το μέτρο που πρέπει να μπαίνει ανάμεσα στην ύλη και το πνεύμα και κάνανε με το δικό των τρόπο την όμορφη εκείνη σύνθεση της ελληνικής καρδιάς και της χριστιανικής πίστης, την οποία εμείς μ' όλη τη σοφία και την επιστήμη μας, αναζητούμε σήμερα και δε μπορούμε να τη βρούμε. Ανεπανάληπτη και ζωντανή Ελληνική Ορθοδοξία!

Τώρα γιορτάζουμε Χριστούγεννα στην Κρήτη με το Χριστουγεννιάτικο δέντρο, με τα ηλεκτρικά φώτα, με χεμιωνιάτικες γούνες και ευρωπαϊκούς χορούς. Τα φώτα λάμπουν απ' έξω, μα η ψυχή δεν έχει κανένα φως. Τα ραδιόφωνα μεταφέρουν παντού τη μελωδία του Καθεδρικού Ναού, μα η δική μας η καρδιά δεν έχει να πει κανένα τροπάρι.

Ποιος θα κάμει λοιπόν τη νέα σύνθεση; Ποιος θα μεγαλώσει την ψυχή για να μπορεί και πάλι να χωρέσει τον ουρανό και τη γη; Ποιος θα συνδέσει πάλι το Θεό με τον άνθρωπο της εποχής μας; Ποιος θα ξανακάμει τον άνθρωπο απλό και θα δώσει στη ζωή την ποιησή της;

Οι νέες γενιές έχουν το λόγο και οι Εκκλησίες κρατούν στα χέρια των την ευθύνη...

Ωστόσο στην Κρήτη υπάρχει ακόμη



κάπου - κάπου το μέτρο και το θαύμα... Ο Κ. & Σ. Ειρ.

* Στις αρχές του χρόνου 1998 ήρθε στο "ΝΑΙ" το παρακάτω γράμμα:

"Αγαπητέ Βαγγέλη, Σου στέλνω αυτό το κείμενο του σεβασμιώτατου γεροντα Κισάμου και Σελίνου κ.κ. Ειρηναίου.

Μου θυμίζει έντονα ένα δικό σου άρθρο στο "ΝΑΙ" ΝΟΕΜΒ. - ΔΕΚ. 1993 με τίτλο "Το CNN... ΚΑΙ ΟΙ ΚΑΜΠΑΝΕΣ ΤΗΣ ΑΓΙΑΣ ΤΡΙΑΔΑΣ ΑΓΡΙΝΙΟΥ", το οποίο με είχε αγγίξει μέσα στην ψυχή μου.

Με φιλικούς χαιρετισμούς ΒΑΣΙΛΗΣ ΚΥΡΙΤΣΑΚΗΣ

Το γράμμα και το κείμενο άγγιξε την ψυχή μας και νιώσαμε όπως νιώθει κάποιος που του δίνουνε κρύο νερό στην κάψα του καλοκαιριού ή όπως τ' ανοίγουνε την πόρτα να μπει να ζεσταθεί στο τζάκι στην παγωνιά του χειμώνα... Το δημοσιεύσαμε για πολλούς λόγους... Καλά Χριστούγεννα Βασιλή, και, Καλή Χρονιά! Ε.Σ.



Η ΚΑΡΤΑ ΕΠΙΒΡΑΒΕΥΣΗ ΑΠΟ ΤΗΝ INTERAMERICAN ΚΑΙ ΤΗ ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Megacard Visa

Το πρώτο προϊόν, αποτέλεσμα της συνεργασίας μεταξύ INTERAMERICAN και ΓΕΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, είναι γεγονός. Μέσα στους δύο μήνες λειτουργίας της, η νέα κοινή εταιρία των δύο μεγάλων Ομίλων, η ΓΕΝΙΚΗ ΚΑΡΤΩΝ & ΧΡΗΜΑΤΟ-ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ Α.Ε., παρουσιάζει τη MEGACARD VISA.

Πρόκειται για μια πρωτοποριακή κάρτα που προσφέρει στους κατόχους της ένα σύγχρονο και εξυπηρετικό μηχανισμό εξόφλησης ασφαλιστρών και ταυτόχρονα τους επιβραβεύει για την προτίμησή τους με μοναδικά πλεονεκτήματα:

- ♦ προνομιακό επιτόκιο ασφαλιστρών 18%
- ♦ δυνατότητα να κερδίζουν έως και 100% της συνδρομής για πάντα
- ♦ δωρεάν πρόσθετες



οικογενειακές κάρτες
♦ δωρεάν ασφαλιστικές κάρτες από την INTERAMERICAN (νομική προστασία καταναλωτή, άμεση ιατρική βοήθεια και ταξιδιωτική ασφάλιση).

Επιπλέον, έχει όλες τις παροχές μιας καλής κάρτας VISA, όπως διεθνή αποδοχή, δυνατότητα ανάληψης μετρητών έως 300.000 δρχ. μηνιαία, άτοκες δόσεις σε 5.000 ετώνυμα καταστήματα, δίκτυο Αυτόματων Ταμειακών Μηχανών (ΑΤΜ'ς) για συναλλαγές και πληρωφορίες, 24ωρη αυτόματη τηλεφωνική εξυπηρέτηση κ.λ.π.

Η MEGACARD VISA η οποία κυκλοφορεί σε δύο τύπους, classic και electron, προσφέρεται σε όλους τους πελάτες της χωρίς συνδρομή για τον πρώτο

χρόνο.

INTERAMERICAN

ΣΤΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ «THE ECONOMIST»

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑΣ:

Ο χώρος της υγείας είναι μία επιχειρηματική πρόκληση αλλά και ικανοποίηση ότι προσφέρουμε κοινωνικό έργο



αυτές παρέχονται σήμερα από τον ιδιωτικό τομέα της υγείας.

Οι λύσεις αυτές, είπε, που δεν είναι αελλες από την δημιουργία του συστήματος υγείας MEDISYSTEM και της ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ, είναι η απάντηση της INTERAMERICAN στα προβλήματα του χώρου της υγείας. Μία απάντηση που ήταν επιβεβλημένη τόσο από τη θέση της εταιρίας στην ασφαλιστική αγορά όσο και από τη στρατηγική της εταιρίας να παρέχει στο εξής ολοκληρωμένη φροντίδα σε όλο το φάσμα των υπηρεσιών υγείας μέσα από υψηλότατο επίπεδο συνεργάτες ιατρούς, μέσα από τα καλύτερα διαγνωστικά κέντρα και μέσα από την ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ, που δεν είναι κλινική αποκλειστικά για τους περίπου 1.500.000 πελάτες του Ομίλου, αλλά δημιουργεί προϋποθέσεις να είναι Νοσηλευτικό Κέντρο υψηλής ποιότητας για όλους και για τους ασφαλισμένους όλων των ασφαλιστικών εταιριών. **Καταλήγοντας ο κ. Δ. Κοντομηνάς τόνισε ότι με την πολύ μεγάλη επένδυση στο MEDISYSTEM και την ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ δεν έχουμε σαν στόχο τη δημιουργία κερδών για τον Όμιλο. Για μας η επένδυση αυτή είναι μία επιχειρηματική πρόκληση και παράλληλα η ικανοποίηση ότι προσφέρουμε μέσα από τις επιχειρήσεις μας κοινωνικό έργο.**

Πραγματοποιήθηκε για πρώτη φορά στη χώρα μας από το Βρετανικό περιοδικό «The Economist» στις 11 και 12 Νοεμβρίου 1988 στο ξενοδοχείο Μεγάλη Βρετανία, διεθνές συνέδριο για την υγεία, με συμμετοχή κορυφαίων προσωπικοτήτων από τον τομέα της υγείας των ΗΠΑ και της Ελλάδος.

Θέμα του Συνεδρίου ήταν «Η υγεία σήμερα και αύριο» - Προοπτικές και εξελίξεις στον διεθνή χώρο και στην Ελλάδα.

Κατά την διάρκεια του Συνεδρίου δόθηκε η ευκαιρία στους εισηγητές του Συνεδρίου να αναπτύξουν τις απόψεις τους και να θέξουν καίρια προβλήματα που αφορούν την Ελληνική και Παγκόσμια υγεία.

Μεταξύ των εισηγητών του Συνεδρίου ήταν ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN Κ. Δ. Κοντομηνάς, ο οποίος αναφέρθηκε στο θέμα «Η ασφάλιση υγείας στην Ελλάδα σήμερα και αύριο».

Εντύπωση προκάλεσε το γεγονός ότι ο κ. Δ. Κοντομηνάς, ήταν συγκεκριμένος στην εισήγησή του παρουσιάζοντας τις λύσεις που υιοθέτησε η INTERAMERICAN για την αντιμετώπιση των μεγάλων προβλημάτων της ποιότητας και του κόστους των υπηρεσιών υγείας όπως

Standard and Poor's

Ο διεθνούς κύρους Οργανισμός Standard and Poor's αξιολόγησε την οικονομική θέση της ALLIANZ A.G. με την ανώτατη διάκριση AAA. Στη σχετική έκθεσή του ο Standard and Poor's αναφέρει ότι ο Όμιλος της ALLIANZ κατέχει ιδιαίτερα ισχυρή οικονομική θέση μέσα στην Ευρώπη με εξαιρετικές επενδύσεις και υψηλή κερδοφορία.

Το τρίπλο Α με το οποίο αξιολογήθηκε η ALLIANZ δεν απεικονίζει μόνο την οικονομική δύναμη του Ομίλου αλλά και το υψηλό επίπεδο οργάνωσής του που του επιτρέπει επενδυτικές πρωτοβουλίες και συνεχή ανάπτυξη στη διεθνή ασφαλιστική και χρηματοοικονομική αγορά

Αθήνα, 2 Δεκεμβρίου 1998

ΥΓΕΙΑ

Φυσικά, και αφορά τις ασφαλιστικές εταιρίες και ασφαλιστές αυτό το θέμα!

Διαβάσαμε κάτι που έγραψε το DER SPIEGEL το γερμανικό περιοδικό και το μεταφέρουμε επειδή πολύ μας προβληματίσε και για πολλά. «Ο Αυστραλός επιχειρηματίας Κλιντ Χάλαμ έχασε το δεξί του χέρι πριν δέκα χρόνια σε ατύχημα με ηλεκτρικό πριόνι. Διεθνής χειρουργική ομάδα πραγματοποίησε στη Λιόν της Γαλλίας μετά από 13 ωρών χειρουργική επέμβαση τη συρραφή χεριού προερχόμενου από νεκρό δότη. Ο Αυστραλός ζει με το χέρι ενός άλλου. Είναι η πρώτη μεταμόσχευση άκρου παγκοσμίως... Ο ασθενής θα ζει ισobίως με ισχυρά φάρμακα για να αποτρέπονται πιθανές αντιδράσεις και μολύνσεις... Όλοι περιμένουν με αγωνία την εξέλιξη...».



Σύμφωνα με το Γερμανό νευρολόγο Ντέτλεφ Λίνκε, τα όρια ηθικής έχει υπερβεί η ιατρική με τον κλινικό ορισμό του εγκεφαλικού θανάτου.

Για το θέμα άλλοι μιλούν με θαυμασμό για την πρόοδο της ιατρικής και άλλοι με αγωνία και φόβο για τα ηθικά ζητήματα που προκύπτουν. Πολλοί άνθρωποι βρίσκουν σ' αυτό το γεγονός πηγή ελπίδας για πολλούς ασθενείς που υποφέρουν... Ένας Αμερικανός, νευροχειρουργός ο Ρόμπερτ Γουάιτ ανακοίνωσε ότι σύντομα θα είναι σε θέση η ιατρική να κάνει μεταμόσχευση κεφαλής... Το SPIEGEL ρώτησε τον Γερμανό νευρολόγο και ειδικό σε θέματα ιατρικής ηθικής κ. Ντέτλεφ Λίνκε το εξής:

- Μήπως με τη μεταμόσχευση κεφαλής ή ολόκληρου σώματος υπερβαίνουμε ορισμένα όρια ηθικής;

Και εκείνος απάντησε:

- «Το τελευταίο όριο το υπερβήκαμε από καιρό - όταν καθορίσαμε το κριτήριο του εγκεφαλικού θανάτου. Σύμφωνα με αυτό, ένας άνθρωπος θεωρείται νεκρός όταν έχουν σταματήσει οι εγκεφαλικές λειτουργίες. Βασικός αποφασισμός πως στον άνθρωπο μπορούμε να μεταμοσχεύσουμε ό,τι θέλουμε, εκτός του εγκεφάλου. Έχει επικρατήσει η θεωρία ότι μόνον ο εγκέφαλος είναι εκείνο που (καθ)ορίζει τον άνθρωπο - και όλα τα υπόλοιπα μπορούν να αντικατασταθούν».



Ο Αυστραλός επιχειρηματίας Κλιντ Χάλαμ είναι ο δέκτης του πρώτου μεταμοσχευμένου άκρου. Η καλή λειτουργία του μοσχευμένου εξαρτάται από τον οργανισμό και από την άσκηση του μέλους. Πηγή: ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ 20.10.98

Επειδή στο μέλλον αναμένονται σημαντικές εξελίξεις και σ' αυτό τον τομέα οι ασφαλιστές και ασφαλιστικές εταιρίες πρέπει να απαντήσουν στο ερώτημα αν είναι έτοιμες να καλύψουν οικονομικά τέτοιες εξελίξεις και σε τι ποσά... Οι ασφαλιστές είναι ενημερωμένοι να απαντήσουν στο ερώτημα τα πέντε τους αν καλύπτονται;

Το ΝΑΙ περιοδικό επικοινωνίας και ιδεών προτείνει οι σύλλογοι ασφαλιστικών εταιριών, οι εκπρόσωποι, οι ασφαλιστές και τα συνδικαλιστικά όργανά τους να διευρύνουν λίγο τα θέματα των συζητήσεων και συνεδρίων τους και με τέτοια θέματα γιατί ασφαλιστής σημαίνει κάτι περισσότερο από «οικονομική δοσοληψία»...

Ποιοι άλλοι θα πρέπει να «νοιάζονται» πιο πολύ για το μέλλον εκτός των ασφαλιστών που συνήθως τραβάνε το «παρόν» στο «αύριο»; Όταν ασφαλίσεις ανθρώπους για προβλήματα του αύριο δεν μπορείς να ζεις στο παρελθόν...

Ευάγ. Γ. Σπίρου

Οι συνολικές δαπάνες για την υγεία και οι ασφαλιστές

«Μελέτη Ελλήνων καθηγητών πανεπιστημίου ειδικευμένων στα οικονομικά της υγείας, αποδεικνύει ότι από το σύνολο των δαπανών για την υγεία, το κράτος επιβαρύνεται μόνο με το 60-65% του συνόλου, ενώ το υπόλοιπο 35% με 40% δαπανάται απευθείας από τους πολίτες σε ιδιωτικά ιατρεία και κλινικές.

Το ελληνικό σύστημα υγείας απορροφά, σύμφωνα με έρευνα που επιμελήθηκαν οι καθηγητές Γιάννης Κυριόπουλος και Άρης Σισσούρας, το 8% του Ακαθάριστου Εγχωρίου Προϊόντος. Το 4,5-5% δαπανάται απευθείας από το κράτος, ενώ το υπόλοιπο 3-3,5% αντιστοιχεί στον τζίρο των ιδιωτικών νοσοκομείων και ιατρείων, καθώς και στην παραοικονομία της υγείας ή, πιο απλά, στο φακελάκι».

Οι συνολικές δαπάνες για την υγεία (Δημόσιες και ιδιωτικές)

	Δαπάνες ποσοστό του Α.Ε.Π.	Μεταβολή δαπανών (%) 1982-89	Μεταβολή δαπανών (%) 1990-96
ΕΛΛΑΔΑ	8,0*	4,9	6,9
Αυστραλία	8,5	4,6	4,0
Αυστρία	8,0	2,4	1,0
Βέλγιο	7,9	2,7	-0,1
Καναδάς	9,6	3,7	1,3
Δανία	8,0	1,8	2,6
Φιλανδία	7,4	3,6	-2,7
Γαλλία	9,7	4,9	2,7
Γερμανία	10,5	2,8	6,3
Ιταλία	7,8	2,9	1,3
Ιαπωνία	7,2	1,5	4,2
Ολλανδία	8,6	2,7	2,5
Πορτογαλία	8,3	7,1	4,8
Ισπανία	7,4	6,4	2,7
Σουηδία	8,6	1,9	-0,3
Τουρκία	3,8	-	-
Βρετανία	6,9	2,0	2,5
ΗΠΑ	14,0	3,7	2,0
Μ. όρος Ο.Ο.Σ.Α.8,2		3,6	2,4

Η έρευνα του Ο.Ο.Σ.Α. υπολογίζει τις συνολικές δαπάνες της Ελλάδας στο 6,9% του Α.Ε.Π. Όμως έρευνα Ελλήνων ειδικών θεωρεί το ποσοστό υποεκτιμημένο και το ανεβάζει στο 8%.

ΠΗΓΗ: Ο.Ο.Σ.Α.

Με αυτά τα στοιχεία βλέπουμε ότι οι πολίτες για την υγεία τους δαπανούν πολλά χρήματα. Δηλαδή είναι «αποφασισμένοι» να διαθέσουν χρήματα για κάτι καλύτερο. Το «κάτι καλύτερο» το έχουν και μπορούν να το δώσουν οι ασφαλιστικές εταιρίες; αλλά το ερώτημα είναι σκληρό προς τους ασφαλιστές. Έχουν δώσει το καλύτερο πρόγραμμα ασφάλισης στον πελάτη τους ή προσπάθησαν να συμβιβάσουν τα ασυμβίβαστα δίνοντας διάφορες καλύψεις με λίγα χρήματα. Ή με άλλα λόγια που τοποθέτησαν τα χρήματα του πελάτη που τους εμπιστεύθηκε; Με τι προτεραιότητες; Σε ποιες καλύψεις ή προγράμματα έδωσαν βαρύτητα; Κι ακόμα ένα ερώτημα. Κάνουν ασφάλειες σήμερα οι ασφαλιστές ή το έριξαν στα επενδυτικά, τα Αμοιβαία και τα ομόλογα; Μήπως οι πελάτες «νομίζουν» ότι έχουν «ασφάλεια», ενώ δεν έχουν ή πιθανόν έχουν αποταμιεύσει;

Ε.Σ.

AUTOHELP

Μία νέα πρωτοποριακή υπηρεσία από την Interamerican

Η INTERAMERICAN λανσάρισε αυτές τις μέρες μία νέα, πρωτοποριακή υπηρεσία εξυπηρέτησης αποκλειστικά για εκείνους που έχουν εμπιστευθεί την ασφάλεια του αυτοκινήτου τους στην INTERAMERICAN. Το AUTOHELP.

Πρόκειται για μία νέα υπηρεσία της INTERAMERICAN, που προσφέρεται ΔΩΡΕΑΝ σε όσους έχουν ασφαλίσει το αυτοκίνητό τους στην INTERAMERICAN, και η οποία απαλλάσσει τον οδηγό από την ταλαιπωρία, το άγχος και τις προκαταρκτικές διαδικασίες που απαιτούνται μετά από ένα τροχαίο ατύχημα:

- Δήλωση του ατυχήματος
- Φωτογράφιση των αυτοκινήτων και του τόπου ατυχήματος
- Σχεδιάγραμμα του ατυχήματος
- Συμπλήρωση στοιχείων μαρτύρων
- Ενημέρωση και συμβουλές για τις υπόλοιπες διαδικασίες που πρέπει να γίνουν μετά το ατύχημα
- Ανοικτή γραμμή με δικηγόρο για νομικά θέματα σχετικά με

το ατύχημα

Τώρα, όλα αυτά γίνονται γρήγορα και αποτελεσματικά καλώντας το 168, 24 ώρες το 24ωρο και ο AUTOHELPER φθάνει, μέσα σε λίγο χρόνο, στον τόπο του ατυχήματος.

Το AUTOHELP αρχικά λειτουργεί στην Αθήνα και Θεσσαλονίκη και θα επεκταθεί σταδιακά και στις υπόλοιπες περιοχές της Ελλάδας με στόχο να βγάλει τον οδηγό από τη δύσκολη θέση σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος.

Το AUTOHELP έρχεται να συμπληρώσει την υπηρεσία των "κινητών μονάδων Αποζημιώσεων" οι οποίες παρέχουν τις υπηρεσίες τους στην επαρχία εδώ και δύο χρόνια.

Στόχος της INTERAMERICAN είναι να δείξει έμπρακτα το ενδιαφέρον της για τον οδηγό όταν βρίσκεται σε δυσάρεστη θέση και σε συνδυασμό με τα προγράμματα της Μεγασφάλειας να προσφέρει μία ολοκληρωμένη και μοναδική ομπρέλα προστασίας στον Έλληνα αυτοκινητιστή.

**Αλλαγές επωνυμιών & διευθύνσεων
Ασφαλιστικών εταιριών - μελών**

ΕΦΟΡΙΑ:

Φυλάτε τα βιβλία για 15 χρόνια

Στα 15 έτη για τα βιβλία και 11 για τα στοιχεία ορίστηκε ο χρόνος παραγραφής των δικαιωμάτων του Δημοσίου, για τις συναλλαγές μέχρι 31/12/94 (ή μέχρι 30/6/95 αν η διαχειριστική περίοδος λήγει στις 30 Ιουνίου) των επιτηδευματιών.

Η καθιέρωση νέου υποχρεωτικού χρόνου διαφύλαξης των βιβλίων και στοιχείων, που αρχίζει να μετράει από τη λήξη της διαχειριστικής περιόδου, έγινε στο πλαίσιο εναρμόσισης των δικαιωμάτων του Δημοσίου για όλες τις φορολογίες.

Με την ίδια εγκύκλιο του υπουργείου Οικονομικών διευκρινίζονται θέματα σχετικά με την αύξηση του αριθμού, από τρεις σε πέντε, των επιτροπών του υπουργείου Οικονομικών για το κύρος των βιβλίων τρίτης κατηγορίας, τις εκθέσεις κατάσχεσης, την επίδοση αντιγράφου, την παραλαβή βιβλίων και στοιχείων, καθώς και το ποιοι πρέπει να υπογράφουν την έκθεση κατάσχεσης.

1) Οι Ασφαλιστικές Εταιρίες:
ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΖΗΜΙΩΝ,
ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΖΩΗΣ

από 16ης Νοεμβρίου 1998, οι Διοικητικές τους Υπηρεσίες στεγάζονται στο νεότευκτο κτίριο Monumental Plaza, επί της Λ. Κηφισίας 44 - 151 25 Μαρούσι, όπου θα λειτουργήσει η νέα εταιρία του Ομίλου της Alpha Τραπεζής Πίστωσης με την επωνυμία Alpha Ασφαλιστική. Τηλέφ. (01) 616 2000, Fax (01) 616 2810.

2) Η νέα διεύθυνση της Ασφαλιστικής Εταιρίας VDL LEBEN INTERNATIONAL, είναι: Λ. Συγγρού 138 - 176 71 Καλλιθέα, Τηλ. 922 3564, Fax: 9223565.

3) Η Ασφαλιστική Εταιρία GROUPE EUROPEEN SA (GESA) μετονομάστηκε σε INTER PARTNER ASSISTANCE.

4) Η Ασφαλιστική Εταιρία ΑΛΦΑ Α.Α.Ε. μετονομάστηκε σε: UNITED ANΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ.

5) Η νέα διεύθυνση του Ομίλου AGF ΚΟΣΜΟΣ είναι: Λ. Κηφισίας 124 ο115 26 Αθήνα, Τηλ. 699 7666 - Fax: 6917946.

6) Η νέα Διεύθυνση της ΕΞΠΡΕΣ ΑΕΓΑ είναι: Γ' Σεπτεμβρίου 84 - 104 34 - Αθήνα, τηλ. 883 9908 - 883 6419 - Fax: 822 4374.

Έκδοση εκκαθαρίσεων για προμήθειες διαμεσοδότησης στην πώληση πιστωτικών καρτών

Με αφορμή γραπτά και προφορικά ερωτήματα των ενδιαφερομένων, σας γνωρίζουμε τα εξής όπως τα περιγράφει έγγραφο Υπουργείου Οικονομικών της 9-7-98:

1. Με την Α.Υ.Ο. 1038317/281/ΠΟΛ. 1141/25.4.96 έχει εγκριθεί η έκδοση θεωρημένων εκκαθαρίσεων από τις Τράπεζες για τις αμοιβές που καταβάλλουν σε πρόσωπα που διαμεσολαβούν στην προώθηση τραπεζικών προϊόντων και υπηρεσιών.

Οι εκκαθαρίσεις αυτές εκδίδονται το αργότερο εντός του μηνός Φεβρουαρίου, για τις αμοιβές που αναλογούν στα προαναφερόμενα πρόσωπα, για τις συγκεκριμένες υπηρεσίες που παρασχέθηκαν από τα πρόσωπα αυτά κατά το προηγούμενο ημερολογιακό έτος.

Καθόσον αφορά το περιεχόμενο και τον τρόπο έκδοσης των πιο πάνω εκκαθαρίσεων, ισχύουν αναλόγως οι διατάξεις του Κ.Β.Σ. (π.δ. 186/1992). Για τις προαναφερόμενες αμοιβές

υποχρεούνται οι αντισυμβαλλόμενοι να υποβάλουν στοιχεία για διασταύρωση (συγκεντρωτικές καταστάσεις), σύμφωνα με τα οριζόμενα στις διατάξεις του άρθρου 20 του Κ.Β.Σ. (π.δ. 186/1992).

Για τις πιο πάνω περιπτώσεις παρέλκει η έκδοση τιμολογίων από τους δικαιούχους των προμηθειών, η εμφάνιση δε των αμοιβών αυτών στα τηρούμενα βιβλία τους θα γίνεται με βάση τις λαμβανόμενες εκκαθαρίσεις.

2. Με τη γνωμοδότηση του Ν.Σ.Κ. 684/97 (εγκύκλιος 1059443/2749/666/ΠΟΛ. 1165/13.5.1998) έγινε δεκτό ότι όλες οι υπηρεσίες που παρέχονται τόσο από φυσικά όσο και από νομικά πρόσωπα για την εξεύρεση πελατών σε Τράπεζες ή άλλους πιστωτικούς οργανισμούς προκειμένου να συναφθούν συμβάσεις χορήγησης πιστωτικών καρτών απαλλάσσονται από το Φ.Π.Α. ως υπηρεσίες διαπραγμάτευσης πιστώσεων σύμφωνα με τις διατάξεις της

περίπτ. κδ' της παραγρ. 1 του άρθρου 18 του ν. 1642/86.

Επομένως απαλλάσσεται από το Φ.Π.Α. η προμήθεια που εισπράττουν από τις Τράπεζες, κ.λπ. τα πρόσωπα που μεσολαβούν στη σύναψη συμβάσεων χορήγησης πιστωτικών καρτών, καθώς επίσης και το μέρος της προμήθειας που καταβάλλεται από τα πιο πάνω μεσολαβούντα πρόσωπα σε τρίτους για την πραγματοποίηση των υπηρεσιών διαπραγμάτευσης.

3. Κατόπιν των ανωτέρω παρέχεται η δυνατότητα στις τράπεζες και λοιπούς πιστωτικούς οργανισμούς για τις προμήθειες που χορηγούν στα πρόσωπα που διαμεσολαβούν κατά την πώληση πιστωτικών καρτών, δεδομένης πλέον της απαλλαγής από το Φ.Π.Α. των προμηθειών αυτών να εκδίδουν θεωρημένες εκκαθαρίσεις, κατά τα οριζόμενα στην προαναφερόμενη απόφαση του Υπουργού Οικονομικών ΠΟΛ. 1141/25.4.96.

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

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ ΚΑΙ ΕΤΟΣ 2000

Ειδική ενημερωτική εκδήλωση με θέμα το "Πρόβλημα του Έτους 2000" οργάνωσαν οι Επιτροπές Πυρός και Μεταφορών της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, την Παρασκευή 6 Νοεμβρίου 1998 και ώρα 12.00 το μεσημέρι, στο αμφιθέατρο του συνεδριακού κέντρου του Πολεμικού Μουσείου (Βασ. Σοφίας & Ριζάρη 2 - Αθήνα) με συντονιστές τους Προέδρους των Επιτροπών Πυρός κ. Γ. Λινό και Μεταφορών κ. Ν. Σταματόπουλο.

Η εκδήλωση ξεκίνησε με τη Γενική Διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κα Μ. Αντωνάκη, η οποία έδωσε το στίγμα του διεθνούς προβληματισμού που υπάρχει για το πρόβλημα του 2000 και τις ενέργειες που κάνει η Ένωση για την ενημέρωση τόσο των καταναλωτών όσο και των εταιριών.

Στη διάρκεια της εκδήλωσης συζητήθηκαν οι πιθανές συνέπειες που θα προκύψουν στις ασφαλίσσεις από την εμφάνιση του προβλή-

ματος στους ηλεκτρονικούς υπολογιστές με την αλλαγή του αιώνα και διατυπώθηκαν προτάσεις για την έγκαιρη ενημέρωση των ασφαλισμένων και για την αντιμετώπιση ενδεχόμενων απαιτήσεων για αποζημιώσεις.

Το θέμα παρουσίασαν με εισηγήσεις τους οι κ.κ.:

- Δημήτριος Βιδάλης, Τεχνικός Διευθυντής της "ALLIANZ" με θέμα "Ασφαλίσσεις Πυρός και Συμπληρωματικών Κινδύνων".
- Νίκος Νανόπουλος, Τεχνικός Διευθυντής της "INTEPAMEPIKAN ZHMION" με θέμα "Ασφαλίσσεις Τεχνικών Κινδύνων".
- Άλμπερτ Μπάρρυ, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της "SUN ALLIANCE" με θέμα "Ασφαλίσσεις Μεταφορών και Σκαφών".

Την εκδήλωση παρακολούθησαν στελέχη των Ασφαλιστικών Εταιριών, Υπεύθυνοι Ζημιών, Νομικοί, Πραγματογνώμονες, κ.ά.

Η ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ διά της Επιτροπής Έρευνας, Πρόληψης και Ελέγχου Ατυχημάτων Αυτοκινήτων της, έχει τοποθετήσει στους κύριους στόχους της τη μείωση των τροχαίων ατυχημάτων, θεωρεί δε ως ζητήματα πρώτης προτεραιότητας την εκπαίδευση των πολιτών και ιδιαίτερα των παιδιών σε θέματα κυκλοφοριακής αγωγής ως και τη μείωση των τροχαίων ατυχημάτων από οδούς που κυκλοφορούν υπό την επήρεια μέθης.

Για το λόγο αυτό έχει αναλάβει εκστρατεία επιμορφώσεως των παιδιών σχολικής ηλικίας 10-14 ετών και των πολιτών συνεργαζόμενη με τις Διευθύνσεις Τροχαίας όλης της χώρας, προσφέ-

ροντας μηχανήματα προβολής και εκπαιδευτικό υλικό κυκλοφοριακής αγωγής σε Διοικήσεις Τροχαίας Νομών.

Σε ειδική ημερίδα που πραγματοποιήθηκε στα Ιωάννινα και απευθυνόταν σε όλη την Ήπειρο, παρευρέθησαν όλες οι διοικητικές αρχές του τόπου και κυρίως ο Αστυνομικός Επιθεωρητής Ηπείρου, οι Διοικητές Τροχαίας Άρτας, Αγρινίου, Ηγουμενίστας, Φιλιπιάδος, στελέχη του ασφαλιστικού χώρου και πλήθος Πολιτών.

Στο πλαίσιο της προσπάθειας για την ενημέρωση των μαθητών των σχολείων, παρεδόθησαν διά του Προέδρου της Επιτροπής κ. Γ. Σκούρτη, πέντε (5) μηχανήματα προβολής φωτογραφικών διαφανειών και αντίστοιχες σειρές διαφανειών με θέματα κυκλοφοριακής αγωγής στις Διοικήσεις Τροχαίας Ιωαννίνων, Άρτας, Αγρινίου, Ηγουμενίστας και Φιλιπιάδος.

Η εκδήλωση έκλεισε με την παράδοση από τον κ. Γ. Σκούρτη και μιας συσκευής τελευταίου τύπου αλκοολομέτρου SD-400P LION, προσφορά της Ασφαλιστικής Εταιρίας - Μέλους της Ε.Α.Ε.Ε. "IMPERIO", στο Αστυνομικό Τμήμα Τροχαίας Ιωαννίνων ώστε να χρησιμοποιηθεί για τον έλεγχο και τον περιορισμό των τροχαίων ατυχημάτων που προκαλούνται από οδηγούς υπό την επήρεια μέθης.



R/3 Ready to Run

Τρέχει πριν από τις επιχειρηματικές εξελίξεις

Η εμπειρία και η τεχνογνωσία 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 ευέλικτη 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.



INTRUST PRIVATE INSURANCE & TRUST Ασφαλιστική εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων ΖΗΤΑ

1. Οικονομικό Διευθυντή με τα ακόλουθα προσόντα: Πτυχιούχο Α.Ε.Ι. Τουλάχιστον 5 έτη προϋπηρεσία. Άριστη γνώση της Γερμανικής γλώσσας.
2. Διευθυντή Πωλήσεων. Τουλάχιστον 10 έτη προϋπηρεσία. Πολύ καλή γνώση Γερμανικών.
3. Υπεύθυνο Τεχνικής Υποστήριξης (Underwriter) για τον κλάδο αυτοκινήτων με τα ακόλουθα προσόντα: Τουλάχιστον 5 έτη προϋπηρεσία. Άριστη γνώση Γερμανικών.
4. Υπεύθυνο Τεχνικής Υποστήριξης (Underwriter) για τον κλάδο Πυρός με τα ακόλουθα προσόντα: Τουλάχιστον 5 έτη προϋπηρεσία. Άριστη γνώση Γερμανικών.
5. Τρία (3) άτομα υποστήριξης των εργασιών με τα ακόλουθα προσόντα: Τουλάχιστον 3 έτη εμπειρία σε ασφαλιστικές εργασίες. Πολύ καλή γνώση των Γερμανικών. Χειρισμός Η/Υ. Δυνατότητα επαφών με πελάτες της Εταιρίας. Οι ενδιαφερόμενοι παρακαλούνται να αποστείλουν βιογραφικό σημείωμα με αναλυτική περιγραφή της προϋπηρεσίας τους και των ειδικών γνώσεών τους στη Διεύθυνση, με ένδειξη εμπιστευτικό προς τον κ. ΔΗΜΟΣΘΕΝΗ ΜΥΛΩΝΑ.
"INTRUST A.E.G.A." Λεωφ. Κηφισίας 220
Τ.Κ. 152 31 ΧΑΛΑΝΔΡΙ
Προσοχή όλα τα βιογραφικά σημειώματα πρέπει να θεωρούνται ότι θα είναι εμπιστευτικά.

Το κυνήγι καταστρέφει τη Γεωργία και τα Δάση

Κύριε Διευθυντά,

"Κάθε Σάββατο και Κυριακή πρωί δύο με τρεις χιλιάδες κυνηγοί σκοτώνουν τους δασοφύλακες και καίνε τις καλλιέργειες και τα δάση". Διαβάζοντας μια τέτοια είδηση θα ξεσηκωνόμαστε όλοι για να τους σταματήσουμε. Δυστυχώς η αλήθεια δεν απέχει πολύ.

Τα πουλιά, που φυλάνε και φροντίζουν τα δάση, κάθε μέρα, 365 ημέρες το χρόνο, εξαφανίστηκαν. Από τις πυρκαγιές, τα φυτοφάρμακα και τους κυνηγούς. Και τα δάση της Ελλάδας έχουν το θλιβερό προνόμιο να είναι βουβά και έρημα από πουλιά.

Κάτω, στους κάμπους και τις καλλιέργειες, οι γεωργοί αναγκάζονται να ρίχνουν διαρκώς και περισσότερα φυτοφάρμακα για να καταπολεμήσουν τα έντομα, που παλιότερα καθάριζαν αποκλειστικά τα πουλιά.

Αμερικανικές μετρήσεις έδειξαν ότι το κάθε πουλί προσφέρει υπηρεσίες στη γεωργία αξίας 3.400 δολαρίων, δηλαδή περίπου ενός εκατομμυρίου δραχμών το χρόνο. Εδώ, εμείς είμαστε ευτυχισμένοι, που τρώμε φθηνά αλλά δηλητηριασμένα με φυτοφάρμακα φρούτα, από αυτά, που μας επιστρέφουν οι ξένες αγορές σαν ακατάλληλα για τη δημόσια υγεία.

Θα πρέπει οι αγρότες, οι γεωργικοί συνεταιρισμοί και το Υπουργείο Γεωργίας να ξυπνήσουν από το βαθύ τους λήθαργο. Να ενημερωθούν και να ενημερώσουν - πρώτους απ' όλους τους ίδιους τους κυνηγούς, για την τεράστια καταστροφή που κάνουν στη γεωργική παραγωγή και στα δάση.

Κάθε φυσίγγι των 50 δραχμών σε ένα σπουργίτι το πληρώνουμε όλοι οι άλλοι ένα εκατομμύριο δραχμές. Σαν γεωργική χώρα πρέπει να αυξήσουμε τον πληθυσμό των πουλιών και να μην αφήνουμε τους κυνηγούς να πέφτουν επάνω τους με μανία για να τα αφανίσουν.

Με εκτίμηση
Ίων Στεριώτης

Λέσχη διακεκριμένων "Στα Χανιά η πρώτη συνάντηση"

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η πρώτη συνάντηση της Λέσχης των Διακεκριμένων Ασφαλιστών της Αγροτικής Ασφαλιστικής στα Χανιά.

Στη διάρκεια της πρώτης αυτής εκδήλωσης, ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου ανέπτυξε τις προοπτικές της εταιρίας μας μέσα από τις εξελίξεις στην αγορά.

Οι εκπρόσωποι από τα Ιδιωτικά Πρακτορεία, τα Συνεταιριστικά Πρακτορεία, τα γραφεία της Αγροτικής Ζωής και την Αγροτική Τράπεζα που πήραν μέρος, μετέφεραν από όλη την Ελλάδα τον παλμό της αγοράς, αναφέρθηκαν στα προβλήματα που απασχολούν το δίκτυο και δεσμεύτηκαν για ανάπτυξη και επιτυχίες. Η επόμενη συνάντηση θα πραγματοποιηθεί το Μάρτιο του 1999 στην Αθήνα.

Η ίδρυση της λέσχης αποφασίσθηκε, στο πλαίσιο της αναπτυξιακής πολιτικής της εταιρίας και μέσα από την αναβάθμιση των δικτύων πωλήσεων και τους θεσμοθετημένους κανόνες λειτουργίας και επικοινωνίας, με την απόφαση Νο 46/10-6-98 του Διευθύνοντα Συμβούλου. Συμμετέχουν συνεργάτες από όλα τα Δίκτυα που διακρίνονται κάθε χρόνο με βάση τα ακόλουθα κριτήρια:

- αντιπροσωπευτικότητα των δικτύων
- γεωγραφικός χώρος
- ύψος παραγωγής
- ποιότητα παραγωγής
- συναλλακτική τάξη
- χρόνος συνεργασίας με την εταιρία.

Η λειτουργία της Λέσχης θα δώσει τη δυνατότητα στα μέλη της, μέσα από συναντήσεις με τη Διοίκηση της Εταιρίας, να ανταλλάσσουν απόψεις σε θέματα όπως:

- εξελίξεις και προβλήματα ασφαλιστικής αγοράς
- πολιτική ανάπτυξη της εταιρίας
- νέες μέθοδοι προώθησης των πωλήσεων
- στόχοι παραγωγής
- νέα ασφαλιστικά προγράμματα.

ΦΛΑΣ
Στη Λέσχη Διακεκριμένων Συνεργατών για το 1998 συμμετέχουν:

- 10 ιδιώτες Πράκτορες
- 4 ΑΣΟ
- 2 Συνεργάτες του δικτύου Ζωής
- 1 Εκπρόσωπος καταστήματος ΑΤΕ
- 1 Υπάλληλος ΤΑΣ και
- Ο Πρόεδρος του Συλλόγου των πρακτόρων.



ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Με το βραβείο finalist για την ταινία της Εθνικής Ασφαλιστικής, "ΚΑΡΟΥΣΕΛ" τιμήθηκε η TBWA-PRODUCTA, στην πρώτη φάση του διεθνούς Φεστιβάλ του Λονδίνου London International Television and Cinema Awards 1998.

Πρόκειται για τη διαφημιστική ταινία της Εθνικής Ασφαλιστικής που προβάλλει το ασφαλιστικό πρόγραμμα "Εθνική και Παιδί".

Η ταινία έχει επιλεγεί για την τελική φάση του διαγωνισμού όπου θα διεκδικήσει και το χρυσό βραβείο στην κατηγορία της.

Είπε...

"... Βρισκόμαστε σε μια εξαιρετική φάση που τα πάντα στον Όμιλό μας, πηγαινούν από το καλό στο καλύτερο και ίσως το μόνο πρόβλημα είναι ότι δεν μπορούμε να εισπράξουμε την ανάλογη, των πολλαπλών ενεργειών μας, ανταποδοτικότητα. Ήδη:

- Ξεκίνησε, η Interamerican Βουλγαρίας,
- εντός των ημερών ξεκινά η Interamerican Βελγίου,
- καταπληκτική είναι η πορεία της Interamerican Γερμανίας,
- η Ευρωκινική βρίσκεται σε πλήρη άνθιση και εδραιώνεται ολοένα και περισσότερο στη συνείδηση του κοινού, ως πρότυπο κέντρο υπηρεσιών υγείας,
- το Medisystem αποτελεί αντικείμενο θαυμασμού και... φθόνου,
- το Χρηματιστήριο μας ανοίγει τις πύλες του,
- η συνεργασία με τη Γενική Τράπεζα αρχίζει να δείχνει μέρος μόνο των πολλαπλών κοινών ωφελειών
- και ετοιμάζονται τόσα άλλα, που αυξάνουν καθημερινά τη διαφορά μας από τον ανταγωνισμό.



Ο κ. Γ. Φαράς
Γενικός Δ/ντής Πωλήσεων
Ομίλου INTERAMERICAN

Σήμερα, η Interamerican δεν κάνει απλώς τη διαφορά, αλλά δημιουργεί τις προϋποθέσεις της ανάπτυξης για τον επόμενο αιώνα. Αλλά και το Δίκτυο βρίσκεται σε πλήρη δραστηριότητα:

- Κάπου 300 Συνεργάτες βρέθηκαν στο πανέμορφο Παρίσι και στη Eurodisney, με νωπές ακόμη τις μοναδικές αναμνήσεις από τα καλοκαιρινά ταξίδια (Αμερική - Μεξικό, νορβηγικά φιόρδ και Κρήτη).
- Ήδη ανακοινώθηκε ο μεγαλύτερος διαγωνισμός που έγινε ποτέ με ένα έπαθλο "όνειρο ζωής", όπως είναι οι 10 ημέρες στην άλλη άκρη του κόσμου, στην καταπληκτική Αλάσκα.
- Παράλληλα, στους Διευθυντές δόθηκε μια πράγματι μοναδική ευκαιρία ώστε ένας σημαντικός αριθμός να μπορέσει να παρακολουθήσει το καλύτερο συνέδριο που γίνεται για τη δουλειά τους, το οποίο πραγματοποιείται από την Gama στο τέλος Μαρτίου του 1999, στις Ηνωμένες Πολιτείες.
- Η υποστήριξη αυξάνεται καθημερινά και είναι έτοιμα τα νέα λογισμικά, τα οποία θα διατεθούν στους 1.000 περίπου συνεργάτες που χειρίζονται P.C. νέας τεχνολογίας και πραγματικά θα διευκολύνουν τη ζωή τους.
- Εξαγγέλθηκε το Συνεδριό μας, που θα γίνει στις 8.2.1999 στο μοναδικό Μέγαρο Μουσικής ώστε να το παρακολουθήσουν πάνω από 2.500 σύνεδροι. Θα είναι μια ξεχωριστή εκδήλωση στο τέλος του 20ού αιώνα...".

Γ. Φαράς
Γενικός Δ/ντής Πωλήσεων
Ομίλου INTERAMERICAN



Balkan Music Forum

Σε συνέντευξη τύπου που δόθηκε για την παράσταση της Όπερας του G. Donizetti "Anna Bolena", στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών τονίστηκαν τόσο η καλλιτεχνική σημασία της παρουσίας στο ρόλο της "Anna Bolena" Βάσως Παπαντωνίου, όσο και τα σημαντικά συμπεράσματα που βγαίνουν μέσα από την πρώτη αυτή βαλκανική μουσική συνεργασία.

Στη συνέντευξη παραβρέθηκαν η Βάσω Παπαντωνίου, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, ο Πρόεδρος του Balkan Music Forum συνθέτης Βασίλης Ριζιώτης, καθώς και προσωπικότητες του καλλιτεχνικού χώρου.



Στην καρδιά των εξελίξεων

Ακόμα και την ώρα της γαλήνης, βρίσκεστε στην καρδιά των εξελίξεων...

ΣΤΑ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑ ΟΛΟΥ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ

ΣΤΑ ΑΔΥΤΑ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΜΥΣΤΙΚΩΝ

Κάθε στιγμή ξέρετε ποιές κινήσεις πρέπει να κάνετε

ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

Γιατί πάντα είναι δίπλα σας και σας καθοδηγεί

**Ο ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΗΣ N-N
ΜΕ ΤΗΝ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ
ΔΥΝΑΜΗ ΤΟΥ ING.**

Πάντα στο πλευρό σας, είναι ο άλλος σας εαυτός.

Επένδυση σιγουριάς, με παρόν και μέλλον

Nationale-Nederlanden



Οι φίλοι μας λένε Εν-Εν

Μέλος του **ING**

**ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΕΛΛΗΝΟ-ΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ
ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ**

Με στόχο την άριστη εξυπηρέτηση των πελατών και των συνεργατών τους, από την 16η Νοεμβρίου 1998, οι διοικητικές υπηρεσίες των εταιριών Εμπορική Ασφαλιστική, Ελληνοβρετανική Ζωής και Ελληνοβρετανική Ζημιών, στεγάζονται στο νεότευκτο κτήριο Monumental Plaza, επί της Λεωφ. Κησιφίσσας 44, 151 25 Αμαρούσιον, όπου θα λειτουργήσει η νέα εταιρία του Ομίλου της Alpha Τραπεζής Πίστωσης, με την επωνυμία Alpha Ασφαλιστική.
Τηλ.: (01) 616 2000, Fax: (01) 616 2810.



**Τους εργαζόμενους της
BANK POST ασφάλισε
η GARANTA**

Το προσωπικό της BANC POST ασφάλισε η GARANTA S.A., θυγατρική εταιρία της Εθνικής Ασφαλιστικής στη Ρουμανία μετά από συμφωνία που υπέγραψαν η Πρόεδρος της BANC POST κα Elena Petculescu και ο Γενικός Διευθυντής της GARANTA και Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κος Ζένιος Δημητρίου.

Η ασφάλιση 3.500 εργαζομένων στην BANC POST αφορά στην κάλυψη κατά τη διάρκεια της υπηρεσίας τους μέσα στην εταιρία, καθώς επίσης και σε ένα ποσό πληρωτέο στην ηλικία των 60 ετών που συνταξιοδοτούνται.

Το συνολικό ασφάλιστρο, που θα εισπραχθεί υπερβαίνει το μισό εκατομμύριο δολάρια, και αποτελεί τη μεγαλύτερη ασφαλιστική σύμβαση που έγινε στη Ρουμανία.

Τα συμβόλαια αυτά συνδέονται με δολάρια ΗΠΑ με σκοπό να εξουδετερώσουν τη μείωση της αγοραστικής αξίας των χρημάτων τους λόγω του υψηλού πληθωρισμού που υπάρχει στη Ρουμανία αυτήν τη στιγμή.

Η GARANTA διαπραγματεύεται συμβόλαια παρόμοιου τύπου και με άλλους σημαντικούς οργανισμούς.

Μέσω των προϊόντων της GARANTA εισάγει νέο πνεύμα στην ασφαλιστική αγορά της Ρουμανίας καλύπτοντας προγράμματα υγείας και συνταξιοδοτικά προγράμματα σε ατομική ή σε ομαδική βάση.

Η GARANTA διεισδύει επιθετικά στην αγορά ασφαλειών ζωής της Ρουμανίας για να γίνει στο άμεσο μέλλον μία από τις κορυφαίες εταιρίες της

Νέα Alico-Eurobank Visa

Μια νέα πιστωτική κάρτα, προϊόν συνεργασίας της ALICO και της EUROBANK, κυκλοφόρησε πρόσφατα.

Πρόκειται για την ALICO - EUROBANK VISA, η οποία παρέχει μοναδικά προνόμια προς τους ασφαλισμένους της ALICO, αλλά και προς το ευρύτερο κοινό.

Συγκεκριμένα, η ALICO-EUROBANK VISA είναι η μοναδική κάρτα VISA που διαθέτει το πρόσθετο πιστωτικό όριο ALICO MED-EX μέχρι και 5.000.000 δρχ. για έξοδα νοσηλείας, εφ' όσον ο κάτοχος έχει σε ισχύ Νοσοκομειακό Συμβόλαιο της ALICO. Ταυτόχρονα, υπάρχει δυνατότητα χρέωσης των ασφαλιστρών Ατομικών Συμβολαίων της ALICO στην κάρτα.

Ακόμη, η ALICO-EUROBANK VISA προσφέρει, με χαμηλή μηνιαία χρέωση, ένα πρωτοποριακό Πρόγραμμα Εξασφάλισης Πληρωμής Χρεωστικού Υπο-

λοίπου και Μηνιαίας Δόσης, σε περίπτωση που κάτι σοβαρό συμβεί στον κάτοχο. Επιπρόσθετα, η νέα κάρτα προσφέρει δωρεάν Ταξιδιωτική Ασφάλιση Ατυχημάτων έως και 80.000.000 δραχμής.

Η κάρτα ALICO-EUROBANK VISA διατίθεται σε τρεις τύπους (Electron, Ασημένια και Χρυσή) με δωρεάν συνδρομή για 6 μήνες, ανταγωνιστικό επιτόκιο καθώς επίσης και ανταγωνιστική ετήσια συνδρομή. Ακόμη, στους κατόχους της Electron και της Ασημένιας Κάρτας ALICO - EUROBANK VISA προσφέρεται επιστροφή 3% στις αγορές, όταν αυτές φθάσουν το 1.000.000 δρχ. κατά τον πρώτο χρόνο συνδρομής, ενώ υπάρχουν πολλές ακόμη ευχάριστες εκπλήξεις για τους κατόχους.

Η κάρτα ALICO-EUROBANK VISA διατίθεται αποκλειστικά από το δίκτυο πωλήσεων της ALICO.

Για κάθε ασφαλιστική ανάγκη
Ξέρουμε ακριβώς
πως θα κινηθούμε όταν χρειαστεί!



Ξέρουμε ότι την ασφαλιστική σας εταιρία δεν την θέλετε στατική αλλά κινητική, αποτελεσματική και ευέλικτη.

Γι' αυτό περιμένετε πάντα την καλύτερη και αποτελεσματικότερη αντιμετώπιση των αναγκών σας.

Αυτό που μας κάνει να ξεχωρίζουμε είναι: η άριστη γνώση της ασφαλιστικής αγοράς και η πάνω από μισό αιώνα εμπειρία μας στο χώρο των γενικών ασφαλίσεων.

Αυτά που σας κάνουν να μας εμπιστευτείτε είναι πολλά:

- Ανθρώπινο πρόσωπο
- Άψογο service
- Πρωτοποριακά προγράμματα
- Ανάλυση κινδύνων κάθε μεγέθους
- Πλήρης αντασφαλιστική κάλυψη
- Άμεση πληρωμή
- Διεθνής εκπροσώπηση
- Ασυναγώνιστοι όροι

Για κάθε σας ασφαλιστική ανάγκη ξέρουμε ακριβώς πως θα κινηθούμε όταν και όπου χρειαστεί.

ΔΥΝΑΜΙΣ
Ανώνυμος Εταιρία Γενικών Ασφαλειών

ΕΔΡΑ: 106 ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ - 11741 ΑΘΗΝΑΙ - ΤΗΛ: 9227255
TELEX: 219678 DYNA GR - FAX: 9237768 - ΤΗΛΕΓΡ. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: «ASFAGENKA»

ΥΠΟΚ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: 28 ΜΗΤΡΟΠΟΛΕΩΣ - 54624 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ - ΤΗΛ: 031 280155 - 031 276741 - FAX: 031 288186

**Δεν κάνουμε
Δώρα...**

Κάνουμε... Δωρεές!

Εμείς, στην Nationale-Nederlanden,
ξέρουμε τί σημαίνει ασφάλεια και σιγουριά.

Γι' αυτό προτιμούμε οι ευχές μας,
να γίνονται Δωρεές. Σε όσους έχουν μεγαλύτερη ανάγκη.

Φέτος αντί να στείλουμε ευχετήριες κάρτες,
προσφέραμε το ποσό στο ΙΔΡΥΜΑ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΤΥΦΛΩΝ

Βορείου ΕΛΛΑΔΑΣ "Ο ΗΛΙΟΣ", στον Ο.ΚΑ.ΝΑ.,
και στο ΣΩΜΑΤΕΙΟ "ΟΙ ΦΙΛΟΙ ΤΟΥ ΠΑΙΔΙΟΥ".

Καλή Χρονιά...

Επένδυση σιγουριάς, με παρόν και μέλλον

Nationale-Nederlanden



Οι φίλοι μας λένε En-En

Ο όμιλος INTERNATIONAL LIFE προετοιμάζεται εν' όψει του Ευρώ

Ο Όμιλος INTERNATIONAL LIFE πρωτοπόρος πάντα στις εξελίξεις προετοιμάζεται εν' όψει της επικείμενης έναρξης της χώρας μας στην Ο.Ν.Ε., την 1/1/2001. Όπως επισημαίνει ο Πρόεδρος και Διευθύνων σύμβουλος κ. Φωκίων Μπράβος η υιοθέτηση του ΕΥΡΩ για το χρηματοασφαλιστικό χώρο θέτει πολλούς προβληματισμούς και έχει πολλές ιδιαιτερότητες. Έτσι λοιπόν ο Όμιλος INTERNATIONAL LIFE έχει ήδη προχωρήσει στη σύσταση επιτροπής η οποία απα-

ρίζεται από στελέχη από όλο το φάσμα των λειτουργιών του Ομίλου με σκοπό την επισήμανση και μελέτη των θεμάτων που προκύπτουν από την υιοθέτηση του ΕΥΡΩ και να υποβάλει προτάσεις για τις απαιτούμενες ενέργειες. Επικεφαλής της επιτροπής είναι ο Οικονομικός Διευθυντής του Ομίλου κ. Νίκος Σπανός.

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στον Προϊστάμενο του Τμήματος Marketing, κ. Θεμιστοκλή Βαργάκη, στο τηλέφωνο 7206204.

ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

Το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών πραγματοποίησε στις 15 και 16 Οκτωβρίου 1998 στο Ξενοδοχείο ΞΕΝΙΑ των Ιωαννίνων Σεμινάριο με θέμα:

ΕΠΙΜΟΡΦΩΣΗ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ - ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΤΩΝ ΓΙΑ ΘΕΜΑΤΑ ΤΡΟΧΑΙΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ

Στο Σεμινάριο παρουσίασαν τα κρίσιμα θέματα που αφορούν το Τροχαίο Ατύχημα, προσωπικότητες ειδικευμένες σε αυτόν τον τομέα: οι κ.κ. Διονύσιος Καλαντζής - Αντιστράτηγος ε.α. Σύμβουλος ΥΠΕΧΩΔΕ και Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος για Οδική Ασφάλεια, Γιώργος Σκούρτης - Πρόεδρος και Γενικός Διευθυντής της Ασφ. Εταιρίας Γ.Η. ΣΚΟΥΡΤΗΣ και Πρόεδρος της Επιτροπής Έρευνας και Πρόληψης και Ελέγχου Ατυχημάτων Αυτοκινήτων της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, Δρ. Αναστάσιος Σταλίκας - Ερευνητής - Κλινικός Ψυχολόγος, Νίκος Στέλλας - Δικηγόρος, Τομέαρχης Δ/σης Νομικών Υπηρεσιών της Ασφ. Εταιρίας ΕΘΝΙΚΗ, Γιώργος Τσο-

πανίδης - Διπλωματούχος Μηχανολόγος - Μηχανικός, Αναλυτής Τροχαίων Ατυχημάτων.

Το Σεμινάριο παρακολούθησαν 32 Διοικητικά και Παραγωγικά Στελέχη - Πράκτορες Ασφαλιστικών Εταιριών που δραστηριοποιούνται στο χώρο της Δυτικής Ελλάδος, καθώς και αξιωματικοί της Τροχαίας Ιωαννίνων.

Ο Πρόεδρος και Γενικός Διευθυντής της Ασφαλιστικής Εταιρίας Γ.Η. ΣΚΟΥΡΤΗΣ και Πρόεδρος της Επιτροπής Έρευνας και Πρόληψης και Ελέγχου Ατυχημάτων Αυτοκινήτων της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κ. Γ. Σκούρτης παρέδωσε σε αξιωματικούς της Τροχαίας Ιωαννίνων Όργανα Μετρήσεως Οιοσπνεύματος και μηχανήματα προβολής slides καθώς και μια σειρά διαφανειών για την κυκλοφορική αγωγή.

Σε αξιωματικούς και Διευθυντές των Τμημάτων Τροχαίας Αγρινίου, Άρτας, Ηγουμενίτσας και Φιλιππιάδας παρεδόθησαν μηχανήματα προβολής slides και διαφάνειες για την κυκλοφορική αγωγή.

Την έναρξη του Σεμιναρίου κάλυψαν τα τηλεοπτικά μέσα ενημέρωσης των Ιωαννίνων.



Συνεχίζεται η δυναμική πορεία της SAP Hellas

Με ραγδαίους ρυθμούς συνεχίζει η SAP Hellas την ανοδική της πορεία στον τομέα των πωλήσεων ολοκληρωμένων εφαρμογών επιχειρηματικού λογισμικού και υπηρεσιών. Τα έσοδα της εταιρίας για το εννιάμηνο Ιανουαρίου - Σεπτεμβρίου 1998 παρουσιάζουν αύξηση κατά 80%, έναντι του αντίστοιχου για το έτος 1997. Οι πωλήσεις της εταιρίας στην Ελλάδα και στην Κύπρο, για αυτή τη χρονική περίοδο, ανέρχονται στα 2 δισ. δρχ., ποσό που ξεπερνά κατά 25% σε απόλυτο αριθμό τις συνολικές πωλήσεις της επιχείρησης, κατά τη διάρκεια του 1997. Το γεγονός αυτό επισφραγίζει τις προβλέψεις για συνολικό κύκλο εργασιών 1998 περίπου στα 2 δισ. δρχ., ενώ τα στελέχη της επιχείρησης εκτιμούν πως και αυτή τη χρονιά θα ξεπεράσουν το στόχο τους, με πωλήσεις που θα φθάσουν τα 2,4 δισ. δρχ.

Στο πελατολόγιο της SAP Hellas έχουν ήδη προστεθεί 30 νέες επιχειρήσεις, όλων των κλάδων, ανάμεσα στις οποίες συγκαταλέγεται η ΦΑΓΕ, η AVIN, η Procter & Camble, η MAKRO, η Henkel Ecolab, η Carrier, η Continent, η Infoquest, η BIKH και άλλες. Αντίστοιχη είναι η πορεία της SAP (Cyprus) Ltd. - θυγατρική της SAP Hellas στη μεγαλόνησο, η οποία μέσα στον ενάμηνο χρόνο της λειτουργίας της έχει ήδη εξασφαλίσει επτά πελάτες.

Η SAP Hellas είναι μέλος του γερμανικού ομίλου εταιριών SAP AG. Στη χώρα μας δραστηριοποιείται από τον Οκτώβριο του 1994, ενώ από τις αρχές του 1997 ιδρύθηκε στην Κύπρο και η SAP (Cyprus) Ltd. Μέχρι στιγμής, η εταιρία έχει περισσότερους από 70 πελάτες. Οι 25 από τις εγκαταστάσεις του λογισμικού SAP R/3 λειτουργούν ήδη παραγωγικά, ενώ από την 1/1/1999 ακόμη 20 εγκαταστάσεις του συστήματος θα τεθούν σε παραγωγική λειτουργία. Μέσα στα τέσσερα χρόνια λειτουργίας τη, ο αριθμός του προσωπικού αυξήθηκε από 15 σε 220 άτομα, τα οποία απασχολούνται στα γραφεία της Αθήνας, της Θεσσαλονίκης και της Λευκωσίας.

INTERAMERICAN

Κυκλοφόρησε το "ΕΝΔΟΣΚΟΠΙΟ"

Κυκλοφόρησε το δεύτερο φύλλο του ενημερωτικού δελτίου της INTERAMERICAN, με τίτλο "ΕΝΔΟΣΚΟΠΙΟ" που εκδίδεται κάθε δίμηνο από τη Διεύθυνση Επικοινωνίας και Δημοσίων Σχέσεων του Ομίλου.

Στο "ΕΝΔΟΣΚΟΠΙΟ" καταγράφονται όλες οι σημαντικές δραστηριότητες του Ομίλου INTERAMERICAN που παράγουν κοινωνικό έργο. Αυτό το φύλλο αναφέρεται στις χορηγίες των Αισχυλείων '98 του Δήμου Ελευσίνας, του Ειδικού Ολυμπιακού Χωριού στην Ηλεία για τα παιδιά με ειδικές ανάγκες, σε πρωτοβουλίες στήριξης σωματείων και οργανισμών που εστιάζουν το ενδιαφέρον τους στον άνθρωπο αλλά και σε νέα από τις εταιρίες του Ομίλου INTERAMERICAN. Επίσης περιλαμβάνει άρθρα που αποδίδουν τον παλμό της οικογένειας INTERAMERICAN και τη χορηγική αντίληψη του Προέδρου της, κ. Δ. Κοντομηνά.

Το ενδιαφέρον που προκάλεσε, ήδη, το πρώτο φύλλο εντός και εκτός των τειχών της INTERAMERICAN, κατέστησε το "ΕΝΔΟΣΚΟΠΙΟ" όργανο ευρύτερης επικοινωνίας για τον Όμιλο, σε ό,τι αφορά το κοινωνικό του πρόσωπο.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Εθνική Ασφαλιστική

εξαγόρασε τη Λαϊκή Ασφαλιστική

Στην εξαγορά του 100% της Λαϊκής Ασφαλιστικής Εταιρίας Ζημιών προχώρησε η Εθνική Ασφαλιστική.

Η Λαϊκή Ασφαλιστική Ζημιών, ανήκε στο Ίδρυμα Μποδοσάκη. Με την εξαγορά αυτήν, η Εθνική Ασφαλιστική απέκτησε μεταξύ άλλων ένα ικανό δίκτυο, ένα υγιές χαρτοφυλάκιο, και μία παραγωγή που για το 1997 ανέρχεται σε 3,3 δισ. δρχ. η οποία αποτελείται κυρίως από ασφάλειες αυτοκινήτων, αλλά και πυρός, σκαφών, μεταφορών και Γενικών Ασφαλειών Αστικής Ευθύνης.

Τέλος στην περιουσία της εξαγορασθείσας εταιρίας ανήκει και ένα αξιολογότερο ακίνητο στην οδό Συγγρού, η αξία του οποίου εκτιμάται ότι ξεπερνάει το 1 δισ. δρχ.

Η Εθνική Ασφαλιστική προτίθεται να προχωρήσει σταδιακά στην απορρόφηση της Λαϊκής Ζημιών.

Mustek



ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ
(01) 6536560

Mustek Video Digital Camera 200/210/300 P

Το Πρώτο Αποδεικτικό Στοιχείο στις Αποζημιώσεις.

Ιδανική για όλους τους Ασφαλιστές, Μεσίτες, Πράκτορες.

Για λήψη και επεξεργασία φωτογραφίας και Video. Κατ' ευθείαν στο PC ή στο Video Player.

Φωτογραφήστε χωρίς Φιλμ. Γλιτώστε χρόνο και κόπο!

- Αποτυπώστε τις ζημιές των πελατών σας ή το αντικείμενο που ασφαρίζετε.
- Αρχαιοθετήστε ηλεκτρονικά τις φωτογραφίες σας απ' ευθείας στο PC ή στο Video Player.
- Στείλτε τις με email στα κεντρικά γραφεία - άμεσα!

CPI COMPUTER PERIPHERALS INTERNATIONAL

ένα βήμα μπροστά!

**ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ
ΚΑΙ ΑΛΛΑΓΗ ΑΙΩΝΑ**

Πολλές και ταχείες ενέργειες θα πρέπει να γίνουν στην ασφαλιστική αγορά προκειμένου να αντιμετωπισθεί το πρόβλημα που θα προκύψει στους ηλεκτρονικούς υπολογιστές με την αλλαγή του αιώνα. Παρά τον λίγο διαθέσιμο χρόνο οι Έλληνες ασφαλιστές είναι αισιόδοξοι πως θα πετύχουν τόσο την έγκαιρη ενημέρωση των ασφαλισμένων, όσο και την αντιμετώπιση ενδεχόμενων απαιτήσεων για αποζημιώσεις.

Οι διαπιστώσεις αυτές έγιναν στη διάρκεια ειδικής εκδήλωσης που οργάνωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, στο πλαίσιο του συνεδρίου "Money Show", στην οποία εκπρόσωποι της ασφαλιστικής αγοράς αναφέρθηκαν σε ειδικότερα προβλήματα σχετικά με τα πιθανά προβλήματα σε κλάδους όπως ο κλάδος Πυρός και Συμπληρωματικών Κινδύνων, οι Τεχνικές Ασφαλίσεις, οι Ασφαλίσεις Μεταφορών και Σκαφών, κ.ά.

Σχετικά με τον Κλάδο Μεταφορών και Σκαφών ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Sun Alliance κ. Άλμπερτ Μπάρου αναφέρθηκε στην ανάγκη ενημέρωσης των ασφαλισμένων ώστε να λάβουν προληπτικά μέτρα, ενώ δεν απέκλεισε το ενδεχόμενο λήψης μέτρων και από τις ασφαλιστικές εταιρίες για τις ενδεχόμενες ζημιές που θα προκύψουν εξαιτίας αυτού του προβλήματος.

Όπως είπε ο κ. Μπάρου για την ελαχιστοποίηση των κινδύνων οι ασφαλιστικές εταιρίες θα πρέπει να απευθυνθούν στους προμηθευτές τους (ηλεκτρονικών συσκευών, λογισμικού, ενσωματωμένων συστημάτων, κ.ά.) ζητώντας επιβεβαίωση πως οι συσκευές τους πληρούν τις προδιαγραφές για το έτος 2000 και να βεβαιωθούν ότι υπάρχει επαρκής χρόνος για την αναβάθμιση του εξοπλισμού πριν από τον Ιούνιο του 1999.

Ο Τεχνικός Διευθυντής της Interamerican κ. Νίκος Νανόπουλος αναφέρθηκε στις ασφαλίσεις Τεχνικών Κινδύνων επισημαίνοντας ότι οι πιθανές επιπτώσεις στον κλάδο θα είναι η αύξηση του πλήθους των ζημιών και των ποσοστών τους, οι αυξημένες απαιτήσεις των πραγματοποιημένων, η συσσώρευση δικαστικών υποθέσεων, κ.ά.

Ο κ. Νανόπουλος ανέλυσε τις αιτίες στις οποίες θα οφείλονται οι αυξημένες υλικές ζημιές (διαταραχή της λειτουργίας των μονά-

δων του μηχανολογικού εξοπλισμού, λανθασμένες μετρήσεις από ηλεκτρονικά όργανα μέτρησης, ελαττωματικά υλικά, κ.ά.) στα κατασκευαστικά συμβόλαια έργων πολιτικού μηχανικού, στον εργολαβικό εξοπλισμό, στον ηλεκτρονικό εξοπλισμό, στις μηχανικές βλάβες και στα ίδια τα εμπορεύματα (αλλοίωση).

Ο Τεχνικός Διευθυντής της Allianz κ. Δημήτριος Βιδάλης υπογράμμισε ότι ο ασφαλιστικός κλάδος αναμένει αύξηση του κόστους από δόλιες ζημιές, δυσκολίες αποδείξης πως οι ζημιές προκλήθηκαν εξαιτίας του 2000, εξάντληση του ασφαλισμένου κεφαλαίου, κείμενα συμβολαίων που δεν έχουν σχεδιασθεί για την κάλυψη του συγκεκριμένου κινδύνου, κ.ά.

Ο κ. Βιδάλης τόνισε πως τα ασφαλιστρα που έχουν καθορισθεί με τα σημερινά δεδομένα δεν ανταποκρίνονται στις αυξημένες ζημιές, ενώ προβλέπεται για τις ασφαλιστικές εταιρίες δραματική αύξηση των διοικητικών εξόδων τους δύο πρώτους μήνες του 2000.

Το στίγμα του διεθνούς προβληματισμού που υπάρχει για το πρόβλημα του 2000 και τις ενέργειες που κάνει η Ένωση για την ενημέρωση τόσο των καταναλωτών όσο και των εταιριών, ανέλυσε η κα Μ. Αντωνιάκη, Γενική Διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Ο Διευθυντής Τεχνικών Υπηρεσιών Δικτύων της SIEMENS κ. Θ. Κοντονάσιος, αναφέρθηκε σε τεχνικά ζητήματα που αφορούν στους Η/Υ και τόνισε ότι, από ένα δείγμα 4.000 εφαρμογών το 64,2% είχαν κάποιο πρόβλημα με το έτος "2000". Από αυτές τις περιπτώσεις το 28,2% θα μπορέσουν να αντιμετωπίσουν το πρόβλημα, ενώ το 24,5% έχουν περιορισμένη δυνατότητα χειρισμού του προβλήματος.

Ο Business System Manager της ELAΪΣ Α.Ε. κ. Άλκη Χαρολαμπόπουλος ανέφερε ότι το κόστος μετατροπής των συστημάτων σε παγκόσμιο επίπεδο, ώστε να αντιμετωπιστεί το πρόβλημα του "2000", θα ανέλθει στα 600 δισ. δολάρια και προσδιόρισε σημαντικούς κινδύνους στη λειτουργία των κρατικών μέσων, των τηλεπικοινωνιών, στο περιβάλλον, στις Τράπεζες, στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις, κ.ά.

Με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου της Ε.Α.Ε.Ε. συνεστήθη Ομάδα Εργασίας ad hoc για το Ευρώ με συμμετοχή των ακόλουθων στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς:

- | | |
|------------------------|----------------|
| Κυρίους Α. Ανδριτσάκη, | Γ. Αντωνιάδη, |
| Ι. Βάσση, | Κ. Γιόνη, |
| Ε. Θωμόπουλο, | Α. Καδά |
| Γ. Λαίο, | Κ. Μακρή, |
| Μ. Μουσή, | Ι. Παπαϊωάννου |
| Ν. Σπανό | |
| Κυρία Μ. Ματζουράνη | |

Ο συντονισμός των εργασιών της Ομάδας Εργασίας θα γίνεται από τη Γενική Διευθύντρια της Ένωσης, κα Μ. Αντωνιάκη, σε συνεργασία με τα στελέχη των αρμοδίων τεχνικών και νομικών υπηρεσιών της Ένωσης.

Η σύσταση Ειδικής Ομάδας Εργασίας

EUROSOS ASSISTANCE

Η EUROSOS ASSISTANCE A.E., θυγατρική της MAPFRE ASISTENCIA Ισπανίας, κέρδισε την εμπιστοσύνη του κοινού και του ασφαλιστικού κόσμου με την υψηλή ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρει από το 1994 στο χώρο της Οδικής και Ταξιδιωτικής Βοήθειας. Με βάση την τεχνογνωσία του Ομίλου MAPFRE, του μεγαλύτερου ισπανικού ασφαλιστικού οργανισμού, αλλά και την υπεύθυνη δουλειά όλων των συντελεστών της, η EUROSOS ASSISTANCE κατέκτησε πολύ γρήγορα ένα επίπεδο εξυπηρέτησης που ως τότε ήταν "ξένο" για τα ελληνικά δεδομένα.

Αυτό είναι μάλλον γνωστό σε όλους ασχολούνται με την ασφαλιστική αγορά. Πολλοί, όμως αγνοούν ότι η MAPFRE ASISTENCIA και η EUROSOS ASSISTANCE έχουν επεκτείνει τις δραστηριότητές της και σε νέα προϊόντα "βοήθειας" ειδικά σχεδιασμένα για ασφαλισμένους στον κλάδο πυρός (ασφάλιση κατοικιών και εμπορικών κινδύνων).

Στόχος της EUROSOS ASSISTANCE A.E. είναι να δώσει τη δυνατότητα στην ασφαλιστική εταιρία της αγοράς να "εκσυγχρονίσουν" τον τρόπο αντιμετώπισης των ζημιών, καταργώντας την παραδοσιακή, γραφειοκρατική διαδικασία που συνίσταται στην επίσκεψη της ζημιάς με πρωτοβουλία και χρέωση του ασφαλισμένου και στη μετέπειτα αποζημίωσή του από την ασφαλιστική εταιρία.

Για αυτό το λόγο δημιουργήθηκε το πρόγραμμα "ΤΕΧΝΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ". Μία από τις υπηρεσίες του νέου αυτού προγράμματος είναι η "Υπηρεσία Αποκατάστασης Ζημιών". Η υπηρεσία αυτή ουσιαστικά καθιερώνει την αποζημίωση σε "είδος" αφού η ασφαλιστική εταιρία αναλαμβάνει η ίδια την επίσκεψη των ζημιών εφ' όσον, φυσικά, καλύπτονται από το ασφαλιστήριο συμβόλαιο του πελάτη. Η Υπηρεσία Αποκατάστασης Ζημιών παρέχει την πρόσβαση σε ένα πλήρες δίκτυο ειδικευμένων τεχνικών που επισκευάζουν, στον ελάχιστο δυνατό χρόνο και για λογαριασμό της ασφαλιστικής εταιρίας, οποιαδήποτε ζημιά. Ο ασφαλισμένος μπορεί να καλεί 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο στο τηλεφωνικό κέντρο της EUROSOS ASSISTANCE και να εξασφαλίσει ταχύτατη εξυπηρέτηση και εγγυημένα ποιοτική εργασία χωρίς καμία χρέωση και χωρίς γραφειοκρατικές διαδικασίες αφού η επίσκεψη πληρώνεται απ' ευθείας από την ασφαλιστική εταιρία μέσω της EUROBOSOS ASSISTANCE. Η μόνη ουσιαστική υποχρέωση του ασφαλισμένου είναι... ένα τηλεφώνημα για την αναγγελία της ζημιάς.

Τα ωφέλη, όμως εν είναι μονόπλευρα. Η Υπηρεσία Αποκατάστασης Ζημιών της EUROSOS ASSISTANCE, προσφέρει ένα πλήθος πλεονεκτημάτων και στις ασφαλιστικές εταιρίες:

- απόλυτα ικανοποιημένους πελάτες,
- μείωση διαχειριστικού κόστους,
- πλήρη έλεγχο και μείωση του κόστους των ζημιών,
- αποφυγή των ενοχλητικών "διαπραγματεύσεων" για αποζημίωση του ασφαλισμένου,
- πρόσθετη αξία στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο.

Σαν συμπλήρωμα αυτού του προγράμματος, η EUROSOS ASSISTANCE προσφέρει, με χαμηλό κόστος, δύο επιπλέον υπηρεσίες: την "Υπηρεσία Επέμβασης", για άμεση αντιμετώπιση εκτάκτων περιστατικών όλο το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο και την "Υπηρεσία Αποστολής Τεχνικών", για εργασίες που επιθυμεί να πραγματοποιήσει ο πελάτης, ανεξάρτητα από ζημιές (π.χ. ανακαινίσεις, κατασκευές, κ.λπ.).

Με την ΤΕΧΝΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ, η EUROSOS ASSISTANCE βοηθά την ασφαλιστική εταιρία να χτίσει μια σχέση ανάμεσα σ' αυτήν και τους πελάτες της. Όλα δείχνουν πως θα το καταφέρει (το πρόγραμμα έχει εφαρμοστεί με απόλυτη επιτυχία από όλες σχεδόν τις θυγατρικές της MAPFRE ASISTENCIA αλλά και στην Ελλάδα σε συνεργασία με την ΕΘΝΙΚΗ, την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και την COMMERCIAL UNION) και η EUROSOS ASSISTANCE ετοιμάζει ήδη το επόμενο βήμα της που ακούει στο όνομα "ΝΟΜΙΚΟΣ ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΣ" (LEGAL ORIENTATION). Από εμάς... τι άλλο; Καλή επιτυχία!

**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 ScorpLife, που αντιμετωπίζει σφαιρικά κάθε σας ανάγκη:

ΑΣΦΑΛΕΙΑ Με προγράμματα ειδικά φτιαγμένα για να καλύπτουν τις πιο ιδιαίτερες και προσωπικές σας ανάγκες, η ScorpLife 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 ScorpLife, το Στεγαστικό Ζωής, προσθέτει ασφάλεια ζωής στο δάνειό σας και αφαιρεί την υποχρέωση εξόφλησης του κεφαλαίου. Έτσι, σας δίνει τη δυνατότητα ν' αποκτήσετε το σπίτι των ονείρων σας, με μεγαλύτερη ευκολία και σιγουριά.

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ Η δύναμη του βρετανικού ομίλου της Scottish Provident, καθώς και η τεχνογνωσία και η εξειδίκευση της Prolifit στα χρηματοοικονομικά, αξιοποιείται από τη ScorpLife 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 αποταμειωτικές σας ανάγκες. Ολόκληρος ο κόσμος της ScorpLife, τώρα και πάντα, στη διάθεσή σας.

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ



ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ SCOTTISH PROVIDENT GROUP

**ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ
ΚΑΙ ΣΤΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ**

ALICO

Ανώτατη αξιολόγηση
"AAA" στην οικονομική ισχύ

Για άλλη μια χρονιά η ALICO αξιολογείται με "AAA" όσον αφορά στην οικονομική της ισχύ από το διεθνή οργανισμό Standard & Poor's (SIP). Όπως είναι γνωστό, η αξιολόγηση "AAA" είναι η ανώτατη στην κλίμακα της S&P, ενώ όπως αναφέρεται στη σχετική έκθεση, μια ασφαλιστική εταιρία που φέρει την αξιολόγηση "AAA" διαθέτει εξαιρετικά ισχυρά χαρακτηριστικά οικονομικής εξασφάλισης.

Η κορυφαία αξιολόγηση της ALICO, σύμφωνα με την S&P αντανακλά την μοναδική ικανότητα της εταιρίας στο να δημιουργεί ισχυρές εταιρίες στη διεθνή ασφαλιστική αγορά, ιδιαίτερα δε στις αναπτυσσόμενες χώρες. Ακόμη, αντανακλά τις εξαιρετικές οικονομικές της επιδόσεις, τη συνετή επενδυτική της πολιτική, την υψηλή ρευστότητα που εμφανίζει, την κορυφαία χρηματοοικονομική της ευελιξία, καθώς επίσης και τα εγγενή πλεονεκτήματα που παρουσιάζει το γεγονός ότι η ALICO είναι εταιρία του χρηματο-οικονομικού κολοσσού American International Group, Inc. (AIG), που επίσης αξιολογείται με "AAA".

Αξίζει ακόμη να σημειωθεί ότι σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία, μόνον 9 από τις 200 μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες στον κόσμο έχουν αξιολόγηση "AAA" από τη Standard & Poor's, ενώ η ALICO είναι η μοναδική εταιρία στη χώρα μας με την κορυφαία αυτή αξιολόγηση!

ΦΟΙΝΙΞ
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Σημαντική αύξηση παραγωγής στο 9μηνο

Σημαντική αύξηση παραγωγής κατά 22% περίπου πέτυχε η ΦΟΙΝΙΞ Ασφάλειες κατά το πρώτο 9μηνο του τρέχοντος έτους, που έφτασε τα 22,5 δισ. δραχμές περίπου, με ρυθμό αύξησης, ο οποίος είναι αρκετά υψηλότερος από τον αντίστοιχο ρυθμό της αγοράς.

Τα στοιχεία αυτά θεωρούνται πολύ ικανοποιητικά, με δεδομένες τις γενικότερες συνθήκες που επικρατούν στην αγορά, εντάσσονται δε μέσα στο πλαίσιο των στόχων που ο Φοίνικας έχει θέσει για το 1998. Σύμφωνα με τους στόχους αυτούς η ποσοστιαία αύξηση της παραγωγής του Φοίνικα αναμένεται να φθάσει στο 25% με συνολικό ύψος ασφαλιστρών τα 32 δισ. δραχμές, μεγέθη τα οποία θα τον διατηρήσουν αναμφισβήτητα στη δεύτερη θέση ανάμεσα στις ασφαλιστικές εταιρίες που ασκούν τους Γενικούς Κλάδους και την οποία κατέχει από το 1996.

Εξάλλου, ιδιαίτερα ικανοποιητικοί είναι και οι ρυθμοί αύξησης της εταιρίας, στους επιμέρους κλάδους, με βάση τους οποίους ο Φοίνικας συνεχίζει να διατηρεί την κατά κανόνα ζημιόγνοο Αστική Ευθύνη αυτοκινή-

των, κάτω του 50% της παραγωγής του. Παράλληλα, σε ιδιαίτερα ικανοποιητικό επίπεδο, η εξέλιξη των λειτουργικών εξόδων της εταιρίας και των υπολοίπων οικονομικών της μεγεθών.

Αξίζει να σημειωθεί τέλος, ότι η ΦΟΙΝΙΞ Ασφάλειες έχει προχωρήσει σε μια σειρά στρατηγικών συνεργασιών, συμμαχιών και εξαγορών. Ειδικότερα, ο Φοίνικας ανέλαβε όλες τις πολυεθνικές εταιρίες που έχει στο χαρτοφυλάκιό της η SIGNA στην Ελλάδα, ενώ προχώρησε σε στρατηγική συμμαχία στα τεχνικά έργα με τη Munich Re, το μεγαλύτερο αντασφαλιστή παγκοσμίως. Επίσης, ο Φοίνικας, εξαγόρασε ποσοστό 10% της εταιρίας τηλεματικής Skye Hellas, με στόχο την εφαρμογή fleet management στα συμβόλαιά του. Η συγκεκριμένη εφαρμογή προϊόντων φύλαξης χώρων, που συνδυάζει δορυφόρο και κινητή τηλεφωνία, συμπληρώνει την ασφάλεια των εργοστασίων και των επιχειρήσεων, βελτιώνοντας την προστασία τους. Όσον αφορά τις δραστηριότητες της ΦΟΙΝΙΞ στο εξωτερικό, μετά τη Γερμανία η εταιρία επικεντρώνεται στη Ρουμανία.

Allianz



Η Allianz A.G. επεκτείνει τις δραστηριότητές της στη Βουλγαρία

Η Allianz A.G. προτίθεται να επεκτείνει τη δραστηριότητά της στη βουλγαρική αγορά εξαγοράζοντας το 51% της Bulgaria Holding. Η εταιρία αυτή, που εδρεύει στη Σόφια παρουσιάζει συνολικό μερίδιο 31,4% της εγχώριας ασφαλιστικής αγοράς, κατέχει δε την πρώτη θέση στις γενικές ασφαλίσεις και τη δεύτερη στις ασφάλειες ζωής, έχοντας όμως ηγετική θέση στην πώληση συνταξιοδοτικών προγραμμάτων. Προωθεί δε τα προϊόντα της μέσω ενός δυναμικού πωλήσεων που αποτελείται από 2.100 ασφαλιστικούς πράκτορες.

Σημειώνεται ότι η Βουλγαρία εντάσσεται στις αναδυόμενες αγορές της ανατολικής Ευρώπης καθώς το 1997 παρουσίασε όγκο ασφαλιστρών στους γενικούς κλάδους της τάξης των 162 εκατ. μάρκων με αναμενόμενη αύξηση για το 1998 16% και στις ασφάλειες ζωής παραγωγής 45 εκατ. μάρκα με αναμενόμενη αύξηση 38%.

Βασικός στόχος της επενδυτικής αυτής πρωτοβουλίας της Allianz είναι να αναπτύξει τις ασφάλειες ζωής και να δραστηριοποιηθεί στον τομέα διαχείρισης κεφαλαίων. Όπως χαρακτηριστικά είπε ο πρόεδρος της Bulgaria Holding, κ. D. Zhelev, "η συνεργασία αυτή είναι ένα σημαντικό βήμα για την εταιρία που θα βοηθήσει στην περαιτέρω ανάπτυξη της πελατειακής της βάσης αφού θα έχει την υποστήριξη του διεθνούς δικτύου της Allianz".

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Χορηγία της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Την έκδοση του συγγραφέα κ. Ν. Βλασσόπουλου με τίτλο Πρακτικά της Ασφαλιστικής και Προεξοφλητικής Εταιρίας "Η ΙΘΑΚΗ" χορήγησε η Εθνική Ασφαλιστική.

Πρόκειται για μία ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα έκδοση με αντικείμενο τις παλιές ασφαλιστικές εταιρίες και ιδιαίτερα τις Επτανησιακές.

Μέσα από τα πρακτικά της ασφαλιστικής εταιρίας Ιθάκη, η οποία ιδρύθηκε το 1863 και διαλύθηκε το 1874 προκύπτουν ιδιαίτερα χρήσιμα στοιχεία για την ιστορία των ναυτασφαλιστικών εταιριών.

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

6ο Συνέδριο Π.Σ.Α.Σ.

«Το 6ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ασφαλιστικών Συμβούλων, πέρασε ήδη στην Ιστορία, οι εργασίες του ολοκληρώθηκαν το Σάββατο 7 Νοεμβρίου στο ξενοδοχείο DIVANI CARAVEL στην ΑΘΗΝΑ. Η εορταστική ατμόσφαιρα για τα 25 χρόνια από την ίδρυση του Συνδέσμου σκιάστηκε από την ξαφνική αδιαθεσία του Προέδρου του Π.Σ.Α.Σ. κ. Σταύρου Παπαγιαννίδη και την επείγουσα εισαγωγή του σε Νοσοκομείο, χωρίς ευτυχώς να είναι κάτι σοβαρό.

Η πρωινή συνεδρία, το συντονισμό της οποίας είχε ο Α' Αντιπρόεδρος του Π.Σ.Α.Σ. κ. Τάσος Παπαλαζάρου, περιελάμβανε:

- Ομιλία του κ. Χρήστου Καραγιαννίδη, καθηγητή Ασφαλιστικής στο Deree College, παλαιού Ασφαλιστή και μέλους του Π.Σ.Α.Σ., υπεύθυνου σε θέματα εκπαίδευσης, με θέμα "Συσκευασία και περιεχόμενο" όπου διεφάνησαν, η αγωνία του Ασφαλιστικού Συμβούλου για το αύριο, ο αγώνας του για το σήμερα και ανάμνηση του χθες.

- Το πάνελ της Εκπαίδευσης, όπου ακούστηκαν οι απόψεις:

α) Του Υπουργείου Παιδείας από το στόμα του κ. Γ. Σαπουτζόγλου εκπροσώπου του Υπουργείου και Προέδρου του Ο.Ε.Ε.Κ.,

β) Του Πανεπιστημίου Πειραιά, από τον κ. Βασίλη Μπένο, Αντιπρύτανη και Πρόεδρο του Τμήματος Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης,

γ) Του Επιμελητηρίου Αθηνών, από τον Πρόεδρό του κ. Σαραντή Σερελέα,

δ) Του Ε.Ι.Α.Σ., από τον Αντιπρόεδρο Καθηγητή κ. Μάριο Ραφαήλ,

ε) Των Ιδιωτικών Ι.Ε.Κ., από τον Πρόεδρο του Ομίλου ΞΥΝΗ κ. Σοφοκλή Ξυνη και

στ) Των εισηγητών Ασφαλιστικών Σεμιναρίων, από τον κ. Δημήτρη Στάικο.

Η ατμόσφαιρα ζήρεψε από ενδιαφέρουσες ανταλλαγές απόψεων, ανάμεσα στους προσκεκλημένους εισηγητές, αλλά και από τη χειμαρρώδη ομιλία του τελευταίου εισηγητή του πάνελ.



Το θετικό συμπέρασμα που βγήκε από το πάνελ ήταν ότι όλοι συμφωνούμε στην αναγκαιότητα της εκπαίδευσης, αλλά διαφωνούμε στον τρόπο που θα δοθεί και στο όργανο που θα αναλάβει την πραγματοποίησή της. "Η Επαγγελματική Εκπαίδευση των Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών Συμβούλων" ήταν το θέμα το οποίο ανέπτυξε ο κ. Κωνσταντίνος Χριστόπουλος, καθηγητής της Α.Σ.Ο.Ε.Ε. και οικονομολόγος, χαρακτηριστικός ομιλητής, σε ό,τι αφορά θέματα που ακουμπούν την εκπαίδευση - κατάρτιση των Ασφαλιστικών Συμβούλων.

Ο καθηγητής εφαρμογών των Τ.Ε.Ι. Ηρακλείου Κρήτης κ. Ελευθέριος Νιονάκης, ανέ-

πτυξε στην εισήγησή του μια ολοκληρωμένη μελέτη για την ίδρυση σχολής Χρηματοοικονομικών και Ασφαλιστικών στελεχών, ρεαλιστική και τεκμηριωμένη, στην οποία περιελάμβανε ειδικές εξετάσεις για πιστοποίηση των ήδη υπαρχόντων Ασφαλιστικών Συμβούλων, με συμμετοχή στις διαδικασίες πιστοποίησης, του Πανεπιστημίου, των Συνδέσμων και των Εταιριών.

Η πρωινή συνεδρία ολοκληρώθηκε με τις βραβεύσεις των συναδέλφων για την "10ετή ενεργό συμμετοχή τους στην ανάπτυξη της Ασφαλιστικής ιδέας από τις επάλξεις του Π.Σ.Α.Σ." όπως χαρακτηριστικά αναφέρεται στις τιμητικές διακρίσεις τους, αλλά και στις αναμνηστικές πλακέτες που δόθηκαν στα μέλη που πλέον είχαν συμμετοχή και σε ένα ή περισσότερα Διοικητικά Συμβούλια.

Το πρόγραμμα περιελάμβανε και μια μικρή έκπληξη, τη βράβευση του κ. Χρήστου Καραγιαννίδη, με το βραβείο "ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΚΑΤΣΙΟΥΛΑΣ" για την πολυετή προσφορά του στο Σύνδεσμο, αλλά και στο θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Ο πλούσιος μπουφές του Ξενοδοχείου, αλλά και τα πηγαδάκια που δημιουργήθηκαν, βοήθησαν να περάσει ευχάριστα η ώρα έως την έναρξη της απογευματινής συνεδρίας, το συντονισμό της οποίας είχε ο Β' Αντιπρόεδρος κ. Ανδρέας Καλλέργης.

Ο Βουλευτής και καθηγητής του Πανεπιστημίου Πειραιά κ. Θεόδωρος Κατσάνεβας ανέπτυξε το θέμα "Τα επαγγέλματα του μέλλοντος" μέσα από το οποίο απέδειξε ότι το επάγγελμά μας θα έχει ιδιαίτερη ανάπτυξη, τουλάχιστον στην επόμενη 5ετία, σε αντίθεση με άλλα παραδοσιακά επαγγέλματα π.χ. (γιατροί - δικηγόροι - μηχανικοί αλλά και τραπεζικοί υπάλληλοι, κ.λπ.), τα οποία έχουν πλήρως κορεσθεί.

Η νομική σύμβουλος της Ε.Κ.ΠΟΙ.Σ.Ω. κ. Μελίνα Μουζουράκη, ανέπτυξε, "το νομικό πλαίσιο των σχέσεων Διαμεσολαβούντων και Καταναλωτών" αναφέρθηκε στις υποχρεώσεις μας και μας υπενθύμισε τις παραλείψεις μας. Στο δεύτερο πάνελ του Συνεδρίου, που αφορούσε τα καυτά προβλήματα των Διαμεσολαβούντων, συμμετείχαν οι κ.κ.:

Δαυίδ Ανδρέου, Πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων (Π.Σ.Σ.Α.Σ.).

Κώστας Ρήγος, Αντιπρόεδρος της Πανελληνίας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Πρακτόρων (Π.Ο.Α.Π.).

Σπύρος Λευτεριώτης, Αντιπρόεδρος της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος (Ο.Α.Σ.Ε.) και

Σίμος Ξηρογιαννόπουλος, Πρόεδρος του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (Σ.Ε.Μ.Α.).

Ας σημειωθεί εδώ η απουσία του Προέδρου μας κ. Σταύρου Παπαγιαννίδη, και τα θέματα, Φορολογικό και Ενιαία Σύμβαση, στα οποία θα ανέπτυσε τις θέσεις του Συνδέσμου μας.

Δημιουργεί μεγάλο προβληματισμό το γεγονός ότι, άνθρωποι που καλύπτονται κάτω από τον τίτλο του Διαμεσολαβούντος στην Ασφάλιση προσώπου, με διαφορετικό τρόπο όμως ο καθένας, δυσκολεύονται να βρουν κοινή γλώσσα στις διεκδικήσεις τους, ώστε να δυναμώσει η φωνή τους και να γίνουν πιο αποτελεσματικοί.

Το ευχάριστο ήταν ότι η αναγκαιότητα της

κοινής προσπάθειας τέθηκε από όλους και αυτό σημειώνεται στα υπέρ του 6ου Συνεδρίου.

Η ομιλία του πρώην Προέδρου του Συνδέσμου κ. Κωνσταντίνου Λάμπρου, βρήκε τους Συνέδρους κουρασμένους, αλλά τους ζωντάνεψε και τους γύρισε 25-26 χρόνια πίσω. Την εποχή που ξεκίνησε τη σταδιοδρομία του, η οποία συνδέθηκε από τα πρώτα βήματά της με τη γέννηση και ανάπτυξη του Συνδέσμου μας.

Η συγκίνησή του μεταδόθηκε στους Συνέδρους, όταν θυμήθηκε όλες τις δυσκολίες που πέρασε η γενιά των πρωτοπόρων Ασφαλιστών, στην καθιέρωση του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Των ανθρώπων που γνώρισαν τις Εταιρίες μικρούλες και αδύναμες και τις είδαν να γίνονται μεγάλες και τρανές, από τις δικές τους ηρωικές



προσπάθειες.

Συγκίνησε, ταρακούνησε, προβληματίσε, όσους συλλαμβάνουν τέτοια μηνύματα.

Το τελευταίο εικοσάλεπτο ο κ. Τσίγκανος, από την εταιρία MARKTEL, έβαλε τον "Π.Σ.Α.Σ. στο INTERNET" γιατί δεν μας αρέσει να μένουμε πίσω από τις εξελίξεις της τεχνολογίας, αλλά θέλουμε να συμβαδίζουμε με αυτές, προσφέροντας στα μέλη μας τη δυνατότητα να δικτυωθούν και να εξελιχθούν.

Ευχαριστούμε πολύ το ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ της Αθήνας και τις Ασφαλιστικές Εταιρίες ALICO, ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α. και ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ για την οικονομική στήριξη που μας προσέφεραν στην οργάνωση του Συνεδρίου μας.

Τις Ασφαλιστικές Εταιρίες, Interamerican, Metrolife - Εμπορική, Allianz Helvetia, Nationale Nederlanden, Αγροτική Ασφαλιστική, Αγροτική Ζωής, Ελληνοβρετανική, Δύναμις, Scorlife, Ατλαντική Ένωσις, Cover, Commercial Union, Ευρωπαϊκή Πίστη, Φοίνιξ, Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης, Invest Life, International, Argo A.E. και Imperio, καθώς και το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Πειραιά για τη συμμετοχή τους.

Ευχαριστούμε επίσης τους κ.κ. Α. Μπουζάνη, Δ. Οικονόμου, Π. Καραλή, Αθ. Καραμήτρο, Π. Κανελλόπουλο, Γ. Κούμπα, Α. Κασαρά, Β. Κέκκη, Μ. Κώσταλο, Δ. Μπάτρη, Μ. Πυρουνάκη, Ε. Ανδρόνικο, Μ. Μωυσή, Κ. Μπερτσιά, Α. Μπεφόν, Α. Δασκαλάκη, Κ. Σμιπλή, Α. Παπαπέτρου, Τούλα, Δ. Νικολάου, Γ. Πέππα, Χ. Καζαντζίδη, Φ. Μωράκη, Δ. Ρουχωτά, Ε. Σπύρου, Α. Μπουζιούρη, Γ. Παναγιωτόπουλο, Π. Γεωργουλέα, Α. Φραγκούλη για την παρουσία τους στις εργασίες του 6ου Συνεδρίου και στην 25η επέτειο του Συνδέσμου μας.

Το επόμενο το 2000 μ.Χ. Μέχρι τότε Υγεία, Ευτυχία και πολλές επιτυχίες.»

Εκ του ΠΣΑΣ

RICH CLUB

το δικό σας club υπηρεσιών

Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών "Λιάγκα"

μόνο για επιτυχημένους

Rich Club

Επικοινωνήστε μαζί μας στα τηλ.: 0431 - 33.330, fax: 75.400

Ριζικές αλλαγές στην ασφαλιστική αγορά

Στο υπουργείο Ανάπτυξης έχει συσταθεί τετραμελής επιτροπή, η οποία έχει καταγράψει τα προβλήματα που θα προκαλέσει το ευρώ στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και η οποία έχει επισημάνει τις αλλαγές που πρέπει να γίνουν με νομοθετικές ρυθμίσεις. Αυτό, μεταξύ άλλων, επισημαίνει έγγραφο του υπουργείου Ανάπτυξης (Τομέας Εμπορίου), το οποίο εστάλη στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών και το οποίο έχει ως εξής:

"Η μετάβαση στο ευρώ, όπως είναι γνωστό, συνιστά μια εξελικτική διαδικασία για την ευρεία πληροφόρηση και αλληλοενημέρωση όλων των εμπλεκόμενων φορέων, θα επηρεάσει δε όλους τους τομείς και, φυσικά, όλες τις επιχειρήσεις σε ολόκληρο το εύρος των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων τους.

Η έγκαιρη και σωστή προετοιμασία του δημόσιου και ιδιωτικού τομέα αποτελεί, σύμφωνα και με το Εθνικό Σχέδιο της Ελλάδας για τη μετάβαση στο ευρώ, που υποβλήθηκε στην Ε.Ε. από το υπουργείο Εθνικής Οικονομίας, τον πρωταρχικό στόχο, ώστε να προκύψουν τα μεγαλύτερα δυνατά οικονομικά και διοικητικά αποτελέσματα. Στην υπηρεσία μας, με την υπουργική απόφαση Κ3/4267/11.5.98 έχει συσταθεί τετραμελής Επιτροπή για να εξετάζει τα θέματα που χρήζουν ρυθμίσεων στον ασφαλιστικό τομέα και αφορούν τη μετάβαση στο ευρώ, και ήδη υπάρχει μια πρώτη εκτίμηση αυτών.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις ανήκουν

στον ευρύτερο χρηματοπιστωτικό τομέα, για τον οποίο προβλέπεται να απαιτηθούν σημαντικές προσαρμογές. Σύμφωνα με εκτιμήσεις της Ε.Ε., στον ασφαλιστικό τομέα το βάρος πέφτει κυρίως στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, οι οποίες οφείλουν να προβούν σε σοβαρές αλλαγές, ιδιαίτερα διοικητικής διαδικασίας (εσωτερική και εξωτερική), λογιστικής, συστήματος πληροφορικής, ασφαλιστηρίων, κ.λπ. Οι εν λόγω αλλαγές θα πρέπει να είναι όσο το δυνατόν ομοιόμορφες σε ολόκληρο τον τομέα και προφανώς συμβατές με αυτές των άλλων θεσμικών συνεργατών και εν γένει του χρηματοπιστωτικού συστήματος της χώρας μας. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών θα πρέπει να δραματίσει σημαντικό ρόλο στη διαδικασία ενημέρωσης και επικοινωνίας με τα μέλη της, για την έγκαιρη και σωστή προσαρμογή τους. Η Επιτροπή Ευρώ της υπηρεσίας μας έχει καταγράψει αριθμό θεμάτων που χρήζουν είτε αλλαγών είτε διευκρινίσεων, τόσο σε νομοθετικό πλαίσιο όσο και σε τεχνικό. Προκειμένου λοιπόν να καταγράψουμε και να επιλύσουμε τα θέματα που από κοινού πρέπει να αντιμετωπίσουμε, σας καλούμε σε σύσκεψη στο υπουργείο έπειτα από είκοσι (20) ημέρες από τη λήψη του παρόντος εγγράφου μας. Ο ακριβής προσδιορισμός του τόπου και της ημερομηνίας συνάντησης θα οριστεί έπειτα από τηλεφωνική επικοινωνία της υπηρεσίας μας μαζί σας. Είμαστε σε γνώση ότι η Ένωση έχει συστήσει ομάδα ad



που μελετά τα σχετικά θέματα ευρώ, όπως και αντίστοιχη ομάδα για τα ενδεχόμενα προβλήματα του έτους 2000, και θα παρακαλούσαμε στη σχετική σύσκεψη να συμμετάσχουν μέλη και των δύο ομάδων, καθόσον ορισμένα προβλήματα συνδέονται και με τα δύο αντικείμενα. Τέλος, παρακαλούμε να μας ενημερώσετε για τις μέχρι τώρα ενέργειες και προετοιμασίες στις οποίες έχουν προβεί τα μέλη σας για την αντιμετώπιση των δύο ανωτέρω σημαντικών θεμάτων, μετά και τις ενημερώσεις στις οποίες έχουν προβεί με τη διοργάνωση ημερίδων όσο και έντυπων οδηγιών.

Η μεγάλη σπουδαιότητα για την έγκαιρη και σωστή προετοιμασία όλων των επιχειρήσεων επιβάλλει τη στενή παρακολούθηση εφαρμογής των οδηγιών ώστε να αποφευχθεί οποιαδήποτε καθυστέρηση που θα έχει κλιμακωτές παρεπόμενες αρνητικές συνέπειες σε ολόκληρη την ασφαλιστική αγορά".

Πηγή: 19 Νοεμβρίου 1998 "Οικονομικός Ταχυδρόμος"

SCOP LIFE: Προετοιμασία για το ενιαίο νόμισμα

Η ασφαλιστική εταιρία SCOP LIFE είναι έτοιμη να αντιμετωπίσει τις νέες οικονομικές συνθήκες στην Ευρώπη, αφού δρομολόγησε και ολοκλήρωνει το σχέδιο προσαρμογής των λειτουργιών και της οργάνωσης για το ενιαίο ευρωπαϊκό νόμισμα. Στα πλαίσια αυτά πραγματοποιήθηκε στο Εδιμβούργο συνάντηση Στελεχών του Ομίλου Scottish Provident Group που ανήκει και η SCOP LIFE.

Στη συνάντηση αυτή συζητήθηκαν με στελέχη των συνεργαζόμενων εταιριών του Ομίλου, Aberdeen-Profilie και CITIBANK, όχι μόνο οι επιπτώσεις της Ο.Ν.Ε., αλλά και η παρουσίαση από τις εταιρίες του Ομίλου Scottish Provident Group για την εξέλιξη των αλλαγών που ολοκληρώνονται σε κάθε μία από αυτές: Την SCOP LIFE εκπροσώπησαν ο Διευθυντής Αναλογιστικής κ. Ian Atkinson και η Υπεύθυνη του Τμήματος Ανάπτυξης και Ανάλυσης κα Αντωνία Τζογανάκη.

Η Οικονομική και Νομισματική Ένωση θα φέρει αλλαγές σε επίπεδο νομισμάτων,

στις εμπορικές συναλλαγές και στην εσωτερική οργάνωση των επιχειρήσεων. Συγκεκριμένα θα επηρεαστούν: Οι μηχανισμοί πληρωμών, τα επιχειρηματικά έξοδα, οι χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες. Η επέκταση της εμπορικής δραστηριότητας, οι κεφαλαιαγορές, το νομικό πλαίσιο, η φορολογία και οι λογιστικές διαδικασίες κάθε χώρας - μέλους της Ένωσης.

Έτσι, οι εταιρίες που δραστηριοποιούνται στο χρηματοπιστωτικό τομέα ή σε εργασίες που έχουν σχέση με το συνάλλαγμα, θα πρέπει να είναι έτοιμες να λειτουργήσουν στο νέο περιβάλλον της Ο.Ν.Ε. Η SCOP LIFE έχει δρομολογήσει ήδη τις διαδικασίες των απαραίτητων αυτών αλλαγών τόσο σε επίπεδο Στρατηγικού Σχεδιασμού, όσο και σε υλικοτεχνική υποδομή.

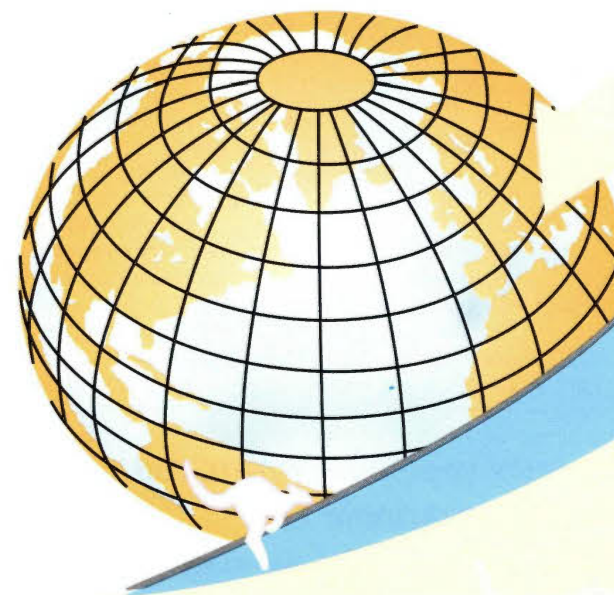
Σε ό,τι αφορά στη στρατηγική της εταιρίας θα είναι έτοιμη να αντιμετωπίσει τις νέες ασφαλιστικές - επενδυτικές συνθήκες, σε ένα ανταγωνιστικότερο περιβάλλον με: Νέα προϊόντα και τιμολογιακή πολιτική, βελτίωση των υπηρεσιών της,

αλλαγή στις σχέσεις της με τους προμηθευτές της και βελτίωση της οργάνωσής της.

Παράλληλα δίνει ιδιαίτερο βάρος: Στην Εκπαίδευση των στελεχών της, στην αλλαγή των διαδικασιών για το νέο νομικό φορολογικό και λογιστικό περιβάλλον, και στην εξέλιξη του μηχανογραφικού της συστήματος.

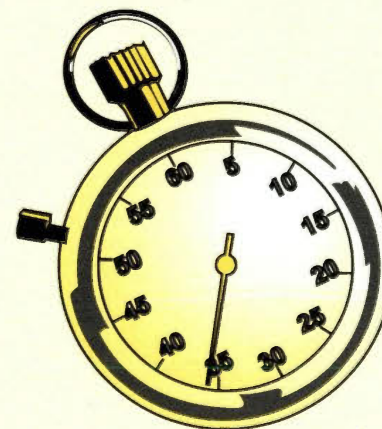
Η SCOP LIFE για μια ακόμη φορά είναι μπροστά από τις εξελίξεις, αποδεικνύοντας το δυναμισμό και την ευελιξία της στα νέα δεδομένα της αγοράς. Δεν είναι τυχαίο το γεγονός ότι κατέλαβε την πρώτη θέση στο σύνολο των ασφαλιστικών εταιριών, με βάση τη νέα παραγωγή για το 1997. Η πορεία αυτή, θα συνεχιστεί και το 1998, αφού οι άνθρωποι της SCOP LIFE είναι αποφασισμένοι να παραμείνουν στην κορυφή.

Για περισσότερες πληροφορίες ή / και διευκρινίσεις επικοινωνήστε με την κα Μαρίλντα Κουβοπούλου στο Τμήμα Marketing της SCOP LIFE στο τηλέφωνο 68 96 600.



10 χρόνια
1988-1998

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



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

Kanga Services Couriers S.A. ΜΑΚΡΥΝΙΤΣΑΣ 3, 115 22 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ. (01) 64 66 400 (10 γραμμές), FAX: 64 60 714
ΟΛΥΜΠΙΑΔΟΣ 74, ΘΕΣ/ΝΙΚΗ, ΤΗΛ. (031) 256 470 - 77 - 78.

ΦΟΙΝΙΞ
ΑΣΦΑΛΕΙΞ

Νέο κατάστημα Αμπελοκήπων

Ένα νέο κατάστημα στους Αμπελοκήπους, δημιούργησε πρόσφατα η ΦΟΙΝΙΞ Ασφάλειες. Το νέο κατάστημα, το οποίο υπάγεται στην Περιφερειακή Διεύθυνση Αθηνών βρίσκεται στην οδό Μιχαλακοπούλου 38 και δημιουργήθηκε με στόχο την περαιτέρω αποκέντρωση, τον καλύτερο έλεγχο των εργασιών και την παροχή όσο το δυνατόν καλύτερης εξυπηρέτησης στους πελάτες του Φοίνικα.

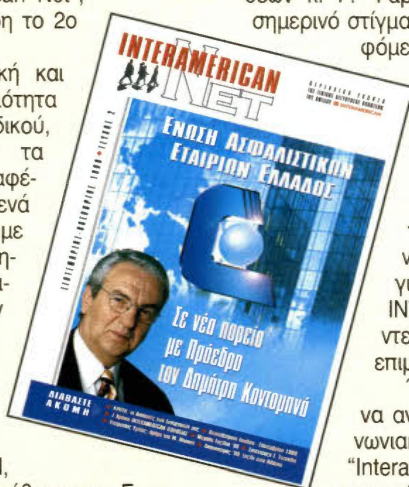
Η περιφερειακή οργάνωση του Φοίνικα ήταν μία στρατηγική επιλογή, η οποία αναπτύχθηκε πλήρως με την αναβάθμιση των Περιφερειακών Διευθύνσεων, ειδικά την τελευταία τετραετία. Αποτέλεσμα αυτής της στρατηγικής ήταν η αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών του Φοίνικα από 10 δισ. δρχ. που ήταν πριν 5 χρόνια σε 30 δισ., όπως προβλέπεται για το τέλος του '98. Σήμερα ο Φοίνικας αριθμεί επτά Περιφερειακές Διευθύνσεις, τέσσερα καταστήματα (σε Καβάλα, Βόλο, Λάρισα, Αμπελοκήπους), καθώς και πάνω από 20 γραφεία (θυρίδες). Η συμβολή των Περιφερειακών Διευθύνσεων στο σύνολο της παραγωγής ασφαλιστρών του Φοίνικα είναι ιδιαίτερα σημαντική, σύμφωνα με τα στοιχεία του πρώτου 9μήνου του τρέχοντος έτους.

Ειδικότερα, η παραγωγή ασφαλιστρών της Περιφερειακής Διεύθυνσης Αθηνών έφθασε τα 7,097 δισ. δρχ., της Περιφερειακής Αττικής τα 2,540 δισ., της Περιφερειακής Πειραιώς και Νήσεων τα 2,890 δισ. δρχ., της Περιφερειακής Νοτιοανατολικής Αττικής τα 995 εκατ. δρχ., της Περιφερειακής Πελοποννήσου και Δυτικής Ελλάδος τα 2,060 δισ. δρχ., της Περιφερειακής Μακεδονίας και Κεντρικής Ελλάδος τα 3,478 δισ. δρχ., της Περιφερειακής Κρήτης και Δωδεκανήσου τα 2,460 δισ. δρχ., ενώ η παραγωγή του Περιφερειακού Καταστήματος Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης έφθασε τα 688 εκατ. δρχ. Από τα παραπάνω είναι ενδεικτική η μεγάλη συμμετοχή της περιφερειακής οργάνωσης στη συνολική παραγωγή ασφαλιστρών της εταιρίας, η οποία έφθασε συνολικά το 9μηνο τα 22,5 δισ. δρχ. περίπου, αυξημένη κατά 22%.

INTERAMERICAN

Το Δίκτυο Πωλήσεων του Ομίλου INTERAMERICAN, συνεχίζοντας την εκδοτική δραστηριότητα που ξεκίνησε πριν δύο μήνες με το περιοδικό "Interamerican Net", κυκλοφόρησε ήδη το 2ο τεύχος του.

Η τυποτεχνική και αισθητική ποιότητα του περιοδικού, παράλληλα με τα πλούσια και ενδιαφέροντα περιεχόμενά του τα σχετικά με τις δραστηριότητες των υποκαταστημάτων, των συνεργατών καθώς και των Εταιριών του Ομίλου



INTERAMERICAN,

δηλώνουν την πρόθεση της Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων να δημιουργήσει ένα ουσιαστικό έντυπο όργανο επικοινωνίας και πληροφόρησης για τα τεκταινόμενα στον Όμιλο.

Ειδικότερα, το 2ο τεύχος του "Interamerican Net" περιλαμβάνει ως πρώτο θέμα την παρουσίαση της Ένω-

σης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, που με πρόεδρο τον κ. Δημήτρη Κοντομηνά χαράσσει νέα πορεία, και ακόμη: άρθρο του Γενικού Διευθυντή Πωλήσεων κ. Γ. Ψαρρά που αποδίδει το σημερινό στίγμα, αλλά και τις διαγραφόμενες εντυπωσιακές εξελίξεις στον Όμιλο, αναφορές στα μεγάλα ταξίδια - έπαθλα για τους συνεργάτες, τις διαφωτιστικές απόψεις του Γενικού Διευθυντή Ζωής κ. Μ. Μωυσή για το σύστημα Υγείας INTERAMERICAN, συνεντεύξεις, ειδήσεις και επιμορφωτικά θέματα.

Έχει σημασία, τέλος, να αναφερθεί ότι ο επικοινωνιακός ρόλος του "Interamerican Net" δεν περιορίζεται εντός των τειχών της INTERAMERICAN αλλά στοχεύει και στην ουσιαστική ενημέρωση των πελατών που την εμπιστεύονται, μέσω των υποκαταστημάτων, για το ποιόν του Ομίλου και των υπηρεσιών που παρέχουν οι Εταιρίες του.

Εγκαίνια των νέων γραφείων Άρτας του Ομίλου International Life

Το Σάββατο 7 Νοεμβρίου 1998, πραγματοποιήθηκαν τα Εγκαίνια των ιδιόκτητων γραφείων του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE στην Άρτα, τα οποία σημείωσαν μεγάλη επιτυχία με την παρουσία άνω των 150 ατόμων. Την εκδήλωση χαιρέτησε ο Γενικός Δ/τής του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE κ. Περικλής Λίβας και τον κύριο λόγο εκφώνησε ο Διευθυντής του Γραφείου Άρτας κ. Γιώργος Καρακώστας. Επί την ευκαιρία των εγκαίνιων πραγματοποιήθηκαν οι βραβεύσεις στελεχών που συνέβαλλαν στην επιτυχία του γραφείου. Τέλος, ο κ. Περικλής Λίβας βράβευσε τον κ. Γιώργο Καρακώστα για την επιτυχή ανάπτυξη του γραφείου Άρτας. Όπως τόνισε στην ομιλία του ο κ. Π. Λίβας, η απόκτηση ιδιόκτητων γραφείων μαζί με την αναπτυξιακή πορεία του γραφείου μας υποδεικνύει το έντονο



ενδιαφέρον του Ομίλου μας στην πόλη της Άρτας και τους ανθρώπους της. Σημειωτέον ότι ο Όμιλος εταιριών INTERNATIONAL LIFE διαθέτει μία πλήρη γκάμα χρηματοασφαλιστικών προϊόντων.

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στο Τμήμα Marketing του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE στο 7206 204.

Επιτυχής ο λειτουργικός εκσυγχρονισμός του Ομίλου International Life

Με επιτυχία στέφθηκε ο λειτουργικός εκσυγχρονισμός στον οποίο πρόεβη ο χρηματοασφαλιστικός Όμιλος INTERNATIONAL LIFE. Ο εκσυγχρονισμός υλοποιήθηκε βάσει της μελέτης και των προτάσεων της εταιρίας συμβούλων επιχειρήσεων, Andersen Consulting και έχει ως αποτέλεσμα την ουσιαστική μείωση του λειτουργικού κόστους, την αύξηση της παραγωγικότητας του δικτύου πωλήσεων και την αποδοτικότερη λειτουργία των διοικητικών υπηρεσιών.

Του λόγου το αληθές αποδεικνύουν τα εντυπωσιακά οικονομικά αποτελέσματα του 1998. Τα κέρδη του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE αναμένεται να σημειώσουν ρεκόρ και να φθάσουν τα 600.000.000 δρχ., ενώ η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών αναμένεται να αυξηθεί κατά 18% έναντι του προηγούμενου έτους.

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στο Τμήμα Marketing του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE στο 7206 204.

550 κορυφικοί ασφαλιστές στα εκπαιδευτικά ταξίδια της Nationale-Nederlanden στην Αργεντινή-Βραζιλία, Μαδρίτη-Τενερίφη και Κύπρο

Η NATIONALE-NEDERLANDEN πραγματοποίησε και φέτος τα εκπαιδευτικά ταξίδια με τη συμμετοχή 550 Managers, Ασφαλιστών, Ασφαλιστριών και στελεχών της. Η Διοίκηση της εταιρίας επιβράβευσε τις προσπάθειες των αξίων συνεργατών της προσφέροντάς τους τρία μαγευτικά ταξίδια, στην Αργεντινή-Βραζιλία, Μαδρίτη-Τενερίφη και Κύπρο.

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

Με μεγάλο ενθουσιασμό 170 διακεκριμένοι ασφαλιστές, ασφαλιστριες και Managers



170 διακεκριμένοι Managers, ασφαλιστές και ασφαλιστριες του Ομίλου των εταιριών της NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελλάδα στο εκπαιδευτικό ταξίδι της εταιρίας στην Αργεντινή και Βραζιλία

άρχισαν το ταξίδι για την Αργεντινή και Βραζιλία. Με πρώτο σταθμό την πρωτεύουσα της Αργεντινής το Μπουένος Άιρες. Ξενάγηση της πόλης για να γνωρίσει ο κόσμος τα κυριότερα αξιοθέατα, όπως την Πλατεία Μαγιά, το Δημαρχείο, τον Μητροπολιτικό Καθεδρικό, την Όπερα με τη φοβερή ακουστική της, την πολύχρωμη συνοικία Λα Μπόκα και τον δρομάκο Καμινίτο όπου γεννήθηκε το ταγκό και ξεκίνησε ο Αριστοτέλης Ωνάσης την καριέρα του. Επίσης είχαν την ευκαιρία να δουν το Ζωολογικό Κήπο, τους Κήπους του Βοτανικού, το Πάρκο Παλέρμ και τη συνοικία Ρεκολέτα καθώς και το κοιμητήριο όπου έχει ταφεί η Εβίτα Περόν.

Επόμενος σταθμός η πρωτεύουσα της Βραζιλίας, το Ρίο ντε Τζανέιρο. Πρωινή ξενάγηση της πόλης στις γνωστές παραλίες όπως την Ιπανέμα και Λεμπλόν με κατάληξη στο Κορκοβάντο που βρίσκεται σε υψόμετρο 400 μέτρων και το πολυφωτογραφημένο άγαλμα του Χριστού. Επίσης είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν το ιστορικό κέντρο της πόλης, την παλιά πόλη όπου τα Μουσεία Ιστορίας και Τέχνης ήταν εντυπωσιακά. Όλο το γκρουπ

επέστρεψε στην Αθήνα με τις καλύτερες εντυπώσεις και με όρεξη για καινούργιες επιτυχίες και κατακτήσεις.

Με τη συμμετοχή 120 επιτυχημένων ασφαλιστών, ασφαλιστριών και managers της εταιρίας έγινε το ταξίδι στη Μαδρίτη και Τενερίφη. Πρώτος σταθμός η όμορφη και περήφανη ισπανική πρωτεύουσα και καρδιά της Καστίλιας, τη Μαδρίτη. Πρωινή ξενάγηση διασχίζοντας τους πιο διάσημους δρόμους της πόλης, τις πανέμορφες πλατείες της και τα ιστορικά μνημεία. Όπως την Πλάθα Μαγιόρ, την Πλάθα Θιμπέλες, την Πλάθα ντε Εσπάνια, την Πουέρτα Ντελ Σολ και το Παλάθιο Ρεάλ, με τις 700 αίθουσες και τα πολύτιμα εκθέματα που τους μετέφεραν πίσω στο χρόνο. Επίσης το περίφημο Μουσείο Πράδο, ένα από τα σπουδαιότερα μουσεία του κόσμου, με τα αμέτρητα έργα τέχνης όλων σχεδόν των μεγάλων καλλιτεχνών. Αφήνοντας πίσω τη Μαδρίτη το γκρουπ επισκέφθηκε την αγαπημένη πόλη του Ελ Γκρέκο, το Τολέδο. Την καλύτερη διατηρημένη Μεσαιωνική Πόλη επισκέφθηκαν τον περίφημο Καθεδρικό Ναό, το παρεκκλήσι του Σάντο Τομέ με το θρυλικό πίνακα της ταφής του Κόμη Οργκάθ, του μεγάλου Έλληνα καλλιτέχνη, Γκρέκο. Επόμενος σταθμός η Τενερίφη με διαμονή στο ξεκουστό θέρετρο Πλάγια ντε Λας Αμέρικας όπου ήταν το ξενοδοχείο τους.

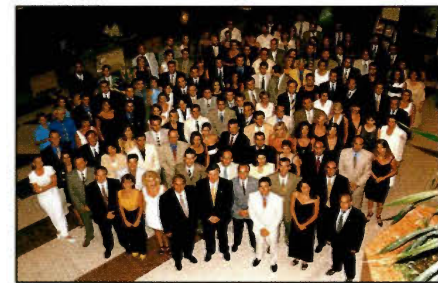
Ξενάγηση για να γνωρίσει ο κόσμος τις ομορφιές του νησιού όπως το Σαντιάγο Τέι ντε, το Ακαντιλάδο ντε Λος Γκιγκάντες φθάνοντας στο Γκαρτασίκο. Επίσης επισκέφθηκαν την Οροτάβο που βρίσκεται σε οροπέδιο ριζωμένο στα 2.000 μ. υψόμετρο με τους ηφαιστειακούς κρατήρες. Επιστροφή στην Αθήνα με ανεπανάληπτες εμπειρίες και εντυπώσεις. Όλοι έτοιμοι για καινούργιους στόχους και επιτυχίες.

Η Κύπρος φιλοξένησε φέτος τους 260 επιτυχημένους ασφαλιστές, ασφαλιστριες και managers της NATIONALE-NEDERLANDEN. Όλος ο κόσμος είχε την ευκαιρία να απολαύσει τις ανέσεις του πολυτελούς ξενοδοχείου τους στη Λεμεσό με τις μοναδικές ανέσεις του, ανάμεσα σε κήπους και κολυμπώντας στην καταγάλανη θάλασσα. Πρώτος σταθμός τα αρχαία ερείπια του Κούριου, με τα ψηφιδωτά δάπεδα και το σπίτι του Ευστόλιου καθώς και το μεγάλο Ελληνορωμαϊκό Αμφιθέατρο. Στη συνέχεια επισκέφθηκαν το Θρονί εκεί όπου βρίσκεται ο τάφος του Αρχιεπισκόπου Μακαρίου. Ακολούθησε επίσκεψη στο πιο διάσημο μοναστήρι του νησιού, το Μοναστήρι του Κύκκου που ιδρύθηκε το 1092 από τους

Βυζαντινούς. Επόμενη ξενάγηση στο μεγάλο-πρεπο Αρχιεπισκοπικό Μέγαρο, στον Καθεδρικό Ναό του Αγίου Ιωάννη και το αρχαιολογικό μουσείο με τα μοναδικά του εκθέματα καθώς επίσης μία επίσκεψη στη λαϊκή γειτονιά, μοναδικά διατηρημένη με σπίτια, μαγαζιά και ταβέρνες ανάμεσα από πλακόστρωτα



120 επιτυχημένοι Managers, ασφαλιστές και ασφαλιστριες του Ομίλου των εταιριών της NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελλάδα στο εκπαιδευτικό ταξίδι της εταιρίας στη Μαδρίτη και Τενερίφη



Οι επιτυχημένοι Managers, ασφαλιστές και ασφαλιστριες του Ομίλου των εταιριών της NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελλάδα στο εκπαιδευτικό ταξίδι της εταιρίας στη Κύπρο (πρώτο γκρουπ)



Οι επιτυχημένοι Managers, ασφαλιστές και ασφαλιστριες του Ομίλου των εταιριών της NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελλάδα στο εκπαιδευτικό ταξίδι της εταιρίας στη Κύπρο (δευτερο γκρουπ)

σοκάκια.

Ένα μοναδικό ταξίδι στην Κύπρο με πλούσιες εντυπώσεις για τον κόσμο της NATIONALE-NEDERLANDEN για να αντλούν δύναμη ώστε να θέτουν νέους στόχους για μεγαλύτερες κατακτήσεις στο μέλλον!

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Τη δεξίωση που πραγματοποίησε η Εθνική Συνομοσπονδία Ατόμων με Ειδικές Ανάγκες την 3η Δεκεμβρίου, ημέρα που έχει καθιερώσει ο Οργανισμός Ηνωμένων Εθνών ως Διεθνή Ημέρα των ατόμων αυτών, χορήγησε για τρίτη συνεχή χρονιά η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Στο ξενοδοχείο Divani Caravel, τη συμπαράτασή τους εξέφρασαν με την παρουσία τους εκπρόσωποι του πολιτικού, πολιτιστικού και επιχειρηματικού κόσμου της χώρας.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο Πρόεδρος της Βουλής κ. Από-

στολος Κακλαμάνης, ο Υφυπουργός Υγείας και Πρόνοιας κ. Θεόδωρος Κοτσώνης, ο Υφυπουργός Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων κ. Χρήστος Πρωτόπαπας, ο Πρόεδρος Οργανωτικής Επιτροπής Ολυμπιακών Αγώνων κ. Στρατής Στρατήγινης και άλλοι.

Οι κορυφαίοι συνεργάτες της AGF KOSMOS στην Κρήτη

Με επικεφαλής τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της AGF KOSMOS κ. Νίκο ΠΛΑΚΙΔΗ, τον Γενικό Διευθυντή Πωλήσεων και Μάρκετινγκ του Ομίλου ALLIANZ κ. Δημήτρη ΕΞΑΡΧΟ και τους Εμπορικούς Διευθυντές της AGF KOSMOS κ.κ. Δημήτρη ΜΠΑΤΡΗ, Νίκο ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ, πραγματοποιήθηκε τετραήμερο εκπαιδευτικό ταξίδι στις 12, 13, 14 και 15 Νοεμβρίου 1998 στην Κρήτη με επίσκεψη και ξενάγηση στο Ηράκλειο, Χανιά, Ρέθυμνο και Σφακιά.

Στις συναντήσεις τους, οι συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να ακούσουν και ανταλλάξουν απόψεις σχετικά με τις νέες προοπτικές της πορείας και των δραστηριοτήτων του νέου σχήματος που προκύπτει από τη συνένωση με τον όμιλο ALLIANZ και να παρακολουθήσουν σεμινάριο με ομιλητή τον καθηγητή κ. Παναγιώτη και θέμα "Οι πωλήσεις στο σύγχρονο περιβάλλον".

Οι συνεργάτες που συμμετείχαν ήταν: κ. Νίκος ΚΑΡΑΜΠΟΥΛΑΣ, κα Μαρία ΦΑΛΤΣΕΤΑ, Διευθυντές Επιθεώρησης κ.κ. Αβραάμ ΑΒΡΑΜΙΔΗΣ, Δημήτρης ΑΣΗΜΑΚΟΣ, Βασιλική ΔΡΑΚΟΥ, Δημήτρης ΚΟΥΡΑΝΤΗΣ, Νικήτας ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ, Κύριλλος ΣΕΒΑΣΤΙΑΔΗΣ, Δημήτρης ΣΦΗΚΑΣ, Παντελής ΤΣΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ, Δημήτρης ΡΟΥΣΟΠΟΥΛΟΣ, Σπύρος ΔΑΦΝΗΣ, Πίτσα ΖΟΥΡΝΤΟΥ, Γεωργία ΟΥΣΤΑΠΑΣΙΔΟΥ, Σταύρος ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ, Γιώργος ΜΠΕΡΑΤΗΣ, Δημήτρης ΚΟΣΣΥΒΑΚΗΣ, Αργύρης ΡΟΚΟΣ, Χρήστος ΜΑΤΣΩΛΑΣ, Διευθυντές Υποκαταστημάτων, ο Επιθεωρητής Πωλήσεων Νοτίου Ελλάδος κ. Δημήτρης ΠΡΩΤΟΓΕΡΑΣ, οι Unit Managers και οι κορυφαίοι συνεργάτες κ.κ. Νικ. ΗΛΙΟΠΟΥΛΟΥ, Διαμ. ΔΕΛΛΗ,

Αγ. ΑΘΑΝΑΣΑΚΟΣ, Αλ. ΜΠΑΚΑΛΟΥΔΗΣ, Δ. ΦΟΥΡΝΑΡΗΣ, ΕΥΡ. Αλεξάνδρου, Χρύσα ΤΣΟΥΛΟΥ, Αντ. ΑΔΑΜΟΠΟΥΛΟΣ, Θ. ΜΠΑΤΑΛΑΣ, Γρ. ΣΩΤΗΡΙΑΔΗΣ, Κ. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΥ, Ιάκ. ΠΕΤΣΟΥΛΑΣ, Σπ. ΒΑΣΙΛΑΚΗΣ, Μαρία ΚΑΡΑΓΚΟΥΝΗ, Αγγελική ΑΡΓΥΡΟΠΟΥΛΟΥ, Ιωάννης ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ, Γιώργος ΒΕΛΟΠΟΥΛΟΣ, Βασίλης ΚΑΠΝΟΡΙΖΑΣ, Χαράλαμπος ΠΑΠΑΤΗΣ, Παναγιώτης ΒΟΥΛΓΑΡΗΣ, Δημήτρης ΛΥΜΠΕΡΟΠΟΥΛΟΣ, Δημήτρης ΚΑΡΑΜΠΟΥΛΑΣ, Ιωάννης ΜΗΤΣΑΚΗΣ, Γεωργία ΛΑΠΑΝΑΪΤΗ, Παναγιώτα ΜΠΟΥΣΟΥΛΑ, Άρης ΚΑΡΑΜΠΟΥΛΑΣ, Ασημάκης ΑΣΗΜΑΚΟΠΟΥΛΟΣ, Κωνσταντίνος ΚΟΥΜΠΟΥΡΛΗΣ, Δημήτρης ΛΑΖΑΡΟΥ, Χρήστος ΓΕΩΡΓΙΟΥ, Χρήστος ΔΕΡΒΕΝΤΖΗΣ, Ιουλία ΤΣΙΓΚΑΝΟΥ, Κωνσταντίνος ΚΑΛΛΙΤΣΗΣ, Χρήστος ΚΑΡΑΪΣΚΟΣ, Δημήτρης ΠΑΡΛΑΜΑΣ, Λάζαρος ΛΑΖΑΡΙΔΗΣ, Σπύρος ΚΛΙΠΦΕΛ, Νίκος ΜΕΘΕΝΙΤΗΣ, Ιωάννης ΜΑΡΓΙΟΥΚΛΑΣ, Πόπη ΛΙΑΠΗ, Γεώργιος ΚΩΡΑΚΩΣΤΑΣ, Νίκος

ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ, Κωνσταντίνος ΛΕΟΥΤΣΑΚΟΣ, Σπύρος ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ, Αλέξανδρος ΒΑΜΒΑΚΑΡΗΣ, Παναγιώτα ΧΕΙΛΑΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΥ, Βασίλης ΚΑΖΑΚΙΔΗΣ, Αχιλλέας ΓΚΑΡΑΓΚΑΝΗΣ, Ελένη ΠΑΠΠΑ, Αντώνης ΚΛΕΙΔΑΡΑΣ, Αλεξάνδρα ΣΠΗΛΙΟΠΟΥΛΟΥ, Μάρκος ΡΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ, Μανώλης ΒΕΝΙΕΡΗΣ, Λ. Κωνσταντίνος ΗΛΙΑΔΑΚΗΣ, Γιώργος ΧΑΤΖΑΚΟΣ, Σπύρος ΜΑΝΤΑΣ, Άννα ΠΕΠΟΝΑ, Αλέξανδρος ΜΑΡΓΑΡΩΝΗΣ, Μιχάλης ΨΙΜΟΠΟΥΛΟΣ, Γιάννης ΦΑΛΤΣΕΤΑΣ, Πάρις ΒΑΛΛΙΔΗΣ, Βασίλης ΜΠΟΥΡΑΣ, Κώστας ΨΑΛΤΙΔΗΣ, Νέλν ΣΤΑΥΡΙΑΝΟΥ, Στέλλα Παυλοπούλου, Χρήστος ΖΑΧΑΡΑΤΟΣ, Δέσποινα ΜΑΡΗ, Μιχάλης ΔΕΤΣΗΣ.



Αναμνηστική φωτογραφία από το ταξίδι στην Κρήτη των κορυφαίων συνεργατών της AGF KOSMOS.

Ταξίδι των κορυφαίων συνεργατών Allianz Helvetia

Σ' ένα οδοιπορικό διάρκειας 7 ημερών οι κορυφαίοι συνεργάτες της Allianz και της Helvetia, πραγματοποιώντας ένα ακόμη εκπαιδευτικό ταξίδι του Ομίλου, γνώρισαν τις πόλεις και τις εξοχές της Αγγλίας και της Σκωτίας. Με αφετηρία το Λονδίνο ξαναγίτηκαν στη Βουλή των Λόρδων, στο παλάτι του Μπάκιγχαμ, στην πλατεία Τραφάλγκαρ, στη γέφυρα του Λονδίνου, στο αββαείο του Γουεστμίνστερ, στο Μπιγκ Μπεν, στην πλατεία Πικαντίλι και σε πολλά ακόμη αξιοθέατα της πόλης.

Επισκέφθηκαν, στη συνέχεια, στην Οξφόρδη, φημισμένη πανεπιστημιούπολη, το Στράτφορντ απόν Εϊβόν, γεννέτειρα του

Σαίξπηρ, το Τσέστερ, αρχαία πόλη χτισμένη πριν από 2.000 χρόνια από τους Ρωμαίους, ενώ είχαν την ευκαιρία να θαυμάσουν από κοντά τις πανέμορφες λίμνες και εξοχές της Αγγλίας πριν περάσουν στις καταπράσινες περιοχές της Σκωτίας. Με στάσεις στην Γλασκώβη, καλλιτεχνική πόλη της περιοχής, το Εδιμβούργο αριστοκρατική πρωτεύουσα της Σκωτίας, με το επιβλητικό κάστρο του 12ου αιώνα να κυριαρχεί, καθώς επίσης το Ινβερνές και τις περίφημες σκωτικές λίμνες.

Τους κορυφαίους συνεργάτες συνόδευσαν ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing κ. Δημήτρης Έξαρχος και στελέχη από το διοικητικό προσωπικό.

Σε επίσημο δείπνο που δόθηκε προς τιμή των κορυφαίων συνεργατών παρεβρέθηκε ο Πρόεδρος του Ομίλου κ. Ιερώνυμος Δελένδας όπου μίλησε για τη νέα Allianz, που μετά την ένταξη της AGF στον Όμιλό της, αποτελεί την πρώτη ασφαλιστική εταιρία στον κόσμο και την τρίτη εταιρία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, δημιουργώντας για τον Όμιλο στην Ελλάδα την υποχρέωση ανάπτυξης νέων ανταγωνιστικών - ποιοτικών προϊόντων καθώς και συνεχή βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών προς το ασφαλιστικό και το επενδυτικό κοινό.

ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΝΤΕΣ ΣΤΟ ΤΑΞΙΔΙ

HELVETIA
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ
Ι. ΔΑΣΚΑΛΟΠΟΥΛΟΣ
Δ. ΔΕΛΗΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ
Γ. ΚΥΜΠΑΡΙΔΗΣ
Δ. ΑΠΕΡΓΗΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ
Δ. ΜΠΕΜΠΕΔΕΛΗΣ
Π. ΑΝΑΣΤΑΣΟΠΟΥΛΟΣ
Ε. ΚΟΥΤΣΟΜΙΧΑΛΗ
Φ. ΧΑΤΖΗΝΙΚΟΛΑΟΥ
Α. ΔΑΠΟΛΛΑ
Α. ΚΑΪΤΖΗΣ

ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΕΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Α'

Α. ΜΙΧΑΛΟΠΟΥΛΟΥ
(Υποκ/μα Μπεμπεδέλη)
Δ. ΤΑΚΟΥΡΙΔΗΣ
(Περιφερειακή δ/νση Κυμπαρίδη)
Π. ΓΚΕΡΤΣΟΣ
(Περιφερειακή δ/νση Δασκαλόπουλου)
Β. ΛΑΤΙΝΟΥ
(Περιφερειακή δ/νση Δεληγεωργόπουλου)
Δ. ΚΟΥΡΤΗΣ
(Υποκ/μα Κούρτη)
Ν. ΑΡΚΑΔΗΣ
(Υποκ/μα Αρκάδη)
Ε. ΣΙΑΦΑΚΑΣ
(Περιφερειακή δ/νση Δασκαλόπουλου)

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Β'
Κ. ΚΑΡΑΪΣΚΟΣ
(Περιφερειακή δ/νση Δασκαλόπουλου)
Ε. ΒΛΑΧΟΠΟΥΛΟΥ
(Υποκ/μα Μπεμπεδέλη)
Α. ΡΟΥΦΟΓΑΛΗΣ
(Υποκ/μα Ασπροπύργου)
Α. ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ
(Περιφερειακή δ/νση Δεληγεωργόπουλου)
Ν. ΕΥΣΤΑΘΙΑΔΟΥ
(Υποκ/μα Αρκάδη)
Κ. ΙΩΑΝΝΙΔΟΥ
(Υποκ/μα Καρύκη)
Α. ΧΑΤΖΗΜΠΑΛΑΣΗΣ
(Υποκ/μα Καρύκη)

Π. ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ
(Υποκ/μα Μπεμπεδέλη)
Α. ΠΑΠΑΔΙΟΝΥΣΙΟΥ
(Περιφερειακή δ/νση Δασκαλόπουλου)
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
Ν. ΣΜΥΡΝΑΙΟΣ
(Υποκ/μα Μπεμπεδέλη)
Ν. ΠΑΝΑΓΙΩΤΙΔΗΣ
(Υποκ/μα Μπεμπεδέλη)
Λ. ΜΙΧΑΣ
(Υποκ/μα Ασπροπύργου)
Π. ΣΠΑΘΗΣ
(Περιφερειακή δ/νση Δεληγεωργόπουλου)
Λ. ΝΤΟΥΚΑΣ
(Περιφερειακή δ/νση Δεληγεωργόπουλου)

πουλου)
Χ. ΚΑΡΑΣΣΑΒΙΔΗΣ
(Περιφερειακή δ/νση Κυμπαρίδη)
Μ. ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ
(Υποκ/μα Κούρτη)
Α. ΜΕΛΑΧΡΟΙΝΙΔΗΣ
(Περιφερειακή δ/νση Δεληγεωργόπουλου)
Σ. ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΟΠΟΥΛΟΥ
(Υποκ/μα Μπεμπεδέλη)
Μ. ΝΑΤΣΗ
(Περιφερειακή δ/νση Δεληγεωργόπουλου)
Α. ΚΟΥΜΑΝΤΖΙΑ
(Περιφερειακή δ/νση Κυμπαρίδη)
Φ. ΒΛΑΧΟΥ
(Υποκ/μα Μπεμπεδέλη)
Θ. ΖΗΚΟΥ
(Υποκ/μα Μπεμπεδέλη)
Σ. ΚΩΝΣΤΑ
(Περιφερειακή δ/νση Δεληγεωργόπουλου)
Ε. ΚΟΥΡΕΑ
(Περιφερειακή δ/νση Κυμπαρίδη)
Ξ. ΚΥΡΛΗ
(Υποκ/μα Καρύκη)
Σ. ΠΑΣΑΛΑΡΗΣ
(Περιφερειακή δ/νση Δεληγεωργόπουλου)
Π. ΚΟΛΥΒΑΣ
(Υποκ/μα Λασκαρίδη)
Ε. ΓΑΛΑΝΟΣ
(Υποκ/μα Αρκάδη)
Α. ΦΩΗΣ
(Υποκ/μα Φωή)
Α. ΛΑΝΑΡΑΣ
(Περιφερειακή δ/νση Δεληγεωργόπουλου)
Ι. ΓΕΩΡΓΟΥΛΗΣ
(Υποκ/μα Δράμη)
Θ. ΧΑΤΖΗΝΙΚΟΛΑΟΥ
(Περιφερειακή δ/νση Δεληγεωργόπουλου)
Ι. ΚΑΛΟΤΑΡΑΝΗΣ
(Περιφερειακή δ/νση Κυμπαρίδη)
Σ. ΧΥΤΟΠΟΥΛΟΣ
(Περιφερειακή δ/νση Δεληγεωργόπουλου)
Π. ΤΣΑΡΚΝΙΑ
(Υποκ/μα Σδραύκου)
Α. ΔΡΟΓΓΙΤΟΥ
(Περιφερειακή δ/νση Δασκαλόπουλου)
Α. ΚΟΥΡΤΙΔΟΥ
(Υποκ/μα Γιάννακα)
Γ. ΤΣΟΡΒΑΣ
(Περιφερειακή δ/νση Δασκαλόπουλου)
Γ. ΔΑΠΟΛΛΑΣ
(Περιφερειακή δ/νση Απέργη)
Ι. ΑΡΜΕΛΙΝΟΣ

(Υποκ/μα Λασκαρίδη)
Ε. ΣΙΦΩΝΙΟΥ
(Περιφερειακή δ/νση Δεληγεωργόπουλου)
Ε. ΣΙΑΦΑΚΑΣ
(Περιφερειακή δ/νση Δασκαλόπουλου)
Ν. ΚΩΣΤΟΛΙΑΣ
(Υποκ/μα Χαλικιά)
Ι. ΔΗΜΟΣ
(Περιφερειακή δ/νση Απέργη)
Α. ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ
(Υποκ/μα Δημητράκη)
Ο. ΣΑΡΙΔΗΣ
(Περιφερειακή δ/νση Δεληγεωργόπουλου)
Κ. ΑΘΑΝΑΣΙΟΥ
(Περιφερειακή δ/νση Δασκαλόπουλου)
Δ. ΣΥΡΜΑΚΕΖΗ
(Περιφερειακή δ/νση Κυμπαρίδη)
Β. ΠΑΝΙΔΗΣ
(Υποκ/μα Σισμανίδη)
Ε. ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΥ
(Περιφερειακή δ/νση Δεληγεωργόπουλου)

ALLIANZ
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ
Ι. ΣΤΡΕΪΔΑΣ
Δ. ΜΠΟΥΤΑΚΗΣ
Δ. ΜΕΤΑΞΑΣ

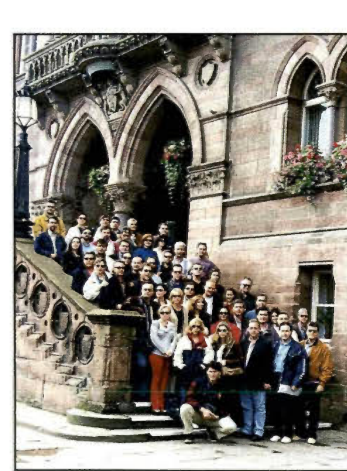
ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ
Σ. ΜΕΛΕΤΙΟΥ
Μ. ΒΑΡΟΤΣΗΣ
Ι. ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Β'
Π. ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΣ
(Υποκ/μα Μελετίου)
Α. ΘΕΟΦΥΛΑΚΤΟΣ
(Υποκ/μα Βαρότση)
Ν. ΠΑΠΑΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ
(Περιφερειακή δ/νση Στρεϊδά)
Μ. ΠΑΒΕΛΗ
(Υποκ/μα Βαρότση)

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ Γ'
Ι. ΧΑΪΔΟΣ
(Περιφερειακή δ/νση Μπουτάκη)
Ε. ΠΕΤΡΟΧΕΙΛΟΣ
(Υποκ/μα Μελετίου)
Γ. ΦΡΑΓΚΟΥΛΑΚΗΣ
(Υποκ/μα Σιδηρόπουλου)
Ε. ΔΙΤΣΙΟΥ
(Περιφερειακή δ/νση Στρεϊδά)
Α. ΤΑΜΑΜΑ
(Περιφερειακή δ/νση Στρεϊδά)
Κ. ΧΑΣΙΩΤΗΣ

(Περιφερειακή δ/νση Στρεϊδά)
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ
Κ. ΔΗΜΗΤΡΑΚΟΠΟΥΛΟΥ
(Υποκ/μα Μελετίου)
Α. ΤΣΙΩΛΗΣ
(Υποκ/μα Βαρότση)
Γ. ΧΑΣΙΩΤΗΣ
(Περιφερειακή δ/νση Στρεϊδά)
Ε. ΝΤΕΝΕΖΟΥ
(Υποκ/μα Σιδηρόπουλου)
Δ. ΜΑΡΙΝΗΣ
(Υποκ/μα Μελετίου)
Ε. ΤΑΜΑΜΑΣ
(Περιφερειακή δ/νση Στρεϊδά)
Γ. ΤΣΙΩΜΟΥ
(Δ/νση Τσιώμου)
Δ. ΜΕΤΑΛΛΗΝΟΣ
(Υποκ/μα Σιδηρόπουλου)
Λ. ΠΑΔΑΝΟΣ
(Υποκ/μα Σιδηρόπουλου)
Κ. ΣΑΡΗΓΙΑΝΝΗΣ
(Υποκ/μα Μελετίου)
Θ. ΖΑΒΙΤΣΙΑΝΟΣ
(Υποκ/μα Βαρότση)
Π. ΚΑΝΤΑΡΕΛΗΣ
(Δ/νση Κερκυραϊκή Ασφαλιστική)
Γ. ΦΡΑΓΚΟΣ
(Περιφερειακή δ/νση Μεταξά)
Α. ΣΑΒΕΛΗ ΠΕΤΑ
(Δ/νση Δενδρινέλη)
Α. ΒΑΡΔΑΚΗΣ
(Δ/νση Στασινόπουλου)
Δ. ΑΓΑΠΙΟΥ
(Υποκ/μα Μελετίου)
ΑΛΜΠΑΝΑΚΗ ΜΑΤΣΙΟΥΝΗ
(Περιφερειακή δ/νση Μπουτάκη)
Η. ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΥ
(Υποκ/μα Μελετίου)
Σ. ΒΕΝΕΤΣΑΝΟΣ
(Υποκ/μα Μελετίου)
Ε. ΤΙΑΜΑΡΟΣ
(Περιφερειακή δ/νση Μπουτάκη)
Ι. ΣΑΚΛΑΜΑΝΑΚΗΣ
(Υποκ/μα Παραγιουδάκη)
Θ. ΠΑΥΛΙΔΗΣ
(Περιφερειακή δ/νση Στρεϊδά)
Ν. ΦΛΩΡΟΣ
(Υποκ/μα Μελετίου)
Γ. ΠΟΤΑΜΟΥΣΗΣ
(Περιφερειακή δ/νση Μεταξά)
Χ. ΚΑΛΕΝΤΕΡΟΓΛΟΥ
(Περιφερειακή δ/νση Μπουτάκη)
Ι. ΚΑΣΤΑΝΟΣ
(Υποκ/μα Μελετίου)
Σ. ΒΕΡΓΟΥ
(Υποκ/μα Βαρότση)
Μ. ΚΟΥΤΣΟΛΙΑΚΟΥ
(Δ/νση Πατρικάκου)
Γ. ΜΟΣΧΟΣ
(Υποκ/μα Μελετίου)

Θ. ΤΖΑΤΖΑΡΗΣ
(Περιφερειακή δ/νση Μπουτάκη)
Β. ΝΤΕΜΙΡΗ
(Υποκ/μα Σιδηρόπουλου)
Χ. ΣΑΛΒΑΡΑΣ
(Δ/νση Καρυπίδη)
Ι. ΤΖΙΤΣΙΚΑΣ
(Υποκ/μα Σιδηρόπουλου)
Ν. ΝΤΑΓΚΑΣ
(Δ/νση Πανατζή)
Δ. ΓΚΟΓΚΟΣ
(Περιφερειακή δ/νση Στρεϊδά)
Ι. ΚΑΛΛΙΡΗΣ
(Δ/νση Σουπαλικά)
Α. ΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ
(Περιφερειακή δ/νση Παπαδάκη)
Ρ. ΑΝΤΩΝΟΠΟΥΛΟΥ
(Δ/νση Δενδρινέλη)
Μ. ΧΙΩΤΕΛΛΗ
(Δ/νση Στασινόπουλου)
Κ. ΜΠΑΜΙΧΑ
(Περιφερειακή δ/νση Στρεϊδά)
Π. ΧΑΪΤΑΡΙΔΟΥ
(Περιφερειακή δ/νση Μπουτάκη)
Ε. ΣΚΡΙΚΑΣ
(Υποκ/μα Σιδηρόπουλου)
Ι. ΤΣΙΟΛΑΚΙΔΗΣ
(Περιφερειακή δ/νση Μπουτάκη)
Ε. ΜΠΟΝΑΤΣΟΥ
(Υποκ/μα Βαρότση)
Β. ΛΟΥΣΙΟΠΟΥΛΟΣ
(Δ/νση Στασινόπουλου)
Ι. ΤΣΙΟΛΑΚΙΔΗΣ
(Περιφερειακή δ/νση Μπουτάκη)
Ε. ΜΠΟΝΑΤΣΟΥ
(Υποκ/μα Βαρότση)
Β. ΛΟΥΣΙΟΠΟΥΛΟΣ
(Δ/νση Στασινόπουλου)
Α. ΣΟΥΛΙΩΤΗ
(Υποκ/μα Παραγιουδάκη)
Ε. ΑΜΠΑΤΖΟΓΛΟΥ
(Υποκ/μα Σιδηρόπουλου)
Χ. ΠΑΝΑΓΙΩΤΙΔΗΣ
(Περιφερειακή δ/νση Στρεϊδά)
Ε. ΠΑΥΛΑΚΗ
(Περιφερειακή δ/νση Μεταξά)
Γ. ΛΑΘΟΥΡΑΚΗΣ
(Δ/νση Τριχάκη)
Ι. ΛΙΑΤΗΣ
(Περιφερειακή δ/νση Μπουτάκη)
Χ. ΚΟΥΛΑΣΙΔΟΥ
(Περιφερειακή δ/νση Μπουτάκη)
Ε. ΣΧΑΛΕΚΗ
(Περιφερειακή δ/νση Μπουτάκη)
Κ. ΧΑΛΚΙΑΔΑΚΗ
(Περιφερειακή δ/νση Μεταξά)
Α. ΖΑΧΑΡΗΣ
(Περιφερειακή δ/νση Στάτους)
Β. ΜΕΛΕΤΙΟΥ
(Υποκ/μα Μελετίου)



Καθορισμός ποσοστού διάθεσης επί της εισφοράς υπέρ του Ταμείου Εθνικής Οδοποιίας στο Επικουρικό Κεφάλαιο

Με την υπ' αριθμ. Κ3/11475/26.11.98 απόφαση του Υφυπουργού Ανάπτυξης κ. Μ. Χρυσοχοϊδή από 1.1.99 το 60% της εισφοράς υπέρ του Τ.Ε.Ο. περιέρχεται στο Επικουρικό Κεφάλαιο.

Το ποσό που θα αντιστοιχεί κάθε φορά θα κατατίθεται από τα μέλη των Επικουρικών Κεφαλαίων απευθείας στον υπ' αριθμ. 104/480411-28 λογαριασμό Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος.

Πανελλαδική Συνάντηση των Ασφαλιστών της METROLIFE

Μέσα σε ένα καθαρά αθλητικό σκηνικό η Metrolife Εμπορική πραγματοποίησε την Πανελλαδική Συνάντηση των Ασφαλιστών της την Παρασκευή 9 Οκτωβρίου στο ξενοδοχείο Intercontinental.

“Στην Τελική Ευθεία” ήταν το σλόγκαν που επιλέχθηκε με σκοπό την παρακίνηση των ασφαλιστών και την ένταση των προσπαθειών τους το τελευταίο τρίμηνο του έτους.

Ο Πρόεδρος της Metrolife Εμπορική κ. Γ. Καπουράνης ανοίγοντας την εκδήλωση συνεχάρη τους συνεργάτες του για το πολύ καλό παραγωγικό αποτέλεσμα του Σεπτεμβρίου και εξέφρασε την πεποίθησή του για ένα εντυπωσιακό φινάλε “γεμάτο δυναμισμό και εκπλήξεις στο τέλος του έτους”.

Η Metrolife Εμπορική, που όπως είναι γνωστό είναι επίσημος χορηγός του ΣΕΓΑΣ, βράβευσε τους Λάμπρο Παπακώστα και Άγγελο Παυλακάκη με τιμητική πλακέτα και ασφαλιστήριο συμβόλαιο ζωής για την προσφορά τους στον ελληνικό αθλη-

τισμό. Οι δύο αθλητές σε πάνελ που συμμετείχαν μαζί με τον Διευθυντή Υποκαταστήματος κ. Γ. Δόγιβαν και τον Ασφαλιστή κ. Γ. Σικιριδίδη μίλησαν για τις θυσίες που χρειάζονται για να φτάσεις στην κορυφή, για τους στόχους που βάζουν και τους τρόπους που παρακινούνται.

Στην εκδήλωση απεύθυναν χαιρετισμό ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας κ. Κ. Δεδούσης και ο Πρόεδρος του ΣΕΓΑΣ κ. Β. Σεβαστής.

Στην εκδήλωση έγιναν και οι εξάμηνες περιφερειακές βραβεύσεις όπου οι βραβευμένοι αντί για το παραδοσιακό κύπελλο τιμήθηκαν με μετάλλιο (χρυσό, αργυρό, χάλκινο).



Δύο Εκπαιδευτικά ταξίδια Πωλήσεων

Κατά τη διάρκεια του καλοκαιριού πραγματοποιήθηκαν δύο εκπαιδευτικά ταξίδια Πωλήσεων για τους επιτυγχόντες των δικτύων της εταιρίας μας.

- Το πρώτο ταξίδι των Πωλήσεων έγινε στην Αγγλία - Σκωτία, από 2-9 Ιουλίου 1998, ταξίδεψαν συνολικά 115 άτομα και

- Το δεύτερο ταξίδι πραγματοποιήθηκε



στη Ρώμη - Φλωρεντία από 10-14 Αυγούστου 1998 και συμμετείχαν 170 άτομα.

Στο μεγάλο ταξίδι Αγγλία - Σκωτία, τους κορυφαίους επιτυγχόντες συνόδευσαν ο Δ/νων Σύμβουλος της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ και ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου και ο Δ/ντής Δικτύων Πωλήσεων κ. Χρίστος Μασκαντούρης.

Μετά την άφιξη στο Λονδίνο οι συνεργάτες μας με προορισμό το Εδιμβούργο είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν τη γενέτειρα του Σαίξπηρ, το γραφικό Στράφορντ, το πανέμορφο Τσέστερ και να

συνεχίσουν προς τα βόρεια με μια εντυπωσιακή διαδρομή από την ειδυλλιακή περιοχή των Αγγλικών Λιμνών.

Η άφιξη στο μαγευτικό Εδιμβούργο στην “Αθήνα του Βορρά” όπως το έχουν χαρακτηρίσει έγινε το απόγευμα της επόμενης ημέρας.

Τα αξιοθέατα πολλά, οι διαδρομές ονειρεμένες. Έγιναν επισκέψεις στο ανάκτορο και στο κάστρο του Χόλμρουντ στο “Ρόγιαλ Μάιλ” στο Στέρλινγκ, στην περιοχή της Τρόζακ, στις πανέμορφες σκωτσέζικες λίμνες και στη Γλασκώβη.

Η επιστροφή στο Λονδίνο προσφέρει σε όλους ένα πλήθος από αξιοθέατα, όπως το Βρετανικό Μουσείο, το Κοινοβούλιο, το Μπιγκ Μπεν, την Πλατεία Τραφάλγκαρ, το Τάμεση με τις γέφυρες, τα πολλά και ενδιαφέροντα Μουσεία, τα ανάκτορα του Μπάκινγχαμ.

Στο δεύτερο ταξίδι που πραγματοποιή-



θηκε στη Ρώμη και Φλωρεντία τους κορυφαίους επιτυγχόντες συνόδευσαν ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, ο Υποδ/ντής Πωλήσεων κ. Κυριάκος Τσιτσίας και ο Δ/ντής Δικτύων κ. Χρίστος Μασκαντούρης.

Το ταξίδι ξεκίνησε από την πανέμορφη Φλωρεντία αφού έγινε επίσκεψη στην Μεσαιωνική Σιένα. Οι ταξιδιώτες μας στη Φλωρεντία είχαν την ευκαιρία να θαυμάσουν την Πλατεία του Καθεδρικού Ναού στην Πιάτσα ντε λα Σινιορία, τα ανάκτορα Πίτι και Στρότσι και ολόκληρη την πόλη από το “μπαλκόνι” της Πιατσάλε Μικελάντζελο.

Η επιστροφή στη Ρώμη, την “αιώνια πόλη” επιφύλασσε εκπλήξεις με τα αναρίθμητα μνημεία της.

Όλοι μαζί επισκέφθηκαν το Μουσείο του Βατικανού το Ναό του Αγίου Πέτρου, το Κολοσσαίο, την αρχαία αγορά, τον ιππόδρομο, την Φοντάνα ντι Τρέβι και τις πανέμορφες πλατείες της Ρώμης.

Την τελευταία ημέρα παραμονής και στα δύο ταξίδια, πραγματοποιήθηκαν επίσημα δείπνα κατά τη διάρκεια των οποίων έγιναν οι βραβεύσεις των επιτυχόντων. Ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου μιλώντας αναφέρθηκε “στις προοπτικές της εταιρίας και καθόρισε τους στόχους και τις προτεραιότητες για το 1998-1999”.

Τα χρυσά παιδιά της άρσης βαρών ασφαλίζει η Εθνική Ασφαλιστική

Τους πρωταθλητές της Άρσης Βαρών, κ.κ. Πύρρο Δήμα, Λεωνίδα Βαλέριο, Σαμπάνη Λεωνίδα, Καχιασβίλι Ακάκιω, Κόκα Λεωνίδα, Μήτρου Βίκτωρα, Τζελίλη Γιώργο καθώς και τον προπονητή τους Ιακώβου Χρήστο, ασφάλισε η Εθνική Ασφαλιστική.

Τα ασφαλιστήρια ζωής χορηγία της Εταιρίας είναι

20ετούς διάρκειας.

Τα χρυσά παιδιά της Άρσης Βαρών τίμησαν για άλλη μία φορά με τις διακρίσεις τους τη χώρα μας στο Παγκόσμιο Πρωταθλήμα της Φιλανδίας, δικαιώνοντας και πάλι τους υποστηρικτές τους, αλλά και όσους πιστεύουν σε αυτούς και τις επιτυχίες τους.

**Καλή Χρονιά
Χρόνια Πολλά
Χαρούμενη
Χρυσή Πρωτοχρονιά!**

**Αν οι μεγάλοι χρειάζονται αγάπη
τα παιδιά δεν ζούν χωρίς αυτή!**

Στην ανατολή του νέου χρόνου 1999 και στην ανατολή της ζωής των παιδιών μας ευχόμαστε τα μηνύματα της αγάπης και ειρήνης των Χριστουγέννων να συντροφεύουν τις μέρες τους.

Αυτή τη χρονιά μην αφήνετε τα παιδιά σας να γίνουν «αυτόπτες μάρτυρες» του «ψεύτικου κόσμου» της τηλεόρασης. Προστατέψτε το γυάλινο & εύθραστο κόσμο της χαράς & γαλήνης των παιδιών μας!

Χρόνια Πολλά!

ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΝΗΠΙΑΓΩΓΕΙΟ
Λ. ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ, ΚΗΦΙΣΙΑ
ΤΗΛ.: 8012.761 - 6233.243 - 8067.181, FAX: 6233243

Ποιά είναι η ΓΕΝΚΑ Α.Ε.;

Η εταιρία "ΓΕΝΚΑ" ιδρύθηκε το 1877 ως εμπορική από το ΝΙΚΟΛΑΟ Γ. ΚΑΡΑΚΩΣΤΑ. Στη συνέχεια οι διάδοχοί του διέυρυναν τις δραστηριότητες μέσα στα πλαίσια που επιβάλλουν οι καιροί μας.

Μία από τις πολλές δραστηριότητες της "ΓΕΝΚΑ" ήταν και η εκπροσώπηση από το 1948 της γνωστής Αγγλικής Ασφαλιστικής Εταιρίας "GUARDIAN" η οποία, ως σημειωθεί, εργάζεται στην Ελλάδα από το 1895.

Το 1961 ο ΝΙΚΟΣ ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ ανέλαβε τη Διεύθυνση του Ασφαλιστικού Τμήματος της Εταιρίας.

Το 1971 σύμφωνα με τις επιταγές του Νόμου 400/70 δημιουργήθηκε μία νέα εταιρία τα "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΓΕΝΚΑ", η οποία με πολύ επιτυχία συνέβαλλε σε γρήγορους ρυθμούς ανάπτυξης των εργασιών πάντοτε όμως μέσα σε συντηρητικά πλαίσια.

Από 1/1/1995 λόγω της ταχείας ανάπτυξης των δραστηριοτήτων της κατά τα τελευταία χρόνια και σύμφωνα με το Νόμο 2166/93 η Εταιρία μετατράπηκε σε Ανώνυμη με την επωνυμία "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ ΓΕΝΚΑ Α.Ε."

Πρόεδρος του Συγκροτήματος είναι ο κ. ΠΑΥΛΟΣ Γ. ΚΑΡΑΚΩΣΤΑΣ, Διευθύνων

Σύμβουλος ο κ. ΝΙΚΟΣ Α. ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ και Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής ο κ. ΓΕΩΡΓΙΟΣ Α. ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ.

Οι δραστηριότητες της Εταιρίας εξελίχθηκαν με πολύ γρήγορο ρυθμό με αποτέλεσμα μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα το "ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ ΓΕΝΚΑ Α.Ε.", να εκπροσωπεί στην Ελλάδα τις Ασφαλιστικές Εταιρίες: "GUARDIAN ROYAL EXCHANGE ASSURANCE PLC", "MALAYAN INSURANCE COMPANY INC.", "ALBINGIA VERSICHERUNGS - A.G."

Το 1977 οι βασικότεροι μέτοχοι της "ΓΕΝΚΑ" ίδρυσαν μία ανεξάρτητη ελληνική Ασφαλιστική Εταιρία την "ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.", η οποία έκτοτε αναπτύσσεται με πολύ επιτυχία.

Οι πρώτοι μέτοχοι της "ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α." ήταν η οικογένεια ΚΑΡΑΚΩΣΤΑ, η GUARDIAN και ο κ. ΝΙΚΟΣ ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ. Προσδευτικά ο αριθμός των μετόχων αυξήθηκε όπως αυξήθηκε και το Κεφάλαιο της Εταιρίας.

Οι εταιρίες προσφέρουν κάλυψη σε όλους τους τομείς δραστηριότητας ειδικότερα όμως στον Κλάδο Πυρός με όλους τους συμπληρωματικούς κινδύνους που προσφέρονται σε μορφή πακέτου, στον Κλάδο Αυτοκινήτων, στον Κλάδο Ζωής και Υγείας, στον Κλάδο Τεχνικών Ασφαλίσεων

και βέβαια στον Κλάδο Μεταφορών και Σκαφών όπου έχει ιδιαίτερη εξειδίκευση.

Θα πρέπει να σημειωθεί ότι ο μεγάλος αυτός αριθμός εταιριών δίνει τη δυνατότητα να μπορούν να αναλάβουν κάθε ασφαλιστικό κίνδυνο, ενώ ταυτόχρονα το μεγάλο όριο αποδοχής κινδύνων (CAPACITY) που έχουν να τους επιτρέπει να αντιμετωπίζουν κάθε πρόβλημα που τους παρουσιάζεται.

Οι εταιρίες ΓΕΝΚΑ διαθέτουν αναπτυγμένο δίκτυο τοπικών πρακτόρων, ασφαλειομεσιτών και απευθείας πελατών σε όλες τις πόλεις της Ελλάδας και τώρα τελευταία διευρύνουν τη συνεργασία με τους BROKERS της Αγοράς. Ο συνολικός αριθμός των πελατών είναι περίπου 20.000 από τους οποίους περίπου 10.000 στην περιοχή των Αθηνών.

Το έμπυχο δυναμικό της "ΓΕΝΚΑ" που ξεπερνά τα 60 άτομα είναι πρόθυμο να αντιμετωπίζει το φόρτο εργασίας χωρίς καθυστέρηση και χρονοτριβές.

Προοπτικές τους είναι να μεγαλώσουν ακόμη περισσότερο τη συνεργασία τους με τους φίλους τους και πάντα να τους δέχονται με χαρά για να διαπραγματεύονται μαζί τους διάφορες ασφαλιστικές εργασίες και να τους εξυπηρετούν στο έργο τους.

Στο επόμενο τεύχος μας πιά πολλά για την φιλοπρόοδη εταιρεία ΓΕΝΚΑ ΑΕ.

Το Δίκτυο "ΛΙΑΓΚΑ"

Στο Πολιτιστικό Κέντρο Δήμου Τρικαίων έγινε το Σάββατο 7-11-98 το 3ο Πανελλήνιο Συνέδριο Δικτύου Ασφαλιστών "Λιάγκα". Ομιλητές ήταν οι κ.κ. Αλ. Σαρρηγεωργίου, ο κ. Δημ. Έξαρχος από την ALLIANZ και ο κ. Τάκης Δρακάτος του περιοδικού ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ. Την έναρξη και το κλείσιμο έκανε ο κ. Βασίλης Λιάγκας πρόεδρος του RICH CLUB παροχής υπηρεσιών. Το Συνέδριο χαιρέτησαν εκπρόσωποι των Συνεργαζομένων Ασφαλιστικών Εταιριών με το δίκτυο "Λιάγκα". Στο δείπνο έγιναν βραβεύσεις πριν το ψυχαγωγικό πρόγραμμα.

Το συνέδριο παρακολούθησαν πάνω από 300 διαμεσολαβούντες ασφαλιστές μεγάλων και μικρών εταιριών. Μεταξύ των άλλων ο κ. Λιάγκας έστειλε αρκετά μηνύματα προς πολλές κατευθύνσεις που είναι ΕΠΕΙΓΦΟΝ να αναλυθούν από κάθε αποδέκτη:

"Με ιδιαίτερη χαρά σας καλωσορίζω στην όμορφη πόλη μου. Θα χρειαζόταν πολύς χρόνος να αναφερθεί κανείς στην πλούσια ιστορία της γενέτειράς μου.

Εγώ επιγραμματικά σας αναφέρω ότι η σύγχρονη πόλη των Τρικαίων είναι χτισμένη στη θέση της αρχαίας Τρίκκης,

που είναι γνωστή από τα αρχαία χρόνια του Ομήρου. Θεωρείται πατρίδα του Ασκληπιού.

Διασχίζεται από το Ληθαίο ποταμό, ένα φυσικό, ανεκτίμητο στολίδι, με τα πλούσια νερά του.

Η πόλη μας είναι σύγχρονο οικονομικό, πολιτιστικό και τουριστικό κέντρο.

Αποτελεί ιδανικό τόπο για ολιγοήμερες διακοπές, εκδρομές και επιχειρηματικές συναντήσεις.

Στοχεύαμε να δημιουργήσουμε το μεγαλύτερο δίκτυο ασφαλιστών στην Ελλάδα.

Τα αποτελέσματα πλέον σε ανθρώπινο δυναμικό αλλά και σε αριθμούς το επιβεβαιώνουν καθημερινά.

Η αθρόα προσέλευσή σας σήμερα θα έπειθε και τον πλέον δύσπιστο.

Καθημερινά σχεδόν δεχόμαστε τηλεφωνήματα από συναδέλφους ασφαλιστές απ' όλη την Ελλάδα που ζητούν να ενταχθούν στο δίκτυό μας.

Σ' αυτό ακριβώς το σημείο αγαπητοί μου συνεργάτες πρέπει να προσέξουμε ιδιαίτερα.



Ο επαγγελματισμός που μας διακρίνει δεν μας επιτρέπει να κάνουμε λανθασμένες κινήσεις.

Αυτή τη στιγμή σας διαβεβαιώνω ότι έχουμε την πολυτέλεια να επιλέγουμε.

Να επιλέγουμε τον πελάτη, να επιλέγουμε τον συνεργάτη. Γνωρίζετε όλοι σας πολύ καλά πόσες δυσκολίες, πόσες αντιξοότητες, πόσες αντιδράσεις αντιμετωπίσαμε ώπου να φτάσουμε στο αποτέλεσμα που απολαμβάνουμε σήμερα.

Γνωρίζετε επίσης ότι προσπάθησαν και άλλοι συνάδελφοι στο παρελθόν να δημιουργήσουν κάτι παρόμοιο αλλά απέτυχαν.

Τώρα προσπαθούν να μας αντιγράψουν.

Ίσως να ακούγεται εγωιστικό, αλλά μάλλον δεν θα τα καταφέρουν διότι φίλοι μου, εμείς κάναμε τη δική μας επανάσταση.

Βάλαμε σαν βάσεις για το χτίσιμο αυτού του δικτύου τα προσωπικά μας στοιχεία, και δημιουργήσαμε.

Στοιχεία που δεν αντιγράφονται. Είναι γνωστές σε όλους μας οι εξελίξεις στην Ασφαλιστική Αγορά.

Όπως, το κλείσιμο ασφαλιστικών



εταιριών, ή οι συγχωνεύσεις κάποιων άλλων.

Ποια είναι η θέση του συνεργάτη - ασφαλιστή;

Στην μεν πρώτη περίπτωση καλείται να αντιμετωπίσει το σοβαρότατο πρόβλημα που του δημιουργείται στη δε δεύτερη, τι νομίζετε ότι συμβαίνει; Πιστεύετε ότι οι εταιρίες μεταφέρουν την παραγωγή τους; ΟΧΙ φίλοι μου.

Οι εταιρίες μεταφέρουν το Δίκτυο των συνεργατών τους.

Ο συνεργάτης είναι εκείνος που δίνει την ευχέρεια και τη δύναμη στην κάθε ασφαλιστική εταιρία να διαπραγματευθεί και να πάρει τις όποιες αποφάσεις της.

Δεν είναι τυχαίο λοιπόν που θεωρούμε εμείς σαν δίκτυο τις ασφαλιστικές εταιρίες με τις οποίες συνεργαζόμαστε συνεταιρίζουμε μας.

Αυτή τη στιγμή είμαστε 600 συνεργάτες σε όλη την Ελλάδα και η παραγωγή μας ανέρχεται στα 3,5 δις.

Για να είναι λοιπόν τουλάχιστον ικανοποιημένα και τα δύο μέρη του συνεταιρισμού θα πρέπει να καταβάλλονται προσπάθειες και από τις δύο πλευρές.

Η υπομονή, η επιμονή και συνέπεια είναι ίσως τα βασικά χαρακτηριστικά. Πρέπει επίσης να προσφέρει ο καθένας από την πλευρά του αυτό που ξέρει να κάνει καλύτερα.

Είμαστε φίλοι μου η δύναμη της ασφαλιστικής εταιρίας και στόχος μας είναι να γίνουμε ισχυρότεροι.

Σας διαβεβαιώνω, θα τα καταφέρουμε.

Θα αποβάλλουμε από τη δύναμή μας εκείνον που τυχόν δεν συμμορφώνεται με τον κανονισμό που σύντομα όλοι θα λάβετε μέχρι το τέλος του έτους. Για να μην θορυβηθείτε άδικα σας ενημερώνω ότι ο κανονισμός αυτός θα βασίζεται κυρίως σε ένα από τα χαρακτηριστικά που προανέφερα. Τη συνέπεια.

Όλοι γνωρίζουμε ότι είναι θέμα ημερών, ίσως μερικών εβδομάδων να ανακοινωθεί από το Υπουργείο το κλείσιμο κάποιων εταιριών.

Για όλους εμάς, αυτό δεν είναι πλέον εφιάλης διότι η δύναμη του δικτύου μας παρέχει την πολυτέλεια να συνάπτουμε συνεργασίες με τις καλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες της αγοράς. Συνεργαζόμαστε με:

- Την ALLIANZ, την πρώτη ασφαλιστική εταιρία στον κόσμο.
- την Αγροτική Ασφαλιστική την καλύτερη ίσως ελληνική κρατική εταιρία με την οποία μπαίνουμε πλέον και σε άλλους χώρους ασφαλίσεων, όπως αυτών της αγροτικής και ζωικής παραγωγής και συγχρόνως ανοίγουμε τις πόρτες μιας μεγάλης ελληνικής τράπεζας.
- Την UNIVERSA μια πολλά υποσχόμενη εταιρία που στην Ελλάδα εκπροσωπείται από τον όμιλο INTERASCO.
- Την ARGO μια καινούργια μικρή ελληνική εταιρία με μεγάλους στόχους.
- Την DAS εταιρία Νομικής Προστασίας ανοίγοντας έτσι και άλλους ορίζοντες στο χώρο των ασφαλίσεων.
- Την ASTRA ασφαλιστική στην οποία τοποθετούμε την ασφάλιση Οδικής Βοήθειας.



• Τελειώνοντας την αναφορά μου στις συνεργαζόμενες με το δίκτυό μας ασφαλιστικές εταιρίες θα ήθελα να αναφερθώ στην κινητή τηλεφωνία και να σας πω ότι τα επόμενα χρόνια το συγκεκριμένο προϊόν θα παίξει σημαντικό ρόλο στην παγκόσμια αγορά και φυσικά το δικό μας δίκτυο πρέπει να παίξει τον πρώτο ρόλο στην ελληνική αγορά.

Το 2000 θα υπάρχουν λίγες Ιδιωτικές Μεγάλες Ασφαλιστικές Εταιρίες και όχι περισσότερες από 2 κρατικές.

Θα υπάρχει όμως και ένα μεγάλο δυνατό αποτελεσματικό δίκτυο που θα αποτελείται από επαγγελματίες ασφαλιστές.

Το δικό μας Δίκτυο. Το RICH CLUB. ΤΟ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΔΙΚΤΥΟ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ.

Ειλικρινά, αισθάνομαι ιδιαίτερα ευτυχής που είμαι ο ιδρυτής αυτού του club.

Δεν σας κρύβω ότι είμαι υπερήφανος που με τιμάται με τη φιλία σας, την εμπιστοσύνη σας και χαίρομαι που συνεργάζομαι μαζί σας διότι είστε ότι το καλύτερο υπάρχει σήμερα στην ασφαλιστική αγορά. Εσείς, εμείς όλοι μαζί είμαστε αυτό το τόσο πολυσυζητημένο δίκτυο ασφαλιστών της Ελλάδας. Το RICH CLUB.»

Νέα κορυφαία αξιολόγηση για την Alico



Άλλη μια κορυφαία αξιολόγηση για την ALICO, όσον αφορά στην οικονομική της ισχύ. Σύμφωνα με τα στοιχεία που ανακοίνωσε πρόσφατα ο γνωστός οίκος χρηματοοικονομικών αναλυτών Moody's, η ALICO "βαθμολογείται" με την κορυφαία αξιολόγηση "Aaa".

Έτσι, μετά την Standard & Poor's άλλος ένας καταξιωμένος διεθνής οίκος χρηματοοικονομικών αναλυτών

έρχεται να πιστοποιήσει την απαράμιλλη οικονομική ευρωστία και τη συνετή διαχείριση που ασκεί η ALICO.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η ALICO είναι η μοναδική ασφαλιστική εταιρία ζωής στην Ελλάδα, η οποία επί μακρά σειρά ετών τιμάται με την ανώτατη αξιολόγηση όσον αφορά στην οικονομική της ισχύ και την ικανότητά της να ανταποκρίνεται αποτελεσματικά στις υποχρεώσεις της προς τους ασφαλισμένους της.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ & ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Στα 10 δις. δρχ. ο Όμιλος "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ"

Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία, ο Όμιλος των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ υπερβαίνει το ποσό των 10 δις. δρχ. κύκλου εργασιών κατά το έτος 1998, γεγονός που σημαίνει ότι είναι ο μεγαλύτερος Ιδιωτικός αποκεντρωμένος Όμιλος και ένας από τους πρώτους δέκα Ασφαλιστικούς Ομίλους της χώρας.

Η μεγαλύτερη Ασφαλιστική Εταιρία του Ομίλου η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Γενικών Κλάδων και Βοήθειας συμπληρώνει φέτος τα 20 χρόνια αλματώδους και εκπληκτικής πορείας της, με δυναμική εισοδή της, από το νέο έτος, στον τομέα της Ιδιωτικής Υγείας, με φθηνά και ασυναγώνιστα προγράμματα Ιατρικής Βοήθειας.

ΑΜΕΣΗ ΙΑΤΡΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

7 χρόνια Interamerican Βοηθείας

“Με τέτοιο δυναμικό, ήθος, δουλειά, κύρος, συνέπεια, επαγγελματισμό και ανθρωπιά, πάνω απ’ όλα, σώθηκε και η δική μου η ζωή”.

Αυτή η μαρτυρία ενός ασφαλισμένου αποδίδει με τον πιο εύγλωττο και συνοπτικό τρόπο τα χαρακτηριστικά της επταετούς μέχρι σήμερα δραστηριότητας της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ.

Τα πειστήρια για το μέγεθος της κοινωνικής προσφοράς της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ σ’ αυτά τα 7 χρόνια λειτουργίας είναι αδιαμφισβήτητα. Η κ. Μ. Νικολαΐδη, Διευθύντρια Δικτύου Βοηθείας, την αποδίδει με αριθμούς: “Εφτά χρόνια Ι.Β. σημαίνουν για περισσότερους από 50.000 ασφαλισμένους μας που αντιμετώπισαν πρόβλημα υγείας και βρέθηκαν σε δύσκολη θέση όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά σε διάφορα σημεία της Γης, άμεση, έγκαιρη, αποτελεσματική και πραγματικά σωτήρια σε αμέτρητες περιπτώσεις επέμβαση της εταιρίας.

Ακόμη, σημαίνουν 13.747 υγειονομικές μεταφορές, που οργανώσαμε και πραγματοποιήσαμε κυρίως με τα ελικόπτερα και το υπερσύγχρονο υγειονομικό αεροπλάνο του Ομίλου INTERAMERICAN, καθώς επίσης με τα ιδιόκτητα ασθενοφόρα μας, εξοπλισμένα με ειδικά ιατρικά μηχανήματα υψηλής τεχνολογίας και στελεχωμένα με έμπειρους και άριστης επιστημονικής κατάρτισης γιατρούς, νοσηλευτές και οδηγούς / τραυματιοφορείς. Εκτός από τα

δικά μας μέσα που συμβάλλουν στη μοναδικότητα της Ι.Β., χρησιμοποιήσαμε φυσικά και μέσα τρίτων.

Σημειωτέον ότι 559 αερομεταφορές με ελικόπτερο ή υγειονομικό αεροπλάνο έγιναν από τα νησιά, όπου η ανεπαρκής και σε πολλές περιπτώσεις ανύπαρκτη υγειονομική δομή δεν επιτρέπει ούτε καν τη διάγνωση και αντιμετώπιση έστω και απλών περιστατικών.

Η αερογέφυρα σωτηρίας δεν περιορίστηκε μόνο στα νησιά μας αλλά επεκτάθηκε και σε όλη την ηπειρωτική Ελλάδα και στο εξωτερικό (Αμερική, Ιταλία, Βουλγαρία, Αζερμπαϊτζάν, κ.ά.) απ’ όπου πραγματοποιήσαμε 79 αερομεταφορές. Διεκπεραιώσαμε επίσης 687 μεταφορές ασθενών μας όχι μόνο στον ελλαδικό χώρο αλλά και από χώρες όλης σχεδόν της Ευρώπης, από τον Καναδά, την Αυστραλία, την Αίγυπτο, την Κορέα, τις Ινδίες, κ.λπ.

Επτά χρόνια σημαίνουν, τέλος, σε αριθμούς 34.903 τηλεφωνικές ανταποκρίσεις με οδηγίες από τους Συντονιστές Ιατρούς στους ασφαλισμένους μας που αποτάθηκαν στο Συντονιστικό μας Κέντρο.

Εκτός των υγειονομικών αερομεταφορών και των χρήσιμων ιατρικών συμβουλών, οργανώσαμε και αναλάβαμε:

- Τον επαναπατρισμό 705 ασφαλισμένων μη παθόντων που συνόδευαν ασφαλισμένο μας που τραυματίστηκε ή αρρώστησε ξαφνικά και χρειάστηκε να μεταφερθεί από την Εταιρία μας σε κατάλληλο νοσοκομείο.

- Σε 307 περιπτώσεις την απευθείας κάλυψη νοσοκομειακών εξόδων στο εξωτερικό.



Η κ. Μ. Νικολαΐδη

- Σε 58 περιστατικά την αποστολή συγγενών στο εξωτερικό (για συμπάρταση στον ασθενή που ταξίδευε μόνος και που χρειάστηκε αιφνιδώς να νοσηλευτεί).

Φέτος στο χώρο της Υγείας, με την έντονη δραστηριοποίηση του Ομίλου μέσω της Ευρωκλινικής αλλά και του συστήματος υγείας “Medisystem” που τέθηκε σε λειτουργία, η Ι.Β. ανέλαβε ένα ρόλο ευρύτερο. Εκτός από το συντονισμό όλων των περιστατικών Ιατρικής Βοήθειας, το Συντονιστικό μας Κέντρο με την τηλεφωνική γραμμή Υγείας “1010” πληροφορεί και καθοδηγεί όλο το εικοσπετράωρο τους ασφαλισμένους του “Medisystem” σχετικά με το πολυσύνθετο Δίκτυο διακεκριμένων ιατρών, διαγνωστικών κέντρων και κλινικών, ρυθμίζοντας κάθε σχετική λεπτομέρεια. Ο κοινωνικός χαρακτήρας των υπηρεσιών μας απαιτεί στράτευση της ψυχής. Αυτό κάνουμε τα 7 χρόνια λειτουργίας της Ι.Β. και αυτό θα συνεχίσουμε να κάνουμε”, καταλήγει η κ. Νικολαΐδη.

Πηγή: INTERAMERICAN NET

INTERNATIONAL LIFE
ΟΜΙΛΟΣ INTERNATIONAL LIFE

Πιστοποιητικά Φερεγγυότητας

Κάθε χρόνο το Υπουργείο Ανάπτυξης διενεργεί ελέγχους σε όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες για να διαπιστώσει τη φερεγγυότητά τους. Πρόσφατα ολοκληρώθηκε ο έλεγχος που πραγματοποιήθηκε, όπως κάθε χρόνο, στον Όμιλο INTERNATIONAL LIFE, για το έτος 1997 και χορηγήθηκαν σχετικά πιστοποιητικά φερεγγυότητας. Όπως δήλωσε ο Οικονομικός Διευθυντής του Ομίλου κ. Νικόλαος Σπανός, οι ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου καλύπτουν πλήρως τις υποχρεώσεις των

τεχνικών αποθεμάτων ύψους 6,1 δισ. δρχ. και επιπλέον διαθέτουν ελεύθερες επενδύσεις ύψους 2 δισ. δρχ. Επίσης, το περιθώριο φερεγγυότητας του ομίλου σύμφωνα με τον παραπάνω έλεγχο, ανέρχεται σε 2,8 δισ. δρχ. και υπερκαλύπτει το ελάχιστο περιθώριο που απαιτεί ο νόμος, ύψους 570 εκατ., κατά 5 φορές. Τα παραπάνω στοιχεία καταδεικνύουν την υψηλή φερεγγυότητα και αξιοπιστία του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE.

ΝΟΜΟΣ 2472/97

Προστασία του ατόμου από την επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα

Με την εγκύκλιο 1605/4-11-98 προς τις Ασφαλιστικές Εταιρίες - μέλη της Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κοινοποίησε για ενημέρωσή τους αντίγραφο του ΦΕΚ 50/τ. Α’/10.4.97 στο οποίο δημοσιεύθηκε ο παραπάνω νόμος.

Επισημαίνουμε τις κυριότερες από τις ρυθμίσεις του νόμου και τις υποχρεώσεις που ανακύπτουν για τις ασφαλιστικές εταιρίες, όπως ακριβώς τους ενημερώνει η αρμόδια υπηρεσία της Ένωσης.

Γράφει λοιπόν η εγκύκλιος που υπογράφει ο Δ/ντής Νομικής Υπηρεσίας κ. Ι. Λάσκαρης:

“Με το νόμο 2472/97 καθορίζονται οι προϋποθέσεις για τη σύσταση και λειτουργία αρχείων που επεξεργάζονται “δεδομένα προσωπικού χαρακτήρα”. Ως “δεδομένα προσωπικού χαρακτήρα” νοούνται οι πληροφορίες που αφορούν συγκεκριμένα φυσικά πρόσωπα των οποίων η ταυτότητα είτε είναι ήδη γνωστή είτε μπορεί, με βάση ορισμένα στοιχεία, να προσδιορισθεί (άρθρο 2 στοιχ. α) ν. 2472/97).

Στις διατάξεις του νόμου, κατά συνέπεια, εμπίπτουν όλα τα αρχεία των εταιριών στο βαθμό που επεξεργάζονται (δηλ. συγκεντρώνουν, καταχωρούν, αξιοποιούν ή μεταδίδουν) “δεδομένα προσωπικού χαρακτήρα” κατά την παραπάνω έννοια του νόμου (βλ. και άρθρο 2 στοιχ. δ) του ν. 2472/97). Αναφέρουμε, ενδεικτικά, ότι τέτοια αρχεία είναι, τα αρχεία των ασφαλισμένων πελατών με το ονοματεπώνυμο, τη διεύθυνσή τους, πληροφορίες για τα ασφαλιζόμενα περιουσιακά τους στοιχεία, την υγεία (προκειμένου για αρχεία ασφαλισμένων ζωής, ατυχήματος και ασθένειας), τα αρχεία προσωπικού κ.ά.

Ο νόμος διακρίνει δύο κατηγορίες αρχείων. Τα αρχεία με “δεδομένα προσωπικού χαρακτήρα” γενικής φύσεως και τα αρχεία με τα λεγόμενα “ευαίσθητα δεδομένα” (βλ. αρ. 2 στοιχ. β) ν. 2472/96), ανάλογα δε με το είδος των δεδομένων, διαβαθμίζεται η προστασία και διαφοροποιούνται οι προϋποθέσεις, όπως αναλυτικά, θα αναφέρουμε στη συνέχεια.

Αρμόδια για την εφαρμογή του νόμου είναι η “ΑΡΧΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ” (εφεξής θα την αναφέρουμε χάριν συντομίας, “ΑΡΧΗ”), που είναι ανεξάρτητη δημόσια αρχή και εδρεύει επί της οδού Ομήρου 8, 6ος όροφος (τηλ. 3352 604 - 5).

Σας γνωρίζουμε ότι έχουν ήδη έλθει

σε επικοινωνία με την παραπάνω “ΑΡΧΗ” και μας έχουν παρασχεθεί σχετικές διευκρινίσεις για την εφαρμογή του νόμου.

Κατόπιν των παραπάνω, οι υποχρεώσεις που ανακύπτουν για τις εταιρίες από το νέο νόμο είναι, συνοπτικά, οι ακόλουθες:

1. ΟΣΟΝ ΑΦΟΡΑ ΤΑ ΑΡΧΕΙΑ ΜΕ “ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ” ΓΕΝΙΚΗΣ ΦΥΣΕΩΣ.

Τέτοια αρχεία είναι κατά κανόνα τα αρχεία ασφαλιζόμενων πελατών των γενικών κλάδων πλην ατυχημάτων και ασθενειών.

Α) Επιβάλλεται υποχρέωση γνωστοποίησης της σύστασης και λειτουργίας αρχείου ή της έναρξης επεξεργασίας των παραπάνω δεδομένων (άρθρο 6 ν. 2472/96).

Β) Η γνωστοποίηση γίνεται στην προαναφερόμενη “ΑΡΧΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ” και πρέπει να περιλαμβάνει τα στοιχεία που απαριθμούνται στην παρ. 2 του αρ. 6 του νόμου.

Από την “ΑΡΧΗ” μας έγινε γνωστό ότι θα πρέπει να ακολουθείται, κατά τη γνωστοποίηση και η σειρά της παρ. 2 του άρθρου 6 όσον αφορά τα κοινοποιούμενα στοιχεία.

Προσοχή θα πρέπει να δοθεί στο στοιχ. η) της παρ. 2 του αρ. 6 σύμφωνα με το οποίο πρέπει να δηλώνονται, τα χαρακτηριστικά του συστήματος και των μέτρων ασφαλείας του αρχείου ή της επεξεργασίας (συστήνεται η παροχή πλήρων στοιχείων σε ανάπτυξη 1-2 σελίδων).

2. ΟΣΟΝ ΑΦΟΡΑ ΤΑ ΑΡΧΕΙΑ ΜΕ “ΕΥΑΙΣΘΗΤΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ”.

“Ευαίσθητα δεδομένα” θεωρούνται, μεταξύ άλλων, αυτά που αφορούν την υγεία, τα πολιτικά φρονήματα, τη συμμετοχή σε σωματείο και συνδικαλιστική οργάνωση, κ.ά. Στην κατηγορία αυτή των αρχείων εμπίπτουν, κατ’ αρχήν τα αρχεία των ασφαλιζόμενων πελατών κλάδων ζωής, ατυχήματος και ασθένειας, στο βαθμό που επεξεργάζονται στοιχεία σχετικά με την υγεία των ασφαλιζόμενων.

Επίσης, ενδεχόμενα, εμπίπτουν τα αρχεία προσωπικού εάν περιλαμβάνουν πληροφορίες για τη συνδικαλιστική δράση των εργαζομένων.

α) Για την ίδρυση και λειτουργία αρχείου “ευαίσθητων δεδομένων” απαιτεί-

ται άδεια της “ΑΡΧΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ” (άρθρο 7 ν. 2472/96).

β) Η άδεια χορηγείται μετά από σχετική αίτηση. Με την αίτηση χορήγησης της άδειας θα πρέπει επίσης να παρέχεται πληροφόρηση που να περιλαμβάνει τα στοιχεία της παρ. 2 του άρθρου 6 του νόμου και με τη σειρά που αναφέρονται σ’ αυτήν. Επισημαίνεται πάλι το στοιχείο η) της παρ. 2 στο οποίο πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή.

3. ΓΕΝΙΚΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ.

Επιστούμε την προσοχή σας στις διατάξεις των άρθρων 11 (Δικαίωμα Ενημέρωσης) και 24 παρ. 3 (Ενημέρωση προκειμένου για αρχεία που ήδη λειτουργούν).

Από τις διατάξεις αυτές προκύπτει:

α) υποχρέωση ενημέρωσης των προσώπων των οποίων τα στοιχεία καταχωρούνται σε αρχείο, σύμφωνα με την παρ. 1 του άρθρου 11 καθώς και για την περίπτωση ενδεχόμενης γνωστοποίησης των στοιχείων τους σε τρίτους (βλ. αρ. 11 παρ. 3 ν. 2472/97).

β) προκειμένου για αρχεία που ήδη λειτουργούν, υποχρέωση ενημέρωσης που μπορεί να γίνει και διά του τύπου. Επειδή γι’ αυτήν ειδικά την περίπτωση αναμένεται να καθοριστούν οι λεπτομέρειες από την “ΑΡΧΗ” θα σας ενημερώσουμε εφόσον εκδοθούν σχετικές οδηγίες.

4. ΚΥΡΩΣΕΙΣ.

Επισημαίνουμε, τέλος, τα άρθρα 21 και 22 του νόμου που προβλέπουν Διοικητικές και Ποινικές Κυρώσεις, αντίστοιχα, για παράβαση των διατάξεών του.

Η παράλειψη γνωστοποίησης ή λήψης άδειας αρχείου επισημαίνεται ότι συνιστά ποινικό αδίκημα.

5. ΠΡΟΘΕΣΜΙΑ - ΜΕΧΡΙ 31.12.1998

Σας γνωρίζουμε ότι με το ν. 2623/98 (άρθρο 11) παρατάθηκαν οι προθεσμίες των παρ. 1, 2, 3 και 4 του άρθρου 24 του ν. 2472/1997, μέχρι τις 31.12.1998 και επομένως προκειμένου για υφιστάμενα αρχεία, η γνωστοποίηση ή αίτηση χορήγησης άδειας (προκειμένου για αρχεία με ευαίσθητα δεδομένα) πρέπει να υποβληθούν μέχρι 31.12.1998”.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ βράβευσε και φέτος τα παιδιά των δικών της ανθρώπων που πέτυχαν στα Ανώτατα και Ανώτερα Εκπαιδευτικά Ιδρύματα της χώρας μας πραγματοποιώντας ειδική εκδήλωση στην αίθουσα Γενικών Συνελεύσεων της Εταιρίας, παρουσία του Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή κ. Ζένιου Δημητρίου, του Διευθυντή Ανθρώπινου Δυναμικού κ. Χρήστου Γκαραγκάνη και του Αναπληρωτή Διευθυντή Ανθρώπινου Δυναμικού κ. Βαγγέλη Τριανταφύλλου.

Το βραβείο για τους είκοσι τέσσερις (24) επιτυχόντες στα Α.Ε.Ι. ήταν 150.000 δρχ. για τους είκοσι τέσσερις (24) επιτυχόντες στα Τ.Ε.Ι. 100.000 δρχ., ενώ για τους επτά (7) που πέρασαν από τα Τ.Ε.Ι. στα Α.Ε.Ι., 50.000 δρχ.

Στα Α.Ε.Ι. πέτυχαν οι:

ΧΑΝΤΖΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ του Δημητρίου ΠΑΝΤΕΙΟ
ΠΙΤΣΟΣ ΛΟΥΚΑΣ της Χρυσούλας ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ
ΦΟΥΤΑΚΗ ΣΜΑΡΑΓΔΑ της Καλλιόπης ΠΑΝΤΕΙΟ
ΜΠΕΛΜΠΑΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ του Νικολάου ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ ΠΑΤΡΑΣ
ΑΛΒΑΝΟΥ ΦΑΝΗ του Ιωάννη ΧΗΜΙΚΟ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ
ΦΑΡΜΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ του Μιχάλη ΧΗΜΙΚΟ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ
ΖΑΧΑΡΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ του Ευάγγελου ΓΕΩΡΓΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ
ΛΑΜΠΡΙΝΙΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ της Βασιλικής ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ
ΖΕΡΒΑ ΑΔΑΜΑΝΤΙΑ του Αναστασίου ΓΑΛΛΙΚΗ ΦΙΛΟΛΟΓΙΑ ΑΘ.
ΧΑΓΙΑΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ της Μαργαρίτας ΜΑΘΗΜΑΤΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ
ΚΑΤΣΑΜΑΚΑΣ ΠΟΛΥΧΡ. της Μπαμπαλά Ευθ. ΘΡΑΚΗΣ
ΤΣΙΣΚΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ της Ταμβάκη Ρένας ΠΑΙΔΑΓΩΓΙΚΟ ΑΙΓΑΙΟΥ
ΜΕΡΤΖΑΝΟΓΛΟΥ ΜΑΡΙΑΝ της Χρυσάφου-πούλου ΠΑΙΔΑΓΩΓΙΚΟ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ
ΠΑΝΝΑΚΟΠΟΥΛΟΣ ΦΩΤΙΟΣ του Γεωργίου ΚΑΠΟΔΙΣΤΡΙΑΚΟ ΑΘΗΝ.
ΠΟΥΛΑΚΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ του Βασιλείου ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ
ΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ της Αργυρώς ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ
ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟ ΕΥΘΑΛΙΑ του Βασιλείου ΤΜ. ΓΕΩΠΟΝΙΑΣ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ
ΜΠΕΚΙΡΗ ΕΥΑΝΘΙΑ του Παναγιώτη ΝΟΜΙΚΗ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ
ΖΟΥΒΕΛΟΥ ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ του Βασιλείου ΓΕΩΠΟΝΙΚΟ ΑΘΗΝΩΝ
ΛΑΛΙΩΤΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ της Αντίπης ΤΜ. ΓΕΩΓΡΑΦΙΑΣ ΑΙΓΑΙΟΥ
ΤΣΑΒΔΑΡΙΔΟΥ ΜΑΡΙΑΝΘΗ της Σάρρα ΧΗΜΙΚΟ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ
ΜΑΓΟΥΛΑ ΗΛΙΑΝΝΑ του Γεωργίου ΝΟΜΙΚΗ ΘΡΑΚΗΣ

ΚΕΛΕΜΕΝΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ της Ανδριά Αθ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ
ΑΓΓΕΛΑΚΗ ΜΑΡΙΑ του Γεωργίου ΦΥΣΙΚΟ ΚΡΗΤΗΣ

Στα Τ.Ε.Ι. πέτυχαν οι:

ΑΔΑΜΟΠΟΥΛΟΥ ΓΕΩΡΓΙΑ του Αλέξανδρου ΚΟΖΑΝΗΣ
ΦΟΥΤΗ ΝΙΚΗ του Δημητρίου ΧΑΛΚΙΔΑΣ
ΦΡΑΓΚΟΥΛΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ του Πέτρου ΜΕΣΟΛΟΓΓΙΟΥ
ΚΑΡΑΓΙΩΡΓΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ του Θεοδώρου ΑΘΗΝΩΝ
ΛΥΡΙΤΖΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ της Ολυμπίας ΧΑΛΚΙΔΟΣ
ΠΑΤΕΛΗΣ ΗΛΙΑΣ της Μαργαρίτας ΛΑΜΙΑΣ
ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΥ ΜΥΡΤΩ του Κων/νου ΑΘΗΝΩΝ
ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ του Ανάργυρου ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ
ΚΑΝΤΖΙΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ του Αντωνίου ΠΕΙΡΑΙΑ
ΜΠΟΥΤΡΗ ΣΟΦΙΑ της Τζάννης Μ. ΠΡΕΒΕΖΑ
ΚΟΤΤΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ του Πέτρου ΧΑΛΚΙΔΑΣ
ΜΠΑΛΑΣΚΑ ΘΕΟΦΑΝΙΑ της Κασβίκη Σ. ΛΑΜΙΑΣ
ΤΡΙΑΡΟΣ ΑΝΔΡΕΑΣ της Αικατερίνης ΠΕΙΡΑΙΑ
ΚΑΛΑΘΑΚΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ του Παναγιώτη ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ
ΜΑΚΡΥΝΙΚΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ της Φρειδερίκης ΚΟΖΑΝΗΣ
ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ της Στυλιανής ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ
ΚΑΛΟΦΩΛΙΑ ΒΑΣΙΛΙΚΗ του Παναγιώτη ΚΑΒΑΛΑΣ
ΓΡΙΒΑ ΑΝΑΤΟΛΗ του Στέφανου ΛΑΡΙΣΑΣ
ΑΒΡΑΜΗ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ του Γεωργίου ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
ΤΑΣΙΩΝΑ ΕΥΔΟΞΙΑ του Δημητρίου

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
ΓΟΥΡΝΙΕΖΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ της Μαρίας ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ
ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ του Απόστολου ΑΘΗΝΩΝ
ΚΑΡΑΤΖΙΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ του Στυλιανού ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
ΖΟΥΒΕΛΟΥ ΕΛΕΝΗ του Βασιλείου ΚΟΖΑΝΗΣ

Από τα Τ.Ε.Ι. στα Α.Ε.Ι. πέτυχαν:

ΕΛΕΥΘΕΡΙΑΔΗΣ ΔΗΜΟΣΘΕΝΗΣ του Χρήστου ΝΟΜΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ
ΤΣΙΓΚΑ ΑΝΤΩΝΙΑ του Χαρίλαου ΠΑΝΤΕΙΟ
ΒΕΡΓΟΠΟΥΛΟΥ ΦΙΛΙΩ της Μαργιωρής ΦΙΛΟΛΟΓΙΑ ΑΘΗΝΩΝ
ΚΟΛΥΒΑ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ του Σπυρίδωνα ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ
ΜΑΚΡΥΝΙΚΑ ΕΛΙΣΑΒΕΤ της Φρειδερίκης ΠΑΙΔΑΓΩΓΙΚΟ ΙΩΑΝ.
ΓΚΙΚΑ ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ του Γεωργίου ΦΥΣΙΚΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ
ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΥ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ της Στυλιανής ΠΕΙΡΑΙΑ

**ΑΥΤΗ Η ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ
ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ ΟΣΟΥΣ
ΘΕΛΟΥΝ ΝΑ ΚΕΡΔΙΣΟΥΝ
ΧΡΟΝΟ...**

Αναλαμβάνουμε την ανανέωση της άδειας "ΜΕΣΙΤΩΝ" για Αθήνα και Πειραιά.

**Τηλεφωνήστε:
095-405080**

**Φυλάξτε αυτή
την πληροφορία**



ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΣ ΙΒΗΡΙΚΗΣ, ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ & ΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στα μέσα Δεκεμβρίου σε Κεντρικό Ξενοδοχείο της Αθήνας η εξαμηνιαία Συνάντηση της Περιφέρειας Ιβηρικής Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO.

Στη Συνάντηση παραβρέθηκε ο κ. Ε. Berube, President & C.O.O. της ALICO, ο κ. Α. Βασιλείου, Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, όπως επίσης και οι Γενικοί Διευθυντές και τα κορυφαία στελέχη της Εταιρίας από την Ισπανία, την Πορτογαλία, την Ουγγαρία, την Πολωνία, την Τσεχία, τη Σλοβακία, τη Ρωσία, την Κύπρο και την Ελλάδα. Επί-



σης, υπήρχε συμμετοχή για πρώτη φορά από τη Ρουμανία.

Όπως είναι γνωστό, η ALICO Ελλάδα έχει τη διοικητική ευθύνη της Περιφέρειας Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, η οποία από το 1990 μέχρι σήμερα επεκτείνεται διαρκώς σε νέες αγορές.

Κατά τη διάρκεια των εργασιών της διήμερης Συνάντησης, έγινε απολογισμός της χρονιάς που πέρασε, καθώς επίσης και οι τάσεις της αγοράς σε μεσοπρόθεσμο και μακροπρόθεσμο επίπεδο. Ο κ. Α. Βασιλείου αναφέρθηκε στην πολύ καλή πορεία της Εταιρίας σε όλες τις χώρες της Περιφερειακής Διεύθυνσης και εξήρε τους εντυπωσιακούς ρυθμούς ανάπτυξης που επιτεύχθηκαν στην Πολωνία και την Κύπρο.

Οι συζητήσεις κατά τη διάρκεια της Συνάντησης εστίασθησαν στις προκλήσεις που έχει να αντιμετωπίσει η ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά στα χρόνια που έρχονται, καθώς επίσης και στις προτεραιότητες που πρέπει να θέσει η ALICO, σε συνδυασμό με τις αναγκαίες στρατηγικές ανάπτυξης, τόσο σε επίπεδο Περιφερεια-

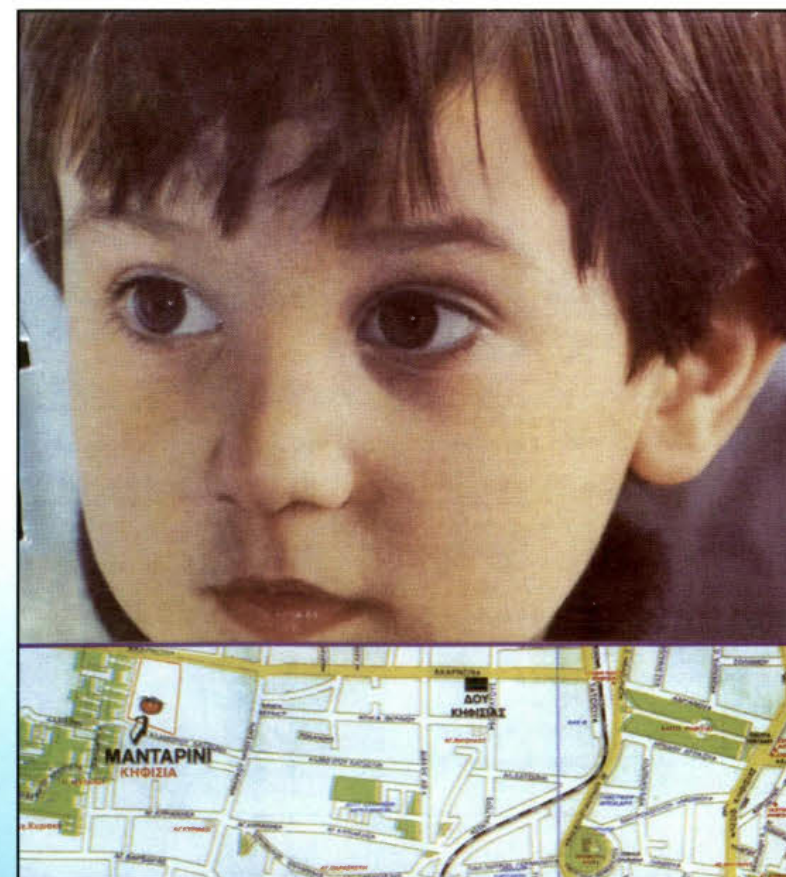
κής Διεύθυνσης, όσο και ειδικότερα σε κάθε μία από τις αγορές που την απαρτίζουν.

Εξετάσθηκαν ακόμη θέματα που αφο-



ρούν στην ανάπτυξη του Δικτύου των Υποκαταστημάτων, θέματα Εκπαίδευσης, αλλά και θέματα ευρύτερου ενδιαφέροντος, όπως είναι η εφαρμογή του "Ευρώ".

Μετά τη ολοκλήρωση των εργασιών, την τελευταία ημέρα του Συνεδρίου, ακολούθησε επίσημο Δείπνο, στο οποίο παραβρέθηκαν επίσης άλλα στελέχη και Διευθυντές Υποκαταστημάτων της Εταιρίας.



Μανταρίνι

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο και Βρεφονηπιακό Κέντρο
(ΠΙΡΩΝΗ ΑΝΤΙΓΟΝΗ ΜΕΤΑΞΑ - Θεία Λένα)

**Σταθμός για
τα παιδιά**



Λ. ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ, ΚΗΦΙΣΙΑ
ΤΗΛ: 8012.761 - 6233.243 - 8067.181, FAX: 6233243

3ο Πανελλήνιο Συνέδριο Κορυφαίων Ασφαλιστικών Αντιπροσώπων Ελλάδος - Κύπρου

“Είδα ακρογιαλιές χαρούμενες, χώρες τρανές αράδα, μα πουθενά τόση ομορφιά σαν την Ελλάδα, σαν την Ελλάδα!”

Πριν από χρόνια οκτώ, στις 5 Νοεμβρίου 1992, βρέθηκα στην Κύπρο με αφορμή συνέδριο του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου.

78 χρόνια πριν...
5 Νοεμβρίου 1914, η Αγγλία ανακήρυξε την Κύπρο αποικία της και στον επόμενο χειμώνα όλοι έγιναν Βρετανοί υπήκοοι.

Όμως οι βαρείς χειμώνες της Κύπρου άρχιζαν πάντα καλοκαίρι.

5 Ιουνίου 1878 υπογράφηκε μυστική αγγλοτουρκική συμφωνία για την παραχώρηση της Κύπρου στην Αγγλία με αντάλλαγμα τη προστασία των Τούρκων (από τότε) που επικυρώθηκε, την 1η Ιουλίου 1878.

Περπατώντας στη Λευκωσία βλέπεις την κόκκινη τουρκοκυπριακή σημαία σαν ματοβαμμένη γάζα στο κορμί του νησιού, σαν κόκκινη σταλαγματιά αίμα στον γαλανό ουρανό... Με αφορμή το 3ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ασφαλιστών Ελλάδος - Κύπρου ο Βαγγέλης Σπύρου, εκδότης του ΝΑΙ, βαδίζει στους δρόμους της Λευκωσίας, κοντά στη συρματοπλεγμένη γραμμή, φέρνοντας στο νου ιστορίες μισοσβησμένες στα βάθη των αιώνων και στη σκόνη της καθημερινότητας.

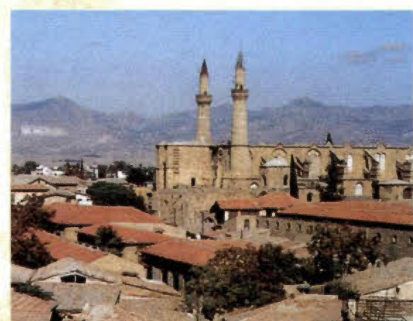
Κύπρο ο Άγγλος διοικητής στρατηγός σερ Γκάρνερ Ουόλσλεϊ και

Αύγουστο του 1960 σταματά η βρετανική κυριαρχία.

Ιούλιο μήνα η στρατιωτική χούντα της Ελλάδος ανατρέπει τον Μακάριο.

20 Ιουλίου 1974 η Τουρκία με 40.000 στρατό καταλαμβάνει το 37% της Κυπριακής Δημοκρατίας εκτοπίζοντας 200.000 Έλληνες Κυπρίους απ' τα σπίτια τους. Στα ελληνικά σπίτια έφεραν απ' τα βάθη της Ασίας Τούρκους εποίκους για να αλλάξει η δημογραφική δομή του νησιού, η παράδοση και η ελληνική κληρονομιά κατα-

στρέφεται, εκκλησίες και ιερόι ελληνικοί χώροι βεβηλώνονται.



Αύγουστο 1977 πεθαίνει ο Μακάριος. Πρωινό στις 8 Νοεμβρίου 1992 και προσηπαθώ να βγάλω φωτογραφίες ανεβασμένους σε μια ταράτσα κατεστραμμένου κτιρίου απ' τον πόλεμο του '74 στην πράσινη γραμμή της ντροπής.

Από τη μια μεριά ακούω ψαλμωδίες στην εκκλησία Αγίας Φανερωμένης Λευκωσίας και από την άλλη πλανιέται η φωνή του Χότζα. Ανάμεσά τους κλεισμένη και χτισμένη απ' τη μια είσοδο η Αγία Σοφία, που κάποτε οι Τούρκοι την έκαναν τζαμί και φαίνονται ακόμη οι μιναρέδες με τα μισοφέγγαρα. Ματώνει η καρδιά και η ματιά δακρύζει καθώς βλέπω απέναντι στον Πενταδάκτυλο, στο βουνό σαν λαβωμένη γάζα πάνω στο κορμί του, την τουρκική σημαία χαραγμένη σε μια πλαγιά.

Λίγο αργότερα διάβασα το παράπονο ενός μικρού μαθητή γραμμένο σ' ένα τοίχο:

“Κάμε τον Πενταδάκτυλο Θεέ να χαμηλώσει να ξαναδώ τον τόπο μου τζιε πάλε να ψηλώσει”
(Φ. Ακανθιώτης)



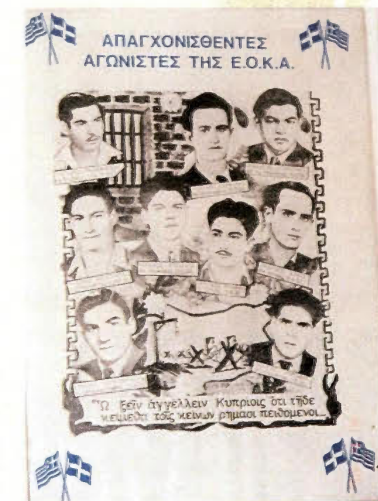
και άλλη ευχή:
“Υπέρ ελευθέρωσης της νήσου ταύτης..!”
και πάλι: “Υπέρ ευρέσεως των αγνοουμένων..!”
και άλλη:
“Υπέρ επιστρέψεως των προσφύγων..!”

Μάχονται οι Κύπριοι χρόνια, αιώνες, να κρατήσουν την ελευθερία τους, να ζήσουν ειρηνικά, να δημιουργήσουν, να τραγουδήσουν τη ζωή, να γεννήσουν Ελληνόπουλα, να ερωτευθούν, να χαρούν τη ζωή, να φτιάξουν ναούς, να κάνουν κεντήματα, να κάνουν εμπόριο, να ζήσουν... Έχουν 9.000 χρόνια στην πλάτη τους και παρ' όλες τις επιδρομές, αυτοί εκεί κρατάνε τον Έλληνα μέσα τους. Στην Χοιροκοιτία βρίσκεις στοιχεία Πολιτισμού από το 7000 π.Χ.

Έλληνες απ' τις Μυκήνες βρίσκονται εκεί απ' τον 15ο αιώνα και Αχαιοί απ' τον 12ο αιώνα π.Χ. Στο νησί ακούγεται η ελληνική γλώσσα και οι κάτοικοι ζουν με ελληνικά έθιμα ως σήμερα, παρόλο ότι πάνω απ' το κορμί της πέρασαν Φοίνικες, Ασσύριοι, Αιγύπτιοι, Πέρσες, Ρωμαίοι, Παπικοί, Άραβες, Τούρκοι, Βενετοί, Άγγλοι, Φράγκοι.

Μεγάλα ονόματα της ιστορίας χώρεσαν στο μικρό νησί που πάνω στα ελληνικά μάρμαρα κάνει το σταυρό του ορθόδοξα γι' αυτό το θαύμα:

Ο Ευαγόρας ο Α' στέριωσε τους δεσμούς της Κύπρου με την Ελλάδα. Ο Μέγας Αλέξανδρος απάλλαξε οριστικά τις βλέψεις των Περσών πάνω της. Ο Ζήνων ο Κίπριος θα διδάξει τη στωική φιλοσοφική διδασκαλία του. Ο Απόστολος Παύλος και ο Κύπριος Απόστολος Βαρνάβας, εργάστηκαν για να επικρατήσει ο Χριστιανισμός. Στα δημοτικά τραγούδια της ακούμε για τον Νικηφόρο Φωκά και την προσπάθειά του να διώξει τους Άραβες. Ο Ριχάρδος ο Λεοντόκαρδος πούλησε την Κύπρο για 100.000 βυζαντινά νομίσματα, αφού την πολέμησε άγρια επειδή ο Βυζαντινός διοικητής της Λεμεσού Ισαάκιος Κομνηνός αρνήθηκε βοήθεια στους ναυαγούς ενός πλοίου στο οποίο βρισκόταν η αρραβωνιαστικιά του Βερεγγάρια.





(Σήμερα ο ιδιοκτήτης της ασφαλιστικής εταιρίας INTERAMERICAN Δ. Κοντομηνάς έχει ένα κότερο με το ίδιο όνομα, Βερεγγάρια).

Ο πάπας Πίος ο Ε΄ συνασπίζει Βενετία, Ισπανία, παπικό κράτος και ιταλικά κρατίδια να πάνε στην Κύπρο εναντίον των Τούρκων. Ο αρχιεπίσκοπος Κύπρου, Κυπριανός, τον Ιούλιο του 1821 εκτελέστηκε με αφορμή τη συμμετοχή στην Ελληνική Επανάσταση. Ο Κωνσταντίνος Κανάρης εμφανίζεται στη Λάπηθο για συνεννοήσεις με Κυπρίους της Φιλικής εταιρίας.

Μεγάλες στιγμές, μεγάλα ονόματα, μεγάλη ιστορία. Μεγάλες καρδιές, μεγάλα ιδανικά σ' όλες τις περιόδους.

Ο Φάνος Χατζημιχαήλ, ο ταξίτζης με τον οποίο γυρίσαμε το έτος 1992 όλες τις γειτονίες της Λευκωσίας και τη διαδρομή ως το αεροδρόμιο Λάρνακας, όλη την ώρα μιλούσε μέσα απ' την ελληνική καρδιά του, την ιστορία της Κύπρου. Διαχρονικός ξεναγός της ιστορίας του νησιού, μου μίλησε το ίδιο καλά για το χθες και το σήμερα.

Σταθήκαμε στην πόρτα της Αμμοχώστου, στην εκκλησία της Φανερωμένης. Μου έδειξε την Αγία Σοφία, το αρχιεπισκοπικό μέγαρο με τον Μακάριο. Μου 'πε για τη σφαίρα στην καρδιά της Ελευθερίας (ένα άγαλμα κοντά στην αρχιεπισκοπή), για τα τείχη της πόλεως, για τους κτανόκρανους του ΟΗΕ, για τον Κληρίδη, για τον Ντενκτάς. Μου 'δειξε τα προσφυγικά σπίτια και τα δυο χιλιάδες δένδρα που

φυτεύτηκαν στο ξεροβούνι στο δρόμο για τη Λάρνακα, ώστε να θυμίζουν τα δυο χιλιάδες Ελληνόπουλα που αγνοούνται. Μου 'πε για το δημιουργικό λαό που απ' το τίποτα, ακόμα με τα αίματα του πολέμου, ξεκίνησε και σε λίγα χρόνια ξανακυριαρχεί.

Στην Αγία Νάππα το καλοκαίρι αναλογούσε ένας Κύπριος σε πέντε ξένους. Μια χούφτα άνθρωποι σε πέντε παραλίες ξαναφεραν δύο εκατομμύρια τουρίστες.

Πήγαμε και κοντά στο κτίριο των Ηνωμένων Εθνών δίπλα στο σπίτι του Έλληνα πρέσβη, όπου το καλοκαίρι του '90 ή '91, ένας μικρός μαθητής Λυκείου, ο Πέτρος, ανέβηκε στην τουρκική περιοχή να κατεβάσει τη σημαία του ψευδοκράτους του Ντενκτάς. Τον έπιασαν οι Τούρκοι και τον καταδίκασαν σε 4μηνη φυλάκιση.

Ένα μισοκατεστραμμένο αρχοντόσπιτο έγινε το κέντρο των διαμαρτυριών πάνω στη γραμμή που χωρίζει στα δύο τη Λευκωσία. Από παντού μαζεύονταν μαθητές και μεγάλοι να διαμαρτυρη-



θούν. Ο τοίχος γέμισε συνθήματα. Εκδρομείς απ' την Ελλάδα έδωσαν το παρών. Ο τύπος λίγα πράγματα έγραψε...

Οι τοίχοι φωνάζουν για Ελευθερία και τα συρματοπλέγματα της διεθνούς αδιαφορίας φράζουν τις φωνές των παιδιών... Πάνω στους τοίχους του χωρισμού με μπλε γράμματα κάτω απ' την τουρκική σημαία διαβάζω:

"Δεν είναι εδώ τα σύνορά μας... είναι στην Κερύνηια".

Κοιτάζω την τουρκική κόκκινη σημαία με φόντο το γαλάζιο ουρανό της ελευθερίας και νομίζω πως βλέπω μια κηλίδα αίμα να στάζει, να κυλά σαν ντροπή για τον άνθρωπο... των ελεύθερων κρατών της Ε.Ε. του ΝΑΤΟ, του ΟΗΕ...

Ναι, τα σύνορα της Κύπρου δεν είναι εκεί. Τα σύνορα της Κύπρου θα τα βρεις στους πολιτισμούς που πέρασαν κι αφομοιώθηκαν στον Ελληνισμό της. Η ματιά της Κύπρου πάντα ήταν προς την Ελλάδα, προς την Ευρώπη. Ποτέ στην ιστορία της δεν στράφηκε στην Ανατολή, στην Ασία.

Ακόμα κι όταν ο Ιουστινιανός Β΄ έκανε την "άλογον" ενέργεια (691 μ.Χ.) να μετοικίσει πληθυσμό της Κύπρου στον Ελλησποντο, όσοι επέζησαν το (698 μ.Χ.) επέστρεψαν στην Κύπρο. Ακόμα κι όταν επίσημη γλώσσα ήταν η λατινική κι αργότερα η γαλλική (1192 μ.Χ.), η Κύπρος μιλούσε ελληνικά και πίστευε ορθόδοξα όσο κι αν η Λατινική Εκκλησία συστηματικά έδωκε την Κυπριακή Εκκλησία. Αργότερα οι τουρκοί εξισλαμισμοί απορρόφησαν μόνο λατινοφρονούντες αρνησίθρησκους, ενώ οι ελληνόγλωσσοι παρέμειναν ανεπηρέαστοι. Εκατόν πενήντα Κύπριοι αναφέρονται αργότερα στη μάχη των Αθηνών εναντίον των Τούρκων (1827) που ήλθαν στον αγώνα να απελευθερωθεί η Ελλάδα και θυμίζουν την εμμονή των Κυπρίων να παραμείνουν ενωμένοι με τον Ελληνισμό.



Στα 1998, Οκτώβριο, είμαι ξανά στην Κύπρο που κατάφερε οικονομικά να είναι τόσο καλά ώστε, αν έμπαινε στην Ευρωπαϊκή Ένωση σήμερα, να έχει τα καλύτερα κριτήρια πάνω απ' όλες τις χώρες.

Το 3ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΩΝ LIMRA μου έδωσε ευκαιρία να ξανακάνω ένα προσκύνημα στο νησί και να γράψω για το Συνέδριο που μεγάλη επιτυχία σημείωσε.

Στο φετινό Συνέδριο, που πραγματοποιήθηκε για πρώτη φορά στην Κύπρο, έλαβαν μέρος 300 περίπου Ασφαλιστικοί Αντιπρόσωποι από την Ελλάδα και 200 από την Κύπρο, οι οποίοι πληρούσαν τα ψηλότερα κριτήρια παραγωγής και ποιότητας, καθώς και μεγάλος αριθμός Διοικητικών Στελεχών των Ασφαλιστικών Εταιρειών. Συγκεκριμένα, από τον ελληνικό χώρο Ασφαλείων Ζωής αντιπροσώπευσαν οι ακόλουθες εταιρείες: Αγροτική Ζωής, AGF Kosmos, Ασπίς Πρόνοια, Commercial Union, Εθνική, Ελληνοβρετανική, Interamerican, Metrolife Εμπορική και Nationale Nederlanden. Από την κυπριακή Ασφαλιστική βιομηχανία έλαβαν μέρος Ασφαλιστικοί Αντιπρόσωποι από τις ακόλουθες εταιρείες: Ασπίς Πρόνοια, CypriLife, EuroLife, Interamerican και Universal Life.

Σύμβολο του Συνεδρίου ήταν το "Καράβι της Κερύνηας", έμβλημα της Συνέχειας και της Ενότητας του Ελληνισμού σε όλους τους τομείς της Εθνικής, Οικονομικής, Πολιτιστικής και Κοινωνικής Δραστηριότητας.

Κατά την έναρξη των εργασιών του συνεδρίου, τόσο ο Υπουργός Οικονομικών, κ. Χριστόδουλος Χριστοδούλου, όσο και ο Πρέσβης της Ελλάδος, κ. Κυριάκος Ροδουσάκης, τόνισαν τη σημασία των συνεργασιών μεταξύ Ελλαδίων και Κυπρίων σ' όλα τα επίπεδα και ευχήθηκαν κάθε επιτυχία στο Συνέδριο. Χαιρετισμό απεύθυνε επίσης ο νέος Πρόεδρος της Ελληνοκυπριακής Επιτροπής, κ. Αντώνης Κατσαράς και ο εκπρόσωπος της LIMRA International, κ. Colin Kelsey. Επίσης απονεμήθηκε αναμνηστικό δώρο στον κ. Μανώλη Ανδρόνικο ως απερχόμενο Πρόεδρο της Ελληνοκυπριακής Επιτροπής.

Μετά τις εισαγωγικές ομιλίες, ακολούθησε βράβευση των Εταιρειών από τον ελλαδικό χώρο. Μεγάλο ενδιαφέρον παρουσίασαν οι ομιλητές οι οποίοι είχαν ως στόχο την ενημέρωση των παρευρισκομένων για τις διάφορες αλλαγές και εξελίξεις στην Ασφαλιστική Βιομηχανία. Ο πρώτος ομιλητής του Συνεδρίου, Δρ. Φίλιππος Σαχινίδης, ένας από τους δυο συγγραφείς του βιβλίου "Ευρώ: ένα νόμι-

σμα για τη Ευρώπη", αναφέρθηκε στο Ευρώ και στην επίδρασή του στις μελλοντικές εξελίξεις της Ασφαλιστικής Αγοράς. Στη συνέχεια βραβεύτηκαν οι κυπριακές Ασφαλιστικές Εταιρείες και ακολούθησε γεύμα στο χώρο του ξενοδοχείου.

Στο δεύτερο μέρος του Συνεδρίου, ο κ. Δημήτρης Πελεκάνος, πρώην Διευθυντής Κοινωνικών Ασφαλίσεων της Κύπρου, παρουσίασε τις προοπτικές και προβληματισμούς των Συνταξιοδοτικών Σχεδίων. Αμέσως μετά τιμήθηκαν οι Διαχρονικοί Ασφαλιστικοί Αντιπρόσωποι, οι οποίοι πέτυχαν συμμετοχή σε τρία συνεχή συνέδρια, ενώ αργότερα, βραβεύθηκαν οι 100 Πρώτοι Ασφαλιστικοί Αντιπρόσωποι Ελλάδας.

Ο κ. Παναγιώτης Ζαμπέλης μίλησε για την ασφάλιση και τις προοπτικές της μελλοντικής αγοράς. Ο καθηγητής στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, κ. Δημήτρης Μπουραντάς, επικεντρώθηκε στις νέες προκλήσεις στο επιχειρησιακό περιβάλλον.

Με τη λήξη του Συνεδρίου όλοι οι Συνεδριοί είχαν την ευκαιρία να παρευρεθούν σε κυπριακή βραδιά με κυπριακή κουζίνα και παραδοσιακούς χορούς.

Στις 17 Οκτωβρίου, πραγματοποιήθηκε ξενάγηση στην Πράσινη Γραμμή και στα τείχη της Ελεύθερης Λευκωσίας για τους Ελλαδίτες Συνέδρους. Πρώτος σταθμός το Στρατιωτικό Κοιμητήριο στον Τύμβο της Μακεδονίτισσας, όπου ο Υπουργός Άμυνας κ. Γιαννάκης Ομήρου τους απεύθυνε χαιρετισμό. Στη συνέχεια οι σύνεδροι επισκέφθηκαν τα Φυλακισμένα Μνήματα, το Λήδρα Πάλας και το Μέγαρο Σιακόλα, όπου είχαν μια πανοραμική θέα της ελεύθερης και κατεχόμενης Λευκωσίας.

Τελειώνοντας το φετινό συνέδριο ασφαλιστών Ελλάδας - Κύπρου στο αεροδρόμιο της Λάρνακας πήγα αυτή τη φορά παρέα με την οικογένεια του Γιώργου και της Μαρίας Λιόλη, δυο ανθρώπων που έδωσαν πολλά στον ασφαλιστικό θεσμό της Κύπρου... Η Μαρία, η πρώτη ασφαλίστρια στην Κύπρο και μεταξύ των πρώτων σε Ελλάδα - Κύπρο, λίγες μέρες μετά μου 'στειλε στο FAX από Κύπρο δυο μικρά κείμενα της μικρής Ελένης της α' τάξης Δημοτικού, της κόρης της, ένα για τους εγκλωβισμένους και ένα για το καράβι της Κερύνηας... Σ' όλη τη διαδρομή Λευκω-



σίας - Λάρνακας η αδερφή της Σοφία, που πάει στην Στ' τάξη, αναστέναζε βαθιά με πίκρα κάθε φορά που ακουγόταν η λέξη "Τούρκος"...

"Ο Απίλλας προσπαθεί να κλείσει τα σχολεία για να μη μαθαίνουν όλα τα παιδιά γράμματα", γράφει η μικρή Ελένη. Οι εγκλωβισμένοι μένουν εκεί με υπομονή για να μην πουν οι Τούρκοι ότι δειλίασαν και ότι άφησαν μόνη την πατρίδα τους... Πώς και πώς περιμένουν τη Λευτεριά για να τρέξουν στις κορφές του Πενταδάκτυλου να ζήσουν ελευθερα σαν πουλιά φωνάζοντας Ελευθερία..."

Αχ, μικρή Ελένη, έτσι έγραψε και ο Ευαγόρας Παλληκαρίδης ξεκινώντας τη μεγάλη του πορεία στη δόξα...

"Θα πάρω μίαν ανηφοριά, θα πάρω μονοπάτια να βρω τα σκαλοπάτια που πάν' στη Λευτεριά!"

Καλά Χριστούγεννα Σοφία και Ελένη... Τα μονοπάτια του νέου χρόνου 99 ας έχουν τα σκαλοπάτια που παν στη Λευτεριά της Κύπρου μας... Και σεις ασφαλιστές που πήγατε στην Κύπρο, "μη παρακαλώ σας, μη ξεχνάτε τη χώρα σας"... κάντε μια επιστολή επικοινωνίας - διαμαρτυρίας σε ασφαλιστικές εταιρίες και ενώσεις... Ανάψτε φωτιές... Στείλτε στη LIMRA ένα γράμμα... Κάντε κάτι.

Ευαγ. Γ. Σπύρου



Εκπαιδευτικές συναντήσεις του Δυναμικού Πωλήσεων της Universal Life (Ελλάς)

Η τακτική επικοινωνία, εκπαίδευση και περαιτέρω ενδυνάμωση και ανάπτυξη του δικτύου πωλήσεων της Universal Life (Ελλάς), αποτελεί πάγια πολιτική του Συγκροτήματος Universal Life.

Μέσα σε αυτό το πνεύμα, πραγματοποιήθηκαν τον Οκτώβρη δύο εκπαιδευτικές συναντήσεις στις οποίες συμμετείχαν στελέχη των πωλήσεων από όλη την Ελλάδα, όπου συζητήθηκαν μεταξύ άλλων θέματα στρατολόγησης, οργάνωσης και προγραμματισμού και εξετάστηκε επίσης η πορεία της Εταιρίας μέσα από το στρατηγικό πλαίσιο ανάπτυξής της.

Ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Ανδρέας Χουρδάκης σε χαιρετισμό του τόνισε ότι η Universal Life (Ελλάς) ενισχυμένη με το όνομα, την πείρα και την τεχνογνωσία της μητρικής εταιρίας, ακολουθεί μια προοδευτική πορεία με όραμα και αξιώσεις. Η επικείμενη εισαγωγή των εκπαιδευτικών σχεδίων (Unit-Linked) στην Ελλάδα, αναμφίβολα θα δώσει μια νέα διάσταση στην αναπτυξιακή πορεία της εταιρίας. Από τη Universal Life Κύπρου, παρευρέθηκε ο κ. Δημήτρης Καλλέργης, Διευθυντής Υπηρεσιών Μάρκετινγκ, ο οποίος συντόνισε τις δύο εκπαιδευτικές συναντήσεις.



Παγκύπριο Εκπαιδευτικό Σεμινάριο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ



Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Κύπρου, μέσα στα πλαίσια της συνεχούς αναβάθμισης και εκπαίδευσης του δυναμικού πωλήσεών της, διοργάνωσε πρόσφατα στο ξενοδοχείο Golden Bay στη Λάρνακα, Παγκύπριο Εκπαιδευτικό Σεμινάριο.

Το Σεμινάριο είχε σαν θέμα την κατάρτιση των Χρηματοασφαλιστικών συμβούλων της Εταιρίας στις σύγχρονες μεθόδους διείσδυσης σε συγκεκριμένες αγορές και παρευρέθηκε σύσσωμο το Δυναμικό Πωλήσεων της Εταιρίας απ' όλη την Κύπρο.

Μια αλλιώτικη Κυριακή

Παναγιώτη Κοκκινέλη

Μέσα στην Ξεραϊλα του μακριού ζεστού καλοκαιριού και τη γενική επίθεση όλων κατά όλων, με τα σκάνδαλα, τα κέρδη, τις συνεχείς αμφισβητήσεις, τις απορίες, τις τύψεις, τα ερωτηματικά, το σκεπτικισμό, την εσωστρέφεια, το φόβο, την ανησυχία, να μία χαρούμενη αλλαγή, μια άλλη Κυριακή.

Μια αλλιώτικη Κυριακή 18 Οκτώβρη, που άλλαξε η οργάνωση από τη Λαϊκή Τράπεζα στους ιδιόκτητους κήπους της στα Λιατσά.

Ένας κύκλος πολύ μεγάλος, με παιχνίδια κάθε είδους, ποτά, γλυκά, αναψυκτικά, όλα φρέσκα, καλοψημένα, ελεγμένα ποιοτικά, μαζί με παραδοσιακούς καρπούς, αμύγδαλα, σταφίδες, καρύδια, λουκούμια, μαζί με μπίρες του τόπου, σουβλάκια, λουκάνικα, πίτες, μακαρόνια, χιλιάδες ο κόσμος οικογενειακά, βρέθηκαν κοντά - κοντά με χαμόγελα, Ξενοιασιά, μίλησαν, χαιρέτιστηκαν, σχολίασαν και κριτίκαραν την πολιτική, την οικονομία, τον καιρό, τα οικογενειακά, τα επαγγελματικά, τη ζέστη, τις εκδρομές.

Ο ήλιος είναι καυτός αν και 18 του Οκτώβρη και όλοι αναζητούν και σκιά και δροσιά.

Όλα τα στελέχη της Λαϊκής είναι εκεί. Εκεί είναι και ο Πρόεδρος - Διοικητής κ. Κίκης Λαζαρίδης, οι Διευθυντές και το προσωπικό τους, όλοι χαμογελαστοί υπηρετούν από πολλή αγάπη μέχρι την προσφορά των αγαθών.

Όλα έδειξαν την ανάγκη του κόσμου για κοινές εκδηλώσεις, κάτι που διαχρονικά προσέφεραν στους Έλληνες πολλά γιατί πάντα είναι γνωστό ότι "βίος ανεόρταστος μακρά οδός απανδόχουτος".

Μια αλλιώτικη Κυριακή τόσο αναγκαία για όλους μας, μικρούς και μεγάλους.

Συγχαρητήρια στους οργανωτές, αλλά και απαίτηση να γίνει θεσμός και τακτικά.

Η COMMERCIAL UNION Κύπρου εισάγει διεθνή αμοιβαία κεφάλαια στην Κύπρο

Η Commercial Union Κύπρου, μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες Γενικού Κλάδου του τόπου και μέλος του διεθνούς Ασφαλιστικού Συγκροτήματος CGU, πρωτοπορεί στην Κυπριακή Ασφαλιστική Αγορά επεκτείνοντας τις προσφερόμενες υπηρεσίες της πέραν από τις παραδοσιακά ασφαλιστικές στον ευρύτερο χρηματοοικονομικό τομέα εισάγοντας στην Κύπρο τα διεθνή αμοιβαία κεφάλαια Commercial Union Privilege Portfolio.

Η Commercial Union Privilege Portfolio είναι εταιρία επενδύσεων μεταβλητού κεφαλαίου και θεωρείται, σύμφωνα με τη σχετική Κοινοτική Οδηγία, σαν Οργανισμός Συλλογικών Επενδύσεων σε Κινητές Αξίες (Ο.Σ.Ε.Κ.Α.) έχοντας έδρα το Λουξεμβούργο. Σήμερα το Privilege Portfolio περιλαμβάνει 27 διαφορετικά Κεφάλαια (Funds) με χωριστή διαχείριση σύμφωνα με το χαρακτήρα και τους επενδυτικούς στόχους του καθενός από αυτά. Η δομή αυτή, γνωστή με τον όρο Umbrella Fund, προσφέρει μεγάλη ποικιλία επενδυτικών επιλογών, καθότι το Κεφάλαια που περιλαμβάνει καλύπτουν τις πιο σημαντικές Κεφαλαιαγορές και νομίματα σ' όλο τον κόσμο. Τα διάφορα Κεφάλαια επενδύουν είτε σε Μετοχές (Equity Funds) είτε σε Ομόλογα (Bond Funds) ή σε διαθέσιμα (Reserve Funds).

Το Privilege Portfolio έχει σαν υπόβαθρο τη δύναμη και οικονομική ευρωστία της CGU, του μεγαλύτερου διεθνούς Ασφαλιστικού Συγκροτήματος της Βρετανίας, που είναι το αποτέλεσμα της πρόσφατης συγχώνευσης των δύο μεγάλων Ασφαλιστικών Εταιριών Commercial Union και General Accident. Η κεφαλαιουχική αξία του Συγκροτήματος ξεπερνά τα \$15 δισ.,

ενώ το σύνολο των υπό διαχείριση κεφαλαίων είναι πέραν των \$110 δισ.

Η εταιρία διαχείρισης του Privilege Portfolio, η Commercial Union Investment Management Ltd, είναι προσηλωμένη στα ψηλότερα πρότυπα επαγγελματισμού και εξυπηρέτησης πελατών. Βασισόμενη στο άρτια εξειδικευμένο και έμπειρο προσωπικό της στον τομέα των επενδύσεων έχει έμπρακτα αποδείξει την υπεροχή της τόσο σε αναλύσεις διεθνών αγορών όσο και σε αποδόσεις Κεφαλαίων υπό διαχείριση. Με ένα δίκτυο εξειδικευμένων επενδυτικών γραφείων στρατηγικά τοποθετημένων σ' όλο τον κόσμο είναι σε θέση να ενεργεί εκμεταλλευόμενη τις συνεχώς μεταβαλλόμενες δυνατότητες των διεθνών αγορών.

Η παγκοσμιοποίηση της οικονομίας και η ραγδαία ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου που παρατηρείται τα τελευταία χρόνια σαν αποτέλεσμα των φιλελευθεροποιήσεων στη διακίνηση εμπορευμάτων και υπηρεσιών παρέχουν αυξανόμενη ελευθερία και ευκαιρίες στους επενδυτές. Η εντυπωσιακή πρόοδος στις επιστήμες, την τεχνολογία και τις τηλεπικοινωνίες έχει σαν αποτέλεσμα την αυξημένη δυνατότητα πρόσβασης σε περισσότερους χώρους, άτομα και κοινωνίες σ' όλο τον κόσμο παρά ποτέ. Επενδυτικές ευκαιρίες αναπτύσσονται συνεχώς με τη δημιουργία νέων, αλλά και τη διεύρυνση υφιστάμενων αγορών και ακόμη νέες ευκαιρίες δημιουργούνται με τις μεταβαλλόμενες τάσεις και νομοθεσίες.

Η Ευρωπαϊκή πορεία της Κύπρου θα ανοίξει αναπόφευκτα τις δυνατότητες εκείνες και στον Κύπριο επενδυτή στο σύντομο μέλλον. Οι κυπριακές επιχειρήσεις υπηρεσιών θα πρέπει να είναι σε θέση να αντιμετωπίσουν τις προκλήσεις



που βρίσκονται μπροστά τους. Αυτό ακριβώς είναι που η Commercial Union φιλοδοξεί σήμερα να επιτύχει με την κίνησή της αυτή.

Στο παρόν στάδιο, τα Αμοιβαία Κεφάλαια της Commercial Union Privilege Portfolio θα προσφέρονται μόνο σε δικαιούχους επενδυτές όμως μη μόνιμους κατοίκους της Κύπρου, υπεράκτιες εταιρίες, Ασφαλιστικές και Επενδυτικές Εταιρίες καθώς και Κυπρίους του εξωτερικού.

Στα Κεντρικά Γραφεία της Commercial Union στη Λευκωσία, έχει δημιουργηθεί μια Μονάδα Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών που θα είναι σε θέση να παρέχει υπηρεσίες σε άτομα και εταιρίες που θα ήθελαν να εκμεταλλευτούν τις απεριόριστες δυνατότητες των επενδύσεων στις διεθνείς κεφαλαιαγορές μέσω των Αμοιβαίων Κεφαλαίων της Privilege Portfolio. Η Μονάδα αυτή υποστηρίζεται από την εμπειρία και τους ειδικούς του Συγκροτήματος CGU/ Commercial Union σ' όλο τον κόσμο και ακόμη είναι συνδεδεμένη μέσω ηλεκτρονικών υπολογιστών με τα Κεντρικά Γραφεία της CUPP στο Λουξεμβούργο καθιστώντας δυνατή την άμεση και με ύψιστη ακρίβεια και εμπιστευτικότητα εκτέλεση των οδηγιών των πελατών της. Θα έχει επίσης άμεση ηλεκτρονική πρόσβαση σε αναλύσεις διεθνών χρηματαγορών, εκτιμήσεις χαρτοφυλακίων επενδύσεων και ημερήσιες διακυμάνσεις των τιμών των Κεφαλαίων.

Το Συγκρότημα Πανευρωπαϊκής και φέτος στην CYSERV '98

Για 4η συνεχή χρονιά το Συγκρότημα Πανευρωπαϊκής έκανε την εμφάνισή του στην Έκθεση Υπουργών Cyserv '98, η οποία άνοιξε τις πύλες της στις 8 Οκτωβρίου 1998 στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο. Σε κοινό περίπτερο παρουσιάστηκαν όλες οι εταιρίες του Συγκροτήματος, δηλ. Πανευρωπαϊκή, Interamerican, Φιλική, Euroinvestment and Finance και Φιλοκτηματική.

Τα εγκαίνια τέλεσε ο πρόεδρος της Δημοκρατίας κ. Γλαύκος Κληρίδης παρουσία πολλών επισήμων και καλε-

στη φωτογραφία ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας κ. Γλαύκος Κληρίδης, ο Υπουργός Εμπορίου, Βιομηχανίας και Τουρισμού κ. Ρολάνδης, ο πρόεδρος και Γενικός Διευθυντής της ΟΕΒ κ.κ. Πίττας και Περίδης, ο εκτελεστικός πρόεδρος της Φιλικής κ. Κυριάκος Χριστοφής, ο εκτελεστικός αντιπρόεδρος της Interamerican κ. Ντίμης Μιχαηλίδης, ο Γενικός Διευθυντής της Πανευρωπαϊκής κ. Πόλυς Μιχαηλίδης, ο Γενικός Διευθυντής της Interamerican κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης και ο Γενικός Διευθυντής κ. Σταύρος Δαβερώνας.

σμένων. Ο πρόεδρος Κληρίδης επισκέφθηκε το περίπτερο της Πανευρωπαϊκής, όπου ανώτατοι αξιωματούχοι των εταιριών τον καλωσόρισαν και τον ενημέρωσαν για τα πρωτοποριακά προγράμματα και τη δραστηριότητα των εταιριών του συγκροτήματος Πανευρωπαϊκής.

Στο μοντέρνο και εντυπωσιακό περί-

πτερο της Πανευρωπαϊκής, η ασφαλιστική εταιρία Interamerican, πρώτη στον τομέα ασφαλειών Ζωής, Ατυχημάτων και Υγείας και η Φιλική ασφαλιστική πρώτη στους Γενικούς Κλάδους είχαν την ευκαιρία να ενημερώσουν τους επισκέπτες για τα σύγχρονα και ολοκληρωμένα ασφαλιστικά τους προγράμματα.



Η INTERAMERICAN τιμά και συγχαίρει

Συνεχίζοντας να πρωτοπορεί και να εκπλήσσει τους συνεργάτες της η Interamerican, η μεγαλύτερη Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής, Υγείας και Ατυχημάτων, προκήρυξε ενιάμηνο διαγωνισμό παραγωγής με έπαθλο ένα πολυτελέστατο Saab convertible αξίας Λ.Κ. 50.000.

Ο διαγωνισμός στον οποίο συμμετείχε όλο το δυναμικό πωλήσεων της εταιρίας έληξε χθες με πανηγυρική τελετή κατά την οποία έγινε η απονομή του μεγάλου επάθλου.

Το διαγωνισμό κέρδισε ο συνεργάτης της εταιρίας κ. Γιώργος Μούζουρος από τη Λάρνακα.



Στη φωτογραφία ο Εκτελεστικός Πρόεδρος Νίκος Κ. Σιακόλας παραδίδει τα κλειδιά του πολυτελέστατου αυτοκινήτου στο μεγάλο νικητή.



METROPOLITAN INSURANCE Συνεργασία Metropolitan & Investec Guinness Flight

Σε συνάντηση χρηματοοικονομικών παραγόντων του τόπου μας που πραγματοποιήθηκε στις 18 Νοεμβρίου στο Ξενοδοχείο Forum, ανακοινώθηκε η έναρξη της συνεργασίας της Ασφαλιστικής Εταιρίας Metropolitan και της Investec Guinness Flight. Η Investec Guinness Flight είναι από τους μεγαλύτερους εξειδικευμένους ξένους οργανισμούς οι οποίοι ειδικεύονται στη διαχείριση διεθνών επενδύσεων εκ μέρους ιδιωτών, εταιριών και άλλων οργανισμών. Για το

σκοπό αυτό εργοδοτεί 70 επαγγελματίες επενδυτές. Η Μετροπόλιταν Ασφαλιστική αντιπροσωπεύοντας την Investec Guinness Flight θα προωθεί τα επενδυτικά σχέδια της Investec Guinness Flight σε δικαιούχα άτομα στην Κύπρο και στο εξωτερικό και όπως ελπίζεται σύντομα και στον Κύπριο επενδυτή όταν φιλελευθεροποιηθεί η διακίνηση ξένου συναλλάγματος από και προς την Κύπρο. Χορηγός της εκδήλωσης ήταν η Saphire Stockbrokers Ltd.

EuroLife ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ Διακρίσεις Ασφαλιστικών Αντιπροσώπων EuroLife

Σε ειδική τελετή που διοργάνωσε η Ασφαλιστική Εταιρία EuroLife βράβευσε τους Ασφαλιστικούς Αντιπροσώπους της που πέτυχαν στις σχετικές εξετάσεις και έγιναν κάτοχοι του Διπλώματος in Life Insurance Marketing.

Οι 33 Ασφαλιστικοί Αντιπρόσωποι που μετά από διετή φοίτηση στο Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου πέτυχαν τη διάκριση αυτή, ετοιμάζονται για την κατάκτηση του επίσημου τίτλου Fellows στο Αμερικανικό Πρόγραμμα Επαγγελματικής Κατάρτισης LUTC.



Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από τη συνάντηση.



Στη φωτογραφία οι διακριθέντες Ασφαλιστικοί Αντιπρόσωποι μαζί με τον Γενικό Διευθυντή Δρ. Ανδρέα Κρητιώτη και τον Διευθυντή Πωλήσεων και Μάρκετινγκ κ. Γιάννη Βιολάρη.

Μέσα στο πλαίσιο της συνεχούς επιμόρφωσης του Δικτύου Πωλήσεων, η Ασφαλιστική Εταιρία EuroLife πραγματοποίησε παγκύπριο σεμινάριο στο Ξενοδοχείο Forum Intercontinental.

Το Παγκύπριο Σεμινάριο πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία με τη συμμετοχή 250 και πλέον ασφαλιστικών αντιπροσώπων και μέλη του Διοικητικού Προσωπικού της Εταιρίας. Στόχος της συνάντησης ήταν οι ανερχόμενες εξελίξεις στην ασφαλιστική βιομηχανία και στον ευρύτερο χρηματοοικονομικό χώρο.



Η LIBERTY LIFE στην έκθεση "Παιδί '98"

Η Liberty Life συμμετείχε με δικό της περίπτερο στην έκθεση "Παιδί '98" που έγινε με μεγάλη επιτυχία μεταξύ 19-22/11/98 στη Διεθνή Έκθεση. Το περίπτερο της Liberty Life είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν εκατοντάδες γονείς και να ενημερωθούν για τα προγράμματα της Εταιρίας και ειδικά για το σπουδαστικό πρόγραμμα Lifestyle Studies. Στα παιδιά μοιράστηκαν αναμνηστικά δωράκια. Στην κλήρωση που έγινε το βράδυ της Κυριακής και είχαν σαν έπαθλο παραμονή μια εβδομάδα σε Ξενοδοχείο στην Κύπρο για δύο άτομα αξίας ΛΚ300, κέρδισε το τυχερό δελτίο γνωριμίας το οποίο συμπλήρωσε η κ. Κωνσταντίνα Κωνσταντίνου από τους Αγίους Τριμίθιας.

Η φωτογραφία είναι από την επίσκεψη στο περίπτερο της Liberty Life του Υπουργού Δικαιοσύνης και Δημόσιας Τάξης κ. Νίκου Κόση, ο οποίος τέλεσε τα εγκαίνια της έκθεσης.

METROPOLITAN INSURANCE

Διάλεξη για τα Συνεργατικά Πιστωτικά Ιδρύματα

Η Metropolitan Insurance βρέθηκε και πάλι στο επίκεντρο της πρωτοπορίας με τη διοργάνωση της ανοικτής διάλεξης με θέμα ΤΟ ΔΙΑΜΟΡΦΟΥΜΕΝΟ ΤΡΑΠΕΖΟΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ "ΤΟΠΙΟ" ΚΑΙ Η ΘΕΣΗ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΙΚΩΝ ΠΙΣΤΩΤΙΚΩΝ ΙΔΡΥΜΑΤΩΝ ΜΕΣΑ Σ' ΑΥΤΟ. Η διάλεξη, της οποίας εισηγητής ήταν ο εξ Ελλάδος κ. Μάνος Τσικογιαννόπουλος, απευθυνόταν προς τα Συνεργατικά Πιστωτικά Ιδρύματα και σκοπό είχε την κατατόπιση και ενημέρωση των παρευρισκομένων για τις ασφαλιστικές υπηρεσίες που μπορούν να προσφέρουν στους πελάτες τους διευρύνοντας έτσι το φάσμα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών τους. Στο τέλος της διάλεξης, η οποία στέφθηκε με επιτυχία μετά τη μεγάλη ανταπόκριση που έτυχε εκ μέρους των Συνεργατικών Πιστωτικών Ιδρυμάτων, η Metropolitan δεξιώθηκε τους καλεσμένους της.



ΦΙΛΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΛΤΔ

Ενημερωτικό πρόγραμμα προσωπικού Φιλικής Ασφαλιστικής

Η Φιλική Ασφαλιστική, δίνοντας πάντα ιδιαίτερη σημασία στη συνεχή επιμόρφωση και ανάπτυξη του προσωπικού της, πραγματοποίησε στις 24 Οκτωβρίου 1998 σε συνεργασία με την Academy of Grooming & Modelling επιμορφωτικό πρόγραμμα με θέμα "Επαγγελματική Συμπεριφορά".



Στη φωτογραφία η ομάδα του προσωπικού που παρακολούθησε το σεμινάριο και η κα Νίκη Λαζαρίδου, ιδρύτρια της Academy of Grooming & Modelling.

Εκπαιδευτικό σεμινάριο Διοικητικού Προσωπικού και Αντιπροσώπων Φιλικής Ασφαλιστικής



Στη φωτογραφία ο εκτελεστικός πρόεδρος της Φιλικής κ. Κυριάκος Χριστοφής μαζί με τα στελέχη και τους αντιπροσώπους της Εταιρίας που συμμετείχαν στο σεμινάριο.

Μέσα στα πλαίσια της εκπαιδευτικής της πολιτικής που στοχεύει στη συνεχή ανάπτυξη της αποδοτικότητας του ανθρώπινου δυναμικού, η Φιλική Ασφαλιστική πραγματοποίησε πρόσφατα στο ξενοδοχείο Atlantica Bay στη Λεμεσό, εξειδικευμένο σεμινάριο με θέμα: "Improving Business Performance".

Το σεμινάριο περιλάμβανε θέματα επικοινωνίας, διοίκησης και εξυπηρέτησης πελατών. Τα θέματα ανέπτυξε ο Δρ. Πάρης Ανδρέου, Διευθύνων Σύμβουλος της Management & Marketing Consultants International.



της. Επίσης αναφέρει στην επιτυχημένη πορεία των εργασιών της Εταιρίας η οποία έχει σταθεροποιηθεί μετά από 4 χρόνια εργασιών και πορεύεται προς την κερδοφορία με φιλόδοξα σχέδια περαιτέρω ανάπτυξης και επέκτασης των εργασιών της.

Τη Δευτέρα 30/11/98 πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Χίλτον Έκτακτη Γενική Συνέλευση των μετόχων της LIBERTY LIFE. Στη Συνέλευση ψηφίστηκαν ομόφωνα δύο Ειδικά Ψηφίσματα. Το πρώτο ψηφίσμα αφορούσε παράταση στο χρόνο εξάσκησης των δικαιωμάτων αγοράς μετοχών (Share Options) και το δεύτερο αφορούσε την εισαγωγή νέου σχεδίου δικαιωμάτων αγοράς μετοχών (Share Options) για τους ασφαλιστικούς συνεργάτες της Εταιρίας.

Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Ντίνος Κιττής επεξήγησε τη σπουδαιότητα του θεσμού των Share Options ο οποίος συνάδει με τη φιλοσοφία ίδρυσης της LIBERTY LIFE που θέλει τους συνεργάτες και το προσωπικό της να είναι και μέτοχοι

ΕΠΕΙΔΗ
ΤΑ ΕΝ ΟΙΚΩ ΣΑΣ
ΜΑΣ ΑΦΟΡΟΥΝ...



ΟΙ ΤΕΧΝΙΚΟΙ ΜΑΣ ΠΑΝΤΑ ΣΤΗΝ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΣΑΣ

Η ΤΕΧΝΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ της EUROSOS ASSISTANCE καταργεί τις γραφειοκρατικές διαδικασίες του κλάδου ζημιών και τοποθετεί σε νέες βάσεις τη σχέση με τους πελάτες σας.

Ένα πλήρες δίκτυο ειδικευμένων τεχνικών είναι διαθέσιμο 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο, για να επισκευάσει γρήγορα, σωστά, για λογαριασμό της εταιρίας σας και - το κυριότερο - χωρίς εκταμίευση χρημάτων από τον ασφαλισμένο, οποιαδήποτε ζημιά καλύπτεται από το ασφαλιστήριο συμβόλαιο. Το μόνο που χρειάζεται είναι...ένα τηλεφώνημα. Με την ΤΕΧΝΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ, προσθέτετε αξία στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο και έχετε τη δυνατότητα περιορισμού του κόστους των ζημιών χάρη στα προκαθορισμένα τιμολόγια της EUROSOS ASSISTANCE. Επιπλέον, η εταιρία μας εποπτεύει τις εργασίες και εγγυάται για την ποιότητά τους.

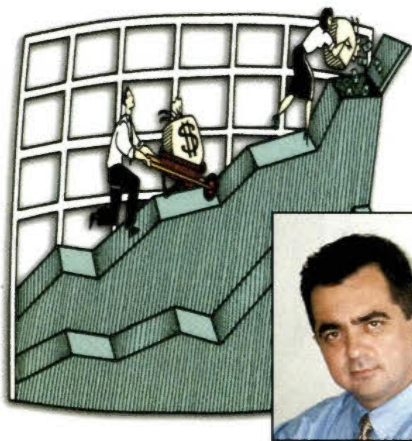
Το αποτέλεσμα: Πελάτες απόλυτα ικανοποιημένοι και...με μικρότερο κόστος! Σαν αυτούς που θέλετε κι εσείς!

Με την ΤΕΧΝΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ,
η Eurosos Assistance...κατ' οίκον!



**EUROSOS
ASSISTANCE**

με την εγγύηση του Ομίλου MAPFRE



Αισιόδοξοι προβληματισμοί για τους ασφαλιστές

Γράφει ο Κώστας Παπανικολάου
Επιθεωρητής Πωλήσεων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ



χώρο και να γίνονται κακοί κήρυκες στην αγορά. Νέες στρατολογήσεις δύσκολα γίνονται έως καθόλου.

Θα παρατηρήσουμε τα ποσοστά προσέλευσης νέων συνεργατών να μειώνονται δραματικά από χρόνο σε χρόνο, προβληματίζοντας τους managers, οι οποίοι μπροστά στον κίνδυνο των συνεπειών από τη μη επίτευξη του συνήθως ανέφικτου στόχου τους πέφτουν σε σοβαρά λάθη, αφού πιέζουν τους συνεργάτες να φέρουν αιτήσεις ακόμη και "πεθαμένων", με αποτέλεσμα από τη μία η παραγωγή να ακυρώνεται με τις γνωστές συνέπειες και από την άλλη η

Εάν ρίξουμε μια ματιά πίσω από τους κωδικούς, θα "ανακαλύψουμε" ότι στο βωμό της όποιος παραγωγής, υπάρχουν άνθρωποι που πουλάνε ασφάλειες σαν δεύτερο ή τρίτο επάγγελμα, αποκαλώντας τον εαυτό τους ασφαλιστικό σύμβουλο. Το πιο σημαντικό όμως απ' όλα είναι να βάλεις στο μικροσκόπιο τον χρόνο απασχόλησης του ασφαλιστή. Πώς μιλάμε για κύρος, ανεξαρτησία, και ελεύθερο χρόνο, όταν τον βλέπουμε να εργάζεται 10-15 και 20 ώρες την ημέρα, Σάββατα, Κυριακές, Χριστούγεννα, Πάσχα, αργίες, νύχτα και μέρα; Είναι ο μόνος επαγγελματίας με αυτό το ωράριο, σε μία

εποχή που για καλύτερες συνθήκες ζωής γίνονται τεράστιοι αγώνες, όπως και για 35 ώρες εβδομαδιαίας απασχόλησης. Είναι ο άνθρωπος που "επιβάλλεται" να τρέξει αμέσως μόλις τον φωνάξει ο πελάτης. Και είναι αυτός που τον κατάντησαν να καυχιέται επειδή βλέπει ελάχιστα έως καθόλου τα παιδιά του ή επειδή δεν πήγε διακοπές για να ξεκουραστεί, στο βωμό πάντα της όποιος παραγωγής. Είναι ο άνθρωπος που δεν έχει χρόνο για τίποτα άλλο. Καμιά προσωπική ζωή, κανένα Σαββατοκύριακο, καμία ψυχαγωγία. Και μιλάμε για ποιότητα ζωής, για επιτυχία, για ευτυχία, για

οικογένεια, για θεσμούς, για κοινωνική καταξίωση.

Και ερωτώ. Είναι ΕΡΓΟ αυτό που κάνει ο ασφαλιστής ή ΠΑΡΕΡΓΟ; Δώστε εσείς την απάντηση. Τι πρότυπα μπορεί να δημιουργήσει ο τρόπος λειτουργίας του; Δεν ξέρω άλλον επαγγελματία να εργάζεται με αυτό τον καταστροφικό για την εικόνα του τρόπο.

Ας μην ξεχνάμε ότι μπορεί επισήμως να λέγεται ασφαλιστικός σύμβουλος, αλλά δεν παύει στη συνείδηση των περισσότερων ανθρώπων να θεωρείται και να τοποθετείται στην ίδια κατηγορία μ' έναν πλασιέ. Αυτή είναι η εικόνα του ασφαλιστή σήμερα και αυτό το έργο που παράγει. Τι πρότυπο αποτελεί για έναν νέο που τον βλέπει να τρέχει μέρα - νύχτα αγχωμένος για να κάνει παραγωγή, χωρίς ψυχαγωγία, ελεύθερο χρόνο, οικογένεια και προπάντων χωρίς καμία κατοχύρωση για τη δουλειά που παράγει;



απεγνωσμένη συμπεριφορά του ασφαλιστή να δυσφημεί το ήδη ετοιμόρροπο επάγγελμα και τον τραυματισμένο θεσμό.

Οι managers πρέπει επιτέλους με τη βοήθεια της εταιρίας να δώσουν στον ασφαλιστή να καταλάβει ότι η ουσία της δουλειάς του είναι να κάνει συμβόλαια. Συμβόλαια που διατηρούνται και μένουν. Ο ασφαλιστής δεν πληρώνεται για να μπαινοβγαίνει στα γραφεία ούτε για να κάνει δημόσιες σχέσεις και διαφήμιση, που τις περισσότερες φορές την κάνει λάθος κι αυτή. Δεν πληρώνεται για να ασχολείται με τα προβλήματα του ενός και του άλλου ούτε για να κλείνει δύο ραντεβού την εβδομάδα. Δεν αμείβεται για να πουλάει "προστασία" στον πελάτη. Ο πελάτης προστατεύεται όταν υπογράφει το συμβόλαιό του. Οι εταιρίες χρειάζονται κερδοφόρους ασφαλιστές και όσες ενέργειες δεν φέρνουν χρήματα δεν πρέπει να γίνονται.

Σήμερα, λίγο πριν από τον 21ο αιώνα, που οι εξελίξεις ρέουν δυναμικά και αναπάντεχα, όλοι στο χώρο μας προσπαθούν να γιγαντωθούν με διάφορες κινήσεις επιδιώκοντας μία θετική παρουσία στην ασφαλιστική αγορά.

Η γιγάντωση της κάθε εταιρίας εξαρτάται κατά κύριο λόγο από το μέγεθος και τις ικανότητες του δικτύου πωλήσεων και προπάντων των Ασφαλιστικών Συμβούλων στους οποίους αναφερόμαστε σήμερα και για τους οποίους δεν φαίνεται να είναι πολλοί αυτοί που πραγματικά ενδιαφέρονται για το μέλλον τους. Αλήθεια, πόσο βλέπεται ο θεσμός, η αγορά, το επάγγελμα, όταν η εικόνα του ασφαλιστή πηγαίνει από το κακό στο χειρότερο;

Χρόνια και χρόνια ακούω τα ίδια και τα ίδια. Για τη μεγαλοπρέπεια του επαγγέλματος, τη ραγδαία κοινωνική του άνοδο, το κύρος, την ανεξαρτησία, τη δύναμη, την ασφάλεια, τον ελεύθερο χρόνο και άλλα. Πόσο αλήθεια είναι όλα αυτά; Με ποιον τρόπο αποδεικνύεται; Λυπάμαι, πραγματικά λυπάμαι, γιατί εάν δούμε με ψυχραιμία, διαχρονικά, την πορεία και την εξέλιξη του ασφαλιστή, θα διαπιστώσουμε δυστυχώς το αντίθετο. Τι θα δούμε; Στρατιές ασφαλιστών να μετακινούνται αναγκαστικά από εταιρία σε εταιρία χάνοντας ό,τι με ιδρώτα ετών είχαν αποκτήσει μέχρι εκείνη τη στιγμή και μαζί τους παιδιά και οικογένειες να φθάνουν σε σημεία οριακά ακόμη και για την επιβίωσή τους και κάποιοι άλλοι σταθεροί να "στριμώχνονται" σε δύσκολες "νέες πρακτικές και συμβάσεις".

Ποιος νοιάζεται τώρα για την κατοχύρωση της παραγωγής ή την κατοχύρωση του επαγγέλματος;

Θα δούμε επίσης νέους ασφαλιστές να αποχωρούν απογοητευμένοι από το

είναι αναμφισβήτητη μεγαλύτερη και προπάντων ποιοτική.

Χρειάζονται λοιπόν νέοι όροι στο παιχνίδι. Ας επιδιώξουμε την ποιότητα με νέους τρόπους, γιατί μόνο αυτή θα μας στηρίξει. Οι εποχές άλλαξαν. Για να υπάρχει υγιές δίκτυο μακροπρόθεσμα, πρέπει όλοι να σκύψουν πάνω από τον ασφαλιστή και ν' αλλάξουν νοοτροπίες, φιλοσοφίες, θεωρίες και πρόσωπο.

Το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι πράγματι μοναδικό. Μπορεί να προσφέρει πολύ περισσότερα, ακόμη κι από αυτά που κατηγορηματικά αμφισβητούνται στο παρόν κείμενο. Μπορεί ο ασφαλιστής να απολαμβάνει τα πάντα, μπορεί ναιώθει ασφάλεια, μπορεί να χαιρέται τα αγαπημένα του πρόσωπα, μπορεί να βγάζει πολλά χρήματα και το επάγγελμά του πραγματικά να αποκτήσει το ΚΥΡΟΣ που του λείπει.

Όμως οι σημερινές αναχρονιστικές νοοτροπίες, κατευθύνσεις, τακτικές, συνήθειες και "στρατηγικές" είναι αναγκαίο να εκλείψουν και να σχεδιαστούν νέες σύγχρονες σταθερές δομές που θα αναβαθμίσουν το επάγγελμα και θα προσελκύσουν νέους στο χώρο.

Και αν μου επιτρέπετε μία μικρή και

τοληρή παρατήρηση: Χρόνια τώρα βλέπω κάποιους, (ευτυχώς λίγους) δήθεν "ηγέτες" χωρίς απολύτως καμία συγγένεια και συναισθηματική ανάμειξη με τους ασφαλιστές, καμουφλαριζόμενοι πίσω από άχρωμους τίτλους ή πολιτικούς προστάτες προσφέρουν απλόχερα την ασχετοσύνη και τον κακό τους εαυτό, οδηγώντας τα δίκτυα και τους ασφαλιστές σε επαγγελματικό μαρασμό. Καιρός να αντικατασταθούν και να αξιολογηθούν νέοι άνθρωποι για να σηκώσουν ψηλά το μεγάλο οικοδόμημα της ιδιωτικής ασφάλισης, που πραγματικά πονάνε ασφαλιστές και θεσμοί να προχωρήσουν σε ψηλότερα επίπεδα τις τόσο απαραίτητες υπηρεσίες του κλάδου μας.

Οι ασφαλιστές μας αξίζουν καλύτερη μεταχείριση... και δικαιούνται να είναι αισιόδοξοι τώρα που η εποχή γίνεται "χρυσή εποχή" για επαγγέλματα σαν το δικό τους...

Υ.Γ.: Ο Κώστας Παπανικολάου είναι στον ασφαλιστικό χώρο από το 1982, εργαζόμενος ως ασφαλιστής ή κοντά στον ασφαλιστή, ως ασφαλιστής, unit manager, Δ/ντής Υπ/στήματος, Επιθεωρητής Πωλήσεων, εργαζόμενος και αγωνιζόμενος με ήθος και αξιοπρέπεια.

Και αν μου επιτρέπετε μία μικρή και

ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE



- Αίθουσες συνεδριάσεων 20-300 ατ.
- Σύγχρονες οπτικοακουστικές εγκαταστάσεις
- 184 δωμάτια
- 12 σουίτες
- Κήπος 50 στρεμ.
- Γήπεδα τένις
- Μπάσκετ
- Μίνι γκολφ
- Παιδική χαρά
- Θαλάσσια σπορ
- Γυμναστήριο
- Σάουνα
- Υδρομασάζ

ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ
ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ



POSEIDON S.A. Hotel and Tourism Enterprises
Leptokaria - Pierias • GR 600 63 • Fax: 31.680
Tel.: (30-352) 31.602 - 31.624 - 31.646 - 31.668

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΒΑΖΕΙ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΤΟΝ 21ο ΑΙΩΝΑ

ΔΟΥΛΕΥΕΤΕ ΜΙΑ ΖΩΗ ΓΙΑ ΝΑ ΣΑΣ ΚΛΗΡΟΝΟΜΗΣΕΙ Η ΕΦΟΡΙΑ;

Προστατεύει για πάντα απο το φόρο κληρονομιάς και γονικής παροχής

ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ

Ο ΠΙΟ ΣΙΓΟΥΡΟΣ ΚΛΗΡΟΝΟΜΟΣ ΕΙΝΑΙ Η ΕΦΟΡΙΑ

Για κάθε περιουσία η Εφορία θα πάρει φόρο Κληρονομιάς ή φόρο Γονικής Παροχής, σίγουρα και υποχρεωτικά. Τα ποσά των φόρων είναι στις περισσότερες περιπτώσεις δυσβάσταχτα. Οι Κληρονόμοι (παιδιά, σύζυγοι) πρέπει να πληρώσουν για να γίνει δικό τους το μερίδιο της περιουσίας που κληρονομούν. Αν δεν έχουν; Ή θα πουλήσουν την περιουσία βιαστικά, άρα σε χαμηλές τιμές, ή θα καταφύγουν σε ασύμφορο δανεισμό. Και στις δύο περιπτώσεις μπορεί να εξανημαστούν οι κόποι μιας ζωής.

ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ, ΜΙΑ ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΟΥ ΠΛΗΡΩΝΕΙ ΤΗΝ ΕΦΟΡΙΑ ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑΣ Ή ΓΟΝΙΚΗΣ ΠΑΡΟΧΗΣ

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ, κάνοντας ακόμη μια φορά τομή στον ασφαλιστικό χώρο, προσφέρει την ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ, ένα πρόγραμμα σύγχρονο και ρεαλιστικό, που ανταποκρίνεται στις πραγματικές ανάγκες των σημερινών ανθρώπων. Είναι το πρόγραμμα που πληρώνει όλους τους φόρους Κληρονομιάς ή Γονικής Παροχής και αφήνει ακέραια την περιουσία σε αυτούς που πραγματικά τη δικαιούνται.

Η ΕΦΟΡΙΑ ΟΧΙ ΜΟΝΟ ΔΕΝ ΚΛΗΡΟΝΟΜΕΙ ΑΛΛΑ... ΠΛΗΡΩΝΕΙ ΚΙ ΟΛΑΣ

Τα ασφαλιστικά για το πρόγραμμα ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ εκπίπτουν, σύμφωνα με το Νόμο, από το φορολογητέο εισόδημα κι έτσι η Εφορία πληρώνει κι όλας.

ΟΣΟ ΜΙΚΡΟΤΕΡΑ ΤΑ ΠΑΙΔΙΑ ΤΟΣΟ ΠΙΟ ΑΝΑΓΚΑΙΑ Η ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ

Όσο τα παιδιά είναι ανήλικα, δεν έχουν σχεδόν καμιά δυνατότητα να πληρώσουν την Εφορία. Αλλά και μεγαλύτερα να είναι τα παιδιά, δεν είναι πάντα σίγουρο ότι μπορούν να πληρώσουν. Γι' αυτό η ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ είναι εξ' ίσου αναγκαία σε μεγάλους αλλά και σε νέους ανθρώπους.

ΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΟ ΜΠΟΡΟΥΝ ΝΑ ΤΟ ΠΛΗΡΩΝΟΥΝ ΟΙ ΚΛΗΡΟΝΟΜΟΙ

Οι μελλοντικοί κληρονόμοι έχουν τη δυνα-

τότητα να προστατέψουν την περιουσία πληρώνοντας οι ίδιοι τα ασφαλιστικά. Έτσι κάποτε θα αποκτήσουν την περιουσία καθαρή.

ΤΙ ΕΝΝΟΟΥΜΕ ΟΤΑΝ ΛΕΜΕ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ (ΚΑΙ Η ΟΠΟΙΑ ΦΟΡΟΛΟΓΕΙΤΑΙ)

Η Εφορία είναι Κληρονόμος σε όλη την ακίνητη, αλλά και κινητή περιουσία του σημερινού ανθρώπου.

- Σπίτια (μονοκατοικίες, διαμερίσματα)
- Εξοχικά σπίτια
- Οικόπεδα
- Καταστήματα
- Ονομαστικές Μετοχές
- Ομολογίες
- Προσωπικές καταθέσεις
- Περιεχόμενο θυρίδων Τραπεζών
- Αυτοκίνητα
- Σκάφη

ΔΩΡΕΑΝ ΕΚΤΙΜΗΣΗ ΤΗΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ

Αμέσως μόλις εκδηλωθεί το ενδιαφέρον, η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ προβαίνει στην εκτίμηση της περιουσίας. Έτσι ο καθένας μπορεί να ξέρει ποια είναι η περιουσία του σήμερα και πόσος είναι ο φόρος Κληρονομιάς ή Γονικής Παροχής.

ΜΙΑ ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ με το νέο πρόγραμμα ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ, καθώς και τα άλλα της προγράμματα, βάζει την ιδιωτική ασφάλιση στον 21ο αιώνα. Όχι πια ασαφή και "όμοια" προγράμματα, αλλά προγράμματα απόλυτα συγκεκριμένα, ρεαλιστικά, που ανταποκρίνονται στις ανάγκες των σύγχρονων ανθρώπων, στις απαιτήσεις, στις προσδοκίες, στα όνειρά τους.

ΚΑΙ Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΠΛΗΡΩΝΕΙ ΑΜΕΣΩΣ

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ πιστεύοντας στον άνθρωπο και μέσα στα πλαίσια της φιλοσοφίας της για πρόθυμη, φιλική, ανθρώπινη και γρήγορη εξυπηρέτηση, πληρώνει αμέσως, χωρίς νομικισμούς και δικολαβίστικες ερμηνείες. Έτσι κατοχυρώνει το ύψιστο δικαίωμα να υπάρχει συνέχεια σε κάθε οικογένεια, κάθε χρονική στιγμή.

ΚΑΠΟΙΕΣ ΑΠΑΝΤΗΣΕΙΣ ΣΕ ΠΙΘΑΝΑ ΕΡΩΤΗΜΑΤΑ

ΕΡΩΤΗΣΗ: Πόσο διαρκεί η κάλυψη για το φόρο Κληρονομιάς;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ: Η κάλυψη για το φόρο Κληρονομιάς είναι ισόβια, κατά συνέπεια σας βγάζει για πάντα από το άγχος μεταβίβασης των περιουσιακών σας στοιχείων.

ΕΡΩΤΗΣΗ: Πόσο διαρκεί η ασφάλιση για το φόρο Γονικής Παροχής;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ: Η διάρκεια της ασφάλισης του φόρου Γονικής Παροχής εξαρτάται αποκλειστικά από σας και τα σχέδιά σας για το μέλλον.

ΕΡΩΤΗΣΗ: Τι γίνεται στην περίπτωση που λόγω μόνιμης ολικής ανικανότητας δεν μπορούν να πληρωθούν άλλο τα ασφαλιστικά;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ: Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ αναλαμβάνει να καταβάλει τα ασφαλιστικά για λογαριασμό του ασφαλιζόμενου.

ΕΡΩΤΗΣΗ: Τι γίνεται αν προστεθούν και άλλα περιουσιακά στοιχεία μετά την υπογραφή του συμβολαίου ή αν πουληθεί μέρος αυτών;

ΑΠΑΝΤΗΣΗ: Η ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ επιτρέπει την αύξηση ή τη μείωση του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου ανάλογα με την αύξηση ή μείωση των περιουσιακών στοιχείων.

ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

- Απευθυνθείτε σήμερα στον Ασφαλιστή της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ για το πρόγραμμα ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ, σε οποιοδήποτε υποκατάστημα της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ σε όλη την Ελλάδα.
- ή επικοινωνήστε με την ειδική υπηρεσία της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ για το πρόγραμμα ΚΛΗΡΟΝΟΜΙΑ, στα τηλέφωνα: 68.44.892, 68.45.938.



ΣΤΑ ΑΔΙΕΞΟΔΑ ΤΩΝ ΑΛΛΩΝ... Η ΑΡΑΓ ΔΙΝΕΙ ΤΗ ΛΥΣΗ

γιατί πάνω από μισό αιώνα τώρα η ΑΡΑΓ ασφαλιζει τα μέλη της σ' όλη την Ευρώπη με Νομική Προστασία και δίνει λύσεις σε κάθε σύγκρουση, τραυματισμό, ή παράβαση με το αυτοκίνητο, καθώς και σε κάθε διαφορά με τον εργοδότη, τον έμπορο, ή τον απασχολούμενο.

Ασφαλιζόμενος στην ΑΡΑΓ επενδύετε σε μια διεθνή εταιρία, **ΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ** στη Νομική Προστασία.

Σε μας δεν θα υποστείτε σε καμμία περίπτωση τις συνέπειες μιας ενδεχόμενης "σύγκρουσης-συμφερό-

των", που προκύπτει όταν η ίδια ασφαλιστική εταιρία ασκεί ταυτόχρονα με τη Νομική Προστασία και άλλους κλάδους.

Η ΑΡΑΓ πληρώνει σε όλη την Ευρώπη για λογαριασμό των μελών της τις αμοιβές των δικηγόρων της επιλογής τους, τα λοιπά δικαστικά έξοδα, καθώς και την δαπάνη του αντιδίκου.

Η ΑΡΑΓ ξέρει και μπορεί να προσφέρει τη Νομική Προστασία δίνοντας λύση σε κάθε πρόβλημα των μελών της, γρήγορα, σίγουρα και μεθοδικά.



ΑΡΑΓ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
ΑΘΗΝΑ: ΦΕΙΔΙΠΠΙΔΟΥ 2, 115 26 ΑΘΗΝΑ, ΑΜΠΕΛΟΚΗΠΟΙ
ΤΗΛ.: 7759626 - 7752833. FAX: 7710807
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ 9, ΤΗΛ.: (031) - 517021
ΠΑΤΡΑ: ΠΑΤΡΕΩΣ 63 - 65, ΤΗΛ.: (061) - 275211



Ενα μαζί σας!

ΤΟ ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΜΑΣ

● ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Ανώνυμη Ελληνική Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων. Ιδρύθηκε το 1980, και κύριος μέτοχός της είναι η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ της Ελλάδας, ενώ - με μικρό ποσοστό - συμμετέχουν Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις κάθε βαθμού. Σήμερα είναι μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες της χώρας που, με συνεχή κερδοφορία από την ίδρυσή της, συνδυάζει με μοναδικό τρόπο την πολύτιμη εμπειρία της, με τη σύγχρονη αντίληψη της ασφάλισης, δημιουργώντας τα πλέον σύγχρονα ασφαλιστικά προγράμματα.

● ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.

Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής και Υγείας. Ιδρύθηκε το 1987 από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ της Ελλάδας και την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Ιδρυτικό μέλος της Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Συνεργασίας AGRI BENEFITS NETWORK, αποτελεί σήμερα, μαζί με την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, την τρίτη σε μέγεθος και την πρώτη σε αξιοπιστία και φερεγγυότητα ελληνική ασφαλιστική δύναμη. Από το 1996 είναι μέλος του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Ποιότητας (E.F.Q.M.). Σήμερα, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ διαθέτουν ένα από τα μεγαλύτερα δίκτυα πωλήσεων που καλύπτει κάθε γωνιά της ελληνικής επικράτειας και εξυπηρετεί άμεσα κάθε ασφαλιστική ανάγκη.

Η ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΜΑΣ

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ έχουν σαν βασική τους φιλοσοφία την ικανοποίηση των αναγκών και των προσδοκιών του πελάτη, βελτιώνοντας διαρκώς τις διαδικασίες και τις δομές τους, και παρέχοντας τα πιο ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προγράμματα και υπηρεσίες, με άριστη ποιότητα και άψογη εξυπηρέτηση.

ΠΟΡΕΙΑ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

Με στόχο την αύξηση του μεριδίου αγοράς, με διατήρηση της ηγετικής θέσης στον αγροτικό χώρο και τη δυναμική



διείσδυση στον αστικό χώρο, καθώς και την επέκταση των εργασιών στη Βαλκανική και Ευρωπαϊκή αγορά, οι δύο εταιρίες προχωρούν στην υλοποίηση των πλάνων δράσης σύμφωνα με τον επιχειρησιακό σχεδιασμό.

- Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ μπαίνει στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.
- Και οι δύο εταιρίες προχωρούν σε πλήρη αυτοματοποίηση των εργασιών για την ταχύτερη και καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών.
- Δημιουργούν εταιρία συνεκμετάλλευσης ασφαλιστικών μηχανογραφικών εφαρμογών με την Intrasoft.
- Δημιουργούν Εταιρία Υγείας, σε συνεργασία με την Εμπορική Κεφαλαίου, την Εμπορική Metrolife και εξειδικευμένους Managers εσωτερικού και εξωτερικού.

γασία με την Εμπορική Κεφαλαίου, την Εμπορική Metrolife και εξειδικευμένους Managers εσωτερικού και εξωτερικού.

- Συμμετέχουν σε εταιρίες εξειδικευμένων υπηρεσιών, όπως η AUDATEX HELLAS για την ηλεκτρονική πραγματογνωμοσύνη των ζημιών του κλάδου αυτοκινήτων.
- Σκοπεύουν στην εξαγορά υγιών χαρτοφυλακίων άλλων εταιριών Γενικών Κλάδων και Ζωής.
- Συμμετέχουν σε μεγάλους Ευρωπαϊκούς Οργανισμούς (AGRI, ARINA)
- Επενδύουν στη συνεχή εκπαίδευση του προσωπικού και των συνεργατών πωλήσεων.
- Αξιοποιούν κατά τον καλύτερο τρόπο το τεράστιο δίκτυο συνεργατών, υλοποιούν το Bancassurance και συνεργάζονται αποδοτικά με τις άλλες εταιρίες του Ομίλου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ.
- Δημιουργούν νέα ασφαλιστικά προγράμματα προσαρμοσμένα απόλυτα στις ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου, με ανταγωνιστικό κόστος και άριστη ποιότητα.

ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΜΑΣ

Συγκριτικό πλεονέκτημα των δύο εταιριών είναι και το ευρύτατο δίκτυό τους, με μεγάλη διασπορά σε όλη την Ελλάδα. Σήμερα λειτουργούν:

- 8 περιφερειακές μονάδες της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ στις πόλεις Αθήνα - Θεσ/νίκη - Καβάλα - Λάρισα - Ιωάννινα - Πάτρα - Ηράκλειο - Αγρίνιο
 - 100 γραφεία της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ σε όλη την Ελλάδα
 - 437 καταστήματα - θυρίδες της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ
 - 261 Ιδιωτικά Πρακτορεία
 - 140 Πρακτορεία Αγροτικών Συνεταιριστικών Οργανώσεων
 - 2.300 Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
- Ενα δίκτυο δυναμικό, συνεχώς ανανεούμενο, πλήρως ενημερωμένο και εκπαιδευμένο με την υποστήριξη της πλέον σύγχρονης τεχνολογίας.

Συγχρόνως, οι εταιρίες δημιουργούν

- Ένα πρωτοποριακό σύστημα αυτοματοποίησης όλων των εργασιών, με στόχο την ταχύτερη εξυπηρέτηση των πελατών.
- Νέες, πρωτοποριακές μεθόδους προώθησης των πωλήσεων μέσω direct mail, call center και σύγχρονων μορφών bancassurance.
- Πρότυπα Γραφεία Πωλήσεων
- Μηχανογραφικές Εφαρμογές υποστήριξης κάθε μορφής δικτύου
- Σύγχρονα, ευέλικτα, κατανοητά και εύκολα προωθούμενα πακέτα ασφαλιστικών προγραμμάτων.

ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΟΜΙΛΟΥ Α.Τ.Ε.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ - μέλη του Ομίλου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ της Ελλάδας, διαθέτουν, μαζί με τα ασφαλιστικά προγράμματα, και τα πλέον σύγχρονα χρηματοοικονομικά προϊόντα των εταιριών του Ομίλου όπως Πιστωτικές Κάρτες VISA, Αμοιβαία Κεφάλαια, Leasing και συμβουλευτικές υπηρεσίες Χρηματοπιστηρίου, παράλληλα με ποικίλα Τραπεζικά Προϊόντα.

Και αυτό είναι μόνο η αρχή. Με την ολοκλήρωση της συνεργασίας όλων των εταιριών του Ομίλου, θα δημιουργηθεί ένα άριστο σύστημα εξυπηρέτησης στα πλαίσια του Ομίλου.

Οι δύο εταιρίες υπογράφουν μια πλήρη, ολοκληρωμένη και εξειδικευμένη γκάμα ασφαλιστικών προϊόντων, που αναλυτικά έχουν ως εξής:

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΜΑΣ

Πρόκειται για προγράμματα Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας, από τα πιο σύγχρονα της αγοράς. Τα προγράμματα αυτά απευθύνονται σε:

- Κατοίκους των μεγάλων πόλεων και της υπαίθρου
 - Ελεύθερους επαγγελματίες, εργαζόμενους στον εμπορικό, βιομηχανικό, επιστημονικό, αγροτικό τομέα και γενικά
 - Δραστήριους ανθρώπους που θέλουν να εξασφαλίσουν το εισόδημά τους και την οικογένειά τους από απρόβλεπτους κινδύνους (ασθένειες, ατυχήματα, θάνατος, γήρας)
- Επώνυμα προγράμματα της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ είναι τα γνωστά και καθιερωμένα στην αγορά:

ΑΝΟΙΞΗ. Ειδικό πρόγραμμα για την ασφάλιση των αγροτών και των απασχολούμενων σε συναφείς εργασίες.

SUPER ΠΑΙΔΙΚΟ. Πρόγραμμα για την ασφάλιση και εξασφάλιση των παιδιών.

ΧΡΥΣΟ ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΣΥΝΤΑΞΗΣ. Απευθύνεται σε όλους όσους προβλέπουν ότι οι συντάξεις τους δεν θα επαρκούν για να καλύπτουν τις μελλοντικές ανάγκες δια-

βίωσης.

ΧΡΥΣΟ ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΣΥΝΤΑΞΗΣ και ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ. Συμπληρώνει τη σύνταξη κάθε ατόμου και συγχρόνως εξασφαλίζει την οικογένειά του.

ΧΡΥΣΟ ΒΙΒΛΙΑΡΙΟ ΥΓΕΙΑΣ. Για νοσηλεία υψηλού επιπέδου στην Ελλάδα και το Εξωτερικό.

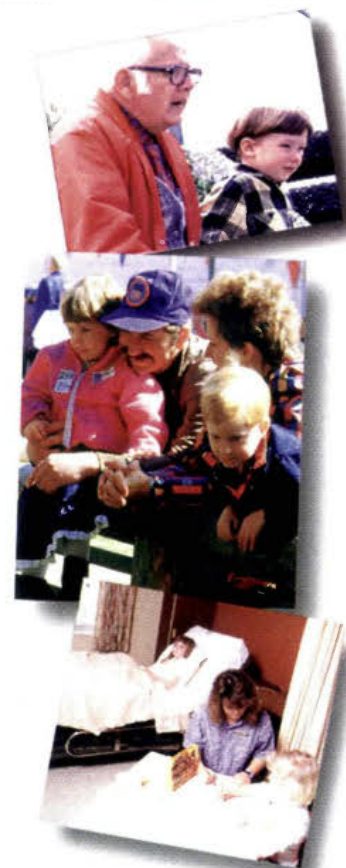
ΙΣΟΒΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΜΙΚΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ενός και 2 ατόμων **ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΠΙΒΙΩΣΗΣ ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΑΠΛΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ**

AGROLIFE ASSISTANCE. Πρόγραμμα πλήρους και άμεσης ταξιδιωτικής και ιατρικής βοήθειας για ακόμα πιο αποτελεσματική προστασία.

ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ. Για εφάπαξ εξασφάλιση με εφάπαξ ασφάλιστρο. Αφορά σε ένα πολυδιάστατο ασφαλιστικό - επενδυτικό πρόγραμμα που προσφέρει ταυτόχρονα αποταμίευση - επένδυση και ασφαλιστική κάλυψη.

Τα προγράμματα της Αγροτικής Ζωής καλύπτουν επίσης: 1. Ανικανότητα για εργασία από ατύχημα ή ασθένεια, 2. Απώλεια εισοδήματος, 3. Νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη μέσω του Χρυσού Βιβλιαρίου Υγείας, 4. Προσωπικά Ατυχήματα.

Όλα τα ασφαλιστικά προγράμματα μπορούν να αγοραστούν και με αυτόματη αναπροσαρμογή των καλύψεων και ασφαλιστρών.



ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ: ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΜΑΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ

● **ΦΩΤΙΑΣ.** Ασφαλίζονται τα κινητά και ακίνητα περιουσιακά στοιχεία, από πυρκαγιά και άλλους συμπληρωματικούς κινδύνους, όπως: έκρηξη, βραχυκύκλωμα, μετάδοση πυρκαγιάς από γειτονικά δάση, συστάδες δένδρων, σεισμό, τρομοκρατικές ενέργειες, στάσεις, απεργίες, κακόβουλη βλάβη, πλημμύρα, σπάσιμο σωληνώσεων ύδρευσης, ή κεντρικής θέρμανσης, ανεμοθύελλα, κλοπή, αστική ευθύνη, κ.λπ.

● **ΑΠΩΛΕΙΑΣ ΜΙΚΤΩΝ ΚΕΡΔΩΝ.** Καλύπτονται τα πάγια έξοδα, όπως ενόικια, μισθοί, κ.λπ., που αδυνατεί να καταβάλει μια επιχείρηση μετά από καταστροφική πυρκαγιά, καθώς και τα διαφυγόντα κέρδη από την προσωρινή διακοπή της λειτουργίας της.

● **“ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ”.** Είναι ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης του επαγγελματικού χώρου που καλύπτει φωτιά, σεισμό, πλημμύρες, τρομοκρατικές ενέργειες, αστική ευθύνη κ.λπ.

● **“ΝΕΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑ”.** Είναι ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης της κατοικίας (κτίριο και περιεχόμενο) από φωτιά και συμπληρωματικούς κινδύνους, καθώς επίσης η πλήρης κάλυψη της οικογένειας από Αστική Ευθύνη και Προσωπικό Ατύχημα.

● **ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ.** Προγράμματα ασφάλισης κάθε φορτίου μεταφερόμενου με οποιοδήποτε μέσον (πλοίο, αυτοκίνητο, σιδηρόδρομο, αεροπλάνο, ταχυδρομείο κ.λπ.) από ή προς οποιοδήποτε μέρος του κόσμου, σύμφωνα με τις διεθνώς αναγνωρισμένες ρήτρες ασφάλισης.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ

● **Ατομικές:** Καλύπτουν θάνατο, μόνιμη ολική και μερική ανικανότητα, πρόσκαιρη ανικανότητα, ιατροφαρμακευτικές δαπάνες, νοσοκομειακό και χειρουργικό επίδομα.

● **Ομαδικές:** Καλύπτουν θάνατο, μόνιμη ολική και μερική ανικανότητα από ατύχημα, απώλεια εισοδήματος, νοσοκομειακή περίθαλψη, νοσοκομειακό επίδομα, επίδομα ανάρρωσης, ιατροφαρμακευτικές δαπάνες από ασθένεια και ατύχημα.

● **Πρόγραμμα Μετακίνησης:** Το πρόγραμμα καλύπτει τον ασφαλισμένο και την οικογένειά του για τροχαίο ατύχημα κατά τη μετακίνησή τους, είτε με το αυτοκίνητό τους είτε με οποιοδήποτε άλλο μεταφορικό μέσο.

ΒΑΣΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ 1997	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	15.088,0 Εκ. Δρχ.	16.921 Εκ. Δρχ.
ΚΕΡΔΗ	605,6 Εκ. Δρχ.	1.938,5 Εκ. Δρχ.
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	6.554,5 Εκ. Δρχ.	13.464,4 Εκ. Δρχ.
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	49.255,3 Εκ. Δρχ.	24.209,3 Εκ. Δρχ.
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	58.899,7 Εκ. Δρχ.	43.836,7 Εκ. Δρχ.

βάση, κατά τη διάρκεια του ταξιδιού τους.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ:

Ασφαλιζονται αυτοκίνητα όλων των αστικών κατηγοριών, καθώς επίσης αγροτικά οχήματα, οχήματα ειδικού τύπου, μοτοσυκλέτες, μοτοποδήλατα για κινδύνους, όπως σωματικές βλάβες τρίτων, υλικές ζημιές τρίτων, αστική ευθύνη κλέπτου, σωματικές βλάβες επιβαινόντων, πυρκαγιά, ολική και μερική κλοπή, ίδιες ζημιές, τρομοκρατικές ενέργειες, ζημιές από θεομηνίες κ.λπ. Επίσης η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ εκδίδει δωρεάν στους ασφαλισμένους της Πράσινη Κάρτα, σε περίπτωση που θα ταξιδέψουν στο εξωτερικό.

Παρέχονται επίσης καλύψεις: ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ και ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ σε συνεργασία με την ΕΛΠΑ.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΣΚΑΦΩΝ

ΑΝΑΨΥΧΗΣ: Ασφαλιζεται κάθε σκάφος αναψυχής, μηχανοκίνητο ή ιστιοπλοϊκό, ενόσω βρίσκεται στη θάλασσα, σε μαρίνες, λιμένες, αποβάθρες ή στην ξηρά, συμπεριλαμβανομένης και της ανέλκυσης ή καθέλκυσης του. Καλύπτεται η απώλεια ή ζημιά του σκάφους, η αστική ευθύνη έναντι τρίτων, καθώς και οι επιβαίνοντες, για απώλεια ζωής από ατύχημα, για έξοδα ιατροδικαστικών εξετάσεων και επίσημων ερευνών καθώς και για δικαστικά έξοδα.

ΑΛΙΕΥΤΙΚΩΝ: Ασφαλιζονται επαγγελματικά σκάφη αλιείας για θαλάσσιους κινδύνους, φωτιά - έκρηξη, βίαιη κλοπή, κεραυνό, σεισμό, έκρηξη ηφαιστείου, πρόσκρουση, προσάραξη, αμέλεια πληρώματος, πειρατεία.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΠΛΗΡΩΜΑΤΩΝ ΠΛΟΙΩΝ

Με την ασφάλιση αυτή καλύπτεται το ποσό της απαλλαγής (DEDUCTIBLE) του P-I CLUB, αλλά και ολόκληρο το ποσό των ευθυνών του πλοιοκτήτη.

ΚΑΛΥΨΕΙΣ:
ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ: Θάνατος, Έξοδα μεταφοράς σορού και κηδείας. Ολική Διαρκής Ανικανότητα, Μερική Διαρκής Ανικανότητα, Πρόσκαιρη Διαρκής Ανικανότητα, Νοσοκομειακή Περίθαλψη, Εξωνοσοκομειακή Περίθαλψη.

ΑΣΘΕΝΕΙΑΣ: Νοσοκομειακή περίθαλψη, Εξωνοσοκομειακή Περίθαλψη, Αποζημίωση ασθένειας.

ΠΑΛΙΝΝΟΣΤΗΣΗΣ/ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΤΗ: Από Ατύχημα, από ασθένεια, έξοδα αποστολής αντικαταστάτη, καθώς και για κάθε άλλη περι-

πτωση που θα συμφωνηθεί με Ειδικούς Όρους.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΦΥΤΙΚΟΥ ΤΟΜΕΑ

Η Αγροτική Ασφαλιστική είναι η μόνη εταιρία που ασκεί αυτές τις ασφάλισεις στην Ελλάδα. Με τα ασφαλιστικά της προγράμματα καλύπτει: Τη φυτική παραγωγή κατά κινδύνου χαλαζόπτωσης (συμπληρωματικά του ΕΛ.Γ.Α.), τη φυτική παραγωγή, εκτός από την αντίστοιχη των δένδρων, κατά κινδύνου φωτιάς.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Με τα προγράμματα της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ασφαλιζονται ίπποι, ημίονοι, όνοι, αγελάδες, βουβάλια, ταύροι, μόσχοι, χοιρομητέρες, κάπροι, αιγοπρόβατα, τα παχυνόμενα των παραπάνω ειδών ζώων, καθώς και ορνιθοτροφεία, για ζημιές οφειλόμενες σε Θάνατο από ατύχημα ή ασθένεια, Θανάτωση με την οποία συμφώνησε η Εταιρία, στην περίπτωση ατυχήματος ή ασθένειας του ζώου. Μόνιμη ολική ακρήστευση ιπποειδών, λόγω ασθένειας ή ατυχήματος.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΚΥΛΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΥΔΑΤΟΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΩΝ

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ασφαλιζει όλες τις ζημιές που μπορεί να προκληθούν στον πλωτό εξοπλισμό των ιχθυοκαλλιεργητικών μονάδων, στον εκτρεφόμενο ιχθυοπληθυσμό σε πλωτές και χερσαίες εγκαταστάσεις (λαβράκι, τσιπούρα, πέστροφα), στους ιχθυογεννητικούς σταθμούς, στο μυδοπληθυσμό σε εγκαταστάσεις τύπου long line.

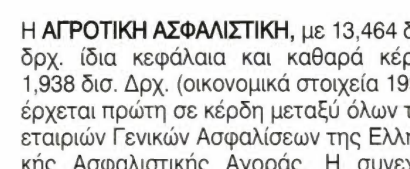
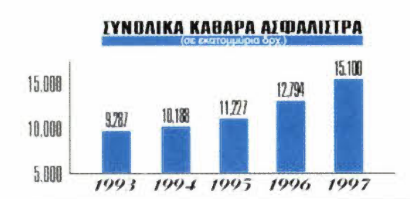


ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

- LEASING
- ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΚΑΡΤΑ
- ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

ΕΥΡΩΣΤΙΑ ΜΕ ΥΨΗΛΟ ΔΕΙΚΤΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ με ίδια κεφάλαια 6,6 δισ. Δρχ., τεχνικά αποθέματα 49,3 δισ. Δρχ. με παγκόσμιες συνεργασίες, παραγωγή ασφαλιστρών 15,1 δισ. Δρχ., κέρδη 605,6 εκ. Δρχ. (οικονομικά στοιχεία 1997), κατέχει μια από τις πρώτες θέσεις σε αξιοπιστία και σε αποζημιώσεις - παροχές.

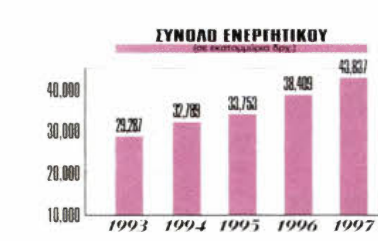


Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, με 13,464 δισ. Δρχ. ίδια κεφάλαια και καθαρά κέρδη 1,938 δισ. Δρχ. (οικονομικά στοιχεία 1997) έρχεται πρώτη σε κέρδη μεταξύ όλων των εταιριών Γενικών Ασφαλίσεων της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς. Η συνεχής κερδοφορία από το '81 έως σήμερα, καθώς και οι οικονομικοί δείκτες της εταιρίας, καταδεικνύουν την ευρωστία της. Το περιθώριο φερεγγυότητας καλύπτεται από τα ίδια εταιρικά κεφάλαια, κατά 5,6 φορές περισσότερο από ό,τι προβλέπει ο Νόμος.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, εκτός από την παροχή των πιο ολοκληρωμένων ασφαλιστικών υπηρεσιών συνεισφέρουν στο κοινωνικό σύνολο:

- Συμμετέχοντας δυναμικά στην Εθνική Οικονομία με τη συμβολή τους στην ανάπτυξη της Κεφαλαιαγοράς.
- Με την απασχόληση και εκπαίδευση μεγάλου αριθμού εργαζομένων.
- Με την ασφάλιση μεγάλων έργων και τη συμμετοχή σε εκδηλώσεις, εκθέσεις κ.λπ.
- Με ενισχύσεις φιλανθρωπικών ιδρυμά-



των, σωματείων, συλλόγων.
 • Με τη συμβολή τους στον πολιτισμό - με χορηγίες πολιτιστικών εκδηλώσεων, συνεδρίων, αθλητικών εκδηλώσεων.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ είναι οι Αποκλειστικοί Χορηγοί που εμπιστεύεται η Εθνική μας Ομάδα Μπάσκετ. Δυο μεγάλα ονόματα στο πλευρό μιας από τις καλύτερες ομάδες του κόσμου: Της Εθνικής μας Ομάδας Μπάσκετ. Υπογράφοντας τη φανέλα της



Εθνικής Ομάδας Μπάσκετ, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ,

υπογράφουν ένα ακόμη συμβόλαιο για το καλύτερο... τρίποντο εξασφάλισης και σιγουριάς.

Με την πιο ολοκληρωμένη, την πιο δυναμική, την πιο δεμένη ασφαλιστική ομάδα.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ...

...Με πελατοκεντρική φιλοσοφία, επιδιώκουν - πέραν τω επιχειρησιακών αποτελεσμάτων - την επίτευξη άριστων αποτελεσμάτων στην ικανοποίηση των εργαζομένων και τη συμβολή στο κοινωνικό περιβάλλον. Με κοινή πολιτική δικτύων. Ενιαία πολιτική επενδύσεων, Κοινή πολιτική marketing. Εφαρμογή του Bancassurance. Με πλεονέκτημα Ομίλου. Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ είναι και θα μείνουν στην Κορυφή... Μαζί.



**ΕΠΕΙΓΟΥΣΑ ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΑΣΘΕΝΟΥΣ
24ΩΡΗ ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΗ ΙΑΤΡΙΚΗ
ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ**

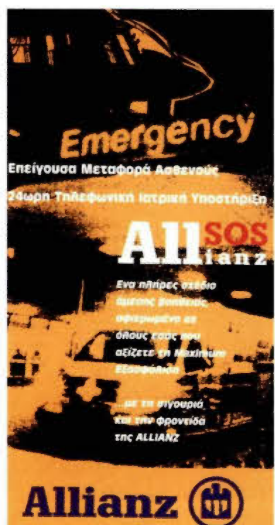
AII SOS
Ένα πλήρες σχέδιο άμεσης βοήθειας, αφιερωμένο σε όλους εσάς που αξίζετε τη Maximum Εξασφάλιση ...με τη σιγουριά και την φροντίδα της ALLIANZ

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ AII SOS;

Είναι ένα πλήρες πρόγραμμα προστασίας, που απευθύνεται σε εσάς, το σύγχρονο άνθρωπο και την οικογένειά του. Σκοπός του: Η ΑΜΕΣΗ, ΥΠΕΥΘΥΝΗ, ΚΑΙΡΙΑ αντιμετώπιση κάθε περιστατικού υγείας (επειγόντος ή μη). Οποτεδήποτε κι αν αυτό συμβεί, 24 ώρες την ημέρα, 365 ημέρες τον χρόνο, οπουδήποτε κι αν βρίσκεστε στην Ελλάδα!

ΠΩΣ ΕΙΝΑΙ ΔΥΝΑΤΟ;

Με την έναρξη της ασφάλισής σας, η Allianz σας εφοδιάζει με την ΚΑΡΤΑ



AII SOS που σας δίνει τη δυνατότητα να τηλεφωνείτε, όποτε αυτό χρειαστεί στο Ειδικό Κέντρο Άμεσης Βοήθειας. Το Κέντρο αυτό, διαθέτει δίκτυο εξαπλωμένο σε όλη την Ελλάδα. Το Κέντρο Άμεσης Βοήθειας, υποστηρίζεται από την GESA, έναν οργανισμό διεθνούς κύρους, εξειδικευμένο στην παροχή Άμεσης Βοήθειας.

ΝΑΙ ΑΛΛΑ ΣΕ ΠΟΙΟ ΒΑΘΜΟ ΜΠΟΡΩ ΝΑ ΒΡΩ ΛΥΣΗ ΣΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΜΟΥ;

* **Επείγοντα περιστατικά. Η λύση που προτείνουμε είναι πλήρης, άμεση και καιρία.**
Το Ειδικό Κέντρο Άμεσης Βοήθειας **ΑΜΕΣΑ:** Σας φέρνει σε επαφή με γιατρό κατάλληλης ειδικότητας.
ΥΠΕΥΘΥΝΑ: Αξιολογεί το περιστατικό υγείας (ατύχημα ή ασθένεια) που σας απασχολεί, σε συνεργασία με το γιατρό που είναι ήδη κοντά σας (εφόσον αυτός υπάρχει).
ΚΑΙΡΙΑ: Φροντίζει για την άμεση μεταφορά σας σε Νοσηλευτικό Ίδρυμα, σε περίπτωση που αυτή είναι αναγκαία.
ΜΕ ΟΛΑ ΤΑ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕΣΑ: Αεροπλάνο, Ελικόπτερο, Ασθενοφόρο ανάλογα με την κατάσταση της υγείας σας, με αυστηρή ιατρική δεοντολογία και υψηλές ιατρικές προδιαγραφές.

φές.
* **Και κάτι άλλο! Μη επείγοντα περιστατικά.**
Ιατρική περίθαλψη και ιατρικές συμβουλές: Έχετε κάποιο πρόβλημα υγείας και δεν μπορείτε να έρθετε σε ερθετε σε επαφή με τον οικογενειακό σας γιατρό; **Καλώντας το Κέντρο Άμεσης Βοήθειας, σε 24ωρη βάση έχετε μια πρόσθετη δυνατότητα:**
Στη διάθεσή σας βρίσκεται ΠΑΝΤΑ ΕΙΔΙΚΟΣ ΓΙΑΤΡΟΣ ο οποίος:
* Είναι σε θέση να προσφέρει δωρεάν από τηλεφώνου ιατρικές συμβουλές και οδηγίες.
* Μπορεί να σας επισκεφτεί επί τόπου (όπου κι αν εσείς βρίσκεστε), έναντι προσυμφωνημένης αμοιβής.

ΤΟ AII SOS, ΕΙΝΑΙ ΑΤΟΜΙΚΗ, Η ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΚΑΛΥΨΗ;

Και τα δύο! Το πρόγραμμα προσφέρεται τόσο σε ατομική, όσο και σε οικογενειακή βάση με μια πολύ μικρή επιβάρυνση (εύκολα θα διαπιστώσετε ότι τα οφέλη που σας προσφέρουν κοστίζουν 32 δρχ. την ημέρα για σας και 3 δρχ. για κάθε μέλος της οικογένειάς σας!)

Και κάτι ακόμα!
Συνδυάσετε το δικό σας AII SOS με ορισμένες Νοσοκομειακές Καλύψεις Allianz, και ΚΕΡΔΙΣΤΕ ΕΚΠΤΩΣΗ 33%!!

* Για δική σας διευκόλυνση, εάν το επιθυμείτε, μπορούμε να σας προσφέρουμε ΔΩΡΕΑΝ και πιστωτική κάρτα, μέσω της οποίας μπορείτε να πληρώσετε τα ασφαλιστρά σας. (...μία προσφορά της Allianz ειδικά για εσάς!) (Εναλλακτικά, μπορείτε να δώσετε πάγια εντολή πληρωμής από το λογαριασμό τραπεζικής κατάθεσής που τυχόν διατηρείτε).

ΚΑΙ ΠΩΣ ΘΑ ΑΠΟΚΤΗΣΩ ΤΟ ΔΙΚΟ ΜΟΥ AII SOS;

Ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Allianz, ο' όποιο από τα 110 Υποκαταστήματα και Γραφεία Πωλήσεων κι αν αποτανθείτε, είναι στη διάθεσή σας για περισσότερες πληροφορίες.

Στη διάθεσή σας επίσης και το Κέντρο Εξυπηρέτησης Πελατών της Allianz, Κηφισίας 124, Αθήνα, τηλ. 6997572-3.

- Επειδή ζείτε τη ζωή σας στο Maximum
- Επειδή ταξιδεύετε (οπουδήποτε στην Ελλάδα), εκπληρώνοντας τα επαγγελματικά σας όνειρα και φιλοδοξίες
- Επειδή οι ομορφίες της πατρίδας μας, σας φέρνουν στα πιο απόμακρα σημεία της.
- Επειδή κατοικείτε στους παραδείσους των ελληνικών νησιών (από τα οποία δεν υπάρχει πάντα γρήγορη πρόσβαση σε νοσηλευτικά ιδρύματα)
- Επειδή έχετε ανάγκη για λύσεις άμεσες, υπεύθυνες και καιρίες, όταν το απρόσμενο περιστατικό πλήττει την υγεία τη δική σας ή της οικογένειάς σας...

...σας αξίζει εξασφάλιση
Allianz SOS
ΑΜΕΣΗ ΙΑΤΡΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ
με τη σιγουριά και την φροντίδα της Allianz

Allianz



ΤΟ ΚΛΕΙΔΙ ΤΟΥ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟΥ ΣΑΣ ΔΑΝΕΙΟΥ

AII LOAN

Ένα νέο πρόγραμμα στήριξης και εξασφάλισης των ΔΟΣΕΩΝ του στεγαστικού σας δανείου ...με τη σιγουριά και τη φροντίδα της ALLIANZ

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ALLOAN;

Ένα πρόγραμμα ασφάλισης των τοκοχρεωλυτικών δόσεων του Δανείου σας. Ένα πρόγραμμα που απευθύνεται σε κάθε σύγχρονο οικογενειάρχη.

Με σκοπό να απαλλάξει τα μέλη της οικογένειάς του από τον "πονοκέφαλο" εξεύρεσης χρημάτων αποπληρωμής των δόσεων του δανείου σε περίπτωση που υπάρξει απώλεια ζωής.

Ένα πρόγραμμα για ανθρώπους που προνοούν και αντιμετωπίζουν έγκαιρα τις συνέπειες μιας τέτοιας δύσκολης στιγμής, εξασφαλίζοντας τα αγαπημένα τους πρόσωπα.

ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ;

Το ALLOAN είναι ένα πρόγραμμα που έχει δημιουργηθεί για να λειτουργήσει, σε περίπτωση απώλειας ζωής. Αξίζει να επισημάνουμε ότι το κόστος για το ALLOAN είναι ιδιαίτερα χαμηλό σε σχέση με άλλα ασφαλιστικά προϊόντα, γιατί ασφαλίσετε καθ' όλη τη διάρκεια αποπληρωμής του χρέους σας, μόνο τις εκάστοτε τοκοχρεωλυτικές δόσεις και όχι το συνολικό άθροισμα κεφαλαίου και τόκων. Με σταθερό ασφαλιστρο το πρόγραμμα ALLOAN αναλαμβάνει την αποπληρωμή των τοκοχρεωλυτικών δόσεων, σε μηνιαία, τριμηνιαία ή εξαμηνιαία βάση, όπως εσείς έχετε επιλέξει.

Τώρα μπορείτε να κάνετε δώρο, ένα σπίτι στην οικογένειά σας και να εξασφαλίσετε, ότι δε θα βρεθούν ποτέ στη δυσάρεστη θέση να το χάσουν σε περίπτωση απώλειας ζωής.

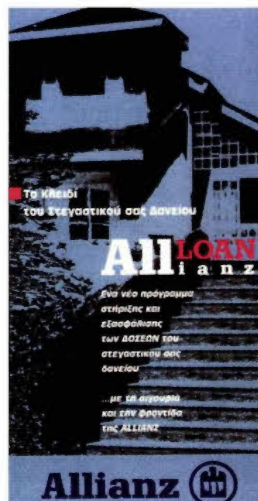
Και όλα αυτά με μια μικρή επιβάρυνση

Το ALLOAN για έναν ασφαλιζόμενο ηλικίας 35 ετών που έχει συνάψει δάνειο διάρκειας 15 ετών, με μηνιαία τοκοχρεωλυτική δόση 100.000 δρχ., είναι μια επιβάρυνση της τάξης των 3.456 δρχ. το μήνα.

Και κάτι ακόμα:

Το ALLOAN μπορεί να συνδυαστεί με όλα τα προγράμματα ασφάλισης της Allianz Ζωής. Μπορεί να εμπλουτιστεί και με μία επιπλέον κάλυψη που θα εξασφαλίσει και εσάς τον ασφαλιζόμενο από την αποπληρωμή των δόσεων του δανείου σας σε περίπτωση μόνιμης και ολικής ανικανότητάς σας για εργασία.

Με το επιπλέον ποσό των 1.340 δρχ. το μήνα (βάσει των στοιχείων του ανωτέρω παραδείγματος).



Allianz



ΠΩΣ ΜΠΟΡΕΙΤΕ ΝΑ ΤΟ ΑΠΟΚΤΗΣΕΤΕ;

Απλά, με τη συμπλήρωση μιας αίτησης στην Allianz Ζωής, χωρίς να είναι απαραίτητη η προσκόμιση αποδεικτικών στοιχείων από τον πιστωτικό οργανισμό που σας δάνεισε.
Για δική σας διευκόλυνση, εάν το επιθυμείτε, μπορούμε να σας προσφέρουμε δωρεάν και πιστωτική κάρτα, με απλουστευμένες διαδικασίες. Μέσω αυτής, μπορείτε να πληρώνετε τα ασφαλιστρά σας (...μία προσφορά της Allianz ειδικά για εσάς!)

ΚΑΙ ΜΗΝ ΞΕΧΝΑΤΕ

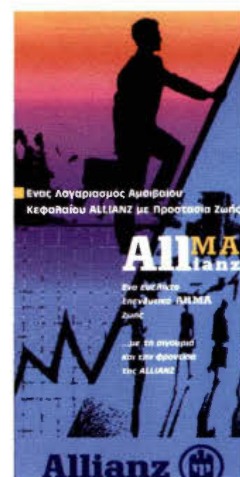
Ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Allianz σε όποιο από τα 110 Υποκαταστήματα και Γραφεία Πωλήσεων κι αν αποτανθείτε, είναι στη διάθεσή σας για περισσότερες πληροφορίες.

Στη διάθεσή σας είναι και το Κέντρο Εξυπηρέτησης Πελατών Allianz (Κηφισίας 124, Αθήνα, τηλ. 6497572-3).

- Το πρώτο βήμα έγινε με την απόκτηση δανείου για την αγορά των κινήτων ή και ακίνητων αγαθών που επιθυμείτε, για εσάς και τα αγαπημένα σας πρόσωπα.
- Τώρα ήρθε η ώρα να κάνετε ένα βήμα παραπέρα εξασφαλίζοντας τους δικούς σας από την υποχρέωση πληρωμής των δόσεων του δανείου σας σε περίπτωση που συμβεί το απρόσμενο.

ΕΝΑΣ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΑΜΟΙΒΑΙΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ALLIANZ ΜΕ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΖΩΗΣ

AII MA
Ένα ευέλικτο Επενδυτικό AII MA Ζωής ... με τη σιγουριά της ALLIANZ



ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ AII MA;

* Είναι ένας ευέλικτος επενδυτικός και αποταμιευτικός λογαριασμός Unit Linked αποτελούμενος από μερίδια Αμοιβαίων Κεφαλαίων, που παράλληλα προσφέρει και κάλυψη ζωής από κάθε αιτία. Το AII MA, είναι ένα "έξυπνο" συμβόλαιο που συνδυάζει υψηλές μεσομακροπρόθεσμες αποδόσεις και μεγάλη ασφαλιστική προστασία από την πρώτη στιγμή!

ΔΗΛΑΔΗ:

* Εσείς αποφασίζετε για το ποσό εκείνο που θέλετε να αποταμιεύετε στο Λογαριασμό Αμοιβαίων Κεφαλαίων της Allianz.
* Η επένδυσή σας στο AII MA μπορεί να γίνει με: **μία εφάπαξ καταβολή, ή με τη διαδικασία των περιοδικών καταθέσεων, μηνιαίων, τριμηνιαίων, εξαμηνιαίων ή ετήσιων, που μπορούν να αναπροσαρμόζονται όποτε εσείς το θελήσετε.**
* Για δική σας διευκόλυνση, εάν το επιθυμείτε, μπορούμε να σας προσφέρουμε ΔΩΡΕΑΝ και πιστωτική κάρτα, μέσω της οποίας μπορείτε να πληρώνετε τα ασφαλιστρά σας. (...μία προσφορά της Allianz ειδικά για εσάς!) (Εναλλακτικά, μπορείτε να δώσετε πάγια εντολή πληρωμής από το λογαριασμό τραπεζικής

κατάθεσής που τυχόν διατηρείτε).
* Επιλέγετε το Κεφάλαιο Ζωής που ανταποκρίνεται στις ανάγκες της δικής σας οικογένειας, σε περίπτωση που υπάρχει απώλεια ζωής. Το Κεφάλαιο αυτό, μπορείτε να το αναπροσαρμόζετε όποτε εσείς το θελήσετε.
Σημειώστε ότι το κεφάλαιο αυτό δίνεται ΕΠΙΠΡΟΣΘΕΤΑ του ποσού που συσσωρεύεται στον Αποταμιευτικό Λογαριασμό σας, από τις επενδύσεις σε Αμοιβαία Κεφάλαια Allianz.
* Επιλέγετε, στο ύψος που εσείς κρίνετε, τα ποσοστά εκείνα τα οποία αφορούν στις αναπροσαρμογές των ασφαλιστρω και του Κεφαλαίου Ζωής. Ετσι με το κόστος που ξεκινά από τις 300 δρχ. ημερησίως έχετε:
Σήμερα: Ευέλικτο αποταμιευτικό Λογαριασμό Αμοιβαίων Κεφαλαίων και Ασφάλεια Ζωής από την πρώτη στιγμή!
Αύριο: Ισόβια μηνιαία σύνταξη ή εφάπαξ και ασφάλεια ζωής!
...Ένα AII MA στη Ζωή σας!

ΚΑΙ ΠΩΣ "ΧΤΙΖΕΤΑΙ" Η ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΜΟΥ;

Από τη συσσώρευση των καταβολών και των αποδόσεων στο Λογαριασμό AII MA.

Σημειώστε ότι από τις καταβολές αυτές αφαιρείται: * το ασφαλιστρο που αντιστοιχεί στο Κεφάλαιο Ζωής που αναφέραμε παραπάνω * έξοδα διαχείρισης και λειτουργίας που αναλώνονται στην άριστη λειτουργία του προγράμματος. Ο Λογαριασμός AII MA εκφράζεται σε μερίδια (units) Αμοιβαίων Κεφαλαίων που έχει δημιουργήσει η Allianz ειδικά για τις μεσομακροπρόθεσμες επενδυτικές ανάγκες συνταξιοδότησης και παροχής εφάπαξ, κατά τα πρότυπα των συνταξιοδοτικών ταμείων ιδιωτικής ασφάλισης (pension funds) που χαιρούν ευρύτατης τεχνημένης εφαρμογής στην Ευρώπη και στις ΗΠΑ. Με τον τρόπο αυτό, η διαχείριση των χρημάτων σας παρακολουθείται σε καθημερινή βάση από εξειδικευμένα στελέχη του ομίλου Allianz, και η επένδυσή σας είναι συνδεδεμένη με αγορές χρημάτων είναι όπως λέμε ένας Λογαριασμός Unit Linked.
και κάτι ακόμη...

Όλο το ποσό των καταβολών σας, δίνει πρόσθετο όφελος φοροαπαλλαγής ασφαλιστρου, όπως αυτή διαμορφώνεται από το κράτος κάθε χρόνο.

ΠΟΙΕΣ ΑΛΛΕΣ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΕΧΩ ΕΠΕΝΔΥΟΝΤΑΣ ΣΤΟ AII MA;

* Μπορείτε πέρα από τις προγραμματισμένες καταβολές του προγράμματός σας, να πραγματοποιείτε καταθέσεις όποτε εσείς θέλετε στο Λογαριασμό των Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Με τον τρόπο αυτό μπορείτε να εκμεταλλευτείτε (έναντι πολύ μικρού κόστους) επενδυτικές ευκαιρίες ενισχύοντας την επένδυσή σας.
* Μπορείτε να πραγματοποιείτε αναλήψεις ρευστοποιώντας μερίδια Αμοιβαίων Κεφαλαίων του Λογαριασμού σας μετά την πρώτη τριετία οπότε και η επένδυσή σας έχει ωριμάσει.
* Οποτεδήποτε θέλετε, μπορείτε να μετατρέψετε μέρος ή όλο το ποσό του Λογαριασμού Αμοιβαίων Κεφαλαίων σε Εφάπαξ ή Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη για εσάς, με δυνατότητα μεταβίβασης της σύνταξης αυτής στη σύζυγό σας ή στα παιδιά σας, εάν και εφόσον το επιθυμείτε.

ΚΑΙ ΤΙ ΜΠΟΡΩ ΝΑ ΚΑΝΩ ΕΑΝ ΟΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΜΟΥ ΑΝΑΓΚΕΣ ΑΛΛΑ ΚΑΙ

ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΕΣ ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΑΛΛΑΞΟΥΝ;

Το AII MA είναι ένα πρόγραμμα προπάντων ευέλικτο. Με μια απλή Αίτηση Μετατροπής μπορείτε να αλλάξετε το ποσό της καταβολής ή το Κεφάλαιο Ζωής, αλλά και τα ποσοστά αναπροσαρμογής που τυχόν έχετε επιλέξει. Με άλλα λόγια, είστε σε θέση να προσαρμόσετε το AII MA στις εκάστοτε ανάγκες και προσδοκίες σας μεταβιβάζοντας το μείγμα επένδυσης και ασφάλειας.

ΤΙ ΘΑ ΣΥΜΒΕΙ ΕΑΝ ΓΙΑ ΚΑΠΟΙΟ ΔΙΑΣΤΗΜΑ ΔΙΑΚΩΦΩ ΤΙΣ ΚΑΤΑΒΟΛΕΣ ΣΤΟ AII MA;

Η ευελιξία του AII MA αφορά όλες τις περιπτώσεις. Ετσι ακόμα κι αν για κάποιο διάστημα δεν μπορείτε να πληρώσετε τις καταβολές σας, θα πιστώνεστε με τις αποφάσεις του Λογαριασμού σας, και η ασφάλιση ζωής θα παραμένει σε ισχύ για όσο διάστημα η επένδυσή σας επαρκεί για να πληρώνεται το ασφαλιστρο που αντιστοιχεί στο Κεφάλαιο Ζωής.

ΠΟΤΕ ΚΑΙ ΠΩΣ ΘΑ ΕΝΗΜΕΡΩΝΟΜΑΙ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΜΟΥ;

Δύο φορές το χρόνο (Φεβρουάριο και Αύγουστο), η Allianz θα σας ενημερώνει γραπτά για όλες τις κινήσεις του Λογαριασμού αλλά και των καταβολών που πραγματοποιήσατε.

Στα χέρια σας θα έχετε μια έκθεση με όλη την πληροφόρηση σχετικά με - τον αριθμό των μεριδίων που αγοράστήκαν υπέρ του Λογαριασμού σας αλλά και τις ημερομηνίες που έγιναν ι κινήσεις αυτές, τον αριθμό των μεριδίων που θα πιστώνουν το Λογαριασμό σας από επανεπένδυση μερισμάτων του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, το συνολικό αριθμό των μεριδίων που είναι πιστωμένα στο Λογαριασμό σας.

Με αυτά τα δεδομένα, σε καθημερινή βάση διαβιάζοντας την εφημερίδα σας, θα μπορείτε να ενημερώνεστε για
* τις αποδόσεις της επένδυσής σας,
* τη συνολική της αξία

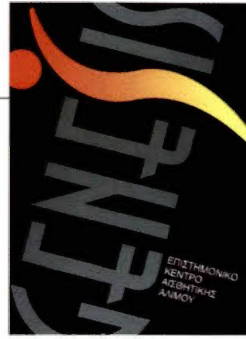
ΠΩΣ;

Απλά και μόνο παρακολουθώντας τη στήλη των Αμοιβαίων Κεφαλαίων που καταχωρείται σε όλες τις καθημερινές εφημερίδες!

ΠΟΥ ΘΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΑΠΟΤΑΝΘΩ ΓΙΑ ΝΑ ΑΠΟΚΤΗΣΩ ΚΑΙ ΕΓΩ ΤΟ ΔΙΚΟ ΜΟΥ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟ AII MA;

Τα στελέχη και οι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι της Allianz στα 110 υποκαταστήματα και γραφεία μας σε όλη τη Ελλάδα, είναι στη διάθεσή σας. Μη διστάσετε να επικοινωνήσετε μαζί τους. Στη διάθεσή σας είναι επίσης και το Κέντρο Εξυπηρέτησης Πελατών της Allianz, (Κηφισίας 124, Αθήνα, τηλ. 6997572-3).
Κάντε και εσείς το δικό σας αποταμιευτικό AII MA...

- με έναν ευέλικτο λογαριασμό Αμοιβαίων Κεφαλαίων Allianz
- τη δική σας ευέλικτη επένδυση...
- που εξασφαλίζει τους δικούς σας με επιπλέον κεφάλαιο στη δύσκολη στιγμή ένα AII MA προς...
- μια αποδοτική σύνταξη, όποτε εσείς τη θέλετε, που μεταβιβάζεται στα δικά σας πρόσωπα
- (ή και) ένα εφάπαξ ποσό στα δικά σας μέτρα



Γράφει η Κατερίνα
Κ. Κατσώνη
Αισθητικός

Πόσα ζευγάρια μάτια θέλετε να πέφτουν πάνω σας;

Πάρτε χρώματα-καλλυντικά και ... δοκιμάστε το μακιγιάζ που σας ταιριάζει!

ΟΙ ΒΑΣΙΚΟΙ ΚΑΝΟΝΕΣ ΤΟΥ ΜΑΚΙΓΙΑΖ

Το όνειρο των περισσότερων γυναικών είναι να αποκτήσουν την εμφάνιση των μοντέλων και φωτομοντέλων. Μαγεύονται από τα τέλεια κορμιά και τα αψεγάδιαστα πρόσωπα που βλέπουν στα εξώφυλλα των περιοδικών.

Παρόλο όμως που το θέλουν πολύ, δεν τολμούν ούτε να το παραδεχθούν, γιατί θεωρούν ότι δεν έχουν τα κατάλληλα προσόντα. Ωστόσο, αν δεν φιλοδοξεί κάποια κυρία να γίνει φωτομοντέλο επαγγελματικά, γιατί θέλει πολλές θυσίες, μπορεί με τη βοήθεια του σωστού μακιγιάζ να κρύψει τις ατέλειές της και να επιδείξει ένα πολύ ελκυστικό και όμορφο πρόσωπο, ανάλογο των κοριτσιών που θαυμάζει από τα περιοδικά.

Το μακιγιάζ είναι μια τέχνη που βασίζεται στην οφθαλμαπάτη. Σκοπός του είναι να αναδείξει τα όμορφα χαρακτηριστικά του προσώπου και να ατονήσει δυσμορφίες και ατέλειες.

Σήμερα θα παραθέσουμε μερικούς βασικούς κανόνες που πρέπει να τηρηθούν προκειμένου να πετύχουμε ένα επαγγελματικής τελειότητας μακιγιάζ.

1 Ενυδατώνουμε το πρόσωπο και το λαιμό με την κατάλληλη υδατική κρέμα, κάθε φορά πριν μακιγιαριστούμε. Αν δεν χρησιμοποιήσουμε υδατική βάση, το μακιγιάζ θα λιώσει, θα κάνει λεκέδες και θα πάρει πορτοκαλί απόχρωση.

2 Απλώνουμε κρέμα βάσης μόνο με τα δάχτυλα, για να έχουμε ομοιόμορφη και λεπτή κάλυψη.

3 Την κρέμα βάση την απλώνουμε σε όλο το πρόσωπο (και στα χείλη, βλέφαρα, αυτιά) και το λαιμό. Αν φορέσουμε ντεκολτέ, απλώνουμε και στην περιοχή αυτή, γιατί διαφορετικά δημιουργείται η εντύπωση ότι φοράμε

μάσκα, αφού θα δια-

φέρει το χρώμα του προσώπου από το υπόλοιπο σώμα.

Γυναίκες ασφαλιστριες ή από Διοικητικές Υπηρεσίες ασφ. εταιριών που θα επισκεφθούν το επιστημονικό κέντρο αισθητικής GENESIS θα έχουν μια έκπληξη δώρο!

4 Τονίζουμε το δέρμα που καλύπτει το κόκαλο κάτω από τα φρύδια με μια ανοιχτόχρωμη σκιά ματιών. Δεν χρησιμοποιούμε ποτέ μόνο μια απόχρωση σκιάς ματιών σε όλο το πάνω βλέφαρο γιατί δεν είναι αρκετή να αναδείξει τις καμπύλες της περιοχής των βλεφάρων. Για νεαρές ηλικίες προτιμούμε ματ αποχρώσεις. Οι περλέ αποχρώσεις ταιριάζουν σε γυναίκες μεγαλύτερης ηλικίας γιατί ξεκουράζουν το βλέμμα.

5 Χρησιμοποιούμε δύο ρουζ. Ένα ανοιχτόχρωμο που τοποθετείται ακριβώς πάνω στα ζυγωματικά και ένα πιο σκούρο που θα χρησιμεύσει σαν σκιά όταν απλωθεί στο βαθούλωμα των παρειών.

6 Τοποθετούμε μια πολύ λεπτή και διακριτική γραμμή αι-λάινερ όσο το δυνατόν πιο κοντά στη ρίζα των βλεφαρίδων. Αποφύγετε τις παχιές σκούρες γραμμές, γιατί κάνουν το βλέμμα άγριο και δυσάρεστα αφύσικο.

7 Μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε ένα ανοιχτόχρωμο μολύβι στην κορυφή του κάτω βλεφάρου, αν θέλουμε να δείχνουν τα μάτια μας μεγαλύτερα και πιο έντονα.

8 Ξεχωρίζουμε τις βλεφαρίδες με το βουρτσάκι των φρυδιών και τοποθετούμε τη μάσκα. Όχι παραπάνω από δύο στρώματα, γιατί θα κολλήσουν οι βλεφαρίδες και θα μουτζουρωθεί το μακιγιάζ.

9 Δίνουμε στα φρύδια το κατάλληλο σχήμα σύμφωνα με το σχήμα του προσώπου. Αν θέλουμε να πυκνώσουμε τα αραιά φρύδια, χρησιμοποιούμε το πινελάκι των φρυδιών και με λεπτές γραμμές τα συμπληρώνουμε με την κατάλληλη

απόχρωση σκιάς των ματιών. Αποφεύγουμε να τραβήξουμε γραμμή στη θέση των φρυδιών που λείπουν, γιατί το αποτέλεσμα είναι αντιαισθητικό και δίνει άγρια όψη στο πρόσωπο.

10 Κάνουμε το περίγραμμα των χειλιών με ένα ειδικό μολύβι για τα χείλη. Το κέρι που περιέχει το μολύβι θα συγκρατήσει το κραγιόν στη θέση του. Προσέχουμε ώστε το μολύβι να είναι μόνο ένα τόνο πιο σκούρο από το κραγιόν που θα χρησιμοποιήσουμε. Για να πετύχουμε ομοιόμορφο πάχος και χρώμα στα χείλη τοποθετούμε το κραγιόν με ένα πινελάκι.

11 Σταθεροποιούμε το πρωινό μακιγιάζ με ημιδιάφανη πούδρα και το βραδινό με ημιδιάφανη περλέ πούδρα. Αφού πουδρά-

ρουμε αφαιρούμε την περιττή πούδρα με ένα πινέλο.

12 Το βράδυ πριν κοιμηθούμε αφαιρούμε προσεκτικά κάθε ίχνος μακιγιάζ. Χρησιμοποιούμε κατάλληλο για το τύπο του δέρματος μας γαλάκτωμα και λοσιόν. Προσέχουμε ιδιαίτερα τα μάτια. Με πολύ ελαφρές κινήσεις καθαρίζουμε την εξαιρετικά ευαίσθητη αυτή περιοχή με το ειδικό ντεμακιγιάζ ματιών.

13 Τέλος, διατηρούμε σχολαστικά καθαρά τα σύνορά μας: βούρτσες, πινέλα, σφουγγαράκια. Τα βυθίζουμε σε οινόπνευμα και μετά τα αφήνουμε να στεγνώσουν μόνα τους.

Οι βασικοί κανόνες που αναφέρθηκαν

παραπάνω είναι μεν σημαντικοί, όμως πρέπει να έχουμε κατά νου ότι αυτό που κάνει το μακιγιάζ ενδιαφέρον, είναι ότι επιτρέπει στο κάθε άτομο να δοκιμάζει και να αυτοσχεδιάζει για να βρει αυτό που του ταιριάζει περισσότερο. Παρόλο που υπάρχουν κανόνες, υπάρχουν και περιθώρια για πειραματισμούς.

Ακολουθήστε, λοιπόν, αυτές τις βασικές αρχές και πειραματιστείτε πολλές φορές με το μακιγιάζ σας. Δοκιμάστε και άλλα χρώματα για να δείτε αν σας πηγαίνουν και μην περιμένετε κάποια εξαιρετική περίπτωση για να μακιγιαριστείτε.

Ακολουθήστε τις απλές συμβουλές και είμαι βέβαιη ότι πολύ γρήγορα θα δείτε πολλά ζευγάρια μάτια να πέφτουν επίμονα επάνω σας.

Γιορτή για την ομορφιά!

Το γήρας πολλοί εμίσησαν, την ομορφιά ουδέεις! Γι' αυτό και στο κάλεσμα της όμορφης Κατερίνας Κατσώνη, που μετά από ειδικές σπουδές αισθητικής δημιούργησε το δικό της χώρο ομορφιάς στον Αλιμο (Ιωνίας 136), δεν απουσίασε καμιά κυρία που ... σέβεται την ομορφιά της!

Μετά τον καθιερωμένο αγιασμό, η όμορφη Κατερίνα με το επιτελείο των συνεργατών της ξενάγησε τους καλεσμένους στις σύγχρονες αίθουσες ομορφιάς, που είναι εξοπλισμένες με τα πλέον σύγχρονα μέσα της επιστημονικής αισθητικής.

Και που σε χρόνο ρεκόρ μπορούν να προσφέρουν το... ποθητό, υγεία και ομορφιά κοντολογίς. Από τη γιορτή της ομορφιάς δεν απουσίαζε φυσικά ο όμορφος μπουφές. Γύρω του υψώθηκαν ποτήρια και ανταλλάχθηκαν ευχές για αέναη ομορφιά.



Εδώ, πλάι στην ωραία οικοδέσποινα καμαρώνει, ποιος άλλος, ο πατέρας της κ. Κατσώνης.

ΤΟ ΚΑΛΥΤΕΡΟ ΔΩΡΟ που διαρκεί έναν ολόκληρο χρόνο!



Θέλω να προσφέρω ως δώρο μία ετήσια συνδρομή στο περιοδικό **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ "ΝΑΙ"** Εσωτερικό & Κύπρος Δελχ. 7.000

Θα πληρώσω με: ταχυδρομική επιταγή τραπεζική επιταγή εισπράκτορα στο νομό Αττικής
Η επιταγή να είναι πληρωτέα προς: *Ευάγγ. Σπύρου - Φιλικής Εταιρίας 19-20 Κολωνάκι Αθήνα*

Όνομά μου: _____

Δώρο για: _____

ΕΤΑΙΡΙΑ _____

ΕΤΑΙΡΙΑ _____

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ _____

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ _____

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΟΙΚΙΑΣ _____

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΟΙΚΙΑΣ _____

ΤΗΛ. ΟΙΚΙΑΣ _____

ΤΗΛ. ΕΡΓΑΣΙΑΣ _____

ΤΗΛ. ΟΙΚΙΑΣ _____

ΤΗΛ. ΕΡΓΑΣΙΑΣ _____

Υπογραφή _____

Καλές Τέχνες, καλλιτέχνες και πορτρέτα ανθρώπων του ασφαλιστικού χώρου

Η μουσική αποτελεί ένα διεγερτικό των αισθήσεων και της φαντασίας, η ζωγραφική όμως εκφράζει τις αποχρώσεις της ψυχής.

Λεονάρντο ντα Βίντσι Οι Νεοέλληνες όμως έχουν πλήρη άγνοια σε θέματα ζωγραφικής και μουσικής, την ευθύνη βέβαια την έχουν τα εκπαιδευτικά μας προγράμματα. Μέσα σε αυτά, ουδέποτε έχει περιληφθεί το μάθημα "Αισθητική Αγωγή" με τη σοβαρή του μορφή και όχι με την υποτυπώδη και παιδαριώδη που έχει σήμερα. Σε αυτό ακριβώς το λυπηρό γεγονός οφείλεται το να μην μπορούν σήμερα οι νέοι άνθρωποι να εκτιμήσουν και να διακρίνουν μια καλή μουσική σύνθεση ή ένα καλό ζωγραφικό πίνακα και να πέφτουν έτσι θύματα μιας ανεύθυνης και καταστροφικής παραγωγής καλλιτεχνικών υποπροϊόντων. Με τέτοια ανύπαρκτη αισθητική παιδεία,

φυσικό είναι να αναγνωρίζονται σαν "δημιουργοί αξιών" άνθρωποι που, αντί να αναπτύξουν το αισθητικό κριτήριο, το διαφθείρουν και μάλιστα σε τέτοιο βαθμό, ώστε να θεωρούνται "αριστουργήματα" μερικά μουσικά και εικαστικά εκτρώματα.

Αυτή την απαράδεκτη κατάσταση έρχεται να ανατρέψει τα τελευταία χρόνια ένα ρεύμα προς ίδρυση και λειτουργία ωδείων και σχολών ζωγραφικής, ρεύμα που τείνει να αντικαταστήσει την κρατική αδιαφορία όσον αφορά τις Καλές Τέχνες. Ειδικά για τη ζωγραφική, ενδιαφέρον δείχνουν ορισμένοι δήμοι, πολιτιστικά ιδρύματα, ιδιώτες αλλά και Ανώνυμες Εταιρίες.

Στο χώρο των Ασφαλειών, αυτή η ενθαρρυντική τάση έχει ήδη κάνει την εμφάνισή της.

Συγκεκριμένα η Εταιρία "Φοίνιξ Α.Ε.Ε.Γ.Α." έχει ενθαρρύνει και έχει καλ-

λιεργήσει τα "χόμπι" και τα ταλέντα των υπαλλήλων της σε τέτοιο βαθμό ώστε να διοργανώνει κατά καιρούς εκθέσεις με την ονομασία "Πολύτεχνο" και άλλες καλλιτεχνικές δραστηριότητες εκτός εταιρίας και όπου είδαμε συμμετοχές με έργα πολλών ανθρώπων του Φοίνικα, μεταξύ των άλλων και του Διευθύνοντος Συμβούλου κ. Γ. Κώτσου και του Γενικού Διευθυντή κ. Γιάννη Βολλάρη.

Αξιόλογες όμως περιπτώσεις ταλέντων, εκτός από τον "Φοίνικα", έχουμε και στην Interamerican, στη Metrolife - Εμπορική, και σε πολλές άλλες εταιρίες, για τις οποίες θα γράψουμε στη συνέχεια της έρευνας του ΝΑΙ...

Ας αφήσουμε όμως τους ίδιους να μας μιλήσουν για τα έργα και τις ανησυχίες τους.

INTERAMERICAN



ΡΟΥΣΣΟΣ ΚΑΜΑΡΙΑΝΑΚΗΣ ΜΟΥΣΙΚΗ

"Τέχνη είναι η έμφυτη κλίση που έχει μέσα του κάθε άνθρωπος να αναζητά τη μύσή του στο όμορφο. Είναι κάτι περισσότερο από τη στεία παραγωγή όμορφων ή ακόμα εκφραστικών αντικειμένων. Σχετίζεται περισσότερο με τη δημιουργική διαδρομή, παρά με ένα συγκεκριμένο στόχο. Είναι βασικά μια διαδικασία μέσω της οποίας διερευνούμε το εσωτερικό και το εξωτερικό μας περιβάλλον και μαθαίνουμε να ζούμε με αυτά. Τέχνη κάνει ο μουσικός που συνθέτει, ο γλύπτης που μορφοποιεί το μάρμαρο, ο κηπουρός που φροντίζει τον κήπο του ή το παιδί που ζωγραφίζει τελείως σχηματικά".

Αυτά μας είπε ο κύριος Καμαριανάκης, ο οποίος ασχολείται χρόνια με την κλασική μουσική, και συνεχίζει αναλύοντάς μας τι σημαίνει η έννοια "μουσική" γι' αυτόν.

"Δεν θα ήθελα να δώσω κάποιον ορισμό, αλλά να προσδιορίσω τη μεταφυσική ουσία της μουσικής, η οποία αποτυπώνεται παρακάτω":

"Κάθε ιερή Γραφή, κάθε άγια Εικόνα, κάθε προσφερόμενη λέξη δημιουργεί το αποτύπωμα της ταυτότητας της επάνω στον καθρέφτη της ψυχής, αλλά η μουσική στέκει μπροστά στην ψυχή δίχως να δημιουργεί καμία απο-

λύτως εντύπωση ονόματος, μορφής ή του αντικειμενικού κόσμου, προετοιμάζοντας έτσι την ψυχή να αντιληφθεί το Άπειρο".

- **Είστε αυτοδίδακτος ή έχετε κάνει σπουδές;**

- Η βασική μου σπουδή είναι η κλασική μουσική στο Ωδείο Αθηνών και έχω δίπλωμα εγχόρδου. Παράλληλα όμως ασχολήθηκα με τα πνευστά όργανα, τη διεύθυνση μπάντας, τη διδασκαλία και τη φιλοσοφία της μουσικής.

- **Ποιο είδος μουσικής σας αρέσει;**

- Μου αρέσει κάθε είδος μουσικής που μιλάει στην ψυχή μου. Θέλω η μουσική να είναι πηγαία και εμπνευσμένη. Ψυχαγωγούμαι με τη συμφωνική και διασκεδάζω με τη γνήσια παραδοσιακή της πατρίδας μας, αλλά και με τη σύγχρονη μουσική στην κατάλληλη ώρα. Πρέπει να γίνεται επιλογή στη μουσική που ακούμε. Είναι γνωστό, από την αρχαιότητα ακόμα, ότι η μουσική καλλιεργεί το χαρακτήρα και βελτιώνει την ψυχική διάθεση και τη σωματική υγεία. Πειράματα σε ανθρώπινες ομάδες, αλλά και σε φυτά απέδειξαν ότι η μουσική του Μπαχ είχε θετικές επιδράσεις στην ανάπτυξή τους, σε αντίθεση με μουσική "σκληρού ροκ" που λειτούρ-

γησε αρνητικά. Εκτός αυτού η heavy metal αυξάνει την επιθετικότητα.

Σε Πανεπιστήμιο της Νέας Υόρκης υπάρχει έδρα Μουσικής Ιατρικής. Η μουσική θεραπευτική αγωγή εφαρμόζεται για τη θεραπεία όγκων, ψυχικών παθήσεων και τη βελτίωση της υγείας ατόμων με ειδικές ανάγκες.

- **Τι είναι το ταλέντο κατά τη γνώμη σας;**

- Είναι ένα θείο χάρισμα που μπορώ να πω ότι το έχουν όλοι οι άνθρωποι. Δικαίωμα στην Τέχνη όμως δεν έχουν

μόνο οι ταλαντούχοι, αλλά και οι φιλότεχνοι. Δεν πρέπει να αποφεύγουμε την προσέγγιση της Τέχνης θεωρώντας ότι δεν έχουμε ταλέντο. Δεν διαχωρίζω τους ταλαντούχους από τους φιλότεχνους. Οι ταλαντούχοι πολλές φορές παραμελούν τη χαρισματική τους ιδιότητα. Φιλότεχνοι μπορούν να είναι όλοι οι άνθρωποι γιατί η φιλοτεχνία καλλιεργείται. Κάθε άνθρωπος λοιπόν πρέπει να έχει επαφή με την Τέχνη, γιατί αυτό άλλωστε είναι το βασικό συστατικό δημιουργίας πολιτισμού.

Λυπούμαι που στον ασφαλιστικό χώρο δεν δίνονται οι ανάλογες ευκαιρίες στους ταλαντούχους και φιλότεχνους συναδέλφους για να καλλιεργήσουν τα καλλιτεχνικά τους ενδιαφέροντα χάνοντας έτσι την ευεργετική επίδραση της ενασχόλησης με την Τέχνη.

- **Πώς συνδυάζεται η ζωή του ασφαλιστικού υπαλλήλου και του μουσικού;**

- Το όνειρο της ζωής μου ήταν να γίνω μουσικός. Οι συγκυρίες όμως με έφεραν στο σταυροδρόμι της επιλογής ανάμεσα στην καριέρα του ασφαλιστικού υπαλλήλου και του μουσικού. Επέλεξα το πρώτο, γιατί μου εξασφάλιζε σιγουριά, σε αντίθεση με τη μουσική, που τη δεδομένη στιγμή το περιβάλλον ήταν αναμφίβολο και εγώ είχα ήδη δημιουργήσει οικογένεια. Με πολύ κόπο κατάφερα να συνδυάσω τις δύο αυτές φαινομενικά ασυμβίβαστες ενασχολήσεις, που έχουν όμως το κοινό

χαρακτηριστικό να είναι και οι δύο πολύ κοντά στον άνθρωπο και στην επικοινωνία. Μην ξεχνάτε ότι το αντικείμενό μου στις ασφάλειες είναι οι αποζημιώσεις. Έτσι λοιπόν ύστερα από μια παράλληλη πορεία τριάντα ολόκληρων χρόνων μπορώ να πω ότι το ένα συμπληρώνει το άλλο.

- **Ποιες ανάγκες σας ικανοποιεί η μουσική; Είναι μόνο χόμπι;**

- Η μουσική και γενικότερα η τέχνη όχι μόνο για μένα, αλλά και για ολόκληρη την οικογένειά μου είναι τρόπος ζωής. Η σύζυγός μου συμμετέχει σε χορωδία, ο ένας γιος μου ασχολείται σοβαρά με τα εικαστικά και ο άλλος είναι ήδη επαγγελματίας μουσικός με συμμετοχές στην ορχήστρα της Ε.Λ.Σ. (Εθνικής Λυρικής Σκηνής) και σε πολλές αξιόλογες ορχήστρες της χώρας μας. Μέσα από τη μουσική λοιπόν ικανοποιώ τις περισσότερες ψυχικές μου ανάγκες. Το αγαπημένο μου χόμπι είναι το ψάρεμα.

- **Κύριε Καμαριανάκη, δώστε μου το στίγμα σας, τι ακριβώς κάνετε μουσικά;**

- Διδάσκω και διευθύνω τη Φιλαρμονική του Δήμου Πετρούπολης. Συμμετέχω στην ορχήστρα Επιστημόνων Καλλιτεχνών, στην ορχήστρα και χορωδία Πειραιώς και στη Φιλαρμονική του Δήμου Αιγάλεω. Επίσης συμμετέχω στο Δ.Σ. του Δημοτικού Ωδείου Πετρούπολης και έχω διατελέσει μέλος στα Δ.Σ. της Πανελληνίου Ένωσης Μουσικών Φιλαρ-

μονικών και της Πανελληνίου Ένωσης Μουσικών Ο.Τ.Α. Συμμετέχω και στηρίζω κάθε κίνηση που αποσκοπεί στην καθιέρωση και στη διάδοση της μουσικής παιδείας στον τόπο μας. Στα άμεσα σχέδιά μου είναι η δημιουργία Ορχήστρας Καμεράτα σε συνεργασία με το Δήμο Πετρούπολης. Εδώ πιάνω και την ευκαιρία να καλέσω τις Ασφαλιστικές Εταιρίες που κάνουν πολύ αξιόλογες χορηγίες στις μεγάλες διοργανώσεις να κοιτάξουν και να βοηθήσουν και ένα άλλο χώρο, αυτό των νέων ταλαντούχων μουσικών, όπως είναι η Αθηναϊκή Συμφωνική Ορχήστρα Νέων και η Χορωδία Πειραιώς 1960, μουσικά σύνολα 100 ατόμων το καθένα, με αξιόλογη μουσική προσφορά χωρίς καμία απολύτως βοήθεια. Η Α.Σ.Ο.Ν. για παράδειγμα στεγάζεται στο υπόγειο που της παραχωρεί (προς τιμήν του) κάποιο ιδιωτικό σχολείο, ενώ με κάποια στοιχειώδη χορηγία θα ξεπερνούσε πολλά προβλήματα, αν σκεφτεί κανείς ότι τα έξοδα καλύπτονται από τα ίδια τα μέλη. Τέλος, θα ήθελα και σαν Πρόεδρος του Συλλόγου Υπαλλήλων Interamerican να ευχαριστήσω το Δ.Σ. της Ο.Α.Σ.Ε. και το Τμήμα Δημοσίων Σχέσεων της Εθνικής Λυρικής Σκηνής που δίνουν τη δυνατότητα στους ασφαλιστικούς υπαλλήλους να παρακολουθούν κάθε χρόνο τις υπέροχες παραστάσεις στο Ηρώδειο και εύχομαι να ακολουθήσουν το παράδειγμα και άλλοι φορείς.

ΚΩΝ/ΝΟΣ ΚΑΡΑΧΑΛΙΟΣ

ΣΚΙΤΣΟΓΡΑΦΟΣ - GENERALI A.E.

"Το σκίτσο είναι οικονομία έκφρασης. Λες πολλά με τόσα λίγα και, το σπουδαιότερο, ο τρίτος φαντάζεται ακόμη περισσότερα". Λέει ο κ. Καραχάλιος για τα σκίτσα που κάνει από χόμπι, έχοντας μια τάση εύθυμου σαρκασμού, για όσα συμβαίνουν γύρω του.

Και συνεχίζει:

- **Πώς ξεκίνησε η ιδέα του σκίτσου, κ. Καραχάλιο;**

- Ήταν μια εγκεφαλική δυσλειτουργία. Μια διαφορετική οπτική γωνία από τη συνηθισμένη και η έκφρασή της μέσω του σκίτσου.

- **Τι σας εμπνέει για να κάνετε ένα σκίτσο;**

- Η παρατήρηση όλων αυτών που συμβαίνουν γύρω μου.

- **Είσαστε αυτοδίδακτος;**

- Ω! Ναι!

- **Τι είναι τέχνη για σας;**

- Η ανάταση της ψυχής.

- **Πώς συνδυάζεται η ζωή του ασφαλιστικού υπαλλήλου (Διευθυντού) με τη ζωή του σκιτσογράφου;**

- Συμπληρωματικά. Η μια ζωή τρέφει με ιδέες την άλλη.



ΕΛΣΗ ΓΚΑΒΟΠΟΥΛΟΥ της ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ-ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ - ΠΟΙΗΣΗ



οδήγησε και στη φωτογραφία (όπως άλλωστε και στη ζωγραφική).

Αυτό συνέβη - εντελώς ερασιτεχνικά και με σχετικά πρωτόγονα μέσα - σε κάποια εκδρομή του δημοτικού σχολείου και μπορώ να πω ότι ολοκληρώθηκε - αποκλειστικά και μόνο σαν μέσο έκφρασης - πριν από περίπου τέσσερα χρόνια, όπου και είχα την τύχη να γνωρίσω τον άνθρωπο που μου δίδαξε την τεχνική της φωτογραφίας. Έτσι ο τόσο σημαντικός για μένα φίλος, έγινε "επίσημα" και δάσκαλός μου στη φωτογραφία. Τον ευχαριστώ και του οφείλω πάρα πολλά.

- Τι κάνει μια φωτογραφία να είναι καλλιτεχνική;

- Κάθε καλλιτεχνική φωτογραφία φέρει την προσωπική σφραγίδα του δημιουργού της. Ο κάθε άνθρωπος είναι μοναδικός άρα και το δημιούργημά του.

- Τι κάνει ένα έργο ζωγραφικής να ξεχωρίζει;

- Κάθε έργο τέχνης είναι μοναδικό, γι' αυτό και ξεχωρίζει.

Δεν αντιγράφεται και δεν επαναλαμβάνεται - ακόμα και από τον ίδιο του το δημιουργό. Ξεχωρίζει γιατί μιλάει διαφορετικά για τον καθένα μας, μας συναρπάζει, μας ταξιδεύει, μας προβληματίζει, μας ευαισθητοποιεί, μας προσφέρει το όνειρο.

- Τι είναι τέχνη κατά τη γνώμη σας;

- "Μια αγάπη με ακατάλυτο ρυθμό, ακατανίκητη σαν τη μουσική και παντοινή, γιατί γεννήθηκε όταν γεννηθήκαμε και σαν πεθαίνουμε, αν πεθαίνει, δεν το ξέρουμε ούτε εμείς ούτε άλλος κανείς". Γιώργος Σεφέρης (Τετράδιο Γυμνασμάτων).

- Πώς συνδυάζεται η ζωή του ασφαλίστικού υπαλλήλου και του καλλιτέχνη;

- Κατ' αρχήν δεν είμαι καλλιτέχνης. Είμαι ένας ασφαλιστικός υπάλληλος, που εκφράζεται στην προσωπική του ζωή έτσι όπως δεν μπορεί να εκφραστεί στην επαγγελματική του.

Απλά η τέχνη είναι για μένα τρόπος για να απελευθερώσω τον "τρομερό" κόσμο που έχω μέσα στο κεφάλι μου.

- Είναι μόνο χόμπι;

- Ναι, είναι μόνο χόμπι και ευτυχώς. Πιστεύω ότι οτιδήποτε μετατρέπεται από χόμπι σε επάγγελμα, μεταουσιώνεται, μεταβάλλεται και μεταμορφώνεται

σε κάτι ψυχρό και απρόσωπο.

Η φωτογραφία θα ήθελα να παραμείνει στη ζωή μου η "έσχατη ελπίδα", σε πείσμα όλων αυτών που συμβαίνουν γύρω μου. Θα ήθελα να παραμείνει αυτό που θα με κρατάει έξω από όλα αυτά, που με περιβάλλουν και με αφορούν αλλά και με ενοχλούν.

- Είναι συναισθηματική διέξοδος ή ευαισθησίες που δεν έχουν διέξοδο από το επάγγελμα;

- Είναι αυτά και άλλα πολλά. Η φωτογραφία είναι ένας άνεμος παράξενος, που σε οδηγεί σε μακρινά ταξίδια, με ξεκάθαρη πορεία, γαλήνιες θάλασσες και ευνοϊκούς ανέμους. Πιστεύω ότι όλη η ιστορία, είναι μια μανιώδη προσπάθεια να κρατήσω ζωντανά στη μνήμη μου τα χρώματα που με άγγιξαν και ανήκουν χρονικά στο παρελθόν. Γιατί η φωτογραφία έχει τα χρώματα της ΖΩΗΣ. Γιατί η ΖΩΗ αξίζει μόνον όταν είναι πολύχρωμη.

- Θα δημοσιεύατε ή θα εκθέτατε ποτέ τις φωτογραφίες σας;

- Πιστεύω ότι, όταν ασχολείσαι με κάποια τέχνη - επαγγελματικά ή ερασιτεχνικά - κατά βάθος σου αρέσει να "εκτίθεται".

Δεν πιστεύω ότι είναι τόσο τρομερό άλλωστε να κάνεις γνωστό ένα κομμάτι του ψυχικού σου κόσμου, που αργά ή γρήγορα φανερώνεται με διάφορους τρόπους.



ΝΙΤΣΑ ΜΟΥΣΤΑΚΑ του ΦΟΙΝΙΚΑ

ΖΩΓΡΑΦΙΚΗ

"Το ταλέντο μου στη ζωγραφική το ανακάλυψα στο Γυμνάσιο, στο μάθημα των Τεχνικών", μας λέει η κυρία Νίτσα Μουστάκα, και συνεχίζει: "Ζωγραφίζει και ο πατέρας μου, ίσως το ταλέντο να το κληρονόμησα από αυτόν".

- Τι ζωγραφίζετε;

- Κυρίως τοπία, σε φυσικές χρωματικές αποχρώσεις, με διάφορα υλικά. Δηλαδή χρησιμοποιώ λάδι, ακουαρέλα και οτιδήποτε με βοηθάει να αποδώσω καλά ένα πίνακα, ακόμη και αν αυτός ο πίνακας είναι αντίγραφο. Έχει τύχει να ζωγραφίσω μικρά κεφαλάκια με κρηγιόνια.

- Είσατε αυτοδίδακτη;

- Ναι, δεν έχω κάνει σπουδές επάνω στη ζωγραφική.

- Ποια είναι η πιο σημαντική πηγή έμπνευσης για σας;

- Το συναίσθημα, αυτή είναι η μόνη πηγή έμπνευσης για μένα.

- Τι κάνει ένα έργο τέχνης να ξεχωρίζει;

- Αυτό είναι καθαρά υποκειμενικό. Ένα έργο πρώτα ερεθίζει τα μάτια και μετά αγγίζει τον εσωτερικό σου κόσμο.

- Τι είναι τέχνη για σας;

- Είναι ένα άγγιγμα ψυχής.

- Είναι μόνο χόμπι;

- Ναι, δεν έχω πολύ χρόνο στη διάθεσή μου και από την πρωινή μου δουλειά κουράζονται πολύ τα μάτια μου.

- Πώς συνδυάζεται η ζωή του ασφαλίστικού υπαλλήλου και του καλλιτέχνη;

- Δεν συνδυάζεται, είναι δύο ανόμοια πράγματα. Το "Πολύτεχνο" του Φοίνικα είναι όμως ένα ερέθισμα που προέρχεται μέσα από την πρωινή μου δουλειά.

- Εάν η Πολιτιστική Επιτροπή του "Φοίνικα" ξανάκανε έκθεση, θα παίρνατε μέρος;

- Βεβαίως, μου αρέσει να εκθέτω έργα μου και να βλέπω την εντύπωση που κάνουν στους άλλους.

ΘΕΛΞΗ ΜΟΥΖΑΚΗ του ΦΟΙΝΙΚΑ

ΚΟΛΑΖ



- Κυρία Μουζάκη, η ιδέα να κάνετε κολάζ με αποξηραμένα φύλλα και φυτά γενικώς πώς ξεκίνησε;

- Ζωγράφιζα από τα εφηβικά μου χρόνια. Όταν έγινε στον Φοίνικα το πρώτο "Πολύτεχνο", μια έκθεση από διάφορα καλλιτεχνικά εκθέματα συναδέλφων, μου πρότειναν να κάνω μια σύνθεση με αποξηραμένα λουλούδια, εγώ αντί για σύνθεση έκανα πίνακα. Η αρχή είχε γίνει. Το αποτέλεσμα ήταν πολύ καλό και από εκεί και πέρα το κολάζ έγινε για μένα τρόπος έκφρασης.

- Ποιο είναι το καινούργιο στοιχείο που προβάλλετε;

- Το κολάζ με αποξηραμένη βλάστηση (μικροί καρποί, κλαδάκια κ.λπ.), στο φυσικό της χρώμα, επάνω σε ύφασμα ή χαρτί.

- Ποια είναι η πιο σημαντική πηγή έμπνευσης για σας;

- Εμπνέομαι από τους συνδυασμούς των χρωμάτων της φύσης, με γοητεύει η κίνηση. Έχω να κάνω με ζωντανά υλικά που κινούνται και αναπνέουν. Το γύρισμά τους στο φως ή οι αποχρώσεις τους τις διάφορες εποχές μου δημιουργούν ιδιαίτερα συναισθήματα. Ξεκίνησα με τη συλλογή λουλουδιών, φύλλων και καρπών, τα οποία αποξηραίνω στο φυσικό τους χρώμα. Στους πίνακές μου χρησιμοποιώ τα πάντα. Όλα τα φυσικά υλικά με βοηθούν για το καλό αποτέλεσμα, ακόμη και τα πιο μικρά, όπως είναι το περίβλημα των κουκουναριών, αυτή η λεπτή, διάφανη μεμβράνη

που μοιάζει με τα φτερά των εντόμων.

- Είσατε αυτοδίδακτη ή έχετε κάνει σπουδές;

- Είμαι αυτοδίδακτη.

- Τι κάνει ένα έργο τέχνης να ξεχωρίζει;

- Η αυθεντικότητά του και η επιτυχία του δημιουργού να μιλήσει στην ψυχή εκείνου που βλέπει το αποτέλεσμα.

- Πώς συνδυάζεται η ζωή του ασφαλίστικού υπαλλήλου με τη ζωή του καλλιτέχνη;

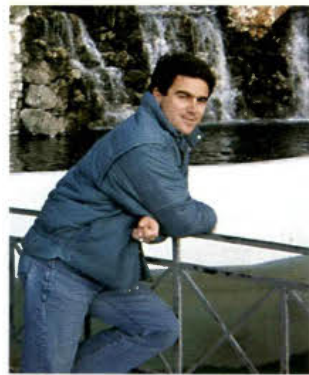
- Ζούμε σε μια εποχή που η τεχνολογία τρέχει γρηγορότερα από το χρόνο. Παρά την αλλαγή του τρόπου ζωής μας ευτυχώς εξακολουθούμε να είμαστε άνθρωποι (να τραγουδάμε, να χορεύουμε, να ανακαλύπτουμε ομορφιά και αρμονία γύρω μας). Στον Φοίνικα ασχολούμαι με αριθμούς, είμαι υπεύθυνη του τομέα Επενδύσεων της Εταιρίας, οι αριθμοί κλείνουν μέσα τους μια αρμονία, η οποία δεν έρχεται σε αντίθεση με τον ψυχισμό μου. Μετά την ένταση της πρωινής δουλειάς, έρχεται η σύνθεση και με ξεκουράζει. Είναι μια άσκηση αντιστρέψ, θα έλεγα, γιατί ξεχνιέμαι τελείως και χαλαρώνω.

- Είναι μόνο χόμπι;

- Ναι, είναι ξεκούραση, είναι δημιουργία, είναι ευχαρίστηση, όχι όμως δουλειά η οποία θα μου φέρει κέρδος. Ίσως όταν συνταξιοδοτηθώ να ασχοληθώ με τη σύνθεση επαγγελματικά.

- Το κολάζ για σας τι είναι, μια συναισθηματική διέξοδος;

- Εκτός από δημιουργία είναι και συναισθηματική διέξοδος. Μια βαλβίδα ασφαλείας, ένα ξύπνημα του παιδιού που κρύβω μέσα μου και αγωνίζομαι να μην το χάσω.



ΑΝΔΡΕΑΣ ΑΝΔΡΟΥΛΙΔΑΚΗΣ ΓΛΥΠΤΗΣ του ΦΟΙΝΙΚΑ ΠΕΡΙΦ. ΕΡΜΟΥ

“Σε κάθε δημιουργία είναι αποτυπωμένη η προσωπικότητα του γλύπτη, από κει και έπειτα πρέπει το έργο να είναι κατανοητό στο ευρύ κοινό, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι πρέπει απαραίτητα το γλυπτό να είναι κάτι συγκεκριμένο με την έννοια του κλασικού, αλλά να τραβάει το μάτι και την ψυχή αυτού που το βλέπει”.

Αυτό είναι τέχνη για τον κ. Ανδρουλιδάκη, ο οποίος ασχολείται με τη γλυπτική επάνω σε μέταλλο.

- Κύριε Ανδρουλιδάκη, πώς ανακαλύψατε ότι έχετε αυτό το ταλέντο;

- Με αρκετά παράξενο τρόπο. Έκανα κάποτε δώρο στον πατέρα μου μια ηλεκτροσυγκόλληση με την οποία προσπαθούσα να κάνω κάποιες εφαρμογές, το αποτέλεσμα ήταν να βγουν διάφορα σχέδια από το μέταλλο τα οποία μου άρεσαν πολύ. Σήμερα, η κατασκευή μπορεί να είναι ένα γλυπτό ή ένας μεγάλος πίνακας ή ένα κηροπήγιο ή οτιδήποτε άλλο.



ΣΟΦΙΑ ΧΡΥΣΟΥΛΑ του ΦΟΙΝΙΚΑ

ΑΓΓΕΙΟΓΡΑΦΙΑ

“Η Αγγειογραφία, δηλαδή η ζωγραφική επάνω σε αγγεία, είναι μια τέχνη που ζει από την αρχαιότητα. Η τεχνική από τότε μέχρι σήμερα είναι σχεδόν η ίδια. Επεξεργασία του κεραμικού ώστε να γίνει λείο, ζωγραφική με πινέλο ή λεπτό πενάκι και “ρόδα” ίδια με αυτή των αγγειοπλαστών. Το αποτέλεσμα είναι ένα πιστό αντίγραφο μουσείου”.

- Πώς ανακαλύψατε αυτό το ταλέντο;

- Εντελώς τυχαία. Είχα ετοιμάσει κάποια έργα πυρογραφίας και συζητώντας με κάποια επιχείρηση τουριστικών ειδών που ενδιαφερόταν γι' αυτά, μου ζήτησαν, αν μπορούσα, να τους ετοιμάσω ορισμένα αντίγραφα μουσείου στα οποία και είχαν έλλειψη. Η αγάπη μου για τη ζωγραφική, αλλά και για οτιδήποτε αφορά την αρχαία εποχή - ιστορία, τέχνη - με έκανε να ασχοληθώ με αυτό το καινούργιο για μένα είδος και τελικά να καταφέρω ένα πολύ πιστό αντίγραφο.

- Σε αυτά τα αντίγραφα αρχαίας τέχνης (μελανόμορφα - ερυθρόμορφα) υπάρχουν κάτι καινούργιο;

- Το καινούργιο στοιχείο είναι το “ύφος” του αγγείου, και αυτό ακριβώς το στοιχείο ήταν έντονο σε ένα αντίγραφο ενός κύλικα με τον ΑΠΟΛΛΩΝΑ που βρίσκεται στο ΜΟΥΣΕΙΟ ΤΩΝ ΔΕΛΦΩΝ.

Αντίγραφα άλλων συναδέλφων που κυκλοφόρησαν κατόπιν, προσπάτησαν να πλησιάσουν αυτό το “ύφος” του αγγείου.

- Ποια είναι η πηγή έμπνευσης για σας;

- Μια βόλτα σε ένα Μουσείο.
- Έχετε κάνει σπουδές επάνω στο είδος;

- Όχι, είμαι αυτοδίδακτη.
- Τι κάνει ένα αγγείο σαν έργο τέχνης να ξεχωρίζει;

- Αυτό το ξεχωριστό “στυλ” και “ύφος” που το κάνει μοναδικό.

- Τι σημαίνει η λέξη “τέχνη” στο είδος της δουλειάς σας;

- Είναι μόνο χόμπι ή δέχετε και παραγγελίες;

- Δεν φτιάχνω γλυπτά κατά παραγγελία, είναι μόνο διασκέδαση αυτό για μένα, βέβαια εάν είχα κάποια τέτοια πρόταση ίσως να το σκεπτόμουν.

- Το ταλέντο αυτό το έχετε καλλιεργήσει με την έννοια των σπουδών;

- Όχι, παραμένω αυτοδίδακτος. Θα ήθελα όμως να το καλλιεργήσω σε μια σχολή ή κοντά σε κάποιον καλλιτέχνη με μεγαλύτερη πείρα από εμένα, όμως δεν το έχω ψάξει το θέμα, δεν έχω χρόνο, γιατί έχω και οικογενειακές υποχρεώσεις.

- Πώς συνδυάζεται η ζωή του ασφαλιστικού υπαλλήλου και του καλλιτέχνη;

- Το “Πολύτεχνο” είναι το κοινό σημείο του υπαλλήλου και του καλλιτέχνη, αλλά και στον ελεύθερο χρόνο μου μπορώ να τους συνδυάσω γιατί με τη γλυπτική έχω “μεράκι”.

- Εκτός από την έκθεση του Φοίνικα έχετε εκθέσει και αλλού τα έργα σας;

- Ναι, σε μια έκθεση καλλιτεχνών τραπέζιου χώρου, στο Πνευματικό Κέντρο του Δήμου Αθηναίων - Ακαδημίας - και άλλη μία φορά σε έκθεση γλυπτικής που διοργάνωσε ο Δήμος Ηλιούπολης.

- Η μοναδικότητα στη δημιουργία ενός έργου. Μπορεί να έχω ζωγραφίσει άπειρους ΑΠΟΛΛΩΝΕΣ, όλοι τους όμως έχουν το δικό τους “ύφος” και αυτό ήταν ίσως που τους ξεχώρισε από τα άλλα αντίγραφα της αγοράς.

- Πώς συνδυάζεται η ζωή του καλλιτέχνη - ασφαλιστικού υπαλλήλου;

- Είναι λίγο δύσκολο όταν αγαπάς και τα δύο αντικείμενα ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΚΑΙ ΖΩΓΡΑΦΙΚΗ. Τελικά όμως με λίγη προσπάθεια τα καταφέρνεις.

- Είναι χόμπι;

- Σήμερα ναι, είναι χόμπι, ασχολήθηκα όμως επαγγελματικά με επιτυχία, αρκετά χρόνια.

- Είναι συναισθηματική διέξοδος για σας;

- Η δημιουργία είναι “συναισθηματική διέξοδος”, είναι όμως και αυτή η ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΧΑΡΑ να βλέπεις το δικό σου έργο να εκφράζει με επιτυχία αυτό που θέλεις και αυτό να γίνεται δεκτό.

ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΜΑΡΙΝΟΣ του ΦΟΙΝΙΚΑ ΠΕΡΙΦ. ΑΜΑΛΙΑΔΑΣ

ΚΑΛΑΜΟΓΡΑΦΙΑ



“Τη δουλειά που κάνω την έχω ονομάσει καλαμογραφία. Δηλαδή είναι ζωγραφική, αλλά αντί για χρώματα χρησιμοποιείται το καλάμι. Βέβαια, οι δυσκολίες είναι μεγάλες, γιατί τα χρώματα που μπορώ να κινηθώ είναι πολύ περιορισμένα. Δεν ξεπερνούν τα τρία και με δική μου παρέμβαση βγαίνουν και 1-2 αποχρώσεις ακόμα. Παρ' όλα αυτά, καταφέρνω με αυτές τις ελάχιστες αποχρώσεις του καλαμιού και με τη φορά που τοποθετώ το καλάμι, να δημιουργώ πίνακες που απεικονίζουν τοπία, λαϊκές φιγούρες, διακοσμητικά, έως και προσωπογραφίες και εικόνες. Βέβαια όπως είπα και πιο πάνω οι δυσκολίες είναι πολλές. Όχι μόνο γιατί δεν υπάρχει ποικιλία χρωμάτων, αλλά γιατί το καλάμι είναι ένα δύσκαμπτο υλικό. Μπορεί, ενώ με πολύ κόπο έφτιαξα το σχήμα σε ένα καλάμι, ανάλογα με το σχέδιο, την ώρα που πάω να το καρφώσω, να σπάσει και έτσι αρχίζω από την αρχή. Παρ' όλα αυτά η προσπάθεια είναι αυτή που δίνει το αποτέλεσμα”.

- Η ιδέα αυτή πώς ξεκίνησε;

- Ήταν τέλη του 1963. Ο πατέρας μου διατηρούσε μια ταβέρνα και αποφασίσαμε να της κάνουμε καινούργια διακόσμηση. Το διακοσμητικό στοιχείο ήταν το καλάμι. Όταν τελείωσε η διακόσμηση του χώρου, άρχισα να σκέπτομαι ότι το καλάμι θα μπορούσε να είναι ένα υλικό, που θα έδινε και κάτι άλλο πιο καλλιτεχνικό.

- Τι κάνει ένα έργο τέχνης να ξεχωρίζει;

- Πιστεύω ότι ο καλλιτέχνης κάνει ένα έργο να ξεχωρίζει. Νομίζω ότι τον πρώτο λόγο έχει το θέμα που απεικονίζει ο πίνακας. Σε συνδυασμό με την εκτέλεση, το ορθό σχέδιο, την κινητικότητα και το χρώμα, κάνουν ένα έργο

Σημειώτεον ότι μέχρι τότε ζωγράφιζα τελείως ερασιτεχνικά με χρώματα. Έτσι άρχισα και έφτιαξα τον πρώτο πίνακα καλαμογραφίας. Ήταν ο Λευκός Πύργος της Θεσσαλονίκης. Από εκεί ξεκίνησε η Καλαμογραφία.

- Το καινούργιο στοιχείο που προβάλλετε λοιπόν είναι το καλάμι;

- Σωστά, ένα φτηνό υλικό, δύσκαμπτο, με ελάχιστες χρωματικές αποχρώσεις και, εντός εισαγωγικών, λίγο παρεξηγημένο, να κατορθώνω να δημιουργώ έργα τέχνης, που να έχουν χρώμα, αρμονία και κίνηση.

- Ποια είναι η πιο σημαντική πηγή έμπνευσης για σας;

- Τα περισσότερα σχέδια έρχονται από τη λαϊκή μας παράδοση. Φιγούρες του Καραγκιόζη, σχέδια από λαϊκά υφαντά κ.λπ. Αυτό δεν με εμποδίζει να δημιουργώ τοπία, εικόνες και προσωπογραφίες, ακόμα και επωνύμων. Εννών όχι αφηρημένα πρόσωπα, αλλά συγκεκριμένα, υπαρκτά πρόσωπα, που μπορεί αυτός που τα βλέπει να συγκρίνει την καλλιτεχνική αρμονία και όχι μόνο. Οι δυνατότητες είναι μεγάλες.

- Έχετε κάνει σπουδές;

- Είμαι αυτοδίδακτος. Δεν υπήρχε ποτέ σχολή Καλαμογραφίας.

Και τώρα ακόμα, μετά από 3 1/2 δεκαετίες και παρ' όλο ότι η Καλαμογραφία έχει παρουσιαστεί δεκάδες φορές σε εκθέσεις (Αμαλιάδα - Πύργο - Γαστούνη - Πάτρα - Αθήνα) και πολλές φορές την έχουν παρουσιάσει τα μέσα μαζικής ενημέρωσης (εφημερίδες, ραδιόφωνα, τηλεοπτικοί σταθμοί), δεν έχει βρεθεί άλλος που να δημιουργεί με το καλάμι.

Βέβαια τώρα, μετά από απόφαση του Δήμου Αμαλιάδας, το πολιτιστικό κέντρο της πόλης δημιούργησε σχολή Καλαμογραφίας με δάσκαλο εμένα, όμως η εν λόγω σχολή, δυστυχώς, για διάφορους λόγους δεν λειτουργήσει ακόμα. Η απόφαση λειτουργίας της έχει παρθεί από πέροι και η καθυστέρηση αυτή δεν οφείλεται σε εμένα.

- Τι κάνει ένα έργο τέχνης να ξεχωρίζει;

- Πιστεύω ότι ο καλλιτέχνης κάνει ένα έργο να ξεχωρίζει. Νομίζω ότι τον πρώτο λόγο έχει το θέμα που απεικονίζει ο πίνακας. Σε συνδυασμό με την εκτέλεση, το ορθό σχέδιο, την κινητικότητα και το χρώμα, κάνουν ένα έργο

ξεχωριστό.

- Τι σημαίνει η λέξη “τέχνη” για σας;

- Τέχνη είναι ανάταση ψυχής. Ο καλλιτέχνης την ώρα που δημιουργεί, πρέπει να είναι δοσμένος σε αυτό που κάνει και με την ψυχή και με την καρδιά του. Πρέπει να χαϊδεύει το έργο που φτιάχνει και να μιλάει μαζί του. Να εξαυλώνεται μαζί με αυτό και να γίνεται ένα με το έργο του. Να δίνει την ψυχή και την καρδιά του σε αυτό που φτιάχνει. Η τέχνη δηλαδή είναι η ανάταση της ψυχής και η δύναμη της καρδιάς και της σκέψης.

- Πώς συνδυάζεται η ζωή του ασφαλιστικού υπαλλήλου και του καλλιτέχνη;

- Δεν πρέπει να θέσουμε έτσι το θέμα. Ο καλλιτέχνης θα μπορούσε να κάνει και κάποια άλλη εργασία. Βέβαια, αυτό θα σημαίνει ότι η καλλιτεχνική του δραστηριότητα θα υστερούσε στο χρόνο δημιουργίας. Αν αναλογιστούμε όμως ότι η τέχνη σήμερα για να γίνει και τρόπος συντήρησης του καλλιτέχνη πρέπει να περάσει από διάφορα κανάλια, είναι αναγκαίο ενίοτε ο δημιουργός να εργάζεται και να αφιερώνει τις ελεύθερες ώρες του στην τέχνη. Πάντως δεν νομίζω ότι σε ένα καλλιτέχνη θα μπορούσε μια κύρια εργασία να του στερήσει την έμπνευση, τη δύναμη και τη δημιουργία. Πόσο μάλλον που η δουλειά του ασφαλιστικού υπαλλήλου είναι μια δουλειά που ακονίζει το μυαλό, θέλει εγρήγορση και βοηθάει την ανύψωση της σκέψης.

- Η Καλαμογραφία τι είναι για σας, χόμπι;

- Αφού η ενασχόληση στην καλλιτεχνία γίνεται τις ελεύθερες ώρες, ναι, είναι χόμπι.

- Είναι συναισθηματική διέξοδος ή κάτι άλλο;

- Ο καλλιτέχνης συνήθως είναι φορτισμένος με διάφορα συναισθήματα, καλλιτεχνικά και άλλα. Θέλοντας να ξεφύγει από αυτή την κατάσταση, ασχολείται με τη δημιουργία. Άλλωστε για να υπάρξει τελειότητα στη δημιουργία, ο καλλιτέχνης πρέπει να είναι φορτισμένος με συναισθήματα. Στην πραγματικότητα, ναι είναι διέξοδος στη συναισθηματική φόρτιση.



Πριν έρθουν τα πάνω...

...κάτω



Η δυναμική της επιχείρησής σας, βρίσκεται μόνο στα δικά σας χέρια. Και στην απόφασή σας να μην "βγείτε από το παιχνίδι" μόλις παρουσιαστούν κάποια προβλήματα. Πυρκαγιά, έκρηξη, αστική ευθύνη προϊόντος, κλοπή ή ληστεία, θεομηνίες, πολιτικοί κίνδυνοι, τρομοκρατικές ενέργειες και πολλά άλλα, μπορούν να ανατρέψουν τα σχέδια και τις προοπτικές σας, από τη μια στιγμή στην άλλη. Η κάλυψή σας με την κατάλληλη "ασφαλιστική ομπρέλα" είναι απαραίτητη. Το ειδικό πρόγραμμα ασφάλισης επιχειρήσεων "ΦΟΙΝΙΞ-ΙΣΧΥΣ", σας δίνει αυτή τη δυνατότητα, με ιδιαίτερα ελκυστικό κόστος και σας καλύπτει για κάθε πιθανό ή και απρόβλεπτο κίνδυνο, ενώ παράλληλα προσφέρει μια σειρά συμπληρωματικών καλύψεων που εγγυώνται την πλήρη ασφάλιση της επιχείρησής σας. ΦΟΙΝΙΞ-ΙΣΧΥΣ. Αποφασίστε για την καλύτερη ασφάλιση.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ "ΙΣΧΥΣ"

ΦΟΙΝΙΞ
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
η δύναμη ενός μεγάλου

ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗ ΚΙΝΗΣΗ

ΝΙΚΟΣ ΓΙΩΡΓΑΡΑΣ του ΦΟΙΝΙΚΑ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ



Ο κ. Νίκος Γιωργαράς έχει διακριθεί αρκετές φορές στον τομέα της καλλιτεχνικής φωτογραφίας. Έχει πάρει δίπλωμα ευρεσιτεχνίας για μέθοδο υπολογισμού φωτομέτρησης το 1965 και έχει πάρει 3 χάλκινα βραβεία σε διαγωνισμούς της Ελληνικής Φωτογραφικής Εταιρίας.

- **Κύριε Γεωργαρά, από πότε ασχολείστε με τη φωτογραφία;**
- Ασχολούμαι με τη φωτογραφία από τότε που θυμάμαι τον εαυτό μου.
- **Τι σας εμπνέει;**
- Το παραθαλάσσιο τοπίο και οι ανθρώπινες φιγούρες.
- **Έχετε σπουδάσει φωτογραφία;**
- Έχω κάνει "αυτοδίδακτες σπουδές" με τη συνεχή πρακτική εξάσκηση.
- **Τι κάνει μια φωτογραφία να ξεχωρίζει καλλιτεχνικά;**
- Η τήρηση των κανόνων της φωτογραφικής τέχνης και η ικανότητα να αιχμαλωτίζει το δυνατό μήνυμα.
- **Τι είναι τέχνη τελικά;**
- Η θέληση για δημιουργία χωρίς την ανάγκη της τήρησης των κανόνων επιβίωσης.
- **Πώς συνδυάζεται η ζωή του καλλιτέχνη - φωτογράφου και του ασφαλιστικού υπαλλήλου;**
- Σε όλες τις στιγμές της ζωής υπάρχουν αξιόλογα φωτογραφικά καρτέ.
- **Είναι μόνο χόμπι ή είναι συναισθηματική διέξοδος;**
- Συναισθηματική διέξοδος που εκφράζεται μέσα από το χόμπι.

ΜΑΡΙΑ ΣΠΙΤΑΔΑΚΗ-ΜΙΧΑ του ΦΟΙΝΙΚΑ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ



Η κα Σπιταδάκη εκφράζεται με θέματα που την εντυπωσιάζουν κυρίως στη φύση.

Μια καλή φωτογραφική μηχανή με βοηθάει να ικανοποιήσω την επιθυμία μου καλύτερα, να απαθανατίσω τα παράξενα θέματα που συναντώ στα ταξίδια μου και στις εκδρομές.

- **Τι σας εμπνέει;**
- Εμπνέομαι από καινούργια και παράξενα θέματα που θα με εντυπωσιάσουν στη φύση.
- **Είσατε αυτοδίδακτη;**
- Ναι, δεν γνωρίζω τους κανόνες της φωτογραφίας, ό,τι φωτογραφίζω και πώς το φωτογραφίζω βγαίνει από μια εσωτερική παρόρμηση.
- **Δηλαδή λίγο τεχνική και πολύ ταλέντο.**
- Ναι, πολλή αγάπη για τη φωτογραφία.
- **Τι κάνει μια καλλιτεχνική φωτογραφία να ξεχωρίζει;**
- Κυρίως το θέμα, η οπτική γωνία από την οποία έχει φωτογραφηθεί, η επιλογή χρωμάτων και ο συνδυασμός ή ένταση του φόντου.
- **Για σας τι σημαίνει τέχνη;**
- Τέχνη είναι να μπορείς να εκφράσεις με κάποιο μέσον αυτό που νιώθεις ή παρατηρείς, διά μέσου του έργου σου και στην προκειμένη περίπτωση της φωτογραφίας.
- **Μπορείτε εύκολα να συνδυάσετε τη ζωή του ασφαλιστικού υπαλλήλου και του καλλιτέχνη;**
- Παράλληλα με την εργασία μου προσπαθώ να βρω λίγο ελεύθερο χρόνο να ικανοποιήσω, έστω και για λίγο χρονικό διάστημα που μου μένει, το χόμπι μου και να το κάνω όσο το δυνατόν καλύτερα.
- **Είναι μόνο χόμπι ή είναι μια συναισθηματική διέξοδος;**
- Δεν ξέρω τι ακριβώς είναι. Εκείνο όμως που ξέρω είναι ότι αυτό που κάνω μου αρέσει πολύ. Έχω φωτογραφήσει πουλιά να ταίζουν στο στόμα τα μικρά τους, τα οποία τα πέτυχα μέσα σε δευτερόλεπτα. Θυμάμαι επίσης ότι περίμενα ώρες σε κάποιο ποτάμι να βγει ένας κροκόδειλος, είχε πολλούς αυτό το ποτάμι, να τον φωτογραφίσω για δύο λεπτά που θα έβγαινε έξω. Όλα αυτά και τόσα άλλα με γεμίζουν και με ευχαριστούν πολύ. Αυτό είναι που αξίζει για μένα.

“Ηθοποιός σημαίνει φως κι είναι καημός πολύ πικρός”, μας τραγουδούσε πριν αρκετά χρόνια ο Δημήτρης Χορν. Και θα ήμουν άδικη εάν στο “Πορτρέτο ενός Καλλιτέχνη” δεν έβαζα μέσα και τον καλλιτέχνη - ηθοποιό, με την πολύπλοκη ψυχοσύνθεση μεταξύ φανταστικού και πραγματικού και τις μεγάλες ευαισθησίες. Ένας τέτοιος άνθρωπος είναι και η κα Γαρυφαλλιά Βλαχούση. Ας δούμε τις απόψεις της για την πανάρχαια αυτή τέχνη.

ΓΑΡΥΦΑΛΛΙΑ ΒΛΑΧΟΥΣΗ

της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΗΘΟΠΟΙΟΣ



- Τι σημαίνει “Θέατρο” για σας;

- Θα δανειστώ τα λόγια του Γ. Τσαρούχη, γιατί εκφράζουν αυτό που πιστεύω. “Το ίδιο το Θέατρο είναι μια τρέλα που οργανώνεται σε σύστημα. Αν μέσα στο σύστημα διαφυλαχθεί η σχιζοφρένεια και το όνειρο, το θέατρο γίνεται ενδιαφέρον”.

- Η ιδέα για τη δημιουργία θεατρικής ερασιτεχνικής ομάδας, πώς ξεκίνησε;

- Το 1979 χτιζόταν η εκκλησία Κοιμ. της Θεοτόκου στην Άνω Γλυφάδα. Μια ομάδα φίλων δημιούργησε τον “ΕΡΑΣ. ΘΙΑΣΟ ΝΕΩΝ ΕΝΟΡΙΑΣ Ι.Ν. ΚΟΙΜ. ΘΕΟΤΟΚΟΥ ΑΝΩ ΓΛΥΦΑΔΑΣ” με σκοπό τα έσοδα των παραστάσεων να δίνονται για την ανέγερση του Ναού. Η εκκλησία τελείωσε. Η ομάδα συνέχισε. Αργότερα μετονομάστηκε σε “ΚΑΔΜΟ” και στη συνέχεια σε “ΚΟΥΙΝΤΑ”. Είναι σωματείο μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα. Τα έσοδα των παραστάσεων και των συνδρομών διατίθενται για τις ανάγκες των επομένων έργων (συγγρ. Δικαιώματα, θέατρο, σκηνικά, κοστουμία). Εκτός από τις παραστάσεις στην Αθήνα, έχουμε παίξει και στην επαρχία. Ακόμη έχουμε δώσει παραστάσεις και στο Λονδίνο, Αίγυπτο, Βρυξέλλες, κατόπιν προσκλήσεων των ελληνικών κοινοτήτων. Επίσης έχουμε λάβει μέρος δύο φορές σε θεατρικούς αγώνες, αποσπώντας αρκετά βραβεία.

- Τι έργα ανεβάξατε;

- Κυρίως ελληνικές κωμωδίες, αν και θεωρείται δύσκολο είδος η κωμωδία, δεν είναι και τόσο εύκολο να κάνεις τον άλλο να γελάσει. Εμείς πάντως περνάμε καλά στις πρόβες, γελάμε πολύ, ελπίζουμε να περνάει καλά και το κοινό όταν μας βλέπει.

- Πού και πώς μπορεί κανείς να παρακολουθήσει μια δική σας παράσταση;

- Κάθε χρόνο γύρω στο Μάρτιο δίνουμε μια σειρά παραστάσεων στο θέατρο “ΕΛΥΖΕ” στα Ιλίσια. Ακόμα δίνουμε παραστάσεις για Δήμους και συλλόγους όταν μας καλούν.

- Ποιο είναι το καινούργιο έργο που ανεβάζετε;

- “Το κλειδί της αμαρτίας” του Λάκη Μιχαηλίδη.

- Είσατε αυτοδίδακτη ή έχετε κάνει θεατρικές σπουδές;

- Κανένας από τη θεατρική μας ομάδα δεν έχει κάνει σπουδές. Ό,τι κάνουμε το κάνουμε με την ψυχή μας, το κέφι μας και την αγάπη μας για το θέατρο.

Φτιάχνουμε μόνοι μας τα σκηνικά, τα ρούχα και ό,τι άλλο χρειαστεί. Εμπειρία και γνώση είναι η κάθε παράσταση που δίνουμε.

- Τι κάνει ένα θεατρικό έργο να ξεχωρίζει;

- Όταν δω μια θεατρική παράσταση και τη σκέφτομαι για πολλές μέρες έχοντας το ίδιο συναίσθημα, για μένα λέει πολλά. Και αυτό ευτυχώς μου έχει συμβεί αρκετές φορές. Για να ξεχωρίσει ένα θεατρικό έργο χρειάζονται πολλά. Πρώτα - πρώτα να μιλήσει στην ψυχή του θεατή το μεστό θέμα, η γλώσσα, η σκηνοθεσία, η απόδοση των ηθοποιών, τα σκηνικά, τα κοστουμία, η μουσική επένδυση κ.λπ.

- Πώς συνδυάζεται η ζωή του ασφαλιστικού υπαλλήλου και του καλλιτέχνη;

- Η κάθε μας μέρα αποτελείται από πολλές μικρές παραστάσεις. Από το χώρο της δουλειάς μου - τους φίλους μου και γενικά τους ανθρώπους που συναναστρέφομαι καθημερινά, αντλώ υλικό, που με βοηθάει πολλές

φορές να καταλάβω καλύτερα έναν ρόλο. Παρατηρώντας χαρακτήρες και καταστάσεις γύρω μου, μπορώ πιο εύκολα να αποδώσω έναν ρόλο όταν έχει στοιχεία έξω από το χαρακτήρα μου. Το θέατρο αντίστοιχα, μπορώ να πω ότι μου άλλαξε αρκετά τη ζωή. Με έκανε να προγραμματίζομαι, να είμαι συνεπής και ίσως πιο ευαίσθητη, στοιχεία που χρειάζομαι στη δουλειά μου.

- Είναι μόνο χόμπι;

- Δυστυχώς, ναι. Θα ήθελα να είναι επάγγελμά μου για να μπορώ να του αφιερώνω περισσότερο χρόνο.

- Τι είναι για σας το θέατρο; Μια συναισθηματική διέξοδος ή ευαισθησίες που δεν βρίσκουν ανταπόκριση στο επάγγελμα;

- Είναι μια διέξοδος γενικά. Τις ώρες που αφιερώνω για τη μελέτη του ρόλου, για τις πρόβες, για τις παραστάσεις, ξεχνάω όλα μου τα προβλήματα. Το θέατρο είναι μια μαγεία, είναι το μοναδικό που με κάνει να μη σκέφτομαι οτιδήποτε άλλο με απασχολεί.

Υ.Γ.: Φωτογραφίες και έργα αυτής της έρευνας μπήκαν από αυτά που οι καλλιτέχνες μας έστειλαν... Λυπούμεθα που δεν έχουμε χώρο και χρόνο για μεγαλύτερο αφιέρωμα εκτός αυτών των 6 σελίδων, που θα συνεχισθεί... Το ΝΑΙ συγχαίρει και ευχαριστεί όλους τους συναδέλφους καλλιτέχνες του ασφαλιστικού χώρου που και με αυτό τον τρόπο δείχνουν ποιότητα και πολιτισμό...

Στο ΝΑΙ θα περιμένουμε διαθέτοντας χώρο και χρόνο να παρουσιάσουμε κάθε καλλιτεχνική δημιουργία. Οι διευθυντές υποκαταστημάτων που διαβάζουν το ΝΑΙ, έχουν ακόμα μια ευκαιρία να προβάλουν τους ανθρώπους τους, όπως και τα γραφεία Δημοσίων Σχέσεων όλων των εταιριών.

ΜΙΡΚΟΣ ΜΕΡΚΟΥΡΙΑΝ της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ, ΕΥΘΥΜΟΓΡΑΦΗΜΑ



“Από το 1986 άρχισα να γράφω κατά καιρούς διάφορα εύθυμα κείμενα περιστεφόμενα γύρω από τη δουλειά μου για εσωτερική κατανάλωση. Πάρα πολλά από αυτά, ήταν και αυτοσαρκαστικά. Δεν τα έχω δημοσιεύσει ποτέ και γράφονται για προσωπική μου εκτόνωση, μετά από μεγάλη πίεση ή κατάσταση στρες. Η μεγάλη μου αγάπη όμως είναι η φωτογραφία”.

Έτσι ξεκίνησε να μας μιλάει ο κύριος Μίρκος Μερκουριάν γι’ αυτά που αγαπάει και δημιουργεί.

- Πώς ξεκίνησε η ιδέα της φωτογραφίας;

- Από τον πατέρα μου. Είχε και εκείνος αυτό το χόμπι. Ήμουν 17 ετών, το 1970, όταν μου εμπιστεύτηκε για πρώτη φορά τη φωτογραφική του μηχανή, η οποία ήταν ιερή και απαραβίαστη, σε μια σχολική εκδρομή στα Καλάβρυτα. Όταν την έφερα πίσω σάα και αβλαβή, άρχισα να μου την εμπιστεύεται και άλλες φορές και έτσι ξεκίνησα.

- Πώς εξελίχθηκε αυτή η προσπάθεια;

- Εξελίχθηκε με μεγάλες διακυμάνσεις. Δηλαδή έτυχε να μην πιάσω μηχανή στα χέρια μου για 2-3 χρόνια. Τότε ήμουν φοιτητής, δεν εργαζόμουν, δεν ήθελα τη μηχανή του πατέρα μου και δεν είχα χρήματα να αγοράσω δική μου.

Το ξεκίνησα πάλι μετά το 1980, όταν είχα κάποια οικονομική άνεση και μπόρεσα να αγοράσω μια μηχανή όπως εγώ ήθελα. Άρχισα λοιπόν να βγάζω φωτογραφίες που μου άρεσαν και δεν είχαν σχέση με τις αναμνηστικές φωτογραφίες που

βγάζουμε στα ταξίδια ή τις επετείους. Προσπαθούσα να απεικονίσω κάτι, ένα τοπίο ή κάτι άλλο. Σιγά - σιγά άρχισα να καταλαβαίνω ότι δεν μου έκανε αυτή η μηχανή. Πήρα μια άλλη καλύτερη, άρχισα να διαβάζω τον περιοδικό τύπο, περιοδικά που είχαν σχέση με τη φωτογραφία, ελληνικά και αγγλικά. Άρχισα να πειραματίζομαι και έτσι να μαθαίνω τις δυνατότητες τις δικές μου και της μηχανής μου.

- Η τέχνη της φωτογραφίας τι καινούργιο μπορεί να παρουσιάσει;

- Η φωτογραφία είναι επίτευγμα της σύγχρονης τεχνολογίας και από εκεί και έπειτα αυτό που θα απεικονίσεις μπορεί να έχει αφαιρετικό περιεχόμενο ή να είναι μια κλασική φωτογραφία. Μπορεί να είναι ένα ωραίο τοπίο ή ένα ωραίο ηλιοβασίλεμα ή μία σύνθεση εντελώς φουτουρι-



στική.

Λένε ότι “η φωτογραφία είναι η ζωγραφική των ατζαμίδων”, αλλά θα διαφωνήσω ως προς αυτό, είναι διαφορετικές τέχνες. Ναι μεν σε θέματα αισθητικής και συνθέσεων (ανήκουν στις εικαστικές τέχνες και οι δύο), αλλά η φωτογραφία είναι πιο πολύ εξαρτώμενη από εξωτερικούς παράγοντες. Δηλαδή μπορείς να περάσεις το συναίσθημά σου, το δικό σου πιστεύω, θα δεις την οπτική σου, αλλά στη ζωγραφική είναι πιο προχωρημένα τα πράγματα. Πιστεύω ότι ο ζωγράφος δικαιούται να κοιτάζει λίγο “αφ’ υψηλού” τον φωτογράφο. Εμείς όταν φωτογραφίζουμε καταγράφουμε την πραγματικότητα, δεν μπορούμε απόλυτα να προβάλουμε την ψυχή μας, ενώ ο ζωγράφος ολοκληρωτικά

προβάλλει την ψυχή του στο έργο του.

- Τι σας εμπνέει;

- Πιο πολύ το τοπίο.

- Αποκτήσατε πείρα στη φωτογραφία με το διάβασμα και τον πειραματισμό;

- Ναι, με τα χιλιάδες φιλμ που έχω καταστρέψει και τόνους χαρτί που έχω χρησιμοποιήσει για τις εκτυπώσεις που έχω κάνει.

- Τι κάνει μια καλλιτεχνική φωτογραφία να ξεχωρίζει;

- Μια φωτογραφία ξεχωρίζει από τη δυνατότητα που έχει ο φωτογράφος να περάσει το προσωπικό του στοιχείο σε αυτήν.

Δηλαδή να τη δει κάποιος και να πει ότι αυτή είναι φωτογραφία του Χ. Ένα ωραίο τοπίο δεν παύει να είναι μία ωραία φωτογραφία τραβηγμένη με όλους τους κανόνες της τέχνης και της τεχνικής, αλλά εκείνο το οποίο θα κάνει κάποιον να πει ότι “αυτό το τοπίο είναι του ADAMS” είναι αυτό ακριβώς που συνθέτει την έννοια της καλλιτεχνικής φωτογραφίας, θα έλεγα ότι είναι η ταυτότητά της.

- Τι παίζει γι’ αυτό σημαντικό ρόλο;

- Η επιλογή του φωτισμού (εάν είναι πρωί, μεσημέρι, βράδυ), αλλά περισσότερο η οπτική γωνία. Δηλαδή πώς βλέπεις ένα θέμα, πώς το φωτογραφίζεις και τότε το φωτογραφίζεις. Θα πω ένα απλό παράδειγμα. Όλα τα ηλιοβασίλεμα είναι οριζόντια, εμένα μου αρέσει να το φωτογραφίζω κάθετα, όχι επειδή θέλω να πρωτυπήσω, αλλά μου αρέσει η αντανάκλαση του ήλιου που σχηματίζεται μέσα στη θάλασσα. Ήθελα να δώσω έμφαση σε αυτό το σημείο και δεν ήθελα να αφήσω το βλέμμα δεξιά και αριστερά στη φωτογραφία. Δεν ξέρω αν η φωτογραφία είναι καλλιτεχνική, αλλά είναι μία αναπαράσταση της πραγματικότητας.

Για μένα καλλιτεχνική φωτογραφία είναι όταν βλέποντάς τη με κάνει να πω ότι “θα ήθελα να την είχα βγάλει εγώ”.

- Τι είναι τέχνη γενικά για σας;

- Για μένα τέχνη είναι να εξωτερικεύεις το συναίσθημά σου, την ψυχική σου κατάσταση, μια χρονική στιγμή. Βέβαια αυτό που λέω είναι υποκειμενικό, διότι δεν έχω την ανάλογη παιδεία ώστε να γνωρίζω την πραγματική αξία ενός έργου.

Ξέρω όμως τι μου αρέσει και τι δεν μου αρέσει, εντελώς εμπειρικά. Δεν είμαι σε θέση να κρίνω ούτε τη μοντέρνα ζωγραφική, π.χ. μου αρέσει πολύ η τεχντροπία του Σαλβατόρ Νταλί, ο τρόπος που εκφράζεται. Είναι κοντά σε αυτό που μου αρέσει εμένα να βλέπω.

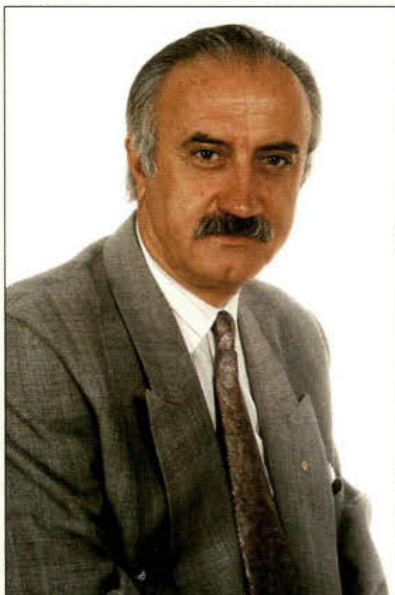
- Η φωτογραφία θα μπορούσε να σας γίνει επάγγελμα ή είναι μόνο χόμπι;
- Έχει γίνει και δευτερεύον επάγγελμα στο παρελθόν. Ήταν ένα δεύτερο εισόδημα στο μισθό μου. Εδώ όμως δεν μιλάμε για καλλιτεχνική φωτογραφία, αλλά για επαγγελματική με όλους τους φωτογραφικούς κανόνες που θα δώσουν ωραίες φωτογραφίες γάμων ή βαπτίσεων ή άλλων στιγμών που δεν επαναλαμβάνονται. Αυτές τις οποίες θα δει το ζευγάρι ή οι γονείς μετά από χρόνια. Επαγγελματικές φωτογραφίες δεν μπορεί να βγάλει ο

καθένας και οι στιγμές αυτές είναι ανεπανάληπτες.
- Πώς συνδυάζεται μια καλλιτεχνική δουλειά με τη δουλειά του ασφαλιστικού υπαλλήλου;
- Δεν θεωρώ τον εαυτό μου καλλιτέχνη, αλλά ένα ενθουσιώδη ερασιτέχνη. Λοιπόν στον ελεύθερο χρόνο μου κάνω αυτό που μου αρέσει και που με ευχαριστεί. Δεν φωτογραφίζω πάντα, μπορεί να μπω στον σκοτεινό θάλαμο και να τυπώσω μια φωτογραφία που δεν είχε τυπωθεί καλά, γιατί το 70% της δουλειάς γίνεται μέσα

στο σκοτεινό θάλαμο. Δεν φτάνει μόνο η καλή λήψη, ο σκοτεινός θάλαμος είναι μια μαγεία.
- Είναι μια συναισθηματική διέξοδος για σας;
- Ναι, είναι. Όταν είμαι σε καθεστώς έντασης λόγω δουλειάς και άλλων πιέσεων, κάτι με σπρώχνει μέσα μου να ασχοληθώ με τη φωτογραφία και να εκτονωθώ.
- Τι δουλειά κάνετε που έχετε τόση ένταση;
- Είμαι υποδιευθυντής στις αποζημιώσεις του Κλάδου Ζωής.

**ΦΟΙΝΙΞ
ΑΣΦΑΛΕΙΞ**

ΙΩΑΝΝΗΣ ΒΟΛΛΑΡΗΣ ΑΓΙΟΓΡΑΦΙΑ



ΒΟΛΛΑΡΗΣ - ΑΝΑΠΛΗΡΩΤΗΣ ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΤΟΥ ΦΟΙΝΙΚΑ.

Ας δούμε τις απόψεις του.

"Τέχνη για μένα σημαίνει ένα λουτρό ψυχής (Ψυχόλουτρο) και κυρίως όταν προέρχεται από τον ίδιο σου τον εαυτό, άσχετα αν δεν είναι κάτι το τέλειο για τους ειδικούς, ξεκούραση και αποδέσμευση από τη σκληρή καθημερινότητα".

- Πώς ξεκίνησε η ιδέα;

- Το μικρόβιο υπήρχε από τις πρώτες τάξεις του Γυμνασίου, χωρίς να έχει πάρει όμως κάποια συγκεκριμένη μορφή. Την πρώτη μου απόφαση να δοκιμάσω κάτι συγκεκριμένο στις ελαιογραφίες την πήρα στα πρώτα βήματα της καριέρας μου (γύρω στο 1965).

Αιτία ήταν η καθαρά ερασιτεχνική ζωγραφική κάποιου συναδέλφου και φίλου, από τον οποίο πήρα και τα πρώτα μαθήματα, για το πώς να αρχίσω να χρησιμοποιώ τα υλικά (τελάρο, πινέλα, χρώματα). Τότε ανακάλυψα ότι μπορώ να τα καταφέρω και πράγματι κατάφερα κάποια πράγματα (καμάρι δικό μου, της οικογένειάς μου και των φίλων μου).

Με τη χαλκογραφία ασχολήθηκα αργότερα και η αιτία ήταν κάποια μικρά κομμάτια από φύλλο χαλκού που περισεψαν από μια εξωτερική επένδυση ενός καταστήματος, όταν υπηρετούσα στη Καλαμάτα.

- Τι σας εμπνέει;

- Με εμπνέει περισσότερο η φύση.

- Είσατε αυτοδίδακτος;

- Ναι, χωρίς κανένα μάθημα από επαγγελματία ζωγράφο ή χαλκογράφο.

- Τι προσέχει κανείς σε μία αιογραφία, δηλαδή τι την κάνει να ξεχωρίζει;

- Την αιογραφία σε ελαιογραφία (δεν έχω ασχοληθεί με ελαιογραφία εικόνων) πιστεύω ότι την κάνει να ξεχωρίζει η απλότητα και η αγνότητα του προσώπου και της όλης έκφρασης του σώματος γενικά.

Τις αιογραφίες με χαλκό, που έχω ασχοληθεί, τις ξεχωρίζει κατ' αρχήν ο άγιος και κατ' επέκταση η σωστή χάραξη και απεικόνιση όλων των λεπτομερειών και το προσδιδόμενο βάθος της παράστασης.

- Πώς συνδυάζεται η ζωή του Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή με τη ζωή του καλλιτέχνη;

- Παρά του ότι δεν διεκδικώ τον τίτλο του καλλιτέχνη, στη ζωή μας πιστεύω ότι πάντα μπορούμε να κάνουμε κάτι το οποίο μας ξεκουράζει ψυχικά.

- Είναι μόνο χόμπι ή είναι μία συναισθηματική διέξοδος;

- Η καλλιτεχνία, ακόμη και η πιο ερασιτεχνική, είναι κατ' αρχήν μία συναισθηματική διέξοδος, διότι εξωτερικεύει τον σωστό εσωτερικό κόσμο του καλλιτέχνη, είναι όμως χόμπι και ικανοποίηση για το έργο που δημιουργείται και παίρνει σάρκα και οστά. Δεν είναι ένα απλό χόμπι που το κάνεις και δεν μένει σχεδόν τίποτα. Είναι δημιουργία.

(ΣΥΝΕΧΙΖΕΤΑΙ...)

ΓΡΑΨΟΥ

ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

ΤΩΡΑ!

Κάθε ασφαλιστής δικαιούται σε κάθε έκδοση το «ΝΑΙ» στο γραφείο ή στο σπίτι του

Στις σελίδες του:

- Γνώσεις-εμπειρίες
- Αλήθεια για καλύτερη καριέρα
- Πληροφόρηση, ήθος, ειλικρίνεια
- ΤΡΟΠΟΙ και ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
- ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

• ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΖΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!

• ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ, ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!

• ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΟΥΜΕ.

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

Για ένα χρόνο Για δύο χρόνια

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: _____ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____

ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____

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
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
κάνει τα **ΟΧΙ ΝΑΙ!**

Επόμενο ΝΑΙ και Ποιοτική Πώληση



Τί είναι Ποιοτική Πώληση;

- **Γιατί συμφέρει η ποιοτική αναζήτηση πελατών τους ασφαλιστές;**
- **Γιατί κερδίζουν όσοι κάνουν παράδοση ποιότητας;**
- **Ποιά είναι η σχέση ποιότητας και επαγγελματισμού ασφαλιστών;**
- **Σχέσεις πωλήσεων ποιότητας και εισοδήματος ασφαλιστών.**

Δώστε το επόμενο τεύχος του ΝΑΙ στους ασφαλιστές σας!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΝΑΞΑΡΤΗΤΟ 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@compuling.gr
www.ethnodata.gr/Asfalistiko NAI

ΕΛΕΥΘΕΡΟΙ ΣΥΝΤΑΚΤΕΣ
Σμαρούλα Παντελή
(ψυχολόγος)

ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ
Δημ. Λινός
(Ιατρός - καθηγητής Παν/μίου Αθηνών)

ΘΕΜΑΤΑ ΕΟΚ
Α.Δ. Θεοδωράκης

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. Εταιρείας 19-20, 106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071, 3620186, 3617810,
FAX: 3611545

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 1.500 Δρχ.

ΕΤΗΣΙΑ 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
ACCESS SOFT Ε.Π.Ε.

Σολωμού 46, 10682 Αθήνα
Τηλ.: 3804460, 3847446 FAX 3847447

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η αναπαραγωγή, ολική, μερική ή περιληπτική ή κατά παράφραση ή διασκευή / απόδοση του περιεχομένου του περιοδικού με οποιονδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη.

Νόμος 2121/α1993 στην Ελλάδα και κανόνες
Διεθνούς δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.

LA VIE HEALTH

LEO BURNETT



10+1 ΜΟΝΑΔΙΚΑ ΠΡΟΝΟΜΙΑ

Το Πρόγραμμα LA VIE HEALTH από τη LA VIE Assurance είναι το πρώτο Ασφαλιστικό Πρόγραμμα Υγείας, που προσφέρει 10+1 μοναδικά προνόμια, θωρακίζοντας την Υγεία σας:

1. Απεριόριστη και χωρίς όρια νοσοκομειακή κάλυψη.
2. Απεριόριστος αριθμός διαγνωστικών εξετάσεων, ακόμα και των πλέον εξειδικευμένων.
3. Απεριόριστος αριθμός ιατρικών εξετάσεων 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο.
4. Απεριόριστος αριθμός ιατρικών επισκέψεων στο σπίτι 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο.
5. Νοσηλεία στο σπίτι από εξειδικευμένο ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό.
6. Για όλους τους ασφαλισμένους, πλήρες check-up ετησίως.
7. Απεριόριστη κάλυψη αμοιβής Χειρουργών και Αναισθησιολόγων.
8. Ελεύθερη επιλογή θεράποντος Ιατρού κατά την κρίση του ασθενούς.
9. Απεριόριστος αριθμός ιατρικών εξετάσεων για δεύτερη ιατρική γνώμη από τους Διευθυντές των Κλινικών.
10. Προσωπική κάρτα ιατρικού ιστορικού Medisoft.

+1. Το πρόγραμμα LA VIE HEALTH φέρει τη σφραγίδα του Ομίλου Ιατρικού Κέντρου Αθηνών. Του Ομίλου που κάνει καθημερινή πράξη το "Πάντα ένα βήμα μπροστά".

πληροφορίες
& εγγραφές στο **1019**

ME TH ΣΦΡΑΓΙΔΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

**LA VIE**
ASSURANCE

ΣΤΗ ΖΩΗ ΣΑΣ, ΑΣΦΑΛΕΙΑ ALICO. ΠΟΙΑ ΆΛΛΗ;

Οικονομική ευρωστία και παροχές στο κορυφαίο επίπεδο

Σταθερά για πολλά χρόνια, η ALICO διατηρεί την κορυφαία θέση στην Ελλάδα στους τομείς που χαρακτηρίζουν το έργο και την προσφορά μιας ασφαλιστικής εταιρίας Ζωής.

Ακόμα, τόσο η ALICO όσο και η μητρική της εταιρία AIG (American International Group, Inc.) διακρίνονται επί σειρά ετών με την ανώτατη αξιολόγηση «ΑΑΑ» από τον έγκυρο διεθνή οργανισμό Standard & Poor's, για την οικονομική τους ισχύ. Σήμερα μόνο 9 από τις 200 μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες στον κόσμο φέρουν αυτήν την αξιολόγηση.

Σε εποχές αμφισβήτησης, η εταιρία που παραμένει μια ακλόνητη «αξία αναφοράς» στην Ελλάδα και στον κόσμο είναι η ALICO. Ποια άλλη;



Οι ασφαλισμένοι της ALICO απολαμβάνουν κάθε χρόνο τις μεγαλύτερες παροχές σε σχέση με τα ασφαλιστήρια που καταβάλλουν.

Η υψηλή παραγωγικότητα (Γενικά Έσοδα μόλις 7,34%), αποδεικνύει τον απόλυτο σεβασμό της ALICO στη διαχείριση των χρημάτων των ασφαλισμένων της.

Η υψηλή αποδοτικότητα της ALICO αποτελεί την καλύτερη εξασφάλιση των ασφαλισμένων της.

Το μέγεθος των ιδίων κεφαλαίων είναι ένα ακόμα στοιχείο που τεκμηριώνει την οικονομική ευρωστία της ALICO.

ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΑΠΟ ΤΟΥΣ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΥΣ 1997 ΤΩΝ ΕΞΙ ΠΡΩΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΖΩΗΣ

	ALICO	NATIONALE - NEDERLANDEN	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ	INTERAMERICAN	ΕΘΝΙΚΗ	ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ						
I. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ / ΚΕΦΑΛΙΑ												
ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΕΡΓΗΤΙΚΟΥ / ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ	137.873,9	116.440,7	58.899,7	199.616,3	101.802,7	37.380,9						
ΣΥΝΟΛΟ ΜΑΘΗΜΑΤΙΚΟΥ ΑΠΟΘΕΜΑΤΟΣ	109.301,3	79.105,2	35.584,7	174.235,1	107.286,5	22.091,5						
ΣΥΝΟΛΟ ΊΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	19.532,2	9.205,7	6.554,5	13.108,1	8.784,8	5.727,1						
II. ΕΙΣΟΔΗΜΑ												
ΑΠΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	32.875,5	41.280,8	15.088,0	57.712,9	48.130,7	12.735,5						
ΑΠΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ	14.678,0	12.117,2	6.368,8	22.326,9	19.695,0	1.830,8						
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ	47.553,5	53.398,0	21.456,8	80.039,8	67.825,7	14.566,3						
III. ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ												
ΑΠΟΒΕΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΥΠΕΡ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ	16.531,7	50,29%	22.352,0	54,15%	8.480,9	56,21%	27.282,6	47,27%	19.527,1	40,57%	3.445,9	27,06%
ΑΠΟΣΗΜΙΩΣΕΙΣ ΚΑΙ ΆΛΛΕΣ ΠΑΡΟΧΕΣ ΣΤΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΥΣ	18.756,8	57,05%	12.740,5	30,86%	5.743,3	38,07%	25.448,4	44,09%	23.121,8	48,04%	3.860,1	30,31%
ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΡΟΧΩΝ ΥΠΕΡ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ-ΠΟΣΟΣΤΟ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	35.288,5	107,34%	35.092,5	85,01%	14.224,2	94,27%	52.731,0	91,37%	42.648,9	88,61%	7.306,0	57,37%
Π.Υ.Μ.Α./ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΑ ΚΕΡΔΗ		10,57%		8,90%								
ΣΥΝΟΛΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΕΣΟΔΩΝ	2.412,6	7,34%	6.422,4	15,56%	3.298,6	21,86%	14.997,8	25,99%	8.722,3	16,12%	3.328,0	26,13%
ΣΥΝΟΛΟ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	4.441,2	13,51%	9.641,7	23,36%	3.116,2	20,65%	12.082,5	20,94%	10.240,5	21,28%	3.309,9	25,99%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ & ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ-ΠΟΣΟΣΤΟ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	6.853,8	20,85%	16.064,1	38,91%	6.414,8	42,52%	27.080,3	46,92%	18.962,8	39,40%	6.637,9	52,12%
IV. ΚΕΡΔΗ (ΖΗΜΙΕΣ) ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	5.578,6	2,467,6	5,98%	4,01%	3,84%	1,58%	2.218,9	3,84%	761,3	1,58%	2,73%	
V. ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ (κέρδη/ασφάλιστρα)												
VI. ΚΑΤΑΤΑΞΗ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΜΕ ΒΑΣΗ:												
α. ΤΙΣ ΠΑΡΟΧΕΣ ΥΠΕΡ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ - % ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	1η	5η	2η	3η	4η	6η						
β. ΤΗΝ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ (κέρδη/ασφάλιστρα)	1η	2η	3η	4η	6η	5η						
γ. ΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑ	1η	2η	4η	5η	3η	6η						
δ. ΤΑ ΊΔΙΑ ΚΕΦΑΛΙΑ	1η	3η	5η	2η	4η	6η						

ΠΗΓΗ: Περιοδικό «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ» - Σεπτέμβριος '98 (ανδοχούσηση του Συγκριτικού πίνακα στοιχείων από τους ισολογισμούς 1997 των έξι πρώτων ασφαλιστικών εταιριών Ζωής) ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ 1. Η κατάταξη των εταιριών, έγινε με βάση τέσσερα κριτήρια που καθορίζουν αποφασιστικά την ποιότητα μιας ασφαλιστικής εταιρίας: δηλ. Παροχές υπέρ των ασφαλισμένων, Αποδοτικότητα, Παραγωγικότητα και Ίδια Κεφάλαια. 2. Για τις εταιρίες ΕΘΝΙΚΗ και ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ τα ποσά που αναφέρονται στην κατηγορία I. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ έχουν υπολογισθεί αναλογικά προς τα ασφαλιστήρια του κλάδου Ζωής σε σχέση με το σύνολο των ασφαλιστηρίων. Το ίδιο έχει γίνει και για τον υπολογισμό του Κέρδους και των Ίδιων Κεφαλαίων. 3. Στην κατηγορία III τα ποσά αναφέρονται σε σχέση με τα ασφαλιστήρια όπως αυτά εμφανίζονται στους ισολογισμούς. 4. Στην κατηγορία ΣΥΝΟΛΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΕΣΟΔΩΝ περιλαμβάνονται τα έσοδα διοικητικής λειτουργίας, τα έσοδα λειτουργίας διαβίωσης και οι αμοιβές και έσοδα προσωπικού, διαφορά έσοδα, φόροι - τέλη και αποσβέσεις όπως αναφέρονται στους κλάδους εκμεταλλεύσεως. Για τις εταιρίες ΕΘΝΙΚΗ και ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ τα έσοδα διοικητικής λειτουργίας και λειτουργίας διαβίωσης έχουν υπολογισθεί αναλογικά προς τα ασφαλιστήρια του κλάδου Ζωής σε σχέση με το σύνολο των ασφαλιστηρίων. 5. Οι εταιρίες που ακολουθούν και συμπληρώνουν την πρώτη διαδικασία με βάση τα ασφαλιστήρια ισολογισμού είναι οι παρακάτω: SCOR LIFE 12.403,8 εκ., AGF ΚΟΣΜΟΣ 10.910,3 εκ., COMMERCIAL UNION 9.432,6 εκ., METROLIFE 9.258,7 εκ., ALLIANZ 7.101,9 εκ., GENERALI LIFE 6.488,3 εκ. 6. Στην κατηγορία Π.Υ.Μ.Α./ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΑ ΚΕΡΔΗ το ερωτηματικό υποδηλώνει είτε ότι δεν έχει ανακοινωθεί από τις εταιρίες, είτε ότι δεν είναι ευρέως γνωστό.

Η Νο1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

