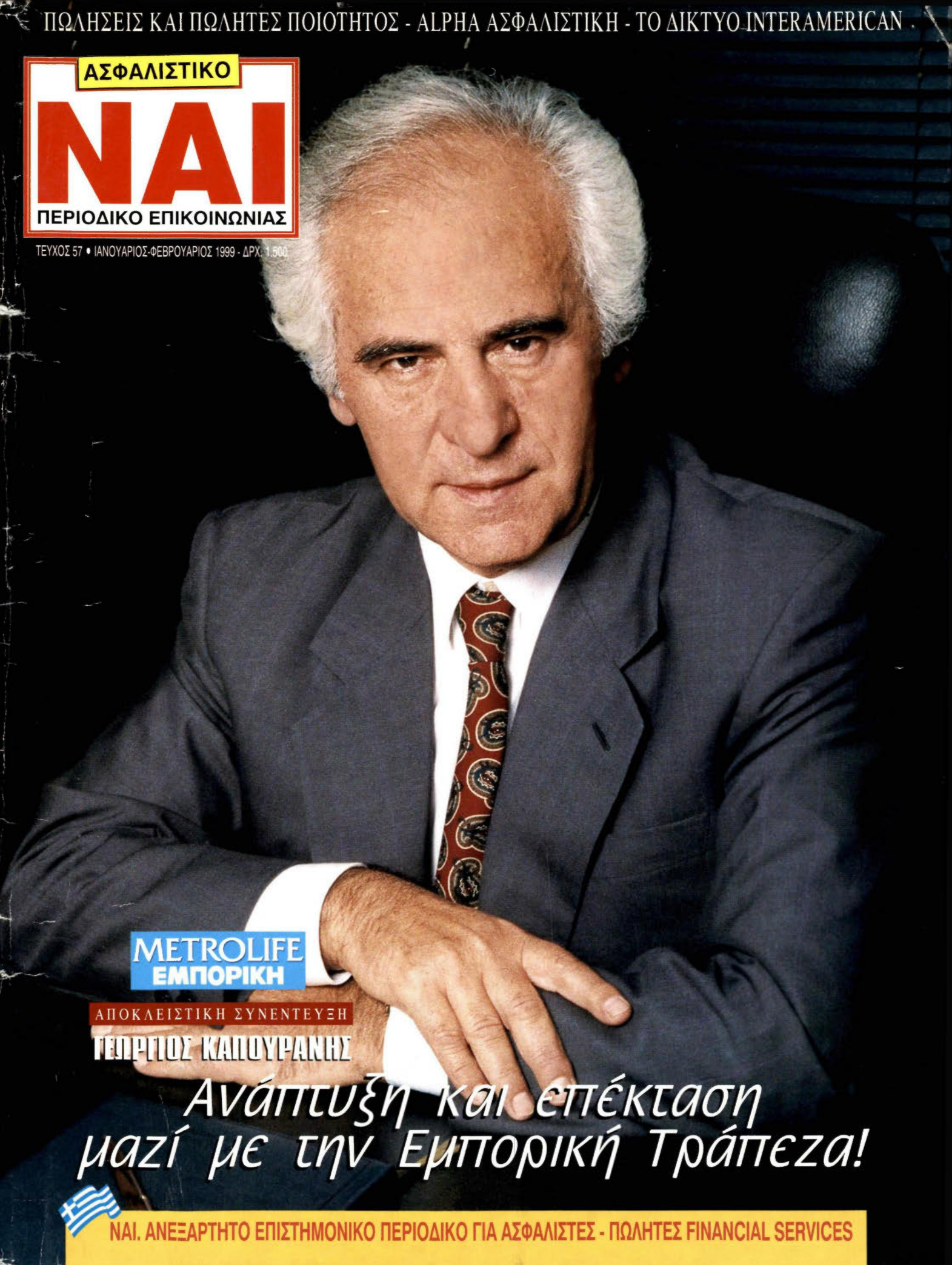
ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΩΛΗΤΕΣ ΠΟΙΟΤΗΤΟΣ - ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ - ΤΟ ΔΙΚΤΥΟ INTERAMERICAN

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 57 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 1999 - ΔΡΧ. 1.500



METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΚΑΠΟΥΡΑΝΗΣ

Ανάπτυξη και επέκταση μαζί με την Εμπορική Τράπεζα!

ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΗΣ INTERAMERICAN ΕΧΕΙ ΠΟΛΛΟΥΣ ΛΟΓΟΥΣ ΓΙΑ ΝΑ ΝΙΩΘΕΙ ΜΕΓΑΛΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ.

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος της INTERAMERICAN δεν είναι ένας απλός ασφαλιστής. Είναι ένας ολοκληρωμένος σύμβουλος με πλήρη επαγγελματική κατάρτιση. Έχει εκπαιδευτεί με τα πιο σύγχρονα συστήματα εκπαίδευσης. Είναι γνώστης των θεμάτων του Χρηματοασφαλιστικού Κλάδου, γιατί έχει μετεκπαιδευτεί στο Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών (Ι.ΧΟ.Σ.). Είναι κάτοχος του βαρύτιμου τίτλου L.U.T.C. που αποτελεί την ανώτατη βαθμίδα εκπαίδευσης στα παγκόσμια ασφαλιστικά δεδομένα.

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

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος της INTERAMERICAN νιώθει τη σιγουριά της δύναμης ενός πραγματικού κολοσσού πάντα στο πλευρό του. Νιώθει τη χαρά της ολοκληρωμένης ικανοποίησης των αναγκών των πελατών του. Νιώθει το όμορφο συναίσθημα της υπεροχής. Έχει πολλούς λόγους για να νιώθει Μεγάλη Ασφάλεια.

Bold/O&M

INTERAMERICAN

Μεγάλη και Σίγουρη!

Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ ΥΠΟ ΤΗΝ ΣΚΕΠΗ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Ο επαγγελματικός σας χώρος στεγάζει τους κόπους, τα όνειρα, την περιουσία σας.
Η ανάγκη να προστατέψετε την επιχείρησή σας είναι τώρα μεγαλύτερη από κάθε άλλη φορά.
Καθημερινά εκτίθεται σε πολλούς κινδύνους, όπως φωτιά, σεισμό, θεομηνίες, ληστείες, τρομοκρατικές ενέργειες, έκρηξη κ.λπ.

Η ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ είναι ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης που καλύπτει όλους τους προαναφερόμενους και πολύ περισσότερους κινδύνους που απειλούν την περιουσία σας.

ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ Η ΠΙΟ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ

Προστατέψτε σήμερα την επιχείρησή σας με το πολυασφαλιστήριο **ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ** της **ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ**, της μεγάλης εταιρίας με την πολύτιμη εμπειρία και εξειδίκευση.



ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ Ό,ΤΙ ΚΙ ΑΝ ΤΥΧΕΙ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

Λ. Συγγρού 163 171 21 Ν. Σμύρνη ΤΗΛ.: 01 - 93.79.100, 93.11.777 FAX : 01- 93.58.924
TLX: 223004 AGRO GR. •**ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ " ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ"** ΤΗΛ.: 01 - 93.79.200 - 208

ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

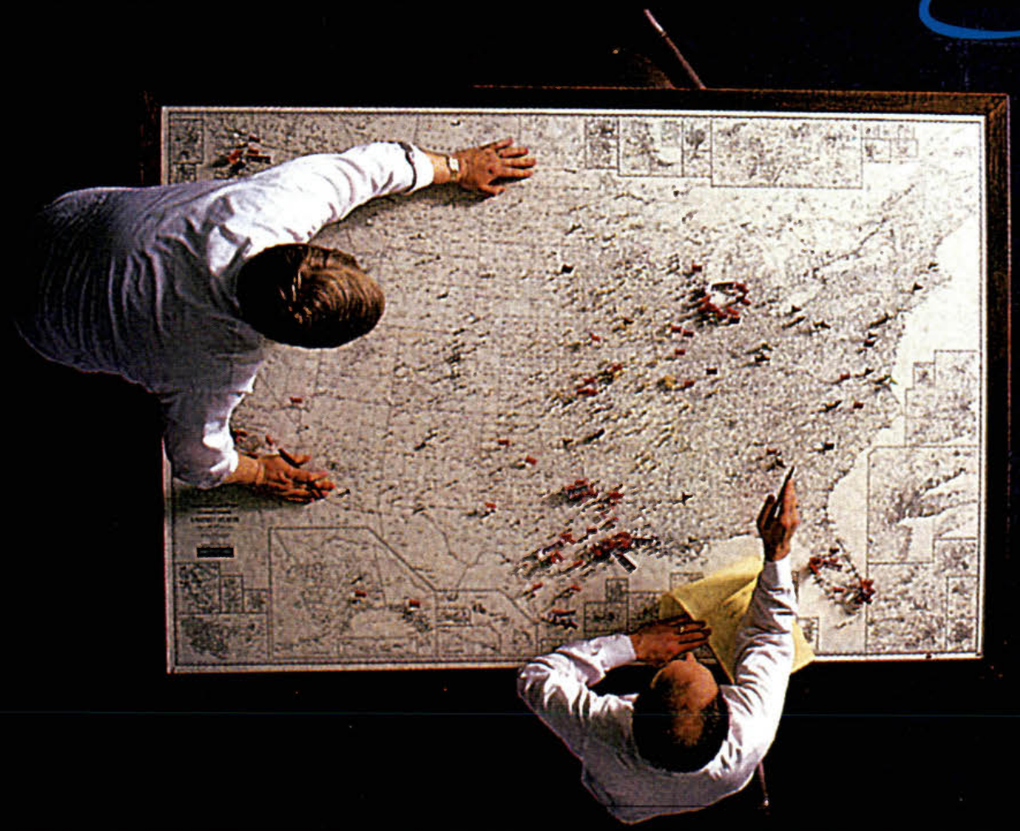
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

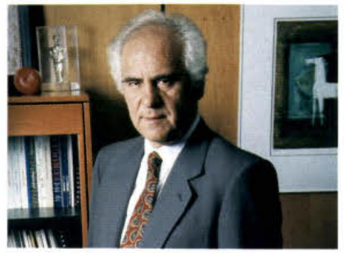
το περιοδικό του ασφαλιστή

Πωλήσεις & Πωλητές Ποιότητος

Ποιοτική πώληση σημαίνει επαγγελματική πώληση.
Η ποιότητα είναι χαρακτηριστικό των επαγγελματιών ασφαλιστών και συνώνυμη με την καλή δουλειά και την επιτυχία.
Στο πολυσέλιδο αφιέρωμα του ΝΑΙ που θα βρείτε σε αυτό το τεύχος, θα διαβάσετε όλα όσα χρειάζεται να γνωρίζετε για τις πωλήσεις και τους πωλητές ποιότητας.

σελ. 24





18 *Γ. Καπουράνης ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ*



38 *Γ. Ψαράς: Είναι ηγετική η θέση των ανθρώπων της INTERAMERICAN*



96 *Δ. Παλαιολόγος - Γ. Γαλανόπουλος: Μια νέα ασφαλιστική δύναμη γεννιέται με την Alpha Ασφαλιστική*



100 *Παναγ. Καραλής: Η NN επενδύει στον Ασφαλιστή!*



106 *Π. Ψωμιάδης: Όμιλος ΑΣΠΙΣ σημαίνει ανάπτυξη χωρίς όρια*



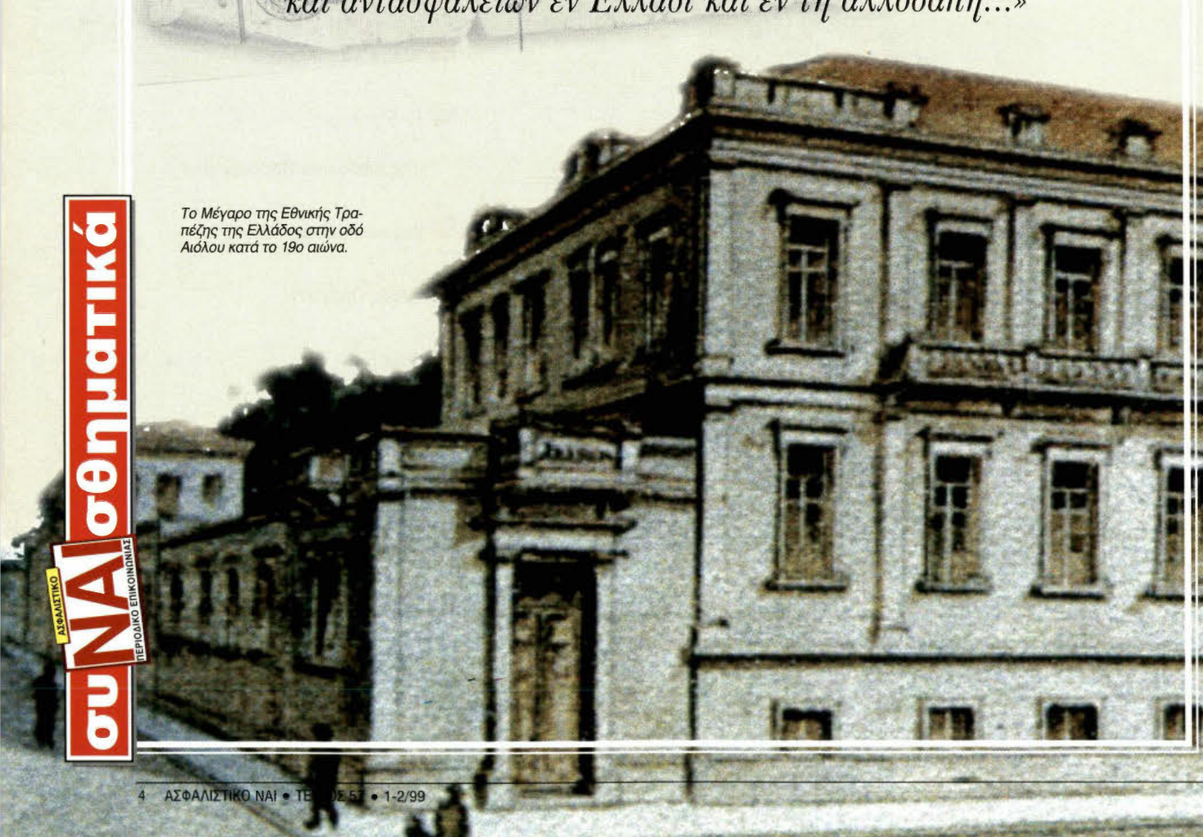
110 *Γ. Κώτσαλος: Η Φοίνιξ προσθέτει το «συν» στην ασφαλιστική αγορά*

4 ΣυΝΑΙσθηματικά
11 Γράμμα Εκδότη
12 Ασφ. Underwriting
18 Συνέντευξη Γιώργου Καπουράνη
24 Πωλήσεις & Πωλητές Ποιότητας
38 Δίκτυο Interamerican - Γ. Ψαράς
44 Ευρώ
50 Internet
54 Ειδήσεις
90 Ασφαλιστικοί Πράκτορες 0077
96 Alpha Ασφαλιστική
100 Εκδηλώσεις της Nationale Nederlanden
104 Αγροτική Ασφαλιστική
106 Ασπίς Πρόνοια
110 Φοίνιξ
114 Αστική ευθύνη
120 Ασφαλιστές και χόμπυ
124 Ασφαλιστικό διήγημα
128 Επόμενο

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Διάρκεια: Απεριόριστος

Σκοπός:
«Η αναδοχή παντός είδους ασφαλειών και αντασφαλειών εν Ελλάδι και εν τη αλλοδαπή...»



Το Μέγαρο της Εθνικής Τραπέζης της Ελλάδος στην οδό Αιόλου κατά το 19ο αιώνα.

Πριν από λίγους μήνες κυκλοφόρησε από την ΕΘΝΙΚΗ ΑΕΕΓΑ μια σημαντική έκδοση του συγγραφέα Ελευθερίου Γ. Σκιαδά με τίτλο «ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ από τον 19ο στον 21ο αιώνα». Στον πρόλογο που υπογράφουν ο κ. Θ. Πανταλάκης, Πρόεδρος του Δ.Σ., και Μιλτιάδης Νεκτάριος, Γενικός Διευθυντής και Διευθύνων Σύμβουλος (πριν αναλάβει το ΙΚΑ), διαβάζουμε: «Βρισκόμαστε ένα βήμα πριν τον 21ο αιώνα και... αποφασίσαμε να κάνουμε ένα άλμα στο χρόνο να ταξιδέψουμε στο παρελθόν στα τέλη του 19ου αιώνα, τότε που ο κόσμος και η Ελλάδα ετοιμαζόταν να γυρίσουν τη σελίδα του χρόνου όπως και σήμερα και να μπει δειλά - δειλά στο νέο αιώνα..., και να δούμε τη διαδρομή της εταιρίας μας που συνδέθηκε με την ανάπτυξη, την εξέλιξη και την ιστορία της Ελλάδος...»

Μαζί τους το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» θέλοντας να τιμήσει και αυτό τη Διοίκηση, τους εργαζόμενους, τους Ασφαλιστές που υπηρέτησαν και υπηρετούν και θα υπηρετήσουν στην ΕΘΝΙΚΗ του 21ου αιώνα, παραθέτει ένα απόσπασμα από τις αρχές του βιβλίου και της ζωής της Ελλάδας και της Εθνικής του περασμένου αιώνα... Επισημαίνοντας τη λέξη ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΟΣ στη διάρκεια της Εταιρίας, λέξη βαριά σαν ιστορία...

Αθήνα, τέλη Μαΐου 1891. Η Ελληνική πρωτεύουσα έχει πληθυσμό περίπου 120.000 κατοίκους. Δήμαρχος Αθηναίων είναι ο σπουδαίος Τιμολέων Φιλήμων και Πρωθυπουργός ο Θεόδωρος Δηλιγιάννης. Στην «Αιολική οδό», τη σημερινή οδό Αιόλου, βρισκόταν, όπου και σήμερα, το κτίριο της Εθνικής Τραπέζης. Εκείνη την εποχή γίνονταν εργασίες για να ενωθούν δύο σπίτια, τα οποία με ορισμένες προσθήκες, μετατράπηκαν στο γνωστό Μέγαρο. Στις 27 Μαΐου στο χώρο αυτό παρατηρείται κινητικότητα, ξεχωριστή από τις υπόλοιπες καθημερινές. Τα μόνιππα και τα αμάξια της εποχής μεταφέρουν σοβαρούς παράγοντες της οικονομικής και κοινωνικής ζωής του τόπου και οι κλητήρες της Τραπέζης δεν προλαβαίνουν να τους υποδέχονται.



Ο Γεώργιος Σταύρου, ιδρυτής και ισόβιος πρώτος Διοικητής της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδας, συνέβαλε σημαντικά στην οικονομική συγκρότηση του νεοσύστατου Ελληνικού κράτους.

Παρούσα, σχεδόν στο σύνολό της, η ανώτατη Διοίκηση της Εθνικής Τραπέζης. Ήταν εκεί ο Παύλος Καλλιγάς τον οποίο γνώριζαν όλοι, μέχρι πριν λίγα χρόνια, είτε ως Υπουργό, είτε ως καθηγητή Πανεπιστημίου. Τώρα, σε ηλικία 77 ετών, ήταν Διοικητής της Εθνικής Τραπέζης. Παρόντες, επίσης οι Στέφανος Στρέιτ και Παντολέων Σημητριώτης: ο πρώτος, γνωστός καθηγητής του Πανεπιστημίου και νομικός, Υποδιοικητής της Τραπέζης. Στα γραφεία κατέφθασαν γνωστά πρόσωπα, εκπρόσωποι πέντε μεγάλων τραπεζών: ο Γεώργιος Αθηνογένης, γνωστός

συΝΑΙσθηματικά
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

κοσμοπολίτης της εποχής και Διευθυντής της Τραπέζης Κωνσταντινουπόλεως, ο Ανάργυρος Σιμόπουλος, βουλευτής και Αντιπρόεδρος του Προνομιούχου Τραπέζης Ηπειροθεσσαλίας, ο Δημήτριος Γιουρδής, υποδιευθυντής της Γενικής Πιστωτικής Τραπέζης, ο Ιωάννης Κυριακίδης, παλαιός βουλευτής και Αντιπρόεδρος της Βουλής, δικηγόρος της Τραπέζης Βιομηχανικής Πίστεως, ο Αριστείδης Παππούδωφ, διευθύνων σύμβουλος της Γενικής Πιστωτικής Τραπέζης και ο Χαρίδημος Αποστολίδης, διευθυντής της Τραπέζης Βιομηχανικής Πίστεως. Μαζί τους και δύο επίσης γνωστοί συμβολαιογράφοι των Αθηνών: ο Ηλίας Γλυκοφρύδης και ο Ηλίας Τσόκας.

Εκείνη την ημέρα, στις 27 Μαΐου, όλοι όσοι προαναφέρθηκαν, εφοδιασμένοι με πληρεξούσια από το σύνολο σχεδόν των οικονομικών παραγόντων της εποχής, υπέγραψαν το ιδρυτικό Καταστατικό - Συμβόλαιο για τη δημιουργία της μόνης ελληνικής ασφαλιστικής εταιρίας που σε δύο χρόνια από σήμερα θα μπορεί να περηφανεύεται ότι ζει τρεις αιώνες: της Εθνικής Ασφαλιστικής. Γεννήθηκε την τελευταία δεκαετία του 19ου αιώνα, υπήρξε η μόνη Ελληνική ασφαλιστική εταιρία που πέρασε το κατώφλι του 20ού αιώνα, επέζησε και μεγαλούργησε, και σύντομα θα διαβεί με αισιοδοξία το κατώφλι του 21ου αιώνα.

Το μεγάλο μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρίας τοποθετήθηκε άμεσα σε παραγωγικές επενδύσεις ενισχύοντας την οικονομία της χώρας και συντελώντας καθοριστικά στην προσπάθεια δημιουργίας υποδομής, αλλά και οικονομικής και κοινωνικής ανάπτυξης. Η Εθνική Ασφαλιστική αγόρασε ομολογίες των κρατικών δανείων, των κατασκευών λιμενικών έργων και του Δήμου Ερμουπόλεως. Υπήρξε συντελεστής του υπάρχοντος ακόμη και σήμερα σιδηροδρομικού δικτύου, επενδύοντας σε ομολογίες των σιδηροδρόμων Πειραιώς - Αθηνών - Πελοποννήσου και των σιδηροδρόμων Θεσσαλίας.

Στάθηκε, η νεαρά Εθνική Ασφαλιστική, η μόνη ελληνική εταιρία που συναγωνίζεται τα ξένα ασφαλιστικά καταστήματα, τα οποία εγκαθίστανται στην Ελλάδα την τελευταία δεκαετία του περασμένου αιώνα. Ο ρόλος τον οποίο τελικώς διαδραμάτισε ήταν, ίσως, σοβαρότερος από εκείνον που είχαν προδιαγράψει γι' αυτήν οι ιδρυτές της. Συντομότατα, το 1894, θα περιβληθεί ακόμη και με τα προνόμια που μέχρι τότε κατείχαν μόνον οι προνομιούχες τράπεζες, όπως η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος κ.ά. Για την ίδρυσή της ενώθηκαν πέντε τράπεζες δημιουργώντας μία διεθνή ασφαλιστική εταιρία που απλώθηκε όπου υπήρχαν Έλληνες, όπου άκμαζε ο Ελληνισμός: στην κατεχόμενη Μακεδονία και Θράκη, στην Κρήτη, στα νησιά του Ανατολικού Αιγαίου και στα παράλια της Μικράς Ασίας. Έφθασε στις παροικίες του Εύξεινου Πόντου, της Αιγύπτου και απλώθηκε στη Βόρεια Ευρώπη και στην Αμερική.

Έμελλε, ως μοναδική και ισχυρή ελληνική ιδιωτική ασφαλιστική εταιρία, να συμβάλλει καθοριστικά στη δημιουργία ασφαλιστικής συνείδησης στο πλατύ ελληνικό κοινό. Στηριζόμενη και στο κύριο τραπεζικό ίδρυμα, την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος, θα εκπροσωπήσει, για περισσότερα από εκατό χρόνια, την έννοια της σοβαρής ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα. Επίσης, θα συμβάλει καθοριστικά στη νομική ρύθμιση της ασφάλισης κατά την πολύ σημαντική πρώτη δεκαετία του 20ού αιώνα. Στελέχη της συνέταξαν και υποστήριξαν τα νομοθετήματα με τα οποία πορεύθηκε, για περισσότερα από 60 χρόνια, η ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα.

Οι μεγάλες στιγμές του έθνους και ο ανθρώπινος παράγοντας είναι τα δύο εξέχοντα στοιχεία της υπερεκατονταετούς παρουσίας της Εθνικής Ασφαλιστικής στα δρώμενα της χώρας. Γεννήθηκε λίγα χρόνια πριν από την εθνική περιπέτεια του 1897, κατά τη διάρκεια της οποίας προσέφερε περισσότερα και από τις δυνατότητές της στο έθνος. Συμπαραστάθηκε στον ελληνισμό των βαλκανικών περιοχών και, όταν η Ελλάδα μεγάλωσε, έσπευσε στις απελευθερωμένες περιοχές τονίζοντας την εθνική παρουσία. Στελέχη της περιοδεύουν και ιδρύουν νέα Πρακτορεία στην Ανατολική Μακεδονία, στην Ήπειρο και το 1919-20, πριν τη συνθήκη των Σεβρών, στην Ξάνθη, στην Κομοτηνή, στην Αλεξανδρούπολη, αλλά και στην Ανατολική Θράκη.

Θα παρακολουθήσει το ξεριζωμό του ελληνισμού από τη Σμύρνη και στα χρόνια που ακολούθησαν, θα σταθεί αρωγός στις κοινωνικές δοκιμασίες του λαού μας ενισχύοντας κοινωφελή ιδρύματα, νοσοκομεία και οργανώσεις για το παιδί. Συνεργάζεται και ενισχύει τον Ερυθρό Σταυρό, το Αντικαρκινικό Ινστιτούτο, Δήμους και Κοινότητες, την Εκκλησία. Στη δεκαετία του '30 τα ποσά που κατέβαλε η Εταιρία για την πρόνοια ξεπέρασαν το 1,5 δισ., ποσό αστρονομικό για την εποχή εκείνη. Συνέβαλε, με κάθε τρόπο, στους εθνικούς σκοπούς ενισχύοντας σημαντικά τον εθνικό στόλο και την αεροπορία. Και όταν έφθασε ο πόλεμος του '40 προσέφερε και πάλι τις μέγιστες δυνάμεις της. Κατά τη διάρκεια της Κατοχής εκποιείται όλο το χαρτοφυλάκιο της Εταιρίας και οργανώνονται συσσίτια σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη. Στα μεταπολεμικά χρόνια, εξάλλου, η δημιουργικότητα της Εταιρίας συνέβαλε, σε υψηλό βαθμό, στην ανάπτυξη της χώρας.

Η σειρά των σπουδαίων προσωπικοτήτων που διοίκησαν την Εταιρία ή συνέβαλαν στην ίδρυση και στην ανάπτυξή της, αποτέλεσε παράδοση που συνεχίζεται μέχρι σήμερα. Πρωθυπουργοί, υπουργοί, βουλευτές, διοικητές και υποδιοικητές της Εθνικής Τραπέζης, ευεργέτες, διακεκριμένοι καθηγητές, άνθρωποι των τεχνών και των γραμμάτων και γενικότερα πρόσωπα με ανεξίτηλη την παρουσία τους στην πολιτική, οικονομική, κοινωνική και μορφωτική ζωή της χώρας ανέλαβαν τα ηνία της.

Το λιμάνι της Σύρου τον 19ο αιώνα
Η Σύρος είχε 33 ασφαλιστικές εταιρίες τον 19ο αιώνα.



Οι Πρόδρομοι της Εθνικής Ασφαλιστικής

Η ελληνική ασφαλιστική δραστηριότητα πριν από το 1821 και η πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρία

Η καλλιέργεια της ασφαλιστικής ιδέας συνιστά μία ακόμη πιστοποίηση της υψηλής ποιότητας της ζωής και γενικότερα των θεσμών του αρχαιοελληνικού κόσμου, παρατηρεί ο μελετητής Γ.Ε. Τραγάκης. Όπως και τόσοι άλλοι θεσμοί, έτσι και αυτός των ασφαλειών, γεννήθηκαν στην ελληνική αρχαιότητα στην οποία ανιχνεύονται και πλήθος στοιχείων.

Σαφής απάντηση δεν έχει ακόμη παρουσιαστεί για την πρώτη εμφάνιση της ασφάλισης με τη σημερινή της έννοια. Το ιστορικό προβάδισμα διεκδικείται, αλλά κι όλοι συμφωνούν ότι η ιδέα της πραγματικής ασφαλιστικής σύμβασης εκκολάφθηκε και γεννήθηκε στις ναυτικές πολιτείες της Ευρώπης και, κυρίως, της Δυτικής Μεσογείου. Από τον 14ο αιώνα έγινε αισθητή η ανάγκη για την εξεύρεση ενός λυσιτελούς μηχανισμού ασφάλισης κατά των θαλάσσιων κινδύνων.

Αξιοσημείωτο είναι το γεγονός της ασφαλιστικής δραστηριότητας των Ελλήνων πριν από τη σύσταση της νεότερης ελληνικής πολιτείας. Ο υπόδουλος ελληνισμός παρουσίασε λαμπρή κινητικότητα και συνεταιριστικό πνεύμα, στους κόλπους των αυτοδιοικούμενων κοινοτήτων, των ορεινών πολισμάτων και των ναυτικών νήσων. Οι συνθήκες όμως της Τουρκοκρατίας δεν ήταν δυνατό να επιτρέψουν την ανάπτυξη ασφαλιστικών θεσμών στο εσωτερικό της χώρας. Τέτοιο φαινόμενο παρουσιάσθηκε στο πρόσφορο έδαφος των Ελληνικών παροικιών του εξωτερικού και, κυρίως, στην Τεργέστη και στην Οδησσό. Εκεί, σύμφωνα με τις υπάρχουσες μέχρι τώρα ιστορικές μαρτυρίες, ιδρύθηκαν και λειτούργησαν την περίοδο 1789-1821 ένδεκα ασφαλιστικές επιχειρήσεις θαλάσσιων μεταφορών. Τις μνημονεύουμε, περισσότερο για λόγους τιμής προς τους δημιουργικούς και δραστήριους εκείνους Έλληνες: *«Ελληνική Εταιρία Ασφαλειών»* (Societa Greca d' assicurazione, 1789, Τεργέστη), *«Αυτοκρατορικόν Επιμελητήριον Ασφαλειών»* (Camera Imperiale delle assicurazioni, πιθανόν 1807, Οδησσός), *«Γραικορωσική Συντροφιά των Ασφαλειών»* (1808, Οδησσός), *«Συντροφιά των Γραικών Ασφαλιστών»* (1814, Οδησσός), *«Εταιρία των Ηνωμένων Ασφαλιστικών Γραικών»* (1816, Οδησσός), *«Νέα Γραικική Εταιρία Ασφαλιστών»* (1817, Οδησσός), *«Κινδυνασφάλεια»* (1819, Κωνσταντινούπολις) και το *«Ελληνικόν Ασφαλιστικόν Επιμελητήριον»* (Camera Greca d' Assicurazione, Τεργέστη), *«Ασιατική»* (1829, Σμύρνη) και η πρώτη ασφαλιστική εταιρία, με άγνωστη επωνυμία, που ιδρύθηκε στην Κωνσταντινούπολη, το 1833.

Όπως κατέγραψε ο Γ. Τραγάκης, το ιστορικό προβάδισμα και η τιμή της πρωτιάς ανήκει στην *«Ελληνικήν Εταιρίαν Ασφαλειών»*, η οποία ιδρύθηκε το 1789 στην Τεργέστη από εξέχοντα μέλη της Ελληνικής Κοινότητας που βρισκόταν τότε στην ακμή της. Πρώτοι διευθυντές της διετέλεσαν οι Νικόλαος Κανέλλης, Γεώργιος Βογιατζόγλου και Καίσαρ Πελεγκρίνης. Διέγραψε λαμπρά πορεία και ήταν δεύτερη σε σπουδαιότητα μεταξύ των 15 ασφαλιστικών εταιριών της Τεργέστης.

Στην αγωνιζόμενη και στην ελεύθερη Ελλάδα

Για να ερμηνευθούν τα πρώτα βήματα της ιδιωτικής ασφάλισης στην ελεύθερη Ελλάδα πρέπει να ληφθούν υπόψη οι ευρύτερες μετεπαναστατικές οικονομικές συνθήκες, αντικείμενο που βρίσκεται εκτός των ορίων της παρούσας εργασίας. Ωστόσο, αναζητώντας στοιχεία οδηγούμεθα στη Σύρο, το πρώτο εμπορονα υτιλιακό κέντρο της χώρας που διαμορφώθηκε ήδη κατά τη διάρκεια της Επανάστασης. Εκεί εντοπίζονται, από το 1822 ακόμη, ίχνη ιδιωτικής ναυτικής ασφάλισης ασκούμενης από ιδιώτες, οι οποίοι σύναπταν τις ασφαλίσεις τους με ειδικό έντυπο, συνταγμένο στα ιταλικά, που περιείχε τους γενικούς όρους της ασφάλισης. Εκεί εντοπίζονται, κατά χρονολογική σειρά, και οι πέντε πρώτες ασφαλιστικές εταιρίες που ιδρύθηκαν στην Ελλάδα. Πρώτη - πάντα με χρονολογική σειρά - καταγράφεται η ιδιωτική μετοχική επιχείρηση θαλάσσιας ασφάλισης που ιδρύθηκε, από Χίους πρόσφυγες, το 1825 με την επωνυμία *«Ελληνικόν Ασφαλιστικόν Κατάστημα»*. Ανασυγκροτήθηκε με τον ίδιο τίτλο το 1829 και διαλύθηκε το 1835. Ακολούθησαν, και πάλι στη Σύρο, η *«Ελλάς»* που ιδρύθηκε την άνοιξη του 1828 και ο *«Φοίνιξ»* την ίδια, περίπου, εποχή. Τέταρτη συνεστήθη η *«Εταιρία των Φίλων Ασφαλιστών»* (1829) και, λίγο αργότερα, η *«Φιλεμπορική Ασφάλεια»* (1830). Από το 1836 και μετά, θα αρχίσει η εμφάνιση ασφαλιστικών εταιριών και στο επίσης σημαντικό εμπορικό και ναυτιλιακό κέντρο της εποχής, στην Πάτρα, όπου εκείνο το έτος ιδρύεται η *«Αχαϊκή Ασφαλιστική της Θαλασσοπλοΐας Εταιρία»*, η οποία είναι και η πρώτη στην Ελλάδα Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία. Η πρώτη ασφαλιστική εταιρία στην Αθήνα, η οποία ασφάλιζε μεταφορές, εμφανίσθηκε στα 1839 και ήταν η *«Ελπίς»*. Το ίδιο έτος ιδρύθηκε από τον Άγγελο Γιαννικέση η *«Αδριατική Ασφαλιστική Εταιρία»*, η πρώτη πυρασφαλιστική στην Ελλάδα. Κύρια χαρακτηριστικά των πρώτων ασφαλιστών της χώρας ήταν η ενεργός συμμετοχή τους στην πολιτική ζωή του τόπου, η μεταξύ τους αλληλεγγύη και διατήρηση στενών σχέσεων και η ανάπτυξη σημαντικής κοινωνικής δραστηριότητας.



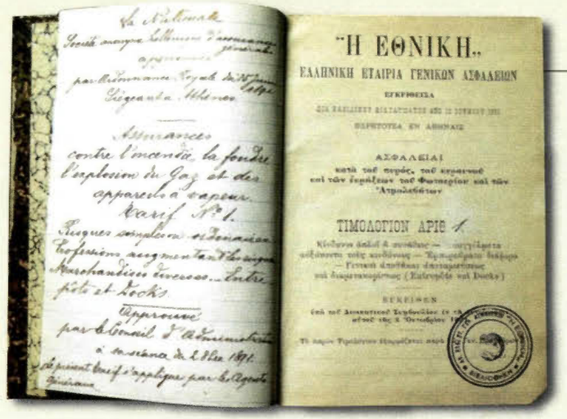
Η κεφαλή του Δία, έμβλημα της Εθνικής Ασφαλιστικής: Πρόκειται για νόμισμα από τους Φιλίππους της Μακεδονίας όπου ο Ζεύς λατρευόταν ως Σωτήρ.

Στην 66ετή περίοδο 1825-1891, δηλ. από τότε που εμφανίσθηκε η πρώτη ασφαλιστική εταιρία μέχρι και την ίδρυση της Εθνικής Ασφαλιστικής, ιδρύθηκαν στην ελλάδα 69 ασφαλιστικές εταιρίες· περίπου μία εταιρία - κατά μέσο όρο - ετησίως.

Πολυάριθμη, λοιπόν, υπήρξε η εμφάνιση ασφαλιστικών εταιριών κατά τον 19ο αιώνα.

Καταγράφοντας την παρουσία τους από στατιστική γεωγραφική άποψη διαπιστώνουμε ότι συνεστήθησαν:

- 33 ασφαλιστικές εταιρίες στην Ερμούπολη εκ των οποίων 16 μεταξύ των ετών 1825-1850, ακόμη 16 μεταξύ των ετών 1856-1868 και 1 το 1876,
- 20 ασφαλιστικές εταιρίες στην Πάτρα, εκ των οποίων 3 μεταξύ των ετών 1836-1849, ακόμη 14 μεταξύ των ετών 1854-1862 και 3 μεταξύ των ετών 1871-1880,
- 7 ασφαλιστικές εταιρίες στην Αθήνα, εκ των οποίων 2 το 1839, μία το 1857, δύο το 1869, μία το 1872 και η Εθνική το 1891,
- 2 ασφαλιστικές εταιρίες στον Πειραιά, το 1864 και το 1881,
- 2 ασφαλιστικές εταιρίες στις Σπέτσες, το 1867,


"Η ΕΘΝΙΚΗ"
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
ΕΓΚΡΙΘΕΙΣΑ
ΑΣΦΑΛΙΣΕΙ
ΤΙΜΟΛΟΓΙΟΝ ΑΡΙΘ 1

Η πρώτη σελίδα του έντυπου Τιμολογίου του Κλάδου Πυρός της Εθνικής Ασφαλιστικής. Το χειρόγραφο κείμενο παραπλεύρως αποτελεί τη γαλλική μετάφραση

- και από 1 ασφαλιστική εταιρία στην Ύδρα (1866), στο Γαλαξείδι (1860), στη Ζάκυνθο, στην Κεφαλλονιά και στην Ιθάκη.

Από το σύνολο των 69 ασφαλιστικών εταιριών του 19ου αιώνα οι 63 άσκησαν, αμιγώς, τον Κλάδο της θαλάσσιας ασφάλισης και ήταν όλες οι εταιρίες της Σύρου, 11 των Πατρών και οι υπόλοιπες 16 από διάφορες άλλες πόλεις. Μόνον 6 ήταν πυρασφαλιστικές, κυρίως, και περιλάμβαναν και τον Κλάδο Θαλάσσης κ.λπ. Τουλάχιστον πέντε ασφαλιστικές εταιρίες χορηγούσαν εξακριβωμένα και ναυτοδάνεια. Ο Κλάδος Ασφαλίσεως Ζωής υπήρξε ο μεγάλος άγνωστος και μόνον κατά το 1891 έγινε μία, ανεπιτυχής, προσπάθεια εισαγωγής του.

Τέλος, παρατηρείται ότι δεν ιδρύεται καμία ελληνική ασφαλιστική εταιρία κατά την τελευταία δεκαετία του 19ου αιώνα, μετά τη σύσταση της Εθνικής Ασφαλιστικής. Δεδομένου δε ότι η πρώτη που ιδρύεται κατά τον 20ό αιώνα, η *«Αμοιβαία»*, ιδρύθηκε το 1902, προκύπτει ότι 13 έτη μετά τη σύσταση της Εθνικής δεν εμφανίζεται ασφαλιστική επιχείρηση στην ελληνική αγορά, ενώ στα τέλη του 19ου αιώνα καταγράφεται αθρόα η εγκατάσταση υποκαταστημάτων ή Πρακτορείων ξένων ασφαλιστικών εταιριών.

Η πρώτη τριακονταετία (1891 - 1921)

Η ίδρυση της «Ελληνικής Εταιρίας των Γενικών Ασφαλειών "Η Εθνική"»

Η πρώτη μεγάλη ιστορική περίοδος της ελληνικής ιδιωτικής ασφάλισης (1825-1891) έληξε με θλιβερό απολογισμό αφού σε διάστημα 70 περίπου ετών συνεστήθησαν επτά δεκάδες ασφαλιστικές εταιρίες εκ των οποίων καμία, εκτός της Εθνικής Ασφαλιστικής, δεν επιζούσε καθώς έφθανε ο 19ος αιώνας. Όπως ορθώς επισημαίνει ο Γ. Τραγάκης, οι γενικότερες κοινωνικοοικονομικές συνθήκες της χώρας ήταν πολύ αστάθμητες και δυσμενείς για την ανάπτυξη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Στις αρχές της τελευταίας δεκαετίας του 19ου αιώνα μια χώρα ναυτιλιακή, όπως η Ελλάδα, δεν διέθετε αξιόλογη δική της ναυτασφαλιστική εταιρία, ενώ από το 1883 εργάζονταν σ' αυτή δέκα ξένες πυρασφαλιστικές εταιρίες, μεταξύ των οποίων και μία βουλγαρική, αλλά καμία Ελληνική. Είχαν αποτύχει οι σοβαρότερες από τις ελληνικές εταιρίες της πρωτεύουσας, όπως ο *«Αρχάγγελος»*, ο *«Φοίνιξ»* και η *«Άγκυρα»*, ενώ είχαν επιτύχει ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις που είχαν ιδρυθεί στο εξωτερικό, όπως η «Reunione Adriatica» του Γιαννικέση.

Ο τρόπος λειτουργίας των παραρτημάτων των ξένων ασφαλιστικών εταιριών στην Ελλάδα ήταν εκτός παντός ελέγχου. Καταγράφεται εδώ ότι οι αλλοδαπές ασφαλιστικές εταιρίες που λειτουργούσαν επικερδώς στην Ελλάδα με διάφορα τεχνάσματα και εκμεταλλευόμενες το νομοθετικό κενό δεν φορολογούνταν.

Την ίδια εποχή, στις άλλες ευρωπαϊκές χώρες, ακόμη και στις μικρές, ιδρύονται ασφαλιστικές επιχειρήσεις από τις οποίες αρκετές ευδοκιμούν, ιδρύουν δε υποκαταστήματα και στην Ελλάδα. Τι έφταιγε λοιπόν; Εύλογα τα ερωτηματικά που έθεσε ο Γ. Τραγάκης: μήπως ήταν ο λεγόμενος πληθωρισμός των ελληνικών ασφαλιστικών φορέων και ο αναπόφευκτος ανταγωνισμός, η έλλειψη επαρκούς νομοθετικού πλαισίου, η προχειρότητα και η κακή οργάνωση, η καιροσκοπική νοοτροπία, η ασυμφωνία των εταίρων, το μικρό μέγεθος της ασφαλιστικής αγοράς, η πολιτική και κοινωνικο - οικονομική κατάσταση της χώρας, η πολυπραγμοσύνη, η διεθνής συγκυρία, οι ναυταπάτες ή η παντελής έλλειψη ασφαλιστικής συνείδησης, αλλά και εμπιστοσύνης των ασφαλιζομένων;

Οπωσδήποτε, η κατάσταση που επικρατούσε προβλημάτιζε ιδιαίτερα τις ελληνικές τράπεζες οι οποίες αναζητούσαν τρόπο αντίδρασης. Έπρεπε, λοιπόν, να δημιουργηθεί μια εταιρία σε ασφαλείς βάσεις, η οποία ουσιαστικά θα αναλάμβανε τον εθνικό ρόλο να θεμελιώσει και να αναπτύξει τον ασφαλιστικό θεσμό, να εξασφαλίσει την εμπιστοσύνη του κόσμου στην ιδιωτική ασφάλιση, να περιορίσει τη δράση των ξένων ασφαλιστικών εταιριών και την εξαγωγή χρήματος και να δημιουργήσει τις προϋποθέσεις για την ανάπτυξη και εδραίωση ασφαλιστικής συνείδησης και αγοράς για να εξυπηρετηθεί το κοινωνικό συμφέρον.

Και αυτό δηλώθηκε διά στόματος του Υποδιοικητή της Εθνικής Τραπέζης Στέφανου Στρέιτ με τον πλέον σαφή και ξεκάθαρο τρόπο: *«... Η ανάγκη τοιαύτης τινός εγχωρίου εταιρίας επί ασφαλών βάσεων θεμελιουμένης προ καιρού ήδη έχει καταστή επαισθητή· η δε ημετέρα Τράπεζα έκρινεν ότι λαμβάνουσα την πρωτοβουλίαν, τη συμπράξει και των λοιπών πιστωτικών ιδρυμάτων του τόπου, της συστάσεως τοιαύτης Εταιρίας, ουσιωδώς υπηρετεί το κοινό συμφέρον, ιδία διά της αποτροπής της εκ του τόπου εξαγωγής χρήματος, ην συνεπάγεται η ασφάλισις παρά αλλοδαπαίς Εταιρίαις...»*.

Έτσι, γεννήθηκε *«Ανώνυμος Ελληνική Εταιρία των Γενικών Ασφαλειών»* με την επωνυμία *«Η Εθνική»*. Η επωνυμία δεν ήταν ασφαλώς τυχαία· αφενός παρέπεμπε άμεσα στη μεγαλομέτοχο ιδρύτρια Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος και αφετέρου προσδιόριζε τον εθνικό ρόλο που καλούνταν να διαδραματίσει.

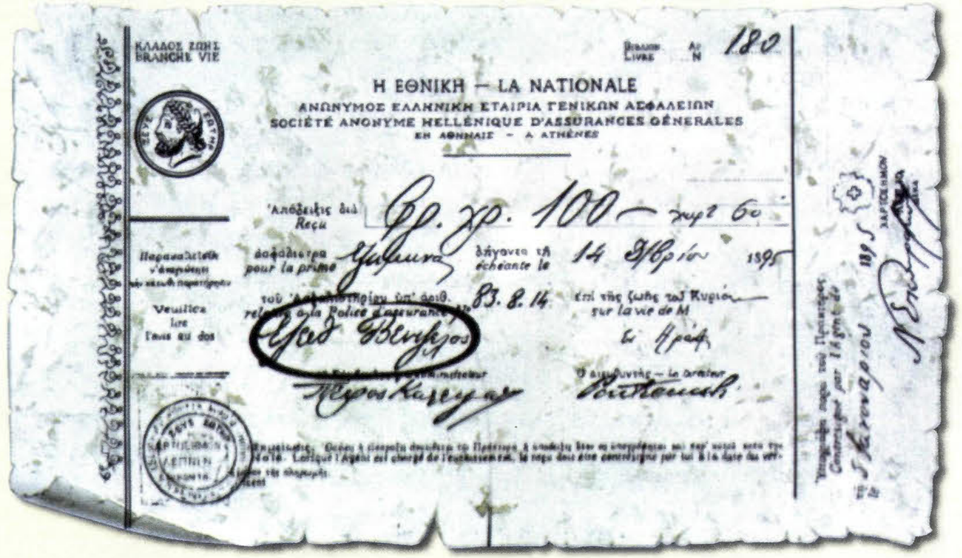
Όπως μαρτυρούν οι πηγές, η ιδέα ήταν του Διοικητή της Εθνικής Τραπέζης Παύλου Καλλιγά και του εκ των Υποδιοικητών Στέφανου Στρέιτ, ο οποίος τέθηκε επικεφαλής και ανέλαβε την υλοποίησή της. Για το σκοπό αυτό συνεργάσθηκαν πέντε σοβαροί τραπεζικοί φορείς εκείνης της εποχής: η *«Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος»* με 50%, η *«Τράπεζα Κωνσταντινουπόλεως»* με 20%, η *«Προνομιούχος Τράπεζα Ηπειροθεσσαλίας»* με 10%, η *«Γενική Πιστωτική Τράπεζα της Ελλάδος»* με 10% και η *«Τράπεζα της Βιομηχανικής Πίστεως της Ελλάδος»* με 10%. Από το σύνολο των υπαρχόντων τότε σημαντικών τραπεζικών οργανισμών απουσίαζε μόνον η Ιονική Τράπεζα, η οποία είχε έδρα το Λονδίνο και διέθετε ένα υποκατάστημα στην Αθήνα, ενώ παρούσα ήταν κυρίως στα Επτάνησα.



Σκοπός, έδρα, μετοχικό κεφάλαιο

Ως γενέθλια ημερομηνία της Ελληνικής Εταιρίας των Γενικών Ασφαλειών *«Η Εθνική»* θεωρείται η 22α Ιουνίου 1891 διότι είναι η ημερομηνία σύστασης της Εταιρίας *«... ήτοι από της εν τη Εφημερίδι της Κυβερνήσεως δημοσιεύσεως του εγκρίνοντος το... καταστατικόν διατάγματος...»*. Είναι, εξάλλου, και η τυπική ημερομηνία που άρχισε η δυνατότητα λειτουργίας και του Διοικητικού της Συμβουλίου. Έδρα της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΤΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ «Η ΕΘΝΙΚΗ», όπως αναφέρεται στο επίσημο δημοσίευμα, ορίσθηκε η Αθήνα με δικαίωμα συγκρότησης υποκαταστημάτων και Πρακτορείων και σε άλλες πόλεις εντός και εκτός Ελλάδας. Η διάρκειά της ορίσθηκε *«απεριόριστος»*.

Απεριόριστη ήταν και η φιλοδοξία των ιδρυτών που ήθελαν να καλύψουν οποιοδήποτε είδος ασφάλειας υπήρχε. Έτσι, ως σκοπός και αντικείμενο της Εταιρίας ορίσθηκε, σύμφωνα με το καταστατικό της, *«... η αναδοχή παντός είδους ασφαλειών και αντασφαλειών εν Ελλάδι και εν τη αλλοδαπή...»*.


ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ
BRANCHE VIE
Η ΕΘΝΙΚΗ — LA NATIONALE
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
SOCIÉTÉ ANONYME HELLÉNIQUE D'ASSURANCES GÉNÉRALES
ΕΝ ΑΘΗΝΑΙΣ — A ATHÈNES
Δρ. χρ. 100—
83. 8. 14
14 Φεβρ 1895

Η απόδειξη πληρωμής 100 χρυσών φράγκων για ασφάλεια ζωής του Ελευθερίου Βενιζέλου, το 1895. Ήταν ένας από τους πρώτους πελάτες της ΕΘΝΙΚΗΣ

Στην αρχή, η Εταιρία φιλοξενήθηκε στα γραφεία της Εθνικής Τραπέζης της Ελλάδος, στην «Αιολική» οδό. Στις 1 Σεπτεμβρίου 1891 εγκαταστάθηκε στον ενοικιαζόμενο 1ο όροφο του κτιρίου που βρισκόταν στη συμβολή των οδών Σταδίου και Σανταρόζα, απέναντι από τη γωνία του Πρωτοδικείου Αθηνών, ιδιοκτησίας τότε Μιλτιάδη Αξελού, ο οποίος ήταν και από τους πρώτους μετόχους της Εθνικής Ασφαλιστικής. Ανατολικά βρισκόταν η οδός Σανταρόζα, δυτικά το κατάστημα της Γενικής Πιστωτικής Τραπέζης της Ελλάδος και αρκτικά συνόρευε με την οικία Γ. Μαγκάκη. Ήταν η περίφημη οικία Μαύρου, αρχικής ιδιοκτησίας του εμπόρου Σωτηρίου Μαύρου και της Ευφροσύνης Μ. Μαύρου. Το 1889 αγοράσθηκε από τον Μιλτιάδη Αξελό, ο οποίος την ενοικίασε στην Εθνική Ασφαλιστική η οποία παρέμεινε στο κτίριο μέχρι το 1894 που απέκτησε δική της στέγη. Εκεί παρέμεινε η Εταιρία μέχρι το 1894 όταν θα αποκτήσει ιδιόκτητη στέγη.

ΠΗΓΗ:
ΕΛΕΥΘΕΡΙΟΣ Γ. ΣΚΙΑΔΑΣ
ΕΚΔΟΣΗ ΑΕΕΓΑ «Η ΕΘΝΙΚΗ»

Γενικός συντονισμός έργου	Σπυρίδων Λευθεριώτης
Συγγραφή - Γενική επιμέλεια	Ελευθέριος Γ. Σκιαδάς
Αρχική έρευνα & σχεδιασμός	Αργυρώ Χανιωτάκη - Σμυρλάκη
Έρευνα - Ταξινόμηση	Αργυρώ Αγγελοπούλου
Φιλολογική επιμέλεια	Ελένη Τ. Μπενέκη
Επιμέλεια φωτογραφικού υλικού	Άλκης Μήστωρ - Αικατερίνη Κατριβάνου
Φωτογράφηση	Αχιλλεύς Λάιος - Νίκος Σταυρίτης - Θεόδωρος Καραγκούνης
Καλλιτεχνική επιμέλεια	Θωμάς Κρητικός
Τυποτεχνική επιμέλεια	Δ. Πρίφτης & Υιοί Ο.Ε.
Υπεύθυνοι έκδοσης	ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Σπύρος Λευθεριώτης Ευάγγελος Σοφός, ΜΙΚΡΟΣ ΡΩΜΗΟΣ Ελευθέριος Σκιαδάς

BancAssurance World

Ελάτε στη χώρα του Bancassurance!

ΜΗΝΙΑΙΟ ΤΡΑΠΕΖΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΤΟ ΓΕΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ



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

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

Για να είστε μέσα στα πράγματα.

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

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

Τώρα! **ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ ΓΝΩΡΙΜΙΑΣ**

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

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

❑ Για ένα χρόνο ❑ Για δύο χρόνια

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: _____ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____

ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: _____ ΠΟΛΗ: _____

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: _____ FAX: _____

❑ Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή

❑ Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος

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

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

❑ Θα περάσω από τα γραφεία σας

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

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

ΑΞΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

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

BancAssurance World

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

Τι θα γίνει αν η αμοιβή του ασφαλιστή είναι ελεύθερη και την πληρώνει κατευθείαν ο πελάτης;

Στο μέλλον πιθανόν να συμβεί και αυτό. Όπως ένας πληρώνει τον γιατρό του, τον δικηγόρο του, τον μηχανικό αυτοκινήτου, τον καθηγητή, έτσι περίπου θα μπορούσε να πληρώσει και τον ασφαλιστή του για τις ασφαλιστικές συμβουλές που του προσφέρει.



Από τον Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη ΝΑΙ

Οι πιέσεις ενώσεων καταναλωτών, η διαφάνεια στις προμήθειες, οι φορολογικές υποχρεώσεις, η αστική ευθύνη του ασφαλιστή και άλλοι παράγοντες ίσως οδηγήσουν και σε αυτό το σύστημα αμοιβών, που δηλώνει ανεξαρτησία γνώμης, ποιότητα υπηρεσιών, καλύτερη πληροφόρηση και αναβάθμιση της σχέσεως πελάτη - ασφαλιστή.

Οι νομοθεσίες πάντως βγαίνουν συνήθως μετά από τέτοιες ιδέες και προτάσεις.

Το προηγούμενο 6μηνο (Νοέμβριος 1998) στο Λινζ της Αυστρίας η Αυστριακή Προεδρία της Ευρωπαϊκής Ένωσης με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή για τους διαμεσολαβούντες στις Ασφαλίσεις και την Πολιτική Προστασίας του Καταναλωτή στην εσωτερική αγορά, έκανε μια συνδιάσκεψη για τους διαμεσολαβούντες ασφαλιστές πάσης φύσεως.

Παρόντες και ομιλητές ήταν πρόσωπα που επηρεάζουν άμεσα τις εξελίξεις σ' αυτόν τον χώρο, όπως ο K. Seldez, πρόεδρος της Διεθνούς Συνομοσπονδίας Ασφαλιστικών Διαμεσολαβούντων (BIPAR), ο J. Rutsaert εκπρόσωπος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλειών (C.E.A.), ο Jens Ring, διευθυντής της Commission του Ευρωπαϊκού Γραφείου Καταναλωτικών Ενώσεων, ο M. Werber, Πρόεδρος της Εποπτικής Αρχής Ασφαλίσεων της Γερμανίας, ο D. Hohlfeld, Πρόεδρος Διεθνούς Ενώσεως Εποπτών Ασφαλίσεων, η Βελγίδα Helena Copuruyt, αρμόδια για θέματα εποπτείας Ασφαλίσεων, η B. Palmer, Υπουργός της Αυστρίας για την Προστασία Καταναλωτή, κ.ά. επιφανείς του χώρου ασφαλίσεων και Ενώσεων Καταναλωτών. Την Ελλάδα εκπροσώπησε η κ. Σταμ. Ντόντου, Προϊσταμένη της Διεύθυνσης Καταναλωτή του Υπουργείου Ανάπτυξης.

Επιγραμματικά οι ομιλητές παρατήρησαν ότι:

1. Οι ασφαλιστές έχουν μεγάλη ευθύνη για τις συμβουλές και προτάσεις που κάνουν και αυτό σημαίνει ότι είναι υπεύθυνοι και για τη ζημιά που θα κάνουν στον καταναλωτή, αν δεν συστήσουν καλές ασφαλίσεις και αν δεν είναι επαγγελματίες εξειδικευμένοι.
2. Απαιτείται περισσότερη διαφάνεια στα πάντα, στους όρους λειτουργίας των επιχειρήσεων, στις σχέσεις τους με τους ασφαλιστές, στις προμήθειες που δίνουν και τον επηρεασμό που κάνουν πάνω στους ασφαλιστές. Σύντομα οι πελάτες θα γνωρίζουν υποχρεωτικά και τι αμοιβές παίρνουν οι διαμεσολαβούντες και γιατί.
3. Θα καθιερωθούν και ποινές για πιθανή κακή ενημέρωση ή ακύρωση συμβολαίου, ακόμα πιθανή είναι και η επιστροφή προμήθειας.
4. Όλα αυτά οδηγούν ότι πολλά θέματα διαμεσολαβούντων θα επανασχεδιαστούν κάτω από πιέσεις ομάδων καταναλωτών προς τις ασφαλιστικές εταιρίες και ασφαλιστές και ακόμα οδηγούν και σε αυτό που είπε στην ομιλία της η κ. K. Scheren, εκπρόσωπος του Ευρωπαϊκού Γραφείου Καταναλωτικών Ενώσεων, για την προστασία των πολιτών: «... Από το γραφείο καταναλωτών έχει εκτιμηθεί ότι το ισχύον σύστημα προμηθειών προωθεί τον καταναλωτή σε υπερκατανάλωση και ότι η πλημμελής ενημέρωση οδηγεί σε υψηλότερη προμήθεια. Για το λόγο αυτό προτείνεται ένα νέο σύστημα αμοιβής του ασφαλιστή, με περισσότερη διαφάνεια, όπου, αντί μιας συνολικής προμήθειας για το προϊόν και τις συμβουλές τους, να καταβάλλεται η προμήθεια ξεχωριστά για τις συμβουλές και ξεχωριστά για το προϊόν, ώστε να υπάρχει και υγιής ανταγωνισμός στις τιμές και ανταγωνισμός ποιοτικής δουλειάς...».

Παρ' όλον ότι φαίνεται πολύ μακρινό ή και απίθανο στα μυαλά μερικών ασφαλιστών που συνήθισαν να παίρνουν την ίδια αμοιβή όλοι, καλοί - κακοί, δεν απέχει πολύ η ημέρα που και τέτοιες νομοθεσίες θα μπουν σε εφαρμογή, έστω κι αν σήμερα συζητούνται σε θεωρητικά επίπεδα και συνέδρια ανταλλαγής απόψεων ή έστω ακόμα κι αν αυτό το σύστημα λειτουργήσει παράλληλα με ήδη υπάρχοντα συστήματα αμοιβών διαμεσολαβούντων.

Ίσως αυτές οι αλλαγές να είναι και η άνοιξη που έρχεται για τους επαγγελματίες ασφαλιστές, που ασκούν με συνέπεια το επάγγελμα του ασφαλιστή, που το έχουν αποκλειστικό επάγγελμα, που μοχθούν για μόρφωση και εξειδίκευση, που φροντίζουν το κύρος του θεσμού και της εταιρίας τους και που πάνω απ' όλα έχουν το συμφέρον του πελάτη τους.

Όλοι αυτοί περιμένουν να φύγει ο χειμώνας της υπανάπτυξης και ν' ανθίσουν οι κάμποι γύρω τους με χρώματα και χαμόγελα! Επιτέλους αξιοκρατία! Αυτοί που το αξίζουν ας πληρωθούν. Άλλωστε αυτό φωνάζουν πολλά χρόνια τώρα και οι εταιρίες. Ό,τι κι αν γίνει έρχονται καλύτερες μέρες για τους επαγγελματίες, που, ακόμα κι αν η αμοιβή είναι ελεύθερη με επιλογή του πελάτη, αυτοί θα είναι οι καλύτερα αμειβόμενοι και οι πιο περιζήτητοι στην αγορά για εταιρίες και πελάτες!

Ασφαλιστικό underwriting

Ο Μ. Νεκτάριος στο τιμόνι του ΙΚΑ

Ευτυχώς που πήγε στο ΙΚΑ ο Μιλτιάδης Νεκτάριος. Η Κυβέρνηση Σημίτη τον επέλεξε στο δύσκολο ρόλο του ηγέτη αυτού του μεγάλου οργανισμού και θα είναι ένας καλός σύμμαχος της ιδιωτικής Ασφαλιστικής Αγοράς τα επόμενα χρόνια των μεγάλων αλλαγών και προβλημάτων που έχει ο Έλληνας στα κοινωνικά ταμεία. Ο Μιλτιάδης Νεκτάριος ωφέλησε την ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική, στην οποία άφησε έργο στα πλαίσια του δυνατού και των ορίων που μπορούσε. Έφυγε αξιοπρεπής χωρίς να υποκύψει σε αναχρονιστικές τακτικές ανθρώπων του παρελθόντος. Η εμμονή του σε αρχές και στρατηγικές δημιούργησε την εντύπωση ότι ήταν ψυχρός και τεχνοκράτης, αλλά πολλοί ήταν αυτοί που τον είδαν να δακρύζει σε ανθρώπινες στιγμές, ιδιωτικές... «Οι ασφαλιστές είναι η καρδιά της ασφαλιστικής αγοράς» δήλωσε σε πρόσφατη συνέντευξή του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ (Οκτώβριος 1998) και ακόμη είπε κάτι που δεν πρέπει να ξεχάσουν οι άνθρωποι της ΕΘΝΙΚΗΣ: «Η ΕΘΝΙΚΗ είναι φύσει και θέσει ηγέτης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς». Η συνεργασία του με την INTERAMERICAN και Αγροτική στην ίδρυση της Andatex Hellas θα βγάλει από το αδιέξοδο τον Κλάδο Ασφάλισης Αυτοκινήτων. «Θα δεις πόσο θα ωφεληθεί η ασφαλιστική αγορά τα επόμενα χρόνια από αυτή τη συνεργασία», μου είπε στο αποχαιρετιστήριο - ευχαριστήριο δείπνο με τους δημοσιογράφους που συνεργάστηκε τα τελευταία χρόνια... Σαν φιλοσοφημένο άτομο και ως καθηγητής στο Πανεπιστήμιο Πειραιά συχνά - πυκνά εξέφραζε το παράπονο από τη διαπίστωση ότι στην Ελλάδα υπάρχει έλλειψη πανεπιστημιακής ασφαλιστικής εκπαίδευσης για στελέχη που θα βγάλουν την ασφαλιστική αγορά από την υπανάπτυξη.



Μιλτιάδης Νεκτάριος

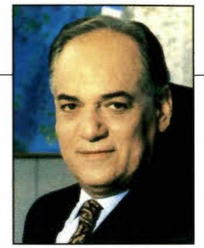
«Ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης θα βαίνει συνεχώς αυξανόμενος και σύντομα θα δούμε σοβαρή σύγκλιση με τις κεφαλαιαγορές», λέει ο κ. Νεκτάριος, και «η τάση αυτή θα ενισχυθεί ακόμα και από την αυξανόμενη συνειδητοποίηση εκ μέρους του κράτους σχετικά με τη σκοπιμότητα και εφικτότητα πολλών κοινωνικο - ασφαλιστικών προγραμμάτων».

Ευχόμαστε στον κ. Μιλτιάδη Νεκτάριο καλή επιτυχία στα νέα του καθήκοντα. Οι ασφαλιστές περιμένουν επί ημερών του περισσότερη συνεργασία ιδιωτικής και κοινωνικής ασφάλισης. Κύριε Νεκτάριε, περιμένουμε να βοηθήσετε στο ξεκαθάρισμα των ρόλων ιδιωτικής και κοινωνικής ασφάλισης, επειδή έχετε και τη δύναμη και τις γνώσεις και την κυβερνητική βούληση.

Με έγγραφό του ΕΠΕΙΓΟΝ το Υπουργείο Ανάπτυξης (Αρ. Πρωτ. Κ3/11102-16-11-98) προς την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος ζητά τα μέλη της Ένωσης να συμμορφωθούν άμεσα στην εφαρμογή του Ν. 2331/95 περί «πρόληψης και καταστολής της νομιμοποίησης εσόδων από εγκληματικές δραστηριότητες κ.λπ.» και αυτό επειδή μέχρι 16 Νοεμβρίου 1998 πολλές εταιρίες δεν είχαν συμμορφωθεί αν και έπρεπε προ πολλού. Δηλαδή υπάρχουν εταιρίες που δεν συμμορφώνονται στο νόμο και την εθνική νομοθεσία και μάλιστα σε τόσο λεπτά ζητήματα; Θα επανέλθουμε στο θέμα περιμένοντας και διευκρινίσεις από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, που πρέπει να προσέχει σήμερα περισσότερο από κάθε άλλη φορά τέτοια ζητήματα...

Ο συνολικός όγκος ασφαλίστρων της ασφαλιστικής αγοράς στο '98 εκτιμάται ότι ξεπέρασε τα 630 δισ.!

Με υπόμνημά της η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος προς το Υπουργείο Ανάπτυξης στις 9-12-98 ζητά γνωμοδότηση του Νομικού Συμβούλου του Υπουργείου για κάποια θέματα που αφορούν τις συμβάσεις διαμεσολαβούντων στην ασφάλιση προσώπων. Συγχαίρουμε τις ευαισθησίες των αρμοδίων της Ένωσης για τόσο ευαίσθητα σημεία, αλλά ταυτόχρονα θλιβόμαστε που δεν δείχνουν την ίδια ευαισθησία και οι ποικιλώνυμοι με βαρύγδουπα (χωρίς αντίκρισμα) ονόματα σύλλογοι διαμεσολαβούντων, που αναλίσκονται στις μουσικές βραδιές και το κόψιμο πίτας όταν γύρω τους οι αλλαγές και τα αλληλοσυγκρουόμενα συμφέροντα δίνουν μάχες ζωής - θανάτου. Αχ! Κύριοι Πρόεδροι!



Κίκης Λαζαρίδης

Με 27 δισ. έκλεισε η συμφωνία μεταξύ Ομίλου ΣΙΑΚΟΛΑ και Λαϊκής Τράπεζας στην Κύπρο. Ο Πρόεδρος της Λαϊκής Τράπεζας της Κύπρου κ. Κίκης Λαζαρίδης θα ελέγχει προσωρινά το 28% της κυπριακής αγοράς, που σύντομα προβλέπεται να μεγαλώσει στην κυπριακή, ελληνική και αγγλική αγορά. Ο Κίκης Λαζαρίδης παραχώρησε συνέντευξη στο περιοδικό Bancassurance που αξίζει τον κόπο να διαβάσετε. Πληροφορίες μας λένε ότι ο Κίκης Λαζαρίδης συζητά και με την Αγροτική Τράπεζα Ελλάδος, με INTERAMERICAN και με METROLIFE και ίσως αλλού «σκάσει» το παιχνίδι και όχι εκεί που το περιμένουν κάποιοι... Είναι όμως πολύ νωρίς να μιλήσει το ποιος θα είναι ο κυρίαρχος του παιχνιδιού, αφού οι μεγάλοι παίκτες «που παίζουν Α' ΕΘΝΙΚΗ» αφήνουν το ΕΡΑΣΙΤΕΧΝΙΚΟ να ξεκαθαρίσει με μικρές συγχωνεύσεις το τοπίο. Μικροί εισπράκτορες είναι μερικοί που μαζεύουν μικροποσοστά για να τα παραδώσουν «χοντρά» σε κάποιον που περιμένει...και ίσως είναι Θεόδωρος...

Το 96-97% των ασφαλισθέντων οχημάτων ανήκει στην κατηγορία Bonus - Malus 5-10 (με έκπτωση). Αυτό σημαίνει ότι στον ζημιογόνο κλάδο αυτοκινήτου όλοι σχεδόν είναι αμέτοχοι ζημιών και ταυτόχρονα σημαίνει ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες χάνουν λεφτά. Το θέμα θέλει επανεξέταση. Ευτυχώς που η INTERAMERICAN με την ΕΘΝΙΚΗ και Αγροτική έκαναν εκείνη την εταιρία Audatex που πολύ όφελος θα φέρει και στις ίδιες και στην αγορά.

Διαβάσαμε σε κάποιο έντυπο ότι «Το προσωπικό της εταιρίας «Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης» μέσα στις διάφορες δραστηριότητες και εκδηλώσεις που έχει προγραμματίσει αποφάσισε έμπρακτα να δείξει και τη συμπαράστασή του στα θύματα της θεομηνίας της 2 Νοεμβρίου. Έτσι αντιπροσωπεία από στελέχη και υπαλλήλους της εταιρίας επισκέφθηκε τέσσερις οικογένειες πλημμυροπαθών της οδού Κ. Παλαμά στη Νεάπολη και τους προσέφερε υλική και χρηματική βοήθεια». Το κείμενο δημοσιεύθηκε όχι τώρα, αλλά 22 (είκοσι δύο) χρόνια πριν, Δεκέμβριο του 1977. Η φιλοπρόοδος και δημιουργική εταιρία μέσω των ανθρώπων της που είναι σε υψηλό βαθμό καλοί επαγγελματίες, προσέφεραν πολλά στην ελληνική κοινωνία και ασφαλιστική αγορά. Και με κάθε τρόπο συνεχίζουν να προσφέρουν. Και αυτά που γράφω είναι που «καμιά φορά με πιάνει νοσταλγία λες μαγεία κι είχαν τα παλιά και όπως λέμε πρώτα η υγεία, μα και η μνήμη είναι δουλειά...» όπως λέει και ο Μανώλης Μητσιάς σε κάποιο τραγουδάκι. «Τόσα χρόνια φύσαγε αεράκι, τώρα άλλοι αετοί...». Τόσα χρόνια λοιπόν γεμάτα με προσφορά, με ειδίκευση, με επαγγελματισμό κοντά εκεί στην υπηρεσία, στον άνθρωπο από την «Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης», εταιρία ποιότητος. Ο κ. Ν. Αδαμαντιάδης που διευθύνει σήμερα το συγκρότημα, αξίζει να σημειωθεί ότι προσφέρει στο θεσμό με κάθε τρόπο από το 1954 όταν στα 20 χρόνια του ξεκίνησε σαν υπάλληλος τμήματος ζημιών Ασφαλίσεως σκαφών και φορτίων και εν συνεχεία ως Διευθύνων Σύμβουλος, αλλά και μέσω άλλων δραστηριοτήτων, ως μέλος ή πρόεδρος Σωματείων και επιτροπών διαφόρων τομέων της επαγγελματικής και κοινωνικής ζωής του τόπου μας. Ο σημαντικός μας αυτός ασφαλιστής, ο ευαίσθητος στις διάφορες ανάγκες των συνανθρώπων μας, εξέδωσε κάποτε ένα λογοτεχνικό περιοδικό και 4 ποιητικές συλλογές.



Η φωτογραφία είναι του 1981 στις 4.12 81 όταν ο κ. Ν. Αδαμαντιάδης ήταν πρόεδρος στην Ενωση Ασφαλ. Εταιριών μαζί με τον σημερινό πρόεδρο Δ. Κοντομηνά που αναλύει την πρόοδο των εργασιών της εταιρίας του και την κατάσταση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, σε ενημερωτική εκδήλωση για Ελληνες καθηγητές management του εξωτερικού στα πλαίσια κάποιου συνεδρίου της ΕΕΔΕ



Μ. Σάλλας

Στον «Οικονομικό Ταχυδρόμο» έκανε δήλωσε ο Μιχ. Σάλλας για τη συνεργασία με την ALLIANZ. Είπε: «Στο πλαίσιο του διεθνούς ανταγωνισμού και της παγκοσμιοποίησης, ήρθε η ώρα και για τις ελληνικές τράπεζες, κυρίως για τις μικρές, να επιδοθούν σε διεθνείς συνεργασίες. Έτσι, η Τράπεζα Πειραιώς δημιούργησε το venture capitall με την αμερικανική εταιρία Zilkha και ίδρυσε την ασφαλιστική εταιρία ζωής με την Allianz, η οποία θα παρέχει ασφαλιστικά προϊόντα ζωής και προϊόντα bank assurance.

- Θα ανακοινωθούν και άλλες συνεργασίες στο μέλλον;

- Πράγματι, εντός του 1999, θα ανακοινωθούν και άλλες συνεργασίες με διεθνείς ομίλους για μεγαλύτερη παρουσία της Τράπεζας Πειραιώς στην Ελλάδα, αλλά και στο εξωτερικό».

Πολλές αγορές κάνει αυτή η Τράπεζα, περιμένουμε να δούμε αν θα πραγματοποιήσει και πωλήσεις και μάλιστα εκτός του χώρου της... Μιλάμε αν θα πουλήσει προϊόντα της, γιατί δεν φτάνει να έχεις προϊόντα, χρειάζεται και να τα πουλάς. Το ερώτημα είναι τι παίκτης θα είναι στον ασφαλιστικό χώρο. Βασικός ή αναπληρωματικός... Πάντως πολλά υπόσχεται για το μέλλον...

Εν τάχει....

- Με εισήγηση του Προέδρου της Επιτροπής Διεθνών Σχέσεων κ. Ι. Δελένδα, αποφασίστηκε στις συνεδριάσεις των Επιτροπών της CEA και άλλων Οργανισμών, να συμμετέχουν τα αρμόδια υπηρεσιακά στελέχη της Ένωσης, πλαισιούμενα το πολύ από ένα μέλος του Δ. Συμβουλίου, με δαπάνες της Ένωσης.

- Ο Δημήτρης Κουνελάκης αναλαμβάνει επιτελικά καθήκοντα στο τμήμα μάρκετινγκ του Ομίλου Interamerican, αντικαθιστώντας το Βαγγέλη Θωμόπουλο, διευθυντή μάρκετινγκ της εταιρίας, ο οποίος αναλαμβάνει νέα διευρυμένα καθήκοντα στον Όμιλο, πιθανόν σχετικά με την ΠΑΕ Άρης, η οποία ανήκει στην Interamerican.

- 132 δισ. είναι τα χρήματα που κατέβαλαν οι ασφαλιστικές εταιρίες το 1997 έναντι 109 δισ. του 1996, και εκκρεμούν άλλα 141,4 δισ. για εκκρεμείς ζημιές και αν λάβει κανείς υπ' όψιν ότι οι ζημιές θα είναι μεγαλύτερες και ότι τα 141,4 δισ. είναι το 77,4% των εισπραχθέντων ασφαλίστρων τότε μπορεί να δει πόσο δύσκολες μέρες έρχονται για κάποιους...

- Πάνω από 10 δισ. έκανε νέα παραγωγή στο 1998 στα Αμοιβαία INTERAMERICAN ο κ. Γεωργουλέας Ηλίας, γιος του αγαπητού σε όλους Π. Γεωργουλέα.

- Ξεπέρασαν το 1.800.000 οι χρήστες κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα (το 1995 ήταν 280.000). Η Mobitel εξακολουθεί να έχει το μεγαλύτερο δίκτυο στην Ελλάδα με επικεφαλής τον Κώστα Ανδρεόπουλο, ένα καλό στέλεχος του Ομίλου Interamerican.

- Στο 1999 η VISA σκοπεύει να διαθέσει το 10% της διαφημιστικής της δαπάνης για προώθηση πωλήσεων μέσω INTERNET.

Ποιός έφτιαξε το λογότυπο INTERAMERICAN;

Στις 28 Ιανουαρίου 1969 ξεκίνησε η επωνυμία INTERAMERICAN και αξίζει να θυμηθούμε αυτή την ημερομηνία τώρα που η είσοδός της στο Χρηματιστήριο αλλάζει μιαν εποχή. Είχε προηγηθεί στις 20 Δεκεμβρίου 1968 μια ιστορική συμφωνία μεταξύ Αλ. Ταμπουρά και Δημ. Κοντομηνά για ίδρυση μιας εταιρίας που στην αρχή την ονόμασαν INTERNATIONAL, αλλά της άλλαξαν το όνομα στις 28-1-99 και της έδωσαν το όνομα INTERAMERICAN.

Το όνομα INTERAMERICAN είναι έμπνευση του Δημ. Κοντομηνά και μόνον, όπως μας διαβεβαίωσε ο σεβαστός κ. Αλεξ. Ταμπουράς, που μας είπε ακόμη και τα εξής σε τηλεφωνική μας επικοινωνία: «Το πρώτο όνομα ήταν INTERNATIONAL το οποίο ουδέποτε μπήκε σε εφαρμογή επειδή εκείνη την εποχή κάποιος Αμερικανός που έφερε τότε τα Αμοιβαία στην Ευρώπη, είχε δημιουργήσει μια εταιρία Αμοιβαίων και μια ασφαλιστική με αυτό το όνομα INTERNATIONAL και ο οποίος ήταν συμπαίχτης στο γκολφ με τον πρόεδρο της ΙΝΑ Αμερικής κ. Τζον Γκουράς. Ο Τζον Γκουράς λοιπόν ανέφερε απλώς αυτό το γεγονός και παρακάλεσε, για να μην υπάρξουν μελλοντικά προβλήματα, να γίνει αλλαγή από INTERNATIONAL σε άλλο όνομα».



Στη φωτογραφία ο κ. Αλεξ. Ταμπουράς, ο Δημ. Κοντομηνάς και ο Συμβολαιογράφος Αθηνών κ. Λ. Τσάχαλος, λίγο μετά την υπογραφή του ιδρυτικού συμβολαίου της εταιρίας με αριθμό 10578 στα γραφεία της Οργανώσεως Ταμπουρά στην οδό Όθωνος 4 στην Πλατεία Συντάγματος.

Παρ' όλα αυτά το INTERNATIONAL έμεινε «μέσα στα κύτταρα της INTERAMERICAN» που σιγά - σιγά γίνεται όνομα INTERNATIONAL και δεν τη χωράει ούτε το «μέσα στην Αμερική»... Με την ευκαιρία να πούμε ότι δημιουργός του λογοτύπου INTERAMERICAN και του σήματος είναι ο κ. Γιάννης Παρασκευάδης που τότε συνεργαζόταν με τον κ. Αλεξ. Ταμπουρά στην εταιρία Marketing και εν συνεχεία μέσω δικής του επιχείρησης. Μας είπε λοιπόν ο κ. Παρασκευάδης: «Εγώ έκανα το λογότυπο της INTERAMERICAN που δεν ήταν αυτό που είναι σήμερα, αλλά ένα τριφύλλι τετράφυλλο στην αρχή, εμπνεύσεως κ. Ταμπουρά, να συμβολίζει το «γούρι» το τυχερό. Το σήμα όμως αυτό το είχε και η Άλφα - Ρομέο και έτσι δημιούργησα το σημερινό λογότυπο για να συμβολίζει τον ισχυρό δεσμό της INTERAMERICAN με το κοινό, καθώς και την πολυμέρεια του θεσμού με την ποικίλη προσφορά. Πρωτοπαρουσιάσαμε το λογότυπο INTERAMERICAN σε μια πρώτη εκδήλωση της εταιρίας στο HILTON...»

Δεν γνωρίζω ούτε μπορώ να περιγράψω πώς νιώθουν αυτοί οι άνθρωποι σήμερα που η INTERAMERICAN δεν χωρά ούτε στο λογότυπό της... Μπορούμε όμως αυθόρμητα να πούμε ένα ζεστό «μπράβο» από καρδιάς σ' αυτούς τους άξιους δημιουργούς και ένα ευχαριστώ για τα τόσα ευεργετήματα του Ομίλου INTERAMERICAN και σε τόσους τομείς της οικονομικής, κοινωνικής και πολιτιστικής μας ζωής.



Τάκης Καραλής

Επεκτατική στρατηγική θα έχει το ING group σε παγκόσμιο επίπεδο. Στην Ευρώπη στοχεύει να κατέχει τουλάχιστον το 3% του χρήματος που θα κυκλοφορεί στην Ευρωπαϊκή Ένωση και στην Αμερική στοχεύει με εξαγορές ασφαλιστικών εταιριών να είναι μέσα στις 5 πρώτες θέσεις, δηλώνει ο κ. Τάκης Καραλής. Με την ευκαιρία να τονίσουμε ότι είναι σημαντική και δημιουργική η παρουσία του κ. Π. Καραλή και στην Αντιπροεδρία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, όπου είναι και Πρόεδρος της Επιτροπής Διαμεσολαβούντων Προσώπων στις ασφαλίσεις. Είναι γνωστή η ευαισθησία του για τον ασφαλιστή και τυχεροί οι διαμεσολαβούντες που θα έχουν έναν καλό σύμμαχο στα θέματα που τους αφορούν. Ήδη έγιναν πολλές συναντήσεις με εκπροσώπους συλλόγων και με έντονο ενδιαφέρον συζητήθηκε το θέμα «πιστοποίηση» προσόντων για νεοεισερχόμενους στο επάγγελμα...

Από την ανταλλαγή απόψεων με τους εκπροσώπους των επαγγελματικών φορέων των διαμεσολαβούντων, διαπιστώθηκε ότι όλοι επιθυμούν άμεση εκπαίδευση πριν από την υπογραφή της σχετικής σύμβασης και πριν από την εγγραφή στο Επιμελητήριο.

Το Διοικητικό Συμβούλιο τάσσεται υπέρ της άποψης αυτής για να υποστηριχθεί στην αρμόδια επιτροπή που έχει συσταθεί στο Υπουργείο Ανάπτυξης.

Σύμφωνα με την από 9.12.98 επιστολή προς την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Α.Ζ. λόγω μεταβίβασης του συνόλου των μετόχων της σε άλλη εταιρία, παύει να υφίσταται με την παραπάνω επωνυμία.

Ο Πρόεδρος της Επιτροπής Ζωής κ. Δ. Παλαιολόγος αναφέρει ότι Ομάδα Εργασίας της Επιτροπής Ζωής προτείνει τη δημιουργία on Line βάσης Δεδομένων καταβαλλομένων αποζημιώσεων, κυρίως για απώλεια εισοδήματος και απορρίψεων κλάδου Ζωής.

Σοβαρό πρόβλημα ρευστότητας έχει το επικουρικό κεφάλαιο.

300.000 ανασφάλιστα Ι.Χ. παραμένουν σαν κακή πληγή ζημιών στον ελλαδικό χώρο. Αυτό σημαίνει απώλεια 20 δισ. περίπου ετησίως για τις ασφαλιστικές.

Ο πρώτος συντονιστής της INTERAMERICAN



Γιάννης Τοζακίδης

Ο Γιάννης Τοζακίδης, ένας σύγχρονος Manager με καλές αρχές ως άτομο και ως επαγγελματίας, είναι ο πρώτος συντονιστής INTERAMERICAN στο 1998 με παραγωγή Νέας Ζωής 349.977.688!

Δεύτερος ο αειθαλής Manager Θωμόπουλος Θωμάς από το υποκατάστημα του οποίου πριν από χρόνια αναδείχθηκε και ο Γιάννης Τοζακίδης του Χαραλάμπους. Ο Γιάννης Τοζακίδης γεννήθηκε στην Κω/πόλη το 1958, είναι απόφοιτος EMCS (Marketing - Δημόσιες Σχέσεις). Ξεκίνησε στο υποκατάστημα Θωμόπουλου το 1979, ως ασφαλιστής μέχρι το 1982, έγινε Unit Manager 82-84, και από το 1984 ως σήμερα Agency Manager στην Ηλιούπολη Αθηνών. Η παραγωγή του είναι από ασφαλιστές που μόνος αυτός ανέπτυξε στη συγκεκριμένη περιοχή, όπως άλλωστε όλοι οι διευθυντές INTERAMERICAN, στους οποίους μετρά μόνο η παραγωγή των ανθρώπων που αυτοί ανέδειξαν στον συγκεκριμένο χώρο και όχι όπως κάνουν πολλές εταιρίες που θέλουν να ανταγωνισθούν την INTERAMERICAN μετρώντας παραγωγή πολλών περιοχών και εκτός Αθηνών... Εκτός του Κλάδου Ζωής ο Γιάννης Τοζακίδης είχε και ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ 1 ΔΙΣ. που σημαίνει η Νέα Παραγωγή Α/Κ είναι πολύ μεγαλύτερη, καθώς και άλλα 237.000.000 ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ασφάλιστρα γενικών ασφαλειών που σημαίνει ΡΕΥΣΤΟ ΧΡΗΜΑ στα ταμεία της εταιρίας και όχι νούμερα σε χαρτιά και «κολπάκια» που κάνουν κάποιοι άλλοι ανταγωνιστές INTERAMERICAN με ποσά που ουδέποτε θα γίνουν συμβόλαια ή θα πληρωθούν...

Κάτι που κάνει μεγάλη εντύπωση στον πρώτο της INTERAMERICAN, που τον γνωρίζω περίπου 20 χρόνια, είναι η σεμνότητά του, η δημιουργική θετική στάση του, η συναδελφική συμπεριφορά του και η καλοσύνη του προς πάσα κατεύθυνση. Συγχαρητήρια, Γιάννη.

Με καλές προοπτικές ξεκίνησε το 1999 για τον φίλο Γιάννη Καραμούζη της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, που έκοψε την πίτα στο κέντρο ΓΑΛΕΡΑ μαζί με τους συνεργάτες του αρχές Φεβρουαρίου.

Οι δυνατότητες είναι μεγάλες για την περιοχή του και το δυναμικό του μπορεί να ανήκει στους πρωταγωνιστές. Ο Manager Γ. Καραμούζης ανήκει σ' αυτούς που έχουν όνειρα, ιδέες και προοπτική. Οι αλλαγές που γίνονται σ' όλα τα επίπεδα αυτή την εποχή στην κεφαλαιαγορά τον βρίσκουν στην αρχή ενός ξεκινήματος που τον πάει πολύ ψηλά... Καλή δύναμη, Γιάννη, για την πορεία σου για ψηλές κορφές...

Ευχαριστούμε θερμά τις εφημερίδες και περιοδικά που επεσήμαναν με θετικά σχόλια την παρουσία του ΝΑΙ στον ασφαλιστικό χώρο με την ευκαιρία της συνέντευξης στο ΝΑΙ του Δημήτρη Αβραμόπουλου στο προηγούμενο τεύχος μας.



Ο στόχος μας επετεύχθη. Επιθυμούσαμε το ΝΑΙ να συνεχίσει πιο δυναμικά να είναι ο ΚΑΛΟΣ ΠΡΕΣΒΕΥΤΗΣ του ασφαλιστικού θεσμού και των ασφαλιστών εκτός του ασφαλιστικού χωριού μας, όπου μεταξύ μας μπορούμε να λέμε πολλά, αλλά έχει σημασία να ακούμε και την άποψη ανθρώπων με πανελλήνιο κύρος για το θεσμό μας... Ευχαριστούμε και όλους εκείνους που συνεχάρησαν τους ανθρώπους του ΝΑΙ για την προσφορά αυτή. Εκτός του θετικού κλίματος, το ΝΑΙ συμβάλλει και με τη δημιουργία σχέσεων με ανθρώπους με πιθανή μελλοντική εξουσία πάνω και στα ασφαλιστικά δρώμενα...

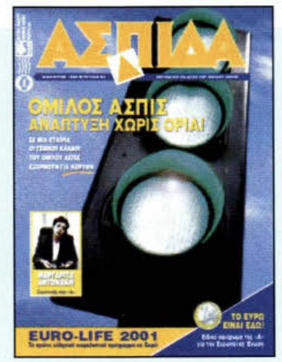
Μια κρητική μαντινάδα θα 'θελα να αφιερώσω σε κάποιον που κάνει ένα μεγάλο λάθος και ξεχνά εύκολα πού ήτανε... και πού θα καταλήξει σύντομα:

«Καλοχαιρέτα τσι πεζούς
όταν καβαλικέψεις
για να σε χαιρετούν κι αυτοί
όταν θα ξεπεζέψεις...»

Παράπονα έκαναν μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών για τον τρόπο που διαφημίζονται τέσσερις ασφαλιστικές εταιρίες ζωής και υγείας, οι οποίες κρίθηκε ότι δεν συνάδουν με το κύρος του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης και ότι βλάπτουν το θεσμό. Το ζήτημα ίσως φθάσει προς εξέταση στην πρωτοβάθμια επιτροπή ελέγχου διαφημίσεων...

Ο πρόεδρος της Επιτροπής Πληροφορικής (ΥΣΑΕ) κ. Γ. Τζανής, αναφέρει ότι επίκειται η υπογραφή της σύμβασης με το Υπουργείο Μεταφορών και Επικοινωνιών για τον εντοπισμό των ανασφάλιστων αυτοκινήτων σε εισήγησή του στην ένωση.

Η εντυπωσιακή και κατά το 1998 πορεία των χρηματοπιστωτικών και ασφαλιστικών Εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, το ειδικό αφιέρωμα στην Ευρωπαϊκή Ένωση και την ΟΝΕ και η αποκλειστική συνέντευξη της Διευθύντριας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος Μαργαρίτας Αντωνάκη, είναι τα κεντρικά θέματα του περιοδικού «ΑΣΠΙΔΑ» που εκδίδει ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ, το οποίο κυκλοφόρησε προσφάτως (τεύχος 62, Ιανουάριος 1999).



Η «ΑΣΠΙΔΑ», που διανύει ήδη τη 2η δεκαετία συνεχούς εκδοτικής παρουσίας της, έχει από ετών επιδείξει μια καινοτόμο και πρωτοποριακή για τα ελληνικά δεδομένα αντίληψη όσον αφορά το θεματολόγιο των εταιρικών περιοδικών, ξεφεύγοντας από τα συνήθη πλαίσια ενός κλασικού house organ.

Με αναλύσεις, άρθρα, συνεντεύξεις και ρεπορτάζ, η «ΑΣΠΙΔΑ» ενημερώνει ανά τρίμηνο τους άνω των 10.000 συνεργάτες και μετόχους της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ όχι μόνο για τις δραστηριότητες των εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, αλλά και για επίκαιρα θέματα οικονομικού, ασφαλιστικού, πολιτισμικού και κοινωνικού ενδιαφέροντος, απευθυνόμενη στον πολίτη της σύγχρονης ελληνικής κοινωνίας.

Το **ΝΑΙ** ήταν και εκεί...



«Ό,τι πιάνουμε του δίνουμε πρωτιά και ποιότητα», είπε ο Γενικός Διευθυντής του Ομίλου Τραπέζης Πίστεως κ. Κ. Κυριακόπουλος στη συνάντηση όλων των ασφαλιστών, που έγινε στη Μεγάλη Βρετανία το Σάββατο, μια μέρα μετά τα εγκαίνια της νέας ασφαλιστικής εταιρίας. Αυτό είναι αλήθεια και σίγουρα η ασφαλιστική αγορά θα κερδίσει σε κύρος από αυτή τη νέα προσπάθεια του Ομίλου... Ο κ. Γαλανόπουλος άρχισε να «μπολιάζει» θετικά σιγά - σιγά το μεγάλο ασφαλιστικό δίκτυο που προέκυψε από τη συγχώνευση Εμπορικής - Ελληνοβρεταννικής με το δημιουργικό πνεύμα των ανθρώπων της Τράπεζας. Η επιλογή του είναι η καλύτερη που θα μπορούσε να γίνει και σύντομα προβλέπουμε ότι οι νέοι άνθρωποι θα γίνουν «ένα με την τράπεζα» σε εικόνα και νοοτροπία, σε κύρος, σε δημιουργικότητα και σε πειθαρχημένη δημιουργική δύναμη. Στην αποστολή του το Ασφαλιστικό ΝΑΙ και το περιοδικό Bancassurance θα είναι κοντά να επαινέσει και να ενθαρρύνει ό,τι καλό και δημιουργικό θα γίνεται εκεί. Καλή επιτυχία στην κατάκτηση του 10% της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς, που είναι πράγματι λίγο για τα μέτρα της ALPHA ΠΙΣΤΕΩΣ, όπως είπε και ο Πρόεδρος του Ομίλου κ. Ι. Κωστόπουλος στο κλείσιμο της ελπιδοφόρου συνάντησης όλων των ασφαλιστικών δυνάμεων του ομίλου του...

Σε όλα τα επίπεδα εργάζονται αυτή την εποχή στον Όμιλο GENERALI για να αρχίσει η μεγάλη αλλαγή στην πορεία αυτής της εταιρίας, που ανακόπηκε για λίγο μετά τις αλλαγές που έγιναν. Η εταιρία σύντομα θα δείξει το κύρος και μέγεθός της, τις μεγάλες δυνατότητες καριέρας που μπορεί να έχει όποιος την ακολουθήσει και τι προϊόντα χρήσιμα για τους πελάτες μπορεί να διαθέσει. Μαρασμός και απραξία υπήρχε για πολύ καιρό σ' αυτή την εταιρία, εγκατάλειψη και έλλειψη ανανέωσης στο ανθρώπινο δυναμικό... Εταιρίες που δεν στρατολογούν και δεν αναπτύσσουν νέους ανθρώπους είναι καταδικασμένες... Ελπίζουμε ο νέος Γενικός Διευθυντής κ. Ζαχ. Θεοδόση να δώσει προϊόντα και κίνητρα ώστε νέοι άνθρωποι να ενταχθούν στη δύναμη Generali και να γεμίσουν τα κτίριά της κόσμο, με παραγωγή, με κινητικότητα, με φιλοδοξίες...

Τις εταιρίες τις κάνουν οι άνθρωποι και αυτή την εποχή λείπουν από τη μεγάλη εταιρία Generali που οι τελευταίες διοικήσεις την καταδίκασαν σε υποβάθμιση με την εγκληματική αμέλειά τους στον τομέα ανάπτυξης ανθρωπίνου δυναμικού.

ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ

Από 3.099 στο 1996 μειώθηκαν στις 2.995 οι ασφαλιστικές εταιρίες στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Οι μεγάλες ασφαλιστικές αγορές είναι στη Γερμανία και Γαλλία στη σημερινή Ευρωζώνη. Ο παρακάτω πίνακας δείχνει τι ισχύει σε κάθε χώρα πλην Βρετανίας (πηγή EUROSTAT).



ΠΗΓΗ: EUROSTAT

Χώρα	Σύνολο ασφ. εταιριών 1997
Βέλγιο	161
Δανία	231
Γερμανία	454
Ελλάδα	135
Ισπανία	334
Γαλλία	450
Ιρλανδία	112
Ιταλία	215
Λουξεμβούργο	75
Ολλανδία	414
Αυστρία	59
Πορτογαλία	52
Φινλανδία	157
Σουηδία	146
Βρετανία	-
Ισλανδία	13
Νορβηγία	121
Ελβετία	132
Ε.Ε. (πλην Βρετανίας)	2.995
Ευρωζώνη	2.483

«Σημειώνεται ότι τα συνολικά κεφάλαια της ασφαλιστικής αγοράς που είναι επενδεδυμένα κυρίως σε ετήσιους και διετείς τίτλους του Δημοσίου προσεγγίζουν τα 500 δισ. δρχ. εκ του συνόλου των 800 δισ. - 1 τρισ. δρχ. των αποθεμάτων που διατηρούν σε ασφαλιστική τοποθέτηση του κλάδου ζωής».
Αυτό έγραψε η καλή συνάδελφος Κλεοπάτρα Κοντονίκα στην «Καθημερινή» με αφορμή τη συνάντηση του προεδρείου του Δ.Σ. της Ένωσης με τον υφυπουργό κ. Ν. Χριστοδουλάκη.

Η INTERAMERICAN δυναμικά και στη Γερμανία

«Τρέχει και... φτάνει» ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων Ομίλου INTERAMERICAN κ. Γ. Ψαρράς σ' όλη την Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό, όπου η INTERAMERICAN Ευρώπης ανεβαίνει εντυπωσιακά. Παράδειγμα η INTERAMERICAN Γερμανίας που αναπτύσσεται δυνατά δίνοντας το ελληνικό παρών κοντά στους Έλληνες Γερμανίας με τα γραφεία παραγωγής στο Αμβούργο, το Μπίλεφελντ, το Ντίσελντορφ, τη Φραγκφούρτη, τη Στουτγάρδη, το Μόναχο και το Βερολίνο. Η Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων είδε το πάθος και τον πόθο τους για επιτυχία και διάκριση και είναι με κάθε τρόπο και αφορμή κοντά τους. Μπράβο και στους συνεργάτες και στην πρωταγωνίστρια ελληνική εταιρία που αποδεικνύει την ανωτερότητά της κάθε μέρα με έργα και επί... χάρτου Γερμανίας που μεγαλώνει συνέχεια!



Το ανθρώπινο δυναμικό των υποκαταστημάτων INTERAMERICAN στη Γερμανία. Στο άκρο της φωτό ο κ. Γ. Ψαρράς. Σήμερα είναι περισσότεροι!

Στέλιο, σε θυμόμαστε πάντα..

Από τις 14 Φεβρουαρίου 1997, δύο χρόνια πριν, λείπει από κοντά μας ο αξέχαστος Στέλιος Αυγίκος, Δ/ντής της INTERAMERICAN που τόσα πολλά προσέφερε σε φίλους, συγγενείς, συνεργάτες και την εταιρία του. Τον έχω δει 2-3 φορές στον ύπνο μου να κοιτά φιλικά όπως κοίταζε με αγάπη τους πάντες. Την Κυριακή 14 Φεβρουαρίου 1998 ξεφυλλίζοντας παλιά περιοδικά της INTERAMERICAN αρχές του 1980-1981 σταμάτησα σε κάτι φωτογραφίες που σκορπά χαρά και κέφι σ' ένα κρουαζιερόπλοιο ταξιδιού στην Ιταλία (Αθήνα - Ρώμη - Φλωρεντία - Νάπολι - Κάπρι - Ταορμίνα - Μάλτα - Ζάκυνθος) παίρνοντας μέρος σε κάποιο διαγωνισμό μπίρας και τραγουδιού. Ο Στέλιος Αυλίκος ήταν ο άνθρωπος που έφτιαχνε τις αξέχαστες συντροφιές και παρέες στα όμορφα ταξίδια και συνέδρια INTERAMERICAN. Πάντα ήταν στις οργανωτικές επιτροπές και πάντα ήταν κύριος εμπνευστής πρωτοβουλιών που απέδιδαν γλυκείς καρπούς επιτυχίας πίσω από τις οποίες δημιουργούνταν οι βάσεις για παραμονή και καριέρα πολλών ασφαλιστών... Πολλές φορές πήγαινα στο γραφείο του, που ήταν στον ίδιο όροφο με το δικό μου, να πω τον πόνο μου, τα παράπονά μου και τις χαρές μου και πολλές φορές, όταν γκρίνιαζα για λάθη των κεντρικών, του Καλτσά, του Τσαμπούκου, του Κοντομηνά, μου 'λεγε στοργικά: «Ηρέμησε, έχεις γυναίκα και παιδιά... Ηρέμησε όλοι κάνουμε λάθη... Θα βρεθεί λύση... Πάμε να φάμε τώρα, να πιούμε ένα κρασί και αύριο θα πάρω εγώ πάνω στα κεντρικά...» Και άλλες φορές ήταν αυτός ο πικραμένος που κάπου αδικήθηκε κι έλεγε: «Μα επιτρεπόταν να μου φερθεί εμένα έτσι ο Κώστας ή ο Βασίλης; Εγώ είμαι μέσα στα θεμέλια του κτιρίου της INTERAMERICAN, στα τζάμια, στις πέτρες, στις πόρτες, είμαι ένα... Αλλά πάλι μου έχουν σταθεί τόσες φορές... Τι να σου κάνουνε κι αυτοί, μήπως προλαβαίνουν... Υπομονή... Ο Κοντομηνάς πιστεύω θα δώσει μια λύση...» Αιωνία η μνήμη σου, Στέλιο... Η ιστορία έγραψε με χρυσά γράμματα και τη δική σου προσφορά. Η INTERAMERICAN γνωρίζει καλά ότι ο γιος σου Διομήδης και η Μάγδα η κόρη σου συνεχίζουν το έργο προσφοράς στον συνάνθρωπο, που το 1970 ξεκίνησες, και οι δύο σου μοιάζουν και οι δύο προοδεύουν.



ΙΤΑΛΙΑ 1981: Διαγωνισμός καλλιφωνίας. (Γκίνης, Αυγίκος, Κοντομηνάς, Ανδρουλιδάκης, Αναγνοπούλου, Πάππας κ.λ.π)

Σε πρόσφατη ομιλία του στην Κύπρο, ο εκλεκτός Διευθυντής Marketing και Πωλήσεων της EuroLife του Ομίλου της Τράπεζας Κύπρου κ. Γιάννης Βιολάρης, ένας από τους πιο ενημερωμένους όχι θέματα Bancassurance διεθνώς, είπε αναφερόμενος στο θέμα - πρόβλημα της αφοσίωσης του πελάτη σε μια Τράπεζα: «Το Bancassurance επιτρέπει στις Τράπεζες την πιο σημαντική διεύρυνση της σειράς προϊόντων που πωλούν και έτσι καθίστανται σημαντικός παράγων στην ενίσχυση της αφοσίωσης του πελάτη στην τράπεζα όταν οι πιθανότητες να χαθεί ένας πελάτης είναι οι εξής:
Αν ένας πελάτης τράπεζας έχει μόνο ένα τρεχούμενο λογαριασμό, υπάρχει 1-1 πιθανότητα να πάει αλλού. 1-2 αν έχει μόνο καταθέσεις. 1-10 αν έχει τρεχούμενο και καταθέσεις, 1-18 αν έχει τρεχούμενο λογαριασμό και δάνειο, 1-100 αν έχει τρεχούμενο και άλλες χρηματοοικονομικές υπηρεσίες». Καιρός όμως είναι να προβληματισθούν και μεμονωμένα οι ασφαλιστές πάνω σ' αυτές τις πιθανότητες ψάχνοντας πόσα προϊόντα πούλησαν στον πελάτη τους.



Γιάννης Βιολάρης

Βασικό αίτημα της ασφαλιστικής αγοράς είναι η θέσπιση φορολογικών κινήτρων για τους ασφαλισμένους και προς αυτή την κατεύθυνση κινείται ο πρόεδρος της Ένωσης κ. Δ. Κοντομηνάς ώστε να δει η κυβέρνηση το πρόβλημα σε συνδυασμό με την κρίση στα κοινωνικά ταμεία της χώρας.

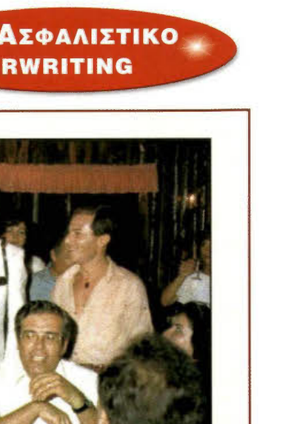
Ένα καλό στέλεχος του Φοίνικα με εθελούσια έξοδο αποχωρεί από τον Φοίνικα μετά από 37 χρόνια ευδόκιμης υπηρεσίας. Είναι ο αγαπητός Ευάγγελος Αλεξάκης, Αναπληρωτής Διευθυντής τα τέσσερα τελευταία χρόνια...



Ευάγγελος Αλεξάκης

Σε λίγο ο πελάτης θα γνωρίζει και τι προμήθεια θα πάρει ο ασφαλιστής σε κάθε πρόταση ασφάλισης, όπως γίνεται και σε άλλες χώρες. Αυτό θα κάνει καλύτερες τις σχέσεις ασφαλιστών - πελατών. Πελάτες θα υπάρχουν πάντα, αλλά ασφαλιστές μόνο αυτοί που είναι πραγματικοί ασφαλιστές.

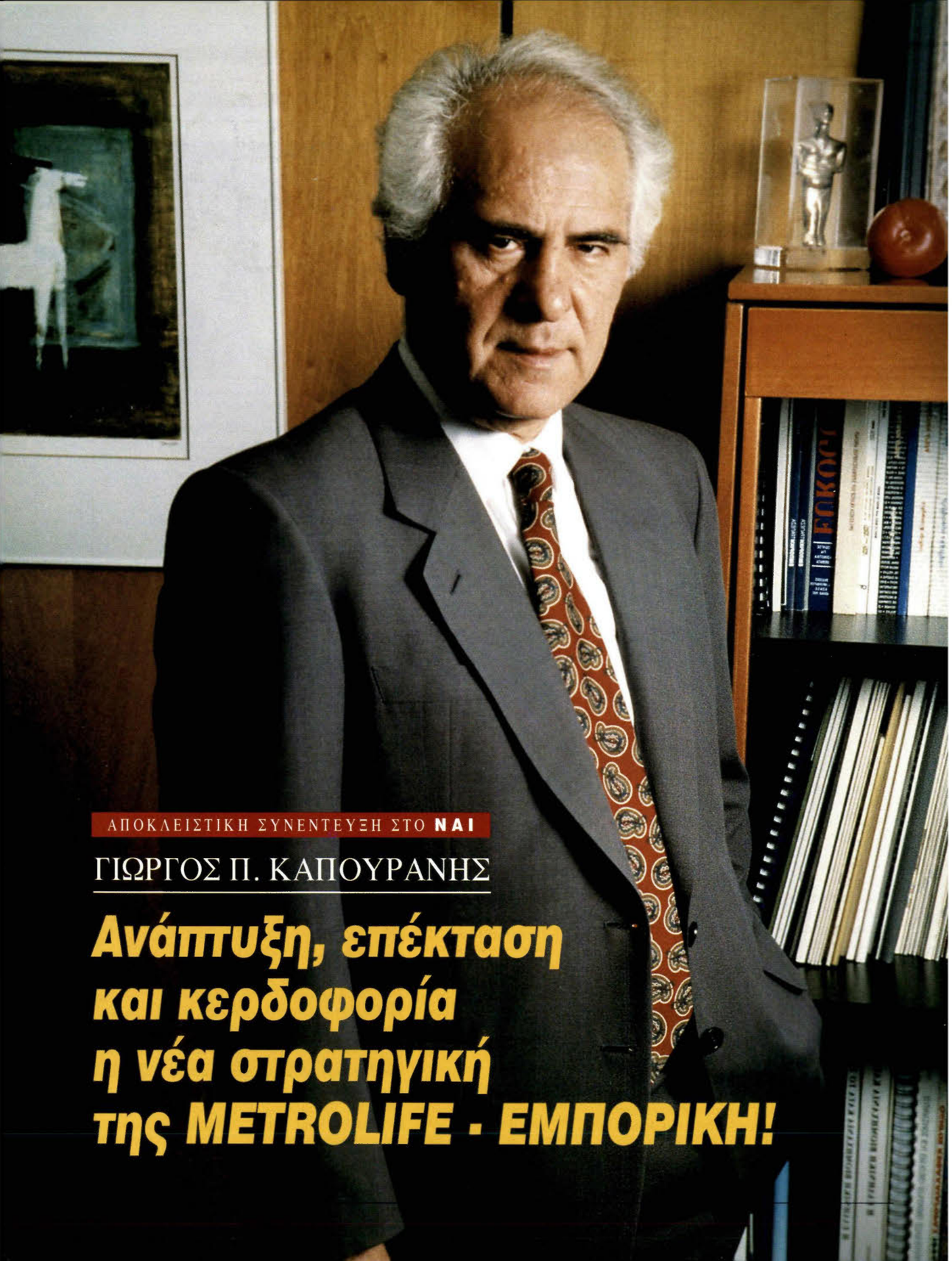
Στις πρώτες εμφανίσεις της ALPHA Ασφαλιστικής μας έκανε πολύ καλή εντύπωση η ξεκάθαρη στάση που κράτησε ο κ. Γαλανόπουλος στις απόψεις του και στους στόχους που έχει η νέα εταιρία. Αν και υπάρχουν προβλήματα προσαρμογής, είναι βέβαιο ότι σύντομα το ΠΝΕΥΜΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ που πνέει στον Όμιλο Πίστεως θα κυριεύσει τους πάντες πάσης προελεύσεως ασφαλιστές που θα συνεργασθούν μαζί της.



Γ. Γαλανόπουλος

Το μέλλον είναι σίγουρο για όσους πιστέψουν στις αρχές και τον τρόπο που λειτουργεί ο πρώτος ιδιωτικός τραπεζικός όμιλος της χώρας μας. Και είναι ακόμα βέβαιο ότι η «στάση» της ALPHA Πίστεως θα επιδράσει δημιουργικά στην όλη πορεία της ασφαλιστικής αγοράς.

Στο ξεκίνημά της η ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ του Ομίλου INTERAMERICAN έχει 70% πληρότητα και στο επόμενο τρίμηνο υπολογίζει να φτάσει στο 100%. Συμπέρασμα: νέες επεκτάσεις, νέες δουλειές, νέες προσφορές στο ελληνικό κοινό από τον Όμιλο INTERAMERICAN.



ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΣΤΟ **ΝΑΙ**

ΓΙΩΡΓΟΣ Π. ΚΑΠΟΥΡΑΝΗΣ

Ανάπτυξη, επέκταση και κερδοφορία η νέα στρατηγική της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ!

Τον κ. Γ. Καπουράνη τον πρωτογνώρισα τέλος 1973 - αρχές του 74. Ήταν τότε 35 χρόνων και ο γιος του ενός έτους. Πτυχιούχος της ΑΣΟΕΕ με προϋπηρεσία λογιστή και προϊσταμένου Οικονομικών υπηρεσιών κάποιων επιχειρήσεων τα προηγούμενα 12 χρόνια, κυνηγημένος απ' την επταετία Παπαδόπουλου βγήκε απ' την κρυψώνα του κάπου εκεί στη Νέα Λέσβο, στα σύνορα Μαρούσι-Μελίσσια και σιγά-σιγά έπαιρνε την ανηφόρα του Management ξεκινώντας από ασφαλιστής στην INTERAMERICAN, Δ/ντής Προσωπικών Ατυχημάτων, Δ/ντής Ομαδικών Ασφαλίσεων, Δ/ντής Πωλήσεων και Marketing μέχρι το 1980.

Το 1980-81 άνοιξε τα φτερά του και πέταξε για τους δικούς του νέους ορίζοντες μαζί με μια ομάδα ασφαλιστών που τολμούσαν και κάνουν κάτι ξεχωριστό στην ελληνική Ασφαλιστική Αγορά δημιουργώντας τη METROLIFE. Αυτοί που θα ήθελαν να πάνε μαζί του ήταν περισσότεροι από αυτούς που τελικά πήγαν και ο αριθμός αυτών που ευεργετήθηκαν από το Management ανθρωπιάς που ασκούσε ακόμα μεγαλύτερος. Πάνω απ' όλα ήταν οι ιδέες της ισότητας, των ίσων ευκαιριών, της αλληλεγγύης, της δημοκρατίας, της φιλίας, που επηρέαζαν τη στάση του έναντι των συνεργατών σε κάθε επίπεδο ιεραρχίας. Αυτή η φιλοσοφία του υπήρξε καθοριστική στη δημόσια και ιδιωτική του ζωή και μ' αυτές πορεύτηκε ως σήμερα "που διεκδικεί περισσότερο ζωτικό χώρο για τον Ασφαλιστή στη χώρα του Bancassurance που μέλλει να ζήσουν και οι ασφαλιστές". Εντάσσοντας τη METROLIFE στην ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, δημιουργώντας τη METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ από το 1996 άλλαξε και τη θέση του ασφαλιστή που ως τότε ήταν στο "δρόμο" και τώρα "δικαιούται" να είναι και στα σαλόνια των τραπεζών, επισήμως.

Σε μια στιγμή που άλλοι έψαχναν αν πρέπει να εφαρμοσθεί το Bancassurance στην εταιρία τους, ο διορατικός Γιώργος Καπουράνης μελετούσε πώς να οργανώσει το Bancassurance για να έχει τη μεγαλύτερη επιτυχία για τους ανθρώπους του. Γιατί σήμερα είναι τελικά αποδεκτό ότι και στη χώρα μας τράπεζες και ασφ. εταιρίες θα καταλήξουν στη δημιουργία Ομίλων Χρηματοοικονομικών υπηρεσιών που θα διαθέτουν καλύτερα δίκτυα πωλήσεων και πιο ανταγωνιστικά προϊόντα προς όφελος των καταναλωτών και φυσικά θα επιβιώσουν όσοι έγκαιρα ενταχθούν στη νέα πραγματικότητα.

Σε γενική θεώρηση των πραγμάτων ο Γιώργος Καπουράνης δικαιώθηκε. Η αναβάθμιση του ρόλου των ασφαλιστών του φάνηκε την ημέρα που έμπαιναν ταμπέλες σε κάθε υπ/μα της Εμπορικής Τράπεζας που έγραφαν "METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ" και πίσω τους διακρινόταν η φιλική παρουσία ενός ασφαλιστή μαζί με ένα σωρό φυλλάδια κατατοπιστικά στα γκισέ των υπ/των με αναλυτικές πληροφορίες ασφαλιστικών προγραμμάτων. Το Μέλλον ξημέρωνε πια πιο ελπιδοφόρο!

Ήταν σαν να απόκτησαν όλοι ένα οικόπεδο σε προνομιακή θέση... Το κτίριο που θα κτισθεί είναι από δω και πέρα θέμα σχεδίων και ικανοτήτων του καθενός και φυσικά πολλοί παράγοντες θα το επηρεάσουν....

Το 1999 είναι όμως ένας κρίσιμος χρόνος για το μέλλον της Εμπορικής Τράπεζας και της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ. Ο Γιώργος Καπουράνης, που γνωρίζει καλά τους ανθρώπους του και το πού μπορούν να φθάσουν, μιλά στο ΝΑΙ για τη Νέα Εποχή και πορεία τους που προβλέπει να είναι συνδεδεμένη με την εξέλιξη και ανάπτυξη της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ. Στις απαντήσεις είναι κρυμένο αυτό που ψάχνουν αρκετοί για το μέλλον. Ό,τι κι αν γίνει οι άνθρωποι της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ θα είναι σε καλύτερη μοίρα.

Αυτοί ξέρουν την εξέλιξη του "χαρτιού", της μετοχής της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ, είναι όμως ταυτόχρονα "το μεγάλο χαρτί" της και είναι οι καλύτεροι εκτιμητές της υπεραξίας που πήραν απ' την ημέρα που υπέγραψαν συνεργασία μαζί της ως σήμερα. Η αλλαγή στη ζωή τους είναι γραμμένη στη βελτίωση της ζωής τους, στους χώρους που δουλεύουν, στα αυτοκίνητα που οδηγούν, στα σπίτια που μένουν.

Κύριε Καπουράνη, πώς επηρεάζει τα όνειρά σας η ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ και η εξέλιξή της;

- Πάντοτε θεωρούσα και θεωρώ τη σύνδεσή μας και τη συνεργασία μας με την Εμπορική Τράπεζα το μεγαλύτερο επίτευγμα της Εταιρίας μας. Μια Νέα Δυναμική Εταιρία που δεν είχε κλείσει ακόμη 10 χρόνια ζωής και που ξεκίνησε το 1987 με μοναδικό της κεφάλαιο τη δύναμη και τον επαγγελματισμό των ανθρώπων της, επελέγη από την Εμπορική τράπεζα για να αποτελέσει το φορέα δραστηριοποίησής της στις Ασφάλειες Ζωής. Αυτό ήταν τίτλος τιμής για τους ανθρώπους της METROLIFE.

Από την άλλη η Εμπορική Τράπεζα με την κίνηση αυτή ενέταξε στον Οργανισμό της νέο αίμα, νέους ανθρώπους με νέες αντιλήψεις για ανάπτυξη και δημιουργία. Ήταν, εάν θέλετε, ένα είδος ιδιωτικοποίησης του τρόπου άσκησης της δραστηριότητα της Τράπεζας στις Ασφαλίσεις ζωής.

Αναμφίβολα κίνηση στρατηγικής σημασίας με μακρύ ορίζοντα.

Τα τρία χρόνια που έχουν περάσει από την έναρξη της συνεργασίας μας, έχουν εμπεδώσει και στις δύο πλευρές ότι η σχέση αυτή είναι αμοιβαία επωφελής και έχει τεράστιες προοπτικές. Η συνεργασία μας είναι άριστη και όπως τελευταία δήλωσε ο Γενικός Διευθυντής της Τράπεζας κ. Γ. Μιχελής, η Τράπεζα έχει αναθέσει σε Διεθνές Γραφείο τη μελέτη των Ασφαλιστικών Δραστηριοτήτων του Ομίλου για να της εισηγηθεί τη στρατηγική που θα ακολουθήσει για την **ανάπτυξη κα επέκταση της** δράσης της σε αυτό τον καίριο τομέα.

Όπως αντιλαμβάνεσθε λοιπόν τα όνειρά μας και οι σχεδιασμοί μας για το μέλλον είχαν, έχουν και θα έχουν πάντοτε σαν κεντρική θέση τη συνεργασία μας με την Εμπορική Τράπεζα. Η Εμπορική Τράπεζα είναι μια τεράστια οικονομική δύναμη με μακρόχρονη ιστορία, με γνώση, με εμπειρία, με άριστο ανθρώπινο δυναμικό. Όποιες και να είναι οι μελλοντικές εξελίξεις, πιστεύω ότι θα ενισχύσουν την εικόνα της στην αγορά και θα την οδηγήσουν σε ακόμη υψηλότερη θέση.

Ποιες είναι οι δυνατότητες του ανθρώπινου δυναμικού σας και πόσο μετράνε στις εποχές που η παγκοσμιότητα τους αποτιμά σε χρήμα και που οι μεγάλοι του χρήματος ανοίγουν τις εφημερίδες και διαβάζουν τις "σομόν" σελίδες των τιμών Χρηματιστηρίου και όχι τις σελίδες της πολιτικής, της τέχνης, του πολιτισμού της κοινωνικής ζωής;

- Κύριε Σπύρου, σε αυτή την ερώτηση καταφέρατε να συνοψίσετε το κεντρικότερο ίσως θέμα της σημερινής κοινωνίας. Προσωπικά ανήκω στη "σχολή" που πάνω απ' όλα πιστεύει στον Άνθρωπο, στις δημιουργικές του ικανότητες, στις αξίες του.

Από την άλλη λειτουργούμε όλοι σε ένα σύστημα που έχει σαν θεό του το χρήμα. Και σήμερα, όπως το γνωρίζετε δεν είναι μόνο οι μεγάλοι του χρήματος που κοιτάζουν καθημερινά τις "σομόν" σελίδες των οικονομικών ειδήσεων. Αυτό είναι κάτι που εγώ το θεωρώ θετικό. Οι Έλληνες μόλις τα τελευταία χρόνια μαθαίνουν να επενδύουν. Και με την άσκηση αυτή βγαίνουν κερδισμένοι και οι ίδιοι αλλά σύγχρονα βοηθούν την οικονομική ανάπτυξη του τόπου.

Όσον αφορά τα ενδιαφέροντα για την πολιτική, την τέχνη, τον πολιτισμό, αυτό είναι θέμα αγωγής και γενικότερης παιδείας. **Είναι μεγάλο το χρέος πρώτιστα του Σχολείου αλλά και άλλων κοινωνικών φορέων και των Επιχειρήσεων ακόμη, να βοηθήσουμε στη δημιουργία ισορροπημένων και ευτυχισμένων ανθρώπων που θα βλέπουν το**

χρήμα σαν μέσο και όχι σαν σκοπό. Που θα διακρίνουν τους συνανθρώπους τους με βάση τον πλούτο της ψυχής και του πνεύματος και όχι με το μέγεθος της περιουσίας. Όλα αυτά ακούγονται ίσως ρομαντικά αλλά, εάν η ανθρώπινη ευτυχία είναι το ζητούμενο, οφείλουμε όλοι να ξυπνήσουμε έγκαιρα και να δούμε τι είδους κοινωνία οικοδομούμε.

Τελικά άξιζαν τον κόπο οι μάχες που έδωσαν κάποιοι και εσείς λίγο παλαιότερα στα νιάτα σας πολεμώντας κατεστημένα που δυνάστευαν την ελληνική κοινωνία μας, υποστηρίζοτας αξίες και ιδανικά όπως η εντιμότητα στην πολιτική, η ισότητα, η κοινωνική δικαιοσύνη, ο σοσιαλισμός, η ελευθερία, η αξιοκρατία... Είστε σήμερα σε ηγετική θέση στην κοινωνία μας και φυσικά επηρεάζετε καταστάσεις... Πώς μπορεί σήμερα να κάνει την "επανάσταση" του ένας άνθρωπος του χρηματοοικονομικού χώρου στον οποίο κινούμαστε κι εμείς;

- Πιστεύω ότι τίποτε δεν πάει χαμένο. Ο κόσμος σήμερα παρά τα τεράτια προβλήματα που αντιμετωπίζει είναι καλύτερος από χθες και μπορεί να γίνεται συνεχώς καλύτερος, εάν ο Άνθρωπος δεν το βάλει κάτω. Εάν ενδιαφέρεται για το συνάνθρωπό του, για την κοινωνία, για τον κόσμο ολόκληρο. Εάν συμμετέχει στην αντιμετώπιση των προβλημάτων της κοινωνίας και δεν περιορίζεται στο "σπιτάκι" του και στην οικογένειά του, αδιαφορώντας για τη γειτονιά, για το σχολείο του παιδιού του, για τη μόλυνση του περιβάλλοντος, για τη δυστυχία των άλλων είτε βρίσκονται δίπλα του είτε βρίσκονται οπουδήποτε στον πλανήτη.

Ποια είναι τα 2-3 μεγάλα σε αξία για σας από αυτά που κάνετε και θα θέλατε να λένε οι άλλοι ότι γι' αυτά προσπάθησε ο Καπουράνης και έκανε ή δεν έκανε κάτι;

- Προσπάθησα να είμαι δίπλα στον αφαλιστή, δίπλα στο συνεργάτη μου και όχι πάνω απ' αυτούς. Είχα πάντοτε μια ανθρώπινη σχέση μαζί τους, ξεκάθαρη και έδειχνα πραγματικό ενδιαφέρον γι' αυτούς και τις οικογένειές τους. Τους στήριξα όποτε και όσο μπορούσα και είμαι ευγνώμων σε όλους γιατί μου το ανταπέδωσαν με το ενδιαφέρον και την αγάπη τους. Αυτά είναι που θεωρώ εγώ σημαντικά. Βέβαια όπως γνωρίζετε, ο καθένας κρίνεται όχι με το τι πιστεύει ο ίδιος για τον εαυτό του αλλά με βάση εκείνα που πιστεύουν οι άλλοι γι' αυτόν. Ελπίζω να μην πέφτω έξω.

Διαβάζετε κανένα βιβλίο, πάτε σινεμά, θέατρο, έχετε κοινωνική ζωή, έχετε χρόνο ελεύθερο για σας και την οικογένεια;

- Κακά τα ψέματα. Ο ελεύθερος χρόνος δεν είναι αρκετός. Προσπαθώ όμως να κάνω εκείνα που μου αρέσουν. Εκδρομές, συναυλίες, διάβασμα, συντροφιά με φίλους. Και όσο περνούν τα χρόνια βιάζομαι να πραγματοποιήσω όλα εκείνα που ονειρεύομαι από καιρό.

Οι ασφαλιστές γενικώς ξέρουν να διαχειρίζονται το χρόνο τους; Πώς κρίνετε την επικρατούσα κατάσταση στο χώρο των διαμεσολαβούντων την τελευταία 20ετία, όπου ένα πολυπληθές, πολυδάπανο και ποικίλης προελεύσεως ανθρώπινο στράτευμα συνήθως χωρίς κανόνες, πειθαρχία και αποδοτικότητα, με μεγάλη κινητικότητα και... θνησιμότητα ασφαλίζει κόσμο όλο το 24ωρο; Πώς κρίνετε τις μάχες των ασφαλιστικών υπαλλήλων για το 35ωρο και την παρακίνηση κάποιων να δουλεύουν οι ασφαλιστές μέρα-νύχτα από το πρωί ως αργά το βράδυ; Δεν έχουν κοινωνικές υποχρεώσεις, σπίτια, οικογένεια αυτοί που λένε ότι είναι "επιτυχημένοι"... Είναι; Έχουμε πολλούς επιτυχημένους ασφαλιστές;

- Όχι μόνο οι αφαλιστές αλλά όλοι οι Έλληνες, με λίγες εξαιρέσεις, έχουμε πρόβλημα με τη διαχείριση του χρόνου μας. Και πιστεύω πως είναι ένας από τους λόγους, ίσως ο σημαντικότερος, που έχουμε χαμηλότερη παραγωγικότητα από άλλους λαούς. Και εδώ είναι που χρειάζεται να ρίξουμε το βάρος μας. Γιατί σε άλλα σημεία είμαστε

Τί λένε οι άνθρωποι της METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ για την ταυτότητά της;



Νέα εταιρική φιλοσοφία

Όταν ξεκινήσαμε το Δεκέμβριο του 1986 είχαμε στο μυαλό μας τη δημιουργία μιας νέας, διαφορετικής ασφαλιστικής εταιρίας.
Μιας εταιρίας που θα συνδύαζε το συμμετοχικό management με τον ανθρωποκεντρικό χαρακτήρα. Που θα είχε στο κέντρο του ενδιαφέροντός της τον Άνθρωπο ως μέτοχο και ως πελάτη. Σήμερα, ξέρουμε καλά πως το επιτύχαμε. Και φθάσαμε στην επιτυχία.

Γιατί...είχαμε

Όραμα. Θέλαμε να κάνουμε την εταιρία μεγάλη - πρώτη στο χώρο της. Αρχές και αξίες. Για μας ο σεβασμός στον Άνθρωπο ήταν η αφετηρία κάθε προσπάθειάς μας. Πρωτοπορία. Είχαμε νέες ιδέες και τις εφαρμόσαμε. Ποιότητα. Πιστεύαμε πάντα σ' αυτόν τον παράγοντα κι ήταν αυτός που καθοδηγούσε κάθε κίνησή μας. Άριστα προϊόντα. Δημιοργήσαμε άριστα προϊόντα. Προϊόντα που έδιναν λύσεις στις ανάγκες των σημερινών ανθρώπων και των οικογενειών τους. Εξυπηρέτηση. Δεν θέλαμε να πουλάμε, απλώς, ασφαλιστικά προϊόντα. Στηρίζαμε πάντα τον Άνθρωπο κι αυτό οι Ασφαλισμένοι μας το εκτιμούν. Επικοινωνία. Είχαμε κάθε διάθεση να ενημερώνουμε το κοινό μας. Σωστά, υπεύθυνα, έγκαιρα. Διάθεση για σκληρή δουλειά. Σ' αυτή χρωστάμε την πρόοδό μας και τις κατακτήσεις μας.

Αυτά είναι τα στοιχεία που διαφοροποίησαν εξ αρχής τη METROLIFE και εισήγαγαν μια νέα πρωτοποριακή φιλοσοφία στον ασφαλιστικό χώρο. Μια φιλοσοφία που την πιστέψαμε, την εφαρμόσαμε και θα συνεχίσουμε να την εφαρμόζουμε και στο μέλλον.

Ιστορική αναδρομή

Σήμερα, οι δρόμοι είναι ανοιχτοί. Η Εταιρία είχε, στα χρόνια από την ίδρυσή της, μια εξαιρετική πορεία. Στους κυριότερους σταθμούς αυτής της προσπάθειας αξίζει να αναφερθούμε.
1987. Η ίδρυσή μας. Είμαστε η πρώτη ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα που ιδρύθηκε σύμφωνα με τους κανόνες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ξεκινάμε με 22 Υποκαταστήματα και 300 ασφαλιστές καριέρας.
1988. Στο Συνέδριο της Θεσσαλονίκης χαράσσεται η στρατηγική που θα φέρει τη METROLIFE στην κορυφή. Παράλληλα, το δίκτυο μεγαλώνει και φθάνει τα 31 Υποκαταστήματα.
1989. Η αγορά αναγνωρίζει ότι η METROLIFE ανήκει πλέον στις μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες. Τα Υποκαταστήματα φθάνουν τα 34, οι ασφαλιστές τους 430 ενώ, παράλληλα, βγαίνει στον αέρα η πρώτη μας τηλεοπτική καμπάνια. Τα προϊόντα μας γίνονται από τα πλέον δημοφιλή στην αγορά.
1990. Ο στόχος μας για κατάταξη στην πρώτη δεκάδα των ασφαλιστικών εταιριών επιτυγχάνε-

σαφώς καλύτεροι. Τώρα όσον αφορά την επικρατούσα κατάσταση στην αγορά, τα προβλήματα που θίγετε είναι τεράστια, αλλά πιστεύω ότι είμαστε καλύτεροι από χθες. Και είμαι αισιόδοξος ότι με την εξέλιξη θα βελτιώνεται συνεχώς η κατάσταση. Το επίπεδο γνώσεων, η επαγγελματική συμπεριφορά, πιστεύω πως σε μέσους όρους είναι καλύτερα. Μιλάτε για κάποιους που παρακινούν τους αφαλιστές να δουλεύουν μέρα-νύχτα κ.λπ. Δεν γνωρίζω σε ποιους αναφέρεσθε αλλά αυτή η αντιμετώπιση είναι μεγάλο λάθος. Το πρόβλημα της παραγωγικότητας δεν είναι μόνο πόσες ώρες δουλεύεις αλλά κυρίως πώς δουλεύεις, πώς αξιοποιείς το χρόνο σου. Και η επιτυχία δεν είναι μονοσήμαντη. Δεν είναι αυτοσκοπός αλλά μέσον για την ευτυχία. Και όπως γνωρίζουμε δεν υπάρχει ευτυχία με παραμέληση των παιδιών και της οικογένειάς μας, των φίλων μας, των ενδιαφερόντων μας για προσωπική ζωή και ευχαρίστηση.
Με ρωτάτε: έχουμε πολλούς επιτυχημένους ασφαλιστές; Με την έννοια που περιγράψαμε πιο πάνω όχι μόνο δεν έχουμε πολλούς επιτυχημένους ασφαλιστές, αλλά γενικότερα δεν έχουμε πολλούς επιτυχημένους επαγγελματίες. Άρα αυτό πρέπει να είναι το κύριο έργο των εταιριών, το κύριο έργο των Managers. Για να πάμε μπροστά χρειαζόμαστε πολλούς επιτυχημένους. Ο στόχος μας δεν μπορεί να είναι άλλος από το να κάνουμε επιτυχημένο, τουλάχιστον να προσφέρουμε τις ευκαιρίες για να γίνει ο κάθε συνεργάτης μας επιτυχημένος.

Συνήθως οι καλοί ασφαλιστές γίνονται, θέλουν δεν θέλουν, Managers. Υπάρχουν ασφαλιστές καριέρας σήμερα στην Ελλάδα; Και πώς κρίνετε αυτό που καλλιεργήθηκε ότι ιεραρχικά ανώτερος ναείναι ο Manager, ο Διευθυντής. Στην καθημερινότητα αυτό φαίνεται στις συγκρούσεις που φέρνει η δουλειά...

- Αυτό το φαινόμενο ανήκει στις παιδικές ασθένειες του συστήματος δουλειάς που ακολουθούμε. Σήμερα, μετά από τόσα χρόνια, τόσα σεμινάρια και τόση ανάπτυξη δεν θα 'πρεπε να έχουμε τέτοιο θέμα. Πρόκειται για δύο διαφορετικές εργασίες. Το να είσαι καλός ασφαλιστής και να μεταπηδήσεις στη θέση του Manager, όχι γιατί σου αρέσει αυτό το έργο αλλά γιατί πιστεύεις ότι έτσι παίρνεις γαλόνια, είναι θανάσιμο λάθος. Τώρα εάν υπάρχει Διευθυντής Πωλήσεων ή Διευθυντής Υποκαταστήματος που οδηγεί τους Ασφαλιστές να γίνουν Managers χωρίς να εξετάζει εάν τους πηγαίνει αυτή η δουλειά, τότε προσφέρει κάκιστη υπηρεσία στους ίδιους και στην εταιρία του. Στο παρελθόν όλοι κάναμε τέτοια λάθη. Σήμερα όμως είναι αδιανόητο.

Πώς είναι για σας το πορτρέτο ενός καλού Ασφαλιστή;

- Θα πω τρεις λέξεις: Γνώση, Ειλικρίνεια, Ενδιαφέρον. Ενδιαφέρον για τους Αφαλισμένους. Αυτά ζητούν οι πελάτες από τον Ασφαλιστή τους και εάν αυτά τα προσφέρει είναι καλός Ασφαλιστής.

Αυτό του είδους Ασφαλιστή πόσα οφέλη μπορεί να φέρει στους χρηματοοικονομικούς όμιλους όπου το Bancassurance θα έχει πρωτεύοντα ρόλο ή μήπως δεν θα έχει;

- Είναι ευνόητο ότι μόνον τέτοιοι ασφαλιστές προσφέρουν πραγματικές υπηρεσίες στην Εταιρία τους και ανεβάζουν το όνομά της στην Αγορά. Αυτές οι ιδιότητες θα ενισχυθούν με το Bancassurance, γιατί εκτός από την Ασφαλιστική εταιρία ενδιαφέρεται και η Τράπζα να προσφέρει σωστές υπηρεσίες στον κόσμο. Όσον αφορά την εξέλιξη των Τραπεζοασφαλειών, εγώ πιστεύω ότι στα επόμενα χρόνια η μάχη θα κριθεί κυρίως σ' αυτό τον τομέα. Στη METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ και στην Εμπορική Τράπεζα, το έχουμε συνειδητοποιήσει και το έχουμε θέσει σαν πρώτη προτεραιότητα.

Αυτό σημαίνει ότι κρατάτε μια μεγάλη δύναμη στα χέρια σας στις όποιες διαπραγματεύσεις κάνετε για συνεργασίες και επεκτάσεις των εργασιών της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ. Γιατί η δύναμη είναι οι άνθρωποι και η αξιοποίησή τους. Αλήθεια τι διπραγματεύεσθε αυτή την εποχή; Πολλά λέγονται και ακούγονται....

ται. Η παραγωγή ασφαλίστρων ξεπερνά το 1,125 δισ.
1991. Είμαστε πλέον Όμιλος Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών. Η METROLIFE ΑΕΓΑ είναι η πρώτη θυγατρική μας. Στο μεταξύ τα Υποκαταστήματα έχουν φθάσει τα 45 και οι Ασφαλιστές τους 700.
1992. Το δίκτυο αποκτά ολοκληρωμένη πληροφορική υποστήριξη με σημαντική επένδυση στην εκπαίδευση και επιμόρφωση του ανθρώπινου δυναμικού.
1993. Όλα τα χρηματοοικονομικά μεγέθη παρουσιάζουν δυναμική ανάπτυξη. Ιδρύεται η METROLIFE Χρηματιστηριακή Α.Ε.
1994. Εκπληξη! Η METROLIFE είναι η πρώτη Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής που μπαίνει στο Χρηματιστήριο μετά από 22 χρόνια. Παράλληλα, ολοκληρώνονται οι εργασίες στο νέο ιδιόκτητο δεκαώροφο κτίριό μας, στη Λ. Συγγρού 213-215.
1995. Νέα στρατηγική κίνηση. Η METROLIFE συνδέεται με τον Όμιλο της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ.
1996. Ενας νέος ασφαλιστικός κολοσσός γεννιέται. Η METROLIFE συγχωνεύεται με την ΙΟΝΙΚΗ ΑΕΓΑ και δημιουργείται η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ.
1997. • Εγκαθίσταται στη Γερμανία με έδρα την Κολωνία και με γραφεία σε 10 μεγάλες πόλεις. • Νέα αντίληψη Bancassurance. Η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ δημιουργεί σε συνεργασία με την ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ εξελιγμένα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα τα οποία διακινούνται μέσω των καταστημάτων της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ • Ηλεκτρονική σύνδεση με το δίκτυο της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ. • Είσοδος στην αγορά των unit linked προϊόντων.
1998. Η πορεία προς την κορυφή των εταιριών του κλάδου συνεχίζεται. Το πρώτο εξάμηνο του 1998 τα ασφάλιστρα του κλάδου ζωής παρουσίασαν αύξηση της τάξεως του 67% και ανήλθαν σε 7,7 δισ. δρχ. Το ίδιο διάστημα οι συνολικές αποζημιώσεις προς τους πελάτες μας έφθασαν τα 2,2 δισ. δρχ.

ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΣΕ ΠΕΛΑΤΕΣ

ΣΥΝΟΛΑ ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΩΝ ΖΗΜΙΩΝ ΚΑΙ ΣΥΜΒΑΝΤΩΝ ΑΠΟ 1992-1997

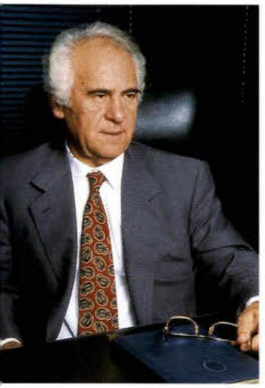
ΕΤΟΣ	ΣΥΜΒΑΝΤΑ	ΣΥΝΟΛΑ ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΩΝ ΖΗΜΙΩΝ
1992	7.895	551.442.012
1993	9.513	925.734.097
1994	11.040	1.174.615.296
1995	8.537	1.261.862.892
1996	8.905	1.326.330.964
1997	6.082	1.546.658.584
ΣΥΝΟΛΑ	(51.972)	(6.786.643.845)

Συνεχής ανοδική πορεία

Ο συνοπτικός απολογισμός 1987-1998 είναι πράγματι εντυπωσιακός. Και, φυσικά, δεν σταματάμε εδώ. Συνεχίζουμε την ανοδική μας πορεία με νέες δυνατότητες, με νέες προϋποθέσεις, με ισχυρότατη κεφαλαιακή βάση και δίκτυο που ξεπερνά τα 500 σημεία πώλησης σ' όλη την Ελλάδα. Είναι χαρακτηριστικό ότι το μόνιμο διοικητικό προσωπικό του Ομίλου προσεγγίζει τα 400 άτομα και κατανέμεται ως εξής:
METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ 293 άτομα
METROLIFE-HELLAS 40 άτομα
METROLIFE-ΑΕΓΑ 39 άτομα
METROLIFE-ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ 24 άτομα
Η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ είναι πλέον ένας ισχυρός Όμιλος Εταιριών που χτίζει με πίστη και σκληρή δουλειά το μέλλον του, προσανατολισμένος σταθερά στην κεντρική φιλοσοφία του που τοποθετεί τον άνθρωπο στο κέντρο του ενδιαφερόντός του.

Οι θυγατρικές εταιρίες του Ομίλου, σήμερα

METROLIFE Α.Ε.Γ.Α. Ιδρύθηκε το 1991 με αντικείμενο εργασιών τις Γενικές Ασφαλίσεις κατά παντός κινδύνου ζημιών. Πολύ σύντομα δημιούργησε πρωτοποριακά ασφαλιστικά προϊόντα που κέρδισαν αμέσως την εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων μας. Σ' αυτά περιλαμβάνονται τα "ΥΠΕΡΥΓΕΙΑ METROLIFE", "ΣΠΙΤΙ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΗ METROLIFE", "ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΗ" κ.ά. Το μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρίας είναι 300 εκ. δρχ. και κύριος μέτοχος, με ποσοστό 50%, είναι η METROLIFE- ΑΕΑΕΖ".
METROLIFE HELLAS Α.Ε. Ιδρύθηκε το 1986 και δραστηριοποιείται στο χώρο των ασφαλιστικών αντιπροσωπειών και πρακτορεύσεων, συνεργαζόμενη τόσο με τη "METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΕΑΕΖ" όσο και με άλλους ασφαλιστικούς και χρηματοοικονομικούς οργανισμούς.
TARGET Ε.Π.Ε. Ιδρύθηκε το Δεκέμβριο του



- Δεν διαπραγματευόμαστε τίποτε. Σε μια εποχή που οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές είναι στην ημερήσια διάταξη είναι φυσικό να οργιάζει η φημολογία. Ανήκουμε στον Όμιλο της Εμπορικής Τράπεζας που στο χώρο των Ασφαλειών είναι μέσα στους 5 μεγαλύτερους Ομίλους, με ασφάλιστρα το 1998 που ξεπέρασαν τα 50 δισ. και με προοπτικές πολύ μεγαλύτερες. Για την παραπέρα ανάπτυξη και επέκταση των δραστηριοτήτων μας το κλειδί βρίσκεται στις Ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου ΦΟΙΝΙΚΑ και METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ και στην ίδια την ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ.
Η φημολογία για τη Metrolife Εμπορική δεν έχει απολύτως καμία βάση γιατί **υπάρχει νομική δέσμευση η ΤΡΑΠΕΖΑ να κρατήσει το πακέτο των μετοχών της στη METROLIFE Εμπορική και στην ουσία ενδιαφέρεται για ανάπτυξη των Ασφαλειών Ζωής και όχι για συρρίκνωση.** Η Διοίκηση και τα Στελέχη της έχουν ανοιχτούς ορίζοντες και βλέπουν τι γίνεται στην Ελλάδα και στον κόσμο με το Bancassurance.

Και στο θεσμό Bancassurance οι Έλληνες Τραπεζικοί πόσο θα δυσκολέψουν τους ασφαλιστές; Βλέπετε δύσκολες μέρες σ' αυτή τη σχέση ασφαλιστών - τραπ. υπαλλήλων;
- Για μας οι δύσκολες μέρες πέρασαν. Σ' αυτά τα δύο χρόνια έγινε μεγάλη προσπάθεια και από τις δύο πλευρές και έχουμε έρθει πολύ κοντά. Μιλάμε πλέον την ίδια γλώσσα. Σήμερα καταστρώνουμε τα σχέδιά μας για ανάπτυξη κάτω από τελείως διαφορετικές συνθήκες. Οι Διοικήσεις και τα Στελέχη των δύο Οργανισμών ρίχνουν όλο το βάρος τους για **την αξιοποίηση των πελατολογίων** και την προσφορά νέων προϊόντων και εξελιγμένων υπηρεσιών στους πελάτες της Τράπεζας και της Ασφαλιστικής Εταιρίας.

Τα δικά σας θέματα έχουν λυθεί; Μιλάμε για την τύχη της συγχώνευσης, για τις ομοειδείς εταιρίες σας στον Όμιλο, τις σχέσεις σας με τον Φοίνικα κ.λπ. Ποια ήταν η πορεία αυτή τη διετία; Και ποιο το μέλλον;
- Όλα τα θέματα ή έχουν λυθεί ή έχει συμφωνηθεί η λύση. Δεν έχουμε πλέον κανένα ανοικτό θέμα. Το έργο που συντελέστηκε στην Εταιρία μας τα τελευταία δύο χρόνια είναι πολύ σημαντικό. Λύσαμε όλα τα θέματα της συγχώνευσης, κάναμε μεγάλες οικονομίες, ενοποιήσαμε και εξυγιάναμε τα χαρτοφυλάκια, τις απαιτήσεις, και το προσωπικό σήμερα ανεξαρτήτως προέλευσης έχει μία φιλοσοφία, ένα σκοπό, ένα όραμα.
Το 1998 έφθασε σε ένα οριακό αποτέλεσμα και το 1999 θα επανέλθουμε στην κερδοφορία. Η χρονιά αυτή ξεκίνησε πολύ δυνατά και πιστεύουμε ότι η παραγωγή μας θα φθάσει τον στόχο μας που είναι 17 δισ.

Παλαιότερα είχατε συνεργασθεί με Κοντομηνά, Ψωμιάδη και Κώτσαλο. Έχετε σχέσεις σήμερα; Και πιθανόν θα είχατε διάθεση συνεργασίας τώρα που και για σας και γι' αυτούς οι καιροί είναι καλύτεροι;

- Οι σχέσεις μου ήταν πάντα καλές. Όπως άλλωστε είναι καλές με όλους τους συναδέλφους μου στην Ασφαλιστική Αγορά. Ήταν και είναι σχέσεις αμοιβαίας εκτίμησης. Άλλωστε, όσο ανταγωνιστικές διαφορές και να έχω με Κοντομηνά και Ψωμιάδη, είναι δυνατόν να αγνοήσω το δημιουργικό τους έργο και τη συμβολή τους στην Ανάπτυξη των Ασφαλειών στη χώρα μας; Και είναι δυνατόν να μην αναγνωρίζω την εξέλιξη του Κώτσαλου και τη δημιουργική του πορεία στο ΦΟΙΝΙΚΑ; Εγώ προσωπικά, και ίσως αυτό είναι το χαρακτηριστικό μου, δεν έχω πρόβλημα συνεργασίας με κανένα. Βέβαια σε μία συνεργασία δεν είναι μόνο εάν μπορούμε να τα βρούμε σε προσωπικό επίπεδο, αλλά εάν υπάρχει αντικειμενικό έδαφος για συνεργασία σε επίπεδο εταιριών.
Για μας στη Metrolife Εμπορική όπως σας εξήγησα ήδη ο σταθερός μας στόχος, η στρατηγική μας είναι η συνέχιση της συνεργασίας με την ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ. Επομένως δεν βλέπουμε καμία άλλη συνεργασία που μπορεί να μας ξεκόψει από την ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ.

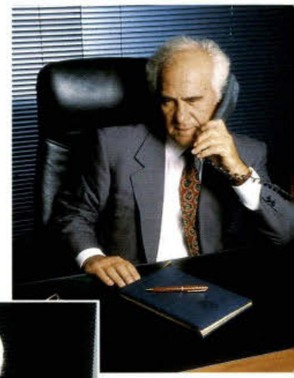
Τί είναι αυτό που χαρακτηρίζει έναν ηγέτη;

- Εχω πει στους Συνεργάτες μου ότι ηγέτης είναι αυτός που τον ακολουθεί έστω και ένας άνθρωπος. Και το λέω αυτό γιατί μερικοί παίρνουν μια θέση, παριστάνουν τον ηγέτη και όταν φύγουν να κάνουν κάτι άλλο δεν τους ακολουθεί μισός άνθρωπος. Είναι αυτοί ηγέτες; Ηγέτης είναι αυτός που έχει την έμπνευση, έχει το όραμα, ξεκινά και τον ακολουθούν σε αυτή τη δημιουργία οι συνεργάτες του. Επομένως κατά τη γνώμη μου αυτό που χαρακτηρίζει τον ηγέτη είναι η δύναμη να εμπνέει, να παρακινεί σε δημιουργικό έργο άλλους ανθρώπους.

Ποιο είναι το τίμημα να γίνει ένας ηγέτης;

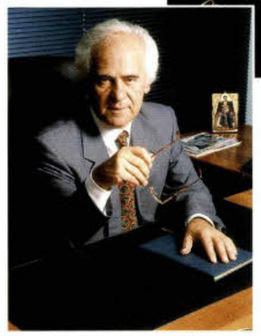
Το τίμημα είναι η ευθύνη. Δεν έχεις ευθύνη μόνο για τον εαυτό σου αλλά για όλους όσους σε ακολουθούν. Και το τίμημα αυτό, εάν είσαι υπεύθυνος άνθρωπος, είναι βαρύτατο.

Πίσω από αυτή την προσπάθεια τι θέλετε οι άνθρωποί σας να μεταφέρουν στη νέα γενιά;



- Ότι, εάν πιστεύεις σε κάτι, εάν το θέλεις πολύ και σε συναρπάζει, θα τα καταφέρεις έστω και εάν δεν έχεις το χρήμα και τα μέσα που χρειάζονται να το υλοποιήσεις. Θα βρεις ό,τι χρειάζεσαι αρκεί να έχεις φίλους και συνεργάτες αληθινούς που τους εκτιμάς και σε εκτιμούν.

Ένα μήνυμα στους αναγνώστες του ΝΑΙ.



- Στους αναγνώστες του ΝΑΙ θέλω να πω ας έχουμε όλοι πάντα μπροστά μας τους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται. Ας μην επιτρέπουμε στους εαυτούς μας για λόγους ανταγωνισμού να βλάπτουμε τα συμφέροντα των ασφαλισμένων μας και το θεσμό από τον οποίο εξαρτάται το παρόν και το μέλλον όλων μας.

Η συνεργασία της Metrolife με την Εμπορική τράπεζα

Καθοριστικό σημείο στην πορεία της METROLIFE στον Ασφαλιστικό χώρο αποτελεί η διασύνδεσή της με την ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ. Η METROLIFE σταθμίζοντας και αξιολογώντας τις τάσεις και εξελίξεις στην Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Αγορά, έθεσε ως στρατηγικό στόχο την αναζήτηση μεγάλου Χρηματοοικονομικού Οργανισμού προς συνεργασία.

Metrolife

Οι προσπάθειες καρποφόρησαν το 1995 και ολοκληρώθηκαν το 1996 με την απόκτηση της πλειοψηφίας των μετοχών της METROLIFE Ζωής από την ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ και τη συγχώνευσή της με την ΙΟΝΙΚΗ ΑΕΓΑ. Δημιουργήθηκε έτσι μια νέα, δυναμική, σύγχρονη εταιρία - η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ. Με λειτουργία βασισμένη σε ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια αλλά και με τη δύναμη του 2ου σε μέγεθος ελληνικού Χρηματοοικονομικού Οργανισμού, της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ ευθυγραμμίζεται με τις Ευρωπαϊκές τάσεις και εξελίξεις, επιζητώντας πρωταγωνιστικό ρόλο στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά. Παράλληλα δημιουργεί μια σειρά νέων, σύγχρονων τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων τα οποία συνδυάζουν την επένδυση με την ασφάλεια. Η πείρα και η γνώση των ανθρώπων της METROLIFE, σε συνεργασία με το ευρύ δίκτυο πωλήσεων της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ προεξοφλούν την επιτυχία των νέων προϊόντων - τα οποία άλλωστε είναι πλήρως εναρμονισμένα με τις νέες τάσεις στο χώρο των ασφλειών. Κι ακόμη, δίνει τεράστια σημασία στη διαρκή εκπαίδευση του στελεχιακού δυναμικού της που σήμερα αποτελούν 1500 ασφαλιστές καριέρας, εκ των οποίων οι 100 είναι Διευθυντές και Υποδιευθυντές καταστημάτων.

Είσοδος στην αγορά της Γερμανίας

Η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ θέλοντας να έρθει σε επαφή με τους Έλληνες της Γερμανίας άρχισε τη δραστηριοποίησή της στη χώρα αυτή, με μόνιμη εγκατάσταση σε 10 μεγάλες πόλεις και έδρα την Κολωνία.
Τα προϊόντα που διατίθενται στη γερμανική ασφαλιστική αγορά είναι τα ήδη επιτυχημένα προγράμματα που διαθέτει η εταιρία στην Ελλάδα αλλά και νέα, προσαρμοσμένα στις διαφορετικές συνθήκες και ανάγκες που επικρατούν στην τοπική αγορά της Γερμανίας.



Το κτίριο

Βρίσκεται στη Λ. Συγγρού 213-215, έχει εμβαδόν 3.500 τ.μ. και αποτελεί περιουσία του Ομίλου. 10 όροφοι λειτουργικά διαρρυθμισμένα στεγάζουν τις κεντρικές υπηρεσίες.
Η απόκτηση ιδιόκτητου κτιρίου υπήρξε για τη METROLIFE σημαντικός σταθμός στην εξελικτική της πορεία. Κι αυτό γιατί αποτελεί ένα πάγιο περιουσιακό απόκτημα που προσδίδει στην Εταιρία μεγαλύτερη σιγουριά.

Ασφαλιστικά προγράμματα που εξασφαλίζουν σιγουριά

Περισσότερα από 50 είναι τα πρωτοποριακά προγράμματα που διαθέτει σήμερα η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ. Όλα μελετημένα μέχρι την τελευταία τους λεπτομέρεια, καλύπτουν με σαφείς και ξεκάθαρους όρους τους τομείς Ζωής, Υγείας, Εργασίας, Σύνταξης, Σπουδών, Επαγγελματικής Προστασίας και Γενικών Ασφαλίσεων. Παράλληλα, έχει αναπτυχθεί μια σειρά επενδυτικών - ασφαλιστικών προϊόντων τύπου UNIT-LINKED που σκοπό έχουν, πέρα από την ασφάλιση, να προσφέρουν και ελκυστικές αποδόσεις στα κεφάλαια των συμβαλλομένων.
Σ' αυτή την κατηγορία εμπίπτει και το πρόγραμμα "INCOME" το οποίο είναι συνδεδεμένο με το διεθνές Αμοιβαίο Κεφάλαιο σταθερού εισοδήματος FFF-FLEMING International Bond Fund το οποίο επενδύει σε τίτλους μακροχρόνιας διάρκειας.
Η Εταιρία δραστηριοποιείται επίσης, με ιδιαίτερη επιτυχία, στην κατάρτιση προγραμμάτων Ομαδικών Ασφαλίσεων. Τα πλεονεκτήματα που προσφέρουν αυτά τα προγράμματα έχουν ήδη αξιοποιηθεί για την κάλυψη του προσωπικού τους, από μεγάλες εταιρίες όπως: ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΘΗΝΩΝ, ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ, MOTOR OIL HELLAS A.E., KLM, ΔΗΜ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΥ ΔΕΠ-ΕΚΥ Α.Ε., ΕΔΔΑ, ΝΑΥΠ. ΝΕΩΡΙΟΥ ΣΥΡΟΥ, ΝΑΥΠ. ΑΥΛΙΔΟΣ Α.Ε. ΕΛΒΟ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ, ETBA LEASING, ΕΜΠΟΡΙΚΗ LEASING, ΕΡΜΗΣ ΑΕ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, MISCO AE, MICROQUEST ΕΠΕ, ORACLE HELLAS AE, XIOBANK, IDEAL STANDARD, ΠΑΚΟ Α.Ε., ΕΛ. ΒΙΟΜ. ΧΥΜΩΝ & ΚΟΝΣΕΡΒΩΝ, ΤΜΡ ΑΕ, ΚΟΥΡΤΑΚΗΣ ΑΕ, Ι.Ν. ΛΕΟΥΣΗΣ Α.Ε.

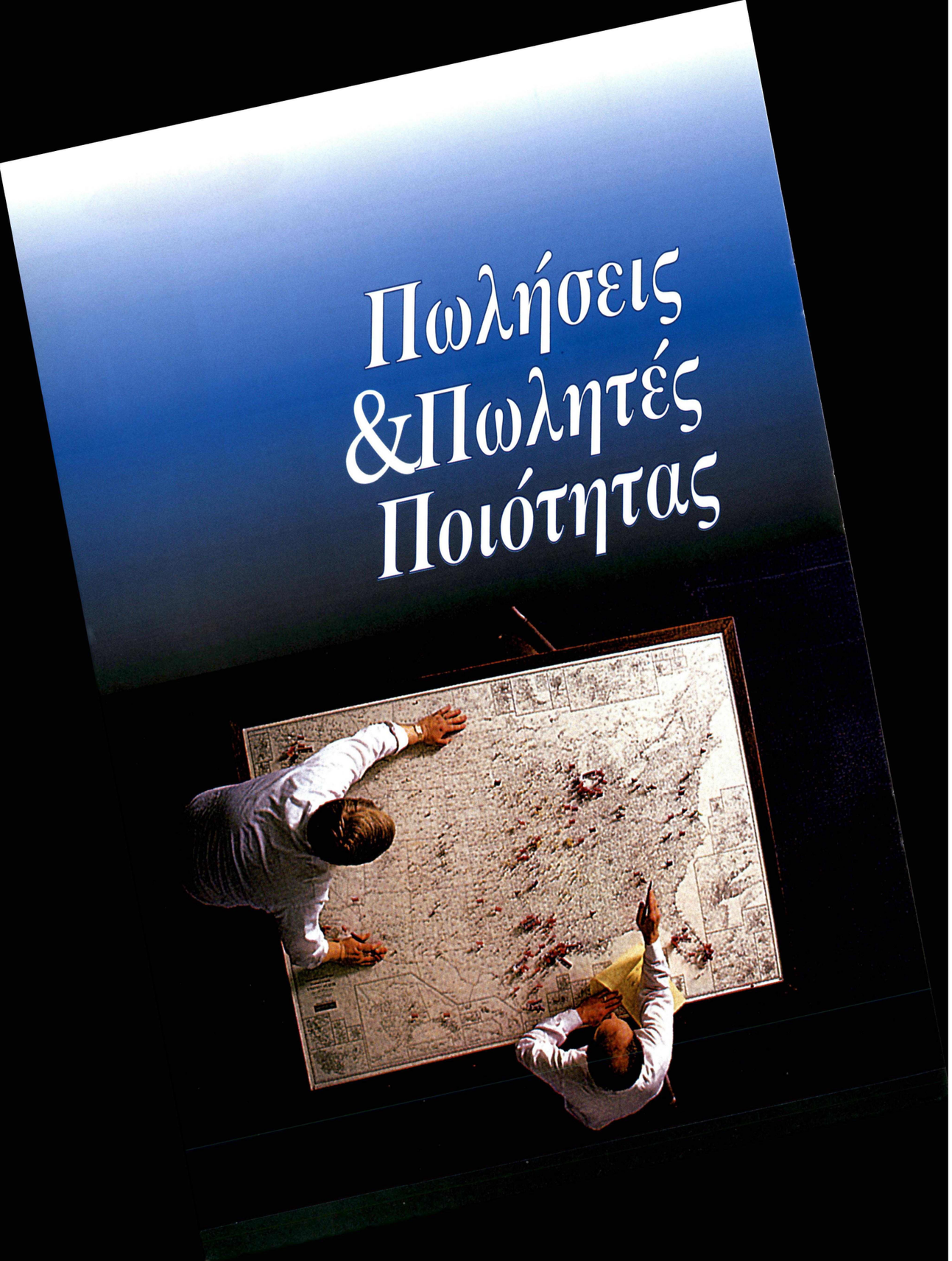
Στόχοι και στρατηγική για την επίτευξή τους

Οι στόχοι της Εταιρίας όπως διαμορφώνονται σήμερα είναι:
1. Προσφορά υπηρεσιών υψηλής ποιότητας, με σκοπό να καθιερωθεί η Εταιρία στη συνείδηση των ασφαλισμένων της ως ο ασφαλιστικός φορέας που προσφέρει το μέγιστο της εξυπηρέτησης.
2. Κατάκτηση μεριδίου Αγοράς 10% στο τέλος της επόμενης πενταετίας.
3. Περαιτέρω ενίσχυση της παρουσίας της Εταιρίας στον τομέα των χρηματιστηριακών προϊόντων σε συνεργασία με την ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ.
4. Ενίσχυση της παρουσίας μας στη Γερμανική Αγορά με νέα προϊόντα και νέα συστηματα εξυπηρέτησης.
5. Επέκταση στις αγορές των βαλκανικών και παρευξείνιων περιοχών σε συνεργασία με την ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ.

Η στρατηγική που θα ακολουθηθεί για την επίτευξη των παραπάνω στόχων, είναι:
1. Σημαντικές επενδύσεις στην κατεύθυνση της διαρκούς εκπαίδευσης και επιμόρφωσης του στελεχιακού δυναμικού.
2. Αξιοποίηση του δικτύου καταστημάτων και του πελατολογίου της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ.
3. Προσφορά προϊόντων που καλύπτουν όλο το φάσμα των χρηματοοικονομικών και ασφαλιστικών απαιτήσεων του σύγχρονου Έλληνα. Επέκταση στις αγορές των Βαλκανίων.

Στη METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ πιστεύουμε πως οι παραπάνω στόχοι είναι απόλυτα εφικτοί. Και για την επιτυχία τους εργαζόμαστε εντατικότερα από ποτέ.

Τί λένε οι άνθρωποι της METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ για την ταυτότητά της;



Πωλήσεις & Πωλητές Ποιότητας

Ποιότητα είναι ένα καινούργιο αυτοκίνητο, με ωραίο εξοπλισμό και μια πολύ καλή μηχανή. Ποιότητα είναι το παλιό ελβετικό ρολόι της οικογένειας, που παρά την ηλικία του δεν χάνει ούτε δευτερόλεπτο. Ποιότητα είναι το όχι ιδιαίτερα ακριβό εστιατόριο, το οποίο προσφέρει καλό φαγητό και ιδιαίτερα καλό σέρβις.
Συμπερασματικά, η ποιότητα είναι συνώνυμη με την καλή δουλειά. Σημαίνει το να γίνεται η δουλειά καλά από την πρώτη στιγμή. Επιτυγχάνεται όταν κάποιος κάνει περισσότερα από όσα είναι απαραίτητα, και τα κάνει με χαμόγελο. Ποιότητα με πιο απλή λέξη είναι η υπεροχή.

Το επάγγελμά σας - η πώληση ασφαλειών - είναι τέτοιο που η ποιότητα είναι ορατή. Φαίνεται στον τρόπο που αναζητείτε υποψήφιους πελάτες, στον τρόπο που παρουσιάζετε το πρόγραμμα και είναι ολοφάνερο στον τρόπο που πουλάτε για να ικανοποιήσετε μια ανάγκη. Η ποιότητα τελικά φαίνεται από τον τρόπο που παραδίδετε το συμβόλαιο ή παρέχετε κάποιες πολύτιμες υπηρεσίες στον πελάτη σας.

Τα στοιχεία που συνθέτουν την ποιότητα, είναι χαρακτηριστικά των επαγγελματιών ασφαλιστών. Ποιοτική πώληση είναι η επαγγελματική πώληση.

Τι είναι ποιοτική δουλειά;

Ποιοτική δουλειά είναι η σταθερή δουλειά η οποία τελικά ωφελεί όλους όσους έχουν κάποια επαφή μ' αυτή (τον ασφαλιστή, τον διευθυντή, την εταιρία και τον ίδιο τον πελάτη σας).

Το αντίθετο της ποιοτικής δουλειάς είναι φυσικά η αποτυχημένη δουλειά. Ακύρωση σημαίνει ανεκπλήρωτες ελπίδες και αποτυχημένα σχέδια, χάσιμο της προστασίας, που πολλές φορές έχει σαν αποτέλεσμα το χάσιμο του σεβασμού προς τις ασφάλειες και τους ανθρώπους που τις πουλούν. Ας το αντιμετωπίσουμε. Ένα άκυρο συμβόλαιο σημαίνει ότι εσείς, το υποκατάστημά σας, η εταιρία σας και ο πελάτης σας αποτύχατε. Δυστυχώς.

> Ποιοτική δουλειά είναι η σταθερή δουλειά η οποία τελικά ωφελεί όλους όσους έχουν κάποια επαφή μ' αυτή (τον ασφαλιστή, τον διευθυντή, την εταιρία και τον ίδιο τον πελάτη σας).

Γιατί πρέπει να σας ενδιαφέρει η διατηρησιμότητα

Σας απασχολεί το πόσα λεφτά κερδίζετε, έτσι δεν είναι; Τότε θα πρέπει να νοιάζεστε και για τη διατηρησιμότητά σας, διότι όσο πιο σταθερή είναι η δουλειά σας τόσο πιο ικανοποιητικό θα είναι το εισόδημά σας. Οι ενέργειές σας έχουν μεγάλη επίδραση στο αν η δουλειά σας θα συνεχίσει να υπάρχει. Το αν ένα συμβόλαιο θα συνεχίσει να ισχύει και μετά την πώληση, εξαρτάται

> Η ποιοτική πώληση δεν είναι εύκολο πράγμα. Επιτυγχάνεται μόνο μετά από σκληρή δουλειά, μελέτη και πείρα.

από παράγοντες όπως τα χαρακτηριστικά του αγοραστή, τη φύση του πωληθέντος συμβολαίου (για ποιους λόγους και με ποιους όρους) και την ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχονται στον αγοραστή μετά την πώληση. Όσο καλύτερα ελέγχετε αυτούς τους παράγοντες, τόσο ευκολότερα μπορείτε να καθορίσετε τα εισοδήματά σας. Γι' αυτό το λόγο θα έπρεπε να σας ενδιαφέρει η διατηρησιμότητα.



Τι είναι ποιοτική πώληση.

Τι είναι ποιοτική πώληση;

Η ποιοτική πώληση αποτελείται από οτιδήποτε έχει σαν αποτέλεσμα να πουληθεί ένα συμβόλαιο που καλύπτει μια συγκεκριμένη ανάγκη, είναι μέσα στις οικονομικές δυνατότητες του αγοραστή, είναι κατανοητό από τον ασφαλισμένο και συνεχίζει να εξυπηρετεί τα συμφέροντά του αν βελτιώνεται κατά καιρούς.

Η ποιοτική πώληση δεν είναι εύκολο πράγμα. Επιτυγχάνεται μόνο μετά από σκληρή δουλειά, μελέτη και πείρα. Η ποιοτική πώληση είναι μια ευθύνη που πρέπει να παίρνεται πολύ σοβαρά. Είναι μια υποχρέωση στον επαγγελματισμό. Γιατί να αφιερωθείτε στην ποιοτική πώληση;

- Η διατηρησιμότητα επηρεάζει την ικανότητα της εταιρίας σας να καθορίζει ανταγωνιστικά τιμολόγια και αποδόσεις μερισμάτων. Μεγάλη ακυρωσιμότητα αναγκάζει την εταιρία να καθορίσει υψηλότερα ασφάλιστρα, να αποδίδει μικρότερα μερίσματα ή να λάβει οποιοδήποτε άλλο μέτρο. Όποια θεραπεία και αν διαλέξει, εσείς επηρεάζεστε άμεσα.
- Η ποιοτική πώληση έχει σαν αποτέλεσμα περισσότερη δουλειά, μεγαλύτερο εισόδημα και μικρότερη συχνότητα εισπράξεων (λιγότερες τρίμηνες πληρωμές).
- Αν έχετε καλή φήμη στην εταιρία ότι φέρνετε πάντοτε ποιοτική δουλειά, θα έχετε συνήθως θετική αντιμετώπιση σε περίπτωση που φέρετε κάποια αίτηση η οποία ισορροπεί μεταξύ αποδοχής και απόρριψης.
- Καλή διατηρησιμότητα η οποία έχει προκύψει από ποιοτική δουλειά, αποδεικνύει ότι η αγορά είναι στα χέρια σας.

Για τους πελάτες σας, αποτυχίες σημαίνουν μικρότερη οικονομική σιγουριά. Η ποιοτική δουλειά συνεπάγεται καλές σχέσεις πελατείας.

Η ποιοτική δουλειά είναι πολύ σπουδαία για τους πελάτες σας, την εταιρία σας, το υποκατάστημά σας, και εσάς.

Για τους πελάτες σας, αποτυχίες σημαίνουν μικρότερη οικονομική σιγουριά. Η ποιοτική δουλειά συνεπάγεται καλές σχέσεις πελατείας.

Για την εταιρία σας, η ποιοτική δουλειά μειώνει τα έξοδα. Τα ασφάλιστρα που εισπράττονται κατά το πρώτο έτος είναι πολύ λιγότερα από τα έξοδα του πρώτου έτους. Έτσι, ένα συμβόλαιο που ακυρώνεται πριν πληρωθεί η δεύτερη δόση συνεπάγεται ζημιά για την εταιρία. Νέα συμβόλαια είναι ζημιογόνα, εκτός αν μείνουν σε ισχύ για τόσο καιρό ώστε να καλυφθούν τα υπέρογκα έξοδα του πρώτου χρόνου.

Για το υποκατάστημά σας, η ποιοτική δουλειά είναι εξίσου σημαντική. Έτσι, μόνο το υποκατάστημα γίνεται κερδοφόρο και αποκτά καλή φήμη μέσα στην εταιρία.

Για σας, η ποιοτική πώληση έχει άμεσο αποτέλεσμα στα εισοδήματά σας. Ας πάρουμε την περίπτωση δύο ασφαλιστών (του Α και του Β). Ας υποθέσουμε ότι και οι δύο δουλεύουν στην ίδια αγορά και ότι συνεργάζονται με την ίδια εταιρία, η οποία δίνει 50% προμήθεια πρώτου χρόνου και 5% προμήθεια τα επόμενα πέντε χρόνια.

Για την εταιρία σας, η ποιοτική δουλειά μειώνει τα έξοδα. Τα ασφάλιστρα που εισπράττονται κατά το πρώτο έτος είναι πολύ λιγότερα από τα έξοδα του πρώτου έτους

Αν ο Α έχει 95% διατηρησιμότητα και ο Β 80% διατηρησιμότητα πρώτου χρόνου, ποιος νομίζετε ότι θα έχει μεγαλύτερο εισόδημα για τα επόμενα χρόνια; Ο ασφαλιστής Α φυσικά.

Ποιοτική αναζήτηση υποψηφίων πελατών

Η ποιοτική αναζήτηση υποψηφίων πελατών οδηγεί στην καλή διατηρησιμότητα συμβολαίων. Παράγοντες που επηρεάζουν την ποιοτική αναζήτηση είναι:

1) Ο παράγων εισόδημα. Όσο υψηλότερο εισόδημα έχει κάποιος τόσο μεγαλύτερη αναμένεται η διατηρησιμότητα. Ο ασφαλιστής έχει υποχρέωση να τονίσει την αναγκαιότητα της ασφάλισης σε φτωχούς και πλούσιους πελάτες, αλλά παρ' όλα αυτά πελάτες που έχουν να πληρώσουν, διατηρούν.
2) Ο παράγων επάγγελμα. Σταθερό επάγγελμα σημαίνει σταθερό εισόδημα και διατηρησιμότητα.
3) Ο παράγων ηλικία. Άτομα μεγαλύτερης ηλικίας διατηρούν καλύτερα. Άτομα μικρής ηλικίας διακόπτουν ευκολότερα κυρίως όταν τα ασφάλιστρα τα πληρώνουν τρίτοι.
4) Ο παράγων προηγούμενη ασφάλεια. Οι καλύτεροι αγοραστές είναι αυτοί που έχουν ήδη «γεύση» από προηγούμενη ασφάλιση, αν και οι ασφαλιστές τους τους ξεχνούν.

Καλή ποιοτική εξεύρεση πελατών κάνει ο ασφαλιστής όταν ψάχνει ώριμους ανθρώπους με καλές δουλειές, με εισόδημα και αυτούς που έχουν ήδη μια ασφάλιση.

Φυσικά κάθε ασφαλιστής πιστεύει πάντα ότι η ασφάλιση είναι προϊόν ευρείας χρήσεως για όλους τους ανθρώπους κάθε τάξεως κοινωνικής και επαγγελματικής.

Καλή ποιοτική εξεύρεση πελατών κάνει ο ασφαλιστής όταν ψάχνει ώριμους ανθρώπους με καλές δουλειές, με εισόδημα και αυτούς που έχουν ήδη μια ασφάλιση.

Ποιοτική πώληση

Η διατηρησιμότητα συμβολαίων που δείχνει ότι έγινε ποιοτική πώληση εξαρτάται και από άλλους παράγοντες εκτός των παραγόντων που αφορούν την ποιοτική εξεύρεση πελατών, όπως είναι το είδος συμβολαίου και ο τρόπος πώλησης, η πώληση αναγκών του πελάτη, η συχνότητα πληρωμών (οι πελάτες που πληρώνουν μέσω τραπεζικών λογαριασμών διατηρούν πολύ τις ασφάλειές τους όπως και αυτοί που πληρώνουν σε ετήσιες ή εξαμηνιαίες δόσεις). Οι ισόβιες ασφάλειες έχουν μεγαλύτερη διατηρησιμότητα.

ΣΤΗ ΖΩΗ ΣΑΣ, ΑΣΦΑΛΕΙΑ ALICO. ΠΟΙΑ ΑΛΛΗ;

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.

ALICO: Η ΜΟΝΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΜΕ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ «ΑΑΑ» ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΙΣΧΥ ΤΗΣ

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 ασφάλιστρα που καταβάλλουν.

Η υψηλή **παραγωγικότητα** (Γενικά Έξοδα 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 / ΚΕΦΑΛΑΙΑ												
ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ / 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 ΙΔΙΩΝ 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												
ΑΠΟΘΕΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ 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%
ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΛΛΕΣ 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 ΕΞΟΔΩΝ	2.412,6	**7,34%**	6.422,4	**15,56%**	3.298,6	**21,86%**	14.997,8	**25,99%**	8.722,3	**18,12%**	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 ΕΞΟΔΩΝ & 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		605,6		2.218,9		761,3		347,6	
V. ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ (κέρδη/ασφάλιστρα)		**16,97%**		**5,98%**		**4,01%**		**3,84%**		**1,58%**		**2,73%**
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 ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	1η		3η		5η		2η		4η		6η	

ΤΑ ΠΟΣΑ ΕΚΦΡΑΖΟΝΤΑΙ ΣΕ ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ ΔΡΧ.

ΠΗΓΗ: Περιοδικό «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ», Σεπτέμβριος '98 (αναδημοσίευση του Συγκριτικού πίνακα στοιχείων απο τους ισολογισμού 1997 των έξι πρώτων ασφαλιστικών εταιριών Ζωής)
ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ **1.** Η κατάταξη των εταιριών, έγινε με βάση τα 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 Ι. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ έχουν υπολογισθεί αναλογικά προς τα ασφάλιστρα του κλάδου Ζωής σε σχέση με το σύνολο των ασφαλίστρων. Το ίδιο έχει γίνει και για τον υπολογισμό του Κέρδους και των Ιδίων Κεφαλαίων. **3.** Στην κατηγορία ΙΙΙ τα ποσά αναφέρονται σε σχέση με τα ασφάλιστρα όπως αυτά εμφανίζονται στους ισολογισμούς. **4.** Στην κατηγορία "ΣΥΝΟΛΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΕΞΟΔΩΝ" περιλαμβάνονται τα έξοδα διοικητικής λειτουργίας, τα έξοδα λειτουργίας διαθέσεως και οι αμοιβές και έξοδα προσωπικού, διάφοροι έξοδα, φόρο - τέλη και αποσβέσεις όπως αναφέρονται στους κλάδους εκμετάλευσεως. Για τις εταιρίες ΕΘΝΙΚΗ και ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ τα έξοδα διοικήσεως και λειτουργίας διαθέσεως έχουν υπολογισθεί αναλογικά προς τα ασφάλιστρα του κλάδου Ζωής σε σχέση με το σύνολο των ασφαλίστρων. **5.** Οι εταιρίες που ακολουθούν και συμπληρώνουν την πρώτη δωδεκάδα με βάση τα ασφάλιστρα ισολογισμού είναι οι παρακάτω: SCOPLIFE 12.403,8 εκ., AGF ΚΟΣΜΟΣ 10.910,3 εκ., COMMERCIAL UNION 9.452,6 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 No1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ALICO
η ασφάλεια της ζωής σας



Παράδοση ποιότητας

Αν νομίζετε ότι η δουλειά σας τελείωσε τη στιγμή που ο υποψήφιος υπέγραψε στο τέλος της αίτησης, κάνετε ένα μεγάλο λάθος. Η παράδοση του συμβολαίου είναι το αποφασιστικό σημείο στο οποίο όλες σας οι καλές προσπάθειες και οι μελλοντικές ανανεώσεις πάνε χαμένες. Πρέπει να κάνετε καλή δουλειά παραδίδοντας το συμβόλαιο.

Οι έρευνες της LIMRA έδειξαν ότι απ' όλα τα συμβόλαια που ακυρώθηκαν μέσα στα πρώτα δύο χρόνια, 31% ακυρώθηκαν την ημέρα της πρώτης οφειλής των ασφαλίστρων μετά την πώληση, 50% ακυρώθηκαν μέσα σε έξι μήνες ή λιγότερο και 82% ακυρώθηκαν μέσα στον πρώτο χρόνο.

Μια άλλη έρευνα προσπάθησε να προσδιορίσει τους παράγοντες που διαφοροποιούν εκείνους που ακυρώνουν τα συμβόλαια από εκείνους που δεν τα ακυρώνουν. Εκείνοι που τα ακυρώνουν δηλώνουν ότι είχαν δεχτεί λιγότερη προσωπική προσοχή και εξυπηρέτηση, και περισσότεροι από τους μισούς είπαν ότι σκέφτηκαν να ακυρώσουν τα συμβόλαιά τους αμέσως ή λίγο μετά την πώληση.

Αν νομίζετε ότι η δουλειά σας τελείωσε τη στιγμή που ο υποψήφιος υπέγραψε στο τέλος της αίτησης, κάνετε ένα μεγάλο λάθος. Η παράδοση του συμβολαίου είναι το αποφασιστικό σημείο στο οποίο όλες σας οι καλές προσπάθειες και οι μελλοντικές ανανεώσεις πάνε χαμένες.

Αυτές οι ανακαλύψεις δείχνουν ότι η παράδοση του συμβολαίου μπορεί να είναι η τελευταία σας ευκαιρία να σιγουρευτείτε ότι το συμβόλαιό σας θα διατηρηθεί. Είναι μια τεχνική μετά την πώληση η οποία σιγουρεύει την πώλησή σας. Το τελικό βήμα στη διαδικασία πώλησης είναι ζωτικής σημασίας για την παραγωγή ποιοτικής δουλειάς. Θυμηθείτε όμως, στην ποιοτική παράδοση, ο χρόνος είναι ο παράγοντας. Όταν υπάρχουν μεγάλες καθυστερήσεις στην έκδοση και την παράδοση ενός συμβολαίου μετά την αίτηση, υποφέρει η διατηρησιμότητα.

Πώς να διευθύνετε μια συνέντευξη ποιοτικής παράδοσης συμβολαίου

Ο σκοπός της συνέντευξης παράδοσης συμβολαίου είναι να εξηγήσετε το συμβόλαιο στον πελάτη ολοκληρωμένα, έτσι ώστε ο άνθρωπος να μείνει με ένα αίσθημα ικανοποίησης και κατανόησης των λόγων για τους οποίους αγόρασε το συμβόλαιο. Πώς διευθύνεται μια τέτοια συνέντευξη; Υπάρχουν οκτώ βήματα.

1. Συγχαρείτε τον. Δεν σχεδιάζουν όλοι οι άνθρωποι για το μέλλον τους. Ο νέος σας πελάτης έχει κάνει ένα σημαντικό βήμα προς την οικονομική του σιγουριά. Του αξίζουν συγχαρητήρια.

2. Εξηγήστε την καρτέλα παράδοσης του συμβολαίου. Πολλοί ασφαλιστές χρησιμοποιούν μια καρτέλα παράδοσης στην οποία εξηγούνται τα κύρια στοιχεία του συμβολαίου, έτσι ώστε ο ασφαλισμένος να τα καταλαβαίνει.

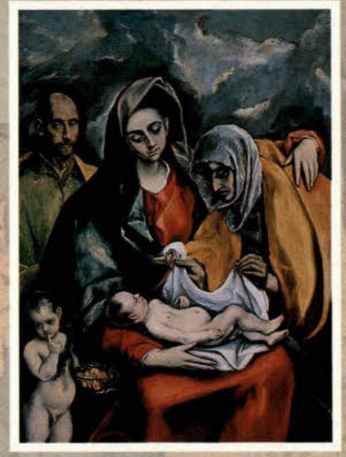
3. Εξηγήστε τις καλύψεις του συμβολαίου. Η εξήγησή σας θα πρέπει να δίνει απαντήσεις στις παρακάτω ερωτήσεις:
- Τι συμβαίνει αν πεθάνω;
- Τι συμβαίνει αν ζήσω ως τη λήξη του συμβολαίου;
- Τι συμβαίνει αν εγκαταλείψω το συμβόλαιο;
- Τι πληρώνω;

4. Συμπληρώστε τα στοιχεία του ασφαλισμένου. Πριν παραδώσετε το συμβόλαιο, θα πρέπει να καταγράψετε στο αρχείο σας τις βασικές πληροφορίες για τον πελάτη σας: όνομα, ποσό ασφάλειας που πουλήθηκε, ημερομηνία που έγινε η πώληση, επάγγελμα, ετήσιο εισόδημα, σύσταση υποψήφιου, ανάγκη κάλυψης. Τώρα είναι η στιγμή να συλλέξετε περισσότερες πληροφορίες για τον πελάτη σας, αν θέλετε να κάνετε σωστή δουλειά για την επίλυση των αναγκών του.

Ο σκοπός της συνέντευξης παράδοσης συμβολαίου είναι να εξηγήσετε το συμβόλαιο στον πελάτη ολοκληρωμένα, έτσι ώστε ο άνθρωπος να μείνει με ένα αίσθημα ικανοποίησης και κατανόησης των λόγων για τους οποίους αγόρασε το συμβόλαιο. Πώς διευθύνεται μια τέτοια συνέντευξη; Υπάρχουν οκτώ βήματα.

ΦΟΙΝΙΞ Art

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΡΓΩΝ ΤΕΧΝΗΣ & ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΩΝ ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΗΣ ΑΞΙΑΣ



Η Τέχνη απαιτεί Σεβασμό και Θυσίες, λίγα μπροστά σ'αυτά που προσφέρει, αφού ανταμείβει γενναιόδωρα με την αξία και τη διαχρονικότητά της.

Η Τέχνη απαιτεί Ειδική Ασφάλιση και Προστασία, αυτό που της αξίζει. Η απώλεια του συλλεκτικού σας κομματιού από κλοπή ή ληστεία, η φθορά ή καταστροφή του από πυρκαγιά, σεισμό, πλημμύρα, έκρηξη, θραύση, κακόβουλες - τρομοκρατικές ενέργειες ή ακόμα και κατά τη διάρκεια μιας μεταφοράς, είναι καταστάσεις που σήμερα αντιμετωπίζονται αποτελεσματικά.

Η ασφάλιση έργων τέχνης και αντικειμένων συλλεκτικής αξίας, είναι κάτι περισσότερο από μια απλή ασφαλιστική πράξη. Είναι μια ενέργεια σεβασμού και διαφύλαξης της πολιτιστικής, ιστορικής και προσωπικής μνήμης των ανθρώπων. Για το λόγο αυτό απαιτεί λεπτούς χειρισμούς, εχεμύθεια, υπευθυνότητα και βέβαια απόλυτη ασφαλιστικής κάλυψη.



Με βάση αυτή τη φιλοσοφία δημιουργήσαμε το πρόγραμμα "ΦΟΙΝΙΞ Art", το οποίο σχεδιάσαμε με τη συνεργασία των "LLOYD'S OF LONDON", τη γνωστή, διεθνούς κύρους και αναγνώρισης ασφαλιστική εταιρία.

Η Απόλυτη Ασφάλιση και Προστασία της Τέχνης απαιτεί "ΦΟΙΝΙΞ Art". Το **μοναδικό** πρόγραμμα πλήρους κάλυψης, της μοναδικής, συλλεκτικής σας περιουσίας.

ΦΟΙΝΙΞ - ART, γιατί η φιλοτεχνία, αποτελεί αξία ζωής.

ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
η δύναμη ενός μεγάλου

NATIONAL COMMUNICATION CREATIVE

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

Πώς να διευθύνετε μια συνάντηση ποιοτικής εξυπηρέτησης συμβολαίου

5. Προετοιμάστε την επόμενη πώληση. Αυτή είναι η καλύτερη ευκαιρία που σας δίνεται να έχετε μια ειλικρινή συζήτηση για τις ανάγκες του πελάτη σας. Ο πελάτης είναι ήρεμος. Δεν υπάρχει πίεση. Έχετε ήδη αποκτήσει κύρος, έτσι χρησιμοποιήστε αυτή την ευκαιρία για να αρχίσετε να κτίζετε ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης. Ίσως θα πρέπει να δείξετε στον πελάτη σας ένα υπόδειγμα προγράμματος - πιθανά το δικό σας. Προσπαθήστε να εξερευνήσετε ποιες άλλες ανάγκες μπορεί να υπάρχουν. Στη συνέχεια, κάνετε αυτές τις δύο ερωτήσεις: «Αν υποθέσουμε ότι θα αγοράζατε περισσότερη ασφάλεια σήμερα, ποια από τις ανάγκες σας θα θεωρούσατε πιο επείγουσα;». «Γιατί;». Είναι εκπληκτικό το γεγονός το πόσοι πολλοί ασφαλισμένοι θα αγόραζαν περισσότερη ασφάλεια.

6. Πουλήστε την αξία των υπηρεσιών σας. Πριν φύγετε, κάντε μια πώληση ακόμη - πουλήστε τον εαυτό σας. Υπάρχει ένας παράγοντας που κάνει το συμβόλαιό σας ένα καλύτερο συμβόλαιο, μια καλύτερη αγορά από εκείνο των άλλων - οι προσωπικές σας υπηρεσίες. Αναδειχθείτε στον πελάτη σας και πληροφορήστε τον ότι θα κάνετε μια επίσκεψη εξυπηρέτησης κάθε χρόνο.

7. Πάρτε νέους υποψήφιους πελάτες. «Χτυπήστε όσο ακόμη το σίδερο είναι καυτό» και πάρτε μερικές συστάσεις. Υπάρχουν πολλές μέθοδοι για να πάρετε συστάσεις κατά τη διάρκεια που παραδίδετε το συμβόλαιο. Το σημαντικό είναι να αποφασίσετε ποια μέθοδο θα χρησιμοποιήσετε. Αξιοποιήστε ένα σύστημα που να εξασφαλίζει ότι κάνετε πραγματικά την προσπάθεια να πάρετε συστάσεις.

Υπάρχει ένας παράγοντας που κάνει το συμβόλαιό σας ένα καλύτερο συμβόλαιο, μια καλύτερη αγορά από εκείνο των άλλων - οι προσωπικές σας υπηρεσίες. Αναδειχθείτε στον πελάτη σας και πληροφορήστε τον ότι θα κάνετε μια επίσκεψη εξυπηρέτησης κάθε χρόνο.

8. Συγχαρείτε και πάλι. Επαναλάβετε τα συγχαρητήρια σας όπως θα φεύγετε. Αν έχετε καθορίσει μια συγκεκριμένη ημερομηνία για να ξαναεπισκεφθείτε τον πελάτη σας, δώστε μια καρτέλα υπενθύμισης.

Καρτέλα παράδοσης συμβολαίου

Όνομα.....
Διεύθυνση .....
Είδος συμβολαίου.....
Σκοπός.....
Κόστος βασικής ασφάλειας .....
Κόστος προσαρτημάτων
Συνολικά ασφάλιστρα.....
Τρόπος πληρωμής .....
Δικαιούχος.....
Απόδοση του συμβολαίου .....
Άλλες παρατηρήσεις .....
.....
Για περισσότερες πληροφορίες που αφορούν αυτό το συμβόλαιο, επικοινωνήστε με:
(Όνομα ασφαλιστή) .....
(Διεύθυνση) .....
(Τηλέφωνο).....

Ποιοτική εξυπηρέτηση

Μετά την παράδοση του συμβολαίου, ο ασφαλιστής που ξεχνάει τον πελάτη του, μπορεί να χάσει το συμβόλαιο και πιθανότατα να χάσει νέες δουλειές. Σε μια έρευνα της LIMRA, που κάλυπτε μια περίοδο πέντε χρόνων, μόνο το 15% μιας αρχικής ομάδας 6.167 ασφαλισμένων αγόρασε πρόσθετη ασφάλεια στην ίδια εταιρία.

Μια έρευνα απέδειξε ότι οι αλλαγές συμβολαίων, όπως αλλαγές των καλύψεων ή του τρόπου πληρωμής των ασφαλίστρων (αλλαγές που συνήθως προέκυπταν από αλλαγές συνθηκών), έχουν σχετικά ευνοϊκή επίδραση στη διατηρησιμότητα. Κρατώντας μια επαφή με τους πελάτες και κάνοντας αλλαγές με βάση το συμφέρον τους, έχετε την ευκαιρία να αποκτήσετε ευνοϊκή επίδραση της εν ισχύι δουλειάς σας.

Είναι καλή ιδέα να έρχεστε σε επαφή με τους πελάτες σας τουλάχιστον μια φορά το χρόνο - ίσως πριν την αλλαγή ηλικίας, στα γενέθλια του πελάτη, πριν τα γενέθλια του συμβολαίου, ή όταν αντιλαμβάνεστε αυξημένες ανάγκες του πελάτη.

Οι ανάγκες του ασφαλισμένου αλλάζουν συχνά. Αν γεννηθεί ένα παιδί μετά την αγορά του συμβολαίου, πρέπει να γραφτεί και το όνομα του παιδιού ως δικαιούχου, και ίσως να συζητήσετε κάποιο πρόγραμμα που θα εγγυηθεί τα έξοδα σπουδών του παιδιού. Οι πληρωμές των ασφαλίστρων συμπίπτουν με τη στιγμή που εξυπηρετεί τον πελάτη;

Έχει συνταχθεί διαθήκη και οριστεί κηδεμόνας για τα παιδιά σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου και της συζύγου του; Θα μπορούσαν τα

ΠΙΣΩ ΑΠΟ ΚΑΘΕ ΜΕΓΑΛΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ, ΚΡΥΒΕΤΑΙ ΕΝΑΣ **ΜΕΓΑΛΟΣ** ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ
ΜΕ ΤΙΤΛΟ ΣΠΟΥΔΩΝ
Ι.ΧΟ.Σ.

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

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

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

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

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

ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ Ι·ΧΟ·Σ 1994 ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
LUTC FOUNDED 1947

INTERAMERICAN
Η Μεγάλη Ασφάλεια!

B&H O&M

ασφάλιστρα που πληρώνονται κάθε τρίμηνο να πληρώνονται ετήσια και έτσι να είναι μεγαλύτερη οικονομία για τον πελάτη και να ελαττωθεί η πιθανότητα ακύρωσης του συμβολαίου; Θα μπορούσε μια ασφάλιση ορισμένης διάρκειας να μετατραπεί σε ισόβια; Αν η ανάγκη για ολοκληρωτική ασφάλιση ζωής λήγει στα 60 ή 65, τι ποσό συνταξιοδότησης θα παρέχεται στον ασφαλισμένο; Μήπως θα έπρεπε να υπάρχει μαζί με το συμβόλαιο ένα γράμμα με οδηγίες προς τον δικαιούχο; Θα ενδιέφερε τον πελάτη μια ετήσια οικονομική αναφορά της εταιρίας; Θα πρέπει να καλλιεργείτε τις ασχολίες και τα συμφέροντα του πελάτη σας, να δουλεύετε μ' αυτό τον τρόπο. Για παράδειγμα, αν ο πελάτης σας είναι μεσίτης, ίσως να μπορείτε να του στείλετε ανθρώπους που ενδιαφέρονται να αγοράσουν σπίτι.

Υπάρχουν αναρίθμητες ευκαιρίες για να βρίσκεστε σε επαφή με τους πελάτες σας και είναι υποχρέωσή σας, αλλά και συμφέρον σας να βρίσκεστε σε επαφή. Κανείς δεν εκτιμά το να τον αγνοούν.

Υπάρχουν αναρίθμητες ευκαιρίες για να βρίσκεστε σε επαφή με τους πελάτες σας και είναι υποχρέωσή σας, αλλά και συμφέρον σας να βρίσκεστε σε επαφή. Κανείς δεν εκτιμά το να τον αγνοούν.

Η καλή θέληση ορίζεται σαν «η διάθεση να επιστρέψετε στο μέρος όπου σας φέρθηκαν καλά».

ΘΑ ΜΠΟΡΟΥΣΑΜΕ ΝΑ ΣΑΣ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΟΥΜΕ;

Θα ήθελα πληροφορίες για:

- ☐ Ασφάλιση μηνιαίου εισοδήματος
- ☐ Ασφάλιση σπουδών
- ☐ Ασφάλιση συνταξιοδότησης
- ☐ Πρόσθετες καλύψεις

Ενδιαφέρομαι για:

- ☐ Αλλαγή τρόπου πληρωμής ασφαλίστρων
- ☐ Αλλαγή δικαιούχου
- ☐ Αλλαγή καλύψεων

Η καλή θέληση ορίζεται σαν «η διάθεση να επιστρέψετε στο μέρος όπου σας φέρθηκαν καλά». Η καλή θέληση βοηθάει να ανανεώνετε συμβόλαια, φέρνει νέα συμβόλαια από τους πελάτες σας και σας βοηθάει να χτίσετε ένα κατάλογο υποψηφίων. Για αντάλλαγμα, η καλή θέληση θα είναι δική σας όταν οι πελάτες σας σας δεχτούν σαν φίλο - σαν κάποιον στον οποίο έχουν εμπιστοσύνη - και όχι σαν κάποιο άτομο που προσπαθεί ξανά και ξανά να τους πουλήσει άλλη μια ασφάλιση ζωής.

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΕΛΕΥΘΕΡΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
DATA TYPE
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ



Ο Εκπαιδευτικός Όμιλος Data Type λειτουργεί από 1ης Οκτωβρίου 1998 και στο νέο του υποκατάστημα στη Νέα Ιωνία, λεωφόρος Ηρακλείου 314. Οι ειδικότητες που λειτουργούν είναι:

- Διοίκηση Επιχειρήσεων
- Marketing - Πωλήσεις
- Τραπεζικά - Ασφαλιστικά
- Λογιστική
- Προγραμματισμός Η/Υ
- Χειρισμός Η/Υ - Internet
- Γραμματειακές Σπουδές
- Αισθητική - Μακιγιάζ

Από 1ης Φεβρουαρίου 1999 θα λειτουργήσουν νέα τμήματα σε όλες τις ειδικότητες. Στόχος της διεύθυνσης είναι η έως τώρα επιτυχημένη πορεία της Data Type στο Αιγάλεω να συνεχιστεί και στη Νέα Ιωνία, εξυπηρετώντας έτσι όλους τους σπουδαστές της από τα βόρεια προάστια.

Πληροφορίες στα τηλέφωνα: 5312220 και 2722068.

Δεν θα νιώθατε
πιο ασφαλείς
αν πίσω από
την ασφαλιστική σας εταιρία
βρισκόταν
η μεγαλύτερη Τράπεζα
του ιδιωτικού τομέα;

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η νέα ασφαλιστική δύναμη από τον Όμιλο Alpha Τραπέζης Πίστεως

Με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία της μεγαλύτερης Τραπέζης του ιδιωτικού τομέα, η Alpha Ασφαλιστική, **η νέα εταιρία που συνενώνει την Εμπορική Ασφαλιστική με την Ελληνοβρετανική,** με νέες ιδέες και διαφανείς όρους κάνει πραγματικότητα την ύπαρξη μιας ασφαλιστικής εταιρίας που πραγματικά νοιάζεται για τους ασφαλισμένους της. Διαθέτοντας την προηγμένη τεχνολογία και το πνεύμα συνεργασίας και εξυπηρετήσεως της Alpha Τραπέζης Πίστεως, η Alpha Ασφαλιστική, θέτει νέα ποιοτικά κριτήρια στις ασφαλίσεις. Η ασφάλειά σας βρίσκεται πλέον σε καλά χέρια.

ΕΔΩ ΕΙΣΤΕ ΑΣΦΑΛΕΙΣ

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Olympic DDB

Ποιότητα = επαγγελματισμός

Ποιότητα = επαγγελματισμός

Η υποχρέωση στην ποιοτική δουλειά είναι υποχρέωση στον επαγγελματισμό. Ένας σημαντικός τρόπος για να εξασφαλίσετε ότι είστε στο δρόμο του επαγγελματισμού, είναι να συνεχίσετε να μελετάτε. Παρακολουθήστε επαγγελματικά σεμινάρια, παρακολουθήστε μαθήματα στο πανεπιστήμιο. Η συνεχής μελέτη θα σας βοηθήσει να χειρίζεστε και πιο περίπλοκες υποθέσεις. Αυτές οι περίπλοκες υποθέσεις είναι συνήθως μεγαλύτερες από το μέσο όρο, έχουν μεγαλύτερη προμήθεια, είναι πολύ ικανοποιητικές και μεγάλη πρόκληση.





Δεν μπορείτε να βασίσετε την επαγγελματική σας επιτυχία σε μη ποιοτικές δουλειές. Από τη στιγμή που κάνετε υποχρέωσή σας την ποιοτική πώληση, τον επαγγελματισμό, την επιτυχία, μπορείτε να είστε σίγουροι ότι θα έχετε περισσότερη ποιοτική δουλειά και πολύ λιγότερη προχειρότητα.

Μια τελευταία λέξη

Όλες οι δουλειές σας δεν θα είναι ποιοτικές δουλειές. Αλλά, αν μάθατε ένα πράγμα διαβάζοντας αυτό το άρθρο, αυτό είναι το εξής: Δεν μπορείτε να βασίσετε την επαγγελματική σας επιτυχία σε μη ποιοτικές δουλειές. Από τη στιγμή που κάνετε υποχρέωσή σας την ποιοτική πώληση, τον επαγγελματισμό, την επιτυχία, μπορείτε να είστε σίγουροι ότι θα έχετε περισσότερη ποιοτική δουλειά και πολύ λιγότερη προχειρότητα. Θα ανταμειφθείτε με μεγαλύτερο εισόδημα και με την ικανοποίηση μιας δουλειάς που έγινε σωστά. Θα έχετε πουλήσει «τη σωστή ασφάλιση στο σωστό πρόσωπο, με τον σωστό τρόπο». ■

LA VIE HEALTH



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

LA VIE ASSURANCE

ΜΕ ΤΗ ΣΦΡΑΓΙΔΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

Ένας κατάλογος μεθόδων που θα παράγουν υψηλής ποιότητας πωλήσεις

Ποιοτική πώληση

ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΠΩΛΗΣΗ		ΦΤΩΧΗ ΠΩΛΗΣΗ	
Α. Μέθοδοι αναζήτησης			
Ψάχνει υποψήφιους με ικανοποιητικό εισόδημα	☐	Υποψήφιοι με περιορισμένο εισόδημα	☐
Λαμβάνει υπόψη την επαγγελματική σταθερότητα	☐	Οποιοσδήποτε είναι καλός υποψήφιος πελάτης	☐
Διατηρεί υποψήφιους όλων των ηλικιών	☐	Ικανότητες περιορίζονται στην προσέγγιση νέων	☐
Επαναλαμβάνει δουλειές με τους ήδη πελάτες	☐	Δεν ξανασχολείται με τους ήδη πελάτες	☐
Πουλάει ασφάλειες που ταιριάζουν στις ανάγκες της αγοράς	☐	Πουλάει πολλά μικρά συμβόλαια	☐
Β. Μέθοδοι πώλησης			
Πουλάει μεγάλο ποσοστό ασφαλειών με ετήσια ή εξάμηνα ασφάλιστρα	☐	Πουλάει κυρίως ασφάλειες με τρίμηνα ασφάλιστρα	☐
Πουλάει ανάγκες	☐	Πουλάει συμβόλαια	☐
Παίρνει την πρώτη πληρωμή με την αίτηση	☐	Δεν πληρώνεται με την αίτηση	☐
Πουλάει κυρίως ισόβια ασφάλιση	☐	Μεγάλο ποσοστό ασφάλισης περιορισμένης διάρκειας	☐
Εξηγεί και πουλάει ξανά τις καλύψεις με την παράδοση του συμβολαίου	☐	Απλώς ταχυδρομεί ή παραδίδει το συμβόλαιο	☐
Εξυπηρετεί σε τακτά διαστήματα τους ασφαλισμένους πελάτες του	☐	Δεν έχει τακτική επαφή παρά μόνο για να πουλήσει	☐
Γ. Αποτελέσματα			
Καλή διατηρησιμότητα	☐	Χαμηλή διατηρησιμότητα	☐
Λίγες ακυρώσεις	☐	Πολλές ακυρώσεις	☐
Μικρό ποσοστό άρνησης συμβολαίων	☐	Μεγάλη συχνότητα άρνησης συμβολαίων	☐
Μεγάλη παραγωγή ανά συνέντευξη	☐	Χαμηλή παραγωγή ανά συνέντευξη	☐
Λίγες αναβολές πληρωμών	☐	Συχνές αναβολές πληρωμών	☐
Υψηλές προμήθειες ανά πώληση	☐	Χαμηλές προμήθειες ανά πώληση	☐
Λιγότερες πωλήσεις για επίτευξη στόχου	☐	Περισσότερες πωλήσεις για επίτευξη στόχου	☐
Υψηλό εισόδημα από ανανεώσεις συμβολαίων	☐	Χαμηλό εισόδημα από ανανεώσεις συμβολαίων	☐
Πρόσθετες δουλειές μέσω υπαρχόντων πελατών	☐	Λίγες νέες δουλειές με ήδη υπάρχοντες πελάτες	☐
Υψηλό εισόδημα		**Χαμηλό εισόδημα**	

Πηγή: LIMRA



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

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.

Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.

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

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Πραγματική Ασφάλεια

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:

La Bâloise Deutscher Ring

INTERAMERICAN

ΓΙΩΡΓΟΣ Ι. ΨΑΡΡΑΣ

Είναι ηγετική η θέση των ανθρώπων της INTERAMERICAN!

Συνέντευξη κ. Γιώργου Ι. Ψαρρά
Γεν. Δ/ντή Πωλήσεων Ομίλου Interamerican
στον εκδότη του ΝΑΙ, κ. Βαγγέλη Σπύρου



Ο κ. Γ. Ψαρράς, ο Γενικός Δ/ντής Πωλήσεων του Ομίλου INTERAMERICAN, είναι σε διευθυντικές θέσεις του ασφαλιστικού χώρου πάνω από 30 χρόνια, από το 1968, όταν ήταν προϊστάμενος του Κλάδου Πυρός και Γενικών Ασφαλίσεων στην εταιρία ΕΛΛΗΝΙΚΗ. Προϊστάμενος Γενικών Ασφαλειών έκανε και στην LEGAL & GENERAL (1972-74).

Στον όμιλο INTERAMERICAN είναι από το 1974 όπου στην περίοδο 1974-1980 ξεκίνησε ως προϊστάμενος Κλάδου Πυρός. Στη συνέχεια μέχρι τη σημερινή του θέση απέκτησε τεράστιες εμπειρίες ως υποδιευθυντής Γενικών Ασφαλειών (1980-85), ως υποδιευθυντής Πωλήσεων (1985-86), ως διευθυντής Marketing (1986-92).

Το 1993 ανέλαβε το δύσκολο έργο του Γενικού Διευθυντή Πωλήσεων του Ομίλου όπου έπρεπε οι μεγάλες δυνάμεις του δικτύου Πωλήσεων να ενσωματωθούν στις νέες στρατηγικές του Ομίλου ακολουθώντας τα οράματα του μεγάλου δημιουργού Δημήτρη Κοντομηνά, που οδηγούσε τον Όμιλο σε νέες πορείες, νέες στρατηγικές, νέες κατακτήσεις.

Οι γνώσεις και εμπειρίες του από την άσκηση καθηκόντων του αλλά και από τα πάμπολα σεμινάρια Marketing, δημοσίων σχέσεων, έρευνας αγοράς και management, καθώς και η πολύτιμη ανωτάτη παιδεία από το Πάντειο Πανεπιστήμιο Πολιτικών Επιστημών όπου για να πάρει Πτυχίο Διοίκησης Επιχειρήσεων μαθήτευσε κοντά σε περιώνυμους καθηγητές που τίμησαν την Παιδεία και την Ελλάδα όπως οι καθηγητές Μιχ. Στασινόπουλος, Γ. Παπαχατζής, Δ. Βελανής, Γ. Δασκαλάκης, Ι. Παρασκευόπουλος, Ι. Πιντός και τόσοι άλλοι με φιλοσοφία και γνώση, όλα μαζί τον έκαναν δυνατό, ικανό και σεμνό εργάτη, διακριτικό και εχέμυθο μαθητή και ηγετικό συνεργάτη του Δημ. Κοντομηνά, έτοιμο για να φέρει σε πέρας τη μεγάλη αποστολή που του εμπιστεύτηκε, να παντρέψει το παρελθόν με το μέλλον, τη μέχρι τότε ιστορία της INTERAMERICAN με το ελπιδοφόρο μέλλον που απαιτούσε νέες πρακτικές και μεθόδους και με κεντρικό ρόλο πάντα τον άνθρωπο.

Έτσι μέσα σε μια πενταετία ο Γιώργος Ψαρράς, μαζί με μια ομάδα σημαντικών στελεχών, κατάφεραν να κάνουν ένα αναζωογονητικό ανασχεδιασμό στα πάντα σε ό,τι αφορούσε τις πωλήσεις και με επιτυχία να περάσουν στη νέα εποχή οι άνθρωποι της INTERAMERICAN.

Έτσι, χωρίς να χαθούν οι αξίες, οι ανθρώπινες σχέσεις, οι συναισθηματισμοί και η προσφορά των παλαιών μπήκαν νέες δομές, νέοι άνθρωποι, νέοι κανονισμοί, νέες αμοιβές, νέες προοπτικές. Όσα έγιναν τα τελευταία 5 χρόνια είναι ένα καλό βιβλίο Reengineering για παρόμοιες επιχειρήσεις που ίσως θα ωφελούσε πολλούς αν ο Γιώργος Ψαρράς είχε χρόνο να το γράψει.

Ο Γιώργος Ψαρράς είναι εκεί όλες τις ώρες του 24ωρου και τα παιδιά του, ο Γιάννης και Μηνάς, γνωρίζουν ότι λείπει επειδή είναι εκεί έτοιμος να προσφέρει τις υπηρεσίες του και προς τα πάνω και προς τα κάτω με "μισάνοιχτη πόρτα" πιστεύοντας ότι οι ηγέτες κρίνονται στα αποτελέσματα, στην ουσία και όχι στους τύπους, στην ιεραρχία, στις "διασυνδέσεις". Τα αποτελέσματα του ομίλου τον δικαιώνουν ως επιτυχημένο στον τομέα του.

Το "Ασφαλιστικό ΝΑΙ" ζήτησε κάποιες σκέψεις του γύρω από το μεγαλύτερο δίκτυο Πωλήσεων του ελληνικού χρηματοοικονομικού χώρου και για λίγα θέματα από τα τόσα πολλά που ο δημιουργικός Όμιλος πραγματοποιεί καθημερινά, ζητώντας συγνώμη από τους χιλιάδες αναγνώστες του που δεν μπορεί στις λίγες σελίδες να περιγράψει σωστά τα όσα γίνονται και θα γίνουν προς όφελος των Ελλήνων από την INTERAMERICAN και τους ανθρώπους της. Θα έχει όμως το ΝΑΙ διαθέσιμες τις σελίδες του σε συνέχειες γι' αυτή την περιγραφή όπως σε σημαντικές δημιουργικές συνέχειες πραγματοποιείται και το έργο ανθρώπων INTERAMERICAN.

Ας διαβάσουμε όμως τα όσα σημαντικά μας λέει ο κ. Γ. Ψαρράς:

ΝΑΙ: Ο Πρόεδρος του Ομίλου σας κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, πριν από 24 χρόνια, στα εγκαίνια του υποκ/τος κ. Θωμά Θωμόπουλου στις 27 Μαρτίου 1975, προσφωνώντας τους καλεσμένους έλεγε: "Δεν υπάρχει επιτυχημένος άνθρωπος στις ασφάλειες Ζωής που να μην έχει θεμελιώσει την ανοδό του πάνω στην αγάπη για τον πλησίον, μετατρέποντας μ' αυτό τον τρόπο το έργο του σε ιερή αποστολή". Κύριε Ψαρρά, είναι αλήθεια ότι το έργο της INTERAMERICAN βασίστηκε πάνω σε αυτή τη φιλοσοφία ή ότι αυτό υπήρξε μια ευτυχής σύμπτωση πολλών παραγόντων χρόνου, ηγεσίας, εποχής κ.λπ.

Είναι γνωστό σε όλους ότι ο Πρόεδρος του Ομίλου Εταιριών INTERAMERICAN κ. **Δημήτριος Κοντομηνάς** εμφορείται από βαθύτατο σεβασμό στις ανθρώπινες αξίες, στις οποίες στηρίζει πάντα κάθε αναπτυξιακή του προσπάθεια, ενώ το σύνολο του έργου του μέχρι σήμερα αποδεικνύει την πίστη και την αγάπη που "τρέφει" για τον **ΑΝΘΡΩΠΟ**.

Το πνεύμα αυτό αποτελεί πάγια φιλοσοφία για μας και έχει περάσει σε όλες τις εκδηλώσεις και τις λειτουργίες του Ομίλου μας, που ανέκαθεν ήταν και παραμένουν **ΑΝΘΡΩΠΟΚΕΝΤΡΙΚΕΣ**, πάντοτε στην υπηρεσία του ανθρώπου, επιδιώκοντας τη μόνιμη προστασία και τη συνεχή ωφέλειά του.

Ένα μεγάλο δημιούργημα, όμως, σαν αυτό του Ομίλου Interamerican χρειάζεται, επιπρόσθετα της καλής προαίρεσης και του ανθρωποκεντρικού του προσανατολισμού, **σύγχρονα στοιχεία επιχειρηματικότητας, στρατηγικού προγραμματισμού, ηγεσίας και διοίκησης, στοιχεία που αναδεικνύονται καθημερινά σε συγκριτικά μας πλεονεκτήματα, αποτελούν καθημερινή δουλειά μας και σε αυτά οφείλεται, εν πολλοίς, η εντυπωσιακή πρόοδος του Ομίλου μας στο πέρασμα των ετών.**

ΝΑΙ: ***Θα θέλαμε να μας πείτε σε γενικές γραμμές λίγα στοιχεία από την ιστορική διαδρομή αυτού του μεγάλου σχολείου INTERAMERICAN.***

Θα χρειαζόμασταν σελίδες ολόκληρες να περιγράψουμε, έστω και σε γενικές γραμμές, την εντυπωσιακή διαδρομή του Ομίλου Interamerican και **ειδικότερα τα επιτεύγματα του Δικτύου Πωλήσεων. Ενός Δικτύου που από την πρώτη στιγμή μας αποτέλεσε την αιχμή του δόρατος κάθε μας προσπάθειας και μας έκανε πρωταγωνιστές και πρωτοπόρους στην αγορά μας.**

Δεν είναι καθόλου περίεργο για μας το γεγονός **του να έχουμε ακόμα πολλούς από εκείνους τους εκλεκτούς ανθρώπους, Διευθυντές και Ασφαλιστές, που ξεκίνησαν κοντά μας,**

πριν από περίπου 30 χρόνια και που συνεχίζουν να πρωταγωνιστούν και σήμερα, ενώ παράλληλα καθημερινά ανανεωνόμαστε και εμπλουτίζουμε το ανθρώπινο δυναμικό των Πωλήσεων με νέους ιδιαίτερα σημαντικούς και αξιόλογους ανθρώπους.

Επανειλημμένα ο Πρόεδρός μας κ. Δ. Κοντομηνάς έχει τονίσει ότι το **κυκλοφορικό σύστημα του Ομίλου μας είναι το Δίκτυο Πωλήσεων.**

Το Δίκτυό μας είναι στρατευμένο στην υπηρεσία του ΑΝΘΡΩΠΟΥ, του πελάτη μας. Το σύνολο των προϊόντων και των υπηρεσιών μας εκεί κατατείνουν: **στη βελτίωση της ποιότητας της ζωής του, στη βελτίωση της οικονομικής του θέσης, στην επαύξηση του βαθμού της ασφαλιστικής προστασίας του!**

Έτσι, όλα αυτά τα χρόνια, με την πρωταγωνιστική διάθεση των Συνεργατών μας, εκτείναμε τις υπηρεσίες και τις δραστηριότητές μας **σε ολόκληρο το φάσμα των χρηματοοικονομικών και ασφαλιστικών προϊόντων, δημιουργώντας ανάλογες εταιρίες, δίνοντας νέες διαστάσεις στην ευρύτερη ελληνική αγορά.**

Μεταξύ αυτών των εταιριών, δεσπόζουσα θέση, εκτός της **INTERAMERICAN ΖΩΗΣ**, κατέχουν η **INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ**, η **INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ**, η **INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ** και η **INTERTRUST Α.Ε.Δ.Α.Κ.** Στις αγορές τεχνολογικών προϊόντων, η **MOBITEL** και η **INTERTECH** μας εκπροσωπούν επαξίως.

Η ίδρυση και λειτουργία αυτών των εταιριών, αλλά και πολλών άλλων, που στεγάζονται υπό τη σκέπη του Ομίλου μας, ΑΠΟΤΕΛΟΥΝ ΣΤΑΘΜΟΥΣ ΣΤΗΝ ΙΣΤΟΡΙΚΗ ΜΑΣ ΔΙΑΔΡΟΜΗ.

Επαναλαμβάνω, όμως, ότι **στην αφετηρία των επιτυχιών μας βρίσκονται οι άνθρωποί μας και, πρωτίστως, οι άνθρωποι των πωλήσεων και οι προσπάθειές τους.**

ΝΑΙ: ***Ποιος ήταν ο ρόλος αυτού του ανθρώπινου δυναμικού στην ελληνική ασφαλιστική αγορά;***

Ο ρόλος τον οποίο διαδραματίζουν οι άνθρωποί μας στην ασφαλιστική αγορά της χώρας μας **είναι πρωτοποριακός, πρωταγωνιστικός, είναι ρόλος που χάραξε δρόμους και τους έκανε σύγχρονες λεωφόρους, για να μπορούμε όλοι να κάνουμε ευκολότερα τη δουλειά μας.**

Αποτέλεσμα του πρωταγωνιστικού ρόλου των ανθρώπων μας του Δικτύου είναι **οι εταιρίες του Ομίλου μας να κατέχουν, στο σύνολό τους, ηγετική θέση στις αγορές στις οποίες δραστηριοποιούνται, κάτι που σημαίνει ότι ΗΓΕΤΙΚΗ ΕΙΝΑΙ Η ΘΕΣΗ ΤΩΝ ΑΝΘΡΩΠΩΝ ΜΑΣ και, κυρίως, των ΑΝΘΡΩΠΩΝ ΤΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ ΠΩΛΗΣΕΩΝ, που έχει φέρει τις εταιρίες μας σε περίλαμπρο σημείο της αγοράς.**

Αξίζει πάντως εδώ να αναφερθεί και κάτι άλλο σημαντικό. **Αρκετές εκ των υπολοίπων εταιριών της Ασφαλιστικής Αγοράς διοικούνται ή διευθύνονται από πρώην στελέχη του Ομίλου μας, στοιχείο που δείχνει ότι ο Όμιλός μας είναι ένα μεγάλο, πρότυπο σχολείο ανάδειξης διευθυντικών στελεχών υψηλής ποιότητας και έχει συνεισφέρει τα μέγιστα σε μεθόδους διοίκησης που ακολουθούνται "δίκην Ευαγγελίου" από άλλες εταιρίες του χώρου μας!**

ΝΑΙ: ***Είναι και σήμερα δυνατό το δίκτυο πωλήσεων στα νέα δεδομένα ή υπάρχουν ανταγωνιστές που θα θέλατε να τους μοιάσετε σε κάτι;***

Το Δίκτυο Πωλήσεων αποτελεί σήμερα και θα αποτελεί και στο μέλλον τη "ραχοκοκαλιά" των πωλήσεων όχι μόνο στην Interamerican, αλλά και στην ασφαλιστική αγορά της Χώρας μας.

Κυριολεκτικά **το σημερινό Δίκτυο Πωλήσεων της Interamerican είναι όχι απλά το καλύτερο και μακράν κάθε άλλου στην Ελλάδα, αλλά πρόκειται για ένα Δίκτυο διεθνούς επιπέδου, που βρίσκεται στην πλέον ώριμη περίοδό του και αυτό αποδεικνύεται περίτρανα από τα μοναδικά αποτελέσματα που συνεχώς επιτυγχάνει και ειδικά τα τελευταία δύο χρόνια.**

Αξίζει τον κόπο να αναφερθώ στα αποτελέσματα του 1999, μια και εδώ μόνο οι αριθμοί μπορούν αποκάλυπτα να τεκμηριώσουν τα επιτεύγματα των ανθρώπων μας.

• Σύνολο Εισπρ/ντων Ασφαλίστρων Έτους	97 δισ. με αύξηση 14,03%
• Χαρτοφυλάκιο Ζωής	68 δισ. με αύξηση 14,00%
• Νέα Παραγωγή Ζωής	15 δισ. με αύξηση 37,00%
• Διατηρησιμότητα Limra	87 %
• Ανανεωσιμότητα	92 %
• Εισπραχθέντα Γενικών Ασφαλειών	23 δισ. με αύξηση 21,00%
• Νέες Πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων	ΧΧ δισ. με αύξηση 41,00%
• Ενεργητικό Αμοιβαίων Κεφαλαίων	ΑΑ δισ. με αύξηση 32,00%

Τα εκπληκτικά αυτά αποτελέσματα **δικαιώνουν κάθε σκέψη και κάθε απόφαση συνεχούς επένδυσης και χρηματοδότησης της καλυτέρευσης της εκπαίδευσης, του σύγχρονου τεχνολογικού εξοπλισμού και της οργάνωσης των ανθρώπων μας. Είναι συνειδητή επιλογή μας να στηριζόμαστε σε αυτούς και να πρωτοπορούμε στις παροχές προς αυτούς!**

Αξίζει, επίσης, να αναφέρουμε ότι η αδιάκοπη πορεία στην επιτυχία φαίνεται και στο γεγονός ότι τον Ιανουάριο 1999, πρώτο μήνα του έτους, οι άνθρωποί μας πέτυχαν Νέα Παραγωγή Ζωής 1,6 δισ., αυξημένη κατά 160% σε σχέση με τον Ιανουάριο 1998! Οι νέες πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων διπλασιάστηκαν και ήταν 43 δισ. τον Ιανουάριο '99, οι δε πωλήσεις Γενικών Ασφαλίσεων ήταν αυξημένες κατά 40%. Και όλη αυτή η κινητικότητα και πρόοδος έπειτα από ένα κλείσιμο Δεκεμβρίου '98 με 2,6 δισ. Νέα Παραγωγή Ζωής! Είμαστε υπερήφανοι για τα αποτελέσματα και τις δυνατότητες των ανθρώπων μας!

Δεν παραγνωρίζουμε βέβαια τα νεοαναπτυσσόμενα "κανάλια" διανομής των χρηματοασφαλιστικών προϊόντων που εμφανίζονται σε διάφορες αγορές και πρόσφατα και στη δική μας.

Μελετούμε προσεκτικά τις δυνατότητές τους και την προσαρμογή τους στην ελληνική πραγματικότητα, χωρίς ποτέ να παραγνωρίζουμε το Δίκτυό μας, τις όποιες θετικές συνέργειες μπορούν να υπάρξουν και τα οφέλη, τόσο για τον Όμιλό μας όσο ΚΑΙ στους Ανθρώπους μας!

ΝΑΙ: ***Ποια είναι τα δυνατά σας σημεία και ποια τα σημεία που μπορεί να σας βρει ο πελάτης σας εντός και εκτός Ελλάδος;***

Η επιχειρηματικότητά μας και η αντίληψη των ευκαιριών που προσφέρουν οι αγορές της Ελλάδας και του παγκόσμιου χώρου **- προφανή στοιχεία της πολυσήμαντης προσωπικότητας του Προέδρου μας -** το σύστημα διοίκησης και οργάνωσής μας, ο ανθρωποκεντρισμός μας, οι σχέσεις αλληλοσεβασμού και φροντίδας που έχουμε με τους πελάτες μας και **το καταλυτικά ανταγωνιστικό Δίκτυο Πωλήσεων** που διαθέτουμε, αποτελούν ισχυρά σημεία και κρίσιμα συγκριτικά πλεονεκτήματα του Ομίλου Εταιριών **INTERAMERICAN** στην πορεία του προς το μέλλον και προς την πρόοδο.

Η **γεωγραφική μας διασπορά,** επίσης, αποτελεί σημαντικό στοιχείο δύναμης και υπεροχής μας.

Βρισκόμαστε, με τα Υποκαταστήματα και τα Γραφεία μας, σε περισσότερα από 250 σημεία της πατρίδας μας, σε κάθε Νομό, σε κάθε πρωτεύουσα Νομού, σε κάθε πόλη, σε κάθε κωμόπολη.

Με τους 4.000 και πλέον Ασφαλιστικούς μας Συμβούλους, βρισκόμαστε παντού, σε κάθε συνοικία, σε κάθε γειτονιά και αυτό ακριβώς φιλοδοξούμε: να είμαστε κοντά στον πελάτη και να τον υπηρετούμε!

Η Interamerican, όμως, έχει πλέον και πολυεθνική διάσταση της παρουσίας της. Είμαστε στη Ρουμανία, στην Βουλγαρία, στην Γερμανία με συγκροτημένες επιχειρήσεις και σοβαρές υπηρεσίες - Κέντρα Πωλήσεων.

Σύντομα η παρουσία μας **στις χώρες της Ευρώπης, των Βαλκανίων και της τέως Σοβιετικής Ένωσης** θα έχει διασπαρθεί, θα έχει απλωθεί σημαντικά !

Το Α' Συνέδριο του Δικτύου Πωλήσεων INTERAMERICAN το 1977. Λίγοι αλλά εκλεκτοί, μετρημένοι και όλοι γνωστοί μεταξύ τους με τα μικρά τους ονόματα. Ο Κώστας, ο Βασίλης, ο Δημήτρης, ο Τάκης, ο Βαγγέλης, ο Θωμάς... Όποιος έγινε... έγινε εκεί με φιλοσοφία και πνεύμα INTERAMERICAN. Στον ανταγωνισμό έδωσε πολλούς και πολλά η INTERAMEPICAN.





... πολλά χρόνια μετά σε Συνέδριο, που έγινε στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών ένα μικρό δείγμα από το μεγάλο δίκτυο πωλήσεων INTERAMERICAN, Οι παλιοί ρωτάνε πιό συχνά «ποιός είναι αυτός;» Νέος είναι... Τώρα ξεκίνησε...

NAI: ***Πόσο μπορεί να επηρεάζει η ύπαρξη ενός σφριγηλού και βιώσιμου δικτύου την πορεία της μετοχής ενός χρηματοοικονομικού Ομίλου στο Χρηματιστήριο;***

Η εκτίμησή μου είναι ότι **μόνο θετικά μπορεί να συμβάλει ένα βιώσιμο και αποτελεσματικό Δίκτυο Πωλήσεων στην πορεία της μετοχής κάθε επιχείρησης.**
Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι η εξέλιξη της τιμής της μετοχής "καθρεφτίζει", μεταξύ άλλων, και τις επιδόσεις της επιχείρησης που, με τη σειρά τους, διαμορφώνονται από τον όγκο και την ποιότητα των πωλήσεών της.
Κατά συνέπεια, ο ρόλος του Δικτύου Πωλήσεων είναι και σε αυτό το σημείο καθοριστικός των εξελίξεων και των προσδοκιών μας, όπως το ίδιο συμβαίνει σε κάθε επιχείρηση, που διαθέτει δίκτυο πωλήσεων και μάλιστα όταν αυτό είναι του επιπέδου του δικού μας Δικτύου.

NAI: ***Έχετε πωλητές Financial Services που πωλούν Ασφάλειες, Αμοιβαία, Τραπεζικά Προϊόντα, προϊόντα υγείας, κινητής τηλεφωνίας, προϊόντα πληροφορικής και τεχνολογίας, αεροπορικές υπηρεσίες και πολλά άλλα εντός και εκτός Ελλάδος. Μπήκατε και στο ποδόσφαιρο και παντού οι επιτυχίες σας δίνουν "ψωμί" σε πολύ κόσμο με δημιουργικό τρόπο. Τι ενώνει όλο αυτό το "στράτευμα" πωλήσεων;***

Ο Πρόεδρος του Ομίλου μας, ο κ. Δημήτριος Κοντομηνάς, αναγνωρίζεται ως μια εξέχουσα προσωπικότητα της διεθνούς επιχειρηματικής "σκηνής".
Οραματιστής, καινοτόμος, νεωτεριστής, ΗΓΕΤΗΣ, έχει διαμορφώσει αυτό το φαινόμενο στο οποίο αναφέρεστε στο ερώτημά σας.
Είναι εξαιρετικά δύσκολο να επιτύχει κανείς αυτά τα πρωτόγνωρα, επιβλητικά αποτελέσματα.
Απαιτούνται στιβαροί χειρισμοί, ευθυκρισία, τέλειες αποφάσεις, ΗΓΕΣΙΑ!
Ο κ. Κοντομηνάς οδήγησε τον Όμιλο και τους ανθρώπους του στην επιτυχία και στην κορυφή με δεξιότητα, με φαντασία, με τόλμη και με μαεστρία!
Οι συνεργάτες του, τα δίκτυα, όλοι εμείς εμπνευστήκαμε, ανταποκριθήκαμε στους οραματισμούς και τους υλοποιήσαμε σε "ζωντανή" πραγματικότητα του Ομίλου μας.
Είμαστε υπερήφανοι γι' αυτό και συγχαίρουμε το Δίκτυο για την τεράστια συμβολή του στο οικοδόμημα της INTERAMERICAN!

NAI: ***Εντός της Μεγάλης Σχολής Ασφαλιστών INTERAMERICAN δημιουργήσατε και την Μεγάλη Σχολή Ηγετών INTERAMERICAN. Ποιο management ακολουθείτε;***

Οι άνθρωποι προχωρούν μόνον όταν έχουν ΟΡΑΜΑΤΑ, ΚΙΝΗΤΡΑ και ΦΙΛΟΔΟΞΙΕΣ.
Προχωρούν όταν αισθάνονται ότι ΣΥΜΜΕΤΕΧΟΥΝ ενεργά σε κάτι μεγάλο και δημιουργικό.
Προχωρούν όταν αισθάνονται ότι η διοίκηση είναι δίπλα τους, τους προσέχει και είναι έτοιμη να επιβραβεύσει τις πρωτοβουλίες, τις προσπάθειες και τα αποτελέσματά τους.



Άνθρωποι της μεγάλης των Ηγετών Σχολής INTERAMERICAN γεμάτοι όνειρα και φιλοδοξίες που ξεπερνούσαν τα όρια των Αθηνών. Στο άκρο δεξιά ο Γιώργος Ψαρράς. Κάποιοι έχουν κάνει δικές τους εταιρίες.

Εμείς πρεσβεύουμε αυτή τη σχολή management, **μια σχολή που αναπτύσσει την ηγεσία και την εκτιμά όταν τη βλέπει να υπάρχει σε κάθε "σκαλί" της ιεραρχίας της εταιρίας μας.**

NAI: ***Το ελληνικό κράτος σας βοήθησε σ' αυτή την μεγάλη προσπάθεια με δάνεια ή με άλλο τρόπο;***

Η ανάπτυξή μας είναι **αυτοδύναμη,** καρπός των προσπαθειών του Προέδρου, της Διοίκησης, του Δικτύου, **ΟΛΩΝ των ανθρώπων της INTERAMERICAN.**
Οι πόροι της ανάπτυξής μας προέρχονται από τα ίδια κεφάλαιά μας, τα οποία διαχειριζόμαστε χρηστά και αποδοτικά, επενδύουμε και "εισπράττουμε" πρόοδο και ανάπτυξη, επαναεπενδύουμε και πολλαπλασιάζουμε τους ρυθμούς προόδου και ανάπτυξής μας.
Το ίδιο **συνετά και αποδοτικά διαχειριζόμαστε τα χρήματα που μας εμπιστεύονται οι εκατοντάδες χιλιάδες των πελατών μας.**
Τους σεβόμαστε, τιμούμε κάθε συνεργασία μας και επιδιώκομε συνεχώς την καλυτέρευση της ζωής τους και του οικονομικού μέλλοντός τους.
Σε αυτούς τους συντελεστές ανάπτυξης έχει στηριχθεί ο Όμιλός μας, η πρόοδος του και η πρωτοπορία του.

NAI: ***Ποιος είναι ο μεγάλος ανταγωνιστής αυτού του ανθρώπινου δυναμικού; Κάποιοι άλλοι ασφαλιστές, η γραφειοκρατία, η κρατική πολιτική, η φορολογία, η παγκοσμιοποίηση; Τι απ' όλα; Κάτι θα έχετε. Εντοπίσατε κάτι;***

Αναφέρεστε σε παράγοντες που πραγματικά δημιουργούν σημαντικά εμπόδια στην επιχειρησιακή δραστηριότητα στη χώρα μας.
Εμείς θεωρούμε ως πρόκληση και ως "στοίχημα" που πρέπει να κερδίσουμε την αυτοβελτίωσή μας.
Σε αυτό κατατείνουν οι προσπάθειές μας.
Προάγουμε την τεχνολογία μας, εμπλουτίζουμε τα εκπαιδευτικά και τα επιμορφωτικά μας προγράμματα, ενθαρρύνουμε την εξειδίκευση των Στελεχών μας, καταρτίζουμε τους ανθρώπους μας σε προηγμένες μεθόδους εργασίας.
Βελτιώνουμε τα προϊόντα μας, δημιουργούμε νέα, πρωτοποριακά.
Οι λειτουργίες, οι διαδικασίες, οι άνθρωποι και τα προϊόντα της Εταιρίας μας θέλουμε να είναι μπροστά, όχι μόνο στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, αλλά και στη διεθνή.
ΑΥΤΟΒΕΛΤΙΩΣΗ, συνεπώς, είναι το "όνομα του παιχνιδιού" στην Εταιρία μας σήμερα.

NAI: ***Μήπως θα θέλατε, κ. Ψαρρά, να μας πείτε και μερικά από τα υλικά που βάζετε για να βγαίνουν οι άνθρωποί σας επιτυχημένοι;***

Γνωρίζετε πολύ καλά ότι η επιτυχία κάποιου δεν είναι "προϊόν" τύχης ή "μαγικών" κινήσεων.
Είναι αποτέλεσμα συστηματικής δουλειάς, θέλησης, υπομονή, επιμονής και αντοχής. Είναι επίσης αποτέλεσμα προσοχής φροντίδας και πραγματικής αγάπης.
Οι Άνθρωποι του Δικτύου διαθέτουν ένα ειδικό αισθητήριο, για να λαμβάνουν όλα αυτά τα ερεθίσματα. Αλίμονο σε κείνον που θα προσπαθήσει να τους εξαπατήσει.
Αυτά τα στοιχεία "καλλιεργούμε" στους Συνεργάτες μας και μαζί εστιάζουμε τις προσπάθειές μας στην εκπαίδευσή τους και στην εξειδίκευσή τους μέσω της συμμετοχής τους σε προγράμματα επιμόρφωσης και ανάπτυξης δεξιοτήτων πωλήσεων.
Δεν είναι τυχαίο γεγονός, αλλά αποτελεί στρατηγική μας επιλογή **η συνεργασία μας με τον διεθνή οργανισμό L.U.T.C., με το Πάντειο Πανεπιστήμιο, με το Midllsex University, όπως επιλογή μας είναι η συνεχής, μόνιμη και οργανωμένη εκπαίδευση όλων των Συνεργατών μας σε όλα τα προϊόντα του Ομίλου.**
Από την άλλη **είναι το θαυμάσιο κλίμα και ο υψηλός ενθουσιασμός που υπάρχει και διακατέχει όλους τους Συνεργάτες μας.** Σ' αυτό συντελεί **η γενική πορεία του Ομίλου, οι συνεχώς αυξανόμενες παραγωγές, η καθημερινή δημιουργική επικοινωνία με τους πελάτες μας, τα θαυμάσια προϊόντα μας και το πολύ καλό επίπεδο άμεσων και εμμέσων παροχών των Ανθρώπων μας.**
Είναι, όμως, αλήθεια ότι ενισχύουμε τους Ανθρώπους μας με ελκυστικά και πολύ ανταγωνιστικά ηθικά και υλικά κίνητρα βελτίωσης της παραγωγικότητας και του ποιοτικού αποτελέσματός τους, ακριβώς επειδή αισθανόμαστε ότι οι άνθρωποί μας πρέπει να επιβραβεύονται, για την τεράστια συνεισφορά τους στην Εταιρεία μας και την προσφορά τους στο κοινωνικό σύνολο.
Καλά αμειβόμενοι, σωστά εκπαιδευμένοι, μεθοδικοί και οργανωμένοι συνεργάτες με ατελείωτες προοπτικές καριέρας και φιλοδοξίες, είναι ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ!

NAI: ***Μαζί με τις ευχαριστίες μας για τον χρόνο που διαθέσατε, θα θέλαμε να συγχαρούμε, κ. Ψαρρά, εσάς προσωπικά, αλλά και το μεγάλο ανθρώπινο δυναμικό του Ομίλου σας για το έργο που επιτελεί, ταυτόχρονα όμως θέλουμε να κλείσετε εσείς αυτή τη συνέντευξη με ένα μήνυμα προς όλη την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά και τους πελάτες που την εμπιστεύθηκαν.***

Οι ευχαριστίες είναι σε σένα, αγαπητέ **Βαγγέλη,** και προς το **ΝΑΙ για τον καθοριστικό ρόλο και τις συνεχείς προσπάθειες που καταβάλλετε για την βελτίωση της Αγοράς.**
Όσον αφορά τα μηνύματα, αυτά είναι νομίζω σαφή στην περίοδο που περνάμε.
Η Ασφαλιστική Αγορά και οι Άνθρωποί της μπορούν μέσα σε πνεύμα συνεργασίας και ευγενούς άμιλλας, να ανταπεξέλθουν στις προκλήσεις των καιρών.
Ας θέσουν σαν βάσεις την ποιοτικότερη δυνατή εξυπηρέτηση και ικανοποίηση του καταναλωτή, του πελάτη μας.
Οι επόμενοι μήνες μπροστά μας είναι μεταβατικοί. Είναι μήνες εισόδου μας σε συνθήκες "εξευρωπαϊσμού" της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς, όπου πλέον ο πελάτης θα έχει αναδειχθεί σε υπέρτατο και, ίσως, σε μοναδικό κριτή μας.
Τα δίκτυα και, πρώτιστα, οι ασφαλιστικές εταιρίες πρέπει να είναι έτοιμες να συμπεριφερθούν ανάλογα. ■



Η καθιέρωση του ΕΥΡΩ και οι απαιτούμενες προσαρμογές στα ευρωπαϊκά Χρηματιστήρια

Γράφει ο Σπύρος Παντελιάς
Σύμβουλος Διοίκησης Ε.Τ.Ε

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι η έναρξη της Οικονομικής και Νομισματικής Ένωσης (ΟΝΕ) από 1.1.1999 και η καθιέρωση του ευρώ θα έχουν σημαντικές συνέπειες στη λειτουργία των χρηματιστηρίων στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Καθώς η προοπτική εισόδου της χώρας μας στην ΟΝΕ την 1.1.2001 είναι πλέον ορατή, είναι αναγκαίο να ενταθούν οι προσπάθειες της έγκαιρης και αποτελεσματικής προετοιμασίας για τις προσαρμογές, οι οποίες θα επιτρέψουν αφενός την ομαλή μετάβαση προς το νέο καθεστώς και αφετέρου την επιτυχή ενσωμάτωση της ελληνικής κεφαλαιαγοράς στον ενιαίο ευρωπαϊκό χώρο.

Η εμπειρία των χρηματιστηρίων των 11 ευρωπαϊκών χωρών του πρώτου κύματος που θα συμμετάσχουν στη ζώνη του ευρώ από την 1.1.1999 είναι εξαιρετικά χρήσιμη και για τη χώρα μας. Σύμφωνα με τα όσα έχουν προγραμματισθεί στις χώρες αυτές, η μετάβαση στο ευρώ ως νομίσματος συναλλαγών στα τοπικά χρηματιστήρια θα γίνει άμεσα (big bang approach) κατά την πρώτη εργάσιμη μέρα του 1999 (στις 4 Ιανουαρίου). Τα χρηματιστήρια θα παραμείνουν κλειστά την τελευταία εργάσιμη μέρα του 1998 (στις 31.12.1998) ώστε να υπάρχει ο απαιτούμενος χρόνος για την ομαλή μετάβαση στο καθεστώς του ευρώ.

Η μετατροπή των τιμών για τις μετοχές και τα λοιπά στοιχεία σε προγράμματα ηλεκτρονικών υπολογιστών θα γίνει με βάση το συντελεστή μετατροπής των



εθνικών νομισμάτων σε ευρώ. Επίσης, από 1.1.1999 ο διακανονισμός για όλες τις συναλλαγές, ακόμη και για αυτές που είχαν συνομολογηθεί στα εθνικά νομίσματα πριν από την ημερομηνία μετατροπής θα γίνεται σε ευρώ. Τιμές ζήτησης και προσφοράς, που θα εισαχθούν στο σύστημα συναλλαγών σε εθνικό νόμισμα, πριν από τη μετατροπή, θα πρέπει να ακυ-

> Η εισαγωγή του ευρώ από 1.1.1999 θα επηρεάσει τη λειτουργία των χρηματιστηρίων των χωρών - μελών της Ε.Ε.

ρωθούν και να ξαναεισαχθούν στο σύστημα με βάση το νέο νόμισμα.

ΙΙ. Αναγκαίες προσαρμογές

Ως προς τις απαραίτητες προσαρμογές για τα ευρωπαϊκά χρηματιστήρια, τα κυριότερα ζητήματα, που έχουν απασχολήσει τους αρμόδιους φορείς και αργά ή γρήγορα θα πρέπει να απασχολήσουν και τις ελληνικές αρχές και τους φορείς της κεφαλαιαγοράς, είναι:

- Οι κανόνες ανάρτησης τιμών (quotes).
- Οι εταιρικές ενέργειες (corporate actions).
- Η μετατροπή των ονομαστικών τιμών των μετοχών (redenomination).
- Οι δείκτες και οι ενδεχόμενες μετατροπές στις τιμές τους.

Στη συνέχεια, εξετάζονται λύσεις και προτάσεις για τα χρηματιστήρια των 11 χωρών της ζώνης του ευρώ.

Κανόνες ανάρτησης τιμών (Quotes)

Το νόμισμα, στο οποίο θα αναφέρονται οι τιμές των μετοχών μετά την 1.1.1999, θα είναι το ευρώ με δύο δεκαδικά ψηφία, με εξαίρεση την Ιταλία όπου θα χρησιμοποιούνται τέσσερα. Στις περιπτώσεις των χρηματιστηρίων του Βελγίου, της Γαλλίας, της Γερμανίας και του Λουξεμβούργου, οι μετατροπές των τρεχουσών τιμών θα αφορούν όχι μόνο τους υπό διαπραγμάτευση τίτλους που εκφράζονται στα εθνικά νομίσματα των χωρών αυτών, αλλά και όλους όσους εκφράζονται σε οποιοδήποτε νόμισμα των 11 χωρών της ζώνης του ευρώ.

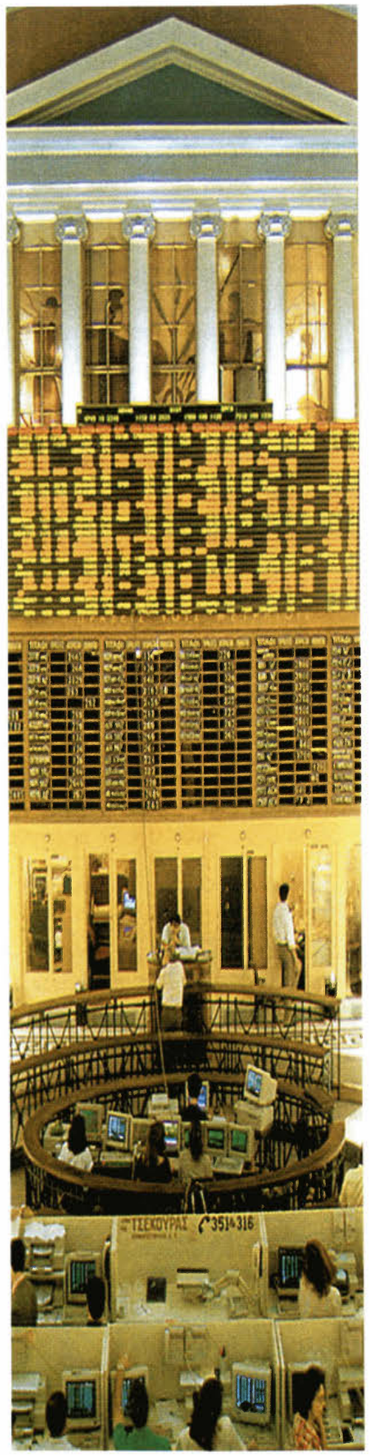
Οι τιμές κλεισίματος στις 30.12.1998 θα μετατραπούν σε ευρώ και η στρογγυλοποίηση θα γίνει στο πλησιέστερο δεύτερο δεκαδικό ψηφίο, με εξαίρεση την Πορτογαλία που δεν θα γίνει καμία μετατροπή και οι τιμές των μετοχών θα αναρτηθούν σε ευρώ από την προ - συνεδρίαση στις 4.1.1999.

Οι κλίμακες μεταβολής τιμών (tick sizes) θα είναι 1 λεπτό (cent) του ευρώ στη Φινλανδία, τη Γερμανία και την Πορτογαλία. Σε άλλες χώρες, οι κλίμακες μεταβολής τιμών θα είναι μεγαλύτερες, εάν οι τιμές των διαπραγματευόμενων μετοχών σε ευρώ είναι μεγαλύτερες. Στη Γαλλία, παραδείγματος χάριν, οι κλίμακες θα είναι

> Η υιοθέτηση του ευρώ ως νομίσματος συναλλαγών από τα χρηματιστήρια των χωρών της ζώνης ευρώ θα γίνει στις 4.1.1999.

1 λεπτό του ευρώ για μετοχές με τιμή έως 50 ευρώ, 5 λεπτά του ευρώ για μετοχές με τιμές από 50 έως 100 ευρώ, 10 λεπτά του ευρώ για μετοχές με τιμές από 100 έως 500 ευρώ και 50 λεπτά του ευρώ για μετοχές με τιμές μεγαλύτερες των 500 ευρώ.

Στην Ιταλία, όπου θα χρησιμοποιούνται 4 δεκαδικά ψηφία, οι κλίμακες μεταβολής τιμών θα είναι 0,05 του λεπτού του ευρώ για μετοχές με τιμές έως 0,05 ευρώ, 0,25 του λεπτού του





Από τις αρχές του 1999, ο διακανονισμός όλων των συναλλαγών θα γίνεται σε ευρώ.

ευρώ για μετοχές με τιμές μέχρι μισό ευρώ, 1 λεπτό του ευρώ για μετοχές μέχρι 10 ευρώ και 5 λεπτά του ευρώ για μετοχές με τιμές μεγαλύτερες από 10 ευρώ. Η περίπτωση της Ιταλίας έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον για την Ελλάδα λόγω της χαμηλής τιμής της συναλλαγματικής ισοτιμίας του τοπικού νομίσματος ως προς το ευρώ. Ας πάρουμε ως παράδειγμα μία μετοχή που κλείνει στις 198 δραχμές στην τελευταία συνεδρίαση πριν από την ημερομηνία εφαρμογής του big bang. Η μετατροπή, βάσει της κεντρικής ισοτιμίας της δραχμής (357 δραχμές ανά ευρώ), θα μας έδινε 0,5546 ευρώ. Εάν η στρογγυλοποίηση γίνει στα δύο δεκαδικά ψηφία αντί για τα τέσσερα, δηλαδή στο 0,55 ευρώ, η τιμή της μετοχής μετά τη μετατροπή αντιστοιχεί σε 196 δραχμές διαφέροντας κατά 1% περίπου από αυτή που εκφράζεται στο εθνικό νόμισμα.

Εταιρικές ενέργειες (corporate actions)

Οι προσαρμογές που θα γίνουν στις 11 χώρες διαφέρουν κατά περίπτωση, αλλά υπάρχει τουλάχιστον μία κοινή παράμετρος: δεν υπάρχει κάποια ρητή υποχρέωση για ανακοινώσεις, πληρωμές μερισμάτων κ.λπ. στο εθνικό νόμισμα ή το ευρώ, εκτός από τη Γαλλία όπου όλες οι εταιρικές ενέργειες θα πρέπει να γίνονται σε ευρώ από 1.1.1999.

Στο Βέλγιο έχει προταθεί η πληρωμή μερισμάτων σε ευρώ ακόμη και εάν οι λογαριασμοί των πελατών είναι στο εθνικό νόμισμα. Στην Ισπανία, όλες οι εταιρικές ενέργειες θα πρέπει να γίνονται και να ανακοινώνονται σε ευρώ από το Κεντρικό Αποθετήριο και το Γραφείο Συμψηφισμού. Επίσης, οι

Οι τιμές των μετοχών των χωρών της ζώνης του ευρώ θα αναφέρονται σε ευρώ με δύο δεκαδικά ψηφία, με εξαίρεση την Ιταλία, όπου θα χρησιμοποιούνται τέσσερα.

εκδότες τίτλων θα πρέπει να δημοσιεύουν τις πληρωμές μερισμάτων τόσο στο ευρώ όσο και στην ισπανική πεσέτα, ασχέτως εάν έχουν μετατρέψει τους λογαριασμούς τους.

Σε άλλες χώρες, προτείνεται η ανακοίνωση των εταιρικών ενεργειών σε ευρώ, με παράλληλη μετατροπή σε εθνικό νόμισμα, για τη μεταβατική

Σε ορισμένες χώρες οι κλίμακες μεταβολής των τιμών δεν θα είναι 1 λεπτό, αλλά ανάλογες με τις τιμές των διαπραγματευόμενων μετοχών.

περίοδο μέχρι το 2002. Ειδικά για την Ιταλία, υπάρχει συμφωνία ότι η πληροφόρηση για ενέργειες που αναμένεται να έχουν σημαντικές επιδράσεις στην τιμή των μετοχών θα παρέχεται τόσο σε ευρώ όσο και σε λιρέτες (σε περίπτωση που το μετοχικό κεφάλαιο

Στην Ιταλία, οι κλίμακες μεταβολής του ευρώ θα κυμαίνονται από 0,05 έως 5 λεπτά του ευρώ.

εξακολουθεί να εκφράζεται στο εθνικό νόμισμα).

Μετατροπή ονομαστικών τιμών μετοχών (redenomination)

Η μετατροπή των ονομαστικών τιμών των μετοχών αποτελεί αποκλειστική αρμοδιότητα όσων εκδίδουν τις μετοχές. Ανάλογη πρόταση έχει διατυπωθεί τόσο από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή (DG11 Paper: The redenomination of share capital [11/166/98 - EN]) όσο και από την Έκθεση Giovannini. Σε αντίθεση με το υφιστάμενο απόθεμα ομολόγων και τίτλων σταθερού εισοδήματος, όπου η άμεση μετατροπή είναι εκ των πραγμάτων αναγκαία, στις μετοχές δεν είναι απαραίτητο να γίνει αμέσως εφόσον μπορούν να διαπραγματεύονται στο χρηματιστήριο με τις παλιές ονομαστικές τιμές. Πάντως, η σχετική ευχέρεια υπάρχει το αργότερο μέχρι την 1.7.2002, οπότε το ευρώ θα καταστεί το μοναδικό νόμισμα σε αναγκαστική κυκλοφορία.

Η μετατροπή της ονομαστικής τιμής των μετοχών πρέπει να γίνει υπό ορισμένους περιορισμούς. Ειδικότερα:

α) να μην υπάρξει καμία απολύτως μεταβολή στα δικαιώματα ψήφων που υπήρχαν πριν από τη μετατροπή,

Δεν υπάρχει ρητή υποχρέωση για ανακοινώσεις και πληρωμές μερισμάτων στο εθνικό νόμισμα ή σε ευρώ.

β) να μην προκύψουν κλάσματα μετοχών, στο βαθμό βέβαια που αυτό είναι δυνατόν,

γ) το κόστος της μετατροπής να καλυφθεί από την εταιρία και όχι από τους μετόχους της,

δ) οι μέτοχοι της εταιρίας να μην είναι υποχρεωμένοι να αγοράσουν ή να πωλήσουν μετοχές, προκειμένου να διατηρήσουν τα ίδια δικαιώματα και μετά τη μετατροπή.

γρήγορα να στρογγυλοποιήσουν την ονομαστική τιμή των μετοχών τους τότε πρέπει να επιλέξουν κάποια από τις άλλες μεθόδους.

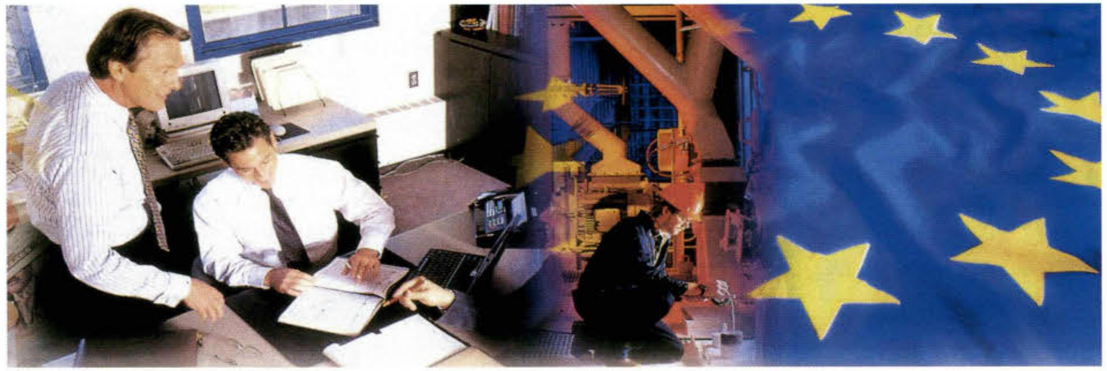
Η μέθοδος του non - par issue έχει αναμφισβήτητα πλεονεκτήματα καθώς δεν συνεπάγεται ιδιαίτερο κόστος μετατροπής (παρά μόνο απόφαση της Γενικής Συνέλευσης των

Στο Βέλγιο έχει προταθεί η πληρωμή μερισμάτων σε ευρώ, ενώ στην Ισπανία όλες οι εταιρικές ενέργειες θα γίνονται σε ευρώ.

έχει προβλέψει τη χρήση του non-par share, που ήδη εφαρμόζεται όχι μόνο σε ορισμένες ευρωπαϊκές χώρες (Βέλγιο και Λουξεμβούργο), αλλά και στις ΗΠΑ. Μερικές άλλες ευρωπαϊκές χώρες, έχουν ήδη προετοιμάσει προσχέδια νόμου για το ζήτημα αυτό (Αυστρία, Ισπανία), ενώ η Γερμανία το έχει ήδη υιοθετήσει από το Μάρτιο του 1998.

Σε γενικές γραμμές, οι αρχές της μετατροπής των ονομαστικών τιμών των μετοχών είναι ως εξής:

- Η αλλαγή της ονομαστικής τιμής αποτελεί πρωτοβουλία του εκδότη των μετοχών.



Στη διάθεση των εταιριών υπάρχουν μέθοδοι βάσει των οποίων μπορεί να γίνει η μετατροπή των ονομαστικών τιμών των μετοχών. Ειδικότερα, οι εναλλακτικές μέθοδοι είναι:

α) μέθοδος του non-par share που ορίζει ότι οι ονομαστικές τιμές των μετοχών εκφράζονται όχι βάσει νομισματικής μονάδας, αλλά ως κλάσμα του συνόλου του μετοχικού κεφαλαίου,

β) αύξηση ή μείωση του μετοχικού κεφαλαίου ώστε να γίνει στρογγυλοποίηση των κλασμάτων που θα προκύψουν μετά τη μετατροπή των ονομαστικών τιμών των μετοχών χωρίς να μεταβληθούν τα δικαιώματα ψήφου των μετοχών,

γ) μετατροπή των ονομαστικών τιμών σε ευρώ με διατήρηση δεκαδικών ψηφίων στις νέες ονομαστικές τιμές.

Η τελευταία μέθοδος δεν συνεπάγεται κάποια πρωτοβουλία εκ μέρους των εταιριών. Όμως, στο βαθμό που οι επιχειρήσεις επιθυμούν αργά ή

μετόχων) και δεν απαιτεί αύξηση ή μείωση του μετοχικού κεφαλαίου μέσω μεταβολής των αποθεματικών. Αντίθετα, η χρήση της δεύτερης μεθόδου έχει σαφείς φορολογικές επιπτώσεις (στην περίπτωση αύξησης κεφαλαίου μέσω αφορολόγητων αποθεματικών) και επιπλέον σε αρκετές περιπτώσεις θα προκαλέσει την

Στην Ιταλία η πληροφόρηση θα παρέχεται τόσο σε ευρώ όσο και σε εθνικό νόμισμα.

αύξηση της τιμής της μετοχής, εάν υποτεθεί ότι ελάχιστη ονομαστική τιμή θα είναι το 1 ευρώ. Σε αυτήν την περίπτωση, η αγοραία τιμή μιας μετοχής θα πρέπει να αυξηθεί, παρά την προτίμηση πολλών επιχειρήσεων για διανομή δωρεάν μετοχών προκειμένου να βελτιώσουν τη διαπραγματευσιμότητα των τίτλων.

Πρέπει να σημειωθεί ότι η 2η Κοινοτική Οδηγία για το Εταιρικό Δίκαιο

Η μετατροπή των ονομαστικών τιμών πρέπει να γίνει το αργότερο μέχρι την 1.7.2002 και υπό ορισμένους όρους.

- Εναλλακτικές επιλογές είναι διαθέσιμες, είτε γίνει μετατροπή σε ευρώ είτε σε non - par issues.
- Οι αλλαγές θα πρέπει να αποφασιστούν, στο διάστημα 1999 έως 2002, από τακτική γενική συνέλευση των μετόχων.

Δείκτες

Στις περισσότερες περιπτώσεις, η μετατροπή των τιμών των μετοχών σε ευρώ δεν επηρεάζει τις τιμές των δεικτών των χρηματιστηρίων, εκτός από μικρές τροποποιήσεις σε συντελεστές στάθμισης, προκειμένου να επιλυθούν προβλήματα στρογγυλοποίησης. Οι μοναδικές περιπτώσεις που θα τροποποιηθούν οι δείκτες είναι

Η μέθοδος του non - par issue πλεονεκτεί έναντι της δεύτερης μεθόδου, η χρήση της οποίας έχει σημαντικές φορολογικές επιπτώσεις.

αυτές της Ολλανδίας και της Ιρλανδίας. Στο χρηματιστήριο του Άμστερνταμ, παραδείγματος χάριν, οι δείκτες AEX, Ams Midcap & Dutch Top 5, θα αναπροσαρμοσθούν με αυτόματη διαίρεση ώστε να απεικονίζουν τις νέες τιμές σε ευρώ, σύμφωνα με την «κλειδωμένη» ισοτιμία NLG/EUR.

III. Προοπτικές

Η Οικονομική και Νομισματική Ένωση αναμένεται να επιταχύνει την όξυνση του ανταγωνισμού, τις τάσεις συγχωνεύσεων και εξαγορών και τις

Με εξαίρεση την Ολλανδία και την Ιρλανδία, οι τιμές των δεικτών των χρηματιστηρίων δεν θα επηρεαστούν από τη μετατροπή των τιμών των μετοχών σε ευρώ.

τεχνολογικές καινοτομίες που χαρακτηρίζουν τις ευρωπαϊκές αγορές κεφαλαίου κατά τα τελευταία χρόνια. Σε συνδυασμό με την ευρύτερη εφαρμογή προγραμμάτων ηλεκτρονικών υπολογιστών για αυτοματοποιημένες συναλλαγές και τις επιπτώσεις από την Οδηγία για τις Επενδυτικές Υπηρεσίες (Investment Services Directive), η καθιέρωση του ευρώ είναι πιθανόν να οδηγήσει στην ανάπτυξη μίας πανευρωπαϊκής αγοράς για μετοχές με τη μορφή ενός ενιαίου ηλεκτρονικού χρηματιστηρίου. Ούτως ή άλλως, αρκετά χρηματιστήρια εξετάζουν το ενδεχόμενο αυτό, ιδιαίτερα μετά τη δημιουργία από το χρηματιστήριο του Λονδίνου του SEAQ-1, ενός ηλεκτρονικού συστήματος screen - based αγοράς για dealers, που αφορά μη βρετανικές επιχειρήσεις από τις αρχές της δεκαετίας του 1980. Παράλληλα, ανάλογες καινοτομίες στους τομείς διαπραγμάτευσης έχουν πραγματοποιηθεί στα χρηματιστήρια του Παρισιού (CAC) και της Φρανκφούρτης (IBIS).



Οι εξελίξεις αυτές δείχνουν ότι η επιβίωση των εθνικών χρηματιστηριακών αγορών εξαρτάται από το αν μπορούν να προσφέρουν δυνατότητα άντλησης κεφαλαίων σε εταιρίες μικρότερης σχετικά κεφαλαιοποίησης από αυτές, που θα έχουν πρόσβαση στη διεθνή αγορά, με χαμηλό κόστος συναλλαγών και ικανοποιητική αποτελεσματικότητα.

Βέβαια, ορισμένοι εξίσου σημαντικοί παράγοντες συνδέονται με το φορολογικό πλαίσιο, τις υποδομές συμψηφισμού και θεματοφυλακής στις εθνικές αγορές και το γενικότερο θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας της κεφαλαιαγοράς. Είναι αυτονόητο ότι

Η εισαγωγή του ευρώ θα οδηγήσει στην ανάπτυξη μιας πανευρωπαϊκής αγοράς για μετοχές, με τη μορφή ενός ενιαίου ηλεκτρονικού χρηματιστηρίου.

διαφορές στους παραπάνω παράγοντες μπορούν να προκαλέσουν σημαντικές ασυμμετρίες στον όγκο εργασιών στα εθνικά χρηματιστήρια και την αποτελεσματικότητα των τιμών που διαμορφώνονται. Σε τελική ανάλυση, η ενίσχυση ή περιθωριοποίηση ενός χρηματιστηρίου θα εξαρτάται από την ανταγωνιστικότητα των υπηρεσιών που προσφέρει σε εκδότες τίτλων και συναλλασσόμενους καθώς και στη δυνατότητά του να ανταποκρίνεται στις τεχνολογικές μεταβολές γρήγορα και αποτελεσματικά. ■

** Πηγή: ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ, ΕΥΡΩΝΕΑ Δεκ. '98.*



Όμιλος Allianz

Allianz-AGF Kosmos-Helvetia
Τώρα σε μία δύναμη.

Η Allianz, η AGF Kosmos και η Helvetia ενώθηκαν σε μία δύναμη, μία ασφάλεια, ένα πρόσωπο σε όλη την Ελλάδα. Τώρα ασφαλιστές και ασφαλισμένοι είμαστε μαζί σε μία οικογένεια.

Τη μεγαλύτερη στον κόσμο!

dot&dash



Allianz
Insurance from A to Z

@ & INTERNET

Με ξεναγό το Γρηγόρη Μηλιαρέση

Allianz και Nationale Nederlanden στο Internet

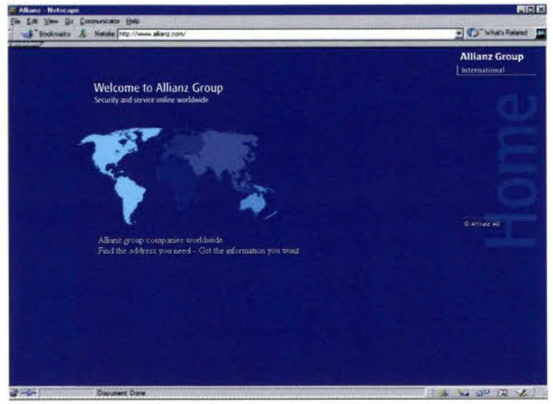
Αν και στόχος της στήλης είναι να ενημερώνει τους αναγνώστες για τα τεκταινόμενα στο ελληνικό κομμάτι του Internet, μια και αυτό είναι που έχει το περισσότερο ενδιαφέρον για το εν Ελλάδι κοινό, είχαμε υποσχεθεί ότι δε θα μένουμε αδιάφοροι στο ξένο περιεχόμενο, από όπου και αν προέρχεται. Είτε μας αρέσει είτε όχι, το Internet είναι στο εξωτερικό πολύ πιο μέσα στη συνείδηση του κοινού (αλλά και των εταιριών) και είναι πολλοί εκείνοι που ήδη το έχουν χρησιμοποιήσει με τον καλύτερο τρόπο. Έτσι, σε αυτό το τεύχος, η στήλη αναζήτησε στο Internet (ή για την ακρίβεια στο World Wide Web), τις εταιρίες Allianz και IN Group (αυτό που οι περισσότεροι ξέρουμε σαν Nationale Nederlanden). Οι εταιρίες είναι οι μεγαλύτερες στην Ευρώπη και η παρουσία τους σίγουρα έχει να δείξει κάτι σε όσους ετοιμάζονται να κάνουν το πρώτο βήμα στο νέο αυτό μέσο.

Allianz - στη Γερμανία, στην Ελλάδα και στον κόσμο

Η Allianz έχει ακολουθήσει τη διεθνή σύμβαση για την ονοματολογία του Internet. Αν κάποιος δώσει στο browser του τη διεύθυνση http://www.allianz.com/ θα βρεθεί στο κύριο site της εταιρίας, που εδρεύει στη Γερμανία, ενώ αντίθετα, αν δώσει http://www.allianz.de/ (που είναι και η κατάληξη για τα sites που βρίσκονται στη Γερμανία), θα βρεθεί στο τοπικό τμήμα της εταιρείας. Ο λόγος για τη διπλή αυτή δικτυακή υπόσταση, είναι ότι μια μεγάλη εταιρία οφείλει να κατοχυρώσει το όνομά της (το domain name της, όπως λέμε στο Internet) και με το επίθεμα ".com" μια και είναι πολύ πιθανό ένας χρήστης να το αναζητήσει έτσι -δεν είναι όλοι εξοικειωμένοι με τους κωδικούς ISO (gr για την Ελλάδα, de για τη Γερμανία, fr για τη Γαλλία κ.λπ.).

Το κύριο site λοιπόν, αυτό που απαντάει στο http://www.allianz.com/, είναι στα αγγλικά και λειτουργεί σαν ένα σημείο ανακατευθύνσεως προς τα κατά τόπους sites των παραρτημάτων της εταιρίας. Μέσω ενός χάρτη του κόσμου, επιλέγουμε ήπειρο και από εκεί, στην κάθε ήπειρο, βλέπουμε έναν κατάλογο των χωρών στις οποίες έχει παρουσία η Allianz. Ξεκινώντας από την Ευρώπη, βλέπουμε 24 παραπομπές, συνεχίζοντας στην Αμερική, βρίσκουμε άλλες 7, 2 στην Αυστραλία, 4 στην Αφρική και 13 στην Ασία. Η επιλογή κάθε χώρας θα φέρει στον επισκέπτη έναν κατάλογο με τις έδρες της εταιρίας στην κάθε χώρα, τα στοιχεία επικοινωνίας για την εκεί εταιρία και την παραπομπή στο αντίστοιχο τοπικό web site. Αυτό που μας έκανε εντύπωση ήταν ότι η ελληνική Allianz δεν είχε παραπομπή από το κεντρικό αυτό site, παρά το γεγονός ότι διαθέτει αρκετές πληροφορίες -πιο πολλά για το ελληνικό θα πούμε παρακάτω.

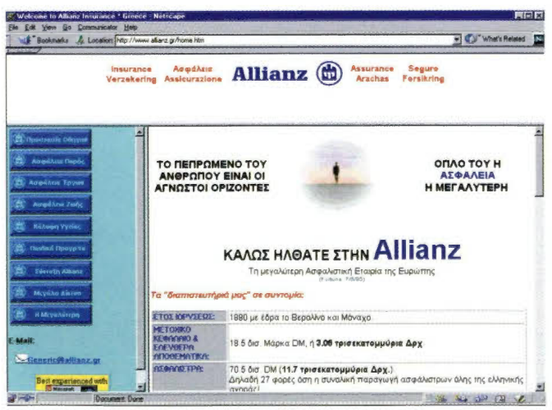
Καθώς το κύριο site δεν έχει να μας προσφέρει κάτι άλλο, επιλέγουμε κάποια από τις τοπικές παραπομπές και ξεκινάμε φυσικά από τη Γερμανία, όπου και βρίσκονται τα βασικά sites της εταιρείας. Και λέμε "τα" διότι η Allianz έχει φροντίσει να διαθέτει ξεχωριστό site για κάθε κλάδο της. Υπάρχει το κύριο επιχειρηματικό στη διεύθυνση



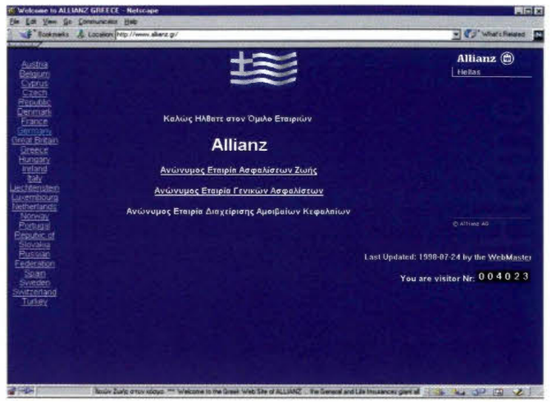
Το διεθνές site της Allianz, εφαλτήριο για τα τοπικά sites σε όλον τον κόσμο



Το βασικό site της Allianz Γερμανίας



Το site της Allianz στην Ελλάδα (II)



Το site της Allianz στην Ελλάδα (I)

http://www.allianz.de/, το site για τις ασφάλειες στη διεύθυνση http://www.allianz-leben.de/ το γενικό ασφαλιστικό στη διεύθυνση http://www.allianz-versicherung.de/, το site για τις χρηματοοικονομικές δραστηριότητες στη διεύθυνση http://www.allianz-vermoegen.de/
το site για τα στεγαστικά προγράμματα http://www.allianz-bausparen.de/
το site για τον κλάδο που ασχολείται με λύσεις τεχνολογίας πληροφορικής στη διεύθυνση http://www.allianz-agis.de/, το site για τις δραστηριότητες σχετικά με ακίνητα στη διεύθυνση http://www.allianz-immobilien.de/, το site για τα αμοιβαία κεφάλαια στη διεύθυνση http://www.allianz-kag.de/, το site της θυγατρικής της Allianz για ασφάλιση κεφαλαίων και οικονομικών ζημιών, Hermes Kreditversicherungs-AG στη διεύθυνση http://www.hermes-kredit.com/
και το site για την κάλυψη υγείας στη διεύθυνση http://www.vereinte.de/

Αυτό που είναι ορατό από την πρώτη κιόλας ματιά, είναι ότι όλα τα sites (και όχι μόνο τα γερμανικά, αλλά και όλα τα τοπικά) είναι σχεδιασμένα με παραπλήσιο τρόπο, ώστε ο επισκέπτης να έχει σαφή την αίσθηση ότι βρίσκεται στην Allianz. Αυτό επίσης που είναι προφανές, είναι ότι οι υπεύθυνοι της εταιρίας έχουν γεμίσει τα sites με πληροφορίες που θα ενημερώσουν τον επισκέπτη για οποιαδήποτε από τις δραστηριότητές της ενδιαφέρεται. Και όχι μόνο στα δικά τους προϊόντα και υπηρεσίες. Τα sites περιλαμβάνουν πληροφορίες για οικονομικά θέματα όπως το ευρώ, για οικονομικά και κοινωνικά θέματα που με τον έναν ή με τον άλλον τρόπο σχετίζονται με την εταιρία, καθώς και μια γενικότερη ενημέρωση για τα ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά θέματα. Φυσικά, δεν λείπουν οι καθαρά on line υπηρεσίες, όπως ο υπολογισμός δανείων και ασφαλιστικών προγραμμάτων, η δυνατότητα επικοινωνίας και παραγγελίας υλικού ή ο υπολογισμός ασφαλιστικών προγραμμάτων. Πρόκειται για μια προσπάθεια πολύ μεγάλη σε έκταση που αποπειράται να καλύψει όλο το φάσμα δραστηριοτήτων του ομίλου Allianz και που σε μεγάλο βαθμό το καταφέρνει, μέσα από έναν απλό και κατανοητό σχεδιασμό, χωρίς να υπολείπεται σε χρήση τεχνολογιών σχεδιασμού που κάνουν τα πράγματα πιο ζωντανά και ελκυστικά για τον επισκέπτη.

Αυτό που μας δυσκόλεψε λίγο, ήταν ότι τα sites είχαν το περιεχόμενό τους κυρίως στα γερμανικά, κάτι που ενδέχεται να δυσκολέψει τον απλό επισκέπτη -ο κανόνας αυτός είναι σχεδόν απαράβατος και ελάχιστα από τα sites αυτά έχουν ένα μέρος τους και στα αγγλικά. Βλέποντας βέβαια ότι κάτι τέτοιο ισχύει σε όλα τα τοπικά sites, καταλαβαίνουμε ότι πρόκειται για γραμμή της εταιρίας και το αφήνουμε ασχολίαστο. Αν παρ' όλα αυτά ετοιμάζεστε για μια βόλτα στις συγκεκριμένα sites, ξεσκονίστε τα γερμανικά σας ή ζητήστε τη βοήθεια κάποιου συνεργάτη που γνωρίζει τη γλώσσα.

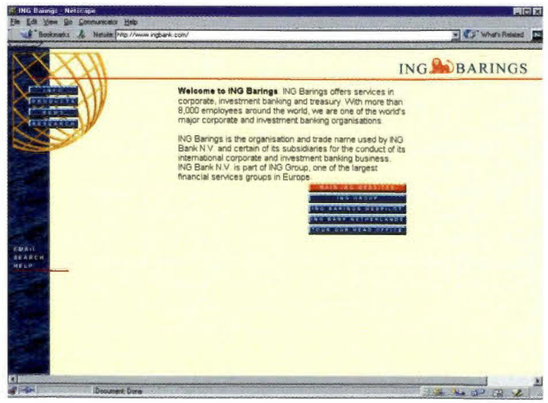
Στην Ελλάδα...

Το ελληνικό site της εταιρίας απαντά στη διεύθυνση http://www.allianz.gr/ και από εκεί ο επισκέπτης μπορεί είτε να κατευθυνθεί προς κάποια από τα άλλα ευρωπαϊκά sites της εταιρίας, είτε προς το καθαρά ελληνικό κομμάτι. Ο σχεδιασμός εδώ είναι κάπως διαφορετικός από το γενικό στυλ που διέπει τα ευρωπαϊκά sites και περιλαμβάνει ένα πλήρες προφίλ της εταιρίας με πολλά οικονομικά στοιχεία, καθώς και παρουσίαση των προγραμμάτων της Allianz (προστασία οδηγού, ασφάλειες πυρός, ασφάλειες έργων, ζωής, κάλυψη υγείας, παιδικά προγράμματα και συνταξιοδοτικά). Το περιεχόμενο του site συμπληρώνει ο κατάλογος επαφών για το δίκτυο της εταιρείας σε όλη τη χώρα. Είναι μια καλή προσπάθεια, αν και μετά από τον καταιγισμό που δεχτήκαμε από τα υπόλοιπα διεθνή τμήματα της Allianz γίναμε κάπως πιο απαιτητικοί, τόσο ως προς το σχεδιασμό, όσο και προς το περιεχόμενο. Δεν ξεχνάμε βέβαια ότι στην Ελλάδα το Internet περνάει μια κάπως πιο πρώιμη φάση και κάποια πράγματα δεν είναι ακόμα όπως θα τα θέλαμε.

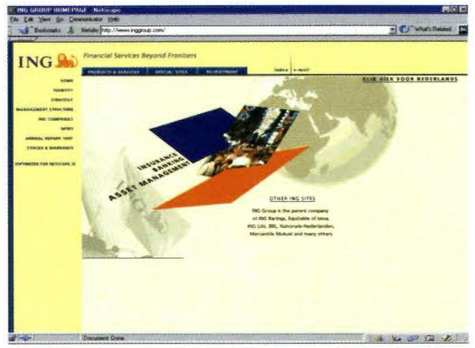
Όμιλος ING και Nationale Nederlanden

Για να επισκεφθούμε την άλλη μεγάλη Ευρωπαία, τη Nationale Nederlanden, στραφήκαμε στο site της "μητέρας" εταιρίας, του ομίλου ING, στη διεύθυνση http://www.inggroup.com/ και αυτό, διότι η πρώτη μας επιλογή, δηλαδή το site της ίδιας της Nationale Nederlanden, στη διεύθυνση http://www.natned.com/ ομολογουμένως μας προβλημάτισε, καθώς όλο του το περιεχόμενο είναι στα ολλανδικά (!) Έτσι, το μόνο που μπορέσαμε να καταλάβουμε, ήταν ότι η εταιρία περιλαμβάνει υλικό για τις δραστηριότητες και τα προγράμματά της, οικονομικά στοιχεία και τη δυνατότητα να πάρουμε στον υπολογιστή μας ένα πρόγραμμα προστασίας οθόνης (screen saver) διαφημιστικό της NN, όμως δυστυχώς τίποτα περισσότερο. Το site της ING αντίθετα, όπως και κάθε άλλης μεγάλης πολυεθνικής εταιρίας, δίνει στον επισκέπτη τη δυνατότητα να κινηθεί είτε στην ολλανδική, είτε στην αγγλική γλώσσα, κάτι που μας έκανε να αισθανθούμε κάπως πιο άνετα.

Η ING ξεκινάει δίνοντας την ταυτότητά της μέσα στο χρόνο, χωρίς να παραλείπει τα οικονομικά της μεγέθη, κάτι ενδιαφέρον στον κάθε ενασχολούμενο. Ακολουθούν παρουσιάσεις των προσώπων και των στόχων της εταιρίας, η ιστορία της, η στρατηγική της για την περίοδο 1998-2000, μια αναλυτικότατη έκθεση με στοιχεία για τις δραστηριότητές της για το 1997 (τα αντίστοιχα για το 1998 αναμένονται σύντομα), η οργανωτική δομή του ομίλου σε όλη την Ευρώπη, πληροφορίες για όλες τις εταιρίες του ομίλου (60 εταιρίες



Το site του ομίλου ING



Το site της Τράπεζας ING Bank

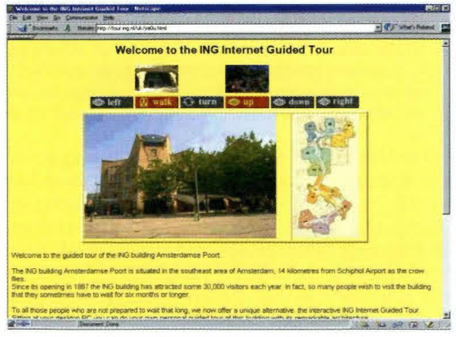
περίπου) και οι αντίστοιχες παραπομπές για να επισκεφθεί κανείς τα web sites τους, ένα γραφείο Τύπου το οποίο εκτός από τα συνηθισμένα (δελτία Τύπου, ανακοινώσεις κ.λπ.), περιλαμβάνει και κείμενα ευρύτερου ενδιαφέροντος (όπως ενημέρωση για το πρόβλημα του έτους 2000, οικονομικές ειδήσεις κ.ά.) και τέλος ενημέρωση για την κίνηση των μετοχών του ομίλου στα Χρηματιστήρια του κόσμου.

Ξεχωριστό ενδιαφέρον έχει η περιοχή με τις παραπομπές, όπου μπορεί κανείς να δει πόσο σοβαρά αντιμετωπίζει η εταιρία το Internet και τις δυνατότητές του. Εκτός από τις εξωτερικές παραπομπές σε sites μέσων μαζικής επικοινωνίας που ασχολούνται με οικονομικά θέματα (Business Week, Economist, Euromoney, Financial Times, Financial World, Fortune και Wall Street Journal Europe), υπάρχει ξεχωριστό site για το ευρώ στη διεύθυνση http://euro.ing.nl/ και γεμάτο από πληροφορίες για το νέο ευρωπαϊκό νόμισμα και τις αλλαγές που θα φέρει καθώς και το πολύ καλό site για το κτίριο της τράπεζας της ING, ING Barings (η διεύθυνση της τράπεζας είναι http://www.ingbank.com/), Amsterdamse Poort, στο Άμστερνταμ. Το site απαντά στη διεύθυνση http://tour.ing.nl/uk/ και ο επισκέπτης μπορεί να "κινηθεί" σχεδόν πραγματικά μέσα κτίριο και να θαυμάσει την αρχιτεκτονική και τα έργα τέχνης που περιλαμβάνει η συλλογή του. Η περιήγηση μπορεί να γίνει οποιονδήποτε web browser και να έχει ο επισκέπτης -δεν απαιτείται δηλαδή η χρήση προγραμμάτων πολύ τελευταίας τεχνολογίας- ενώ για τα πάντα δίνονται οδηγίες και περιγραφές. Πρόκειται πραγματικά για μια καταπληκτική δουλειά και πιστεύουμε ότι πρέπει να βάλει σε σκέψεις όλους όσους διαθέτουν κάποιο web site και πιστεύουν ότι πρέπει να είναι καθαρά προσανατολισμένο στο προφίλ και στο αντικείμενο της εταιρίας τους. Η ING έχει καταφέρει να φτιάξει ένα site που πραγματικά μπορεί να προσελκύσει πολλούς επισκέπτες, ακόμα και εντελώς άσχετους με τα χρηματοοικονομικά, κάνοντας έτσι μια πολύ καλή διαφήμιση στον εαυτό της και προσφέροντας παράλληλα μια υπηρεσία (και πολύ καλό περιεχόμενο) στο ίδιο το Internet.

Ομολογουμένως, τόσο το site της ING όσο και αυτό του ομίλου Allianz, μας έβαλαν σε σκέψεις. Και αυτό επειδή οι εταιρίες έχουν πάρει το Internet πολύ στα σοβαρά. Ο επισκέπτης που θα περάσει από τα sites των εταιριών είναι βέβαιο ότι θα μείνει πολλές ώρες και θα μάθει όχι μόνο στοιχεία για τις ίδιες τις εταιρίες, αλλά για τα χρηματοοικονομικά τεκταινόμενα στην Ευρώπη και σε όλον τον κόσμο. Οι άνθρωποι των εταιριών, έχουν καταλάβει τις δυνατότητες που δίνει το μέσο και τις εκμεταλλεύονται όσο καλύτερα μπορούν -κάτι που έχουμε συνηθίσει να το βλέπουμε κυρίως από εταιρίες στην αντίπερα όχθη του Ατλαντικού, όπου τα δίκτυα υπολογιστών αποτελούν κοινό τόπο εδώ και δύο δεκαετίες. Στην περίπτωση της Allianz και του ομίλου ING, όμως, έχουμε να κάνουμε με ευρωπαϊκές εταιρίες, που (αν και δεν έχουν ξεπεράσει το πρόβλημα της γλώσσας, με αποτέλεσμα να δυσκολεύουν κάπως την περιήγηση) καταφέρνουν πάντως να ενημερώσουν πολύ αποτελεσματικά τους χρήστες.

Ο προβληματισμός του γράφοντος -αλλά και όλων όσων ασχολούνται με το Internet- έχει να κάνει με το πότε θα συνειδητοποιηθεί η δυνατότητα αυτή και από τους εν Ελλάδι δραστηριοποιούμενους με το χώρο του χρήματος και των ασφαλειών. Εκτός από κάποιες τράπεζες (μόλις δύο) που έχουν αρχίσει δειλά-δειλά να προσφέρουν κάποιες υπηρεσίες μέσω του web, οι περισσότερες εταιρίες απλώς χρησιμοποιούν το Δίκτυο για να πουν μέσα σε πολύ λίγες λέξεις το ποιες είναι και το θέμα σταματάει εκεί. Ακόμα και αυτά τα οικονομικά στοιχεία, κάτι που αφενός δεν αποτελεί διαβαθμισμένη πληροφορία και αφετέρου είναι sine qua non για ένα φορέα που δραστηριοποιείται στον τομέα της οικονομίας, εμφανίζονται στα αντίστοιχα web sites με το σταγονόμετρο, κάνοντας αναγκαία την επαφή άλλου τύπου. Και μην παρεξηγηθούμε -δεν είμαστε φυσικά κατά της ανθρώπινης επαφής. Απλώς πιστεύουμε ότι ένα μέσο όπως το Internet μπορεί να φέρει μια καλύτερη επικοινωνία, δίνοντας στον μελλοντικό πελάτη τα "γραφειοκρατικά" στοιχεία εύκολα από τον υπολογιστή του και οδηγώντας τον στο να κάνει την επαφή όταν πραγματικά πρέπει και για τους λόγους που πρέπει.

Μια συνηθισμένη αντίδραση του κοινού, σε έναν ασφαλιστή ή σε έναν πωλητή χρηματοοικονομικών προϊόντων, είναι "Οχ! Πάλι αυτοί και η φλυαρία τους!" Αν αυτή η -αναγκαία- "φλυαρία" μπορεί να μεταφερθεί μέσα στο web, ο πελάτης θα μπορεί να δει και να συγκρίνει προϊόντα, να ενημερωθεί για το πρόγραμμα ή το πακέτο που θέλει, να δει ποια εταιρία είναι πιο κοντά στις προσδοκίες του, ποια έχει τα στοιχεία που τον κάνουν να αισθάνεται πιο ασφαλής και στη συνέχεια να κάνει την επαφή που θα φτάσει στην πώληση. Internet σημαίνει εύκολη και γρήγορη πληροφόρηση και οι χρήστες του το απαιτούν πλέον. Εταιρίες όπως η Allianz και η Nationale Nederlanden, το έχουν καταλάβει και προσφέρουν στο χρήστη τα στοιχεία αυτά, φροντίζοντας να τα επενδύσουν και με μια πολύ καλή συσκευασία -ειδικά αυτό το τελευταίο αποτελεί και σεβασμό στην παράδοση του Δικτύου που θέλει το κάτι παραπάνω. Όσο περισσότεροι το καταλάβουν, τόσο πιο γρήγορα θα γεμίσουν και το ελληνικό κομμάτι του Δικτύου με υλικό που θα κάνει τους πωλητές πολύ πιο αποτελεσματικούς και τους πελάτες πολύ πιο ευχαριστημένους. Ας μη γελιόμαστε. Ο χρόνος του ανθρώπου στις σύγχρονες πόλεις είναι πια πολύτιμος. Ακόμα και στην Ελλάδα, οι ρυθμοί ζωής έχουν γίνει πιεστικοί και ο καθένας θέλει να κερδίσει λίγο χρόνο, παίρνοντας τις πληροφορίες που θέλει σε πιο συμπαγή μορφή. Μια "βόλτα" διάρκειας τριών ωρών στο Internet, μπορεί να ενημερώσει τον πελάτη για όλα τα προγράμματα, όλων των ασφαλιστικών εταιριών, δίνοντάς του παράλληλα και μια πιο σφαιρική εικόνα για τη δράση της κάθε εταιρίας -κάτι τέτοιο για να γίνει με επισκέψεις πωλητών ή με τηλεφωνική επικοινωνία, μπορεί να διαρκέσει ένα μήνα. Δεν πρέπει να υπάρχει η παραμικρή αμφιβολία ότι ο σημερινός άνθρωπος (και δη ο νέος) θα επιλέξει την πρώτη λύση. Δε μένει παρά να του την προσφέρουν οι εταιρίες, όπως ήδη γίνεται στο εξωτερικό. ■



Η εικονική περιήγηση στο κτίριο της ING

Όμιλος Allianz

Αυστραλία
http://www.mmicentre.com.au/

Αυστρία
http://www.allianz.co.at/

Γαλλία (AGF)
http://www.agf.fr/

Δανία
http://www.allianz.dk/

Ελλάδα
http://www.allianz.gr/

Ελβετία
http://www.allianz.ch/
http://www.elvia.ch/
http://www.berner.ch/

ΗΠΑ
http://www.the-fund.com/
http://www.jeffgroup.com/
http://www.allianzlife.com/

Ιαπωνία
http://www.allianz.com/itint/asia/jp/fire_and_marine/

Ινδονησία
http://www.allianz.com/itint/asia/ri/utama/

Ιταλία
http://www.ras.it/
http://www.lloydadriatico.it/

Ισπανία
http://www.allianz.es/

Μ. Βρετανία
http://www.cornhill.co.uk/

Ουγγαρία
http://www.hbrt.hu/

Ολλανδία
http://www.elvia.nl/
http://www.reis.elvia.nl/

Ρωσία
http://www.owaz.msk.ru/
http://www.owaz.msk.ru/

Σιγκαπούρη
http://www.allianz.com/itint/asia/sgp/azsgp/
http://www.allianz.com/itint/asia/sgp/azap/

Τουρκία
http://www.kocallianz.com.tr/
http://www.kocallianzhayat.com.tr/

Τσεχία
http://www.allianz.cz

Χονγκ Κονγκ
http://www.allianz.com/itint/asia/hk/cornhill/

ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ

Μια και η στήλη αναφέρθηκε στην Allianz και στην ING/ Nationale Nederlanden θα αρκεστεί στο τεύχος αυτό να παραθέσει τις διευθύνσεις των εταιριών και των θυγατρικών τους. Επισκεφθείτε τις και πάρτε μια γεύση για το πώς κινούνται οι εταιρίες αυτές στην Ευρώπη και στον κόσμο. Οι διευθύνσεις της Allianz στη Γερμανία, δεν αναφέρονται ξανά - υπάρχουν μέσα στο άρθρο- ενώ για τις εταιρίες του ομίλου ING δεν δίνουμε περισσότερες λεπτομέρειες. Στις περισσότερες, η ονομασία μιλάει από μόνη της.

Όμιλος ING

http://www.inggroup.com/
Το βασικό site του ομίλου

http://www.postbank.nl
Postbank

http://www.nn.nl/
Nationale-Nederlanden στην Ολλανδία

http://www.nne.es/
... στην Ισπανία
http://www.nn.hu/
... στην Ουγγαρία

http://www.natned.com.pl/
και στην Πολωνία

http://www.ingbank.nl/

ING Bank

http://www.bbl.be/
Bank Brussel Lambert (BBL)

http://www.baring-asset.com/
Baring Asset Management

http://www.ing-barings.com/
και http://www.ingbarings.com/

ING Barings

http://www.ing-barings.com.pl
ING Barings στην Πολωνία

http://www.equitableofiowa.com/
Equitable Life Insurance Company of Iowa

http://www.equiselect.com/
Golden American

http://www.southlandlife.com
Southland Life

http://www.ingdirect.ca
ING Direct

http://www.inglease.com/
ING Lease Group

http://www.inglease.com/iem
ING Lease International Equipment management

http://www.cwlease.com/
CW Lease

http://www.runoto.nl/
Runoto Leasing

http://www.wubank.nl/
Westland Utrecht Hypoteekbank

http://www.ingrealestate.com/
ING Real Estate

http://www.lifeofgeorgia.com/
Life of Georgia

http://www.mercantilemutual.com.au/
Mercantile Mutual (Australia)

http://www.mercantilemutual.com.au/
Mercantile Mutual Bank (Australia)

http://www.financialpassages.co.nz/
Armstrong Jones (New Zealand)

http://www.bsk.com.pl/
Bank Slaski

http://www.halifaxinsurance.com/
Halifax Insurance Company

http://www.elim.net/~nlicnb/
The Netherlands Life Insurance Company (South Korea)

http://www.furmanselz.com/
Furman Selz

http://www.finance.cz/prezent/prpf/
Prumyslovú penzijnv fond

http://www.ing-life.co.jp/
ING Life Insurance Company, Ltd. (Japan)

http://www.ao-verzekeringen.nl/
AO Artsen-Verzekeringen n.v.

http://www.rvs-ing.be/
RVS Belgium

http://www.nnfinancial.com/
NN Financial (Canada)

http://www.belairdirect.com/
Belair Direct (Canada)

http://www.cene.nl/
CenE Bankiers

http://www.mendesgans.com/
Bank Mendes Gans

http://www.vaderlandsche.be/vad/
De Vaderlandsche Insurance (Belgium)

http://www.nationaleborg.nl/
Nationale Borg

http://www.securitylife-ing.com/
Security Life of Denver

http://www.ing-slr.com/
Security Life Reinsurance

http://www.chipper.com/
Chipper

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ενημερωτική εκδήλωση με θέμα «Ο εσωτερικός έλεγχος στην ασφαλιστική αγορά» οργανώθηκε από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και με τη συνεργασία του Ελληνικού Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών.

Στη διάρκεια της εκδήλωσης αναπτύχθηκαν οι λόγοι που επιβάλλουν τη χρησιμότητα του εσωτερικού ελέγχου στην ασφαλιστική αγορά, που είναι:

- Η διεθνοποίηση των αγορών, η ραγδαία ανάπτυξη της τεχνολογίας και ο καθημερινά αυξανόμενος ανταγωνισμός των επιχειρήσεων, που δημιουργούν νέες συνθήκες για όλες τις επιχειρήσεις.
- Τα νέα προϊόντα και υπηρεσίες, που συνεχώς και ταχύτατα δημιουργούνται και συχνά δεν συμβαδίζουν με αντίστοιχα συστήματα εσωτερικού ελέγχου, ενώ, παράλληλα, οδηγούν τις επιχειρήσεις σε κρίσεις.
- Η μετατροπή των ελληνικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων σε ομίλους εταιριών, με προϊόντα ασφαλιστικά, χρηματιστηριακά, χρηματοοικονομικά κ.λπ., που δημιουργεί μια νέα τάξη πραγμάτων για την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Την εισαγωγή στο θέμα έκανε η Γενική Διευθύντρια της Ε.Α.Ε.Ε., κα Μ. Αντωνάκη, ενώ μίλησαν οι κ.κ. Εμμ. Βαμβακάρης, Πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών, Π. Καραλής, Διευθύνων Σύμβουλος της NATIONALE NEDERLANDEN και Αντιπρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε., Δ. Παλαιολόγος, Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΛΦΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και Μέλος του Δ.Σ. της Ε.Α.Ε.Ε., Π. Χατζηπάνος, Μέλος του Ε.Ι.Ε.Ε. και Προϊστάμενος Εσωτερικού Ελέγχου του Ομίλου INTERAMERICAN, Π. Μπούρας, Μέλος του Ε.Ι.Ε.Ε. και εσωτερικός ελεγκτής της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΕΓΑ και Ελ. Θωμόπουλος, Διευθυντής Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων στο Υπουργείο Ανάπτυξης.

Nationale-Nederlanden Βορείου Ελλάδος

Συνεχής ανοδική πορεία

Ο Όμιλος των εταιριών του ING στην Ελλάδα διοργάνωσε και φέτος στην Θεσσαλονίκη τη κοπή της πίτας του 1999 για όλο το δίκτυο πωλήσεων Θεσσαλίας, Μακεδονίας, Θράκης, καθώς και το προσωπικό των Κεντρικών Γραφείων Β. Ελλάδος.



Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία σε κεντρικό ξενοδοχείο της Θεσσαλονίκης στις 16 Ιανουαρίου 1999 και την παρακολούθησαν περίπου 500 συνεργάτες, στελέχη των εταιριών και πολλοί προσκεκλημένοι.

Ο Πρόεδρος του Ομίλου των εταιριών της NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελλάδα κ. Παναγιώτης Καραλής μέσα σε ενθουσιώδη ατμόσφαιρα, αναφέρθηκε στα θετικά αποτελέσματα του 1998 και κυρίως στην εντυπωσιακή αύξηση της Νέας Παραγωγής ασφαλίστρων. Εξέφρασε την αισιοδοξία του για την ανοδική πορεία του ομίλου ιδιαίτερα μετά την ίδρυση της τράπεζας ING Bank στην Ελλάδα και τη δυνατότητα διάθεσης ασφαλιστικών και τραπεζικών προϊόντων.

Όπως χαρακτηριστικά υπογράμμισε, το μέλλον ανήκει στις εταιρίες που μπορούν να προσφέρουν ολοκληρωμένες υπηρεσίες και να καλύπτουν τις σύνθετες απαιτήσεις του κοινού.

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΚΥΠΡΟΥ

Ιστοσελίδα του Συνδέσμου στο Internet

Είμαστε στην ευχάριστη θέση να σας πληροφορήσουμε πως ο Σύνδεσμος έχει ολοκληρώσει τη δημιουργία της ιστοσελίδας του. Πρόσβαση μπορείτε να έχετε στην πιο κάτω διεύθυνση: **www.iac.org.cy**

INTERAMERICAN

Ομαδική Ασφάλιση από την INTERAMERICAN για το προσωπικό της ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΑΕΡΙΟΥ ΑΤΤΙΚΗΣ

Η Εταιρία Διανομής Αερίου Αττικής προχώρησε σε Ομαδική Ασφάλιση του προσωπικού της στην INTERAMERICAN.Το Ασφαλιστικό πρόγραμμα παροχών περιέχει "Ασφάλεια Ζωής", "Ασφάλεια Ατυχημάτων", "Ασφάλεια Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας", καθώς και "Ασφάλεια Ευρείας Νοσοκομειακής και Εξωνοσοκομειακής Περίθαλψης".

Η κάλυψη παρέχεται σε 24ωρη βάση σε όλα τα μέρη του κόσμου, το δε κόστος του προγράμματος ανέλαβε εξ ολοκλήρου η Εταιρία Διανομής Αερίου Αττικής, πέραν και επιπλέον των παροχών κοινωνικής ασφάλισης, που παρέχει στο προσωπικό της.



Στη φωτογραφία εικονίζονται από αριστερά οι κ.κ. Γεώργιος Λάμπρος, Διευθυντής Προσωπικού ΕΔΑ, Ελένη Μπράβου, Διευθύντρια Ομαδικών Ασφαλίσεων INTERAMERICAN, Ιωάννης Τριανταφυλλίδης, Γενικός Διευθυντής ΕΔΑ, Μ. Μωυσής, Γενικός Διευθυντής Ζωής INTERAMERICAN, Σπύρος Βαλάτας, Αναπληρωτής Διευθυντής Ομαδικών Ασφαλίσεων INTERAMERICAN και Κωνσταντίνα Αναστασίου, Υποδιευθύντρια Προσωπικού ΕΔΑ.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέοι στόχοι για το 1999

Στις 12 Ιανουαρίου σε μία γιορταστική ατμόσφαιρα οι πράκτορες της Εθνικής Ασφαλιστικής έκοψαν την πίτα τους στο Ξενοδοχείο Μεγάλη Βρετανία.

Ευχές στην εκδήλωση έδωσαν ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, ο οποίος στο σύντομο χαιρετισμό του μίλησε για τους στόχους της Εταιρίας κατά το 1999.

Ευχές επίσης έδωσε και ο κ. Λάμπρος Τζόλδος Διευθυντής Δικτύου Εταιρίας.

Η κληρωτίδα ανέδειξε τυχερό της εκδήλωσης τον κ. Χατζόπουλο Αναστάσιο του Πρακτορείου Νίμα Α.Ε. ο οποίος κέρδισε συμμετοχή στο ταξίδι του δικτύου που θα πραγματοποιήσει η Εταιρία το Μάιο στα Ιωάννινα.





Στα πλαίσια των πολιτιστικών εκδηλώσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, η Εταιρία αγόρασε όλα τα εισιτήρια της παράστασης της 15ης Ιανουαρίου, του Θεάτρου Τέχνης Καρόλου Κουν, στο οποίο για τη χειμερινή περίοδο 1998-1999 παίζεται το έργο του Άντον Τσέχοφ ΤΡΕΙΣ ΑΔΕΛΦΕΣ.

Η Εταιρία με πρόσκληση του προέδρου της κ. Θεόδωρου Παντελάκη, Υποδιοικητή της Εθνικής Τράπεζας και του Διευθύνοντος Συμβούλου και Γενικού Διευθυντή κ. Μιλτιάδη Νεκτάριου, είχε την ευκαιρία να προσφέρει στους μεγάλους πελάτες της και συνεργάτες της μία ξεχωριστή βραδιά τέχνης σε μία μοναδική παράσταση που σκηνοθέτησε ο Γιώργος Λαζάνης και μετέφρασε ο Γιώργος Σεβαστίκογλου.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο Διοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. Θεόδωρος Καρατζάς, ο πρόεδρος του Χρηματιστηρίου κ. Σπύρος Κουνιάκης, ο κ. Αντώνης Αγγελίδης Προϊστάμενος του Γραφείου Πρωθυπουργού, μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρίας, Εκδότες του ασφαλιστικού τύπου κ.λπ.

Ακολούθησε δεξίωση στο φουαγέ του θεάτρου.

Nationale - Nederlanden

Θετική η πορεία των Αμοιβαίων Κεφαλαίων της NN το 1998

Με θετικά αποτελέσματα έκλεισε η χρονιά για τα Αμοιβαία Κεφάλαια της Nationale - Nederlanden. Ειδικότερα:

Στον τομέα των Αμοιβαίων Κεφαλαίων εξωτερικού η Εταιρία πέτυχε κορυφαίες αποδόσεις εκμεταλλευόμενη την υψηλή τεχνογνωσία και το μέγεθος του ING Investment Management (του επενδυτικού βραχίονα του ING Group).

Έτσι, το Ομολογιακό Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εξωτερικού έκλεισε τη χρονιά πρώτο στην κατηγορία του, με απόδοση 14,92%. Ενώ η συνολική απόδοση τριετίας ανήλθε σε 30,49%. Το Αμοιβαίο Κεφάλαιο αυτό επενδύει σε ένα ισορροπημένο χαρτοφυλάκιο ομολόγων σε νομίσματα εξωτερικού, με έμφαση στο ΕΥΡΩ και δευτερευόντως στο δολάριο και άλλα νομίσματα. Η κατανομή επενδύσεων ανά νόμισμα στις 31-12-1998 ήταν: σε δολάριο ΗΠΑ 20,28%, σε Μάρκο Γερμανίας 15,83%, σε Λίρα Αγγλίας 9,01%, σε Λιρέτα Ιταλίας 8,45%, σε Κορόνα Δανίας 6,61%, σε Πεσέτα Ισπανίας 5,29%, σε Φιορίνιο Ολλανδίας 4,72%, σε Φράγκο Βελγίου 4,65%, σε Δολάριο Καναδά 3,01%, σε Μάρκο Φινλανδίας 1,83%, σε Κορόνα Νορβηγίας 1,76%, σε ECU 1,32% και σε Δραχμές 17,23%.

Το πρωτοποριακό Αμοιβαίο Κεφάλαιο Information Technology Fund, παρουσίασε απόδοση 40,35%, που το τοποθετεί πρώτο σε απόδοση μεταξύ όλων των Α/Κ εξωτερικού ανεξαρτήτως κατηγορίας. Το Α/Κ αυτό έδωσε για πρώτη φορά τη δυνατότητα στο ευρύ επενδυτικό κοινό να συμμετέχει στην ταχύτατα αναπτυσσόμενη παγκόσμια αγορά πληροφορικής τεχνολογίας. Η γεωγραφική κατανομή στις 31-12-1998 ήταν: ΗΠΑ 77,46%, ΕΥΡΩΠΗ 18,54% και ΑΣΙΑ 4,00%. Οι πέντε μεγαλύτερες εταιρίες ήταν: AMERICA ONLINE 4,92%, YAHOO 4,52%, CISCO SYSTEMS 4,48%, MICROSOFT 4,29% και COMPUWARE 3,48%.

Πολύ θετική πορεία, παρουσίασε το Αναπτυξιακό Αμοιβαίο Κεφάλαιο, με ετήσια απόδοση 105,2% που το κατατάσσεται μεταξύ των κορυφαίων της κατηγορίας του, ενώ η συνολική του απόδοση στην τελευταία τριετία ανήλθε σε 229,17%, σε σχέση με την απόδοση του Γεν. Δείκτη του Χ.Α.Α. που για το ίδιο διάστημα ανήλθε σε 199,46%. Στις 31-12-1998 ποσοστό 89,39% ήταν επενδεδυμένο σε μετοχές με κυριότερες τοποθετήσεις στις: Τράπεζες 44,97%. Οικοδομήσιμων Υλών και Τσιμέντων 10,53%, Εταιρίες Πληροφορικής 9,46%, Τηλεπικοινωνίες 8,90%, Εταιρίες Ειδών Διατροφής 7,60%, Μεταλλουργικές Επιχειρήσεις 7,43%. Οι πέντε μεγαλύτερες Εταιρίες ήταν: ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ, ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ, ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, Ο.Τ.Ε.

Με ετήσια απόδοση 12,11% έκλεισε τη χρονιά το Α/Κ Διαχείρισης Διαθεσίμων με συνολική απόδοση διετίας 24,59%, ενώ το Αμοιβαίο Κεφάλαιο Βραχυπρόθεσμων Τοποθετήσεων (προέρχεται από τροποποίηση του κανονισμού του Αμοιβαίου Κεφαλαίου Εισοδήματος) παρουσίασε για το διάστημα λειτουργίας του στη νέα κατηγορία από 01-09-1998 έως 31-12-1998 απόδοση 3,69%, ενώ η απόδοσή του από την αρχή του έτους ήταν 2,7%.

Τέλος, με σημαντική άνοδο του ενεργητικού του 513%, έκλεισε τη χρονιά το νέο Αμοιβαίο Κεφάλαιο της Εταιρίας, το Μικτό Εσωτερικού, ενώ η απόδοσή του για το μικρό διάστημα της λειτουργίας του από 5-11-1998 έως 31-12-1997 ανήλθε σε 4,43%. Το χαρτοφυλάκιο του Μικτού Αμοιβαίου Κεφαλαίου βρίσκεται σε φάση διαμόρφωσης. Έτσι, στις 31-12-1998 ποσοστό 30,42% ήταν τοποθετημένο σε μετοχές, ποσοστό 3,90% ήταν τοποθετημένο σε ομόλογα και ποσοστό 65,67% ήταν επενδεδυμένο σε βραχυπρόθεσμες καταθέσεις. Οι κυριότερες τοποθετήσεις σε μετοχές αφορούσαν τις κάτωθι: ΜΥΤΙΛΗΝΑΙΟΣ με 15.000 τεμάχια, ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΑΤΤΙΚΗΣ με 10.000 τεμάχια, ΠΑΝΑΦΟΝ με 10.000 τεμάχια, Ο.Τ.Ε. με 10.000 τεμάχια, ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΑΘΗΝΩΝ με 6.000 τεμάχια.



INTERNATIONAL LIFE
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ
ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ
ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ



ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ
ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ

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

INTERNATIONAL LIFE
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
Η Μετασφαλιστική Εποχή
ΕΔΡΑ: ΒΑΣ. ΣΟΦΙΑΣ 69, 115 21 ΑΘΗΝΑ. ΤΗΛ: 7206.100 FAX: 7227.276 TLX: 223.134 ITRL
Εταιρίες Μέλη του Aachener and Münchener Network

Αριθμοί Ρυθμίσεως Αδείας

SCOPLIFE

SCOPLIFE & ΕΥΡΩ

Η δυναμικότητα των αγορών που διέπει την εποχή μας είναι πολύ έντονη. Όσο πιο γρήγορα και ευέλικτα κινείται ένα προϊόν, τόσο πιο καλά ανταποκρίνεται στην αγορά.

Τα ασφαλιστικά - επενδυτικά κεφάλαια unit linked της ασφαλιστικής εταιρίας SCOPLIFE χαρακτηρίζονται ιδιαίτερα από αυτήν τη δυναμικότητα.

Η Aberdeen Prolific Asset Managment Ltd. που διαχειρίζεται αυτά τα κεφάλαια και την οποία εκπροσωπεί η SCOPLIFE, σε προετοιμασία για το κοινό ευρωπαϊκό νόμισμα, προχώρησε στις ανάλογες κινήσεις για τα προϊόντα της. Για αυτό το λόγο το ασφαλιστικό επενδυτικό μας Κεφάλαιο EUROPEAN GROWTH FUND που από την έναρξή του είχε σαν νόμισμα βάσης το Γερμανικό Μάρκο από την 1η Ιανουαρίου 1999 εκφράζεται πλέον με το νέο κοινό ευρωπαϊκό νόμισμα, το ΕΥΡΩ.

Η εισαγωγή του ΕΥΡΩ μετά την ολοκλήρωση και της τρίτης φάσης θα επιφέρει μεγάλες αλλαγές, όχι μόνο στο χρηματοπιστωτικό τομέα, αλλά και στις οικονομίες των κρατών - μελών γενικότερα. Όπως έχει επισημανθεί, αποτελεί το πιο σημαντικό χρηματοπιστωτικό - νομισματικό γεγονός του αιώνα μας, μετά τη συνθήκη της Ρώμης.

Οι περισσότεροι επιχειρηματίες, αλλά και οι θεσμικοί επενδυτές, θέλουν να συμπεριλάβουν στις συναλλαγές τους το νέο νόμισμα, ενώ ήδη Κεντρικές Τράπεζες ορισμένων μη ευρωπαϊκών χωρών έχουν δηλώσει την πρόθεσή τους να μετατρέψουν μέρος των αποθεμάτων τους σε ΕΥΡΩ.

Η SCOPLIFE πρώτη στην Ελληνική Αγορά δίνει τη δυνατότητα στον επενδυτή να επενδύσει τώρα και σε ΕΥΡΩ.

ALICO

Ανακοινώθηκαν τα μέλη του κύκλου επιτυχημένων ασφαλιστών 1999



Η ALICO ανακοίνωσε πριν από λίγες ημέρες τα ονόματα των μελών του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών (Κ.Ε.Α.) της Εταιρίας για το 1999, τα οποία αναδείχθηκαν με βάση τα παραγωγικά αποτελέσματα της προηγούμενης χρονιάς.

Για την ανάδειξη ενός ασφαλιστικού συμβούλου της ALICO ως μέλους του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών, θα πρέπει να ικανοποιείται μια σειρά κριτηρίων, όχι μόνον ποσοτικών, αλλά και ποιοτικών. Έτσι, τα μέλη του Κ.Ε.Α. θέτουν υψηλούς στόχους και ανταποκρίνονται στο έργο τους με συνέπεια και αποτελεσματικότητα.

Αναμφίβολα, η συμμετοχή στον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών της ALICO αποτελεί ξεχωριστή τιμή για κάθε ασφαλιστικό σύμβουλο. Παράλληλα, όμως, συνεπάγεται και αυξημένες ευθύνες, καθώς τα μέλη του Κ.Ε.Α. με την επαγγελματική συμπεριφορά τους θα πρέπει πάντα να αποτελούν παράδειγμα για ολόκληρη την αγορά, ενώ έχουν και την ευθύνη να καθοδηγούν και τους υπόλοιπους συναδέλφους τους της ALICO με στόχο μια ανάλογα επιτυχημένη πορεία.

Σε μήνυμά του ο κ. Γ. Μάνδηλας, Περιφερειακός Βοηθός Αντιπρόεδρος Marketing της Εταιρίας, αναφέρει μεταξύ άλλων τα εξής:

«Η μακροχρόνια παράδοση του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών της ALICO, τα μέλη του οποίου χαρακτηρίζονται από το υψηλότερο επίπεδο επαγγελματισμού της αγοράς, επιβάλλει σε όλα τα μέλη του Κ.Ε.Α. αυξημένες ευθύνες άψογης επαγγελματικής συμπεριφοράς σε όλα τα επίπεδα, ποσοτικά και ποιοτικά, περιλαμβανομένης και της κατεύθυνσης / ενθάρρυνσης συναδέλφων τους για αντίστοιχες επιτυχίες.

Όλοι οι συμμετέχοντες στις δραστηριότητες του Κ.Ε.Α. θα πρέπει κατά το 1999 να προσπαθήσουμε ακόμα περισσότερο έτσι ώστε η συμβολή του Κ.Ε.Α. να γίνει ακόμα πιο ουσιαστική σε όφελος όλων των ασφαλιστών της εταιρίας.

Αξίζουν συγχαρητήρια σε όλα τα μέλη του Κύκλου, παλαιά και νέα, και στους Διευθυντές τους που συνέβαλαν στην επιτυχημένη τους προσπάθεια».

Κ.Ε.Α. 1999

ΑΡΙΣΤΕΙΟΝ

1. ΑΝΑΣΤΑΣΟΠΟΥΛΟΣ ΘΑΝΑΣΗΣ
2. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ
3. ΚΟΛΙΑΤΣΟΣ ΑΝΤΩΝΗΣ
4. ΚΟΡΝΙΛΑΚΗΣ ΓΙΑΝΝΗΣ
5. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΧΡΥΣΟΥΛΑ
6. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ ΠΑΝΤΕΛΗΣ
7. ΣΑΡΑΚΗΝΟΥ ΒΑΡΒΑΡΑ
8. ΣΟΥΣΗΣ ΖΑΚ
9. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΚΕΙΜ
10. ΤΟΥΛΟΥΜΤΖΙΔΗΣ ΣΤΑΘΗΣ
11. ΤΣΕΤΣΟΣ ΔΗΜΟΣ
12. ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ ΣΤΕΦΑΝΟΣ

ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

13. ΠΑΡΑΣΧΗΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ
14. ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ

ΠΛΗΡΗ ΜΕΛΗ

15. ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ
16. ΜΑΡΚΟΥΙΖΟΣ ΚΑΡΟΛΟΣ
17. ΠΑΤΣΙΟΣ ΝΙΚΟΣ
18. ΣΑΡΑΝΤΟΣ ΜΙΧΑΛΗΣ
19. ΤΖΕΛΕΠΗ ΦΛΩΡΑ

ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΕΝΑ ΜΕΛΗ

20. ΑΔΑΜΙΔΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
21. ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ ΙΑΚΩΒΟΣ
22. ΒΟΥΛΓΑΡΗ ΠΑΥΛΙΝΑ
23. ΚΑΤΡΑΝΙΤΣΙΩΤΗΣ ΜΙΧΑΛΗΣ
24. ΜΙΧΟΥ ΟΥΡΑΝΙΑ
25. ΜΠΑΒΕΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ
26. ΝΑΚΟΣ ΓΙΑΝΝΗΣ
27. ΠΑΝΟΥ ΔΗΜΗΤΡΗΣ
28. ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΣ ΝΙΚΟΣ
29. ΠΙΠΕΡΗΣ ΝΙΚΟΣ
30. ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ - ΣΤΑΘΑΚΗΣ ΣΑΚΗΣ

ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ

Ημερίδα συνεργασίας της ΑΣΠΙΣ Α.Χ.Ε. με ΕΛΔΕ και ΕΠΕΥ



Ο κ. Παύλος Ψωμιάδης ανοίγει τις εργασίες της ημερίδας. Στο πάνελ (από αριστερά): ο Χρηματιστηριακός εκπρόσωπος της ΑΣΠΙΣ Α.Χ.Ε. κ. Γ. Τσέλιος, ο Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. καθηγητής κ. Ν. Μυλωνάς, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας κ. Παν. Αθανασιάδης, ο εντεταλμένος σύμβουλος κ. Δ. Παπαδόπουλος και ο νομικός σύμβουλος κ. Μ. Τσιμπρής.

Οι εξελίξεις στην ελληνική και διεθνή χρηματαγορά, οι προοπτικές για το 1999, το νομικό πλαίσιο άσκησης χρηματιστηριακών δραστηριοτήτων, η λειτουργία του Χρηματιστηρίου Παραγώγων και η ανάπτυξη αποτελεσματικότερης συνεργασίας των ΕΠΕΥ και ΕΛΔΕ με την ΑΣΠΙΣ Α.Χ.Ε., ήσαν τα κεντρικά θέματα στην ατζέντα της ειδικής ημερίδας που οργάνωσε το Σάββατο 9 Ιανουαρίου σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών η Εταιρία του Ομίλου Ασπίς, με τη συμμετοχή 60 εκπροσώπων ΕΛΔΕ και ΕΠΕΥ απ' όλη τη χώρα.

Στην ημερίδα, η οποία οργανώθηκε για δεύτερο συνεχόμενο έτος και είχε χαρακτήρα συνάντησης εργασίας και επικοινωνίας των στελεχών της ΑΣΠΙΣ ΑΧΕ με τους ανά την Ελλάδα συνεργάτες της Εταιρίας με στόχο την αρτιότερη εξυπηρέτηση του επενδυτικού κοινού, κεντρικοί ομιλητές ήσαν ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ Χρηματιστηριακή κ. Παναγιώτης Αθανασιάδης, ο Αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου καθηγητής κ. Νίκος Μυλωνάς, ο εντεταλμένος Σύμβουλος κ. Δημ. Παπαδόπουλος και άλλα στελέχη της Εταιρίας του Ομίλου Ασπίς.

Τις εργασίες της ημερίδας άνοιξε στις 9.30 το πρωί ο Πρόεδρος του Ομίλου Ασπίς κ. Παύλος Ψωμιάδης, ο οποίος, αφού αναφέρθηκε στις εντυπωσιακές μεταβολές που διεθνώς συντελούνται στη χρηματαγορά, επεσήμανε ότι η Ελλάδα μεταβάλλεται σε χώρα υπηρεσιών υπογραμμίζοντας, παράλληλα, τις απορρέουσες υποχρεώσεις των εταιριών και των συνεργατών τους έναντι του κοινού. *«Να είμαστε σωστοί και να κάνουμε τα πάντα για τον πελάτη, γιατί μόνον έτσι θα προοδεύουμε και θα κατακτήσουμε την επαγγελματική και κοινωνική καταξίωση»*, τόνισε χαρακτηριστικά ο Πρόεδρος του Ομίλου Ασπίς.

Ο εποικοδομητικός διάλογος μεταξύ προσκεκλημένων συνεργατών και στελεχών της ΑΣΠΙΣ ΑΧΕ, ο οποίος ακολούθησε τις εισηγήσεις, επιβεβαίωσε το πελατοκεντρικό ενδιαφέρον και των δύο μερών, τις άριστες συνθήκες συνεργασίας τους, αλλά και το υψηλό επίπεδο υποστήριξης που εξασφαλίζει η Εταιρία του Ομίλου Ασπίς στις ΕΛΔΕ και ΕΠΕΥ που συνεργάζονται μαζί της.

Συνοψίζοντας τα συμπεράσματα από τη συνάντηση το κ. Παν. Αθανασιάδης επεσήμανε ότι η ημερίδα έδωσε την ευκαιρία να διαπιστωθούν οι πολύ καλές σχέσεις των συνεργαζομένων, να αποδειχθεί η αποτελεσματικότητα αυτών των συναντήσεων και να επιβεβαιωθεί ότι - εκτός απροόπτου - το 1999 θα είναι μια ενδιαφέρουσα χρηματιστηριακή χρονιά, κατά πολύ καλύτερη σε όγκο εργασιών και συναλλαγών από την παρελθούσα περίοδο.

Το βράδυ της ίδιας ημέρας η Διοίκηση της ΑΣΠΙΣ ΑΧΕ παρέθεσε δείπνο προς τιμήν των προσκεκλημένων συνεργατών της κατά τον οποίο ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας κ. Παν. Αθανασιάδης έκοψε την πρωτοχρονιάτικη πίτα.

Ο διαγωνισμός της INTERAMERICAN στη Κύπρο

Το Σάββατο 12 Δεκεμβρίου 1998 χιόνισε στους πεζόδρομους της Λευκωσίας και οι οδοί Λήδρας και Ονασαγόρου γέμισαν με κόσμο που ήρθαν να διασκεδάσουν μέσα στη χριστουγεννιάτικη ατμόσφαιρα που επικρατούσε.Ανάμεσα στις εκδηλώσεις των πεζόδρομων ήταν και ο διαγωνισμός για τον καλύτερο χιονάνθρωπο, στην οποία διαγωνίστηκαν φοιτητές της Σχολής Καλών Τεχνών «The Art and Design Foundation Center». Το έπαθλο για τον καλύτερο χιονάνθρωπο ήταν μια επιταγή Λ.Κ. 100.000 προσφορά της ασφαλιστικής εταιρίας INTERAMERICAN την οποία απένειμε στους νικητές ο προϊστάμενος Marketing της εταιρίας κ. Ανδρόνικος Αντωνίου. Φυσικά δεν έλειπε και το τρενάκι της INTERAMERICAN - ΦΙΛΙΚΗΣ, η οποία στολίστηκε και αυτή στο πνεύμα των ημερών δίνοντας έτσι μια νότα ξεχωριστή στην όλη εκδήλωση. Στη φωτογραφία οι νικητές του διαγωνισμού με τη δημιουργία τους.



Η INTERAMERICAN δίνει μηνύματα αισιοδοξίας

Στις 22 Δεκεμβρίου 1998, μπροστά στο Χριστουγεννιάτικο Δέντρο της INTERAMERICAN η παιδική χορωδία του Δήμου Λακατάμιας μετέδωσε το μήνυμα των Χριστουγέννων με ξένα και ελληνικά χριστουγεννιάτικα τραγούδια, σκορπίζοντας χαρά στους περαστικούς. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης ο Αϊ - Βασίλης της INTERAMERICAN μοίραζε μπαλόνια και γλυκά στον κόσμο. Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από τη χορωδία μαζί με τον Αϊ - Βασίλη.



INTERAMERICAN

Ασφαλιστική Κάλυψη INTERAMERICAN στις πέντε νέες Κινητές Μονάδες του Συλλόγου «ΤΟ ΧΑΜΟΓΕΛΟ ΤΟΥ ΠΑΙΔΙΟΥ»

Ο Σύλλογος "Το Χαμόγελο του Παιδού" ιδρύθηκε για να βρίσκεται κοντά στα παιδιά που έχουν προβλήματα υγείας και πρέπει να νοσηλευθούν στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, προσφέροντας τη συμπαράσταση που χρειάζεται στις δύσκολες στιγμές. Παράλληλα, υποστηρίζει τα παιδιά που δεν έχουν τα απαραίτητα για τη διαβίωσή τους και γενικότερα κάνει ό,τι μπορεί με την συμπαράσταση όλων, παιδιών και μεγάλων, για μια καλύτερη ζωή.





Στη φωτογραφία: στιγμιότυπο από την παράδοση των συμβολαίων. Εικονίζονται από δεξιά: οι κ.κ. Δημήτρης Πάτρας, Δ/ντής Τομέα Ευθύνης & Αυτοκινήτων INTERAMERICAN, Κ. Γιαννόπουλος, Γενικός Γραμματέας του Συλλόγου "Το Χαμόγελο του Παιδιού" και Βασ. Μπάρκας, Υποδιευθυντής Κλάδου Αυτοκινήτων INTERAMERICAN.

Στις δραστηριότητες του Συλλόγου περιλαμβάνεται το "Πρόγραμμα Υγείας" καθώς και το "Πρόγραμμα για τα παιδιά στα Φανάρια".

Προκειμένου να υλοποιηθούν τα παραπάνω απαιτήθηκε η αγορά **πέντε νέων κινητών μονάδων,** οι οποίες διαθέτουν τον απαραίτητο ιατρικό εξοπλισμό και θα επανδρωθούν με ειδικό επιστημονικό προσωπικό. Οι μονάδες προορίζονται για την μεταφορά επειγόντων περιστατικών παιδιών στο νοσοκομείο, την αντιμετώπιση των προβλημάτων των παιδιών στο χώρο διαβίωσής τους καθώς και τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν τα παιδιά στα φανάρια.

Ο Όμιλος INTERAMERICAN, έχοντας ως πρώτη και άμεση προτεραιότητα τον σεβασμό προς τον άνθρωπο και ιδιαίτερα το παιδί και γνωρίζοντας το αξιόλογο και αποτελεσματικό έργο του Συλλόγου "Το Χαμόγελο του Παιδού", ανταποκρίθηκε θετικά στο αίτημά του αναλαμβάνοντας εξ ολοκλήρου την ασφαλιστική κάλυψη των πέντε νέων κινητών μονάδων οι οποίες θα συνδράμουν κατά τρόπο αποτελεσματικό στο έργο του Συλλόγου.

για νέους ασφαλιστές: ΑΥΤΟΠΕΙΘΑΡΧΙΑ ΜΕΣΩ ΤΟΥ ΕΒΔΟΜΑΔΙΑΙΟΥ ΣΤΟΧΟΥ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Ο πωλητής και ιδιαίτερα ο ασφαλιστής πρέπει να επιλύσει το πρόβλημα της αυτοπειθαρχίας. Η λύση επιτυγχάνεται αν θέσει κάποιος στον ίδιο του τον εαυτό ένα εβδομαδιαίο στόχο, όσον αφορά τις ώρες που θα εργάζεται, το σύνολο των επισκέψεων, τον αριθμό των ραντεβού, των αιτήσεων και των νέων υποψηφίων. Κάθε ένα από αυτά τα στοιχεία είναι ζωτικής σημασίας για τα αποτελέσματα που προσδοκούμε.

Όταν ένας αρχίσει να εργάζεται στις Ασφάλειες, μια δουλειά καινούργια για αυτόν, πιθανόν να αισθάνεται ότι είναι πολύ απασχολημένος κάθε ώρα της ημέρας. Και όμως, -και ίσως παράδοξο- αν δεν έχει ένα εβδομαδιαίο τρόπο μετρήσεως των προσπαθειών του, διατρέχει τον κίνδυνο να σπαταλάει το χρόνο του, να εργάζεται ανεπαρκώς και να έχει αποδοθεί σε μία ασύμμετρη προσπάθεια για αυτά.

Η πείρα με βάση και τη δυνατότητα ενός μέσου φυσιολογικού και αρκετά φιλόδοξου ανθρώπου, συνιστά ενδεικτικά το εξής πρόγραμμα για τον ασφαλιστή, εβδομαδιαία:

- 40 ώρες εργασίας συνολικά, εκ των οποίων 30 στην αγορά
- 20 επισκέψεις
- 2 αιτήσεις
- 15 νέους υποψήφιους

Αυτά βέβαια αυξάνονται όσο προχωρεί κανείς στη δουλειά. Και φυσικά για να επιτευχθεί ο εβδομαδιαίος στόχος πρέπει να είναι σωστά οργανωμένοι οι ημερήσιοι στόχοι. Πρέπει να υπάρχει ένας συγκεκριμένος στόχος, πρέπει να είναι σωστά οργανωμένοι οι ημερήσιοι στόχοι. Πρέπει να υπάρχει ένας συγκεκριμένος στόχος για μια ορισμένη ώρα. Κάθε μέρα ο ασφαλιστής πρέπει να ξέρει πού θα πάει, ποιον θα δει, πότε θα τον δει. Και το κυριότερο θα έχει θέσει τα θεμέλια για την αυτοπειθαρχία η οποία θα του εξασφαλίζει ότι κάθε μέρα θα έχει πλήρη απασχόληση. Γι' αυτό πρέπει να αφιερώνει κάποιο συγκεκριμένο χρονικό διάστημα κάθε μέρα για αυτή τη δουλειά.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Με στόχο την κορυφή!



Ο κ. Π. Ψωμιάδης πρόεδρος της «Ασπίς Πρόνοια»

Την πίτα του 1999 έκοψαν οι συνεργάτες της Διεύθυνσης Πωλήσεων Κεντρικής Ελλάδος την Τρίτη 19 Ιανουαρίου, στο ξενοδοχείο Divani Caravel, παρουσία των κυρίων Παύλου Ψωμιάδη και Κωνσταντίνου Καρατζά, διευθυντών στελεχών, προϊσταμένων τμημάτων και άλλων στελεχών των εταιριών του Ομίλου.

Πριν από την τελετή κοπή της πίτας, ο Πρόεδρος του Ομίλου είχε την πρώτη του ανοικτή συνεργασία για το 1999 με τους Επιθεωρητές και Διευθυντές υποκαταστημάτων της Διεύθυνσης και ακολούθως με τους ασφαλιστικούς συμβούλους του δικτύου που υπάγεται στον κ. Ανέστη Γιαννούση.

Στην πρώτη συνάντηση, με τα ανώτερα στελέχη της Διεύθυνσης, ο κ. Αν. Γιαννούσης παρουσίασε τους νέους Επιθεωρητές Πωλήσεων κυρίους Δημήτρη Ντούλα και Βασίλη Τζώρτζη, καθώς και τους προαχθέντες σε Agency Managers Αγγ. Τσάτση, Χρ. Αδαμόπουλο, Ν. Λυκούρη, Ν. Παναγιωτάκη, Αλ. Σακελλαρόπουλο, Μαν. Σηφακάκη και Γιάννη Τριανταφύλλου, προς τους οποίους υποσχέθηκε αμέριστη συμπαράσταση και από την ηγεσία του Ομίλου στις προσπάθειές τους.

Συνεχίζοντας ο κ. Αν. Γιαννούσης αναφέρθη στις τεράστιες δυνατότητες των στελεχών της Διεύθυνσής του, οι οποίες «κατεδείχθησαν ιδίως κατά το τελευταίο δίμηνο του 1998» και, τέλος, ανακοίνωσε τους κορυφαίους Managers στον Κλάδο Ζωής.

Ακολούθησε ο συνοπτικός απολογισμός επί των αποτελεσμάτων του 1998 για τον Όμιλο και τις εταιρίες ΑΣΠΙΣ από τον κ. Παύλο Ψωμιάδη και παραινέσεις του για ενδυνάμωση των προσπαθειών από τους συνεργάτες του δικτύου με στόχο να οδηγηθεί μέχρι το 2000 η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στην κορυφή!

Στη συνάντηση με όλους τους συνεργάτες της Διεύθυνσης αμέσως μετά, ο κ. Κ. Καρατζάς έκανε ανακοινώσεις ιδιαίτερα ενδιαφέρουσες, που προξένησαν ενθουσιασμό και μεγάλη αισιοδοξία στους συνεργάτες της Εταιρίας.

Τέλος, και πριν από τη δεξίωση με την οποία έκλεισε η γιορτή, τιμήθηκαν για τις διακρίσεις τους στον Κλάδο Ζωής οι Agency Managers Ι. Λύρης (1ος), Βασ. Τζώρτζης (2ος), Φ. Κατσούδας (3ος), ο Assistant Ν. Παναγιωτάκης, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι Γ. Χατζής και Κ. Ραφαλέτος και οι κύριοι Φ. Κατσούδας και Λ. Οικονόμου για τους Γενικούς Κλάδους.

METROPOLITAN INSURANCE

Το Κυπριακό Διυλιστήριο Πετρελαίου εμπιστεύεται στην Ασφαλιστική Μετροπόλιταν την ασφάλεια ζωής του προσωπικού του

Σε πρόσφατο ανοικτό διαγωνισμό, η Metropolitan Insurance Ltd εξασφάλισε το Ομαδικό Σχέδιο Ζωής των υπαλλήλων του «Κυπριακού Διυλιστηρίου Πετρελαίου». Οι υπάλληλοι του Κυπριακού Διυλιστηρίου και τα εξαρτώμενά τους είναι επίσης ασφαλισμένοι με τη Metropolitan Insurance Ltd, με ομαδική ασφάλεια ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης.

Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από την υπογραφή του ασφαλιστηρίου συμβολαίου.



Διακρίνονται (από δεξιά) οι: Μάριος Μιλτιάδους, Διευθυντής Διοίκησης του Διυλιστηρίου, Γιώργος Λάμπρου, Γενικός Διευθυντής του Διυλιστηρίου και Πάνος Ιωάννου, Γενικός Διευθυντής της Metropolitan Insurance Ltd.

ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΛΙΠΑΣΜΑΤΩΝ & ΕΝΤΟΜΟΚΤΟΝΩΝ ΑΚΤΙΒΟΖΙΝΗ Ε.Π.Ε.



Εξήντα χρόνια (1938-1998) επιτυχούς προσφοράς στο χώρο της ελληνικής ανθοκομίας ολοκλήρωσε τη χρονιά που πέρασε, η εταιρία παραγωγής φυτικών λιπασμάτων και εντομοκτόνων «Ακτιβοζίνη».

Η σειρά των προϊόντων της, που περιλαμβάνει δύο εντομοκτόνα και δύο ειδικά οργανοχημικά λιπάσματα με τη γενική ονομασία «Ακτιβοζίνη», έχει βρεθεί στο πλευρό των Ελλήνων ανθοκόμων και της Ελληνίδας νοικοκυράς, επί δεκαετίες, παρέχοντας φροντίδα και προστασία για καλλωπιστικά άνθη εσωτερικού και εξωτερικού χώρου.

Η Ακτιβοζίνη «ΑΚΑΡ» αποτελεί εξειδικευμένο εντομοκτόνο τετράνυχου, για την καταπολέμηση του συγκεκριμένου εντόμου, την περίοδο της αναπαραγωγής του, την Άνοιξη.

Η Ακτιβοζίνη «Εντομοκτόνο Γενικής Χρήσεως» καταπολεμά μήκυτες φυτών, τη βαμβακίαση, τη μελίγκρα και γενικώς τις παθογόνες ασθένειες των φυτών.

Η Ακτιβοζίνη «Τροφή των Φυτών» αποτελεί ένα δοκιμασμένο οργανοχημικό λίπασμα χυλικού σιδήρου, που έχει την ιδιότητα να μην παρασύρεται (όπως οι παστίλιες, κ.ά.) από το νερό του ποτίσματος, καθώς προσκολλάται στις ρίζες των φυτών ώστε να εξασφαλίζεται η πλήρης αφομοίωση των θρεπτικών του στοιχείων.

Η Ακτιβοζίνη «Γενικό Λίπασμα» αναπληροί τα θρεπτικά στοιχεία του χώματος, υποβοηθά στη δημιουργία χλώρωσης, τη δημιουργία φυτικών χυμών, το πρασίνισμα των φύλλων και εξοντώνει τους υδροσκώληκες.

Επί εξήντα χρόνια τα προϊόντα αυτά έχουν σταθεί στο πλευρό όσων αγαπούν τα άνθη, όσων αγαπούν τη δημιουργία. Κάθε ελληνικό μπαλκόνι, κάθε ελληνικός κήπος, κάποια στιγμή φιλοξένησαν την Ακτιβοζίνη. Ήταν μία σχέση στοργής, μια σχέση φροντίδας.

Τα προϊόντα της εταιρίας διατίθενται από τη Βιοτεχνία Λιπασμάτων και Εντομοκτόνων «Ακτιβοζίνη - Δ.Ν. Αγαλιώτης ΕΠΕ», με έδρα το Ν. Χαλάνδρι, Δαναΐδων 22, τηλ. 68.17.110 - 68.33.211.

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ: Το 1999 ακόμα πιο παραγωγικό

Σε γνωστό αθηναϊκό bar-restaurant η Metrolife Εμπορική έκοψε φέτος την πρωτοχρονιάτικη πίτα του Διοικητικού Προσωπικού της. Ήταν μία βραδιά εκλεκτή για όλους τους ανθρώπους της εταιρίας, όπου σε ένα πραγματικά ιδιαίτερο περιβάλλον βρήκαν την ευκαιρία να περάσουν μία ευχάριστη βραδιά με τους συναδέλφους τους. Οι πέντε τυχεροί της πρωτοχρονιάτικης εκδήλωσης για το 1999 κέρδισαν από ένα σετ στυλό Mon Blanc. Ο Πρόεδρος της εταιρίας κ. Γ. Καπουράνης έκοψε την πίτα και, αφού ευχήθηκε σε όλους οικογενειακή χαρά και ευτυχία, παρότρυνε το προσωπικό να καταβάλλει ο καθένας από το πόστο του τις απαραίτητες εκείνες προσπάθειες ώστε το 1999 να είναι η πιο παραγωγική χρονιά για τη METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ.



Ο Πρόεδρος της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ κ. Γ. Καπουράνης, κόβει τη πίτα με την βοήθεια της κ. Καπεράκη, Υποδιευθύντριας Προσωπικού.

ERGO

ERGO ΑΕΒΕ ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ Π.Κ. ΚΟΥΤΣΙΚΟΥ

Περισσότεροι στόχοι, μεγαλύτερες προοπτικές

Στις προοπτικές των εταιριών του ομίλου Π.Κ. Κουτσίκος αναφέρθηκε ο πρόεδρος του Ομίλου κος Π. Κουτσίκος κατά τη διάρκεια της κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας.



Αριστερά απεικονίζονται οι κ.κ. Παναγιώτης και Γιώργος Κουτσίκος κατά την κοπή της πίτας.



Αναφερόμενος στην πορεία της ERGO Α.Ε.Β.Ε. ο κ. Κουτσίκος χαρακτήρισε ως πολύ σημαντική την ήδη επιτευχθείσα συμφωνία με τον ιαπωνικό οίκο Hitachi, με την οποία η ERGO εδραιώνει τον ηγετικό της ρόλο στον χώρο των ιατροδιαγνωστικών μηχανημάτων στην εγχώρια βιομηχανία.

Όσον αφορά την πορεία της ARGO Ασφαλιστικής ο κος Κουτσίκος εξέφρασε ότι το 1999 η ARGO Ασφαλιστική θα αυξήσει σημαντικά τον κύκλο εργασιών της και θα ενισχύσει την θέση της με την εισαγωγή νέων πακέτων προγραμμάτων και υπηρεσιών.

Τέλος ο κος Κουτσίκος επανέλαβε ότι στόχος του ομίλου είναι η εισαγωγή της ERGO Α.Ε.Β.Ε. στο χρηματιστήριο, το οποίο χρονικά τοποθέτησε προς τα τέλη του 1999. Σε ό,τι αφορά τη δημιουργία αμοιβαίων κεφαλαίων της ARGO, η εταιρία θα ιδρύσει μια νέα ΑΕΔΑΚ πριν από το έτος 2000.

Δεξιά απεικονίζεται ο κ. Παναγιώτης Κουτσίκος κατά τον χαιρετισμό προς τους συνεργάτες του Ομίλου.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ — Οι κορυφαίοι της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στο Λονδίνο

Εκπαιδευτική εκδρομή στο Λονδίνο πραγματοποίησαν οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ από 12 έως και 14 Δεκεμβρίου 1998. 90 συνεργάτες, οι οποίοι διακρίθηκαν για τα παραγωγικά αποτελέσματά τους σε ειδικό διαγωνισμό της Εταιρίας, βρέθηκαν επί τριήμερο στη βρετανική πρωτεύουσα και επισκέφθηκαν το Βρετανικό Μουσείο και άλλα αξιοθέατα της πόλης.

Τους ασφαλιστικούς συμβούλους συνόδευαν τα διευθυντικά στελέχη της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ.κ. Αθ. Αθανασούλιας, Χρ. Δημόπουλος και Ν. Χαλκιόπουλος.

ALICO

Νέο υποκατάστημα της ALICO

Από την αρχή του έτους, ένα νέο Υποκατάστημα προστέθηκε στο δίκτυο της ALICO, στην οδό Φερρών 2, στην Αθήνα. Επικεφαλής του Υποκαταστήματος ένα ακόμη μέλος της οικογένειας της ALICO, η κα. Κατερίνα Ξυδιά, η οποία μέχρι το τέλος του 1998 ήταν Διευθύντρια Ομάδος στο Υποκατάστημα του κ. Β. Κυριακίδη.

Η κα Ξυδιά ξεκίνησε την καριέρα της σαν ασφαλιστικός σύμβουλος το 1988 και ανέλαβε καθήκοντα Διευθύντριας Ομάδος το 1991, με ιδιαίτερη επιτυχία και πολλές διακρίσεις και συμμετοχές στα Συνέδρια της ALICO.

Η ανάληψη των νέων, ευρύτερων καθηκόντων από την κα Ξυδιά αποτελεί επιβράβευση συστηματικής δουλειάς, αλλά και πίστης στον θεσμό της ασφάλειας και στις αρχές της Εταιρίας. Της ευχόμαστε καλή επιτυχία στα νέα της καθήκοντα!



Η κα. Κ. Ξυδιά με τον κ. Β. Κυριακίδη

Συνεργασία GENERALI - MIDLAND ΑΕΔΑΚ

Μια πολύ σημαντική συμφωνία συνεργασίας υπέγραψε πρόσφατα η Generali Life αρχίζοντας έτσι να υλοποιεί τη νέα στρατηγική ανάπτυξης στη χώρα μας του ιταλικού κολοσσού των ασφαλειών, ύστερα από τις πρόσφατες ανακατατάξεις που σημειώθηκαν σ' αυτόν.

Ειδικότερα, η Generali Life από την 1-4-99 θα αρχίσει να διαθέτει μέσα από το δίκτυό της τα Αμοιβαία Κεφάλαια της Midland ΑΕΔΑΚ, καλύπτοντας έτσι πιο ολοκληρωμένα τις ανάγκες των πελατών της, μέσα από τα Α/Κ μιας από τις κορυφαίες εταιρίες του κλάδου.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Midland ΑΕΔΑΚ με το Αναπτυξιακό, το Μετοχικό και το Ομολογιακό Αμοιβαίο Κεφάλαιο που διαθέτει κατατάσσεται τα τελευταία χρόνια μεταξύ των πρώτων από πλευράς αποδόσεων εταιριών του κλάδου.

Η συμφωνία αυτή αποτελεί την αρχή μόνο μιας σημαντικότατης αναδιάρθρωσης που εφαρμόζει στον Όμιλο Generali το νέο management του Ομίλου.

Μεγάλη επιτυχία σημείωσε η πρωτότυπη διήμερη αθλητική εκδήλωση Cyprus Challenge Half Marathon που διοργάνωσε ο οργανισμός NIKI Sports Management. Ο διήμερος αγώνας δρόμου που διοργανώθηκε σε δύο διαφορετικά μέρη της Κύπρου κάλυψε τη συνολική απόσταση των 21,098 μέτρων. Την πρώτη μέρα οι δρομείς κάλυψαν την απόσταση των 9,1 χλμ. στο γραφικό χωριό Αγρός, ενώ τη δεύτερη μέρα έτρεξαν την απόσταση των 12 χλμ. στην περιοχή Lady's Mile στη Λεμεσό.

Οι περισσότερες συμμετοχές προέρχονταν από το Ηνωμένο Βασίλειο ενώ αξιοσημείωτη ήταν και η παρουσία δρομέων από τη Γερμανία. Τον αγώνα απόλαυσαν επίσης αρκετοί θεατές, ενώ το υψηλό επίπεδο της οργάνωσης άφησε τις καλύτερες εντυπώσεις ανάμεσα στους ξένους δρομείς. Αρκετοί ήταν αυτοί που δήλωσαν ήδη τη συμμετοχή τους για το Cyprus Challenge Half Marathon 1999. Η εξαιρετική φροντίδα καθώς και η άψογη εξυπηρέτηση των αθλητών από το υπεύθυνο τουριστικό γραφείο Elpis Travel & Tours που οργάνωσε τις τουριστικές εκδρομές και ξεναγήσεις ενθουσίασε και ικανοποίησε πλήρως τους ξένους συμμετέχοντες. Ήταν μια πραγματική γιορτή του αθλητισμού αφού όλοι όσοι πήραν μέρος, δρομείς και θεατές, έζησαν ανεπανάληπτες στιγμές τόσο κατά τον αγώνα όσο και κατά τις δεξιώσεις που ακολούθησαν, όπου με τη συνοδεία μουσικής, άφθονου φαγητού και μπίρας ΚΕΟ, διεξήχθηκε ένας άλλος αγώνας στον οποίο κανένας δεν υστέρησε. Ήταν μια πραγματική γιορτή του αθλητισμού. Πρώτος έκοψε το νήμα και για τις δύο διαδρομές ο Βρετανός δρομέας Frank Reilly με συνολικό χρόνο 1:18:07 ενώ ο επίσης Βρετανός Graeme Slight κατέλαβε τη δεύτερη θέση με χρόνο 1:19:44. Στις γυναίκες η Γερμανίδα αθλήτρια Rosemarie Kossler κατέλαβε με μεγάλη άνεση την πρώτη θέση με συνολικό χρόνο 1:25:37. Αρνητικά επέδρασε στους χρόνους των δρομέων η πολύ ψηλή θερμοκρασία που κυριαρχούσε τη δεύτερη ημέρα στο Lady's Mile race, αλλά οι ξένοι δρομείς μετά το πέρας της εκδήλωσης εκμεταλλεύτηκαν δεόντως το γεγονός απολαμβάνοντας το θαλάσσιο μπάνιο τους. Όλοι οι δρομείς που τερμάτισαν πήραν πολύχρωμη φανελίτσα από τη χορηγό εταιρία INTERAMERICAN καθώς και αναμνηστικό μετάλλιο από την ΚΕΟ.

Τις απονομές των επάθλων, που ήταν και πάλι επιχορήγηση της φιλάθλου εταιρίας ΚΕΟ, έκαναν ο Επιθεωρητής Πωλήσεων της ΚΕΟ κ. Πρίμος Ευάγγελος, ο κ. David Wright Διευθυντής του αθλητικού τουριστικού γραφείου Club Ron Hill και ο κ. Μιχαλάκης Δημοσθένους, Διευθυντής του Elpis Travel & Tours.

Οι οργανωτές θέλουν να εκφράσουν και μέσω του τύπου τις θερμές ευχαριστίες τους στους δύο βασικούς χορηγούς της εκδήλωσης, την ασφαλιστική εταιρία INTERAMERICAN και τις εταιρίες ΚΕΟ και SWS, που πρόσφεραν αφειδώλευτα για την επιτυχία της εκδήλωσης.

SAP

Η SAP παρουσιάζει την ελληνικοποιημένη έκδοση του R/3 και την εφαρμογή για τα μηνιαία αποτελέσματα σύμφωνα με το Νόμο 270



Με έντονο ενδιαφέρον από τον επιχειρηματικό κόσμο του ιδιωτικού και δημόσιου τομέα, πραγματοποιήθηκε η επίσημη παρουσίαση της ελληνικής έκδοσης του λογισμικού SAP R/3, καθώς και η εφαρμογή για την έκδοση των μηνιαίων αποτελεσμάτων σύμφωνα με το Νόμο 270. Η ημερίδα διοργανώθηκε από τη SAP Hellas, την Πέμπτη 17 Δεκεμβρίου 1998, στο ξενοδοχείο Χανδρής.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης ο Διευθυντής Πωλήσεων της SAP Hellas Αναστάσιος Βαζακόπουλος περιέγραψε την ελληνική έκδοση του συστήματος R/3 και τόνισε: «Φιλοσοφία της SAP είναι να δημιουργεί ολοκληρωμένες λύσεις επιχειρηματικού λογισμικού, ευέλικτες έτσι ώστε να καλύπτουν τις εξειδικευμένες απαιτήσεις κάθε κλάδου και να προσαρμόζονται πλήρως στις ιδιαίτερες ανάγκες του κάθε πελάτη ξεχωριστά».

Το ενδιαφέρον επικεντρώθηκε στην εφαρμογή της SAP για την έκδοση των μηνιαίων αποτελεσμάτων σύμφωνα με το Νόμο 270, που παρουσιάστηκε πρακτικά από το Διευθυντή Έρευνας και Ανάπτυξης της SAP Hellas, Δημήτρη Χατζηγιαννάκη. Συγκεκριμένα, ο κ. Χατζηγιαννάκης αναφέρθηκε στο Νόμο 270 και στην εφαρμογή του στα επιχειρηματικά δεδομένα, στα βασικά αρχεία, στους λογαριασμούς Γενικής και Αναλυτικής Λογιστικής, στα κέντρα κόστους, στις εσωτερικές παραγγελίες, στην αυτόματη ενημέρωση της Αναλυτικής Λογιστικής μέσω του συστήματος, στα έσοδα, στα έξοδα, στους αναλυτικούς λογαριασμούς, στην αποτίμηση υλικών (FIFO, LIFO, WMAV), στις σχετικές εγγραφές της Αναλυτικής Λογιστικής, στην έκδοση μηνιαίων αποτελεσμάτων και στις αναφορές.

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 της, ο αριθμός του προσωπικού αυξήθηκε από 15 σε 220 άτομα, τα οποία απασχολούνται στα γραφεία της Αθήνας, της Θεσσαλονίκης και της Λευκωσίας.

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ



Γ. Καπουράνης και Βασίλης Σεβαστής, Πρόεδρος Δ.Σ. ΣΕΓΑΣ

Η **METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ** ανακοινώνει την ανανέωση της συνεργασίας της με τον **ΣΕΓΑΣ** για το **1999** και το **2000** αντίστοιχα, με σκοπό την στήριξη των προσπαθειών των αθλητών της Ομοσπονδίας αλλά και την προσφορά στην ανάπτυξη του αθλητικού ιδεώδους στην πατρίδα μας.

Μετά από μία πρώτη επιτυχημένη συνεργασία με τον **ΣΕΓΑΣ** το 1998 η **METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ** ανανεώνει την συνεργασία της με την Ομοσπονδία, πιστεύοντας στις αξίες του κλασικού αθλητισμού, λαμβάνοντας παράλληλα την ευθύνη που όλοι ανεξαιρέτως οι δημόσιοι παράγοντες της πολιτικής και οικονομικής πολιτικής ζωής πρέπει να έχουν απέναντι στον κλασικό αθλητισμό. Με την υπογραφή του διετούς συμβολαίου η **METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ** αποκτά το δικαίωμα του **Κύριου Υποστηρικτή** του

α) **Διεθνούς Meeting Κλειστού Στίβου για το 1999 & το 2000**

β) **Πανελλήνιο Πρωτάθλημα Ανοικτού Στίβου Ανδρών/ Γυναικών για το 1999 & το 2000** καθώς επίσης και τον τίτλο του **Επίσημου Χορηγού** του ΣΕΓΑΣ για το 1999 & το 2000 αντίστοιχα.

ARGO



Στη φωτό 1 από αριστερά, ο Σύμβουλος Διοίκησης Στ. Παπασταύρου, ο Πρόεδρος Παν. Κουτσίκος, ο γενικός διευθυντής Γεώργ. Βασάλος και ο διευθυντής πωλήσεων Σπ. Μακρυγιώργος.

Με απόλυτη επιτυχία ολοκληρώθηκαν οι εργασίες του 1ου Συνεδρίου της ARGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΕΓΑΖ, που πραγματοποιήθηκε στις 29 Ιανουαρίου στο Ναύπλιο.

Στις εργασίες μετείχαν πάνω από 120 επιτυχόντες σύνεδροι κυρίως από το χώρο των γενικών ασφαλειών, οι οποίοι ενημερώθηκαν διεξοδικά από τα στελέχη της ARGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ τόσο για την πορεία της εταιρίας μέχρι σήμερα, όσο και για τα νέα ασφαλιστικά προγράμματα τα οποία η εταιρία πρόκειται να παρουσιάσει μέσα στους επόμενους μήνες.

Κηρύσσοντας την έναρξη των εργασιών του Συνεδρίου, ο Πρόεδρος του Ομίλου Επιχειρήσεων «Π.Κ. ΚΟΥΤΣΙΚΟΣ» του οποίου μέλος είναι και η ARGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕΓΑΖ κ. Παν. Κουτσίκος, τόνισε κατ' αρχάς, πως η επέκταση του ομίλου στο χώρο της ασφαλιστικής αγοράς αποτελούσε φυσιολογικά το επόμενο βήμα, αφού ο χώρος αυτός είναι άρρηκτα συνδεδεμένος με το «ζωτικό χώρο» της ERGO AEBE.

Ανακοίνωσε δε ότι τους επόμενους μήνες το μετοχικό κεφάλαιο της ARGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ θα αυξηθεί σημαντικά και θα φτάσει το 1 δισεκατομμύριο, από 800 εκατομμύρια που είναι σήμερα.

Η ARGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕΓΑΖ δραστηριοποιείται σήμερα στο χώρο των γενικών ασφαλειών, με ιδιαίτερη έμφαση στην ασφάλιση εμπορευμάτων και μεταφορών, ενώ μέσα στο '99 οι δραστηριότητες της εταιρίας πρόκειται να επεκταθούν και στον κλάδο ζωής, καθώς και σε αρκετά πρωτοποριακά προγράμματα ασφάλισης κατά γενικών κινδύνων.



Άποψη του συνεδρίου.



Οι βραβευθέντες πράκτορες της ARGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ μαζί με τον Πρόεδρο κ. Παν. Κουτσίκο.

CLUB RICH
το δικό σας club παροχής υπηρεσιών
Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών "Λιάγκα"
Rich Club
μόνο για επιτυχημένους
Επικοινωνήστε μαζί μας στα τηλ.: 0431 - 33.330 , fax: 75.400

ALICO Ετήσια περιφερειακά συνέδρια

Ι διαίτερη επιτυχία γνώρισαν για μία ακόμη χρονιά τα Ετήσια Περιφερειακά Συνέδρια της ALICO, τα οποία έχουν πλέον καθιερωθεί ως θεσμός. Τα Περιφερειακά Συνέδρια 1998 πραγματοποιήθηκαν στην Αθήνα, την Κομοτηνή, τη Θεσσαλονίκη και τη Λάρισα και τις εργασίες τους τίμησε με την παρουσία του ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO κ. Α. Βασιλείου, καθώς επίσης και επίλεκτα στελέχη της Εταιρίας.

Κατά τη διάρκεια των Συνεδρίων, στα οποία συμμετέχει ολόκληρο το Παραγωγικό δυναμικό κάθε Περιφέρειας, δίδεται η δυνατότητα μιας ολοκληρωμένης ενημέρωσης των συνεργατών σχετικά με τις επιδόσεις και τα αποτελέσματα που πέτυχε η Εταιρία κατά τη διάρκεια του απερχόμενου έτους. Παράλληλα πραγματοποιούνται ανακοινώσεις που αφορούν σε νέα προϊόντα, ενώ ιδιαίτερα σημαντική είναι η ανταλλαγή απόψεων αναφορικά με τους τρόπους μέσω των οποίων είναι δυνατόν να βελτιωθεί ακόμη περισσότερο το επίπεδο των παρεχομένων υπηρεσιών, αλλά και της περαιτέρω αύξησης της παραγωγικότητας και αποδοτικότητας, τόσο σε ατομικό όσο και σε εταιρικό επίπεδο.

Παράλληλα, τα Συνέδρια αυτά αποτελούν σημαντικό γεγονός για τις ίδιες τις πόλεις της Περιφέρειας στις οποίες πραγματοποιούνται. Μέρος των Συνεδριακών εκδηλώσεων αποτελεί και η επίσημη Δεξίωση που δίδεται προς τιμήν του Παραγωγικού και Διοικητικού Συστήματος κάθε Περιφέρειας, στο οποίο παρευρίσκονται και οι σύζυγοι των συμμετεχόντων, καθώς επίσης και εκπρόσωποι των τοπικών αρχών, εκπρόσωποι των Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης και άλλοι επίσημοι προσκεκλημένοι. Είναι δε χαρακτηριστικό ότι δίδεται ευρεία δημοσιότης στα Συνέδρια από τους τοπικούς τηλεοπτικούς σταθμούς, στους οποίους προβάλλονται στιγμιότυπα από τα Συνέδρια, αλλά και συνεντεύξεις στελεχών της Εταιρίας, ενώ οι εφημερίδες αναφέρονται εκτενώς όχι μόνον στο Συνέδριο καθ' εαυτό, αλλά και στην ALICO γενικότερα.

Εφέτος το ξεκίνημα έγινε με το Συνέδριο της Περιφέρειας Νοτίου Ελλάδος, που πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα στις 10 Δεκεμβρίου στο ξενοδοχείο Ledra Marriott.

Ακολούθησε το Περιφερειακό Συνέδριο Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης στην Κομοτηνή στις 13 και 14 Δεκεμβρίου. Το Συνέδριο Κεντρικής και Δυτικής Μακεδονίας πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο «Μακεδονία Palace» στη Θεσσαλονίκη στις 16 και 17 Δεκεμβρίου και το Συνέδριο Κεντρικής Ελλάδος, το οποίο πραγματοποιήθηκε στις 18 Δεκεμβρίου στη Λάρισα.

Κατά τη διάρκεια των εργασιών των Συνεδρίων έγινε ανάλυση των αποτελεσμάτων που επιτεύχθηκαν στη διάρκεια του 1998 σε κάθε Περιφέρεια. Ακολούθως έγινε η παρουσίαση του νέου προγράμματος ALICO INVEST PLUS, η οποία υποστηρίχθηκε οπτικά και από ένα video το οποίο είχε προετοιμασθεί ειδικά για την περίσταση και στο οποίο συμμετείχαν δύο επίλεκτοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της ALICO, οι κ.κ. Ζ. Σούσης και Μ. Τζαλιγόπουλος.

Ακόμη, αξίζει να σημειωθεί ότι με ενθουσιασμό υποδέχθηκαν οι σύνεδροι το ειδικό οπτικοακουστικό που είχε προετοιμάσει η Εταιρία, με τη συμμετοχή τεσσάρων μελών του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών, των κ.κ. Γ. Ιστικόπουλου, Δ. Καστρινάκη, Π. Παπαδομανωλάκη και Μ. Τζαλιγόπουλου. Το οπτικοακουστικό αυτό αναφερόταν σε πρακτικά θέματα που αφορούν στο καθημερινό έργο του ασφαλιστικού συμβούλου.

Τέλος, ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO, κ. Α. Βασιλείου, έκανε αναφορά στα αποτελέσματα της Εταιρίας, καθώς επίσης και στους στόχους και τις προτεραιότητες για την καινούργια χρονιά.

ΒΡΑΒΕΙΑ ΕΠΙΔΟΣΗΣ

ΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ & ΘΡΑΚΗ

Ασφαλιστές:	κ. Μιχάλης Κατρανιτσιώτης	1η θέση
	κ. Ευάγγελος Εμμανουήλ	2η θέση
Δ/ντής Ομάδας:	κ. Κώστας Δαλακούρας	
Δ/ντής Υποκαταστήματος:	κ. Μάριος Μανίσαλης	

ΚΕΝΤΡΙΚΗ & ΔΥΤΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ

Ασφαλιστές:	κα Δώρα Θεοδωρίδου	1η θέση
	κ. Τακβόρ Αβεντισιάν	2η θέση
	κ. Χρήστος Αδαμίδης	3η θέση
Δ/ντής Ομάδας:	κ. Νίκος Παλάζης	
Δ/ντής Υποκαταστήματος:	κ. Φώτης Γκαϊτατζής	

ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ

Ασφαλιστές:	κ. Απόστολος Κόκκοβας	1η θέση
	κ. Νίκος Τζέλλος	2η θέση
	κα Κλαίρη Κουκουμβρή	3η θέση
Δ/ντρια Ομάδας:	κα Μαρία Γεωργιάδου-Παντή	
Δ/ντής Υποκαταστήματος:	κ. Γιώργος Μασούρας	

NORDSTERN COLONIA HELLAS

Από τη NORDSTERN COLONIA ανακοινώθηκε ότι από 1.1.1999 τοποθετήθηκε ως νέο μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου ο κ. Ιωάννης Παυλίδης, Διπλ. Οικονομικών Μαθηματικών Γερμανικού Πανεπιστημίου, ετών 38.

Ο κ. Παυλίδης θα ανήκει στο Διοικητικό Συμβούλιο και των δύο Εταιριών δηλαδή Γενικών με Πρόεδρο τον κ. R. Richter και Διευθύνοντα Σύμβουλο τον κ. Κ. Αναγνωστόπουλο και Ζωής με Πρόεδρο τον κ. Prof. Dr. K. Wolfsdorf και Διευθύνοντα Σύμβουλο τον κ. Κ. Αναγνωστόπουλο.

Οι αρμοδιότητές του θα είναι στην Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων ανάληψη κινδύνων, Ζημίες, ανάπτυξη προϊόντων καθώς και Προγραμματισμός, Controlling, Reporting, μηχανογράφηση και εσωτερικός έλεγχος και για τις δύο Εταιρίες.



Allianz

ΟΜΙΛΟΣ ALLIANZ: 54,7 ΔΙΣ. ΔΡΧ. Ο ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

Σε 54,7 δισ. δρχ. ανήλθε το 1998 ο κύκλος εργασιών του Ομίλου ALLIANZ στην Ελλάδα (Allianz, AGF Kosmos, Helvetia, Ποσειδών).

23 δισ. δρχ. αφορούν τις ασφαλίσεις ΖΩΗΣ και 31,7 δισ. δρχ. τις ασφαλίσεις ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ.

Σύμφωνα με τα στοιχεία αυτά εκτιμάται ότι ο Όμιλος ALLIANZ κατέχει την τρίτη θέση στο σύνολο των ασφαλιστικών εταιριών που λειτουργούν στην Ελλάδα.

Σημειώνεται ότι ο Όμιλος ALLIANZ έχει ένα ευρύτατο δίκτυο πωλήσεων που αριθμεί 135 υποκαταστήματα στελεχωμένα από 3.700 ασφαλιστικούς συμβούλους και 570 πρακτορεία σε ολόκληρη την Ελλάδα.

Συγχωνεύθηκαν οι ασφαλιστικές εταιρίες ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. και ΗΝΙΟΧΟΣ Α.Ε.Α.Ζ.

Τη συγχώνευση των Ασφαλιστικών Εταιριών ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. και ΗΝΙΟΧΟΣ Α.Ε.Α.Ζ. δι' απορροφήσεως της πρώτης από τη δεύτερη αποφάσισαν οι μέτοχοι των δύο εταιριών σε έκτακτες Γενικές Συνελεύσεις. Η έγκριση της συγχωνεύσεως από τις αρμόδιες Αρχές δημοσιεύθηκε στο Φ.Ε.Κ. 9866/98.

Από τη συγχώνευση αυτή προκύπτει μία ισχυρή Ασφαλιστική Εταιρία που ονομάζεται ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ. Οι δύο συγχωνευόμενες εταιρίες πραγματοποίησαν το 1998 σύνολο ασφαλιστικών εσόδων άνω των 4,5 δισ. δραχμών (Με τον συνυπολογισμό των Γενικών Κλάδων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ τα ασφαλιστικά έσοδα εκ Γενικών Κλάδων του Ομίλου θα ανέλθουν σε 6,5 δισ. για το 1998). Με την συγχώνευση η Διοίκηση του Ομίλου ΑΣΠΙΣ αποσκοπεί αφενός στην ενίσχυση της παρουσίας του Ομίλου στην αγορά των Γενικών Ασφαλειών, αφετέρου στην μείωση των διαχειριστικών εξόδων και στην επίτευξη οικονομικών κλίμακος. Με την κίνηση αυτή εξάλλου υλοποιείται και ένας από τους στόχους του προγράμματος αναδιαρθρώσεως (Re-engineerging) των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ.

Όπως δήλωσε ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Παύλος Ψωμιάδης "με τη συγχώνευση δημιουργείται μία μεγάλη εταιρία του Ομίλου ΑΣΠΙΣ εξειδικευμένη στις Γενικές Ασφάλειες και ξεκινά η υλοποίηση ενός προγράμματος, το οποίο έχει στόχο την επέκταση του δικτύου, την προώθηση σύγχρονων ασφαλιστικών προγραμμάτων και τη δραστηριοποίηση σε όλους τους κλάδους ασφαλίσεων κατά Ζημιών. Η Εταιρία θα εξακολουθήσει να παρέχει το αυτό υψηλό επίπεδο ασφαλιστικών υπηρεσιών και να δικαιώνει την εμπιστοσύνη των πελατών και συναλλασσομένων με αυτή".

Πρέπει να τονισθεί ότι όλες οι υποχρεώσεις της ΗΝΙΟΧΟΣ Α.Ε.Α.Ζ. που απορρέουν από ασφαλιστήρια συμβόλαια πελατών εξακολουθούν να ισχύουν και κάτω από τη νέα ονομασία.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ UNIT LINKED

ΕΠΑΝΑΣΤΑΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΖΩΗΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Η Ατλαντική Ένωση ΑΕΓΑ παρουσιάζει τώρα τις Ασφάλειες Ζωής UNIT LINKED. Οι Ασφάλειες Ζωής UNIT LINKED είναι νέα και πρωτοποριακά προγράμματα, τα οποία συνδυάζουν οποιαδήποτε μορφή ασφάλισης, με την επένδυση - αποταμίευση σε Αμοιβαία Κεφάλαια.

Οι Ασφάλειες Ζωής UNIT LINKED διαθέτουν αναμφισβήτητα πλεονεκτήματα έναντι των παραδοσιακών, οι οποίες κυριαρχούν τις τελευταίες δεκαετίες στην ελληνική αγορά:

- Το ασφάλιστρο επενδύεται απ' ευθείας σε πιστωτικούς τίτλους οποιασδήποτε χρηματαγοράς του κόσμου. Έτσι αποφεύγεται το "κενό διάστημα επένδυσης" κατά τα πρώτα χρόνια ισχύος του συμβολαίου.
- Υπάρχει πλήρης διαφάνεια, γιατί είναι απόλυτα σαφής ο διαχωρισμός μεταξύ της ασφάλισης, των εξόδων και της επένδυσης. Επίσης ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να παρακολουθεί την εξέλιξη της αξίας του επενδυτικού λογαριασμού, μέσα από τον ημερήσιο πολιτικό και οικονομικό τύπο.
- Είναι ευέλικτες, γιατί ο ασφαλισμένος μπορεί να επιλέξει ο ίδιος το ασφάλιστρο, να ενισχύσει ή να μειώσει την επένδυσή του, να μεταβάλλει την ασφαλιστική του κάλυψη, να αποσύρει χρήματα όταν τα έχει ανάγκη, αλλά και να αποφασίσει ο ίδιος για το ρίσκο της επένδυσής του, κάτι που στα παραδοσιακά συμβόλαια γίνεται με ευθύνη της εταιρίας.

Η Ατλαντική Ένωση με τα προγράμματα UNIT LINKED, επισφραγίζει την επιτυχημένη παρουσία της στο χώρο των Ασφαλειών Ζωής, μεταμορφώνοντας τη δική σας ασφαλιστική κάλυψη σε μια δυναμική επένδυση.

Ελληνικό Ινστιτούτο Εσωτερικών Ελεγκτών (ΕΙΕΕ)

Το Ελληνικό Ινστιτούτο Εσωτερικών Ελεγκτών (ΕΙΕΕ) στα πλαίσια των δραστηριοτήτων του εκτιμώντας τη σημερινή θετική εικόνα του Ελληνικού Χρηματιστηρίου Αξιών έκρινε σκόπιμη τη διοργάνωση εκδήλωσης με θέμα «ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΕΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΕΣ ΚΑΙ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ» και με εισηγητή τον πλέον κατάλληλο άνθρωπο, τον Καθηγητή Χρηματοοικονομικής στο Πανεπιστήμιο Πειραιά, πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο της METROLIFE Α.Χ.Ε. κ. Μιχάλη Γκλεζάκο.

Λίγα λόγια για το περιεχόμενο της ομιλίας

Τα χρηματιστήρια αξιών αποτελούν βασικό μηχανισμό του χρηματοοικονομικού συστήματος και παίζουν καθοριστικό ρόλο στην οικονομική ανάπτυξη. Ειδικότερα, η πρωτογενής χρηματιστηριακή αγορά επιτρέπει τη μετατροπή του μικροαποταμιευτικού κεφαλαίου σε επιχειρηματικό κεφάλαιο, ενώ η δευτερογενής αγορά εξασφαλίζει ρευστότητα στους επενδυτές, ενθαρρύνοντάς τους με τον τρόπο αυτό να μετέχουν στις νέες εκδόσεις μετόχων.

Για να επιτύχουν τους στόχους τους, τα χρηματιστήρια αξιών, είναι αναγκαίο να οργανωθούν σωστά, να διασφαλίσουν τα συμφέροντα των επενδυτών και να διαθέτουν μηχανισμούς πρόληψης και καταστολής ενεργειών που οδηγούν σε προνομιακή χρήση των προσφερομένων ευκαιριών.

Ακόμη, οι επενδυτικές επιλογές επιβάλλεται να είναι τεκμηριωμένες και να λαμβάνουν υπόψη τους όχι μόνο την προσδοκώμενη απόδοση, αλλά και τον επενδυτικό κίνδυνο. Στον τομέα αυτό η επιστήμη της χρηματοοικονομικής, αλλά και η αντίστοιχη επαγγελματική εμπειρία έχουν οδηγήσει στο συμπέρασμα ότι πρέπει να επενδύουμε σε δέσμη (χαρτοφυλάκιο) τίτλων και όχι σε μεμονωμένους τίτλους.

Στα πλαίσια της σημερινής ομιλίας εξετάζονται όλα τα πιο πάνω θέματα, με την εξής σειρά:

- **Μετατροπή της αποταμίευση σε επένδυση.**
- **Τα χρηματιστήρια αξιών και η συμβολή τους στην οικονομική ανάπτυξη.**
- **Οι Χρηματιστηριακοί τίτλοι.**
- **Οργάνωση και εποπτεία των χρηματιστηριακών αγορών.**
- **Τέλειες και ατελείς χρηματιστηριακές αγορές - Θεωρία της αποτελεσματικής αγοράς.**
- **Ανάλυση των προοπτικών χρηματιστηριακών τίτλων.**
- **Διαμόρφωση - ανάλυση εναλλακτικών χαρτοφυλακίων τίτλων.**
- **Επιλογή του άριστου χαρτοφυλακίου.**

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.-ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Οι Διοικήσεις των εταιριών ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α., ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. και ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ανακοινώνουν ότι βρίσκονται σε διαπραγματεύσεις για τη σύναψη συμφωνίας με στόχο τη συνένωση δυνάμεων και την ευρύτερη συνεργασία μεταξύ των προαναφερομένων Εταιριών.

Η συνεργασία αυτή, η οποία θα επεκταθεί σε όλους τους τομείς των Ασφαλειών Ζωής και των Γενικών Ασφαλειών, κρίνεται και από τις δύο πλευρές ιδιαιτέρως χρήσιμη και ουσιαστική, λόγω του λίαν ανταγωνιστικού κλίματος που διαμορφώνεται στην ελληνική και γενικότερα στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά.

Η δυναμικότητα και οι διαγραφόμενες προοπτικές αυτής της συνένωσης δυνάμεων φαίνονται και από το γεγονός ότι οι Εταιρίες του Ομίλου ΑΣΠΙΣ το 1998 πέτυχαν παραγωγή ασφαλίστρων 18 δισ. δρχ. στον Κλάδο Ζωής και 7 δισ. δρχ. στους Γενικούς Κλάδους, ενώ η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ το 1998 επέτυχε παραγωγή ασφαλίστρων 2,5 δισ. δρχ. στον Κλάδο Ζωής και 7,5 δισ. δρχ. στους Γενικούς Κλάδους.

Οι δύο διοικήσεις έχουν θέσει το πλαίσιο και τις γενικές αρχές της συνεργασίας τους, οι δε λεπτομέρειες βρίσκονται υπό συνεχή επεξεργασία. Πρωταρχικός στόχος και των δύο πλευρών είναι η ισχυροποίηση της παρουσίας τους στην αγορά και η εξασφάλιση των συμφερόντων των ασφαλισμένων, των εργαζομένων και των μετόχων τους.

Rich Club: Κάλυψη διμηνιαίας συνάντησης Επιθεωρητών

Ολοκληρώθηκαν με επιτυχία οι εργασίες της συνάντησης επιθεωρητών δικτύου που πραγματοποιήθηκε το Σάββατο 6/2/1999 στη Λιβαδειά.

Η συνάντηση είχε πλήρη απαρτία, αφού 26 επιθεωρητές από ολόκληρο τον ελλαδικό χώρο ήρθαν στην καλοστημένη από τον επιθεωρητή Λιβαδειάς κ. Σκούρα, εκδήλωση.

Συζητήθηκαν θέματα δεοντολογίας, προτάσεις νέων συνεργασιών, θέματα marketing και διαφήμισης, διαδικαστικά προβλήματα και στόχοι του RICH CLUB. Ο πρόεδρος του RICH CLUB κ. Λιάγκας παρουσίασε το νέο εσωτερικό κανονισμό του δικτύου, ο οποίος και έγινε δεκτός με ενθουσιασμό από τους κ.κ. επιθεωρητές.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Νέες συνεργασίες στα γραφεία Δυτικής Ελλάδας

Με χαρά σας ανακοινώνουμε ότι από τις αρχές του Δεκέμβρη έχει ενταχθεί στην ιεραρχία της Δύναμης Πωλήσεων ο κ. ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΧΡΗΣΤΟΥ, ως Συντονιστής Διευθυντής Ανάπτυξης στο management των πωλήσεων, στη Δυτική Ελλάδα, με έδρα το Γραφείο Αγρινίου.

Ο κ. Παπαχρήστου είναι πτυχιούχος του Νομικού Τμήματος του Πανεπιστημίου Αθηνών και δραστηριοποιείται στο χώρο των ασφαλίσεων από το 1983. Από το Σεπτέμβριο του 1993 έως σήμερα είχε τη θέση του Περιφερειακού Διευθυντή Δυτικής Ελλάδος στην ασφ. εταιρία «International Life».

Μαζί του εντάχθηκαν στη Δύναμη Πωλήσεων η κα Αντιγόνη Γκαναβία ως Συντονιστής Διευθυντής - Υπεύθυνη του Γραφείου Πρέβεζας με εποπτεία στο Γραφείο Άρτας και ο κ. Νικόλαος Λέκκας ως Συντονιστής Διευθυντής - Υπεύθυνος του Αγρινίου.

Καλοσωρίζουμε τους νέους συνεργάτες μας και τους ευχόμαστε ΚΑΛΗ ΣΤΑΔΙΟΔΡΟΜΙΑ ΚΑΙ ΠΟΛΛΕΣ ΕΠΙΤΥΧΙΕΣ.



Στιγμιότυπο από την εκπαίδευση Επιλεγμένων Συνεργατών που πραγματοποιήθηκε την 28.11.98 στην Πρέβεζα με την ευκαιρία της ένταξης των νέων Συνεργατών στην Περιφερειακή Δ/νση Δυτικής Ελλάδας.

Διήμερη εκδρομή Διοικητικού Προσωπικού

Μέσα στα πλαίσια των χριστουγεννιάτικων εκδηλώσεων η INTERAMERICAN διοργάνωσε και φέτος διήμερη εκδρομή για το Διοικητικό Προσωπικό της, στις Πλάτρες, στο ξενοδοχείο Forest Park. Μεταξύ άλλων η εκδήλωση περιλάμβανε βραδινό χριστουγεννιάτικο χορό όπου το γλέντι κράτησε μέχρι πρωίας. Στην όλη επιτυχία της βραδιάς συνέβαλε με το χιούμορ και τα ταχυδακτυλουργικά του κόλπα ο γνωστός κωμικός Κώστας Κώστα.

Το Σαββατοκύριακο τελείωσε με μονοήμερη εκδρομή στο χωριό Ορκόντας για γεύμα αφού προηγήθηκε προσκύνημα στο Μοναστήρι της Τροοδίτισσας.

Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από τον Κώστα Κώστα με τα παιδιά του Διοικητικού προσωπικού.



ΦΙΛΙΚΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΛΤΔ

Εκδήλωση για τους μικρούς «Φιλικούς»

Μεγάλη χριστουγεννιάτικη παιδική γιορτή διοργάνωσε και φέτος η Φιλική Ασφαλιστική για να γιορτάσει τον ερχομό του Άγιου Βασίλη μαζί με τα παιδιά του προσωπικού και των συνεργατών της. Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε στις 16 Δεκεμβρίου στο ξενοδοχείο Forum στη Λευκωσία. Ενθουσιασμένα τα παιδιά, παρακολούθησαν τα μαγικά κόλπα του ταχυδακτυλουργού και υποδέχθηκαν τραγουδώντας τον Άγιο Βασίλη που κατέφθασε χαμογελαστός και φορτωμένος με δώρα για όλους τους μικρούς του φίλους.

Στη φωτογραφία ο Άγιος Βασίλης με τα μικρά και τα μεγάλα παιδιά και τη Λειτουργό Δημοσίων Σχέσεων και Διαφήμισης της Φιλικής Ασφαλιστικής κα Ελευθερία Καζαμία.



ΝΕΟ ΔΙΕΘΝΕΣ ΑΜΟΙΒΑΙΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ



ΓΝΩΜΗ/FCB

"Συνδεθείτε"
με την πιο αποδοτική επένδυση

Η Nationale-Nederlanden παρουσιάζει την πιο δυναμική επιλογή για σύγχρονες, αποδοτικές επενδύσεις: το νέο, πρωτοποριακό Διεθνές Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εταιριών Πληροφορικής (Nationale-Nederlanden Information Technology Fund).

Για πρώτη φορά στην Ελλάδα έχετε τη δυνατότητα να επενδύσετε στην τεχνολογία του μέλλοντος, προσδοκώντας υψηλή απόδοση. Στο Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εταιριών Πληροφορικής συμμετέχουν πολλές διεθνείς εταιρίες πληροφορικής, κορυφαίες στον τομέα τους. Ο τομέας της πληροφορικής τεχνολογίας αναπτύσσεται ταχύτατα και τα επόμενα χρόνια αναμένεται να εξελιχθεί ακόμα περισσότερο, αυξάνοντας τόσο τις πωλήσεις όσο και το εύρος των δραστηριοτήτων του.

Το Διεθνές Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εταιριών Πληροφορικής ανήκει στη μεγάλη οικογένεια των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Nationale-Nederlanden (ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ-ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ, ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ, ΟΜΟΛΟΓΩΝ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ, ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ-ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ).

Εκμεταλλευθείτε την τεχνογνωσία των 3.000 επενδυτικών συμβούλων της Nationale-Nederlanden, τη διεθνή εμπειρία του Ομίλου ING και το κύρος της ING Bank και επενδύστε στην πληροφορική τεχνολογία του επόμενου αιώνα.

Η εγγραφή στα Αμοιβαία Κεφάλαια της Nationale-Nederlanden, η εξαγορά μεριδίων και η προμήθεια "Ενημερωτικών Δελτίων" γίνεται μέσω του δικτύου των καταστημάτων της Nationale-Nederlanden σε όλη την Ελλάδα.

Nationale-Nederlanden Ανώνυμος Εταιρεία Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων
Nationale-Nederlanden Information Technology Fund - Ειδικού Τύπου Εξωτερικού (ΦΕΚ 973/Β 3.11.97)
Θεματοφύλακας: ING Bank, Σύμβουλος επενδύσεων ING INVESTMENT MANAGEMENT (HAGUE)

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

Οι φίλοι μας λένε Εν-Εν

Η επένδυση σε αμοιβαία κεφάλαια δεν έχει εγγυημένη απόδοση. Οι αποδόσεις του παρελθόντος δεν είναι ενδεικτικές των μελλοντικών.

SCOPLIFE

Η SCOPLIFE βελτιώνει τη θέση της

Στις 19 Ιανουαρίου πραγματοποιήθηκε η καθιερωμένη εκδήλωση κοπής πίτας των κεντρικών γραφείων της εταιρίας SCOPLIFE. Μέσα σε μία ζεστή και φιλική ατμόσφαιρα, οι υπάλληλοι των κεντρικών γραφείων της εταιρίας είχαν την ευκαιρία να ξεφύγουν από την καθημερινότητα και να ανταλλάξουν θερμές ευχές για τη νέα χρονιά.

Στην αρχή της εκδήλωσης ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Ιωάννης Τσούνης έκανε έναν σύντομο απολογισμό της χρονιάς που πέρασε και ανέφερε τους στόχους για το 1999. Συγκεκριμένα ο κ. Τσούνης τόνισε:

"Το 1998 ήταν η δεύτερη χρονιά που ήρθαμε πρώτοι στην παραγωγή νέων συμβολαίων και έχουμε βελτιώσει τη θέση μας στην κατάταξη των ασφαλιστικών εταιριών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.

Έχουμε εγκαταστήσει στην αγορά το όνομα ενός μεγάλου παίκτη, ενός σημαντικού παράγοντα, όμως το κυριότερο είναι ότι έχουμε θέσει δομές και θεμέλια που βελτιώνουν το όραμά μας, μας ανεβάζουν στην ασφαλιστική αγορά και συγχρόνως καινοτομούμε σε σημεία τέτοια που θέτουν σε υψηλό βαθμό την ποιότητα.

Οι άνθρωποι της SCOPLIFE έχουν όραμα και νοοτροπία νικητή. Στο μεγάλο έργο που έχουμε αναλάβει όλοι μας συλλογικά, ο καθένας προσφέρει το ίδιο σημαντικά από τη θέση που κατέχει.

Θέλω να σας ευχαριστήσω όλους και να ευχηθώ υγεία, επίτευξη των προσωπικών στόχων του καθενός και την επίτευξη των στόχων και οραμάτων που έχουμε για την εταιρία μας".

Το πρωτοχρονιάτικο νόμισμα και το αντίστοιχο δώρο κέρδισε η Κλεάνθη Τσαπάρα, γραμματέας του Τμήματος Marketing.

SYNTAX

Το ιρλανδικό θαύμα στην Πληροφορική

Ιδρύθηκε το 1992 και κατέχει σταθερά την πρώτη θέση στον κατάλογο των πιο γρήγορα αναπτυσσόμενων εταιριών της Ευρώπης και μάλιστα για τέταρτη συνεχή χρονιά!



Ο Neil Keneally δείχνει το τελευταίο τεύχος του Business Week στο οποίο παρουσιάζονται οι γρηγορότερα αναπτυσσόμενες εταιρίες της Ευρώπης.



Οι κ.κ. Νίκος Αυξεντιάδης, Πρόεδρος, και Γιάννης Χαλάς, Διευθύνων Σύμβουλος της SYNTAX.

Πρόκειται για την IONA Technologies, την εταιρία υψηλής τεχνολογίας software που έκανε το όνειρο των ανθρώπων της πληροφορικής πραγματικότητα, δηλαδή τη δυνατότητα επικοινωνίας μεταξύ ετερογενών και κατανεμημένων εφαρμογών, ανεξάρτητα από τη γλώσσα, το λειτουργικό σύστημα, το hardware και τις βάσεις δεδομένων.

Ο Neil Keneally, Διευθυντής Υποστήριξης Νότιας Ευρώπης, μίλησε για τα επιτεύγματα της IONA κατά την παρουσίασή του με θέμα «3 Steps to Making Software Work Together» στο συνέδριο NEXT GENERATION COMPUTING «The Big Bang in Information Technology» που διοργάνωσε η SYNTAX Πληροφορική Α.Ε. στο ξενοδοχείο Ledra Marriott στις 17 Δεκεμβρίου. Στο συνέδριο παρευρέθηκαν περίπου 200 επιστήμονες στελέχη μεγάλων Κέντρων Πληροφορικής από το δημόσιο και ιδιωτικό τομέα.

Πληροφοριακά Συστήματα Επόμενης Γενιάς «The Big Bang in Information Technology»

Περίπου 200 επιστήμονες στελέχη μεγάλων Κέντρων Πληροφορικής παρευρέθηκαν στο συνέδριο NEXT GENERATION COMPUTING «The Big Bang in Information Technology» που διοργάνωσε η SYNTAX Πληροφορική Α.Ε. στο ξενοδοχείο Ledra Marriott στις 17 Δεκεμβρίου.

Στο συνέδριο παρουσίασαν τα τελευταία τεχνολογικά τους επιτεύγματα και την υλοποίησή τους σε εξελιγμένα συστήματα Επόμενης Γενιάς, πέντε από τους σημαντικότερους κατασκευαστές software τεχνολογίας στον κόσμο, οι εταιρίες Micro Focus, Candle, Rational Software, Object Design και IONA Technologies.

Ο Πρόεδρος της SYNTAX κ. Νίκος Αυξεντιάδης τόνισε στην ομιλία του ότι:

«Σε ένα κόσμο που αλλάζει η Πληροφορική Τεχνολογία και η ευρεία χρήση του Διαδικτύου, των Πολυμέσων, της Ψηφιακής Τηλεόρασης και των Δορυφορικών Τηλεπικοινωνιών συσσωρεύουν μια τεράστια δύναμη που στην κορύφωσή της θα λειτουργήσει ως ένα Big Bang, οι επιχειρήσεις, οι κυβερνήσεις, αλλά και ο πολίτης δεν μπορούν να αδιαφορήσουν ή να περιφρονήσουν τις δυνατότητες που τους δίνει η εξάπλωση της τεχνολογίας για ελαχιστοποίηση του κόστους, αύξηση της παραγωγικότητας, βελτιστοποίηση της αποδοτικότητας και παγκοσμιοποίησης των δραστηριοτήτων τους και της επιρροής τους.

Περίπου 200 επιστήμονες στελέχη Κέντρων Πληροφορικής παρευρέθηκαν στο συνέδριο NEXT GENERATION COMPUTING «The Big Bang in Information Technology» που διοργάνωσε η SYNTAX Πληροφορική Α.Ε. στο ξενοδοχείο Ledra Marriott στις 17 Δεκεμβρίου. Στο συνέδριο παρουσίασαν τα τελευταία τεχνολογικά τους επιτεύγματα και την υλοποίησή τους πέντε από τους σημαντικότερους κατασκευαστές software τεχνολογίας, οι εταιρίες Micro Focus, Candle, Rational Software, Object Design και IONA Technologies.



Κωνσταντίνος Φιλίππου: Νέος Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής

Τη θέση του Γενικού Διευθυντή της Εθνικής Ασφαλιστικής ανέλαβε σήμερα μετά την απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρίας ο κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου μέχρι πρότινος Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας.

Η σχετική απόφαση ελήφθη μετά την αποχώρηση του κ. Μιλτιάδη Νεκτάριου, ο οποίος αναλαμβάνει τη διοίκηση του ΙΚΑ.

Ο κ. Φιλίππου είναι πτυχιούχος της Α.Σ.Ο.Ε.Ε. και μέλος επί 23 χρόνια της μεγάλης ασφαλιστικής οικογένειας του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας.

Έπαιξε μεταξύ άλλων πρωταγωνιστικό ρόλο στη συγχώνευση Εθνικής Ασφαλιστικής και Αστέρα, από τη θέση του Γενικού Διευθυντή και Διευθύνοντος Συμβούλου του Αστέρα, την οποία ανέλαβε το 1997.

Ο κ. Φιλίππου διατελεί μεταξύ άλλων Πρόεδρος της Διαχειριστικής Επιτροπής του Επικουρικού Κεφαλαίου. Κατέχει ακόμη τις θέσεις του μέλους του Δ.Σ. της Audatex Hellas και της Επιτροπής Ατυχημάτων της Ε.Α.Ε.Ε.

Allianz

Νέο Αμοιβαίο Κεφάλαιο

Το νέο Αμοιβαίο Κεφάλαιο της Allianz Ελληνική Α.Ε.Δ.Α.Κ. διατίθεται στο επενδυτικό κοινό. Το Allianz Αμοιβαίο Κεφάλαιο Επιθετικής Στρατηγικής, Μετοχών Εσωτερικού, θα επενδύει κυρίως σε μετοχές εταιριών του Ελληνικού Χρηματιστηρίου μέσης και μικρής κεφαλαιοποίησης με υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης. Έρχεται να προστεθεί στην οικογένεια των μετοχικών και μικτών Αμοιβαίων Κεφαλαίων της Allianz, που προσφέρουν τα τελευταία χρόνια από τις καλύτερες αποδόσεις της αγοράς.

Το νέο αυτό αμοιβαίο κεφάλαιο απευθύνεται στους επιθετικούς επενδυτές που επιθυμούν να συνδυάσουν την προσδοκία της υψηλότερης απόδοσης που μπορεί να τους προσφέρει η επένδυση στις «δυναμικές» μετοχές του Ελληνικού Χρηματιστηρίου, με τη μεγαλύτερη ασφάλεια που τους παρέχει η τοποθέτηση των χρημάτων τους μέσω ενός Αμοιβαίου Κεφαλαίου.Το Allianz A/K Επιθετικής Στρατηγικής αναμένεται να δώσει νέα ώθηση στο υπό διαχείριση ενεργητικό της Allianz Α.Ε.Δ.Α.Κ. που ανέρχεται σε 70,4 δισ. σημειώνοντας αύξηση της τάξεως του 18% από τις αρχές του έτους.

Mustek



Mustek Video Digital Camera 200/210/300 P

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ
(01) 6536560

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 ασφαλίζετε.
- Αρχειοθετήστε 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!

CPI Α.Ε. Αθήνα: Μεσογείων 348, 153 41 Αγ. Παρασκευή, τηλ. (01) 65 36 560 fax: 65 45 805
Β. Ελλάδα: Ν. Μαντζάρου 11, 546 27 Θεσ/νίκη, τηλ. (031) 555 235 fax: 541 654

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η γιορτή των παιδιών της Εθνικής Ασφαλιστικής



Στο κέντρο Σφεντόνα έφερε η Εθνική Ασφαλιστική τον Αϊ - Βασίλη, για τα παιδιά των εργαζομένων της στις 20 Δεκεμβρίου.

Τις άγιες ημέρες, τα παιδιά του προσωπικού, αλλά και των συνεργατών της εταιρίας είχαν την ευκαιρία να ζήσουν μαγευτικές στιγμές, μαζί με τους δικούς τους, να παίξουν και να χαρούν στα πλαίσια μιας φαντασμαγορικής εκδήλωσης που οργάνωσε η Διοίκηση της Εταιρίας και στην οποία τραγούδησαν οι καλλιτέχνες Γιάννης Ζουγανέλης και Σάκης Μπουλάς.

Ο Σύλλογος Εργαζομένων της Εταιρίας μοίρασε πολλά και πλούσια δώρα στους μικρούς φίλους που έφυγαν από τη γιορτή με τις καλύτερες εντυπώσεις.

HIMALAYA TRAVEL

Δράση στη Ναυπακτία

Το HIMALAYA TRAVEL και το EVINOS CLUB οργανώνουν χειμερινά διήμερα - τριήμερα αναψυχής από τον Οκτώβριο έως το Μάιο με δραστηριότητες στην ελληνική φύση, όπως: Rafting, Kayak, Ορειβασία, Πεζοπορία, Ποδηλασία Βουνού, Επισκέψεις Ιστορικών τόπων και Μοναστηριών.

Στόχος των διοργανώσεων αυτών είναι η επαφή με την άγνωστη φύση της πατρίδας μας, η δημιουργία ενδιαφερόντων ιδίως στους νέους που συμμετέχουν αλλά και η νοσταλγία για επιστροφή στη φύση από τους μεγαλυτέρους.

Η βάση του EVINOS CLUB βρίσκεται στο μικρό χωριουδάκι ΠΟΡΟΣ Ναυπακτίας στις όχθες του ποταμού ΕΥΗΝΟΥ και απέχει 26 χλμ. από το ΑΝΤΙΡΙΟ και 21 χλμ. από την πανέμορφη ΝΑΥΠΑΚΤΟ.

Τι πρέπει να γνωρίζετε για τις δραστηριότητες

- RAFTING Διαδρομές ΠΟΡΟΣ - ΧΑΝΙ ΜΠΑΝΙΑ, ΧΡΥΣΟΒΙΤΣΑ ΠΟΡΟΣ. Το CLUB σας διαθέτει ολόσωμη φόρμα, αντιαναιμικό μπουφάν, κράνος, σωσίβιο. Η βάρκα οδηγείται πάντα από έμπειρο οδηγό.
- KAYAK Για έμπειρους και μαθήματα για αρχάριους.
- TREKKING Ορεινή Πεζοπορία. Γίνεται με μικρές ομάδες και συνοδούς ορειβάτες.
- MOUNTAIN BIKE Ορεινή Ποδηλασία. Σε χωματόδρομους και μονοπάτια της περιοχής.

Άλλα ενδιαφέροντα της περιοχής

ΕΠΙΣΚΕΨΕΙΣ στο ιστορικό αρχαίο ΘΕΡΜΟ, στο διατηρητέο γιοφύρι της ΑΡΤΟΤΙΒΑΣ ενετικής εποχής, στους νερόμυλους του ΕΥΗΝΟΥ, στην ιαματική πηγή ΛΟΥΤΡΑ ΣΤΑΧΤΗΣ, στο μοναστήρι Αϊ - Γιάννη Προδρόμου 1230 μ.Χ.

ΔΙΑΜΟΝΗ στον ξενώνα του χωριού (δυναμικότητας 18 κρεβάτια) ή σε ξενοδοχεία της ΝΑΥΠΑΚΤΟΥ με το ομορφότερο λιμανάκι της Ελλάδας, το υπέροχο ΚΑΣΤΡΟ και τις παραλίες με τα πλατάνια.

ΦΑΓΗΤΟ στην παραδοσιακή ταβέρνα του EVINOS CLUB στο χωριό, πίτες χωριάτικες, ντόπιο κρέας, υπέροχη φέτα κ.ά.

ΜΕΤΑΦΟΡΑ από τη ΝΑΥΠΑΚΤΟ με το MINIBUS του EVINOS CLUB.

Πληροφορίες: HIMALAYA TRAVEL Φιλελλήνων 7, Σύνταγμα ΑΘΗΝΑ, τηλ. 3225159, 3225054



Μανταρίνι®
Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο
και Βρεφονηπιακό Κέντρο

Δημιουργικές πρωτοβουλίες
με φροντίδα και αγάπη...

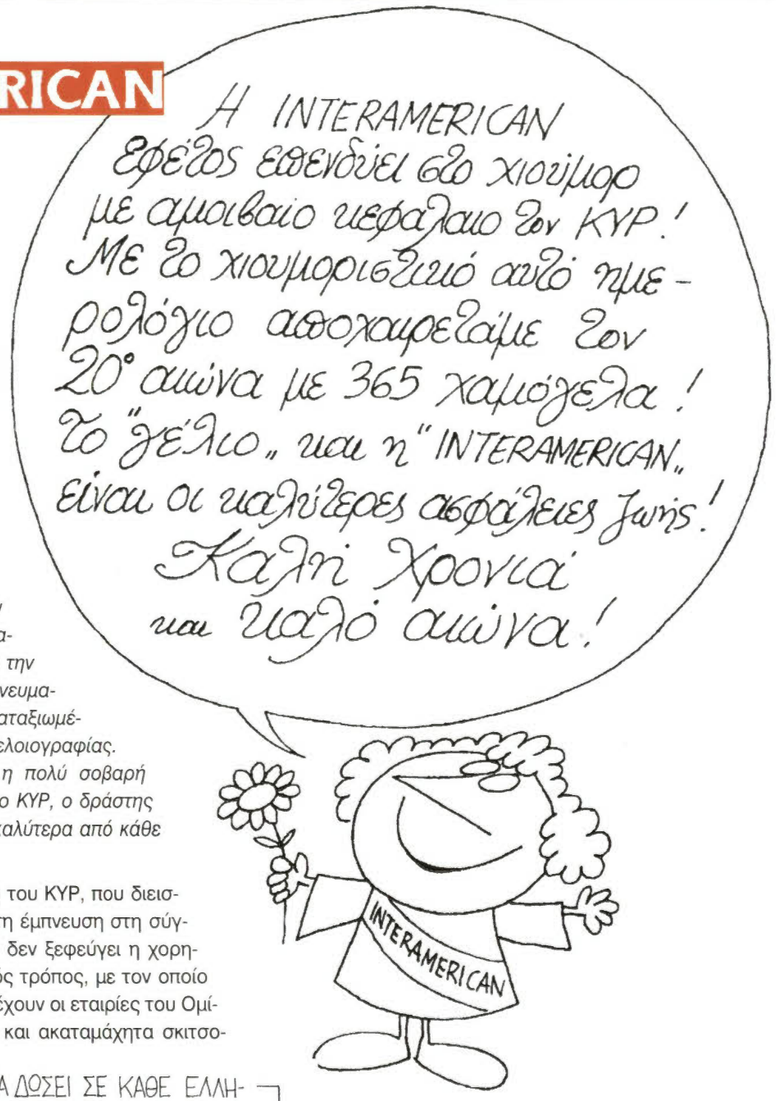


...Για μια χαρούμενη ματιά
στη ζωή!



ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ: ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ - ΚΗΦΙΣΙΑ - ΤΗΛ.:80.12.761 - 62.33.243 - FAX.:62.33.243

INTERAMERICAN



Ένα ημερολόγιο διαφορετικό από τα πολλά που εκδίδονται εν όψει του νέου έτους, κυκλοφόρησε από τις Εκδόσεις Καστανιώτη, το οποίο φέρει τη μοναδική χιουμοριστική σφραγίδα του κορυφαίου στο είδος, ΚΥΡ - κατά κόσμον Γιάννη Κυριακόπουλου.

Το ημερολόγιο αυτό είναι προσφορά του Ομίλου INTERAMERICAN. Ο Πρόεδρός του, κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, προλογίζει την έκδοση και επισημαίνει: *«Αισθανόμαστε την ανάγκη να σας μεταγγίσουμε την αισιοδοξία μας με τον εύθυμο και πνευματώδη τόνο της πένας ενός μεγάλου, καταξιωμένου και ξεχωριστού μάστορα της γελοιογραφίας. Έτσι συνηθίζεται να λέγεται αυτή η πολύ σοβαρή Τέχνη της Κατάφασης στη Ζωή που ο ΚΥΡ, ο δράστης αυτού του λευκώματος, τη γνωρίζει καλύτερα από κάθε άλλον».*

Φυσικά, από τη σατιρική διάθεση του ΚΥΡ, που διεισδύει αποκαλυπτικά και με ανεξάρτητη έμπνευση στη σύγχρονη νεοελληνική πραγματικότητα, δεν ξεφεύγει η χορηγός INTERAMERICAN. Ο ευρηματικός τρόπος, με τον οποίο βλέπει ο ΚΥΡ τις υπηρεσίες που παρέχουν οι εταιρίες του Ομίλου, προσφέρει σειρά από σοβαρά και ακαταμάχητα σκιτσογραφικά επιχειρήματα, ικανά να πείσουν και τους πλέον δύσπιστους ότι η INTERAMERICAN είναι «Μεγάλη και Σίγουρη», ηγέτιδα δύναμη στο χρηματοασφαλιστικό χώρο και προπαντός, ανθρώπινη και φιλική.



Και επειδή ένα τέτοιο Δελτίο Τύπου θα ήταν εντελώς... ξένο προς το πνεύμα, το ύφος και το χιούμορ του ημερολογίου, συνοδεύεται από ένα σκίτσο του ΚΥΡ εμπνευσμένο ειδικά γι' αυτό, σαν μία πρώτη... γεύση από το περιεχόμενό του.

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 ασφαλίστρων, έχετε 3 επιλογές :
• Μικτή εξασφάλιση. Ασφαλιστική κάλυψη και σύνταξη σε όποια ηλικία επιλέξετε.
• Ισόβια προστασία και σίγουρη απόδοση για το ποσό των χρημάτων σας που επενδύθηκε.
• Σίγουρη και αποδοτική επένδυση.
Με τη σιγουριά των επενδύσεων της Αγροτικής Ζωής.
Η Νέα Γενιά Συμβολαίων ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ της Αγροτικής Ζωής, με ενιαίο Ασφάλισιρο
και ενιαία Απόδοση, συμφέρει περισσότερο γιατί εξαγοράζεται,
διατίθεται άμεσα, χωρίς περιορισμό στον αριθμό
και το ύψος επένδυσης, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες.
Αγοράστε λοιπόν σήμερα ένα Ομολογιακό Συμβόλαιο Ζωής! Γιατί ΥΠΕΡ- ΑΞΙΖΕΙ...

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

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

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

SYNEDIA S.A.

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Η Πανελλαδική Συνάντηση Διευθυντών Υποκαταστημάτων της Metrolife - Εμπορική

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στις 28 & 29 Ιανουαρίου σε κεντρικό αθηναϊκό ξενοδοχείο η Πανελλαδική Συνάντηση Διευθυντών Υποκαταστημάτων της METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ. Τη συνάντηση τίμησαν με την παρουσία τους ο Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας κ. Γ. Μιχελής, ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας κ. Κ. Δεδούσης, ο Διευθυντής Ανάπτυξης Προϊόντων κ. Μπρίλλης, ο κ. Κ. Ασημακόπουλος, ο κ. Μόκας.

Στην ομιλία του ο κ. Μιχελής μίλησε για τη βούληση της Τράπεζας να αναπτυχθεί στον τομέα των Ασφαλειών Ζωής μέσο της θυγατρικής της εταιρίας και κάλεσε όλους να προσπαθήσουν για την ανάπτυξη του θεσμού του bancassurance.

Ο Πρόεδρος της Metrolife Εμπορική κ. Γ. Καπουράνης τόνισε ότι όλο το περιβάλλον προδικάζει ένα θετικό χρόνο για τον ασφαλιστικό κλάδο και κάλεσε τους ανθρώπους της εταιρίας να προσπαθήσουν όσο το δυνατό περισσότερο ώστε το 1999 να είναι η καλύτερη παραγωγική χρονιά για τη METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ.



Από αριστερά διακρίνονται: ο κ. Α. Μπρίλλης, Δ/ντής Ανάπτυξης Προϊόντων Εμπορικής Τράπεζας, ο κ. Κ. Δεδούσης, αναπληρωτής Γεν. Διντής Εμπορικής Τράπεζας, ο κ. Γ Μιχελής, Γεν. Δ/ντής Εμπορικής Τράπεζας και ο κ. Γ. Καπουράνης, Πρόεδρος και Διευθ. Σύμβουλος της «Metrolife - Εμπορικής»

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

EURO - LIFE 2001:

Νέο προϊόν ζωής από την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

EURO-LIFE 2001 ονομάζεται το νέο ασφαλιστικό προϊόν, με το οποίο η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ υποδέχεται την εποχή του ΕΥΡΩ. Πρόκειται για ένα πρωτοποριακό ασφαλιστικό πρόγραμμα με έμφαση στην προστασία της οικογενείας και στο οποίο το κεφάλαιο κάλυψης αποτιμάται σε ΕΥΡΩ. Τα ασφάλιστρα που πληρώνει ο λήπτης της ασφάλισης και οι τυχόν αποζημιώσεις ή οι πληρωμές του ασφαλίσματος εκ μέρους της εταιρίας θα καταβάλλονται μέχρι τις 31-12-2001 σε δραχμές, λαμβανομένης υπ' όψιν της επίσημης ισοτιμίας ΕΥΡΩ και Δραχμής. Από την 1-1-2002 όλες οι καταβολές θα γίνονται σε ΕΥΡΩ μετά την αναμενόμενη ένταξη της χώρας μας στην Ο.Ν.Ε.

Με το πρόγραμμα EURO-LIFE 2001 η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ εκφράζει την πεποίθηση και την αισιοδοξία της ότι η χώρα μας θα επιτύχει τους στόχους της και θα μετάσχει στην ΟΝΕ και στο ενιαίο Ευρωπαϊκό Νόμισμα. Επίσης η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ επιβεβαιώνει την πρόθεσή της να βρίσκεται πάντοτε στην πρωτοπορία προσαρμοζόμενη διαρκώς στα μηνύματα των καιρών και στις ανάγκες των ασφαλιζομένων.

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ



Ένα κυριακάτικο πρωινό του Γενάρη η METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ πραγματοποίησε όπως κάθε χρόνο τη γιορτή των παιδιών του Προσωπικού και του Δικτύου Πωλήσεων σε γνωστό αθηναϊκό θέατρο.

Ο Άγιος Βασίλης μοίρασε πλούσια δώρα στους μικρούς καλεσμένους, οι οποίοι χαρούμενοι παρακολούθησαν το κλασικό έργο "Η Πεντάμορφη και το Τέρας" ενώ οι γονείς απόλαυσαν τον καφέ τους στο μπαρ του φουαγέ συντροφιά με τους συναδέλφους τους.

EuroLife

ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

Δώρα και ευχές για το 1999 από τη Eurolife

Ο Άγιος Βασίλης σκόρπισε και φέτος τη χαρά μοιράζοντας πλούσια δώρα στα παιδιά του προσωπικού και του Δικτύου Πωλήσεων της Ασφαλιστικής Εταιρείας Eurolife, στην εκδήλωση που οργάνωσε η Εταιρία την Κυριακή 13 Δεκεμβρίου στο Ξενοδοχείο Χίλτον.

Παράλληλα, τα παιδιά διασκέδασαν με κλόουν και ταχυδακτυλουργό, ενώ η μικρή Στέφανη ενθουσίασε τους μικρούς φίλους με τα τραγούδια της.

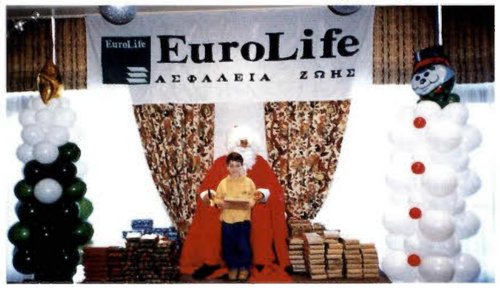
Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από την εκδήλωση.



Κίνηση Αγάπης από το Προσωπικό της Eurolife

Το προσωπικό της EuroLife, θέλοντας ακόμα μια φορά να δείξει έμπρακτα την αγάπη της προς το συνάνθρωπό μας, επισκέφθηκε τους παιδικούς θαλάμους του Μακάρειου Νοσοκομείου στις 23 Δεκεμβρίου 1998. Μαζί τους πήγε και ο Αϊ - Βασίλης, που πρόσφερε δώρα και γλυκά στα παιδιά.

Στη φωτογραφία ο Αϊ - Βασίλης χαρίζει δώρα.



Χριστουγεννιάτικη Παιδική Γιορτή του Συγκροτήματος Universal

UNIVERSAL LIFE

Μέσα σε μια χαρούμενη και γιορτινή ατμόσφαιρα τα παιδιά του Προσωπικού της Universal Life και Universal Bank και του Δυναμικού Πωλήσεων υποδέχτηκαν τον Αϊ - Βασίλη που τους μοίρασε δωράκια.

Στη χριστουγεννιάτικη γιορτή που έγινε στο ξενοδοχείο Holiday Inn τα παιδιά διασκέδασαν με τον παλιάτσο - ταχυδακτυλουργό ΝίΝο και με κουκλοθέατρο από την κα Εμπεδοκλέους.

Φιλοξενούμενη επίσης στη γιορτή των παιδιών της Universal Life ήταν και η μικρή Στέφανη, που ενθουσίασε τα παιδιά με τα τραγούδια της.

Στη φωτογραφία στιγμιότυπα από τη γιορτή.



Η Universal Life χορηγός Επιστημονικού Συνεδρίου της ΠΟΕΔ

Με την ευκαιρία της συμπλήρωσης 100 χρόνων διδασκαλικού συνδικαλισμού, πραγματοποιήθηκε στη Λευκωσία, στις 27 και 28 Νοεμβρίου 1998, επιστημονικό συνέδριο με θέμα: «Δάσκαλοι του χθες και του σήμερα: «Οι μεταμορφώσεις ενός επαγγέλματος στην Κύπρο και αλλού», που διοργάνωσαν από κοινού η ΠΟΕΔ, το Πανεπιστήμιο Κύπρου και το Γαλλικό Πολιτιστικό Κέντρο.

Η Universal Life, μέσα στα πλαίσια της προσφοράς της προς την παιδεία και εκτιμώντας το πολύπλευρο έργο του δασκάλου, στήριξε με χορηγία της το Συνέδριο, το οποίο παρακολούθησαν εκπαιδευτικοί απ' όλες τις βαθμίδες της εκπαίδευσης καθώς και πολλοί φοιτητές της Σχολής Επιστημών της Αγωγής του Πανεπιστημίου Κύπρου.

Εισηγητές ήταν πανεπιστημιακοί δάσκαλοι από την Ελλάδα, τη Γαλλία και την Κύπρο, οι οποίοι και προέβησαν σε επιστημονική ανάλυση της εξέλιξης του διδασκαλικού επαγγέλματος κατά τα τελευταία 100 χρόνια και διέγραψαν, ταυτόχρονα, σε γενικές γραμμές, την αναμενόμενη, με βάση τα ιστορικά δεδομένα, διαφοροποίησή του, εν όψει του 21ου αιώνα και της επικείμενης ένταξης της χώρας μας στην Ενωμένη Ευρώπη. Στη φωτογραφία από αριστερά ο Πρόεδρος της ΠΟΕΔ κ. Νίκος Παπαγρηγορίου και ο κ. Παναγιώτης Περσιάνης, Καθηγητής στο Πανεπιστήμιο Κύπρου.



Οι ασφαλιστικές εταιρίες σύμμαχος τηςGreenpeace



Από τα πρώτα «θύματα» των αλλαγών του κλίματος στον πλανήτη μας είναι η ασφαλιστική βιομηχανία, η οποία διαπιστώνει σημαντική αύξηση των αποζημιώσεων που καταβάλλει λόγω «φυσικών καταστροφών».

Η συνειδητοποίηση των νέων συνθηκών και τάσεων και το γεγονός πως η αποσταθεροποίηση στο κλίμα του πλανήτη οδηγεί, μακροπρόθεσμα, σε αποσταθεροποίηση της ίδιας της ασφαλιστικής βιομηχανίας, έχουν καταστήσει τις ασφαλιστικές εταιρίες, όπως και τους άλλους μεγάλους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς, σε «φυσικούς συμμάχους» των περιβαλλοντολόγων.

Τις επισημάνσεις αυτές έκανε ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών κ. Θάνος Μελακοπίδης σε ειδική εκδήλωση που έγινε στο ξενοδοχείο «HILTON», με θέμα τα «Ακραία καιρικά φαινόμενα, τις κλιματικές αλλαγές και την ασφαλιστική βιομηχανία» και κύριο ομιλητή τον Διευθυντή του Ελληνικού Γραφείου της GREENPEACE κ. Στέλιο Ψωμά.

Όπως τόνισε χαρακτηριστικά ο κ. Ψωμάς, η ασφαλιστική βιομηχανία είναι ο πλέον χρήσιμος «σύμμαχος» της Greenpeace στην προσπάθειά της να αποτραπούν οι κλιματικές αλλαγές.

Ειδικότερα ο κ. Ψωμάς για να στηρίξει τη θέση του αυτή, επεσήμανε, μεταξύ άλλων:

- Ως το 1987 κανένα φυσικό φαινόμενο και φυσική καταστροφή δεν κόστισε στην ασφαλιστική βιομηχανία πάνω από 1 δισ. δολάρια.
- Από το 1987 έως σήμερα, πάνω από 20 τέτοια φαινόμενα κόστισαν από 1 δισ. δολάρια και άνω.
- Τα τελευταία χρόνια οι οικονομικές ζημιές από τα φαινόμενα αυτά κυμαίνονται μεταξύ 30 και 60 δισ. δολαρίων.
- Στις περισσότερες χώρες, ακόμη και τις αναπτυσσόμενες, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις δεν έχουν, ακόμη, μεγάλες ζημιές από τις φυσικές καταστροφές, γιατί οι περισσότεροι καταναλωτές είναι ανασφάλιστοι.
- Δεν συμβαίνει το ίδιο στις ΗΠΑ, όπου δισεκατομμύρια δολάρια δαπανώνται από ασφαλιστικές εταιρίες για την κάλυψη ζημιών από φυσικές καταστροφές.
- Το γεγονός ότι το 70% του παγκόσμιου πληθυσμού κατοικεί σε παράκτιες περιοχές, σημαίνει πως είναι περισσότερο ευάλωτοι στις κλιματικές αλλαγές.

Ο κ. Μελακοπίδης παρατήρησε, από την πλευρά του, ότι με δεδομένη τη «συμμαχία» αυτή και τις κοινές επιδιώξεις, οι ασφαλιστές παρεμβαίνουν στους διεθνείς οργανισμούς, σε μεγάλες εκδηλώσεις (όπως τη Σύνοδο του Κιότο για τις κλιματικές αλλαγές, κ.ά.), με στόχο τη λήψη αυστηρών μέτρων για την αποτροπή της ρύπανσης και των φυσικών καταστροφών.

Ιδιαίτερα, ο κ. Μελακοπίδης αναφέρθηκε στο φαινόμενο του ΕΛ ΝΙΝΙΟ, που ταλαιπώρησε πέρυσι δεκάδες περιοχές του κόσμου με μεγάλης έντασης πλημμύρες, αλλά και τον τυφώνα ΜΙΤΣ, που προκάλεσε δεκάδες χιλιάδες θύματα και τεράστιες καταστροφές και πρόσθεσε ότι τα φαινόμενα αυτά μοιάζουν να είναι προάγγελοι - εφιαλτικοί προάγγελοι! - του φαινομένου του «θερμοκηπίου», καθώς το κλίμα αλλάζει με ραγδαίους ρυθμούς.

Ο Πρόεδρος του Συνδέσμου υπογράμμισε ότι η GREENPEACE έχει διαδραματίσει και διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στην προσπάθεια αλλαγής πλεύσης της παγκόσμιας ασφαλιστικής αγοράς, εκτιμώντας ότι τα τεράστια κεφάλαια που διαχειρίζεται ο ασφαλιστικός κλάδος θα μπορούσαν να επενδυθούν σε καθαρές ενεργειακές λύσεις (π.χ. ηλιακή και αιολική ενέργεια) και όχι στα συμβατικά καύσιμα που συμβάλλουν στις κλιματικές αλλαγές.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Η συνεχιζόμενη ζημιά του κλάδου αυτοκινήτων

Στα 168,7 δισ. δρχ. ανήλθαν οι αποζημιώσεις του κλάδου ασφάλισης αυτοκινήτων όλων των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων που βάρυναν τη χρήση 1997, παρουσιάζοντας αύξηση 32% σε σχέση με την προηγούμενη χρήση, σύμφωνα με τα στοιχεία που επεξεργάσθηκε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Το ίδιο χρονικό διάστημα το μέσο καθαρό ασφάλιστρο Αστικής Ευθύνης αυξήθηκε μόνο κατά 5,4%. Ιδιαίτερη αναφορά πρέπει να γίνει στις αποζημιώσεις Σωματικών Βλαβών για τις οποίες το υπολογιζόμενο μέσο κόστος ζημίας αυξήθηκε κατά 85%, γεγονός που οφείλεται κυρίως στην κατακόρυφη αύξηση των ορίων καλύψεως για περιπτώσεις Σωματικών Βλαβών από 70 εκατομμύρια δρχ. σε 150 εκατ. δρχ. το 1996. Σαν συνέπεια των ανωτέρω το οικονομικό αποτέλεσμα για τον Κλάδο Αυτοκινήτων το 1997, όχι μόνο παραμένει ζημιογόνο όπως και όλα τα προηγούμενα χρόνια, αλλά χειροτέρευσε αισθητά σε σχέση με αυτό του 1996. Έτσι η οικονομική ζημία από 9,7 δισ. δρχ. το 1996 (ή ποσοστό 6% επί των ασφαλίστρων του Κλάδου Αυτοκινήτων) ανήλθε το 1997 σε 35,1 δισ. δρχ. (ή ποσοστό 19,2% επί των ασφαλίστρων του Κλάδου Αυτοκινήτων), ποσό που βαρύνει εξ ολοκλήρου τις Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις που ασκούν τον Κλάδο Αυτοκινήτων.

INTERNATIONAL LIFE
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΙΩΝ INTERNATIONAL LIFE

1ο AGENCY MEETING ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΓΙΑ ΤΟ 1999

Τα κορυφαία στελέχη του Δικτύου Πωλήσεων καθώς και τα Διοικητικά στελέχη του χρηματοασφαλιστικού Ομίλου INTERNATIONAL LIFE συγκεντρώθηκαν σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών. Σκοπός της συγκέντρωσης αυτής ήταν ο απολογισμός του 1998, που ήταν για τον Όμιλο ιδιαίτερα εντυπωσιακός, καθώς και ο σχεδιασμός της στρατηγικής πωλήσεων του Ομίλου για το 1999. Το 1999, όπως τόνισε ο Πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος κ. Φωκίων Μπράβος, θα συνεχιστεί η εντυπωσιακή πορεία και η θεαματική άνοδος των καθαρών κερδών του Ομίλου. Όπως είναι γνωστό ο Όμιλος INTERNATIONAL LIFE προσφέρει ολοκληρωμένες ασφαλιστικές και επενδυτικές λύσεις στις ανάγκες του κάθε Έλληνα. *Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε με τον κ. Θεμ. Βαράγκη στο τηλέφωνο 7206204.*

η περιχαφή επαχχέλματος και η ευθύνη του ασφαλιστή

Οι καλοί ασφαλιστές δίνουν πολλή σημασία στην περιγραφή του επαγγέλματος επειδή σύμφωνα με τη δήλωση επαγγέλματος δίνονται αρκετές καλύψεις. Πολλά προβλήματα στις αποζημιώσεις Ζωής δεν θα υπήρχαν αν γινόταν σαφής περιγραφή επαγγέλματος. Η κάλυψη εισοδήματος, το προσωπικό ατύχημα, η μόνιμη αναπηρία, η ασφάλιση επί της ζωής συνδέονται άμεσα με τη σωστή περιγραφή επαγγέλματος. Πολλές αποζημιώσεις δεν δόθηκαν γι' αυτό τον λόγο. Έχουμε ευθύνες να προσέχουμε μήπως αδικήσουμε τους πελάτες μας που μας εμπιστεύθηκαν και μοίρασαν τα χρήματά τους με εμάς περιμένοντας προστασία σε δύσκολες ώρες...

Καθορισμός Επαγγέλματος: Για τον καθορισμό του επαγγέλματος δεν αρκεί ο χαρακτηρισμός του π.χ. «ηλεκτρολόγος» ή «εργοστασιάρχης». Απαιτείται λεπτομερής και σαφής ανάλυση των καθημερινών ασχολιών του όπως «πραγματοποιεί εγκαταστάσεις ηλεκτρικού ρεύματος τάσεως 220 Βολτ», ή «ιδιοκτήτης εργοστασίου - εργαζόμενος (ή μη εργαζόμενος) χειρωνακτικώς».

Εάν δεν δίδεται αυτή η ανάλυση των καθημερινών ασχολιών η Εταιρία θα απαιτεί το υψηλότερο ασφάλιστρο που προβλέπεται για το αντίστοιχο επάγγελμα. Η άλλη οδός είναι να ζητηθούν επιπλέον διευκρινίσεις, οι οποίες θα προκαλέσουν καθυστέρηση στην έκδοση του συμβολαίου. Από την άλλη πλευρά, αν προβλέπεται αλλαγή επαγγέλματος, θα πρέπει να δηλώνεται πότε πρόκειται να πραγματοποιηθεί και ποιο είναι το καινούργιο επάγγελμα.

ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE







- Αίθουσες συνεδριάσεων 20-300 ατ.
- Σύγχρονες οπτικοακουστικές εγκαταστάσεις
- 184 δωμάτια
- 12 σουίτες
- Κήπος 50 στρεμ.
- Γήπεδα τένις
- Μπάσκετ
- Μίνι γκολφ
- Παιδική χαρά
- Θαλάσσια σπορ
- Γυμναστήριο
- Σάουνα
- Υδρομασάζ



ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ

poseidon palace ****

POSEIDON S.A. Hotel and Turism Enterprices
Leptokaria - Pierias • GR 600 63 • Fax: 31.680
Tel.: (30-352) 31.602 - 31.624 - 31.646 - 31.668

INTERTRUST

Αποτελέσματα Αμοιβαίων Κεφαλαίων INTERAMERICAN το 1998

Το 1998 αποτέλεσε μία από τις σημαντικότερες χρονιές στην ιστορία των Αμοιβαίων Κεφαλαίων INTERAMERICAN. **Το συνολικό υπό διαχείριση ενεργητικό σημείωσε μεγάλη αύξηση 32%, ξεπερνώντας στο τέλος του έτους τα 600 δισ. δρχ.** Το γεγονός αυτό αποτυπώθηκε στη θέση της Εταιρίας Διαχειρίσεως στην αγορά. Η INTERTRUST αύξησε το μερίδιο αγοράς της, με αποτέλεσμα αυτό να διαμορφωθεί στο 6,7%. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι στο σύνολο των Αμοιβαίων Κεφαλαίων, εξαιρουμένων των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Διαχείρισης Διαθεσίμων, η INTERTRUST σημείωσε τη μεγαλύτερη αύξηση μεριδίου αγοράς μεταξύ των 30 Εταιριών Διαχειρίσεως (3,9 μονάδες), καταλαμβάνοντας τη δεύτερη θέση με 17,8% μερίδιο αγοράς.

Από πλευράς αποδόσεων, τα **Αμοιβαία Κεφάλαια INTERAMERICAN για μία ακόμη χρονιά πρωταγωνίστησαν προσφέροντας στους μεριδιούχους τους αποδόσεις σχεδόν έως και 100%.** Την τιμητική τους είχαν τα Αμοιβαία Κεφάλαια INTERAMERICAN Μετοχών, ΔΥΝΑΜΙΚΟ και ΕΛΛΗΝΙΚΟ, τα οποία πέτυχαν εντυπωσιακές αποδόσεις 99,38% και 61,88% αντίστοιχα, εκμεταλλευόμενα με τον καλύτερο τρόπο τη θεαματική άνοδο των τιμών στο ελληνικό χρηματιστήριο.

Αλλά και στο χώρο των Ομολογιακών Αμοιβαίων Κεφαλαίων τα αποτελέσματα ήταν αναλόγως ικανοποιητικά. **Το Interamerican ΜΙΚΤΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ πέτυχε την 3η καλύτερη απόδοση μεταξύ των 41 Αμοιβαίων Κεφαλαίων της κατηγορίας του (15,96%)**, ενώ το ΣΤΑΘΕΡΟ με απόδοση 12,05% ξεπέρασε για μια ακόμη χρονιά τις αποδόσεις των ετησίων εντόκων γραμματίων και των κλασικών τραπεζικών καταθέσεων.

Στα Διεθνή Αμοιβαία Κεφάλαια, το Interamerican ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ξεχώρισε με απόδοση 16%

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΜΕΤΟΧΩΝ (ΑΠΟΔΟΣΗΣ 1998)

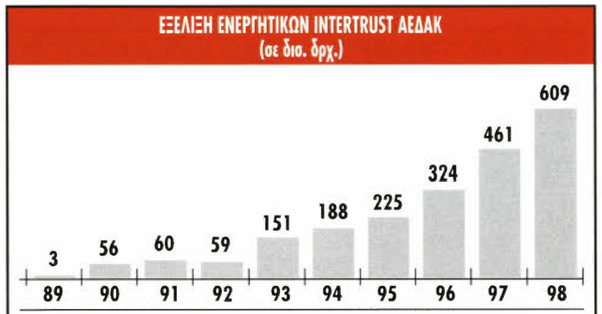
Interamerican ΔΥΝΑΜΙΚΟ (Μετοχικό Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εσωτερικού)	99,38%
Interamerican ΕΛΛΗΝΙΚΟ (Μικτό Αμοιβαίο Κεφάλαιο Εσωτερικού)	61,88%
Μεταβολή ΓΕΝΙΚΟΥ ΔΕΙΚΤΗ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟΥ	85,02%

ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΑ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ (ΑΠΟΔΟΣΗΣ 1998)

Interamerican ΜΙΚΤΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ	15,96%
Interamerican ΣΤΑΘΕΡΟ	12,05%
ΕΝΤΟΚΟ ΓΡΑΜΜΑΤΙΟ*	10,4%
ΤΑΜΙΕΥΤΗΡΙΟ	7,7%

** Ετήσιο Έντοκο Γραμμάτιο έκδοσης 2/1/98*

ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΩΝ INTERTRUST ΑΕΔΑΚ (σε δισ. δρχ.)



Κατά 32% αυξήθηκαν τα ενεργητικά των Αμοιβαίων Κεφαλαίων Interamerican το 1998.



ΟΜΙΛΟΣ ALLIANZ - ΟΜΙΛΟΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Η ALLIANZ και η Τράπεζα Πειραιώς ιδρύουν από κοινού ασφαλιστική εταιρία. Ο Όμιλος ALLIANZ Γερμανίας και ο Όμιλος της Τράπεζας Πειραιώς ανακοίνωσαν την απόφασή τους να ιδρύσουν από κοινού ασφαλιστική εταιρία Ζωής.

Η συμφωνία των μετόχων υπογράφηκε στην Αθήνα σήμερα.

Η επωνυμία της νέας εταιρίας είναι «Allianz - Πειραιώς Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής» και το μετοχικό κεφάλαιο ανέρχεται σε 1 δισ. δρχ. (περίπου έξι εκατομ. γερμανικά μάρκα).

Ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Γενικός Διευθυντής Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών της Allianz Ελλάδας, θα τοποθετηθεί Εκτελεστικός Πρόεδρος.

Η «Allianz - Πειραιώς Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής» θα διαθέτει συγκεκριμένα προϊόντα για τον Όμιλο της Τράπεζας Πειραιώς που θα προσφέρονται αποκλειστικά μέσω ολοκλήρου του δικτύου καταστημάτων της Τράπεζας Πειραιώς, της Τράπεζας Μακεδονίας και Θράκης, της Τράπεζας Χίου και της Πειραιώς Prime Bank.

Η εταιρία θα παρέχει προϊόντα Ζωής συνδυασμένα με αμοιβαία κεφάλαια είτε της Τράπεζας Πειραιώς είτε της Allianz.

Συμφωνίες τραπεζοασφαλιστικού τομέα αυτής της εκτεταμένης κλίμακας αποτελούν καινοτομία για την Ελλάδα, όπου τα πρώτα βήματα συνεργασιών μεταξύ ασφαλιστικών εταιριών και τραπεζικού τομέα έγιναν μόλις τα τελευταία χρόνια.

Ο κ. Detlev Bremkamp, μέλος του Κεντρικού Συμβουλίου Διοίκησης της Allianz AG, δήλωσε: «Είμαστε πολύ ικανοποιημένοι που καταλήξαμε σε αυτή τη συμφωνία με την ταχέως αναπτυσσόμενη και δυναμική Τράπεζα Πειραιώς».

«Η διεθνής ασφαλιστική τεχνογνωσία της Allianz συμπληρώνει απόλυτα την εμπειρία της Τράπεζας Πειραιώς και το ικανό δίκτυο καταστημάτων της», πρόσθεσε ο κ. Ιάκωβος Γεωργάνας, Εκτελεστικός Αντιπρόσωπος της Τράπεζας Πειραιώς.

Και οι δύο εταιρίες βλέπουν την από κοινού ίδρυση ασφαλιστικής εταιρίας Ζωής ως πρώτο βήμα για μία μακροχρόνια συνεργασία.

Ο Όμιλος Allianz ενεγράφη επίσης στην αύξηση κεφαλαίου της Τράπεζας Πειραιώς για ένα εκατομμύριο μετοχές και κατέχει 1,4% του μετοχικού κεφαλαίου της Τράπεζας.

Η συμμετοχή αυτή επιβεβαιώνει την επιθυμία των δύο μερών να καθιερώσουν μία σταθερή συνεργασία.

Μετά τη φιλική εξαγορά του γαλλικού ασφαλιστικού ομίλου AGF, η Allianz έχει καταστεί ο τρίτος μεγαλύτερος ασφαλιστικός όμιλος στην Ελλάδα με ετήσια ασφάλιστρα το 1998 ύψους 54,7 δισ. δρχ. (περίπου 390 εκατ. γερμανικά μάρκα).

Η Τράπεζα Πειραιώς είναι μία από τις μεγαλύτερες ιδιωτικές τράπεζες στην Ελλάδα με δίκτυο 145 καταστημάτων.

Ο Διεθνής Όμιλος ALLIANZ

- Συνολικά καταχωρημένα ασφάλιστρα 100 δισ. γερμανικά μάρκα (πρόβλεψη 1998 σύμφωνα με τα γερμανικά λογιστικά πρότυπα). Ο Όμιλος Allianz είναι ένας από τους ηγέτες στην παγκόσμια ασφαλιστική αγορά.
- Ο Όμιλος εκπροσωπείται δυναμικά σε 68 χώρες σε όλο τον κόσμο.
- Η Allianz AG ίδρυσε θυγατρική εταιρία διαχείρισης κεφαλαίων (ASSET MANAGEMENT COMPANY). Τα υπό διαχείριση κεφάλαιά της ξεπερνούν τα 600 δισ. γερμανικά μάρκα. Η εταιρία αυτή συγκαταλέγεται ήδη μεταξύ των 10 πρώτων θεσμικών επενδυτών σε διεθνές επίπεδο.
- Η Allianz A.G. έχει κεφαλαιοποίηση περίπου 150 δισ. γερμανικών μάρκων.

Ο Όμιλος Allianz στην Ελλάδα ALLIANZ - AGF KOSMOS - HELVETIA

- Σύνολο επενδύσεων 56,3 δισ. δρχ.
- Συνολική ασφαλιστική παραγωγή 54,7 δισ. δρχ. με την οποία κατατάσσεται στην τρίτη θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.
- 135 Υποκαταστήματα στελεχωμένα με 3.700 ασφαλιστικούς συμβούλους και 570 πρακτορεία σε όλη την Ελλάδα.
- Πρωταγωνιστεί στην ασφάλιση βιομηχανικών κινδύνων και είναι ηγέτης στην ασφάλιση μεγάλων τεχνικών έργων, όπως το ΜΕΤΡΟ στην Αθήνα, το νέο Διεθνές Αεροδρόμιο της Αθήνας (ΣΠΑΤΑ), το έργο παροχής φυσικού αερίου και το Μέγαρο Μουσικής στη Θεσσαλονίκη.
- Η ALLIANZ Ελληνική Εταιρία Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων, διαχειρίζεται Αμοιβαία Κεφάλαια συνολικού ενεργητικού 69 δισ. δρχ. και παρέχει στο κοινό ευρύτατες επενδυτικές εκλογές.

10 τρόποι για να αποτύχεις σαν μάνατζερ

1. Να προσπισθείς να τα κάνεις όλα μόνος σου.
2. Να δημιουργείς προστριβές και καβγάδες με τους συνεργάτες σου.
3. Να ασχολείσαι συνεχώς με τα ασήμαντα της δουλειάς σου.
4. Να αποφεύγεις να βοηθάς τους συνεργάτες σου.
5. Να μην ανανεώνεις τις παλιές μεθόδους σου.
6. Να αγνοείς τις ιδέες και τις γνώμες των άλλων.
7. Να κρατάς όλες τις πληροφορίες για τον εαυτό σου.
8. Να ενδιαφέρεσαι πρώτα για την παραγωγή και ύστερα για τους ανθρώπους σου.
9. Να προσπαθείς να παίρνεις εσύ το «μπράβο» κάθε φορά που το Υποκατάστημά σου έχει μία επιτυχία.
10. Να αγνοείς τα αισθήματα των άλλων·

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Συμπεράσματα από τις πυρκαγιές του έτους 1997

Με αφορμή έκδοση της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας για τις δραστηριότητές της κατά το έτος 1997, η Επιτροπή Πυρός της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, στα πλαίσια της προσπάθειάς της για συνεχή ενημέρωση των Υπευθύνων του Κλάδου Πυρός και του Τμήματος Ζημιών του ιδίου Κλάδου, τους διαβίβασε ενημερωτικό δελτίο, στο οποίο αναφέρονταν οι πυρκαγιές του 1997, με στοιχεία που αναγράφονται στη σχετική έκδοση της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας.

Η γνώση των στοιχείων του δελτίου θα αποτελέσουν σοβαρό βοήθημα των στελεχών του Κλάδου Πυρός, στην άσκηση των καθηκόντων τους και στη διαμόρφωση της πολιτικής τους, ως προς την ανάληψη και κατανομή των κινδύνων γιαυτό και το ΝΑΙ θεώρησε καλό να δημοσιεύσει αυτά τα στοιχεία για χρήση των αναγνωστών.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Κατά το έτος 1997, δηλώθηκαν 29.010 πυρκαγιές σε όλη την ελληνική επικράτεια, στις οποίες έγινε επέμβαση της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας.

Από αυτές:

1. - Οι 7.438 αφορούν στο Λεκανοπέδιο Αττικής, ποσοστό 25,639%.

- Οι 4.362 αφορούν στην Κεντρική Μακεδονία, ποσοστό 15,036%.
- Οι 3.245 αφορούν στη Δυτική Ελλάδα, ποσοστό 11,186%.
- Οι 2.755 αφορούν στη Θεσσαλία, ποσοστό 9,497%.
- Οι 2.024 αφορούν στην Πελοπόννησο, ποσοστό 6,977%.
- Οι 1.867 αφορούν στη Στερ. Ελλάδα, ποσοστό 6,436%.
- Οι 1.535 αφορούν στην Αν. Μακεδ. Θράκη, ποσοστό 5,291%.
- Οι 1.295 αφορούν στην Κρήτη, ποσοστό 4,464%.
- Οι 1.347 αφορούν στην Ήπειρο, ποσοστό 4,643%.
- Οι 1.141 αφορούν στη Δυτική Μακεδονία, ποσοστό 3,933%.

Οι δε υπόλοιπες κατανέμονται στις άλλες περιοχές της Ελλάδος.

2. Από τις 7.348 πυρκαγιές του Λεκανοπεδίου Αττικής, οι 5.387 αφορούν στην Αθήνα, δηλ. ποσοστό 72,425%.

Από τις 4.362 πυρκαγιές της Κεντρικής Μακεδονίας, οι 2.038 αφορούν στη Θεσσαλονίκη, δηλ. ποσοστό 46,722%.

Από τις 3.245 πυρκαγιές της Δυτικής Ελλάδος, οι 1.001 αφορούν στη Πάτρα, δηλ. ποσοστό 30,847%.

Από τις 2.755 πυρκαγιές της Θεσσαλίας, οι 1.096 αφορούν στη Λάρισα, δηλ. ποσοστό 39,782%.

Από τις 2.024 πυρκαγιές στην Πελοπόννησο, οι 407 αφορούν στην Κόρινθο με ποσοστό 20,109% και οι 495 στην Καλαμάτα, με ποσοστό 24,457%.

Από τις 1.867 πυρκαγιές της Στερ. Ελλάδος, οι 420 αφορούν στη Χαλκίδα με ποσοστό 22,496% και οι 455 στη Λαμία, με ποσοστό 24,371%.

Από τις 1.535 πυρκαγιές της Ανατ. Μακεδονίας - Θράκης, οι 266 αφορούν στη Δράμα, ποσοστό 17,329%, οι 213 στην Ξάνθη ποσοστό 13,876%, οι 287 στην Κομοτηνή, ποσοστό 18,697% και οι 222 στην Αλεξανδρούπολη, ποσοστό 14,463%.

Από τις 1.295 πυρκαγιές της Κρήτης, οι 437 αφορούν στο Ηράκλειο, ποσοστό 33,745%, οι 337 στα Χανιά, ποσοστό 26,023% και οι 312 στο Ρέθυμνο, ποσοστό 24,093%.

Από τις 1.347 πυρκαγιές της Ηπείρου, οι 511 αφορούν στα Ιωάννινα, ποσοστό 37,936% και οι 236 αφορούν στην Άρτα, ποσοστό 17,520%.

Από τις 1.141 πυρκαγιές της Δυτικής Μακεδονίας, οι 305 αφορούν στην Καστοριά, ποσοστό 26,731%, οι 243 αφορούν στην Κοζάνη, ποσοστό 21,297% και οι 215 αφορούν στη Φλώρινα, ποσοστό 18,843%.

ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΣΕ ΤΡΙΜΗΝΑ

Η εκδήλωση των 29.010 πυρκαγιών ανά τρίμηνο έχει ως εξής:

- Γ' τρίμηνο:	11.374,	ποσοστό	39,207%
- Β' τρίμηνο:	6.985,	ποσοστό	24,078%
- Δ' τρίμηνο:	5.740,	ποσοστό	19,786%
- Α' τρίμηνο:	4.911	ποσοστό	16,929%
ΣΥΝΟΛΑ	29.010		100,000%

ΜΗΝΕΣ ΕΚΔΗΛΩΣΕΩΣ ΠΥΡΚΑΓΙΩΝ

Με βάση τα στοιχεία των τριμήνων και παρά το γεγονός ότι η Πυροσβεστική Υπηρεσία αναφέρεται και σε άλλες δραστηριότητές της, όπως είναι παροχές βοήθειας, επεμβάσεις σε ανελκυστήρες, ψευδείς αναγγελίες, αναλογικά οι περισσότερες πυρκαγιές εκδηλώθηκαν τον Ιούλιο και ακολουθούν οι μήνες Σεπτέμβριος, Αύγουστος, Ιούνιος, Οκτώβριος, Μάιος, Μάρτιος, Απρίλιος, Φεβρουάριος, Νοέμβριος, Δεκέμβριος, Ιανουάριος, κατά σειρά εκδηλώσεως με φθίνουσα πορεία.

ΕΠΙΚΙΝΔΥΝΟΤΗΤΑ ΗΜΕΡΩΝ

Όσον αφορά στην επικινδυνότητα των ημερών της εβδομάδος, οι περισσότερες δηλώσεις γίνονται την Κυριακή και ακολουθούν το Σάββατο, η Δευτέρα, η Τρίτη, η Τετάρτη, η Παρασκευή και τελευταία η Πέμπτη με το μικρότερο αριθμό δηλώσεων.

ΔΙΑΒΑΘΜΙΣΗ ΩΡΩΝ ΔΗΛΩΣΕΩΣ ΠΥΡΚΑΓΙΩΝ

Οι ώρες εκδηλώσεως των πυρκαγιών, πάντοτε με τα στοιχεία της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας, παρουσιάζουν την εξής διαβάθμιση:

14.00-15.00	ποσοστό	7,28%
13.00-14.00	»	6,78%
16.00-17.00	»	6,45%
15.00-16.00	»	6,44%
12.00-13.00	»	6,34%
17.00-18.00	»	6,19%
18.00-19.00	»	5,84%
19.00-20.00	»	5,38%
21.00-22.00	»	5,23%
και ακολουθούν οι ώρες:		
11.00-12.00		
22.00-23.00		
23.00-24.00		
10.00-11.00		
09.00-10.00		
24.00-01.00		
01.00-02.00		
02.00-03.00		
08.00-09.00		

ΠΥΡΚΑΓΙΕΣ ΕΝΤΟΣ - ΕΚΤΟΣ ΚΑΤΟΙΚΗΜΕΝΩΝ ΠΕΡΙΟΧΩΝ

Από το σύνολο των 29.010 δηλωθεισών πυρκαγιών, οι 15.666 εκδηλώθηκαν σε κατοικημένες περιοχές, ήτοι ποσοστό 54,00%, και οι 13.344 σε μη κατοικημένες περιοχές, ήτοι ποσοστό 46,00%.

Η διαβάθμιση των πρώτων έχει ως εξής:

- Μικρές	14.659
- Μεσαίες	795
- Μεγάλες	212
	15.666
και των υπολοίπων:	
- Μικρές	11.659
- Μεσαίες	1.166
- Μεγάλες	519
	29.010

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΜΟΣ ΥΠΑΙΤΙΟΤΗΤΑΣ

Από άποψη υπαιτιότητας, οι πυρκαγιές χαρακτηρίζονται:

- Άγνωστες	15.953	ποσοστό	54,99%
- Εμπρησμοί από πρόθεση	564	»	1,94%
- Εμπρησμοί από αμέλεια	12.022	»	41,44%
- Τυχαίες	338	»	1,17%
- Φυσικές	133	»	0,46%
	29.010		100,00%

ΧΩΡΟΙ ΠΡΟΣΒΟΛΗΣ ΑΠΟ ΠΥΡΚΑΓΙΑ

Οι χώροι που επλήγησαν από πυρκαγιά κατά το 1997, σύμφωνα πάντοτε με τα στοιχεία της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας, είναι αρκετοί.

Ενδεικτικά όμως αναφέρονται οι εξής:

- Κατοικίες	5.360
- Εστιατόρια	291
- Καταστήματα	308
- Εργοστάσια	176
- Βιομηχανικές εγκαταστάσεις	170
- Ξυλουργεία	62
- Συνεργεία Αυτοκινήτων	59
- Καφενεία	69
- Κέντρα διασκεδάσεως	54
- Ξενοδοχεία	64
- Ναοί	46
- Κτίρια εκπαιδεύσεως	157
- Γραφεία επιχειρήσεων, ελευθέρων επαγγελματιών, Δημοσίων Υπηρεσιών	138
- Αποθήκες αγροτικές	379
- Αποθήκες γενικές	264
- Αποθήκες καταστημάτων	32
- Σταύλοι	81

ΠΡΟΣΒΛΗΘΕΝΤΑ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΑ - ΥΛΙΚΑ

Αν εξαιρέσουμε τους υπαίθριους χώρους, δασικές εκτάσεις, χώρους απορριμμάτων και αυτοκίνητα για τα οποία παρουσιάζεται ο μεγαλύτερος αριθμός προσβολής, τα υπόλοιπα προσβληθέντα ενδεικτικά αντικείμενα έχουν ως εξής:

- Έπιπλα	1.529
- Ηλεκτρικές οικιακές συσκευές	1.930
- Ξυλεία και καυσόξυλα	1.298
- Φαγητά - είδη ζαχαροπλαστικής	794
- Χρώματα και ελαιοχρώματα	780
- Χαρτιά και βιβλία	594
- Πρώτες ύλες πλαστικών και παράγωγα	578
- Σανιδώματα	601
- Είδη κλινοστρωμνής	838
- Είδη ιματισμού υπόδυσης και ρουχισμού	691
- Μαγειρικά σκεύη	395
- Συσκευές και εγκαταστάσεις θερμάνσεως και φωτισμού	825

ΑΙΤΙΕΣ ΠΡΟΚΛΗΣΕΩΣ ΠΥΡΚΑΓΙΩΝ

Ένα στοιχείο στο οποίο θα πρέπει να επικεντρωθεί η προσοχή μας είναι οι αιτίες προκλήσεως πυρκαγιάς, στοιχείο άλλωστε για το οποίο θα πρέπει να τοποθετούνται και οι πραγματογνώμονες κατά τη διαδικασία της συντάξεως της εκθέσεως πραγματογνωμοσύνης τους.

Τα στοιχεία της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας αναφέρουν για το 1997 τις εξής αιτίες:

- Υπολείμματα καπνίσματος	5.314
- Γυμνές φλόγες	2.594
- Πυρακτωμένες επιφάνειες	1.922
- Ηλεκτρισμός	1.565
- Σπινθήρες	625
- Τρομοκρατικές ενέργειες	318
- Φυσικά και χημικά φαινόμενα	152
- Εκρήξεις - Αναφλέξεις αερίων	574
- Άγνωστες αιτίες	15.946
	29.010

ΖΗΜΙΕΣ - ΔΙΑΣΩΘΕΙΣΑ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ

Από τα στοιχεία πάντοτε της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας και φυσικά κατά την εκτίμησή της, σε ολόκληρη την ελληνική επικράτεια, προκύπτει ότι:

Σε περιουσιακά στοιχεία συνολικής αξίας Δραχμών 940.805.573.000, προξενήθηκαν ζημιές Δρχ. 56.546.966.500, η δε περιουσία που διασώθηκε ανέρχεται σε Δραχμές 884.258.606.500.

Οι ζημιές που προξενήθηκαν κατανέμονται κατά περιφέρεια ως εξής:

- ΑΤΤΙΚΗ	ΔΡΧ.	14.888.745.000
- ΚΡΗΤΗ	»	1.315.471.000
- ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ	»	15.118.290.000
- ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ	»	5.823.756.000
- ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ	»	3.397.512.000
- ΒΟΡΕΙΟ ΑΙΓΑΙΟ	»	1.234.614.000
- ΘΕΣΣΑΛΙΑ	»	2.888.107.000
- ΔΥΤΙΚΗ ΕΛΛΑΔΑ	»	7.536.219.000
- ΙΟΝΙΑ ΝΗΣΙΑ	»	907.592.000
- ΑΝΑΤ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ - ΘΡΑΚΗ	»	1.257.739.500
- ΗΠΕΙΡΟΣ	»	1.060.190.000
- ΝΟΤΙΟ ΑΙΓΑΙΟ	»	396.987.000
- ΔΥΤΙΚΗ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ	»	721.384.000
	ΔΡΧ.	56.546.966.500

Οι περιοχές στις οποίες καταλογίζονται τα μεγαλύτερα ποσά των ζημιών και που βρίσκονται στις παραπάνω περιφέρειες, είναι οι εξής:

- ΠΕΡΙΟΧΗ ΑΘΗΝΩΝ ΚΑΙ ΠΕΙΡΑΙΩΣ	ΔΡΧ.	10.871.105.000
- ΠΕΡΙΟΧΗ ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ, ΧΑΝΙΩΝ ΚΑΙ ΡΕΘΥΜΝΟΥ ΚΡΗΤΗΣ	»	1.123.336.000
- ΠΕΡΙΟΧΗ ΧΑΛΚΙΔΑΣ & ΛΙΒΑΔΕΙΑΣ	»	12.386.380.000
- ΠΕΡΙΟΧΗ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ & ΕΔΕΣΣΑΣ	»	3.955.481.000
- ΠΕΡΙΟΧΗ ΓΥΘΕΙΟΥ & ΚΟΡΙΝΘΟΥ	»	2.631.210.000
- ΠΕΡΙΟΧΗ ΣΑΜΟΥ & ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ	»	948.317.000
- ΠΕΡΙΟΧΗ ΛΑΡΙΣΑΣ & ΤΡΙΚΑΛΩΝ	»	2.446.586.000
- ΠΕΡΙΟΧΗ ΝΑΥΠΑΚΤΟΥ & ΠΥΡΓΟΥ	»	5.693.665.000
- ΠΕΡΙΟΧΗ ΛΕΥΚΑΔΑΣ, ΑΡΓΟΣΤΟΛΙΟΥ, ΚΕΡΚΥΡΑΣ	»	769.852.000
- ΠΕΡΙΟΧΗ ΧΡΥΣΟΥΠΟΛΕΩΣ, ΚΟΜΟΤΗΝΗΣ	»	619.019.000
- ΠΕΡΙΟΧΗ ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ & ΗΓΟΥΜΕΝΙΤΣΑΣ	»	595.515.000
- ΠΕΡΙΟΧΗ ΡΟΔΟΥ	»	302.150.000
- ΠΕΡΙΟΧΗ ΓΡΕΒΕΝΩΝ & ΚΟΖΑΝΗΣ	»	398.798.000

ΠΥΡΚΑΓΙΕΣ ΣΕ ΑΓΡΟΤΙΚΕΣ - ΔΑΣΙΚΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ - ΑΛΣΗ - ΧΩΡΟΥΣ ΑΠΟΡΡΙΜΜΑΤΩΝ

Για στατιστικούς λόγους αναφέρονται οι εξής πυρκαγιές:

- Αγροτικές περιοχές	8.618	ποσοστό	76,26%
- Δασικές περιοχές	1.417	»	12,54%
- Άλση	121	»	1,07%
- Χώροι απορριμμάτων	1.145	»	10,13%
	11.301		100,00%
Η επιφάνεια δε που κάηκε, έχει σε στρέμματα ως εξής:			
- Αγροτικές περιοχές	1.629.400	ποσοστό	72,38%
- Δασικές περιοχές	597.580	»	26,54%
- Άλση	3.800	»	0,17%
- Χώροι απορριμμάτων	20.680	»	0,91%
	2.252.000		100,00%
Οι αιτίες που προκάλεσαν τις παραπάνω πυρκαγιές, χαρακτηρίζονται:			
- Αμέλεια	4.500	ποσοστό	39,82%
- Πρόθεση	192	»	1,70%
- Άγνωστη	6.609	»	58,48%
	11.301		100,00%

ΠΥΡΚΑΓΙΕΣ 5ΕΤΙΑΣ 1993-1997

Για να ολοκληρωθεί η ενασχόλησή μας με τις δραστηριότητες της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας κατά το έτος 1997, αναφέρουμε για στατιστικούς και μόνο λόγους τις εκδηλωθείσες πυρκαγιές κατά την τελευταία 5ετία οι οποίες έχουν ως εξής:

ΕΤΟΣ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΠΥΡΚΑΓΙΩΝ	ΠΟΣΟΣΤΟ
1993	25.865	21,00%
1994	24.355	19,78%
1995	22.309	18,12%
1996	21.600	17,54%
1997	29.010	23,56%
ΣΥΝΟΛΟ	123.139	100,00%

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΠΥΡΟΣ

ΝΕΕΣ ΑΙΘΟΥΣΕΣ NOVOTEL ΑΘΗΝΩΝ

Μια επιλογή που διαφέρει από τις συνηθισμένες για την οργάνωση συνεδρίων, εκθέσεων, σεμιναρίων



Μοντέρνο περιβάλλον με ξεκούραστο φωτισμό, τέλεια ακουστική, ηχομόνωση, διακόσμηση με ζωηρά χρώματα και υλικά, από ξύλο, μέταλλο και ύφασμα. Θέλετε κι άλλα;

Άνεση, εργονομία, σύγχρονος τεχνικός εξοπλισμός, μονίμως εγκατεστημένα στις αίθουσες οπτικοακουστικά συστήματα (video, data projector κ.λπ.), που απλοποιούν ακόμη περισσότερο την εργασία των διοργανωτών κάθε εκδήλωσης.

Ακόμη δεν έχετε πεισθεί;

Άριστη ξενοδοχειακή υποδομή με άνετα και μοντέρνα δωμάτια, εστιατόρια με ελληνικές και διεθνείς σπεσιαλιτέ, μπαρ με μοναδική ατμόσφαιρα, που θα κάνουν σίγουρα την παραμονή για ανάπαυση ή εργασία άνετη και ευχάριστη.

Αν είστε από τους πολύ απαιτητικούς υπάρχει και κάτι ακόμα:

Προνομιακή θέση στο κέντρο της Αθήνας, εκτός δακτυλίου με ιδιόκτητο parking που παρέχεται δωρεάν.

Όλα αυτά με τρεις λέξεις: αίθουσες NOVOTEL Αθηνών.

Οι δυνατότητές τους:

Μπορούν να φιλοξενήσουν από μια μικρή επαγγελματική συνάντηση ή δείπνο 12 ατόμων (αίθουσα «ΩΡΙΩΝ»), μέχρι ένα συνέδριο 800 ατόμων (αίθουσα «ΝΥΜΦΕΣ»).

Το αδιαφιλονίκητο συμπέρασμα:

Οι 10 ριζικά ανακαινισμένες αίθουσες του NOVOTEL, ανεξάρτητες ή ενοποιημένες, αποτελούν την πλέον σωστή επιλογή για επιτυχημένες και διαφορετικές διοργανώσεις συνεδρίων, εκθέσεων και άλλων εκδηλώσεων με υψηλές απαιτήσεις.

ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ :MARKET COMMUNICATIONS , ΜΑΡΙΑ ΜΑΓΓΙΝΑ ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 6808400

ΑΠΟΦΑΣΗ ΖΩΗΣ



Ένα Ασφαλιστικό-Επενδυτικό Πρόγραμμα που ακολουθεί τα βήματά σας.





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

- Εγγυημένη ασφαλιστική προστασία
- Επένδυση των χρημάτων σας στις πιο εύρωστες κεφαλαιαγορές του κόσμου
- Προσαρμοστικότητα στις δικές σας ανάγκες
- Υψηλή και αποπληθωρισμένη σύνταξη
- Τη διαφάνεια και τις υψηλές αποδόσεις της νέας γενιάς προγραμμάτων Unit Linked.

Πάρτε σήμερα μια **ΑΠΟΦΑΣΗ ΖΩΗΣ** για το αύριο. Εξασφαλίστε τις δικές σας ξεχωριστές ανάγκες. Με το ασφαλιστικό - επενδυτικό πρόγραμμα **ΑΠΟΦΑΣΗ ΖΩΗΣ** της Commercial Union Life θα είστε σίγουρος ότι κάποιος μπορεί να "μπει στα παπούτσια σας"!

COMMERCIAL UNION
Life
Η Ασφάλεια Σήμερα

Λ. Κηφισίας 32 ,ATRINA CENTER B, 151 25 Μαρούσι. Τηλ.: 6800530, Fax: 6800527.

BBDO ATHENS

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

«Μην αυτοκτονείτε στους δρόμους»

Με τη χορηγία της Επιτροπής Έρευνας, Πρόληψης και Ελέγχου Ατυχημάτων Αυτοκινήτων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και με στόχο την ενίσχυση της προσπάθειας για την ενημέρωση του κοινού για τη σωστή οδική συμπεριφορά και τη μείωση των τροχαίων ατυχημάτων στην Ελλάδα, ανατυπώθηκε το βιβλίο του κ. Ιωάννη Π. Σουμάνη με τίτλο «Μην αυτοκτονείτε στους δρόμους».

Πρόκειται για ενδιαφέρουσα και εξειδικευμένη εργασία που αναφέρεται στη νομοθεσία για το αυτοκίνητο, στις νέες διατάξεις του Κ.Ο.Κ., στις βασικές υποχρεώσεις και γνώσεις των οδηγών, στα αίτια των τροχαίων ατυχημάτων, στις οδηγίες για σωστή οδήγηση, στις βασικές λειτουργίες του οχήματος, στις ενέργειες των αστυνομικών οργάνων, στην ασφάλιση των αυτοκινήτων, στον τεχνικό έλεγχο των οχημάτων κ.ά.

Το βιβλίο, λόγω του εξαιρετικά ενδιαφέροντος περιεχομένου του, εστάλη ήδη στο σύνολο περίπου των δικαστών της χώρας και σε μεγάλο αριθμό φορέων που έχουν σχέση με το τροχαίο ατύχημα.

Επιστολή στο ΝΑΙ για την Κύπρο

Αγαπητέ κύριε Σπύρου

Είμαστε 2 από τους Ελλαδίτες ασφαλιστές, που κατέβηκαν στην ΚΥΠΡΟ, τον ΟΚΤΩΒΡΙΟ του 1998, στο 3ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ασφαλιστικών Αντιπροσώπων LIMRA.

Στο τέλος του αφιερώματός σας, στο τεύχος ΝΟΕΜΒΡΙΟΥ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ του έγκριτου περιοδικού σας, του οποίου είμαστε αναγνώστες ανελλιπώς επί πολλά χρόνια αναφέρετε: «... κάντε μια επιστολή επικοινωνίας - διαμαρτυρίας σε ασφαλιστικές εταιρίες και ενώσεις... Ανάψτε φωτιές... Στείλτε στη LIMRA ένα γράμμα... Κάντε κάτι».

Ανταποκρινόμενοι στο κάλεσμά σας, σκεφτήκαμε να σας στείλουμε αυτή την επιστολή. Είμαστε βέβαιοι ότι θα τη δημοσιεύσετε, μιας και είναι γνωστή η ευαισθησία σας για το θέμα της Κύπρου. Συγκλονιστήκαμε, όπως και οι περισσότεροι συνάδελφοί μας, μετά την κάθοδο στη Μεγαλόνησο.

Κυρίως αυτοί που κατέβαιναν για πρώτη φορά. Τι να πρωτοθυμηθείς.

ΛΕΥΚΩΣΙΑ (η τελευταία διχοτομημένη πρωτεύουσα στον κόσμο). Ο σκλαβωμένος ΠΕΝΤΑΔΑΚΤΥΛΟΣ με την τεράστια σημαία από πέτρες που έχουν φτιάξει οι νέοι σουλτάνοι της Άγκυρας, για να φαίνεται από τις ελεύθερες περιοχές. Η φιλοξενία των αδελφών μας συναδέλφων στην κυπριακή βραδιά. Τα βουρκωμένα μάτια ΟΛΩΝ, μπροστά στην αγχόνη που κρέμασαν οι «πολιτισμένοι» ΑΓΓΛΟΙ τους 9 ήρωες της ΕΟΚΑ, οι οποίοι πέθαναν στο όνομα της ΕΝΩΣΗΣ ΚΥΠΡΟΥ - ΕΛΛΑΔΑΣ.

Τελευταίος απαγχονίστηκε στις 14-3-57 ο ΕΥΑΓΟΡΑΣ ΠΑΛΛΗΚΑΡΙΔΗΣ σε ηλικία 19 ετών. Οι τούρκικες σημαίες ακριβώς πάνω από τα κεφάλια μας κοντά στο ΛΗΔΡΑ ΠΑΛΛΑΣ. Οι μαυροφορεμένες μάνες με τις φωτογραφίες των αγνοουμένων στο ΣΠΙΤΙ ΤΗΣ ΚΑΡΠΑΣΙΑΣ. Το γήπεδο στην τάφρο που έδωσε τη θλιβερή συναυλία ο τραγουδιστής της φούστας. Το βιβλιοπωλείο «ΟΚΤΩΒΡΙΑΝΑ» στην πλατεία Ελευθερίας στο κέντρο της Λευκωσίας με τη ΓΕΩΡΓΙΑ να επιμένει ελληνικά, όπως ακριβώς την είχα αφήσει πριν 12 χρόνια. Το βιβλιοπωλείο πήρε το όνομα από το εξής γεγονός: στις 21-10-31 ο αρχιεπίσκοπος Κιτίου Νικόδημος κήρυξε την ΕΝΩΣΗ ΚΥΠΡΟΥ - ΕΛΛΑΔΑΣ. Το αποτέλεσμα μεταξύ άλλων ήταν 15 νεκροί και 60 τραυματίες.

Δράστες ήταν ο ίδιος «πολιτισμένος» λαός που αφού λήστεψε τα μάρμαρα του Παρθενώνα προσπάθησε να τα καθαρίσει καταστρέφοντάς τα ανεπανόρθωτα.

Αγαπητέ κύριε Σπύρου, σαν πρόσφυγες 3ης γενιάς από τη Μ. ΑΣΙΑ έχουμε μεγάλη ευαισθησία γύρω από τα εθνικά ζητήματα.

Σαν ασφαλιστές που είμαστε και πρωτοπόροι σε ένα σύγχρονο κομμάτι της οικονομίας μας, μπορούμε και πρέπει να είμαστε πρωτοπόροι και σε άλλους τομείς της ελληνικής κοινωνίας.

Γι' αυτό μέσα από το περιοδικό μας κάνουμε την εξής πρόταση προς τον νέο Πρόεδρο της Ελληνοκυπριακής Επιτροπής της LIMRA κ. ΑΝΤΩΝΗ ΚΑΤΣΑΡΑ.

Το συνέδριο της LIMRA να γίνεται κάθε διετία στην ΚΥΠΡΟ. Αυτό να γίνεται ώσπου να φύγουν τα κατοχικά τούρκικα στρατεύματα από το νησί. Νομίζουμε ότι είναι το ελάχιστο που μπορούμε να κάνουμε προς το δοκιμαζόμενο ελληνικό λαό της ΚΥΠΡΟΥ.

I.D.S.
24H COURIER
Ν. ΓΚΟΛΑΣ
ΗΡΑΚΛΕΟΥΣ 121 - ΚΑΛΛΙΘΕΑ
ΤΗΛ.: 95.33.005 FAX: 95.32.014

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

ΕΙΔΗΣΕΙΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Οι ασφαλιστικές εταιρίες κινητοποιούνται για την πρόληψη των τροχαίων ατυχημάτων

Κινητοποίηση όλων των συναρμοδίων φορέων, του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα, για την πρόληψη και τον περιορισμό των τροχαίων ατυχημάτων ζητούν οι ασφαλιστικές εταιρίες.

Η παρέμβαση των εκπροσώπων του κλάδου των ασφαλιστικών εταιριών γίνεται μετά τη διαπίστωση ότι, παρά τις προσπάθειες που καταβάλλονται από όλες τις πλευρές, η «μάστιγα» των θανατηφόρων τροχαίων ατυχημάτων εξακολουθεί να πλήττει την ελληνική κοινωνία, με συνέπεια η Ελλάδα να κατέχει τη θλιβερή πρωτιά ανάμεσα στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Ο Πρόεδρος της Επιτροπής Έρευνας, Πρόληψης και Ελέγχου Ατυχημάτων Αυτοκινήτων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, κ. Γεώργιος Σκούρτης και τα μέλη της Επιτροπής παρουσίασαν, την κατάσταση που διαμορφώνεται εξ αιτίας της αύξησης των τροχαίων ατυχημάτων, ανέλυσαν τις ολέθριες συνέπειες για το κοινωνικό σύνολο και διατύπωσαν προτάσεις για την αντιμετώπιση του προβλήματος.

Παράλληλα έδωσαν στη δημοσιότητα τα στατιστικά στοιχεία των τροχαίων ατυχημάτων και των παθόντων για το 1998, ενώ αναφέρθηκαν και στα αίτια των ατυχημάτων.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσίασε ο κ. Σκούρτης:

- Το 1998 έγιναν 24.875 τροχαία ατυχήματα με 35.299 παθόντες.
  Από αυτά τα 1.970 ήταν θανατηφόρα, τα 3.774 με σοβαρούς τραυματισμούς και 19.131 με ελαφρούς τραυματισμούς. Σε αυτά τα ατυχήματα είχαμε 2.218 νεκρούς, 4.896 βαριά τραυματίες και 28.185 ελαφρά τραυματίες.
  Με στοιχεία που λαμβάνουμε, από τους βαριά τραυματίες εντός πέντε ημερών χάνουν τη ζωή τους περίπου άλλα 100 άτομα, με αποτέλεσμα το σύνολο των νεκρών να ανέρχεται σε 2.318.
- Σε σύγκριση με τα στοιχεία του έτους 1997 έχουμε αύξηση 77 νεκρούς και 537 βαριά τραυματίες.
- Από τους 2.218 νεκρούς οι 1.213 ήταν οδηγοί οχημάτων, οι 535 επιβάτες και οι 470 πεζοί.
- Τα περισσότερα ατυχήματα έγιναν από σύγκρουση κινουμένων οχημάτων (14.300) και ακολούθησαν οι συγκρούσεις με πεζούς (4.556), οι εκτροπές οχημάτων (3.397), οι προσκρούσεις (1.425) και οι ανατροπές οχημάτων (958).
- Από το σύνολο των τροχαίων ατυχημάτων το 1998 τα 22.314 οφείλονται σε σφάλματα των οδηγών, τα 906 σε επιβάτες, τα 3.589 σε πεζούς, τα 1.126 στο όχημα, τα 1.469 στην κατάσταση της οδού και τα 958 στις καιρικές συνθήκες.
  Από τα στοιχεία αυτά διαφαίνεται ότι το 78,81% των νεκρών ήταν επιβαίνοντες στο όχημα.

Όπως είπε ο κ. Σκούρτης, σύμφωνα με τα στοιχεία της Ευρωπαϊκής Ένωσης, που αφορούν στην επταετία 1989 - 1995 η αύξηση των θανατηφόρων τροχαίων ατυχημάτων στην Ελλάδα ανήλθε σε ποσοστό 20%, όταν στην συντριπτική πλειοψηφία των κρατών - μελών της Ε.Ε. σημειώθηκαν πτωτικές τάσεις έως και 40%.

Η Πολιτεία

Αναφερόμενος στα πρόσφατα μέτρα για τη μείωση των τροχαίων ατυχημάτων που ανακοίνωσαν οι συναρμόδιοι Υπουργοί Δημοσίας Τάξεως, Μεταφορών και Επικοινωνιών και ΠΕ.ΧΩ.Δ.Ε. ο κ. Σκούρτης τα χαρακτήρισε πολύ θετικά και πρόσθεσε πως το σημαντικότερο στοιχείο δεν είναι τόσο η εξαγγελία τους, όσο η υλοποίηση και - κυρίως - η παρακολούθηση της εφαρμογής τους από τα αρμόδια όργανα.

Σε κάθε περίπτωση, πρόσθεσε ο κ. Σκούρτης, οι ασφαλιστικές εταιρίες θα σταθούν αρωγοί στην προσπάθεια αυτή της Πολιτείας, όπως το κάνουν με συνέπεια και επιμονή τα τελευταία 10 και πλέον χρόνια.

Ο Πρόεδρος της Επιτροπής Έρευνας, Πρόληψης και Ελέγχου Ατυχημάτων Αυτοκινήτων της Ε.Α.Ε.Ε. ανέφερε ειδικότερα ότι ο κλάδος των ασφαλιστικών εταιριών έχει προσφέρει έως σήμερα:

(1) 68 συσκευές αλκοολομέτρων για τον έλεγχο των οδηγών που τελούν υπό την επήρεια μέθης.
(2) 40 μηχανήματα προβολής διαφανειών με το απαραίτητο εκπαιδευτικό υλικό κυκλοφοριακής αγωγής, ώστε να ενημερώνονται, με μέριμνα των κατά τόπους Αστυνομικών Αρχών, οι μαθητές ηλικίας 10-14 ετών. Με τον τρόπο αυτόν, καλύπτεται ένα σημαντικό κενό της κυκλοφοριακής αγωγής των παιδιών που έπρεπε να έχει καλυφθεί από την Πολιτεία.
(3) Σύγχρονες συσκευές ραντάρ, σε Διευθύνσεις Τροχαίας της χώρας, για τον έλεγχο της ταχύτητας των οχημάτων.
(4) 50 ολοκληρωμένα συστήματα ηλεκτρονικών υπολογιστών, με ισάριθμες ψηφιακές φωτογραφικές μηχανές, καθώς και το σχετικό πρόγραμμα, για την αντικειμενική καταγραφή των συνθηκών των ατυχημάτων στα οποία εμπλέκονται οδηγοί και οχήματα.

Επίσης, όπως είπε ο κ. Σκούρτης, η Επιτροπή έχει προπαρασκευάσει πρόγραμμα καταγραφής των κλήσεων των υπηρεσιών της Τροχαίας, προκειμένου να εξασφαλισθεί το ενδεχόμενο πιθανής διαγραφής των εν λόγω κλήσεων, για οποιοδήποτε λόγο.

Είναι αξιοσημείωτο ότι με τις ανωτέρω προσφορές συσκευών αλκοολομέτρων, ενώ είχαμε εντατικοποίηση των ελέγχων από 105.436 το έτος 1997 σε 200.372 το 1998 και παραπομπή 18.637 ατόμων το 1997 και 29.207 το 1998, τελούντων υπό επήρεια μέθης, παράλληλα είχαμε αύξηση νεκρών και σοβαρά τραυματιών.

Είναι αυτονόητο τι θα συνέβαινε εάν δεν είχαν εντοπισθεί 29.207 μεθυσμένοι οδηγοί.Οι ανωτέρω προσφορές έγιναν προς τις Διοικήσεις Τροχαίας των περισσοτέρων νομών της χώρας με αυτοπρόσωπη παρουσία κλιμακίου της επιτροπής με επικεφαλής το Πρόεδρό της κ. Γ. Σκούρτη.

Προτάσεις

Η Επιτροπή στο πλαίσιο της συνεχούς προσπάθειας της μείωσης και του περιορισμού των τροχαίων ατυχημάτων συνεχίζει να επεξεργάζεται προτάσεις τις οποίες θα υποβάλλει στα συναρμόδια Υπουργεία Μεταφορών και Επικοινωνιών, Δημόσιας Τάξης και ΥΠΕΧΩΔΕ, προκειμένου να υλοποιηθούν με νομοθετικές ρυθμίσεις.

Υπενθυμίζουμε ότι μέχρι σήμερα έχουν γίνει προτάσεις:

- Για τις κακοτεχνίες των οδών στο ΥΠΕΧΩΔΕ.
- Για την εκπαίδευση των εκπαιδευτικών στο Υπουργείο Μεταφορών και Επικοινωνιών.
- Για την εντατικοποίηση ελέγχων (ΚΤΕΟ) σε οχήματα και δίκυκλα στο Υπουργείο Μεταφορών και Επικοινωνιών.
- Για τον εφοδιασμό αλλοδαπών οδηγών δικύκλων με άδεια οδήγησης.
- Για την απόδειξη ασφαλιστικής κάλυψης με την ανανέωση άδειας κυκλοφορίας μοτοποδηλάτου και άλλα.

Τέλος πιστεύει ότι, εάν η Πολιτεία αποφασίσει τελικά τη δημιουργία συντονιστικού οργάνου, το οποίο θα έχει την ευθύνη της ιεράρχησης των αποφάσεων και της εποπτείας της υλοποίησής τους για την ουσιαστική μείωση και στη χώρα μας των τροχαίων ατυχημάτων, οι προσπάθειες της ΕΝΩΣΕΩΣ θα αποφέρουν θετικότερα αποτελέσματα.

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΤΩΝ 1997 & 1998 (ΠΡΟΣΩΡΙΝΑ)

ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ	1997	1998	ΔΙΑΦΟΡΑ
Θανατηφόρα	1.892	1.970	+78
Σοβαρά	3.567	3.774	+207
Ελαφρά	19.222	19.131	-91
ΣΥΝΟΛΟ	24.681	24.875	+194

ΠΑΘΟΝΤΕΣ	1997	1998	ΔΙΑΦΟΡΑ
Θανατηφόρα	2.141	2.218	+77
Σοβαρά	4.359	4.896	+537
Ελαφρά	28.490	28.185	-305
ΣΥΝΟΛΟ	34.990	35.299	-309

ΠΑΘΟΝΤΕΣ ΣΕ ΤΡΟΧΑΙΑ ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ ΚΑΤΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1998

	ΝΕΚΡΟΙ	ΒΑΡΙΑ ΤΡΑΥΜΑΤΙΕΣ	ΕΛΑΦΡΑ ΤΡΑΥΜΑΤΙΕΣ
ΟΔΗΓΟΙ	1.213	2.870	15.273
ΕΠΙΒΑΤΕΣ	535	1.244	9.202
ΠΕΖΟΙ	470	782	3.710
ΣΥΝΟΛΟ	2.218	4.896	28.185

ΕΙΔΟΣ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ ΓΙΑ ΤΟ ΕΤΟΣ 1998

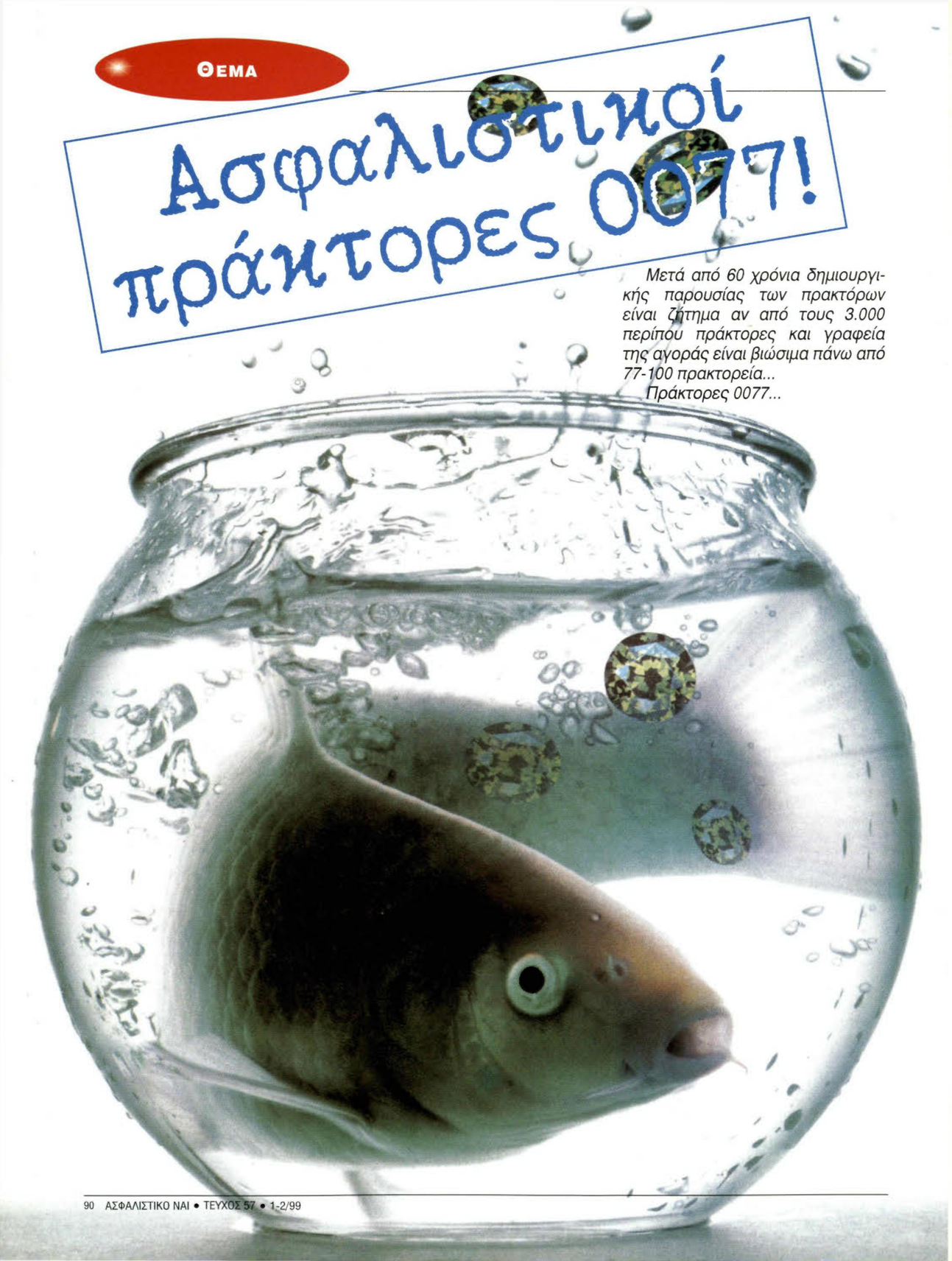
ΣΥΓΚΡΟΥΣΗ ΜΕ ΠΕΖΟ (ΠΑΡΑΣΥΡΣΗ)	4.556
ΣΥΓΚΡΟΥΣΗ ΚΙΝΟΥΜΕΝΩΝ ΟΧΗΜΑΤΩΝ	14.300
ΠΡΟΣΚΡΟΥΣΗ	1.425
ΕΚΤΡΟΠΗ ΟΧΗΜΑΤΟΣ	3.397
ΑΝΑΤΡΟΠΗ ΟΧΗΜΑΤΟΣ	958

** Τα στοιχεία προέρχονται από το Υπουργείο Δημόσιας Τάξης*

Ασφαλιστικοί πράκτορες 0077!

Μετά από 60 χρόνια δημιουργικής παρουσίας των πρακτόρων είναι ζήτημα αν από τους 3.000 περίπου πράκτορες και γραφεία της αγοράς είναι βιώσιμα πάνω από 77-100 πρακτορεία...

Πράκτορες 0077...



έλος χρόνου 1998, η τάξη των πρακτόρων, ένα καλό κομμάτι από τον κλάδο διαμεσολαβούντων στις ασφαλίσεις πραγματοποίησε συνέδριο στην Αθήνα, γιορτάζοντας και τα 60 χρόνια παρουσίας στον ασφαλιστικό χώρο.

Κάποια σχόλια στον Τύπο έγραφαν ότι το Συνέδριο πέτυχε και ότι δημιούργησε προβληματισμούς και ότι είχε εξαιρετική επιτυχία κ.λπ.

Μελετώντας προσεκτικά όσα είπαν οι ομιλητές «άθελά» μας θυμηθήκαμε το Συνέδριο του ΑΣΤΕΡΑ λίγο πριν γίνει η συγχώνευση με την ΕΘΝΙΚΗ όπου όλοι θριαμβολογούσαν και αράδιαζαν λόγους για το μέλλον και τις δυνατότητες του ΑΣΤΕΡΑ κ.λπ. κ.λπ. σε μια στιγμή που έμοιαζε με «μνημόσυνο» μιας εποχής που τελείωσε... Το ΝΑΙ δεν συμμερίζεται την άποψη ότι το συνέδριο πρακτόρων πέτυχε και ότι η πορεία της τύχης των πρακτόρων είναι καλή.

Δυστυχώς η πολυδιάσπαση των διαμεσολαβούντων (Μεσίτες - πράκτορες - συντονιστές - ασφαλιστές), η πολιτική διαίρει και βασίλευε, η έλλειψη νομοθετικού πλαισίου, η κρατική αδιαφορία, η εγωιστική προσέγγιση της καρέκλας προεδρείων, η διπρόσωπη συμπεριφορά κάποιων εταιριών έναντι των διαμεσολαβούντων σε συνδυασμό με τις αλλαγές στο χρηματοοικονομικό χώρο, άφησαν στο περιθώριο την οργάνωση και τόνωση υγιών μονάδων στο χώρο των διαμεσολαβούντων με την πραγματική έννοια του όρου.

Αν και η τελευταία διοίκηση προσπάθησε να «ξυπνήσει» τον επαγγελματισμό των πρακτόρων με κάποιες ενέργειες (ιδιόκτητα γραφεία, παρουσία σε επιτροπές και forum, παρουσία στο Υπουργείο κ.λπ.), η κατάσταση είναι μη αναστρέψιμη και η λύση βρίσκεται στην εξ αρχής θεώρηση των θεμάτων από μηδενική βάση.

Στο συνέδριο εκτός των άλλων εντύπων υπήρχε και ένα έντυπο με τον κώδικα επαγγελματικής δεοντολογίας διαμεσολαβούντων στο ένα μέρος και στην πίσω σελίδα του υπήρχε ένα αποδεικτικό αυτών που γράφουμε. Το έντυπο κατέγραφε την οικονομική εικόνα ενός πρακτορείου με καθαρή παραγωγή 50.000.000 ασφάλιστρα όπου το κέρδος του ήταν 126.240 δρχ.!

Δηλαδή ούτε τον μισθό ενός ανειδίκευτου εργάτη με εργασία πενθήμερη και 7ωρο!

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ, κοντά στον ασφαλιστή πρώτης γραμμής, θλίβεται που αναγκάζεται να κάνει αυτές τις παρατηρήσεις, αλλά μόνο μια καλή διάγνωση οδηγεί σε σωστές θεραπείες.

Έχει υπολογισθεί ότι για να αμείβεται σωστά ένας ασφαλιστής (πράκτωρ - μεσίτης - ασφαλιστικός σύμβουλος - συντονιστής) θα πρέπει να έχει εισοδήματα πάνω από το 3πλάσιο του μέσου εισοδήματος της χώρας που εργάζεται, επειδή επενδύει σε χρόνο, σε χρήμα, σε αβεβαιότητα, σε αγχώδες ωράριο κ.λπ., εκτός των αφανών υπηρεσιών συμβουλές, δώρα, επισκέψεις, ενημερώσεις κ.λπ.). Άρα ένα βιώσιμο πρακτορείο θα πρέπει να δίνει μηνιαία εισοδήματα 500-700.000 τουλάχιστον στον πράκτορα και με προοπτική. Αυτό όμως βάσει του παραδείγματος των πρακτόρων προϋποθέτει παραγωγή καθαρή 7 φορές το 50.000.000, δηλαδή 350.000.000.



Αποψη από το Συνέδριο, των διαμεσολαβούντων στις ασφαλίσεις

Πόσα πρακτορεία έχουν πάνω από 350.000.000; Και αξίζει όλη αυτή η φασαρία για τέτοια σχέση; Και αν λάβουμε υπόψη και τα παρακάτω, ίσως οι πράκτορες θα πρέπει να σημάνουν ΣΥΝΑΓΕΡΜΟ:

1) Για πόσο καιρό θα έχουν τις ίδιες προμήθειες;

2) Για πόσο καιρό θα μπορούν να κρατήσουν τους πελάτες από τον ανταγωνισμό άλλων εταιριών και από αποφάσεις των εταιριών που συναλλάσσονται;

3) Μέχρι πού θα μπορούν να σταματήσουν τον ανταγωνιστή BANGASSURANCE;

4) Πόσες πωλήσεις θα χάσουν από το INTERNET και το TELEMARKETING των εταιριών;

5) Πόσο μπορούν να αντισταθούν στις εκπτώσεις που καταφέρνουν ομάδες συμφερόντων (σύλλογοι, εταιρίες αυτοκινήτων, συνεταιρισμοί κ.λπ.).

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ μέσω έντονης αρθρογραφίας την τελευταία διετία προτείνει ένα σχέδιο τύπου ΚΑΠΟΔΙΣΤΡΙΑΣ συνενώσεως όλων των διαμεσολαβούντων ώστε να αποτελέσουν ομάδα ενιαίων συμφερόντων και πίεσης προς πάσα κατεύθυνση όπου είναι λογικό και εφικτό, ώστε να δημιουργηθούν τα κατάλληλα πλαίσια προστασίας των διαμεσολαβούντων επειδή αυτοί θα υπάρχουν πάντα προς όφελος εταιριών και πελατών, αλλά ο βαθμός σημασίας και προσφοράς θα ποικίλλει. Οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν ΑΜΕΣΟ ΚΑΙ ΕΠΕΙΓΟΝ όφελος να δυναμώσουν την ύπαρξη και το έργο των διμαεσολαβούντων επειδή και το δικό τους συμφέρον ταυτίζεται με αυτό των διαμεσολαβούντων. Παράδειγμα φέρνουμε τις εξελίξεις του Bancassurance.

Όλοι οι ομιλητές μίλησαν για την ανάγκη συνένωσης των δυνάμεων πρακτόρων. Αναφέρουμε ότι στο Ηνωμένο Βασίλειο το 1989 υπήρχαν 240.000 ασφαλιστικοί αντιπρόσωποι και σήμερα έχουν μείνει 70.000, που φυσικά κάνουν την ίδια και καλύτερη ποιοτική παραγωγή.

Ο Γεν. Γραμματέας του Δ.Σ. των πρακτόρων δήλωσε:

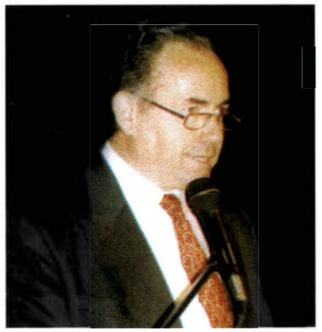
• «(...) **Με τη δημιουργία τραπεζικών θυγατρικών ασφαλιστικών εταιριών ή τραπεζικών πρακτορείων, γίνεται μία άμεση επίθεση στα πελατολόγια των ασφαλιστικών πρακτόρων.** Η επίθεση αυτή γενικεύεται σε όλη την κλίμακα των χρηματο-οικονομικών προϊόντων και οργανισμών Leasing και καταλήγει στα δίκτυα πώλησης αυτοκινήτων. Με την επικράτηση στις πωλήσεις των αυτοκινήτων των δανείων και της χρονομίσθωσης, οι αντιπροσωπείες αυτοκινήτων δημιούργησαν κανάλια απορρόφησης ασφαλιστικών εργασιών. Βασιζόμενες στο μεγάλο όγκο πωλήσεων που έχουν και την κοινωνική ανάγκη - θα έλεγα - του Έλληνα για την απόκτηση αυτοκινήτου με οποιονδήποτε τρόπο, δημιούργησαν παράλληλα δίκτυα, που πωλούν μαζί με το αυτοκίνητο και την ασφάλειά του, το ασφαλιστήριό του, που πολλές φορές είναι ειδικά σχεδιασμένο και πολύ πιο ανταγωνιστικό, γιατί **ορισμένες ασφαλιστικές εταιρίες προσφέρουν στους αυτοκινητάδες, όπως λέγονται, μεγαλύτερες εκπτώσεις από εκείνες που δίνουν στους πράκτορές τους. Τη στιγμή μάλιστα που δηλώνουν ότι ο κλάδος είναι ζημιογόνος.**

Βέβαια, εδώ θα ήθελα να κάνω μία παρένθεση, για το πόσο είναι σωστό να συνυπολογίζονται τα ασφάλιστρα 18 ή ακόμα και 48 μηνών στο συνολικό ποσό του δανείου και να υπολογίζονται τόκοι πάνω σε αυτά».

Ο κ. Ι. Δρούλιας, Πρόεδρος του Δ.Σ. που πρόκειται να αποχωρήσει από την προεδρία, ώστε να γίνει ανανέωση και να μπουν νέοι άνθρωποι στο Δ.Σ. είπε:

«Ο θεσμός θα περάσει έντονη κρίση και θα απωλέσει σημαντικό μέρος του χαρτοφυλακίου του (κυρίως τις προσωπικές ασφάλειες πυρός, αυτοκινήτων, προσωπικού ατυχήματος κ.λπ.).

Η αιτία της αφαίμαξης αυτής θα οφείλεται:



Ο κ. Ι. Δρούλιας στο Συνέδριο των πρακτόρων

• στην αποτελεσματική δραστηριοποίηση των **τραπεζών** στον ασφαλιστικό τομέα (bankassurance),

• στην ενεργοποίηση **καναλιών διανομής** (εταιρίες εισαγωγής αυτοκινήτων κ.λπ.),

• στην είσοδο στον ανταγωνισμό των γενικών ασφαλειών των **δικτύων ζωής**,

• στις **νέες μεθόδους πώλησης** προσωπικών ασφαλίσεων (telemarketing, απευθείας πωλήσεις, mass marketing κ.λπ.).

Το μέχρι σήμερα συγκριτικό πλεονέκτημα της **προσωπικής σχέσης με τον πελάτη** δεν θα είναι επαρκές σωσίβιο για τη συγκράτηση των εργασιών αυτών».

Εμείς μετά από όλα αυτά δεν μπορούμε και δεν έχουμε το δικαίωμα και αν θέλετε ούτε την πολυτέλεια να εφησυχάζουμε, όπως και δεν μπορούμε να πείσουμε τις Ασφαλιστικές Εταιρίες να αλλάξουν τακτική, **η τύχη μας είναι μαζί με αυτές, η πορεία μας είναι παράλληλη, ο ένας δίπλα στον άλλον και όχι απέναντι στον άλλον με στείρες αντιπαραθέσεις, με ένα στόχο να μεγαλώσουμε την πίτα της αγοράς ποιοτικώς και ποσοτικώς.**

Σήμερα, περισσότερο από ποτέ, πρέπει να αποδείξουμε στις εταιρίες ότι εμείς τους συμφέρουμε, ότι εμείς μπορούμε να τους προσφέρουμε την κερδοφορία που επιζητούν, γιατί εμείς είμαστε το πιο οικονομικό, το πιο σίγουρο για αυτούς κανάλι διανομής των προϊόντων τους έναντι των άλλων που αναζητούν και διότι εμείς μπορούμε εύκολα να βρούμε αν χρειαστεί σαν ελεύθεροι επαγγελματίες και άλλες λύσεις, αφού διαθέτουμε πελατολόγια και εμπειρία.

Είναι καιρός να σταματήσουμε να βλέπουμε τις επιχειρήσεις μας σε συναισθηματική βάση, είναι καιρός να δούμε ξεκάθαρα, να μελετήσουμε αποτελέσματα και να χαράξουμε τη στρατηγική εκείνη που θα μας ενώσει, θα μας κάνει δυνατότερους, και έτσι θα ξαναοδηγήσουμε τις εταιρίες στο φυσικό διακινητή των προϊόντων τους, στο μεγάλο, ισχυρό εκσυγχρονισμένο και φερέγγυο Πρακτορείο, μέσα από το οποίο μπορεί να περνούν τα άλλα δίκτυα πωλήσεων.

Έτσι, και μόνον έτσι, κάτω από ενωμένες και εκσυγχρονισμένες μονάδες, που θα τις αποτελούν ικανοί και φερέγγυοι επαγγελματίες θα υποχρεωθούν να έλθουν κοντά μας και να συνεργαστούν στενότερα μαζί μας οι ασφαλιστικές εταιρίες, με βάση το αμοιβαίο συμφέρον, το οποίο σήμερα πιθανόν και με δικές μας ευθύνες έχει κλονισθεί».

Το ΝΑΙ επισημαίνει ότι λίγες ασφαλιστικές εταιρίες ανέπτυξαν ανθρώπινο δυναμικό. Πολλές λεγόμενες εταιρίες κατ' όνομα απλώς εκμεταλλεύθηκαν καταστάσεις και έστησαν επιχειρήσεις με «ξένο» ανθρώπινο δυναμικό. Οι πράκτορες άθελά τους στήριξαν την ανάπτυξη πολλών εταιριών από αυτές που είναι στον πίνακα εξαγορών και συγχωνεύσεων και οι οποίες έγιναν για να... πωληθούν και όχι για να ζήσουν. Με δικά τους χρήματα οι πράκτορες έφτιαξαν γραφεία και με δικά τους χρήματα αρκετοί προσπάθησαν να εκπαιδευθούν ή να ενημερωθούν. Το ΝΑΙ θα καταγράψει σύντομα αυτές τις εταιρίες που χωρίς να δώσουν δραχμή... εκμεταλλεύονται τις εκπαιδευτικές επενδύσεις τρίτων... «αρπάζοντας» πράκτορες με δόλωμα την προμήθεια και τα στραβά μάτια...

Σωστά παρατήρησε ο κ. Δρούλιας ότι:

• «Όλοι αυτοί που αγοράζουν εταιρίες με ανακοινώσεις έντονα προκλητικές και φυσικά πετυχημένης γι' αυτούς πορείας, ισχυρίζονται ότι με τις εξαγορές αυτές απέκτησαν μεταξύ άλλων ένα ικανό και αξιόλογο δίκτυο και μία έτοιμη παραγωγή. Δηλαδή εμάς, αγαπητοί συνάδελφοι, χωρίς καν να ερωτηθούμε. Όπως αντιλαμβάνεστε **αποτελούμε, ως δίκτυο πωλήσεων, ό,τι το πολυτιμότερο για τους αγοραστές, χωρίς όμως να παίρνουμε μέρος σε αυτό το τίμημα**».

Οι νόμοι της αγοράς βέβαια θα ξεκαθαρίσουν το τοπίο και στον ασφαλιστικό χώρο σε πρόσωπα και εταιρίες, καθώς και στο χώρο των πρακτόρων που, αν και είναι 60 χρόνια στο χώρο των διαμεσολαβούντων, άφησαν να διασπασθεί η δύναμή τους από μη επαγγελματίες πάσης φύσεως. Καιρός να «ξυπνήσουν» και να διαμαρτυρηθούν για το «ξέφραγο αμπέλι» (που λέγεται επιμελητήριο, ΤΕΒΕ και εφορία) και που βάζει στο χώρο ανεξέλεγκτα για να καρπώνεται εισφορές και ένσημα και πρόστιμα «κάθε καρυδιάς» καρύδι χωρίς προσόντα, χωρίς εκπαίδευση, χωρίς επαγγελματική στέγη, χωρίς ειδίκευση.

Πώς ανέχονται να λέγονται «συνάδελφοι» τόσοι και τόσοι «εγγεγραμμένοι» στα μητρώα; Επιτέλους, τέλος. Οι πράκτορες, αυτό το ελπιδοφόρο για τον κλάδο κομμάτι του ασφαλιστικού χώρου, έχουν δυνάμεις προς αξιοποίηση. Οι υγιείς εταιρίες βλέπουν την αξία τους και σιγά - σιγά μπαίνουν στην ιδέα καλής συνεργασίας.

Εδώ αξίζει να υπογραμμίσουμε και κάτι από αυτά που είπε ο κ. Ν. Αδαμαντιάδης:

«Ο μεγάλος βραχίονας της ασφαλιστικής βιομηχανίας ήταν και εξακολουθεί να παραμένει ο επαγγελματίας ασφαλιστής. Αυτός και αύριο θα εξακολουθήσει να υπάρχει και να αποτελεί το ζωτικότερο κύτταρο του χώρου μας, τον άξονα της παραγωγικής μας μηχανής. Αρκεί να δείξει ενότητα, εκσυγχρονισμό, ανάπτυξη. Αρκεί να αποκολληθεί από τα παλιά πρότυπα. Να αναβαθμίσει την τεχνογνωσία του και μέσα από τη διαδικασία αυτή να αναβαθμίσει και το κύρος του. Να εγκαταλείψει το σύνδρομο της μιζέριας και με τόλμη **να υιοθετήσει νέες μεθόδους λειτουργίας, μαχητικότερες, με στόχους, με πρόγραμμα και με μετρήσεις της αποτελεσματικότητάς του.** Όχι μια στο καρφί και μια στο πέταλο».



Ο κ. Ν. Αδαμαντιάδης

Άξιο λόγου είναι και το μήνυμα του κ. Χρ. Γεωργαντόπουλου, Προέδρου Ομίλου Ευρωπαϊκής Πίστης:

«(...) **Το κόστος αυτό της δικής σας παιδείας και της ευρύτερης και της εξειδικευμένης πρέπει να είναι αποκλειστικά κόστος εταιριών.** Δεν μπορεί μία εταιρία να επιβιώσει χωρίς ένα καλογυμνασμένο δίκτυο, χωρίς ένα, θα πω τη λέξη «στρατό» - συγχωρήστε μου την έκφραση, είναι εντός διπλών εισαγωγικών. **Χωρίς ένα πραγματικά δυνατό δίκτυο, η εταιρία αποσαθρώνεται· δεν μπορεί να επιβιώσει»**.

Ας περάσουν λοιπόν σε πρακτικές διεξόδους οι πράκτορες κι ας αφήσουν την τακτική του «άσ' τα να πάνε μόνα τους»...

Ας ξεκινήσουν ΑΜΕΣΑ τον επανασχεδιασμό της καριέρας τους σε νέες βάσεις.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ παραθέτει ως επίλογο αυτής της αναφοράς την ομιλία του Καθηγητή Κώστα Χριστόπουλου που και θεωρητικά και πρακτικά προσεγγίζει το θέμα.

Ασφαλιστικοί πράκτορες 0077!

Ανάλυση της βιωσιμότητας των Ασφαλιστικών Πρακτόρων μετά το 2000

Του Κ. Χριστόπουλου, Καθηγητή Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών



Οι εξελίξεις τόσο στον ελληνικό όσο και στο διεθνή χώρο σχετικά με την οργάνωση και λειτουργία των επιχειρήσεων κάθε μορφής, έχουν αφήσει πολλούς να αναρωτιούνται προς τα πού τελικά πάμε, πώς θα μπορέσουμε όλοι οι επαγγελματίες και οι επιχειρήσεις να επιβιώσουμε μέσα στον πολύ σκληρότερο ανταγωνισμό που έρχεται.

Σύμφωνα με την οικονομική θεωρία, ο σωστός και τέλειος ανταγωνισμός υπάρχει σε μια αγορά όταν οι επιχειρήσεις στην αγορά αυτή είναι πάρα πολλές και παράγουν ακριβώς το ίδιο προϊόν. Στην πράξη όμως, σε κανένα κλάδο οι επιχειρήσεις δεν είναι άπειρες και ποτέ δεν παράγουν ακριβώς το ίδιο προϊόν! Μονοπωλιακός ανταγωνισμός είναι η μορφή της αγοράς στους περισσότερους κλάδους και στην καλύτερη περίπτωση. Τα τελευταία δε χρόνια η απελευθέρωση στην κίνηση κεφαλαίων και άλλων πόρων παραγωγής έχουν οδηγήσει και συνεχίζουν να οδηγούν με γοργό ρυθμό προς τη γνωστή / άγνωστη έννοια της «παγκοσμιοποίησης». Με άλλα λόγια, αφού η κάθε οικονομική μονάδα θέλει να απευθύνεται προς την παγκόσμια αγορά πρέπει να λάβει τη μορφή εκείνη που θα της επιτρέψει να σταθεί στην αγορά και να προκόψει.

Αν και αριθμός των ασφαλιστικών πρακτόρων δεν είναι άπειρος και όλοι δεν παράγουν το ίδιο ακριβώς προϊόν (έστω και το service ή η προσωπική επαφή διαφέρει) συνεχίζουν να κινούνται ως ατομικές επιχειρήσεις, με μειωμένες δυνατότητες εμβέλειας στην αγορά, αλλά και αυξημένο κόστος παραγωγής επειδή ακριβώς λειτουργούν ως «μικρά - ατομικά μαγαζιά», που παρά το ότι έχουν σημαντικό σταθερό κόστος δεν καταφέρνουν να έχουν υψηλούς τζίρους σε ασφάλιστρα. Δηλαδή, ενώ βρίσκονται και λειτουργούν σε μια αγορά με χαρακτήρα μονοπωλιακού ανταγωνισμού, συνεχίζουν να έχουν πολύ μικρό μέγεθος που δεν συμβιβάζεται με τον τύπο αυτό της αγοράς.

Αν σήμερα και στο μέλλον ο ανταγωνισμός γίνεται κάθε μέρα και πιο σκληρός στην αγορά των προϊόντων, αυτός ο ανταγωνισμός είναι ακόμα πιο σκληρός στην αγορά των υπηρεσιών. Οι ασφαλιστικοί πράκτορες αντιμετωπίζουν πολλαπλό ανταγωνισμό και από πολλά μέτωπα. Ο χώρος των ασφαλιστικών και επενδυτικών χρηματοοικονομικών προϊόντων σημειώνει καθημερινά εξελίξεις που είναι δύσκολο να τις παρακολουθήσει κανείς. Επιπλέον, οι εξελίξεις στις μεθόδους προώθησης των πωλήσεων είναι τόσο γρήγορες και μεγάλες που απαιτείται συνεχής ενημέρωση, αλλά και χρήση των νέων τεχνολογιών που απαιτούνται τόσο για την παραγωγή όσο και για την προώθηση των υπηρεσιών.

Ποιος είναι ο τρόπος λοιπόν για να επιβιώσουν οι ασφαλιστικοί πράκτορες μέσα σ' αυτές τις τρομερά ανταγωνιστικές συνθήκες; Από τα μέχρι τώρα βγαίνει άνετα το συμπέρασμα ότι η σημερινή οργάνωση και λειτουργία των ασφαλιστικών πρακτόρων (ή μάλλον η σημερινή **μη οργάνωση** των ασφαλιστικών πρακτόρων) δεν βοηθάει καθόλου στη βιωσιμότητά τους κάτω από τις νέες συνθήκες ανταγωνισμού που έχουν ήδη δημιουργηθεί και συνεχώς δημιουργούνται.

«Εν τη ενώσει η ισχύς» είναι τόσο φιλοσοφικός όσο και οικονομικός κανόνας. Ανεξάρτητα από τη νομική μορφή που θα χρειαστεί να πάρει η ενότητα αυτή των ασφαλιστικών πρακτόρων, η ουσία είναι ότι η συνένωση δυνάμεων μπορεί να οδηγήσει σε πολλά πλεονεκτήματα και να δώσει τα φτερά στους ασφαλιστικούς πράκτορες για να πετάξουν στα ύψη που εκείνοι αξίζουν τόσο λόγω της προεργασίας που έχουν κάνει μέχρι σήμερα και την επαγγελματική τους καταξίωση όσο και λόγω των αυξημένων υποχρεώσεων και ανταγωνισμού που καλούνται να αντιμετωπίσουν στο μέλλον.

Η **καθημερινή λειτουργία** των ασφαλιστικών πρακτόρων θα βελτιωθεί άρδην αν οργανωθεί αυτή η λειτουργία όχι σε ατομικό επίπεδο, αλλά σε επίπεδο μεγαλυτέρων ομάδων (π.χ. 10-15 ασφαλιστικών πρακτόρων). Μια τέτοια επιχείρηση θα έχει συνδυασμένες πωλήσεις κατά πολύ αυξημένες, θα επιδέχεται πιο αποτελεσματική οργάνωση (διοικητικές υπηρεσίες, μηχανοργάνωση, ανάλυση νέων προϊόντων και ενημέρωση). Παράλληλα, ο κάθε ένας ασφαλιστικός πράκτορας, μέλος της οργανωμένης εταιρίας, θα έχει περισσότερο χρόνο στη διάθεσή του, περισσότερη ενημέρωση και πολύ αποτελεσματική διαχείριση της πελατείας του.

Οι **συνέργιες** που θα δημιουργηθούν θα οδηγήσουν όχι απλά σε αθροιστικά αποτελέσματα, αλλά επιπλέον η οργανωμένη ομάδα ασφαλιστικών πρακτόρων θα έχει και μια **υπεραξία,** πέρα και πάνω από το άθροισμα των πρακτόρων που μετέχουν στην ομάδα.

Η **εξειδίκευση** ορισμένων μελών της οργανωμένης ομάδας σε ορισμένα μόνο προϊόντα είναι επίσης δυνατή και μπορεί να οδηγήσει σε σημαντική αύξηση των πωλήσεων και κερδών.

Τέλος, η δημιουργία οργανωμένων ομάδων σίγουρα έχει τη δυνατότητα να οδηγήσει σε σημαντική **ενδυνάμωση της διαπραγματευτικής ικανότητας** της ομάδας των πρακτόρων με τις ασφαλιστικές εταιρίες τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό, με αποτέλεσμα να βελτιώνουν τη θέση τους απέναντι στις ασφαλιστικές εταιρίες και να συνεργάζονται σε μια πιο ισότιμη και πιο αποτελεσματική βάση.

Η αξιοποίηση όλων των **νέων τεχνολογιών και τεχνικών πωλήσεων** θα γίνει δυνατή μόνο με την ένωση σε ομάδες ασφαλιστικών πρακτόρων. Τόσο για λόγους οικονομικούς όσο και για λόγους τεχνικούς. Για παράδειγμα, η αξιοποίηση του Internet για τις πωλήσεις ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων δεν είναι δυνατόν να είναι «one man business», αλλά μπορεί να αναπτυχθεί και αξιοποιηθεί από μια ή και περισσότερες ομάδες ασφαλιστικών πρακτόρων.

Η μελέτη των νέων ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων γίνεται επίσης δυνατή και με σημαντικές ωφέλειες για όλους (πελάτες - πράκτορες - ασφαλιστικές εταιρίες) με την απασχόληση στα οργανωμένα πρακτορεία και ειδικών τεχνοκρατών, οι αναλύσεις των οποίων θα ωφελούν όλους και θα οδηγούν σε εξασφάλιση των απαιτουμένων γνώσεων γύρω από τα διάφορα προϊόντα. Το όφελος θα είναι πολλαπλό. Η επικοινωνία με τις ασφαλιστικές εταιρίες θα γίνεται πιο εύκολη και πιο αποδοτική, αλλά και οι πελάτες θα είναι πιο ενημερωμένοι. Το τελικό αποτέλεσμα θα είναι αυξημένες πωλήσεις και κέρδη.

Η ανάγκη για ενότητα των ασφαλιστικών πρακτόρων και τη δημιουργία πολύ οργανωμένων πρακτορεύσεων δεν χρειάζεται και πολλή ανάλυση, κατά τη γνώμη μου. Εκείνο που χρειάζεται είναι οργάνωση και ταχύτητα αλλά και ταχύτητα στην οργάνωση! Οι καιροί δεν περιμένουν! Οι πολύ μακρές αναλύσεις δεν οδηγούν πουθενά. Το μέλλον είναι λαμπρό μόνο για κείνους που ξέρουν να το δημιουργούν και να μη μεμψιμοιρούν!

Οποιεσδήποτε και να 'ναι οι εξελίξεις, μπορούμε να παίξουμε το σκάκι μας ανάλογα με τις κινήσεις των άλλων! Με ενότητα που φέρνει οργάνωση και με οργάνωση που οδηγεί σε κέρδη και επιτυχίες!

Βιογραφικό Σημείωμα του Δρ. Κώστα Χριστόπουλου

Οικονομολόγος - Σύμβουλος Επενδύσεων, Καθηγητής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (ΑΣΟΕΕ)

Σύμβουλος επιχειρήσεων και επενδύσεων από το 1971 μέχρι σήμερα. Ιδιαίτερη ενασχόληση με χρηματοοικονομικά θέματα επιχειρήσεων καθώς και χρηματιστηριακών επενδύσεων.

Μακρόχρονη εμπειρία στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. ■

Η ανακοίνωση του Δ.Σ. της Ενωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδας όπως εστάλη στον Τύπο

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε το 1ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ασφαλιστικών Πρακτόρων με θέμα **"Ενότητα - Εκσυγχρονισμός - Ανάπτυξη"** που οργάνωσε η **Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος** το Σάββατο 5 Δεκεμβρίου στο ξενοδοχείο Μεγάλη Βρεταννία.

Στο πάνελ των ομιλητών που συντόνιζε ο κ. Π. Δρακάτος, οι κ.κ. Ι. Δρούλιας, Πρόεδρος Δ.Σ., Ε.Ε.Α.Ε., Κ. Ρήγος, Αντιπρόεδρος Δ.Σ. Ε.Ε.Α.Ε., Α. Ραφαηλίδης Γεν. Γραμματέας Δ.Σ. Ε.Ε.Α.Ε., Δρ. Κ. Χριστόπουλος, Οικονομολόγος - Καθηγητής Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (Α.Σ.Ο.Ε.Ε.), Δρ. Κ. Μελισσηνός, Ηλεκτρολόγος, Ηλεκτρονικός Μηχανικός - Τεχνικός Σύμβουλος και Β. Σερεπίσος, εκπρόσωπος της εταιρίας Πληροφορικής K.B.S. Net.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης αναπτύχθηκε έντονος προβληματισμός γύρω από τη μορφή του ασφαλιστικού πρακτορείου του μέλλοντος.

Οι περισσότεροι ομιλητές πρότειναν ως λύση τη δημιουργία κοινοπραξιών ή τη συνένωση πρακτορείων με στόχο τη μηχανοργάνωση, την εξειδίκευση και την παροχή πελατοκεντρικού σέρβις. Ακόμη ζητήθηκε από την Πολιτεία να καθιερώσει τυπικά και ουσιαστικά προσόντα για τους ασφαλιστικούς πράκτορες και από τις εταιρίες, να προσφέρουν περισσότερη εκπαίδευση όχι μόνο στα ασφαλιστικά, αλλά και στα χρηματοοικονομικά προϊόντα (αμοιβαία κ.λπ.).

Στο 1ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ασφαλιστικών Πρακτόρων, παραβρέθηκαν και πήραν θέση σε διάφορα προβλήματα της τάξης των πρακτόρων οι κ.κ. Ε. Θωμόπουλος, Γεν. Διευθυντής του Υπουργείου Ανάπτυξης, Τ. Καραλής, Αντιπρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών και Πρόεδρος του Ομίλου N.N., Χ. Γεωργακόπουλος, Πρόεδρος του Ομίλου Ευρωπαϊκής Πίστης, Νίκος Αδαμαντίδης, Διευθ. Σύμβουλος της ΕΛΛΑΣ ΑΕΓΑ, και η κ. Σταματία Ντόντου, Διευθύντρια της Διεύθυνσης Καταναλωτού του Υπουργείου Ανάπτυξης.

Το βράδυ ακολούθησε δεξίωση.

Alpha Ασφαλιστική

Μία νέα ασφαλιστική δύναμη γεννιέται ...

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η νέα εταιρία του Ομίλου της Alpha Τραπέζης Πίστεως

Η Alpha Ασφαλιστική αποτελεί το νέο μέλος του Ομίλου των εταιριών της Alpha Τραπέζης Πίστεως, ο οποίος ισχυροποιεί τώρα την παρουσία του και στον τομέα των ασφαλιστικών υπηρεσιών. Δημιουργήθηκε από τη συγχώνευση της Εμπορικής Ασφαλιστικής του Ομίλου της Τραπέζης με τις εταιρίες Ελληνοβρετταννική Ζωής και Ελληνοβρεταννική Ζημιών της οικογενείας Παλαιολόγου.





ΔΟΥΚΑΣ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ Διευθύνων Σύμβουλος (δεξιά) ΓΙΑΝΝΗΣ ΓΑΛΑΝΟΠΟΥΛΟΣ Γενικός Διευθυντής (αριστερά)

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το νέο σχήμα

Σκοπός και φιλοσοφία

Η Alpha Ασφαλιστική λειτουργεί επισήμως από την 1η Ιανουαρίου 1999, συνεχίζοντας την επιτυχή δραστηριότητα των ανωτέρω εταιριών στους τομείς των ασφαλίσεων Ζωής και Ζημιών.

Σκοπός της είναι η κατάκτηση της εμπιστοσύνης του κοινού, με την προσφορά προϊόντων και υπηρεσιών υψηλών προδιαγραφών και η διεύρυνση του μεριδίου της στην αγορά.

Θεμελιώδης αρχή της Εταιρίας, που εντάσσεται στη φιλοσοφία του Ομίλου, αποτελεί η παροχή αξιόπιστων και φερέγγυων υπηρεσιών στον ασφαλιζόμενο.

Μέτοχοι και οικονομικά στοιχεία

Στο νέο σχήμα, η Alpha Τράπεζα Πίστεως συμμετέχει με ποσοστό 70% και η οικογένεια Παλαιολόγου με ποσοστό 30%.

Τα εξαιρετικά υγιή χαρτοφυλάκια, η ανοδική εξέλιξη της παραγωγής ασφαλίστρων, η υψηλή αποδοτικότητα και η κερδοφορία των τριών εταιριών, αποτελούν συγκριτικά πλεονεκτήματα για την Alpha Ασφαλιστική και της εξασφαλίζουν μία ισχυρή οικονομική θέση από την έναρξη της λειτουργίας της.

Τα μεγέθη της παραγωγής ασφαλίστρων των τριών εται-



ΠΙΝΑΚΑΣ	
Ετη	Ενοποιημένη Παραγωγή Ασφαλίστρων Εμπορικής Ασφαλιστικής-Ελληνοβρεταννικής Ζωής-Ελληνοβρετανικής Ζημιών σε Δρ.
1996	13.600.000.000
1997	14.600.000.000
1998	18.000.000.000

ΠΙΝΑΚΑΣ	
Ετη	Ενοποιημένα Κέρδη Εμπορικής Ασφαλιστικής-Ελληνοβρεταννικής Ζωής-Ελληνοβρετανικής Ζημιών σε Δρ.
1993	940.000.000
1994	1.295.000.000
1995	1.230.000.000
1996	1.354.000.000
1997	1.398.000.000
1998*	1.650.000.000

** Πρόβλεψη έτους*

Μία νέα ασφαλιστική δύναμη γεννιέται ...

ριών κατά την τελευταία τριετία παρουσιάζονται ως ακολούθως:

Οι τρεις εταιρίες παρουσιάζουν κατά την τελευταία δεκαετία αδιάλειπτη και ανοδική κερδοφορία. Σημειώνεται δε ότι κατά το έτος 1997 κατέχουν μερίδιο 12% (περίπου) στα κέρδη του συνόλου των ασφαλιστικών εταιριών.

Στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζονται τα κέρδη, όπως εξελίχθηκαν κατά τα τελευταία πέντε έτη και η πρόβλεψη για το έτος 1998.

Το μετοχικό κεφάλαιο της Alpha Ασφαλιστικής ανέρχεται σε Δρ. 2.035 εκατ., ενώ τα ίδια κεφάλαια υπερβαίνουν τα Δρ. 6 δισ.

Η πελατειακή βάση της νέας εταιρίας αριθμεί πάνω από 200.000 ικανοποιημένους πελάτες, οι οποίοι αφενός θα ενισχύσουν το πελατολόγιο του Ομίλου, αφετέρου, θα επωφεληθούν από την πελατοκεντρική αντίληψη που διέπει τη λειτουργία του. Δεδομένου ότι οι ανάγκες των πελατών γίνονται πλέον όλο και περισσότερο σύνθετες, αποτελεί ύψιστης σημασίας έργο η κάλυψη ενός μεγάλου φάσματος αυτών μέσα από τον Όμιλο. Στην κατεύθυνση αυτή θα συμβάλει σημαντικά και το νέο «Σύστημα Διαχειρίσεως στοιχείων πελάτου και Λογαριασμών» της Τραπέζης.

Προϊόντα και υπηρεσίες

Στον τομέα των ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας, η Alpha Ασφαλιστική προσφέρει προγράμματα Συνταξιοδοτικά, Εξασφαλίσεως Σπουδών, Επενδυτικά, Ισόβιες Παροχές Νοσοκομειακής Περιθάλψεως για κάθε περίπτωση νοσηλείας, παροχές Ατυχημάτων και Ανικανότητας για εργασία καθώς και Ομαδικά Προγράμματα για Εργαζομένους επιχειρήσεων.

Στον τομέα των Γενικών Ασφαλίσεων, προσφέρει καλύψεις Πυρός, Κλοπής, Μεταφορών, Διαφόρων Ατυχημάτων, Αστικής Ευθύνης, Απώλειας Εισοδήματος, καθώς και ολοκληρωμένα προγράμματα ασφαλίσεως Κατοικίας, Επιχειρήσεων, Σκαφών Αναψυχής, Αυτοκινήτων κ.λπ.

Το φάσμα των προϊόντων της επεκτείνεται και σε προγράμματα σχεδιασμένα αποκλειστικά για τους δανειοδοτούμενους πελάτες της Alpha Τραπέζης Πίστεως, που εξασφαλίζουν την ομαλή αποπληρωμή των δανείων τους και ταυτόχρονα προστατεύουν το ατομικό και οικογενειακό τους εισόδημα.

Τα ανωτέρω υποστηρίζονται από σύγχρονες και ευέλικτες διαδικασίες διαθέσεως και μεταγοραστικής εξυπηρετήσεως (after sales service), που επαυξάνουν την ποιότητα και την ωφελιμότητα αυτών για τον ασφαλισμένο.



Τρόπος διαθέσεως

Η διάθεση των προϊόντων της Alpha Ασφαλιστικής γίνεται από το δίκτυο των εξειδικευμένων συνεργατών της, τους οποίους ο πελάτης, εκτός από τα Υποκαταστήματα της Εταιρίας, μπορεί πλέον να συναντά για την εξυπηρέτησή του και εντός των Καταστημάτων της Alpha Τραπέζης Πίστεως.

Η εξυπηρέτηση του κοινού επεκτείνεται και στη διάθεση τυποποιημένων ασφαλιστικών προϊόντων απευθείας από τα γκισέ της Τραπέζης σε on line εφαρμογή.

Τέλος, σύντομα θα δημιουργηθούν οι προϋποθέσεις για τη διάθεση τραπεζικών προϊόντων από τους ασφαλιστικούς συνεργάτες της Εταιρίας, σε συνεργασία με τα Καταστήματα της Τραπέζης.

Δίκτυο Διαθέσεως

Το δίκτυο διαθέσεως των προϊόντων της νέας εταιρίας προήλθε από τη συνένωση των δικτύων της Εμπορικής Ασφαλιστικής και της Ελληνοβρεταννικής με την προσθήκη σε αυτά περισσοτέρων από διακόσια (200) Καταστήματα της Alpha Τραπέζης Πίστεως. Σήμερα, το δίκτυο της Alpha Ασφαλιστικής εντοπίζεται σε 350 σημεία σε όλη την Ελλάδα.

Στόχοι και προοπτικές

Η Alpha Ασφαλιστική αποβλέπει, έως τη λήξη της επομένης πενταετίας, να έχει κατακτήσει υγιές μερίδιο ίσο με το 10% του συνόλου των εργασιών της ασφαλιστικής αγοράς, διατηρώντας κατά τη διάρκεια της πενταετίας την κερδοφορία της στις πρώτες θέσεις μεταξύ των εταιριών της αγοράς.

Η διεύρυνση του μεριδίου της θα επιτευχθεί με αυτόνομη ανάπτυξη, μέσω της πλήρους αξιοποιήσεως του δικτύου της (Υποκαταστημάτων, Τραπεζικών Καταστημάτων και συνεργαζομένων Πρακτορείων), και με την εξαγορά υγιών ασφαλιστικών χαρτοφυλακίων.

Επίσης, προσβλέπει στην επέκταση των δραστηριοτήτων της και στο εξωτερικό, σε χώρες όπου δραστηριοποιείται η Alpha Τράπεζα Πίστεως.

Για το έτος 1999, στοχεύει στην αύξηση του μεριδίου της στην αγορά κατά 25%, με παραγωγή ασφαλίστρων Δρ. 25 δισ.

Με δεδομένα τα αξιόπιστα οικονομικά της στοιχεία και τα στοιχεία της πελατοκεντρικής βάσεως της Τραπέζης, προγραμματίζει εντός του έτους την έναρξη των διαδικασιών για την είσοδό της στο Χρηματιστήριο, οι οποίες αναμένεται να ολοκληρωθούν συντόμως, στα πλαίσια των γενικότερων συνθηκών της αγοράς. ■

Το προφίλ των εταιριών που συγχωνεύθηκαν

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Εμπορική Ασφαλιστική ιδρύθηκε το 1940 από την Τράπεζα Ελληνικής Εμπορικής Πίστεως, παλαιότερη επωνυμία της Alpha Τραπέζης Πίστεως, με αντικείμενο τις Γενικές Ασφαλίσεις. Με εμπειρία που αγγίζει τα εξήντα έτη, ανταγωνιστικές συνεργασίες που μετρούν πάνω από μισό αιώνα και ασφαλιστικά προϊόντα που διακρίνονται για την ποιότητα και την ποικιλία τους, η Εμπορική Ασφαλιστική υπήρξε αποδεδειγμένα μία δύναμη που προσέφερε ολοκληρωμένες ασφαλιστικές καλύψεις με τραπεζική αξιοπιστία. Παρά τον έντονο ανταγωνισμό, παρέμεινε σταθερή στη σύνθεση του χαρτοφυλακίου της, που θεωρείται το υγιέστερο της αγοράς και συγκαταλέγεται μεταξύ των πρώτων πέντε εταιριών στους κερδοφόρους κλάδους των ασφαλίσεων Πυρός και Μεταφορών.

ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΖΩΗΣ ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΝΙΚΗ ΖΗΜΙΩΝ

Η ιστορία της Ελληνοβρεταννικής τοποθετείται στις αρχές του αιώνα με την ίδρυση του ασφαλιστικού γραφείου του Δ.Ι. Παλαιολόγου. Το 1974 ιδρύεται η Ελληνοβρεταννική Α.Ε.Γ.Α. και το 1977 η Ελληνοβρεταννική Ζωής. Κατά τη διάρκεια της πορείας της, η Ελληνοβρεταννική εξελίχθηκε σε μία σημαντική παρουσία στο χώρο των ασφαλίσεων, με τις εταιρίες Ελληνοβρεταννική Ζωής και Ελληνοβρεταννική Ζημιών. Με απώτερο σκοπό τη συνεχή αναβάθμιση της εξυπηρετήσεως των ασφαλισμένων της, η Ελληνοβρεταννική εισήγαγε και καθιέρωσε πρωτοποριακά προϊόντα, ιδιαίτερα στους τομείς των ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας. Η δραστηριότητά της υποστηρίχθηκε από το ευρύ δίκτυο των Υποκαταστημάτων της και των συνεργαζομένων με την εταιρία Πρακτορείων σε όλη την Ελλάδα.



Nationale - Nederlanden

Η ΝΝ επενδύει στην καρδιά των εξελίξεων

Επενδύει στον Ασφαλιστή!

Ο Γεν. Δ/ντής της ΝΝ κ. Π. Καραλής



Η Nationale - Nederlanden δίνει και φέτος όλο το βάρος των προσπαθειών της στους ανθρώπους της, επενδύοντας εκεί από όπου ξεκινάνε όλες οι εξελίξεις σε προϊόντα, σε στρατηγικές, σε εξέλιξη. Ακολουθώντας τη βασική της επιλογή να είναι κοντά στον συνεργάτη, δίνοντας συν ένα στο συνεργάτη, συν ένα στον πελάτη, δυναμώνει τα κίνητρα και τις παροχές, τονώνει πιο δυνατά τη σχέση του με τα κεντρικά, αναβαθμίζει τον ρόλο του κάνοντας τον ασφαλιστή κεντρικό πρόσωπο στο I.N. Group, βάζοντάς τον μέσα στο τραπεζικό κατάστημα, όπου όποιος πελάτης μπει αυτομάτως θα έχει στην υπηρεσία του ασφαλιστή!

Ο κ. Τάκης Καραλής δεν παραλείπει στιγμή συνεχώς να τονίζει και να επαναλαμβάνει ότι ο ασφαλιστής της ΝΝ είναι ο επενδυτικός σύμβουλος με την παγκόσμια χρηματοοικονομική δύναμη του ING, είναι το κυρίαρχο πρόσωπο για τον πελάτη, στο πλευρό του, με τις γνώσεις που του δίνει ο Όμιλος και με τις εμπειρίες των Χρηματιστηρίων όλου του κόσμου και την κατοχή μυστικών από τα άδυτα των διεθνών τραπεζών...

Είναι πολλοί αυτοί που λένε ότι έχουν ασφαλιστές που κάνουν το ένα ή το άλλο, αλλά την πλήρη αρμονία που βρίσκεις μεταξύ πραγματικότητας και λόγων τη βρίσκεις στα παιδιά του Τάκη Καραλή. Φαίνεται στα αστέρια της ΝΝ η δύναμη, η ενότητα, η άριστη σχέση που υπάρχει σε όλα τα επίπεδα. Διεύθυνση, επιθεωρητές, ασφαλιστές, διοικητικό προσωπικό σ' όλη την Ελλάδα καμαρώνουν για την εταιρία και τα επιτεύγματά της. Παντού υπάρχει κινητικότητα και άμιλλα για κάτι καλύτερο. Και ο Τάκης Καραλής δεν τσιγκουνεύεται να εγκρίνει ό,τι είναι απαραίτητο για παραπάνω πρόοδο. Κυρίως, όπως αυτός θέλει να στέκονται οι ασφαλιστές του δίπλα στον πελάτη τους, έτσι και αυτός στέκεται κοντά τους και τους ενθαρρύνει. «Για να σε αγαπά ο ασφαλιστής πρέπει να είσαι δίπλα του, να του δίνεις, να τον αγαπάς, να του συμπαραστέκεσαι», μας είπε









ο Γενικός Διευθυντής της ΝΝ.

Πήραμε πολλές προσκλήσεις, είδαμε και ακούσαμε πολλά στα γραφεία της ΝΝ και είναι δύσκολο να περιγράψουμε όσα έγιναν και όσα πρόκειται να γίνουν στην ΝΝ. Τολμάμε όμως να γράψουμε έτσι σκόρπια κάποιες εντυπώσεις κι ας μας συγχωρήσουν οι φίλοι της ΝΝ... Δεν είναι εύκολο να γράφεις για τα επιτεύγματά τους... Ευτυχώς τις ζήσαμε τις ωραίες στιγμές τους....

«Είμαστε δυνατοί, πλούσιοι, σίγουροι στη ΝΝ» είπε στην κοπή πίτας στο υποκατάστημα Γιάννη Μπουρλακή και τραβώντας τον κοντά ζήτησε να τον χειροκροτήσουν για το έργο του... «Έλα, Γιάννη Μπουρλακή, να σε χειροκροτήσουμε επειδή σε αγαπάμε και επειδή το αξίζεις». Αυτό είναι το μυστικό. Επιβράβευση, ενθάρρυνση, αναγνώριση, αγάπη. Μετά τα πόδια παίρνουν φωτιά, οι καρδιές φτεροκοπάνε και οι στόχοι πέφτουν βροχή...

«100% πάνω στη ζωή, στα Αμοιβαία, στις Γενικές» θα έχουμε φέτος βροντοφώναξε ένας άλλος σεμνός και αξιόλογος φίλος, ο Τάκης Αμπατζίδης, στο κόψιμο της δικής του πίτας, μετά την ένδειξη συμπαράστασης και τιμή που του έκανε η ηγεσία της ΝΝ στη δική του γιορτή που έκανε μαζί με τον κ. Μερτζάνη.



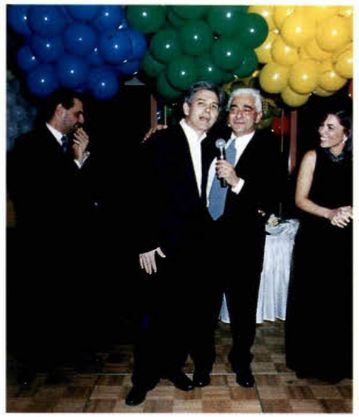
«Το Bancassurance μας αναβάθμισε δίνοντάς μας προνόμια», είπε ο κ. Αμπατζίδης. Τώρα η δουλειά μας γίνεται καλύτερα, ενώ ο κ. Μερτζάνης μας πληροφόρησε ότι «η πλειοψηφία των πελατών της ΝΝ αναγνωρίζοντας το έργο έγινε σαν συνεργάτης τους, αυτή συστήνει σε νέους πελάτες».



Αυτό που παρατηρήσαμε με το ξεκίνημα της νέας χρονιάς είναι ότι η ΝΝ καθιέρωσε φέτος και ένα άλλο θεσμό στις πωλήσεις της. Συνδέει υποκαταστήματα διαφορετικά, με διαφορετικές αντιλήψεις και παρα-







γωγή σε κοινές προσπάθειες για να κερδίσουν από την ενότητα δύναμη, εμπειρίες, ενθάρρυνση και βελτίωση. Οι Διευθυντές της με ελεύθερη επιλογή συνδέονται μεταξύ τους στους κοινούς σκοπούς για πρόοδο. «Αδελφός βοηθούμενος από αδελφό μοιάζει σαν καλά οχυρωμένη πόλη» λέει κάπου η Αγία Γραφή. Πιστεύουμε ότι και αυτή η πρωτοτυπία θα φέρει γευστικούς καρπούς επιτυχιών στη φιλοπρόοδη αυτή εταιρία. Άλλο να παλεύεις μόνος σου και άλλο να έχεις δίπλα σου συμπαραστάτες και συμμάχους σε μια δουλειά που κατ' εξοχήν γίνεται από δύο μέρη, τον Ασφαλιστή και τον Manager σε συνεργασία.

Το Σάββατο 13 Φεβρουαρίου 1999 είδαμε στην πράξη στα αισιόδοξα βλέμματα του Agency Managers επιθεώρησης Κ. Αλβανού αυτήν την σιγουριά για το μέλλον που εμπνέουν οι συστρατιώτες ενός στόχου.

«Θα έχουμε μια δυνατή χρονιά», είπε ο Κ. Αλβανός και η άμιλλα ζωγραφίστηκε στα μάτια και τα όνειρα του Σ. Γουβεράκη, του Κ. Δαμανάκη, του Ν. Ζυγούρη, του Κ. Καλκάνη, του Οδ. Κυπραίου, του Α. Σιαλμά, του Θ. Σλαμάρη, του Γ. Τζορμπατζάκη και των ανθρώπων τους στη γεμάτη αίθουσα του Κάραβελ.

Ενάμιση δισεκατομμύριο παραγωγή σε παραδοσιακά προϊόντα ζωής κάνανε οι ασφαλιστές της ΝΝ μόνο το μήνα Δεκέμβριο του 1998, που σημαίνει ότι οι πραγματικές τους δυνατότητες είναι τουλάχιστον 15 δισ. Νέα Παραγωγή ετησίως αυτή την εποχή, γιατί με το άνοιγμα και άλλων υποκαταστημάτων του ING Bank και με την εισαγωγή προϊόντων Unit Linked οι δυνατότητες μεγαλώνουν για τους αθλητές επιτυχιών της ΝΝ. Δεν υπάρχουν αθλητές να βάζουν στόχους μικρότερους από το ρεκόρ τους, γι' αυτό και πιστεύουμε ότι τα παιδιά της ΝΝ πάνε για νέα ρεκόρ και νέες συγκινήσεις που θα τις λένε αργότερα και κάποιοι δεν θα τους πιστεύουν. Όμως οι φίλοι της ΝΝ μέρα - νύχτα μαζεύουν αναμνήσεις ζωής γεμάτης έργο και δημιουργία.

Φ. ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ 10 χρόνια

«Καμιά φορά με πιάνει νοσταλγία
λες μαγεία κι είχαν τα παλιά...
Τόσα χρόνια πώς να τα ξεχάσω
να τ' αλλάξω με τι!»

Φεύγοντας νύχτα γύρω στις 2.30 με 3 (πρωινή ώρα) από τη βραδιά - γιορτή για τα 10 χρόνια σαν Manager του Φάνη Χριστόπουλου και της παρέας των ανθρώπων που ανέπτυξε, με γέμισαν δάκρυα καθώς άκουγα αυτό το τραγούδι με τον Μανώλη Μητσιά...

«... Τόσα χρόνια φύσαγε αεράκι
τώρα άλλοι αετοί
Θυμάμαι βόλτες στη Θεσσαλονίκη
... στη Χαλκιδική
κι είχαμε όλοι άσο στο μανίκι
μια καρδιά παιδική...
Καμιά φορά με πιάνει νοσταλγία
λες μαγεία κι είχαν τα παλιά...»

Απ' όλα είχε εκείνη η βραδιά Χριστόπουλου.

Αγάπη, συναισθήματα, ευγνωμοσύνη, ζωή, δουλειά, δύσκολα χρόνια και όμορφα χρόνια, ταξίδια, προαγωγές, αλλαγές, κύκλους ζωής, εργένηδες, παιδιά, παντρεμένους, νιάτα που έρχονται, νιάτα που έφυγαν, δάκρυα στα μάτια, βουρκωμένες καρδιές, συναισθήματα, όνειρα, κρυφές χαρές, φανερές επιτυχίες, νοσταλγίες, αναμνήσεις, στόχους, ζωή, ελπίδα, αισιοδοξία, καλύτερο αύριο, καριέρα, μαύρα μαλλιά που άσπρισαν, νεανική ξενοιασιά και ρυτίδες που σκέπασαν ροδακινιά μάγουλα, κρυφό σαράκι που σε τρώει μέσα σου για κάτι που δεν ήθελες να έρθει έτσι και μια καρδιά ανοιχτή στην ευγνωμοσύνη σαν παράθυρο στον ήλιο...

«Θέλω να πω πως, αν ήταν να διαλέξω πάλι, πάλι θα διάλεγα την ΝΝ, τον Φάνη Χριστόπουλο και τους ανθρώπους μου», είπε ο Νίκος Καλλιάνης.

«Θέλω να πω πως αν...», είπε και ο κ. Μιχ. Ανέστης και η Μελαχροινού η Ελίνα.

Επειδή έτυχε να γνωρίζω αυτούς τους ανθρώπους της ΝΝ πάνω από 10 χρόνια, είδα την ίδια και μεγαλύτερη αγάπη μεταξύ τους τότε και τώρα. Η Μεσογείων 210, η διεύθυνση του γραφείου τους, είναι ένα μελίσσι εργασίας. Είναι ένα φυτώριο. Είναι ένα σπίτι στοργικό και φιλόξενο για κάθε άνθρωπο που ξεκινά καριέρα ασφαλιστή εκεί μέσα. Ένα γυμνάσιο για επιτυχίες και προσπάθεια όπου ο ένας είναι ο γυμναστής του άλλου. «Πάντα έβλεπα πλάτη ό,τι κι αν πετύχαινα. Δεν κατάφερα να σε περάσω, Μιχάλη, αλλά σ' αγαπώ γιατί ήσουν ένας καλός φίλος που συνέχεια με παρακινούσες για κάτι καλύτερο», είπε στον Μ. Ανέστη η Ελίνα Μελαχροινού.

«Δεν έχει χώρο για δεύτερους η Μεσογείων 210» είχε πει το 1991 ο κ. Φάνης Χριστόπουλος, για τον οποίο ο Ν. Βαμβακάκης, ο άνθρωπος που τον ανέπτυξε πριν χρόνια για ασφαλιστή, είπε ότι «είναι άνθρωπος πάνω απ' όλα»...

«Εκεί μέσα γίναμε ασφαλιστές, που είναι τιμημένη λέξη», είπε ο Ν. Καλλιάνης, ένας άνθρωπος μάλαμα με πλατιά καρδιά, οργάνωση στη δουλειά του και αγάπη στην οικογένειά του, στους φίλους και συνεργάτες του.

Τον Φάνη Χριστόπουλο που γιόρτασε τα 10 χρόνια στο χώρο του Διευθυντού Υποκαταστήματος για πολλή ώρα όρθιοι χειροκροτούσαν οι 4 νέοι Διευθυντές του με ευγνωμοσύνη και οι 250 ασφαλιστικοί σύμβουλοί του...

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ που ήταν και εκεί, είχε την τύχη να γευτεί αυτή την σπάνια ευκαιρία που μας δίνεται στη ζωή και να ζήσει ανεπανάληπτες στιγμές απολογισμού ζωής ενός ανθρώπου που έχει να επιδείξει επιτεύγματα και που μας κάνει να ζούμε καλύτερα σ' αυτή τη ζωή με τα καλά της και τις τόσες «κρυφομαχαιριές» που μας δίνει όταν η πίκρα και η αναποδιά μας κτυπά την πόρτα.

Ποια δουλειά κρύβει τόσες συγκινήσεις; Ποια άλλη δουλειά τόσο σύντομα μπορεί να σου δώσει ευκαιρίες για καριέρα με τόση ανθρωπιά και προσφορά... Σε δέκα χρόνια μέσα στην αγκαλιά της ΝΝ ο Φάνης Χριστόπουλος, όπως και τόσοι άλλοι αξιόλογοι διευθυντές της, πήραν μια φωτιά και άναψαν χιλιάδες φωτιές και τις έκαναν όνειρα σε τόσους και τόσους ανθρώπους. Πώς να περιγράψεις τις ώρες μόρφωσης και εκπαίδευσης, τις ώρες πωλήσεων, τις ώρες αποζημίωσης, τις ώρες που απαλαίνεις τον πόνο σ' ένα νοσοκομείο, τις ώρες που σκορπάς ασφάλεια και γαλήνη, τις ώρες βραβεύσεων, τις ώρες ταξιδιών στον κόσμο, τις ώρες παρέας με φίλους, συναδέλφους, συνεργάτες, τόσες ώρες... «Ζούμε τρομερές στιγμές, σπάνια νιώθουν οι άνθρωποι

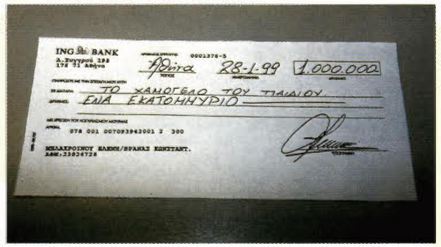
τέτοιες συγκινήσεις», είπε ο Μανώλης Ανδρόνικος στη γιορτή του Φάνη Χριστόπουλου, αλλά και επανέλαβε σε μια άλλη πίτα της Ελένης Βαγουρδή, του Σ. Αποστόλου, Ε. Γαλφιανάκη και Α. Τσότρα, «ότι εκτός από το καλό σήμερα προβλέπουμε το μέλλον να είναι μοναδικό για μας που διαλέξαμε να κάνουμε καριέρα στο IN Group».

«Κάναμε ρεκόρ, κάναμε σπουδαία, κάναμε πολλά, αλλά αυτά έρχονται, είναι διαφορετικά, είναι μεγάλα, θα είναι απίστευτα», είπε απευθυνόμενος και στους ανθρώπους του Γιάννη Μπουρλακή, άλλη μέρα, ο κ. Ανδρόνικος.

Βραβεύοντας τους συνεργάτες του ο κ. Μπουρλακής έλεγε μεταξύ των άλλων ότι η Αριστέα Συριοπούλου είναι δύναμη, είναι οδοστρωτήρας, ότι η Βάσω Μπάρκα είναι ικανή για πρωτιές, ότι ο Αλέξης Βακάλης είναι ατίθασος, ότι ο Θανάσης Παπαβασιλείου, ο Γρηγόρης Γεωργιάδης, ο Τάσος Βόλτης, η Σταμπολάκη, ο Γιαννουλάκης, ο Ροζάκος, η Γιώτα Λευκαδίτη είναι οι άνθρωποι που τον κάνουν να λέει ότι θα είναι μεγάλη η χρονιά του 1999 και άλλα ωραία, αλλά πηγαίνοντας από γραφείο σε γραφείο με το ΝΑΙ διαπιστώνουμε ότι σ' όλα τα γραφεία ΝΝ επικρατεί αυτός ο ενθουσιασμός, αυτή η δίψα για διάκριση, για επιτεύγματα, που είναι αποτέλεσμα της μεγάλης σημασίας που έδειξε η ΝΝ στον επαγγελματία ασφαλιστή. Ναι, πιστεύουμε ότι η ΝΝ θα έχει μεγαλύτερο μέλλον και μεγαλύτερες αποδόσεις επειδή έγκαιρα διάλεξε να επενδύσει στην καρδιά των εξελίξεων, δηλαδή στον ασφαλιστή, που είναι η καρδιά της ασφαλιστικής αγοράς. Είναι μικρός ο χώρος για να περιγράψουμε ανθρώπους και επιτεύγματα από το μεγάλο αυτό δυναμικό και όλα αυτά που ακούσαμε και είδαμε σε πάρα πολλές εκδηλώσεις φίλων της ΝΝ, τους οποίους και ευχαριστούμε για την πρόσκληση και τιμή και γι' αυτό θα συνεχίσουμε μέσα στη χρονιά να παρουσιάζουμε αντιπροσωπευτικά στην τύχη κάποιους από τους πολλούς με διάφορες αφορμές για να αποδείξουμε το μήνυμα του τίτλου του σημερινού άρθρου μας. Καλή Χρονιά!

Ε.Σ.





Χαμόγελα και χρήματα έδωσαν στο «Χαμόγελο του Παιδιού» οι ασφαλιστές και managers της ΝΝ που ξεκίνησαν από την Μεσογείων 210, από το υποκατάστημα του Φάνη Χριστόπουλου.

Σε ιδιαίτερα θερμή ατμόσφαιρα, πραγματοποιήθηκε την 18/01/99 η κοινή πρωτοχρονιάτικη γιορτή των υποκαταστημάτων της Ν-Ν Σ. Αποστόλου, Ε. Βαγουρδή, Ε. Γαλφιανάκη, Αλ. Τσότρα στο πασίγνωστο Restaurant «Ο κύριος Πιλ Πουλ».

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία και τις ενθουσιώδεις ομιλίες τους ο Πρόεδρος του ING Ελλάδος κ. Π. Καραλής, ο Γ. Διευθυντής Πωλήσεων κ. Μ. Ανδρόνικος, ο Γ. Διευθυντής της ING Bank κ. Π. Δοντάς, ο Γ. Διευθυντής της Ν-Ν ΑΕΔΑΚ κ. Ι. Βλαχάκης και στελέχη των διοικητικών υπηρεσιών. Ανακοινώθηκαν τα παραγωγικά επιτεύγματα των υποκαταστημάτων του προηγούμενου έτους, στόχοι για το τρέχον και ακολούθησαν βραβεύσεις συνεργατών. Στη συνέχεια οι προσκεκλημένοι απήλαυσαν τα γευστικά καλλιτεχνήματα του εκπληκτικού Σέφ.



Σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας και παρουσία τριακοσίων ατόμων περίπου, ασφαλιστών και συζύγων τους, έγινε η ετήσια εορτή όλων των υποκαταστημάτων της επιθεώρησης Κωνσταντίνου Αλβανού.

Είναι η πρώτη φορά που οκτώ υποκαταστήματα μαζί, με συνοδευτικό κρίκο τον συντονισμό τους από τον ίδιο άνθρωπο, κάνουν μια τέτοια εκδήλωση.

Τα υποκαταστήματα και οι συνεργάτες τους που συμμετείχαν, κατά αλφαβητική σειρά ήταν: Στέλλας Γουβεράκη από Χανιά, Ντίνου Δαμανάκη από Αθήνα, μαζί με τους συνεργάτες του γραφείου Ζακύνθου, Νίκου Ζυγούρη από Αθήνα, Κυριάκου Καλκάνη από Αθήνα, Οδυσσέα Κυπραίου από Αθήνα, Άγγελου Σιαλμά από Αθήνα, Θωμά Σλάμαρη από Αθήνα, Γιώργου Τζορμπατζάκη από Ηράκλειο Κρήτης Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους μεταξύ άλλων ο Πρόεδρος του ING Group στην Ελλάδα κ. Τάκης Καραλής, ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing κ. Μανώλης Ανδρόνικος, πολλά στελέχη των κεντρικών γραφείων του ομίλου, καθώς και αρκετοί Διευθυντές υποκαταστημάτων της Nationale-Nederlanden και ING.



Στο Χρηματιστήριο με υπερκάλυψη κεφαλαίου πάνω από 140 φορές!



ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Με απόλυτη επιτυχία ολοκληρώθηκε η Δημόσια Εγγραφή για την εισαγωγή των μετοχών της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών, σημειώνοντας εντυπωσιακή υπερκάλυψη του αιτούμενου κεφαλαίου πάνω από 140 φορές. Τα κεφάλαια που συγκεντρώθηκαν ξεπερνούν το 1,2 τρισ. δρχ.

Η Εταιρία διέθεσε συνολικά 2.531.600 μετοχές με τιμή διάθεσης 3.500 δρχ.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος των Ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ & ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ κ. Τριαντάφυλλος Ε. Λυσιμάχου, δήλωσε αμέσως μετά την ολοκλήρωση της Δημόσιας Εγγραφής:

«Η υπερκάλυψη του κεφαλαίου πάνω από 140 φορές υποδεικνύει την εμπιστοσύνη του επενδυτικού κοινού στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και τις θετικές προοπτικές ανάπτυξης του ασφαλιστικού κλάδου γενικά, αλλά και της Εταιρίας γενικότερα.

Στα αποτελέσματα της Δημόσιας Εγγραφής αντανακλώνται υγιείς οικονομικοί δείκτες της Εταιρίας, όπως τα υψηλά της κέρδη που το 1998 έφθασαν περίπου τα 2,3 δισ. δρχ. έναντι 1,938 δισ. δρχ. το 1997 και η υπερκάλυψη του περιθωρίου φερεγγυότητας κατά 5,3 φορές.

Από την πλευρά μας, ως Εταιρία Παροχής Υπηρεσιών, θα συνεχίσουμε την πελατοκεντρική μας πολιτική και θα αξιοποιήσουμε το ποσό που αντλήσαμε από τη Δημόσια Εγγραφή για την υλοποίηση επενδυτικών μας σχεδίων μεταξύ των οποίων περιλαμβάνονται:

- Η κατάκτηση μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς που προβλέπεται να φθάσει στο τέλος της πενταετίας (1997-2001) προγράμματος το 10%.
- Η δημιουργία εταιρίας οργάνωσης υγείας σε συνεργασία με άλλους εταίρους.
- Η επέκταση των εργασιών της Εταιρίας σε χώρες του εξωτερικού και ιδιαίτερα στη Γερμανία, την Κύπρο και τα Βαλκάνια.
- Η συμμετοχή σε εταιρίες εξειδικευμένων υπηρεσιών, όπως στην AUDATEX ΕΛΛΑΣ για την ηλεκτρονική πραγματογνωμοσύνη στα αυτοκίνητα.
- Η εξαγορά υγιών χαρτοφυλακίων άλλων εταιριών κ.λπ.

Τέλος, θεωρώ υποχρέωσή μου να ευχαριστήσω τον κύριο ανάδοχο, την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, όλους τους λοιπούς αναδόχους και τους συμβούλους έκδοσης ΕΤΕΒΑ και ATE Finance».

Η παρουσίαση της Αγροτικής Ασφαλιστικής στο ευρύ επενδυτικό κοινό και στους θεσμούς επενδυτές, εν όψει της δημόσιας εγγραφής για τη διάθεση μετοχών της Εταιρίας μέσω του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών, πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών.

Η δημόσια εγγραφή για την εισαγωγή των μετοχών της Αγροτικής Ασφαλιστικής στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου άρχισε στις 26 Ιανουαρίου και ολοκληρώθηκε την Παρασκευή 29 Ιανουαρίου.

Διετέθησαν συνολικά 2.531.600 μετοχές και η τιμή διάθεσης είχε καθορισθεί στις 3.500 δρχ. Ποσοστό 30% των μετοχών της δημόσιας εγγραφής (759.480 μετοχές) θα διατεθούν στους θεσμικούς επενδυτές, ενώ το 70% (1.772.120 μετοχές) θα διατεθούν για την ικανοποίηση των εγγραφών των φυσικών και νομικών προσώπων.

Σύμφωνα με τη σχετική απόφαση της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς κάθε θεσμικός επενδυτής μπορούσε να εγγραφεί για μετοχές που δεν θα ξεπερνούν σε ποσοστό το 3% της συνολικής αξίας της έκδοσης με δημόσια εγγραφή, δηλαδή, 22.784 μετοχές και κάθε μη θεσμικός επενδυτής μπορούσε να εγγραφεί για μετοχές που δεν θα ξεπερνούν το 0,5% της συνολικής αξίας της έκδοσης με δημόσια εγγραφή, δηλαδή, για 8.860 μετοχές.

Κύριος ανάδοχος ήταν η Αγροτική Τράπεζα και Σύμβουλοι έκδοσης η ΕΤΕΒΑ και η ATE FINANCE, ενώ ως λοιποί ανάδοχοι είχαν οριστεί η Εθνική Τράπεζα, η Εμπορική Τράπεζα, η ALPHA Τράπεζα Πίστεως, η Ιονική Τράπεζα, η Τράπεζα Εργασίας, η EUROBANK, η MINDLAND BANK, η Τράπεζα Πειραιώς, η XIOSBANK, η ΕΤΕΒΑ, η Δωρική Τράπεζα, η Τράπεζα Αττικής, η ALPHA FINANCE, η Τράπεζα Μακεδονίας - Θράκης, η Ευρωπαϊκή Λαϊκή Τράπεζα, η ASPIS BANK, η Εγνατία Τράπεζα, η Τράπεζα Κεντρικής Ελλάδος, η ΣΙΓΜΑ Α.Χ.Ε., η ΔΕΒΛΕΤΟΛΟΥ Α.Χ.Ε., η ΔΙΕΘΝΗΣ Α.Χ.Ε., η ΑΓΡΟΤΙΚΗ Α.Χ.Ε., η ΩΜΕΓΑ Α.Χ.Ε., η Π. & Κ. Α.Χ.Ε., η NUNTIUS Α.Χ.Ε., η KONTALEXIS F.S. Α.Χ.Ε.

Ο Διοικητής της Αγροτικής Τράπεζας και Πρόεδρος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Πέτρος Λάμπρου καθώς και ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, απευθυνόμενοι στους επενδυτές αναφέρθηκαν, μεταξύ άλλων, στην ιδιαίτερα επιτυχημένη παρουσία της Εταιρίας στην ασφαλιστική αγορά.

Ο κ. Λάμπρου αναφέρθηκε στις εξελίξεις στην ευρύτερη χρηματοπιστωτική αγορά καθώς και στη θέση του δεύτερου τραπεζικού ιδρύματος της χώρας στα νέα δεδομένα που μέρα με τη μέρα διαμορφώνονται.

Στα νέα αυτά ευρωπαϊκά δεδομένα, επεσήμανε ο κ. Λάμπρου, μόνο εύρωστες οικονομικά μονάδες με διεθνείς συνεργασίες και πλήρως ανταγωνιστικές ως προς τα προϊόντα, τα τιμολόγια και το service τους μπορούν να επιβιώσουν.

Για το λόγο αυτό, πρόσθεσε, η Αγροτική Ασφαλιστική προχωρά σε επιλογή στρατηγικών συμμαχιών και σε επέκταση των επενδυτικών προγραμμάτων της διεκδικώντας όχι μόνο τη διατήρηση της ηγετικής θέσης της στην αγορά, αλλά και την κατάκτηση υψηλότερων διακρίσεων.

Ο κ. Λυσιμάχου από την πλευρά του παρουσίασε τα οικονομικά στοιχεία που αποτελούν και το «δυνατό χαρτί» της Εταιρίας και καταδεικνύουν τη δυναμική της. Παρουσίασε, επίσης, τα επενδυτικά σχέδια στα οποία θα διατεθούν τα ποσά που θα αντληθούν από τη δημόσια εγγραφή.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσίασε ο κ. Λυσιμάχου, η Αγροτική Ασφαλιστική:

- Εμφανίζει επί σειρά ετών πρωτιές στην κερδοφορία μεταξύ των εταιριών γενικών ασφαλειών. Και το 1997 κατέκτησε την πρώτη θέση στην κερδοφορία με κέρδη 1,938 δισ. δρχ., ενώ ακόμα μεγαλύτερα προβλέπονται τα κέρδη του 1998.
- Υπερκαλύπτει κατά 5,3 φορές το περιθώριο φερεγγυότητας.
- Ο δείκτης υποαποθεματοποίησης ήταν το 1997 7,34%, ενώ στο α' εξάμηνο του 1998 είναι μόλις 3,5% έναντι 25% και 15% αντίστοιχα που είναι το επιτρεπόμενο όριο που έχει θέσει το αρμόδιο υπουργείο Ανάπτυξης.
- Τα ακίνητα της Εταιρίας καλύπτουν σχεδόν όλες τις στεγαστικές ανάγκες της Εταιρίας, έχουν λογιστική αξία 1,6 δισ. δρχ., ενώ η αντικειμενική τους αξία ξεπερνά τα 2,8 δισ. δρχ.
- Στον κλάδο αυτοκινήτου η Αγροτική Ασφαλιστική με την πολιτική που εφαρμόζει όχι μόνο δεν έχει ζημιές, αλλά παρουσιάζει κέρδη.

Μεταξύ των επενδυτικών σχεδίων, τα οποία θα υλοποιηθούν με τα κεφάλαια που θα αντληθούν από τη δημόσια εγγραφή, περιλαμβάνονται:

- Η δημιουργία εταιρίας οργάνωσης υγείας σε συνεργασία με άλλους εταίρους.
- Η κατάκτηση μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς που προβλέπεται να φθάσει στο τέλος του πενταετούς (1997-2001) προγράμματος το 10%.
- Η επέκταση των εργασιών της Εταιρίας σε χώρες του εξωτερικού και ιδιαίτερα στη Γερμανία, την Κύπρο και τα Βαλκάνια.
- Η συμμετοχή σε εταιρίες εξειδικευμένων υπηρεσιών, όπως στην AUDATEX ΕΛΛΑΣ για την ηλεκτρονική πραγματογνωμοσύνη στα αυτοκίνητα.
- Η εξαγορά υγιών χαρτοφυλακίων άλλων εταιριών κ.λπ.



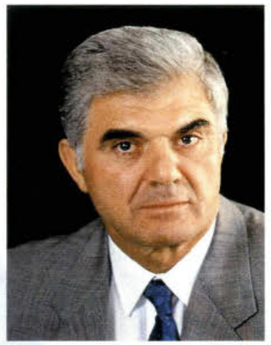
Ο κ. Π. Λάμπρου, Διοικητής της Αγροτικής Τράπεζας και Πρόεδρος της Αγροτικής Ασφαλιστικής.



Ο κ. Τ. Λυσιμάχου, Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής.

Ο Μ Ι Λ Ο Σ Α Σ Π Ι Σ

Ανάπτυξη χωρίς όρια!



«Ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ δημιουργεί και αγοράζει εταιρίες. Δεν πουλάει!»,

δήλωσε ο Πρόεδρος του Ομίλου κ. Παύλος Ψωμιάδης.

Ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ αποτελεί έναν αξιόπιστο και ισχυρό παράγοντα στο νέο χρηματοπιστωτικό και ασφαλιστικό σκηνικό, το οποίο διαμορφώνεται στη χώρα μας. Όπως αποδεικνύουν και τα σχετικά αριθμητικά στοιχεία, οι εταιρίες του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, κατά το 1998, παρουσίασαν σημαντική αύξηση των παραγωγικών μεγεθών και των κερδών τους και προετοιμάζονται για νέα αναπτυξιακά βήματα εντός του 1999.

Αυτή τη στιγμή, ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ έχει ολοκληρώσει την οργανωτική εταιρική του δομή και βρίσκεται στη φάση της αξιοποίησης των συνεργιών που προκύπτουν από τη δυνατότητα παροχής ενός ευρύτατου φάσματος προϊόντων και υπηρεσιών. Ο Όμιλος σήμερα αποτελεί έναν ελληνικό ιδιωτικό φορέα Τραπεζοασφαλιστικών υπηρεσιών απ' όπου ο πελάτης μπορεί να αγοράσει ό,τι προϊόν ή υπηρεσία χρειάζεται.

Ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ έχει πλήρως κατανοήσει τις νέες συνθήκες της αγοράς, οι οποίες χαρακτηρίζονται από τον έντονο ανταγωνισμό, την ταχεία εξέλιξη και διάδοση της σύγχρονης τεχνολογίας, την αύξηση των μεγεθών και την προσπάθεια περιορισμού του λειτουργικού κόστους. Επομένως και οι κινήσεις του στο άμεσο μέλλον θα είναι προσαρμοσμένες στις απαιτήσεις αυτές. Ήδη έχουν γίνει τα πρώτα βασικά βήματα, με την ολοκλήρωση της μελέτης αναδιοργάνωσης των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου και τη συνεχιζόμενη ενίσχυση της κεφαλαιακής βάσης των επιμέρους εταιριών. Στόχος του Ομίλου είναι η περαιτέρω ισχυροποίηση της θέσης του στην αγορά, μέσω εξαγορών ή συγχωνεύσεων. «Όπου κρίνεται αναγκαίο, εξετάζουμε προτάσεις στρατηγικών συμμαχιών, ενώ παράλληλα εργαζόμαστε για την αυτόνομη ανάπτυξή μας». δήλωσε σε συνέντευξη τύπου στο ξενοδοχείο ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΑΝΙΑ στις 8-2-99 ο Πρόεδρος κ. Π. Ψωμιάδης.

Σήμερα, σε ενοποιημένη βάση, το σύνολο του ενεργητικού του Ομίλου ανέρχεται σε 150 δισ. δραχμές, τα ίδια κεφάλαια των εταιριών του Ομίλου ανέρχονται σε 20 δισ. δραχμές, τα συνολικά μικτά κέρδη σε 6 δισ. δρχ, το σύνολο του απασχολούμενου υπαλληλικού προσωπικού φτάνει τον αριθμό των 750 υπαλλήλων και το σύνολο των συνεργατών του Δικτύου Πωλήσεων πλησιάζει τους 2.000. Τούτο σημαίνει ότι, αυτή τη στιγμή, ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ προσφέρει εργασία σε 3.000 άτομα περίπου.

Εξάλλου, ο συνολικός αριθμός των μετόχων που εμπιστεύονται τις αποταμιεύσεις τους σε εισηγημένες Εταιρίες του Ομίλου ΑΣΠΙΣ προσεγγίζει τους 40.000. Το σύνολο των πάσης φύσεως πελατών του Ομίλου (ασφαλισμένοι, καταθέτες, μεριδιούχοι Α/Κ κ.λπ.) ανέρχεται σε 500.000 άτομα.

«Όλους αυτούς τους θεωρούμε μέλη μιας ενιαίας οικογένειας και δυνητικούς πελάτες όλων των Εταιριών του Ομίλου. Και υποσχόμαστε ότι θα καταβάλουμε κάθε προσπάθεια για την εκπλήρωση των προσδοκιών τους και τη μεγέθυνση του ατομικού πλούτου του καθενός». είπε ο κ. Π. Ψωμιάδης κλείνοντας την επιτυχημένη παρουσίαση του φιλοπρόοδου Ομίλου του.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Το 1998 ήταν πράγματι μία χρονιά προόδου και επιτυχημένης πορείας για την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ, η οποία είναι εισηγμένη στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.

Συγκεκριμένα η παραγωγή ασφαλίστρων Ζωής σημείωσε αύξηση κατά 50%, φθάνοντας τα 18 δισ. δραχμές έναντι παραγωγής 12,7 δισ. δραχμών της περασμένης χρονιάς.

Η πορεία της μετοχής της εταιρίας υπήρξε εντυπωσιακή και από 1-1-98 μέχρι 31-12-98 η τιμή της σημείωσε αύξηση κατά 45,6% ενώ, στο τέλος Ιανουαρίου, η μετοχή είχε υπερβεί το όριο των 4.000 δρχ.

Κατά τους τελευταίους μήνες, δύο νέα προϊόντα Ασφαλειών Ζωής προστέθηκαν στα πολλά και πρωτοποριακά ασφαλιστικά προγράμματα της Εταιρίας. Πρόκειται για το Συνταξιοδοτικό πρόγραμμα ΑΣΠΙΣ BOND και για την Ασφάλεια Ζωής EURO - LIFE 2001, με την οποία η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ υποδέχεται την εποχή του ΕΥΡΩ. Το ΑΣΠΙΣ BOND είναι πρόγραμμα τύπου UNITLINKED και βασίζεται σε ένα εσωτερικό μεταβλητό κεφάλαιο. Η απόδοση του ΑΣΠΙΣ BOND για το τρίμηνο 22-10-1998 έως 22-1-1999 ήταν 22,4% που αντιστοιχεί σε ετησιοποιημένη απόδοση 89,76%.

Αποδεικνύοντας την πρόθεσή της να διαδραματίσει δυναμικό ρόλο στον ευρύτερο χρηματοπιστωτικό τομέα, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ απέκτησε, το 1998, το 5,3% των μετοχών της εταιρίας ETBA LEASING.

Οι κυριότεροι στόχοι της εταιρίας για το 1999 είναι:

α) Η αύξηση του Μετοχικού Κεφαλαίου

β) Η αύξηση του μεριδίου αγοράς μέσω της αυξήσεως της παραγωγής και μέσω εξαγορών

γ) Η ανάπτυξη σε αγορές του εξωτερικού με έμφαση στη Σουηδία και στην Κύπρο, όπου η μέχρι τώρα πορεία αποδεικνύεται ελπιδοφόρα

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. (ΖΗΜΙΩΝ)

Σημαντική υπήρξε το 1998 η αύξηση της παραγωγής ασφαλίσεων και των εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ που ειδικεύονται στις Γενικές Ασφαλίσεις.

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝεπέτυχε παραγωγή ασφαλίστρων ύψους 1,38 δισ. δραχμών το 1998 έναντι 1,16 δισ. δραχμών το 1997, σημειώνοντας αύξηση κατά 20%.

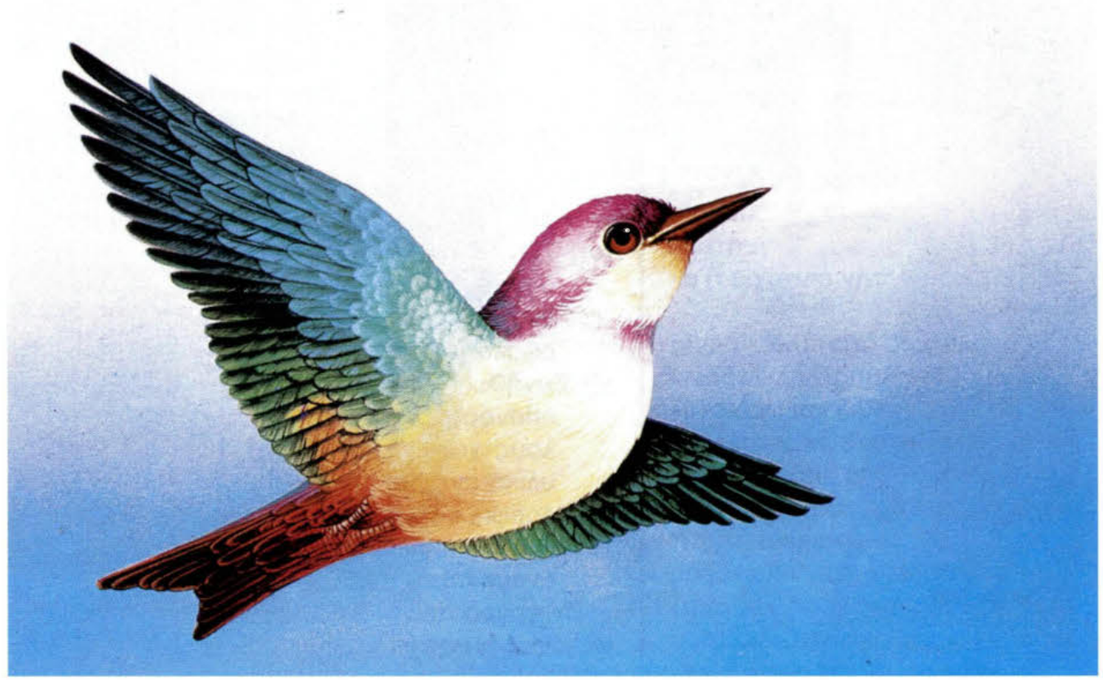
Η Εταιρία ΗΝΙΟΧΟΣ Α.Ε.Α.Ζ., η οποία ειδικεύεται στην ασφάλιση αυτοκινήτων αύξησε τα ασφάλιστρά της κατά 25% επιτυγχάνοντας παραγωγή ύψους 3,17 δισ. δραχμών το 1998 έναντι 2,57 δισ. δραχμών το 1997.

Εντός του 1998 πραγματοποιήθηκε η συγχώνευση των δύο Εταιριών δι' απορροφήσεως της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. από την ΗΝΙΟΧΟΣ Α.Ε.Α.Ζ. Έτσι δημιουργήθηκε μία μεγάλη ασφαλιστική εταιρία γενικών κλάδων, η οποία ονομάζεται ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ.

Στόχος της Εταιρίας για το 1999 είναι η αύξηση του μεριδίου αγοράς στους Γενικούς Κλάδους, η προώθηση νέων προϊόντων, η ανάπτυξη νέων δικτύων πωλήσεων και η συνεργασία με επιλεγμένους πράκτορες και brokers.

ASPIS BANK

Το 1998 ήταν μία χρονιά σταθμός στην εξέλιξη της ASPIS BANK. Με την είσοδό της στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών και με τη συμμετοχή της κατά 20% στο μετοχικό κεφάλαιο της ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ και 30% της ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ δημιουργήθηκε ένας νέος χρηματοπιστωτικός οργανισμός ικανός να προ-





Από την συνέντευξη τύπου που έγινε στη Μεγάλη Βρετανία στις 8 Φεβρουαρίου

σφέρει στους πελάτες του ένα πλήρες φάσμα προϊόντων και υπηρεσιών.

Τα καθαρά κέρδη του ενοποιημένου ισολογισμού της ήταν της τάξης των 700 εκατ. δρχ. Τα προ αποσβέσεων και προβλέψεων αποτελέσματα της ASPIS BANK ήταν 940 εκατ. δρχ. (1997: 824 εκατ. δρχ.), ενώ τα καθαρά κέρδη προ φόρων αυξήθηκαν από 237 εκατ. δρχ. το 1997 σε 263 εκατ. δρχ. το 1998.

Παρά τον έντονο ανταγωνισμό που αναπτύχθηκε στη διάρκεια του χρόνου στον εξειδικευμένο τομέα της στεγαστικής πίστης, η πορεία της τράπεζας ήταν ικανοποιητική. Ειδικότερα θα πρέπει να παρατηρηθούν τα εξής:

1. Το σύνολο του ενεργητικού αυξήθηκε από 61 δισ. δρχ. σε 88 δισ. δρχ. παρουσιάζοντας μία άνοδο της τάξης του 45%.
2. Το σύνολο των δανείων που χορήγησε η τράπεζα αυξήθηκαν κατά 50% και έφτασαν τα 60 δισ. δρχ. από 40 δισ. δρχ. το 1997.
3. Οι συνολικές καταθέσεις της τράπεζας σημείωσαν άνοδο της τάξης του 45% στο ύψος των 73 δισ. δρχ. από 50 δισ. δρχ. με τα οποία έκλεισε το 1997.

Ιδιαίτερη σημασία αποδίδει η διοίκηση της τράπεζας στο γεγονός πως παρά την ταχεία αύξηση των εργασιών, η ποιότητα του χαρτοφυλακίου της δεν έχει επηρεαστεί. Από την πρώτη στιγμή της ίδρυσής της η τράπεζα έδωσε μεγάλη σημασία στον παράγοντα αυτό και επειδή η εξυπηρέτηση των δανείων της παραμένει πάντα στα υψηλά επίπεδα ακριβείας και συνέπειας που τη χαρακτήρισαν από την αρχή.

Για το 1999 η τράπεζα έχει θέσει σε εφαρμογή ένα στρατηγικό πρόγραμμα ταχείας ανάπτυξης, με κύριο στόχο να βελτιώσει τη γεωγραφική εμβέλειά της και να διευρύνει ακόμη περισσότερο το εύρος του φάσματος των προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρει στους πελάτες. Ειδικότερα για την τρέχουσα χρονιά η διοίκηση της τράπεζας προγραμματίζει:

1. Την ίδρυση πέντε νέων υποκαταστημάτων μέχρι τον Ιούλιο. Οι εργασίες προς την κατεύθυνση αυτή έχουν ήδη προχωρήσει. Η τράπεζα θα διαθέτει έτσι 20 υποκαταστήματα στην Ελλάδα και θα καλύπτει σημαντικά αστικά κέντρα όπου και παρατηρείται ζήτηση για στεγαστικά δάνεια.
2. Το λανσάρισμα δικής της πιστωτικής κάρτας, η οποία θα είναι έτοιμη στο πρώτο εξάμηνο του έτους.
3. Την περαιτέρω ενίσχυση της δραστηριότητάς της που έχει ήδη ξεκινήσει στον τομέα του Bankassurance και του ASPIS BOND καθώς και του Leasing που προσφέρει μέσω της ETBA LEASING.

Με αναφορά, εξάλλου στα μεγέθη της στόχος της τράπεζας για το 1999 είναι να αυξηθούν οι χορηγήσεις κατά 30 δισ. δρχ. και να φτάσει έτσι το υπόλοιπο των δανείων της στο τέλος του 1999 τα 90 δισ. δρχ.

ΑΣΠΙΣ Α.Ε.Δ.Α.Κ. (ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ)

Το 1998 ήταν η χρονιά, κατά την οποία η ΑΣΠΙΣ Α.Ε.Δ.Α.Κ. πέτυχε σημαντική αύξηση της κερδοφορίας της και επιπλέον δημιούργησε την κατάλληλη υποδομή που θα αποτελέσει εφαλτήριο για την κατάκτηση μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς στο άμεσο μέλλον.

Συγκεκριμένα:

Τα κέρδη παρουσίασαν αύξηση 75% φθάνοντας τα 700 εκατομ. δραχμές έναντι 400 εκατομ. δραχμών του 1997.

Ο αριθμός των επενδυτών από 7.450 σε 11.650 (αύξηση 56%).

Τα μακροπρόθεσμα υπό διαχείριση κεφάλαια αυξήθηκαν κατά 55% φθάνοντας το ύψος των 65 δισ. δραχμών έναντι 45 δισ. δραχμών του 1997.

Εντός του 1998 δημιουργήθηκαν 5 εξειδικευμένα υποκαταστήματα Αμοιβαίων Κεφαλαίων στην Αθήνα, τη Θεσσαλονίκη, τον Πειραιά, το Ηράκλειο και την Καβάλα.

Ολοκληρώθηκε επίσης η συνολική αναδιοργάνωση του μηχανογραφικού συστήματος σε πελατοκεντρική βάση και με τη δυνατότητα αντιμετωπίσεως των αναγκών του ΕΥΡΩ και του προβλήματος του 2000.

Οι κύριοι στόχοι της ΑΣΠΙΣ Α.Ε.Δ.Α.Κ. για το 1999 είναι:

1) Η λειτουργία 5 νέων Εξειδικευμένων Υποκαταστημάτων Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

2) Η συνεργασία με μεγάλο διεθνή οίκο για την περαιτέρων δραστηριοποίηση της ΑΣΠΙΣ Α.Ε.Δ.Α.Κ. σε Αμοιβαία Κεφάλαια που επενδύουν στις κεφαλαιαγορές του εξωτερικού.

ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ

Η ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ σημείωσε εντυπωσιακά αποτελέσματα τη χρονιά που πέρασε.

Συγκεκριμένα:

Ο όγκος των συναλλαγών της αυξήθηκε κατά 150% φθάνοντας τα 600 δισ. δραχμές έναντι 239 δισ. δραχμών του 1997.

Οι πελάτες της ΑΣΠΙΣ ΑΧΕ αυξήθηκαν κατά 91% φθάνοντας περίπου τις 20.000 έναντι των 10.358 πελατών του 1997.

Τα κέρδη της Εταιρίας έφθασαν το 1,3 δισ. δραχμές έναντι 390 εκατομμυρίων δρχ. του 1997, σημειώνοντας αύξηση κατά 236%.

Ο δυναμισμός της Εταιρίας αποδεικνύεται περίτρανα και από τη συνεχή αύξηση του προσωπικού της. Ειδικότερα, από 28 άτομα το 1997, η ΑΣΠΙΣ ΑΧΕ απασχολούσε στο τέλος του 1998, 48 άτομα.

Οι στόχοι της ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ για το 1999 επικεντρώνονται:

1. Στην ενεργό συμμετοχή της στο Χρηματιστήριο Παραγώγων.
2. Στην ίδρυση Υποκαταστήματος στη Θεσσαλονίκη.
3. Στην εντονότερη δραστηριοποίησή της στο Asset Management.

ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ

Η ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ, μία από τις Εταιρίες του Ομίλου ΑΣΠΙΣ που είναι εισηγημένες στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, σημείωσε σημαντικές επιτυχίες το 1998.

Συγκεκριμένα:

Η τρέχουσα αξία των επενδύσεων αυξήθηκε κατά 122% φθάνοντας τα 2,6 δισ. δραχμές έναντι των 1,2 δισ. δραχμών του 1997.

Το σύνολο του ενεργητικού αυξήθηκε από 2,1 δισ. δραχμές επιτυγχάνοντας αύξηση κατά 31%.

Η υπεραξία του Χαρτοφυλακίου ενώ ήταν αρνητική το 1997, έφθασε τα 169 εκατομμύρια το 1998.

Η μετοχή της ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ από τον Ιανουάριο 1998 έως τον Ιανουάριο 1999 παρουσίασε αύξηση 59,7%.

Τα κέρδη της Εταιρίας έφθασαν στο ύψος των 870 εκατομμυρίων δραχμών έναντι 360 εκατομ. δραχμών του 1997, επιτυγχάνοντας αύξηση κατά 144%.

Οι κυριότεροι στόχοι της ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ για το 1999 είναι:

1. Η σημαντική αύξηση του Μετοχικού Κεφαλαίου της Εταιρίας.
2. Αύξηση των καθαρών κερδών σε ποσοστό ίδιο περίπου με εκείνο της περιόδου 1997 - 1998. ■



ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Η εταιρία που έμαθε τον κόσμο της να χρησιμοποιεί το «συν» για να ανέβει στην κορυφή



Ο κ. Γ. Κώτσαλος Γεν. Διευθυντής των Ασφαλειών Φοίνιξ, επιτυχημένος manager γνώστης της ασφαλιστικής επιστήμης, ένα «συν» εθνικής σημασίας για την ασφαλιστική μας αγορά.

«Λοιπόν, να τελειώνουμε μ' αυτό το παραμύθι με τις συγχωνεύσεις και συρρικνώσεις, περί ανταγωνισμού και αγοράς. Η ουσία είναι να πετυχαίνουμε μεγέθη που διπλασιάζουν και αυξάνουν την παραγωγή μας....»

Ήταν λόγια του Γενικού Δ/ντή του Φοίνικα κ. Γ. Κώτσαλου σε γιορτή απολογισμού του έτους 1998, του ανθρώπου που κατάφερε να "φυσήξει πνοή αλλαγής νοοτροπίας και δημιουργικότητας" στους ανθρώπους του Φοίνικα και να τους πείσει σε ό,τι κάνουν να προσθέτουν το «συν», δηλαδή να το κάνουν καλύτερα και αποδοτικότερα. Συν 19% είχε στο 1998 συνολικά ο Φοίνικας. Συν 30% αύξησε την παραγωγή του το ελεύθερο δίκτυο. 5 δισ. αποθέματα είχε ο Φοίνικας και το '96 και 15 δισ. τα έφθασε το '98. Τα τεχνικά αποθέματα ήταν 22 δισ. το '98 και από αυτά το 45% είναι στο Χρηματιστήριο... 35,5 δισ. είναι η μικτή παραγωγή σήμερα.

Ένα «συν» για την ασφαλιστική αγορά όμως είναι και η γεμάτη προοπτική ηγετική στο χώρο παρουσία του ίδιου του κ. Κώτσαλου, τις απόψεις του οποίου για την αγορά και την πορεία του Φοίνικα παραθέτουμε:

Για το μέλλον

«Την αγορά τη βιώνουμε κάθε μέρα, ξέρετε όλοι τις εξελίξεις, τις συγχωνεύσεις, εξαγορές, αποχωρήσεις και όλο αυτό το σενάριο, το σκηνικό θα συνεχιστεί και το 1999 κατά τις εκτιμήσεις μας και το 2000 και το 2001 και δεν θα σταματήσει ποτέ.

Το λέμε αυτό, διότι ακούμε για συρρικνώσεις. Οι συρρικνώσεις δημιουργούν μεγαλύτερο ανταγωνισμό, αλλά τελικά στη γειτονική μας Ισπανία ακούω ότι είναι 170 εταιρίες αν δεν κάνω λάθος, στην Πορτογαλία επίσης αρκετές και όλες αυτές οι ιστορίες και τα σενάρια ότι θα μείνουν τρεις παίκτες και πέντε παίκτες, νομίζω ότι δεν ευσταθούν έτσι όπως λέγονται και ακούγονται.

Απλά λίγοι παίκτες θα συγκεντρώσουμε φυσικά ένα πολύ μεγάλο μερίδιο της αγοράς, το οποίο συνέβαινε και πάντα. Λοιπόν, για να τελειώνουμε με όλο αυτό το παραμύθι περί ανταγωνισμού και αγοράς, η ουσία της δραστηριότητάς μας είναι να πετυχαίνουμε μεγέθη του τύπου που πετυχαίνουμε τα τελευταία χρόνια, να διπλασιάζουμε την αύξηση της παραγωγής σε σύγκριση μ' αυτό το οποίο παρουσιάζει η αγορά, ελέγχοντας τον πάρα πολύ ζημιογόνο κλάδο της Αστικής Ευθύνης του Αυτοκινήτου, που όλοι γνωρίζετε ότι δεν έχει πολύ μέλλον έτσι όπως ασκείται σήμερα.

Από τη δραστηριότητα συνολικά του κλάδου Αυτοκινήτων με σωστά αποθεματικά, δεν περισσεύουν παρά ελάχιστες πενταροδεκάρες, οι οποίες συμπληρώνονται από την δραστηριότητα σε άλλους κλάδους.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες οι σοβαρές είναι υποχρεωμένες να ασχολούνται με τον Κλάδο Αυτοκινήτου με σύνεση κυρίως για να διατηρούν τα δίκτυά τους. Αυτός είναι ο μόνος λόγος, δεν έχουμε κανέναν άλλο λόγο να είμαστε σ' αυτό το χώρο. Είναι καθαρά υπηρεσία μας προς τον συνεργάτη μας και περαιτέρω μια υπηρεσία και προς τον πελάτη. Αλλά ο πελάτης σε πολύ λίγα χρόνια θα αγοράζει αυτοκίνητο με «Ντιρέκτ» μέθοδο από το τηλέφωνο ή από το Internet

Όλοι μας λένε, είναι πολύ μακριά για την Ελλάδα, αλλά όλοι ξέρουμε ότι συμβαίνει δίπλα. Και όπως βλέπετε σιγά-σιγά τον κόσμο να πηγαίνει και να παίρνουν τα λεφτά από τις Τράπεζες από τα μηχανάκια, πολύ σύντομα θα δαλέγει και τις ασφάλειές του με το Internet και από το τηλέφωνο.

Αυτό πρέπει να μας αποσχολήσει όλους μας, γιατί πλέον ο κίνδυνος είναι ορατός. Δεν μπορούμε όσο έχουμε Δίκτυα να κάνουμε «Ντιρέκτ» ασφάλειες, παρά μόνο σε μικρό βαθμό.

Είμαστε υποχρεωμένοι να στηρίξουμε το Δίκτυό μας και γι' αυτό το λόγο θα πρέπει κι εσείς να καταλάβετε ότι πρέπει έντονα να αναπτύξετε τις δραστηριότητές σας και εκτός Κλάδου Αυτοκινήτου. Το επαναλαμβάνω όσο κάνω αυτή τη δουλειά.»

Για το ποσοστά ανάπτυξης

«Η αγορά αναπτύχθηκε με ποσοστό, κατά τον Πρόεδρο της Ένωσης, γύρω στο 10% για το '98. Εάν λάβουμε υπόψη μας ότι το 1997 είχε μια αύξηση της τάξεως του 12%, αλλά είχε μέσα στον Κλάδο Ζωής, ο οποίος αναπτύχθηκε με ποσοστό περίπου 15% και Γενικές Ασφάλειες γύρω στο 9%, μπορούμε να συμπεράνουμε ότι το 1998 η ανάπτυξη της αγορά Γενικών Ασφαλίσεων ήταν κάτω του 9%.

Αυτή είναι μια πρόχειρη εκτίμηση. Εμείς κλείσαμε με 19% αύξηση παραγωγής. Αυτό ήταν ένα σημαντικότατο επίτευγμα. Σας ευχαριστώ όλους σας και για τις προσπάθειες που κάνατε και για το ζήλο που δείξατε για να μπορέσει ο «ΦΟΙΝΙΚΑΣ» να διατηρήσει τη δεύτερη θέση στους ηγετικούς κλάδους. Αλλά μ' αυτή τη σύνθεση αυτοκινήτου, η οποία δεν υπερβαίνει το 50%, στην ουσία είναι 49%, ο κλάδος Αυτοκινήτου, τη στιγμή που σύνθεση πολλών ανταγωνιστών μας, παρόμοιου ή μεγαλύτερου μεγέθους, περνάει το 60% και το σύνολο της αγοράς είναι το 55%.

Δεν χρειάζεται να σας πω τι σημαίνει ένα πόντος παραπάνω στο Αυτοκίνητο, το ξέρετε. Πέρα απ' αυτό, πέρα από την καλή ποιότητα της παραγωγής, οι δείκτες ανάπτυξης των δύο βασικών δικτύων που έχουμε, δηλαδή της Εμπορικής Τράπεζας και του Ελεύθερου Δικτύου ήταν οι εξής: η Εμπορική Τράπεζα είχε έναν εντυπωσιακό δείκτη ανάπτυξης σε σύγκριση με το 1997.

Η Εταιρία μας το 1997 αναπτύχθηκε με περίπου 10%, ενώ το 1998 είχε μια ανάπτυξη 18,7%. Ο χρόνος που πέρασε ήταν δύσκολος χρόνος, διότι είχε πολύ πιο μεγάλο ανταγωνισμό και πλέον οι εργασίες της τράπεζας δεν είναι οι εύκολες, όπως είχαμε μάθει, παλεύουν και αυτοί για να μπορέσουν να κερδίσουν καλή εργασία και στο χώρο τους και στο δικό μας.

Εδώ οφείλω να συγχαρώ και το δίκτυο της ειδικής παραγωγής που βοηθάει στην κατάσταση και με συναντήσεις που κάναμε θα σας παρουσιάσουμε και το πρόγραμμα της νέας εταιρίας που θα βοηθήσει στην ολοκλήρωση της εξυπηρέτησης της τραπεζικής παραγωγής.

Το ελεύθερο δίκτυο, οι συνεργάτες μας, αύξησε την παραγωγή του σε ποσοστό 30%, πάρα πολύ σημαντικό εάν το συγκρίνετε με τους ρυθμούς της αύξησης της αγοράς.

Όπως ξέρετε η Εταιρία μας διατηρεί τη δεύτερη θέση στον κλάδο πυρός, πράγμα πολύ σημαντικό και την τρίτη θέση στον κλάδο μεταφορών. Όπως γνωρίζετε, ο κλάδος μεταφορών, λόγω της σκληρής δραχμής, δεν έχει μεγάλη ανάπτυξη.

Τα αποθέματα της εταιρίας. Τα αποθέματα των εκκρεμών ζημιών αυτοκινήτων που είναι το θέμα και πρέπει να ξέρετε ότι από 5 δισεκατομμύρια που ήταν το '96, προβλέπουμε ότι θα είναι 15 δισεκατομμύρια το '98. Άλλο δείγμα του καταπληκτικού αυτού κλάδου.

Το σύνολο των τεχνικών μας αποθεμάτων, από 22 δισ. που ήταν το '96, θα φτάσουν στα 31 δισεκατομμύρια δραχμές. Από αυτά, το 45% είναι στο χρηματιστήριο.

Κατά συνέπεια, ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ είναι πλέον ένας από τους σημαντικότερους θεσμικούς επενδυτές. Πέρα από το μέρισμα το οποίο είναι σημαντικό, διότι θα δοθεί μετά από 18 περίπου χρόνια, ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ έχει να μοιράσει μέρισμα από το 1980 και το οποίο πιστεύω ότι θα ικανοποιήσει τους μετόχους μας.

Οφείλω να ευχαριστήσω την Εμπορική Τράπεζα, διότι συντελεί σ' αυτή την προσπάθεια της ισχυροποίησης της θέσης της εταιρίας και δεν πιέζουν για κέρδη, τα οποία αργότερα πιθανόν να φανούν ως ζημία, θέλω πραγματικά να τους ευχαριστήσω, όπως και για όλη την βοήθεια που προσφέρουν στην εταιρία, τόσο στην παραγωγή, όσο και στη διοίκηση».

Για την παραγωγικότητα

«Θέλω να αναφερθώ στην παραγωγικότητα του προσωπικού. Και εδώ τα νούμερα μιλάνε από μόνα τους. Το 1989, ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ με παραγωγή 7,4 δισεκατομμύρια (που νομίζω κάπου ένα ήταν τα διυλιστήρια) είχε 453 υπαλλήλους. Το 1998 έχει 443 υπαλλήλους με παραγωγή 35,5 δισ. μεικτή παραγωγή.

Καταλαβαίνετε πόση ενέργεια, πόση παραγωγικότητα ήταν κρυμμένη και μπόρεσε και εκδηλώθηκε με την περιφερειοποίηση και όλες τις άλλες λύσεις που δόθηκαν όσο μπορούσαμε να βοηθήσουμε.

Η παραγωγή αυτή σημαίνει 80 εκατομμύρια κατ' άτομο, όταν δείκτες της αγοράς δείχνουν για ορισμένες παρόμοιες εταιρίες περίπου 48 εκατομμύρια κατ' άτομο και για πολύ δυναμικές ιδιωτικές εταιρίες του χώρου 79. Θέλω να συγχαρώ όλους τους συναδέλφους ανεξαρτήτως θέσεως και βαθμού.

Και είναι γνωστό στη διοίκηση και στο Διοικητικό Συμβούλιο πώς εργάζονται, πώς καταβάλλουν προσπάθειες για να μπορέσουν να κρατήσουν τη μεγάλη αυτή αύξηση. Στις 31.12.98, από τους 443 αποχώρησαν 11 άτομα.

Μετά απ' όλη αυτή την δραστηριότητα, την οποία ανέπτυξα και με το προσωπικό του ΦΟΙΝΙΚΑ, αλλά και το προσωπικό της Ελληνικής Ζωής, αποφάσισε το Δ.Σ. να απορροφήσει την Ελληνική Ζωή, όχι διότι υπήρχε υποχρέωση του νόμου ή οτιδήποτε άλλο, αλλά γιατί ήταν ένα δίκαιο αίτημα, το οποίο αναγνωρίστηκε και θα έφερνε εργασιακή γαλήνη και ομόνοια.

Γι' αυτό το λόγο οι άνθρωποι της Ελληνικής Ζωής θα είναι πια συνάδελφοι του ΦΟΙΝΙΚΑ μόλις τελειώσουν οι τυπικές διαδικασίες, οι οποίες δυστυχώς μας έχουν καθυστερήσει στην υλοποίηση του σχεδίου.

Νομίζω ότι αυτό είναι ένα σημαντικό βήμα στην ιστορία της Εταιρίας μας. Όλοι μαζί θα μπορέσουμε να αντιμετωπίσουμε την πάρα πολύ δύσκολη κατάσταση όπως εξελίσσεται στην αγορά.

Επίσης, ολοκληρώθηκε η μελέτη του P.D.P., όπως την λένε, η προκαταρκτική μελέτη η οποία έγινε με την Andersen Consulting, για να εξεταστούν οι ανάγκες της εταιρίας και αν είναι

δυνατόν η εταιρία να αποκτήσει και να λειτουργήσει το νέο μηχανογραφικό πρόγραμμα, την απόκτηση του οποίου διαπραγματευόμαστε.

Σημερινά νέα μας λένε ότι είναι σε ένα πάρα πολύ καλό πρόγραμμα, πέρα των διαπιστώσεων που κάνουμε εμείς οι ίδιοι σε πολλές επισκέψεις. Όμως, θα πρέπει να καταλάβετε όλοι ότι τα πράγματα δεν γίνονται από τη μια μέρα στην άλλη και θα πρέπει να εντείνουμε τις προσπάθειές μας, περιμένοντας ένα διάστημα τουλάχιστον δύο ετών, για να δούμε τα πρώτα αποτελέσματα αυτής της υπόθεσης. Τουλάχιστον».

Για την πληρωμή ζημιών

«Άλλο σημαντικό θέμα που έγινε το '98 ήταν η αποκέντρωση των ζημιών. Πολλοί όπως θα ξέρετε δικηγόροι, τουλάχιστον στο Λεκανοπέδιο Αττικής, μετακινήθηκαν στις Περιφερειακές Διευθύνσεις, αυξήθηκαν τα όρια και υπάρχει ρητή εντολή της διοίκησης σε κάθε κατεύθυνση της Εταιρίας για την άμεση πληρωμή των ζημιών.

Αυτό έφερε άλλη μια δυσλειτουργία στην εταιρία, διότι φυσικά μ' αυτές τις διαδικασίες η δουλειά αυξήθηκε πάρα πολύ στις Περιφερειακές Διευθύνσεις και σε μερικές περιπτώσεις είχαμε δυσκολία εξυπηρέτησης. Θα το τακτοποιήσουμε πολύ σύντομα, διότι είναι η βασική διαφήμιση της εταιρίας, η πληρωμή των ζημιών. Αυτή είναι η καλύτερη διαφήμιση που μπορεί να κάνει μια ασφαλιστική εταιρία».

Για την εταιρία πιστώσεων

«Τέλος, στον βιομηχανικό χώρο, η Εταιρία Πιστώσεων που ιδρύσαμε πρόσφατα, απέκτησε τη θέση που της αρμόζει και νομίζω ότι από εδώ και στο εξής η λειτουργία της θα είναι πάρα πολύ σημαντική για τον ΦΟΙΝΙΚΑ. Όπως θα έχετε ίσως διαβάσει, η αγορά των πιστώσεων το 1997 ήταν 500 εκατομμύρια δραχμές απ' όλες τις εταιρίες του χώρου.

Ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ Πιστώσεων για το 1998 έχει εγγεγραμμένα 650 εκατομμύρια, που σημαίνει ότι υπερέβη τη συνολική αγορά του 1997. Φέτος θα είναι πολύ παραπάνω. Αλλά αυτό μας δίνει ένα συγκριτικό πλεονέκτημα, έναντι πολλών ανταγωνιστών στο βιομηχανικό χώρο, όπου ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ κατέχει πρωτεύοντα ρόλο».

Για τους στόχους του Φοίνικα

«Άνοιξε το πρώτο γραφείο στή Ρουμανία. Η Ρουμανία είναι μια χώρα 25 εκατομμυρίων και είναι σαφώς μια υπόθεση που πρέπει να την παρακολουθήσουμε στενά, διότι σε λίγα χρόνια θα έχουμε πρόβλημα ανάπτυξης εδώ.

Τέλος, ανανεώσαμε τις αντασφαλιστικές μας συμβάσεις με ελάχιστα προβλήματα, συγκρίνοντας τον ΦΟΙΝΙΚΑ με άλλες παρόμοιες ασφαλιστικές εταιρίες, οι οποίες είχαν και θα δείτε δραματικά αποτελέσματα στον κλάδο πυρός και σε άλλους κλάδους. Μπορέσαμε και κρατήσαμε τον κλάδο πυρός και με αύξηση σημαντικότατη και με πάρα πολύ καλά αποτελέσματα για τους συμβατικούς αντασφαλιστές μας.

Μπορέσαμε και ανανεώσαμε πολύ έγκαιρα και με πολύ καλούς όρους σε σύγκριση μ' αυτά που συνέβησαν σε άλλες εταιρίες.

Και επειδή δεν προβλέπεται πολλές εταιρίες να έχουν προσγειωθεί, το 1999 πολλές εταιρίες θα χάσουν και άλλο ασφάλιστρα, θα χάσουν και άλλες προμήθειες και εμμέσως θα έχουμε και εμείς πρόβλημα. Διότι ο «αντασφαλιστής» κοιτάει μια αγορά συνολικά και δεν κοιτάει μόνο την εξαίρεση.

Λυπάμαι γι' αυτό. Τι να κάνουμε; Απλούστατα θα χάνουμε με αργότερους ρυθμούς απ' ό,τι χάνουν οι άλλοι. Για το 1999, ο στόχος αύξησης της παραγωγής είναι πάλι 20%, πολύ φιλόδοξος βέβαια, αλλά εγώ πιστεύω ότι μπορούμε να τον πετύχουμε, διότι άμα δείτε τη δραστηριότητά μας σε κλάδους και προϊόντα, εκτός των παραδοσιακών, στους οποίους έχουμε προσβάσεις, έχουμε δίκτυα, έχουμε τράπεζες, δεν έχουμε νομίζω πιάσει αριθμούς που θα μας έκαναν υπερήφανους.

Είναι στόχος η διατήρηση της δεύτερης θέσης. Δεν νομίζω ότι έχουμε περιπτώσεις εξαγορών και συγχωνεύσεων που μας ενδιαφέρουν ιδιαιτέρως, διότι αν δείτε και αυτές τις συγχωνεύσεις, αφορούν συγχωνεύσεις χαρτοφυλακίων αυτοκινήτου και δεν νομίζω να είναι στους στόχους μας να αναπτύξουμε παραπέρα αυτόν τον «θαυμαστό» κλάδο και άλλο.

Βέβαια, οφείλω να σας πω ότι η Εμπορική Τράπεζα αποφάσισε να αναθέσει μία μελέτη σε έναν εξειδικευμένο οίκο του εξωτερικού, για τη συμβουλή του στο στρατηγικό κομμάτι των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων. Ήταν κάτι που έπρεπε η Εμπορική Τράπεζα να το κάνει, ώστε να έχει μια συγκεκριμένη πολιτική στο θέμα των ασφαλίστρων.

Όταν τελειώσει αυτή η μελέτη, η οποία επαναλαμβάνω ήταν μια σωστή κίνηση, μπορεί να υπάρχουν αλλαγές. Αυτές δεν μας αφορούν εμάς. Εμείς θα κοιτάξουμε να κάνουμε τη δουλειά μας κατά το δυνατόν καλύτερο τρόπο, διότι είμαι βέβαιος ότι η μελέτη θα καταλήξει στο λογικό και στο εφικτό.

Κατά συνέπεια, εκτός αυτής της περίπτωσης για το '99 δεν νομίζω ότι έχουμε να συζητήσουμε θέματα συγχωνεύσεων και εξαγορών. Θα εξακολουθήσουμε να αναπτυσσόμαστε, διότι η αγορά έχει ακόμη χώρο και δέχεται πάντα προτάσεις και αυτή η εταιρία είναι μια εταιρία που σε δύσκολες εποχές και με όποια προβλήματα μπορεί και κάνει προτάσεις.

Πιστεύω να τελειώσουμε με την υπογραφή και την αρχή της υλοποίησης του μηχανογραφικού προγράμματος. Αυτό θα μας φέρει πολλά οφέλη σε δύο - τρία χρόνια, δεν είναι άμεσα. Απαιτείται μια ένταση στους μηχανογράφους μας και ανταπόκριση κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

Επίσης, η ενίσχυση του Underwriting. Έχουμε την ευτυχία ο σημερινός Διευθυντής Underwriting να έχει πολύ μεγάλη εμπειρία σαν Περιφερειακός Διευθυντής. Κατά συνέπεια ίσως μερικά πράγματα που είχε διακρίνει ως Περιφερειακός Διευθυντής, να τον βοηθήσουν να τα καταφέρει πολύ καλύτερα με την αναδιοργάνωση της Διεύθυνσης, η οποία χρειάζεται στελέχωση -είναι γεγονός- χρειάζεται διαφορετική νοοτροπία για λόγους που θα σας αναπτύξω παρακάτω.

Δεν είναι θέμα ανθρώπων και ατόμου, είναι θέμα συνθηκών. Πιστεύω λοιπόν ότι θα κάνουμε μια σοβαρή δουλειά που τη χρειαζόμαστε όλοι, διότι οι σημερινές δουλειές δεν κερδίζονται μόνο με τον κύριο «που χαμογελάει ωραία». Οι σημερινές δουλειές στις βιομηχανίες, στο εμπόριο, στα τεχνικά έργα και στις πιστώσεις θέλουν πολύ καλή τεχνική κατάρτιση. Και αν δεν γνωρίζεις το αντικείμενο, δεν πρόκειται να πάρεις εργασίες. Και αν τις πάρεις, θα τις χάσεις γρήγορα. Γι' αυτό το λόγο χρειάζεται μεγάλη επένδυση και επέκταση στο κομμάτι Underwriting.

Εκεί σκεπτόμαστε και μάλλον θα υλοποιηθεί άμεσα, να τοποθετήσουμε Μηχανικούς στον κλάδο Πυρός, Μηχανικούς Μηχανολόγους στον κλάδο Τεχνικών Ασφαλίσεων, ανθρώπους οι οποίοι γνωρίζουν το χώρο και θα μας βοηθήσουν αποτελεσματικά στη διαχείριση της (πελατείας μας). Αυτό δεν είναι καινούριο. Όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες του κόσμου, με Μηχανικούς διαχειρίζονται τις ασφάλειες πυρός.

Επίσης, ένα άλλο σοβαρό θέμα είναι η εξειδίκευση των δικτύων, κάτι στο οποίο, επαναλαμβάνω, υστερούμε. Ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ πρέπει οπωσδήποτε να μπορέσει να προσεγγίσει τους συνεργάτες του εξειδικευμένα. Δεν μπορούμε να πηγαίνουμε μαζικά σε 1.200 ή 1.300 ανθρώπους και να συζητάμε για ανάπτυξη προϊόντων σε 1.200 άτομα. Δεν είναι διατεθειμένοι όλοι να ασχοληθούν.

Θα πρέπει να δώσουμε την ευκαιρία να ξεχωρίσουν αυτοί που έχουν τις δυνατότητες, τις βάσεις και τη διάθεση να ασχοληθούν, εν ανάγκη διαφοροποιώντας και τις παροχές. Εξάλλου, το θέμα των παροχών σε ανθρώπους αποτελεσματικούς, νομίζω ότι είναι κάτι που το επιζητούν όλοι όσοι ασχολούνται με τις πωλήσεις.

Η ανάπτυξη και η εντατικοποίηση του χαρτοφυλακίου της τράπεζας, είναι ένας συγκεκριμένος ξεχωριστός στόχος και γι' αυτό το σκοπό ιδρύσαμε την καινούρια πρακτοριακή εταιρία, τη ΜΕΡΙΜΝΑ, η οποία θα αντικαταστήσει την ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΖΩΗ. Θα αξιοποιηθεί όλο αυτό το πολύτιμο δίκτυο ειδικών συνεργατών και θα παρέχει υπηρεσίες τόσο στην Εμπορική Τράπεζα όσο και τεχνικές υπηρεσίες και τεχνική στήριξη σε πράκτορες. Θα σας ενημερώσουμε γι' αυτή την υπόθεση μόλις είναι έτοιμη, ώστε να μπορείτε να δείτε τι δυνατότητες υπάρχουν και για τις οποίες είμαι βέβαιος ότι θα εκπλαγείτε.

Η ανάπτυξη των τραπεζικών προϊόντων είναι πια ένας επόμενος στόχος του ΦΟΙΝΙΚΑ γιατί όπως γνωρίζετε εδώ είμαστε συγκοινωνούντα δοχεία. Θα ήταν αδιανόητο να αναπτύξει η Εμπορική Τράπεζα ασφάλειες και εμείς να μην μπορούμε να αναπτύξουμε αντίστοιχα τραπεζικά προϊόντα.

Είναι κάτι που η Τράπεζα το επιθυμεί, είναι διετεθειμένη και προμήθεια να καταβάλει και τεχνική υποστήριξη να δώσει και πιστεύω ότι έτσι προσφέρουμε και μια υπηρεσία στους συνεργάτες μας, δίνοντάς τους τη δυνατότητα να προωθούν και τραπεζικές εργασίες (κάρτες, δάνεια κ.λπ.).

Τέλος, εξετάζουμε πολύ σοβαρά την υπόθεση της διαχείρισης των ζημιών, διότι οι σημερινές συνθήκες επιβάλλουν κέντρα τηλεφωνικά σύγχρονα, επιβάλλουν πολύ μεγάλη εξυπηρέτηση, για την οποία δε νομίζω ότι είμαστε προετοιμασμένοι. Θα πρέπει να ξαναδούμε το θέμα των ζημιών, της διαχείρισης δηλαδή των ζημιών από την αρχή. Είναι μια δουλειά που την κάνουν οι υπηρεσίες μας και νομίζω σε περίπου 6 μήνες θα έχουμε ολοκληρωμένη άποψη.

Τέλος, επειδή υπάρχει αυτό το πρόβλημα ανάπτυξης σε πολλούς κλάδους, δεν μπορούμε να αποφύγουμε την ενεργό ανάπτυξη της εταιρίας στην πρόληψη των ζημιών. Και θα σας πω κάτι. Ο κλάδος μεταφορών έχει πλέον μείωση. Στο μέλλον θα κοιτάμε πόσο μειώθηκε η παραγωγή και αυτή η υπόθεση θα συνεχίσει. Τι θα κάνουμε, θα μείνουμε αδρανείς;»

Για την πρόληψη ζημιών

«Θα πρέπει να δούμε την πρόληψη των ζημιών, ώστε και καλύτερη υπηρεσία να δίνουμε στον πελάτη μας, στον ασφαλισμένο και να μπορούμε να έχουμε μερικούς πόντους λιγότερο ζημιές. Ελάχιστους πόντους, οι οποίοι όμως στο χαρτοφυλάκιό μας δημιουργούν ένα θετικό αποτέλεσμα. Γιατί διαφορετικά θα μείνει αρνητικό.

Πρακτικά, πώς μπορούμε να το κάνουμε; Γνωρίζετε ότι ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ συμμετέχει στο μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας «SKYHELLAS» που έχει την τηλεματική προσέγγιση σε αυτά τα θέματα. Η τηλεματική είναι συνδυασμός δορυφορικής εποπτείας και κινητής τηλεφωνίας, με αποτέλεσμα να μπορεί ο ασφαλισμένος μας να μπαίνει στο πρόγραμμα και να έχει ηλεκτρονικά τις θέσεις όλου του στόλου των φορτηγών αυτοκινήτων του ανά πάσα στιγμή σε όλη την Ευρώπη, σε όποια χώρα διαθέτει κινητή τηλεφωνία.

Έτσι μπορεί να έχει έλεγχο της διακίνησης των φορτηγών του, εμείς έχουμε καλύτερη εποπτεία και γίνεται καλύτερη διακίνηση και λιγότερες ζημιές».

Για τον κλάδο πυρός

«Στον κλάδο πυρός ετοιμάζουμε μια άλλη προσέγγιση μαζί με την Εμπορική Τράπεζα, την οποία θα σας ανακοινώσουμε όταν η Εμπορική πάρει τις σχετικές αποφάσεις. Είναι κάτι πάρα πολύ σημαντικό που θα βοηθά στην ανάπτυξη βιομηχανικών εργασιών. Το κύριο πρόβλημα που έχουμε στις τραπεζικές εργασίες είναι όχι η ανάπτυξη τόσο των εργασιών όσο η διατήρησή τους. Δηλαδή θα πρέπει να φροντίσουμε να διατηρούμε τις εργασίες, όταν σταματήσει και ο δανεισμός από τις τράπεζες.

Δεν θα αναφερθώ σε νέα προϊόντα, διότι τα νέα προϊόντα θέλουν και κάποια δραστηριότητα. Όμως θα δείτε ασφαλιστήρια τεχνικής βοήθειας, θα δείτε πιθανόν καλύψεις πληρωμάτων. Είναι κάτι το οποίο το μελετούμε διότι η Εμπορική Τράπεζα έχει μια καλή ανάπτυξη στον Πειραιά και θα πρέπει να εξετάσουμε το κομμάτι των πληρωμάτων. Και ένα νέο ασφαλιστήριο πιστώσεων, πρωτοποριακό, εύκολο και απλό για μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Με εύκολο τρόπο πώλησης, απλό τρόπο τιμολόγησης και ελέγχου κινδύνου».

Για τις περιφερειακές Διευθύνσεις

«Κλείνοντας, θέλω να σας επισημάνω ότι οι Περιφερειακές Διευθύνσεις του λεκανοπεδίου Αττικής είχαν την εξής συμπεριφορά. Η Περιφερειακή Διεύθυνση Αθηνών με καθαρά ασφάλιστρα 10 δισεκατομμύρια το 1998, πέτυχε έναν ρυθμό αύξηση 15,46% και κατέχει το 33% της συνολικής παραγωγής της εταιρίας. Ποσοστό που ήταν ίδιο το 1997 και περίπου ίδιο το 1996.

Τα ποσοστά συμμετοχής των Περιφερειακών έμειναν περίπου τα ίδια. Εκείνο που θέλω να τονίσω για την Περιφερειακή Αθηνών είναι η πάρα πολύ καλή σύνθεση παραγωγής, η οποία στην αστική ευθύνη ήταν περίπου 46%. Η Περιφερειακή Διεύθυνση Αττικής είχε μια αύξηση 27,87%, εντυπωσιακή αύξηση για το έτος που μας πέρασε, με επίσης καλή σύνθεση σχετικά με την ανάπτυξη που έχουμε παραγωγής, κοντά στο 50%.

Η Περιφερειακή Πειραιά και Νήσων είχε μια ανάπτυξη 21,33% με σύνθεση αυτοκινήτου 52,61%, αστικής ευθύνης αυτοκινήτου επί του συνόλου της παραγωγής και έχει 37,65% διότι είναι μια καινούρια Περιφερειακή και η οποία κάνει κάθε προσπάθεια για να αναπτυχθεί. Και έχει το 4,56% της συμμετοχής στη συνολική μας παραγωγή.

Στόχος μας για το 1999 είναι οι περισσότερες Περιφερειακές να κινηθούν με στόχους πάνω από το 20% ώστε να μπορέσουν και οι μεγάλες να επιβιώσουν με μικρότερες αυξήσεις, κρατώντας την πολύ καλή τους σύνθεση παραγωγής. Θέλω να σας συγχαρώ και πάλι όλους τους Περιφερειακούς Διευθυντές, τα στελέχη των Περιφερειακών όπως και τις κεντρικές Υπηρεσίες και όλο το προσωπικό για την προσπάθεια που καταβάλατε».

Για το προφίλ του Φοίνικα

«Εκείνο που πρέπει να φροντίσουμε είναι πλέον να δημιουργήσουμε όλοι μας «φιγούρα» ηγετικής εταιρίας. Αυτό δεν πρέπει να γίνει ούτε βιαστικά, ούτε άναρχα. Δεν είναι ο Διευθυντής και κανένας άλλος. Θα πρέπει να δημιουργήσουμε αυτόνομη πολιτική, ανεξάρτητη, όπου θα πρέπει να δημιουργήσουμε εμπιστοσύνη στους πελάτες μας, αλλά και στους συνεργάτες μας και θα πρέπει να κάνουμε λιγότερα ολοένα λάθη. Διότι υπάρχουν δύο τρόποι να προχωρήσεις. Είτε με την αξία σου, είτε με τα λάθη των άλλων. Εμείς και αξία έχουμε και λιγότερα λάθη κάνουμε. Ευχαριστώ πάρα πολύ». ■

Ασφαλίσεις Αστικής Ευθύνης

Η Τριγωνική σχέση μεταξύ ασφαλιστή, ασφαλιζομένου και τρίτου

Τον περασμένο χρόνο με πρωτοβουλία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας εξεδόθη ένα βιβλίο με τίτλο: «Ασφαλίσεις Αστικής Ευθύνης». Την επιμέλεια της έκδοσης είχε η Υποεπιτροπή Αστικής Ευθύνης, ο πρόεδρος της οποίας κ. Δ. Πατράς έγραφε στον πρόλογο ότι «είχε διαφανεί από καιρό ότι θα βοηθούσε τους ανθρώπους που εργάζονται στο κομμάτι αυτό της Ασφαλιστικής αγοράς ένα έντυπο, το οποίο θα περιείχε τα βασικά στοιχεία των ασφαλίσεων Αστικής Ευθύνης».

Η πρωτοβουλία αποτελεί μια σημαντική κίνηση προς μίμηση και αξίζει συγχαρητηρίων τόσο η έκδοση αυτή όσο και η συμβολή στην ανάπτυξη του κλάδου Αστικής Ευθύνης πολλών αξιόλογων στελεχών της ασφαλιστκής αγοράς, όπως των κ.κ. Γ. Κώτσαλου, Ν. Αδαμαντιάδη, Κώστα Μπερτσιά, Β. Μπάρλου, Ν. Τζινιέρη, Μ. Μιζάν, Ι. Φιλιπποπούλου, Γ. Μαρούς, Γ. Κυριακού, Μ. Ορλώφ, Ν. Ματαλιωτάκη, Θ. Χριστιανού, Ν. Ναρδή κ.ά. Άλλωστε το δείχνει και η σχετική βιβλιογραφία πόσα κενά υπάρχουν σ' αυτό τον τομέα της Αστικής Ευθύνης που γνωρίζει σημαντική ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ», θέλοντας να συμβάλει στην ενθάρρυνση για συγγραφή παρόμοιων εντύπων, όπως και στην ευρύτερη ενημέρωση των ανθρώπων που έρχονται κυρίως σε επαφή με τα αιτήματα των πελατών τους, παραθέτει σήμερα μια «πρώτη γνωριμία» με τις ασφαλίσεις αστικής ευθύνης και συγκεκριμένα ανάλυση της έννοιας και σκοπών ασφαλίσεων αστικής ευθύνης, το Νομικό Πλαίσιο καθώς και απόψεις για το πόσο ισχυρός παράγοντας στήριξης της οικονομίας είναι οι ασφαλίσεις αστικής ευθύνης.

Αστική Ευθύνη

Έννοια και σκοπός

Ο όρος «Γενική Αστική Ευθύνη» περιλαμβάνει κάθε ασφαλιστήριο που καλύπτει αστική ευθύνη επιχειρήσεων, αστική ευθύνη παραγωγής προϊόντων και επαγγελματική αστική ευθύνη. Εξαιρείται η εκ τροχαίων ατυχημάτων αστική ευθύνη, η οποία υποχρεωτικά και με νόμο ασφαλίζεται από τον κλάδο αυτοκινήτων.

Η ασφάλιση που προστατεύει το ιδιόκτητο ακίνητο από ζημιές εκ διαφόρων αιτιών (πυρός, σεισμού κ.λπ.) ή η ασφάλιση προσωπικών ατυχημάτων αναφέρονται μόνο στις σχέσεις δύο ατόμων, του ασφαλιστή και του ασφαλιζόμενου και του τρίτου. Τρίτος θεωρείται αυτός που υπέστη τη ζημιά και ο οποίος πρέπει να αποζημιωθεί και απαιτεί την επανόρθωση της ζημιάς που υπέστη. Είναι δηλαδή εκείνος που ζημιώθηκε και δικαιούται αποζημίωσης λόγω ζημιάς που του προξένησε ο ασφαλιζόμενος.

Σε αντίθεση με τον κλάδο Αυτοκινήτων, ο ασφαλιστής γενικής αστικής ευθύνης δεν οδηγείται απ' ευθείας στο δικαστήριο, αλλά βοηθά και υποστηρίζει τα συμφέροντα του ασφαλιζόμενου, είτε υποστηρίζοντας αυτόν δικαστικά, εκκαθαρίζοντας έτσι τις ζημιές στο όνομα του ασφαλιζόμενου, είτε πληρώνοντας για λογαριασμό του την αποζημίωση που ορίζεται από το δικαστήριο ή που συμφωνείται εξώδικα μεταξύ ασφαλιστή - ασφαλιζόμενου και ενάγοντα, δηλαδή ζημιωθέντος τρίτου.

Ο ασφαλιστής πληρώνοντας για τις ζημιές προσφέρει στον ασφαλιζόμενο επιπλέον υπηρεσίες (στην περίπτωση που ο ασφαλιζόμενος είναι υπαίτιος μιας ζημιάς), οι οποίες μπορούν να συνοψισθούν στις εξής ενέργειες:

1. Ερευνά την αιτία της ζημιάς εξετάζοντας τις συνθήκες που οδήγησαν σ' αυτή.
2. Εξετάζει με λεπτομέρεια, αν ο ασφαλιζόμενος είναι υπεύθυνος σύμφωνα με τη νομοθεσία που ισχύει (Αστικός Κώδικας και τυχόν άλλες διατάξεις).
3. Δεν αποδέχεται μια ζημιά και αναλαμβάνει όλα τα έξοδα για την προσφυγή στα δικαστήρια και το δικαστικό αγώνα, στην περίπτωση που ο ασφαλιζόμενος δεν είναι υπεύθυνος σύμφωνα με το νόμο, δηλαδή η ευθύνη του δεν αναγνωρίζεται από το νόμο.
4. Αποζημιώνει το ζημιωθέντα, αν αυτός πρέπει να αποζημιωθεί, με την προϋπόθεση ότι το ασφαλιστήριο του ασφαλιζόμενου -και ζημιωθέντα σ' αυτή την περίπτωση- καλύπτει την προκληθείσα ζημιά. Θα πρέπει πάντοτε να λαμβάνεται υπόψη ότι μόνο η αστική ευθύνη του ασφαλιζόμενου η προβλεπόμενη από τον νόμο καλύπτεται με το ασφαλιστήριο της αστικής ευθύνης και βέβαια με τους όρους και περιορισμούς τους.

Εξέλιξη

Κατά τα πρώτα στάδια της ασφάλισης της αστικής ευθύνη ετέθη το δίκαιο και ηθικό ερώτημα στην Ευρώπη, κατά πόσο η ασφάλιση της ευθύνη ενός προσώπου και επομένως μια πράξη από πταίσμα του, μπορεί να ασφαλισθεί και αν η ασφάλιση αυτή δεν προσκρούει στα χρηστά ήθη και έθιμα.

Η μεταβολή της άποψης για την αστική ευθύνη κατά τη διάρκεια της ασφαλιστικής ιστορίας και η ανάπτυξη αυτής της ασφάλισης οφείλονται φυσικά στην πολιτική της σημερινής οικονομίας και στους συνδεόμενου με αυτήν κινδύνους της αστικής ευθύνης, οι οποίοι δημιουργούν την ανάγκη για την ασφαλιστική τους κάλυψη. Ας αναφερθούμε π.χ. ιδιαίτερα στους κινδύνους της αστικής ευθύνης μεγάλων πυρηνικών κέντρων, ή ακόμα στους κινδύνους από την κατασκευή μεγάλων έργων, καθώς επίσης και στην αστική ευθύνη που προκύπτει από τη μαζική παραγωγή προϊόντων. Παράλληλα στη σημερινή εποχή έχουμε να ασχοληθούμε με κινδύνους, που δε γνωρίζουμε ακόμη ποια έκταση μπορούν να λάβουν, όπως π.χ. ο κίνδυνος της μόλυνσης του περιβάλλοντος. Αξιοσημείωτο είναι επίσης το γεγονός ότι το διεθνές εμπόριο καθώς και οι οικονομικές και βιομηχανικές σχέσεις μεταξύ διαφόρων κρατών δημιούργησαν νέο αντικείμενο αστικής ευθύνης. Τον κίνδυνο αστικής ευθύνης προϊόντων.

Παράγοντας στήριξης της οικονομίας

Όταν κάποιος μιλάει για τη σχέση της ασφάλισης με την οικονομία, εννοεί τους κλάδους ασφάλισης πραγμάτων μεγάλης αξίας.

Όμως δεν πρέπει να παραβλέψει κανείς ότι και άλλοι κλαδοι ασφάλισης, μεταξύ των οποίων η ασφάλιση της αστικής ευθύνης, συνόδευσαν και ενίσχυσαν ουσιαστικά την ανάπτυξη της μοντέρνας οικονομίας. Επομένως θα πρέπει να εξετάσουμε γιατί η ασφάλιση της αστικής ευθύνης αποτελεί κάτω από τα σημερινά δεδομένα ένα σπουδαίο συνεταίρο της οικονομίας.

Μπορούν να αναφερθούν οι τρεις πιο βασικές τυπικές συνεταιρικές σχέσεις της ασφάλισης αστικής ευθύνης με την οικονομική ζωή μας.

Αυτές είναι οι ακόλουθες:

α) η ασφάλιση της θέσης του προξενήσαντος τη ζημιά,

β) η ασφάλιση της θέσης του ζημιωθέντος, εκείνου που υπέστη τη ζημιά

γ) η ασφάλιση της θέσης του κοινού

Η πρώτη περίπτωση της ασφάλισης της θέσης του προξενήσαντος τη ζημιά αναφέρεται στη βασική έννοια της ασφάλισης της αστικής ευθύνης. Να ασφαλισθεί δηλαδή κάποιος για την περίπτωση που θα προξενήσει ζημιά σε άλλον, είτε σωματική είτε υλική. Αυτό που ισχύει για ένα άτομο ισχύει και για ολόκληρη επιχείρηση, π.χ. για μια βιομηχανική επιχείρηση παραγωγής προϊόντων. Αξιώσεις Αστικής Ευθύνης τρίτων έναντι μιας βιομηχανίας μπορούν με τα σημερινά δεδομένα να επιφέρουν την οικονομική κατάρρευση ενος τέτοιου οργανισμού. Εδώ θα μπορούσαμε να αναφέρουμε άπειρα παραδείγματα με τεράστιο αριθμό ζημιών διαφορετικών βιομηχανιών, των οποίων η αποκατάσταση και επομένως η αποζημίωση πολλές φορές φθάνει ή ακόμα υπερβαίνει το μετοχικό και περιουσιακό κεφάλαιο.

Σ' όλες τις περιπτώσεις καθίσταται φανερό ότι μόνο η ασφάλιση της αστικής ευθύνης παρέχει τη δυνατότητα και είναι σε θέση να εξασφαλίσει την περαιτέρω ύπαρξη των οικονομικών μονάδων, γιατί ως πραγματικός συνεταίρος της οικονομίας αναλαμβάνει την αποζημίωση των εκάστοτε ζημιών προς τους ζημιωθέντες τρίτους.

Στην προσπάθεια της εξασφάλισης των συφερόντων του προξενήσαντος τη ζημιά δεν ανήκει μόνο η ετοιμότητα και η εξασφάλιση των χρηματικών μέσων για την αποζημίωση, αλλά και η διεκπεραίωση των ενεργειών αποκατάστασης της ζημιάς. Γιατί οι προαναφερθείσες μεγάλες ζημιές, αλλά και οι ζημιές μικρού μεγέθους, απαιτούν λίγο πολύ για τη διεκπεραίωση και εκκαθάρισή τους μακροπρόθεσμες και δύσκολες έρευνες, νομικές εκθέσεις, γνωματεύσεις και περίπλοκες συναλλαγές με τους ζημιωθέντες, τους ειδικούς και τις δημόσιες αρχές. Επομένως θα ήταν μια σημαντική επιβάρυνση για τις περισσότερες βιομηχανικές επιχειρήσεις, αν έπρεπε να αντιμετωπίσουν με τις δικές τους δυνάμεις αυτού του είδους τις δυσκολίες και ευθύνες, που μπορεί να προκύψουν από την αστική τους ευθύνη.

Απάντηση στα παραπάνω για την αποφυγή κάθε δυσμενούς περιπέτειας δίνει ο

ασφαλιστής της αστικής ευθύνης, με τους ειδικούς του στον τομέα αυτό, την πολύτιμη πείρα του και τις διεθνείς του σχέσεις. Ο ασφαλιστής της αστικής ευθύνης είναι εκείνος ο οποίος βοηθά τις οικονομικές επιχειρήσεις να αντιμετωπίσουν τους κινδύνους αυτούς.

Η δεύτερη περίπτωση, η εξασφάλιση της θέση του υποστάντος τη ζημιά, του ζημιωθέντος, σημαίνει τη λήψη των απαραίτητων μέτρων για την υπεράσπιση και αποκατάσταση των συμφερόντων του θύματος, δηλαδή του ζημιωθέντος καταναλωτή. Δεν θα πρέπει όμως να εξετάσουμε μεμονωμένα το άτομο, του οποίου η περιουσία και η ύπαρξη υπέστη ζημιά λόγω της αστικής ευθύνης, αλλά και τα άτομα που εξαρτώνται οικονομικά από αυτό, π.χ. εξαιτίας ενός προσωπικού ατυχήματος ή ακόμη θανάτου μένει μια οικογένεια χωρίς τον προστάτη της.

Πολλές φορές συμβαίνει, αυτός που υπέστη τη ζημιά, να αποτελεί μια οικονομική μονάδα. Αυτό γίνεται κατανοητό στην περίπτωση της αστικής ευθύνης από την παραγωγή προϊόντων, όταν π.χ. λόγω ελαττωματικής και κακής κατασκευής μιας παρτίδας προϊόντων από μια μονάδα οικοδομικών υλικών υφίσταται ο εργολάβος τις ζημιές. Υποθέτοντας δε ότι ο εργολάβος δεν μπορεί να πάρει αποζημίωση για τη ζημιά που υπέστη λόγω της κακής παράδοσης της παραγγελίας από τη μονάδα κατασκευής οικοδομικών υλικών, διότι ο ιδιοκτήτης της μονάδας δεν έχει τα απαιτούμενα κεφάλαια, τότε κάτω από αυτές τις περιστάσεις, μπορεί ο εργολάβος, ως το άτομο που υπέστη τη ζημιά, να καταστραφεί οικονομικά. Προκύπτει λοιπόν ότι η ασφάλιση αστικής ευθύνης αποτελεί χωρίς αμφιβολία έναν ουσιώδη παράγοντα για την εξασφάλιση της θέσης και ύπαρξης του υποστάντος τη ζημιά. Εξετάζοντας τα προαναφερθέντα και ιδιαίτερα την κοινωνική πλευρά της ασφάλισης αστικής ευθύνης, δηλαδή τη λειτουργία της ασφάλισης ως προστατευτικού μέσου του ζημιωθέντος, πρέπει να τονισθεί ότι στην σημερινή εποχή και σε μερικά κράτη παρατηρείται η τάση του διαχωρισμού της ιδέας της αστικής ευθύνης από την αρχή της ύπαρξης πταίσματος (αρχή δηλαδή της υπαιτιότητας), ως προϋπόθεσης της ευθύνης, ανεξάρτητα από την ύπαρξη ευθύνης (Αντικειμενική Ευθύνη).

Η αλλαγή αυτή, η τάση της χορήγησης αποζημίωσης χωρίς να λαμβάνεται υπόψη ο παράγοντας της υπαιτιότητας, θα δημιουργήσει χωρίς αμφιβολία τεράστια προβλήματα στη βιομηχανία. Θα πρέπει επομένως να υπολογίσουμε ότι η μοντέρνα ιδέα της προστασίας τους καταναλωτή στη σημερινή καταναλωτική κοινωνία θα επεκταθεί και θα διευρυνθεί στο μέλλον.

Η τρίτη περίπτωση, η εξασφάλιση της θέσης του κοινού, αναφέρεται σε μία μορφή εγγυητικής λειτουργίας, η οποία πραγματοποιείται έμμεσα από την ασφάλιση της αστικής αυθύνης έναντι της γενικής προστασίας, ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά το δίκαιο της αστικής ευθύνης. Επομένως το δίκαιο της αστικής ευθύνης πρέπει να συμβαδίζει και να προσαρμόζεται με την ανάπτυξη της οικονομίας.

Επίσης μέσω της ασφάλισης αστικής ευθύνης το θύμα μιας περίπτωσης αποζημίωσης τρίτων δεν επιβαρύνει το κόστος και επομένως το γενικό σύνολο. Άρα η ασφάλιση της αστικής ευθύνης βοηθά και φροντίζει τα συμφέροντα του κοινού και επιπλέον ενισχύει την ιδέα της αστικής ευθύνης.

Αν σκεφθούμε τις ατελείωτες οικονομικές σχέσεις της σημερινής εποχής, τότε χωρίς αμφιβολία θα μπορέσουμε να εξακριβώσουμε με θαυμασμό ότι η ασφάλιση της αστικής ευθύνη πραγματοποιεί το σκοπό της, δηλαδή αποτελεί τον καλύτερο συνεταίρο της οικονομίας.

Νομικό πλαίσιο
Ευθύνη (Ποινική-Αστική)

Όταν ο άνθρωπος αποφάσισενα ζήσει σε κοινωνία με άλλους ανθρώπους, θέσπισε ορισμένους κανόνες συμπεριφοράς που ρυθμίζουν τις μεταξύ τους σχέσεις. Δημιουργήθηκε λοιπόν το Δικαιο, που περιλαμβάνει τους κανόνες που ρυθμίζουν τα δικαιώματα και υποχρεώσεις των μελών της κοινωνίας, ενώ προβλέπουν ταυτόχρονα τις συνέπειες (κυρώσεις), όταν αυτοί οι κανόνες παραβιαστούν.

Δύο από τις βασικές κατηγορίες του Δικαίου είναι το Αστικό και το Ποινικό.

Το Αστικό προβλέπει και καθορίζει τα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις των ανθρώπων στις μεταξύ τους σχέσεις.

Το Ποινικό καθορίζει την Ευθύνη των ατόμων της κοινωνίας απέναντι στην Πολιτεία.

Από τους κανόνες του Αστικού απορρέει η αστική ευθύνη, ενώ από τους κανόνες του Ποινικού Δικαίου η ποινική ευθύνη.

Η διαφορά μεταξύ αστικής και ποινικής ευθύνης βρίσκεται στη σοβαρότητα που δίνει η Πολιτεία στη ζημιά, την οποία μπορεί κάποιος να προκαλέσει σε συνάνθρωπό του ή γενικότερα στην κοινωνία. Όταν το αγαθό που θίγεται -είτε γενικό, π.χ. το περιβάλλον, είτε ατομικό π.χ. σωματική ακεραιότητα, υγεία- είναι σοβαρό, η πολιτεία έχει θεσπίσει επιβολή δημόσιας ποινής σε βάρος του υπαίτιου.

Είναι δυνατό μετά από μία παράβαση να έχει ο υπαίτιος τόσο Αστική όσο και Ποινική ευθύνη,

Σ' αυτές τις σημειώσεις θα περιοριστούμε μόνο στην αστική ευθύνη, μια και αυτή μόνο μπορεί να αποτελέσει αντικείμενο ασφάλισης.

Αστική ευθύνη είναι η υποχρέωση που έχει κάθε άτομο να αποκαταστήσει τη ζημιά που προκάλεσε σε τρίτο παράνομα και υπαίτια από διάφορους λόγους.

Όπως θα δούμε στη συνέχεια, όταν μιλάμε για ασφαλιστική κάλυψη, αναφερόμαστε σε ζημιές που προκάλεσε κάποιος από αμέλεια. Οι σκόπιμες ενέργειες, με δόλο, δεν μπορούν να καλυφθούν.

Οι γνωριμίες είναι περιουσία

Με την ιδιότητα του Manager Ασφαλιστών ζητάω, όπως όλοι οι συνάδελφοί μου, από τους νέους συνεργάτες που μπαίνουν στο επάγγελμα να φτιάξουν ένα κατάλογο ονομάτων που θα αποτελέσουν την πρώτη - αρχικη αγορά στην οποία θα απευθυνθούν. Είναι οι πιθανοί αγοραστές πάνω στους οποίους θα στηριχθούν για νέες συστάσεις και νέους πελάτες. Οι περισσότεροι από αυτούς με μεγάλη δυσκολία καταφέρνουν να συμπληρώσουν 100 ονόματα. Ρωτήστε τους τι ανασφάλεια νιώθουν. Ρωτήστε τους τι δύσκολα ζητάνε κάτι και πώς αισθάνονται. Εν συνεχεία ρωτήστε παλαιούς επαγγελματίες ασφαλιστές να γράψουν την αγορά τους και πώς «ανοίγουν οι πόρτες» με τις προσωπικές τους γνωριμίες.
Οι γνωριμίες φτιάχνονται. Και είναι μεγάλη περιουσία στη ζωή μας.
Ας μην απογοητεύονται οι νέοι μας. Αργά, απλά, σταθερά, ας ζητάνε ονόματα.
Ας είναι αγαπητοί με τους πελάτες τους. Γρήγορα θα απολαύσουν τους καρπούς των γνωριμιών στην επαγγελματική και προσωπική ζωή τους.
Η δημιουργία γνωριμιών είναι θέμα μεθόδου εργασίας. Οι πελάτες δεν πουλιούνται ούτε προσφέρονται. Τους πελάτες τους φτιάχνεις. Κι είναι μια μεγάλη περιουσία.



Υποκειμενική και Αντικειμενική ευθύνη

Ένα από τα σπουδαιότερα κεφάλαια του Δικαίου είναι αυτό που ρυθμίζει τα σχετικά με την αποζημίωση.

Αποζημίωση είναι η αποκατάσταση της ζημιάς που υπέστη κάποιος τρίτος, π.χ. από αμέλειά μας προκαλείται φωτιά και καταστρέφει το διαμέρισμα του γείτονα. Είμαστε υποχρεωμένοι να αποκαταστήσουμε πλήρως αυτή τη ζημιά (έχουμε δηλαδή "αστική ευθύνη").

Για να υπάρχει όμως υποχρέωση για αποζημίωση, θα πρέπει να έχει προηγηθεί πράξη, π.χ. καταστροφή ενός πράγματος, ή παράλειψη, π.χ. μη πρόβλεψη από το γιατρό μετεγχειρητικού κινδύνου και μη παροχή της κατάλληλης αγωγής (ζημιογόνο γεγονός), που να οφείλεται σε πταίσμα, δηλαδή αμέλεια, εκείνο που προκάλεσε την ζημιά.

Αυτού του είδους η αστική ευθύνη λέγεται υποκειμενική ευθύνη, δηλαδή ευθύνη που προϋποθέτει απαραίτητα πταίσμα του υπαίτιου.

Με την εξέλιξη όμως και την ανάπτυξη άρχισε να αναπτύσσεται και θεωρία δημιουργίας ευθύνης ανεξάρτητα από την ύπαρξη πταίσματος. Έτσι π.χ. από το 1911 η ευθύνη του ιδιοκτήτη αυτοκινήτου καθιερώθηκε ανεξάρτητα από την ύπαρξη προσωπικου πταίσματός του. Στην ίδια κατηγορία ανήκει και η ευθύνη του εργοδότη για τα εργατικά ατυχήματα.

Σ' αυτή την περίπτωση η ευθύνη για αποζημίωση γεννιέται ανεξάρτητα από την ύπαρξη πταίσματος και είναι γνωστή ως αντικειμενική.

Γνήσια και νόθος αντικειμενική ευθύνη

Η αντικειμενική ευθύνη διακρίνεται σε γνήσια αντικειμενική και σε νόθο αντικειμενική.

Στις περιπτώσεις, όπου η ευθύνη γεννιέται χωρίς να εξετάζεται καν η ύπαρξη πταίσματος, τότε έχουμε γνήσια αντικειμενική ευθύνη, π.χ. ο κάτοχος ζώου (όχι κατοικιδίου) ευθύνεται για τη ζημιά που προξένησε το ζώο σε τρίτο, ανεξαρτήτως πταίσματος του κατόχου, (άρθρο 924 Α.Κ. παρ.1).

Γνήσια αντικειμενική ευθύνη είναι και η ευθύνη του εργοδότη για τις ζημιές των προστηθέντων σε τρίτους ανεξαρτήτως προσωπικής υπαιτιότητας του εργοδότη.

Πολλές φορές ο νόμος δεν υποχρεώνει εκείνον που ζημιώθηκε να αποδείξει το πταίσμα στο πρόσωπο του ζημιώσαντος, αλλά απαλλάσσει αυτόν που προκάλεσε τη ζημιά, αν αποδείξει ότι δε τον βαραίνει πταίσμα.

Σ' αυτή τη περίπτωση μιλάμε για νόθο αντικειμενική ευθύνη, π.χ. ο κύριος ή νομέας κτίσματος ευθύνεται για τη ζημιά που προξενήθηκε σε τρίτιο από πτώση του κτίσματος, εκτός αν αποδείξει ότι η πτώση δεν οφείλεται σε ελαττωματική κατασκευή ή σε πλημμελή συντήρησή του (άρθρο 925 Α.Κ.). Επίσης η περίπτωση ευθύνης εκείνου που έχει κατοικίδιο ζώο (άρθρο 924 Α.Κ. παρ. 2) ανήκει στην ίδια κατηγορία.

Συμβατική και Εξωσυμβατική Ευθύνη

Πηγή της ευθύνης αποτελεί σ' όλες τις περιπτώσεις ο νόμος, άμεσα ή έμμεσα.

Έμμεση βάση ευθύνης αποτελεί η σύμβαση. Όταν δύο πρόσωπα καταρτίζουν μια σύμβαση, προβλέπεται από το νόμο ότι υποχρεούνται να εκπληρώσουν τις υποχρεώσεις που έχει αναλάβει ο καθένας τους. Σε περίπτωση που ένας από τους δύο παραβιάσει τις συμφωνηθείσες υποχρεώσεις του, υποχρεούται να αποκαταστήσει τη σχετική ζημιά που έπαθε ο άλλο συμβαλλόμενος. Αυτή η ευθύνη είναι γνωστή ως συμβατική, και κατά κανόνα δεν μπορεί να καλυφθεί ασφαλιστικά.

Άμεση βάση ευθύνης αποτελεί ο ίδιος ο νόμος, που καθορίζει σε ποιες περιπτώσεις ένα άτομο έχει υποχρέωση να αποκαταστήσει τη ζημιά του άλλου και χωρίς να υπάρχει μεταξύ τους σύμβαση. Στις περιπτώσεις αυτές γίνεται λόγος για εξωσυμβατική ευθύνη.

Κύρια μορφή της εξωσυμβατικής ευθύνης είναι η αδικοπραξία.

Όταν κάποιος προκαλέσει υπαίτια σε τρίτον ζημιά παρά το νόμο, τότε δημιουργείται η υποχρέωση για αποζημίωση, με βάση τις διατάξεις της αδικοπραξίας (914 Α.Κ.).

Υπάρχει και μια άλλη μορφή εξωσυμβατικής ευθύνης, που δεν έχει σχέση με την αδικοπραξία. Πρόκειται για διατάξεις του νόμου, που καθορίζουν απ' ευθείας την υποχρέωση για αποζημίωση, ανεξάρτητα από τη συμπεριφορά εκείνου που ζημίωσε, π.χ. ευθύνη από κατοικίδια ζώα, πτώση κτιρίων κ.λπ.

οι 10 εντολές για την εξεύρεση υποψήφιων πελατών

1. Κάνετε prospecting (αναζήτηση υποψ. πελατών) τακτικά και συνεχώς.
2. Μην παραδίδετε συμβόλαιο χωρίς να πάρετε υποψήφιους πελάτες.
3. Πάρετε ακριβή και ικανοποιητικά στοιχεία για κάθε νέο υποψήφιο πελάτη.
4. Στα πρώτα σας βήματα συγκεντρώστε την αναζήτηση πιθανών υποψηφίων πελατών σε ομάδες και περιοχές όπου είστε καλά γνωστοί και γνώστες.
5. Μην ξεχνάτε ποτέ τη χρησιμότητα της προσωπικής παρατήρησης.
6. Μην ξεχνάτε ποτέ ότι οι πελάτες σας είναι η καλύτερη πηγή για εξεύρεση νέων υποψήφιων πελατών.
7. Σβήστε από τον κατάλογό σας πάντοτε τα «κλούβια αβγά».
8. Προσπαθήστε να γνωρίσετε τους ανθρώπους που συναντάτε καθημερινά και που δεν τους μιλήσατε. Αυτούς που συναντάτε στο ασανσέρ, τον ταχυδρόμο σας, τους συνταξιδιώτες σας κ.λπ.
9. Μη διστάσετε να περευρίσκεστε σε συγκεντρώσεις που κάνει η γυναίκα σας ή κάποιος σύλλογος ή μια λέσχη. Μπορεί να γνωρίσετε νέα άτομα.
10. Ελέγχετε τις κάρτες των πελατών. Ίσως μπορούν να αγοράσουν κάποια νέα ασφάλεια γι' αυτούς ή τα παιδιά τους.



Ι.ΧΟ.Σ.

Εμείς, στην **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**, προσπαθούμε συνεχώς για το καλύτερο.

Οι επαγγελματίες ασφαλιστικοί μας σύμβουλοι επιλέγονται με τα πιο αυστηρά κριτήρια και, σε όλη τη διάρκεια της καριέρας τους, εκπαιδεύονται συνεχώς, ώστε να είναι πάντα σε θέση να προσφέρουν στους ασφαλισμένους μας τις πιο άρτιες, σύγχρονες και ποιοτικές υπηρεσίες.

Στο πλαίσιο της συνεχούς εκπαίδευσής τους, η **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ** συνεργάζεται με το **Ι.ΧΟ.Σ.**, το Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών, που εκπροσωπεί στην Ελλάδα το **L.U.T.C.** (Life Underwriters Training Council), έναν από τους μεγαλύτερους διεθνείς εκπαιδευτικούς οργανισμούς στο χώρο των ασφαλειών.

Έτσι, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ** που αποφοιτούν από το **Ι.ΧΟ.Σ.**, είναι κάτοχοι ενός πτυχίου διεθνούς αναγνώρισης, το οποίο βεβαιώνει την άρτια πρακτική και θεωρητική τους κατάρτιση, και αποτελεί εγγύηση στον ασφαλισμένο ότι γίνεται αποδέκτης των καλύτερων δυνατών υπηρεσιών.

Για μας, στην **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**, η εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων μας είναι τρόπος ζωής. Ένας συνεχής αγώνας δρόμου χωρίς τέλος.

Και τώρα, σ' αυτόν τον αγώνα ξεχωρίζουμε, με τους ασφαλιστικούς μας συμβούλους που αποφοιτούν από το **Ι.ΧΟ.Σ.**

ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ Ι·ΧΟ·Σ 1994

LUTC FOUNDED 1947

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

Λ. Κηφισίας 62, 151 25 Μαρούσι, Αθήνα, τηλ.: 68.98.960-73, fax: 68.04.968

VIRUS

Καλές τέχνες, Καλλιτέχνες και πορτραίτα ανθρώπων του ασφαλιστικού χώρου

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΑΦΙΕΡΩΜΑΤΟΣ: ΕΦΗ ΠΑΡΑΣΚΕΥΑ

Στο προηγούμενο τεύχος είχαμε ξεκινήσει μία παρουσίαση Ασφαλιστικών Υπαλλήλων και Ασφαλιστών που έχουν καλλιτεχνικές τάσεις και κάποια ξεχωριστά ταλέντα.

Η ανταπόκριση που είχαμε μας δίνει τη δύναμη να συνεχίσουμε και σε αυτό το τεύχος τις παρουσιάσεις. Ακόμη πρέπει να τονισθεί ότι θα είμαστε ανοικτοί και στο μέλλον σε οποιονδήποτε έχει κάποιο ταλέντο, αρκεί να ανήκει στην ασφαλιστική οικογένεια.

Ελάτε κοντά μας να σας γνωρίσουμε.

Οι απόψεις του περιοδικού είναι διαφορετικές, αλλά στα πλαίσια της ελεύθερης δημοσιογραφίας, της αντικειμενικότητας και της ελευθεροτυπίας, δεν μας επιτρέπεται να λογοκρίνουμε τις συνεντεύξεις που παίρνουμε. Γι' αυτό δημοσιεύουμε κατά λέξη τις απόψεις του κ. Ν. Δαφνή.

Β. ΚΕΚΗΣ Διευθυντής Πωλήσεων της Metrolife - Εμπορικής

ΖΩΓΡΑΦΙΚΗ



Όταν ανακάλυψα ότι υπάρχουν αντικείμενα που, εάν τα κινήσεις επάνω σ' ένα φύλλο χαρτί, αφήνουν ανάλογα τις κινήσεις, άρχισα να ζωγραφίζω. Αυτό πρωτοσυνέβη σε ηλικία 6 ετών, χωρίς να υπάρχει καμιά γνώση και καμία επαφή με την τέχνη.

Μαζεύοντας δεκαρίτσα - δεκαρίτσα από φιλοδωρήματα ή τα ρέστα του μπακάλη και του φούρναρη -που σκόπιμα ξέχναγα να επιστρέψω- γινόντουσαν ξυλομπογιές, ξύστρες, γόμες, μολύβια και μπλοκ ιχνογραφίας.

Ένα από τα πρώτα μου μοντέλα, ήταν η γιαγιά μου η Αφροδίτη. Με είχε βάλει να διαβάζω στο τραπέζι της κουζίνας κάτω από αυστηρή παρακολούθηση και με τη ρόκα της έγνεθε μαλλί και καμάρωνε την προσήλωσή μου στο δάβασμα.

Ήταν η πρώτη φορά που δεν με κοπάνησε με την ξύλινη κουτάλα -που κληρονόμησε στη συνέχεια και η μάνα μου για το σωφρονισμό μου- όταν είδε ότι αντί για διάβασμα, το μόνο που είχα αποτυπώσει ήταν η φιγούρα της την ώρα που έγνεθε.

Μέχρι την επόμενη μέρα, όλη η γειτονιά είχε μάθει ότι ένας «Ρέμπραντ, «Γκόγια» ή «Βαν Γκογκ» υπήρχε ανάμεσά τους. Το σκίτσο της γιαγιάς είχε κάνει κύκλο στη γειτονιά.

Έκτοτε ένα μολύβι ή στυλό στο χέρι μου, σε γραφείο - τραπέζι - παραλία - αίθουσα - αεροπλάνο - καράβι κ.λπ., όλο κάτι περιγράφει χωρίς συγκεκριμένη σκέψη και ανάλογα με την αρχική μορφή κατεβαίνει και μια ιδέα, που συγκεκριμενοποιείται.

Στις πρώτες προσπάθειες ή αντιγραφές (της ιδέας ή της φωτογραφίας) και όχι η «ξεπατικωτούρα» -κατά την παιδική έκφραση- ήταν η βάση του ερεθίσματος.

Οι ανθρώπινες ελπίδες, τα βάσανα, οι πίκρες, οι φιλοδοξίες, οι ματαιοδοξίες, οι χαρές της, είναι η γοητεία της δυσκολίας και η πρόκληση να πιάσω το μολύβι ή το πινέλο.

Ο ψύχισμός μου, η περίοδος που διανύω, σε ποια κατάσταση βρίσκομαι, είναι το μοναδικό κίνητρο έκφρασης, τίποτε διαφορετικό δεν μπορώ να μεταφέρω στο τελάρο μου, η λύπη θα μου βγει χαρά ή το αντίθετο, δεν μπορώ να ελέγξω ούτε τα χρώματα, ο συνδυασμός μου βγαίνει από μόνος του - η ζωγραφική δεν είναι σχέδιο, είναι χρώμα, είναι φως, είναι τραγούδι, είναι οτιδήποτε άλλο θες παρά σχέδιο, η εικόνα πάντα κάτι άλλο λέει.

Σε ό,τι ζωγραφίζω, πάντα υπάρχει μια προσπάθεια, μια ελπίδα, γι' αυτό το λόγο μόνο ο άνθρωπος, ο μόχθος, η χαρά του κ.λπ. με εκφράζουν μέχρι σήμερα. Τα σκίτσα προσωπικοτήτων είναι στιγμιαία εκτόνωση και δεν μου λένε τίποτα περισσότερο.

Η ζωγραφική είναι αχαλίνωτη έκφρα ση ψυχής, που δεν σε απασχολεί η λογοκρισία, δεν καταπιέζει και δεν ελέγχεσαι, γίνεσαι όσο τολμηρός θέλεις, επαναστάτης - ερωτικός, καθημερινός ή αιθεροβάμων ανεξέλεγκτα, φωνάζεις ή σιωπάς. Ταξιδεύεις στο παρελθόν ή στο μέλλον, βλέποντας τα πράγματα όπως εσύ θέλεις.

Η τέχνη είναι τρεχαντίρι, χωρίς τιμόνι και πυξίδα, σε ταξιδεύει όπου θέλει ανεξέλεγκτα, είναι ανάγκη, είτε δημιουργικός είσαι είτε αγοραστής έργων τέχνης, στον καθένα μας ο ίδιος πίνακας λέει κάτι διαφορετικό.

Η ζωγραφική ευτυχώς δεν υπήρξε ποτέ μόδα, ο τρόπος έκφρασης διαφοροποιήθηκε σε περιόδους που σοκάρισε ή προκάλεσε με τους κάθε λογής επαναστάτες - βλέπε Βελάσκεθ.

Οι διαδρομές αμβλύνουν και συγκλίνουν στο πέρασμα του χρόνου.

Εάν δεν ζωγραφίζεις κατά παραγγελία ή για βιοποριστική ανάγκη, περνάς από πλευράς δημιουργικής διάθεσης όλες τις εποχές του χρόνου, όχι την ίδια χρονική στιγμή.

Νιώθεις την άνοιξη της δημιουργίας, το χειμώνα και το αντίστροφο, νιώθεις να μην μπορείς να βάλεις πινελιά, όταν δεν έχεις να κάνεις τίποτα και να ξενυχτάς ζωγραφίζοντας την περίοδο που επαγγελματικά δεν μπορείς να πάρεις ανάσα.

Είναι τόσο δυνατό που δεν το ελέγχεις.





Τώρα που η άνοιξη των ασφαλειών έρχεται

Την άνοιξη πηγαίνει στο χωράφι ο Αγρότης και φέρνει το βλέμμα του γύρω-γύρω, επάνω από τα σιωπηλά αυλάκια.

- Τι θα μου δώσεις φέτος, χωραφάκι μου; φαίνεται ν' αναρωτιέται.

Αλλά το χωράφι του απαντά με μια ερώτηση:

- Πες μου εσύ πρώτα, τι θα μου δώσεις;

Έτσι κι ο νέος ασφαλιστής στέκεται μπροστά στο νέο επάγγελμα του ασφαλιστή:

- Τι θα καταφέρω εδώ πέρα; Να είναι καλό; Θα πάρω αυτά που θέλω; Θα είμαι ευτυχισμένος; Θα προσφέρω έργο στην κοινωνία; Θα παίζω ρόλο ή θα είμαι ο τελευταίος τροχός της αμάξης... Τι να με περιμένει στο πέρασμα των χρόνων;

Το επάγγελμα απαντά:

- Αυτό εξαρτάται από το τι θα μου δώσεις εσύ! Θα πάρεις ότι σου αξίζει από την εργασία σου! Θα θερίσεις ό,τι σπείρεις!...

ΧΡΗΣΤΟΣ ΞΥΔΑΚΗΣ του ΦΟΙΝΙΚΑ

ΠΟΙΗΣΗ - ΖΩΓΡΑΦΙΚΗ ΜΕ ΚΑΡΒΟΥΝΟ



"Το κάθε έργο του κάθε καλλιτέχνη νομίζω ότι καθρεφτίζει ένα κομμάτι από την ψυχή του. Η πρωτοτυπία της τεχνικής και η προσωπική χροιά που δίνει στο θέμα θεωρώ ότι το καθιστά ξεχωριστό".

Αυτή είναι η άποψη του κυρίου Ξυδάκη Περιφερ. Πειραιά του Φοίνικα, ο οποίος ασχολείται με την ποίηση και τη ζωγραφική με κάρβουνο.

- Πώς ανακαλύψατε αυτό το ταλέντο σας στην ποίηση, κύριε Ξυδάκη;

- Από παιδάκι είχα την ανάγκη της επικοινωνίας. Ήθελα να εκφραστώ, να ζήσω, να με διαπερνούν ρίγη από το μέλλον.

- Πώς ανακαλύψατε το ταλέντο σας στη ζωγραφική;

- Η ζωγραφική είναι η δεύτερη αγάπη μου στις Καλές Τέχνες. Όταν πήγαινα στο Δημοτικό Σχολείο το 1964, έγινε Μαθητικός διαγωνισμός και διακρίθηκα κερδίζοντας το 1ο βραβείο από τον τότε Γενικό Γραμματέα του Υπουργείου Παιδείας Ευάγ. Παπανούτσο.

- Ποια είναι η πιο σημαντική πηγή έμπνευσης για σας;

- Ο ΑΝΘΡΩΠΟΣ - Η ΑΓΑΠΗ - κυρίως αλλά Ο ΕΡΩΤΑΣ και Η ΘΑΛΑΣΣΑ, είναι οι σημαντικές πηγές της έμπνευσής μου.

- Ποια είναι τα θέματα της καινούργιας σας δουλειάς;

- Μέσα στα σχέδια είναι να εκδώσω το 5ο μου βιβλίο Ποιημάτων, που και αυτό έχει σαν θέμα τον άνθρωπο, αλλά και τη φύση με ένα τόνο οικολογίας και προστασίας του περιβάλλοντος.

- Έχετε κάνει σπουδές;

- Είμαι αυτοδίδακτος. Βέβαια έχω διαβάσει αρκετά βιβλία που αναφέρονται στη Ζωγραφική και στις Τεχνικές της. Μου αρέσει περισσότερο το κάρβουνο και ασχολούμαι περισσότερο με αυτή την Τεχνική σε απαλούς τόνους.

- Τι κάνει ένα έργο, λογοτεχνικό ή ζωγραφικό, να ξεχωρίζει;

- Το έργο του κάθε καλλιτέχνη καθρεφτίζει ένα κομμάτι από την ψυχή του. Η πρωτοτυπία της τεχνικής και η προσωπική χροιά που δίνει στο θέμα θεωρώ ότι το καθιστά ξεχωριστό.

Το περιεχόμενο ενός πίνακα είναι κάτι ασύγκριτα περισσότερο από το αντικείμενο ή το θέμα που δίνει. Ένα έργο ζωγραφικής δεν καθορίζεται τόσο από το τι εικονίζει, αλλά από το πώς το εικονίζει. Πώς εκφράζει ο καλλιτέχνης συνειδητά ή ασυνείδητα εκτός των άλλων και τις κοινωνικές τάσεις του καιρού του.

Είναι κάποτε πολύ δύσκολο εγχείρημα να ερμηνεύσει κανείς το περιεχόμενο ενός πίνακα.

- Τι είναι Τέχνη για σας;

- Η Τέχνη για μένα είναι Μαγεία. Κοινωνική λειτουργία, που παλαιότερα ήταν λειτουργία του Μάγου. Σήμερα πέρασε στον Καλλιτέχνη, ο οποίος ερμηνεύει το βαθύ νόημα των γεγονότων στους συνανθρώπους του. Τους εξηγεί την πορεία, την αναγκαιότητα της εξέλιξης και τους λύνει το αίνιγμα της ουσιαστικής σχέσης μεταξύ του ανθρώπου και της φύσεως. Να περάσει δηλαδή ο καλλιτέχνης διά μέσου της τέχνης από το Εγώ στο Εμείς.

Μέσα από κάθε έργο τέχνης αναστέλλεται η διαίρεση της ανθρώπινης πραγματικότητας. Η Τέχνη είναι η ίδια μια Κοινωνική Πραγματικότητα.

- Πώς συνδυάζετε τη ζωή του ασφαλιστικού υπαλλήλου και του καλλιτέχνη;

- Αποτελεί μέρος της ακαταμάχητης προόδου το γεγονός ότι ο απλός άνθρωπος σιγά - σιγά μεταβάλλεται σε άνθρωπο εκλεκτυσμένο και πολύ διαφοροποιημένο. Η διάρθρωση ενός λαού μπορεί να αλλάξει. Πιο γρήγορα από τα μυαλά ορισμένων διοικητικών υπαλλήλων.

Ήδη η διαχωριστική γραμμή μεταξύ του ειδικευμένου εργαζόμενου και του διανοούμενου τεχνολόγου αρχίζουν να αλληλοκαλύπτονται. Τα παιδιά που έχουν αποκτήσει ανώτερη παιδεία ενδιαφέρονται για διανοητικά τολμήρα και τολμηρούς καλλιτεχνικούς πειραματισμούς. Χαμογελούν όταν οι πατεράδες τους ανατριχιάζουν σαν ακούν ονόματα Μουρ, Λεζέ, Ρίλκε και άλλα. Η νεώτερη γενιά δεν θέλει να της αποστερούν το δικαίωμα να γνωρίζει αυτή τα πράγματα. Ούτε θα σταματήσει εκεί. Υπάρχουν έργα ορισμένων νέων συγγραφέων, ζωγράφων, γλυπτών που δικαιολογούν την πεποίθηση ότι μας μέλλει να δούμε μια άνθηση της Τέχνης στην οποία θα εκφράζεται θριαμβευτικά με αληθινά μοντέρνα μορφή.

Όπως καταλαβαίνετε λοιπόν η ζωή του ασφαλιστικού υπαλλήλου και του καλλιτέχνη είναι αρμονικότατη και μπορεί να επικαλύπτει και να συμπληρώνει η μια δραστηριότητα την άλλη και βέβαια μας δίνει ιδέες και επικοινωνίες τέτοιες που να γίνεται ικανός ο καθένας μας να γνωρίζει και να αλλάζει τον κόσμο. Η Τέχνη είναι απαραίτητη σε όλες τις μορφές της εξέλιξής της, στο σοβαρό και το αστείο, στην πειθώ και την υπερβολή, στο σωστό και στο παράλογο, στη φαντασία και την πραγματικότητα. Η Τέχνη πάντα έχει κάτι από τη Μαγεία.

- Είναι μόνο χόμπι;

- Οπωσδήποτε δεν είναι μόνο χόμπι. Βέβαια πάντα αυτό που κάνουμε με κέφι μας ξεκουράζει και μας βγάζει από τη ρουτίνα της καθημερινότητας, βέβαια μας εκπαιδεύει στη νέα πραγματικότητα και την εξέλιξη του κόσμου.

- Είναι μια συναισθηματική διέξοδος;

- Είναι μία ανάγκη εσωτερική για να μοιραστούμε κάποια βιώματα και εμπειρίες δικές μου, φεύγοντας από το εγώ και φτάνοντας στο εμείς. Είναι και συναισθηματική διέξοδος και ευαισθησίες, που όμως πιστεύω δεν έχουν σχέση με το επάγγελμα. Όποιο επάγγελμα και να έκανα το ίδιο θα ήταν.

Επίσης είναι μία διάχυση καρδιάς που παραχωρεί τη σφαίρα της φαντασίας και της ευαισθησίας στην Ποίηση, τη σφαίρα του πνεύματος και της λογικής. Το εγώ του ποιητή έχει χωνευτεί με τη φύση σε ονειρικούς συνειρμούς, σε ένα ποιητικό Πανθεϊσμό. Και τη φύση τη νιώθουν να είναι ένστικτο με τη ζωή που η φωνή της αντανακλάται σε ποιητική γλώσσα και ενότητα αισθήματος. Η σύνδεση τούτη εικόνων και ήχων, αυτή η απορρόφηση του αντικειμενικού από το υποκειμενικό, είναι η μέθοδος της Ποίησης και βέβαια σε πείσμα της επικυριαρχίας της εικόνας και της πληροφορίας η ποίηση εξακολουθεί να συγκινεί.

2099 μ.Χ.
Ο ΠΡΩΤΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΔΙΑΣΤΗΜΙΚΟΣ ΣΤΑΘΜΟΣ ΘΑ ΑΣΦΑΛΙΖΟΤΑΝ ΣΤΗΝ ALLIANZ.
ΟΠΩΣ ΠΑΛΙΟΤΕΡΑ:
ΤΟ ΑΤΤΙΚΟ ΜΕΤΡΟ
ΤΟ ΑΕΡΟΔΡΟΜΙΟ ΤΩΝ ΣΠΑΤΩΝ
ΤΟ ΦΥΣΙΚΟ ΑΕΡΙΟ ΚΑΙ
ΠΕΡΙΟΥΣΙΕΣ ΧΙΛΙΑΔΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ
Allianz
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 124, ΑΘΗΝΑ 115 26, ΤΗΛ.: 6925201, FAX: 6926059

Αληθινές ιστορίες

Ο ασφαλιστής και ο φωτογράφος



Αληθινές ιστορίες, ιστορίες απλές, μέσα από τη ζωή, γεμάτες ανθρωπιά με πρωταγωνιστή τον Ασφαλιστή Ζωής. Γράψτε μας κάποια δική σας αληθινή ιστορία...

Οταν η γραμματέας σήκωσε το πόμολο της πόρτας που έγραφε "Διεύθυνση" κι άνοιξε είδε το Δ/ντή συλλογισμένο να σκουπίζει με την παλάμη του τα δάκρυα.

- Τι πάθατε καλέ;

- Τίποτα... τίποτα ένας φίλος από πολύ παλιά, ο Μήτσος ο φωτογράφος, να, έχει κάποιο πρόβλημα... Κι αυτό το τηλέφωνο που με συνέδεσες ήτανε πολύ πικρό, αλλά και τιμή για μένα... Συγνώμη, αν θες άφησέ με λίγο...

Ο κ. Δ/ντής σηκώθηκε, βγήκε απ' το γραφείο, προχώρησε προς το παράθυρο κοιτάζοντας θλιμμένα το ροζ και πορτοκαλί χρώμα που χαϊδεύει το παλιό αρχοντικό γωνία Αμαλίας και Ξενοφώντος απ' την κάτω μεριά. Αυτοκίνητα μπαινοβγαίνουν στο γκαράζ, η γκαλερί απέναντι άνοιξε, άγνωστοι άνθρωποι περπατάνε γρήγορα λες και βιάζονται να τελειώσουν τη ζωή.

Το Μήτσο το φωτογράφο τον γνώρισα (από σύσταση πελάτη, κάποιου φωτογράφου Δ. Χανή που είχε φωτογραφείο στο ίδιο κτίριο (Γ' Σεπτεμβρίου 13) ή ήταν συνέταιροι με τον Γρηγόρη Πλατανιά, έναν εξαίρετο άνθρωπο δεν θυμάμαι) σ' ένα στενό δρομάκι, την οδό Γραβιάς μεταξύ Ακαδημίας και Σόλωνος γωνία Μπενάκη και Γραβιάς σ' ένα παλιό ημιυπόγειο φωτογραφείο.

Κατέβαινες 3-4 σκαλιά και αν ήτανε άλλος πελάτης μέσα περίμενες όρθιος - γιατί δεύτερη καρέκλα δεν υπήρχε. Ένα μικρό τραπεζάκι, μια καρέκλα, ένας ανεμιστήρας και κουτιά με φωτογραφίες και δείγματα. Γύρω - γύρω στον τοίχο φωτογραφίες - τρόπαια στους αγώνες του επαγγέλματος. Εκεί δεξιά ο Καζαντζίδης με τη Μαρινέλλα, ο Δομάζος με γραβάτα και κοστούμι, ο Ωνάσης να μπαίνει σ' ένα αυτοκίνητο, ο Γερο - Παπανδρέου, ο Καραμανλής, άγνωστα ψευτοχαμογελαστά πρόσωπα, ο ίδιος μ' ένα συνάδελφο, ο Κοινούσης, η Καίτη Γκρέυ...

Μια αφιέρωση με τον Αγγελόπουλο, ο Νίκος Ξανθόπουλος, μια βάφτιση, μια νύφη, μια παρέα σε χορό. Απ' έξω έγραφε φωτορεπορτάζ - φωτογραφίες, εμφανίζονται φιλμ, φωτογραφίες εβδομαδιαίες, φωτογραφίες ταυτοτήτων, έγχρωμες φωτογραφίες, γάμοι, βαπτίσεις!.. Πάντοτε πίσω απ' την κάμερα έβλεπε τις χαρές πίσω από ένα «ματάκι», πάντα στην αφάνεια, πάντα έξω απ' τη φωτογραφία, πάντα έξω απ' τα «δρώμενα» πάλευε να τα φέρει βόλτα, να βγάλει το ψωμί, το μεροκάματο για τα «κουτσούβελα».

Μου 'πε είχε παιδιά, 2, 3, 4 δεν ξέρω, πάντα μίλαγε στον πληθυντικό, πάντα χωρίς φύλο, πάντα σαν «στόματα» τα μελέταγε. Έτρεχε στον Λυκαβητττό, στα «περιστέρια», στην Αιόλου, στο πεδίον του Άρεως, στους γάμους, στις βαπτίσεις, στους χορούς. «Καλέ πάρτε μια κάρτα». «Καλέ θέλετε φωτογράφο;». «Πάρτε μαντάμ ένα ενθύμιο!». «Κλικ» τράβαγε το φλας χωρίς φωτογραφία, έλα κι άλλη μια μήπως δεν πέτυχε, και τότε τράβαγε κανονικά αν «υπέκυπτε» ο πελάτης, ο ερωτευμένος με την κοπελιά, ή ο «γαμπρός» μη χαλάσει το χατίρι μέρα που 'τανε ή ο κουμπάρος μη φανεί τσιγκούνης στη βάπτιση...

Έφτασα παραμονές του Ευαγγελισμού του 1973 έξω απ' το μαγαζί. Ούτε στην ταμπέλα αξιώθηκε να δει το όνομά του. Φωτογραφείο, έγραφε. Το μαγαζί συνεταιρικό 2-3 φωτογράφοι που μοιράζονταν το νοίκι. Θα με βρεις μεσημέρι 11-1 μου 'χε πει. Κατέβηκα δειλά τα σκαλιά.

- Γεια σας, ο κύριος Δημήτρης;

- Κεριά και λιβάνια, κάτσε, θα πιείς ούζο;

Χωρίς δεύτερη κουβέντα έπιασε το ουζοπότηρο και το κατέβασε όπως ξέρουν να πίνουν οι ουζοπότες. Μ' ανοιχτό το στόμα, όχι με τα χείλη. Με διάβαζε, με ζύγιζε, με μέτραγε. Είχε αποφασίσει να ασφαλιστεί - τον ασφαλιστή συζήταγε τώρα με τον τρόπο που οι άνθρωποι της πιάτσας σε κοιτάνε. Δύσκολα τη μαθαίνεις αυτή τη γλώσσα που με μια ματιά σε «κόβει» και σε «ράβει», αλλά αν τη μάθεις δεν την ξεχνάς με τίποτα. Κοίταζε αλλού - στα μάτια απέφευγε να κοιτά. Το ένα του μάτι ήτανε χτυπημένο (;), κόκκινο (έμαθα αργότερα πως είχε κάνει εγχείρηση).

«Έφτασα παραμονές του Ευαγγελισμού του 1973 έξω απ' το μαγαζί. Ούτε στην ταμπέλα αξιώθηκε να δει το όνομά του. Φωτογραφείο, έγραφε. Το μαγαζί συνεταιρικό 2-3 φωτογράφοι που μοιράζονταν το νοίκι. Θα με βρεις μεσημέρι 11-1 μου 'χε πει. Κατέβηκα δειλά τα σκαλιά».

- Κοίταξε να δεις, ρώτα για τον Μήτσο, θα πληρώσω κανονικά, έχουμε φτώχειες, αν είναι τίποτα απάτες θα σε καθαρίσω... Είμαστε ξεκρέμαστοι, μας κυνηγάει το ΤΕΒΕ, ένας φαίνεται οι άλλοι δεν είμαστε πουθενά, κοίτα στηριζόμαστε πάνω σ' αυτά που λες, αν είσαι εντάξει είμαστε πολλοί. Θα σε βοηθήσουμε γιατί κι εσύ μπατίρης είσαι, καταλαβαίνεις, αν είναι να βγάλεις βγάλ' τα απ' αλλού...

Το συμβόλαιο έγινε και σε 7-8 μήνες έκανε και δεύτερο. Στο χρόνο πάνω μπήκε στο Νοσοκομείο για νεφρά ή χολή δεν θυμάμαι κι αποζημιώθηκε και συγχρόνως κάπου εκεί στο μήνα μπήκε για εγχείρηση στο μάτι.

Είχαμε κάποιες γκρίνιες, δεν αποζημιώθηκε, ήτανε γκρίνιες απ' αυτές που ήξερε δεν έχει δίκιο αφού προϋπήρχε η ιστορία του ματιού

«Κοίταξε να δεις, ρώτα για τον Μήτσο, θα πληρώσω κανονικά, έχουμε φτώχειες, αν είναι τίποτα απάτες θα σε καθαρίσω... Είμαστε ξεκρέμαστοι, μας κυνηγάει το ΤΕΒΕ, ένας φαίνεται οι άλλοι δεν είμαστε πουθενά, κοίτα στηριζόμαστε πάνω σ' αυτά που λες, αν είσαι εντάξει είμαστε πολλοί».

συνέχισε το συμβόλαιο, ασφαλίστηκε ο συνέταιρος, μ' έστειλε σε πολλούς φωτογράφους, γνωρίστηκα αρκετά και τα χρόνια κύλαγαν.

Στα 1980 έγινα Manager... «κλείστηκα» στο γραφείο, αραίωσαν οι συναντήσεις - η φιλία κρατούσε. Πέρασα μια φορά Γραβιάς και Μπενάκη κι ήτανε ίσιωμα. Parking. Το χαμόσπιτο με τα κεραμίδια και τις φωτογραφίες ισοπεδώθηκε. Επαναλαμβάνοντας κι εγώ το έγκλημα της αγοράς εγκατέλειψα και το SERVICE. Ο Μήτσος νοίκιασε το ημιώροφο κοντά στη Μπενάκη, τηλέφωνο δεν είχα, αυτός όποτε είχε πλήρωνε, το Συμβόλαιο το εγκατέλειψε, χαθήκαμε...

Το 1987 ή '88, καθώς περπατούσα με τα παιδιά μου, τον Κωστή και την Ελπίδα, μέρες Πρωτοχρονιάς στην οδό Αόλου κοντά στο Λαμπρό-

πουλο έπιασα έναν που κάνει τον Αϊ - Βασίλη απ' το μανίκι:

- Δεν μου λες, μήπως ξέρεις πού είναι ο Μήτσος ο φωτογράφος;

- Όχι. Έχει χρόνια να κάνει τον Αϊ - Βασίλη. Ρώτα το φωτογράφο τον Χρήστο.

Γυρίζω στον φωτογράφο:

- Χρόνια Πολλά. Αυτή τη δουλειά κάθε Πρωτοχρονιά την έκανε ο Μήτσος ο «Μυτιληνιός». Μήπως ξέρεις πού μπορώ να τον βρω;

- Όχι, έχω καιρό να τον δω...

Το βράδυ όταν γυρίσαμε σπίτι τράβηξα στο σκούρο σύνθετο ένα άλμπουμ φωτογραφιών. Γύρισα τις σελίδες και κάπου ανάμεσα σε φωτογραφίες μιας παλιάς εποχής έδειξα μια φωτογραφία μου στα παιδιά.

- Αυτός είναι ο Μήτσος που σας έλεγα. Ντυνόταν Αϊ-Βασίλης με κόκκινη στολή κι άσπρα γένια. Τρέχανε τα παιδάκια, αυτός στηνόταν ανάμεσά τους και ο συνέταιρος φωτογράφος τραβούσε φωτογραφίες. Εκεί τον βρήκα κάποιο απομεσήμερο του 1975...

- Εϊ, Ασφαλιστή!

Γυρίζω και πού να φανταστώ τον Μήτσο Αϊ - Βασίλη. Βγάλαμε φωτογραφία μεγάλο μέγεθος, εγώ κρατάω και την τσάντα του Ασφαλιστή. Θυμάμαι κανονίσαμε και πήγαμε σε μια ταβέρνα 4-5 άτομα παρέα, ένας είχε και μπουζούκι. Τραγουδήσαμε κι ο Μήτσος τραγούδησε το:

«Όταν κοιμάται ο δυστυχής
κανείς μην τον ξυπνήσει
ξεχνάει τα πάντα ο άνθρωπος

«Συγγνώμη... Γκουχ... Ξέρεις τι σε θέλω; Το κορίτσι... Γκουχ... το κορίτσι μου 18 χρονών δεν έχει δουλειά... Πήρα μία ατζέντα, που είχα τηλέφωνα, κοίταξα, ξανακοίταξα, τη μελέτησα, 3-4 ανθρώπους βρήκα να τους εμπιστευθώ. Ένας είσαι εσύ. Γκουχ... Γκουχ...»

τα μάτια του σαν κλείσει!»

Μ' είχε βοηθήσει πάρα πολύ στις αρχές αυτής της δουλειάς τότε που έλεγες ασφάλεια και «χτύπαγαν ξύλο» ή «φτύνανε στον κόρφο» ή «άλλαζαν θέση»...

Τα 'φερε όμως η ζωή έτσι να χαθούνε τα ίχνη μας για καιρό και ξαφνικά απόψε έγινε το τηλεφώνημα!

- Έλα! Ο κύριος Ευάγγελος; (Γκουχ - γκουχ βαρύς βήχας έπνιξε τα λόγια του). Συγγνώμη, ο κ. Ευάγγελος;

- Ναι, ποιος είναι;

- Έλα, ρε Διευθυντάρα, ο Μήτσος ο Μυτ... γκουχ... γκουχ - γκουχ... ο Μυτηλι... γκουχ ο Μυτιληνιός είμαι ρε!

- Τι γίνεται, ρε Μήτσο;

- Τι να γίνω! Δέκα τηλέφωνα πήρα... Είμαστε κι αγράμματος κόσμος... Αλλά σε βρήκα... Γκουχ...

Κοίτα να δεις, τώρα βγήκα, έχω μήνες στο «Σωτηρία», δεν τη γλιτώνω... καρκίνο, είπανε... καταλαβαίνω κι εγώ, δεν έπαιρνε άλλο, μ' έδιωξαν. Μέχρι εδώ... Γκουχ... γκουχ... γκουχ... Τι να μ' έκαναν. Δεν έπαιρνε θεραπεία.

Συγγνώμη... Γκουχ... Ξέρεις τι σε θέλω; Το κορίτσι... Γκουχ... το κορίτσι μου 18 χρονών δεν έχει δουλειά... Πήρα μία ατζέντα, που είχα τηλέφωνα, κοίταξα, ξανακοίταξα, τη μελέτησα, 3-4 ανθρώπους βρήκα να τους εμπιστευθώ. Ένας είσαι εσύ. Γκουχ... Γκουχ...

Κοίτα δεν με νοιάζει αν πιάσει δουλειά αμέσως. Με νοιάζει μην απογοητευθεί. Είναι παιδί. Τα 'χει όλα... Μην απελπιστεί δεν θέλω. Κοίτα με τρόπο... Τώρα που θα βγει στον κόσμο... Γκουχ αυτό θέλω... πότε να τη στείλω... Με το μαλακό... θέλω να 'ναι δικός μου άνθρωπος, μην την αποπάρουν τώρα στην αρχή...

Σου λέω 3-4 ανθρώπους ξεδιάλεξα... Κι εσένα... Γκουχ... Ε... Γκουχ...

Να τη βοηθήσεις να πιάσει δουλειά.

1989. Δεν ρώτησα καν από πού μ' έπαιρνε τηλέφωνο. Κάπου στην Αθήνα ο Μήτσος πνιγότανε στον καυτό βήχα, κι η αρρώστια τον τράβαγε μακριά, πολύ μακριά... μέχρι που τον πήγε στον Ουρανό. Ίσως κάποιες βροχερές μέρες που αστράφτει αστραπές να 'ναι το φλας που με βγάζει φωτογραφία...

Άκουσα κάποιον να κορνάρει ανυπόμονος στο κυνήγι της καθημερινότητας. Δεν έβλεπα τίποτα... Ίσως να χρύσιζε λίγο ο γαλανός ουρανός της Αθήνας... Ίσως ν' απλώθηκε σκοτάδι και νύχτα... Δεν έβλεπα τίποτα... Στ' αυτιά μου ακουγόταν ο βήχας που έπνιγε σιγά - σιγά ένα παλιό φίλο... ένα πελάτη που ποτέ δεν τον είδα πελάτη... Δάκρυα γέμισαν τα μάτια μου.

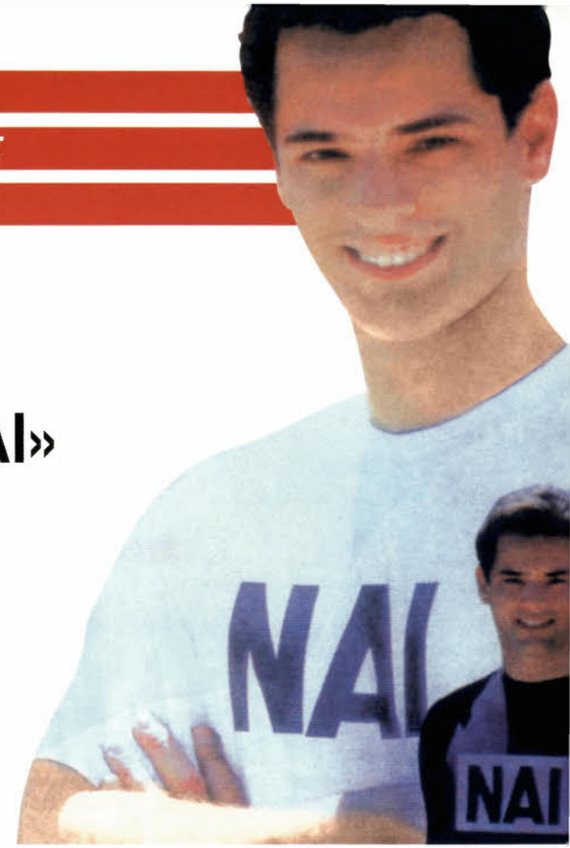
«Ρε, σε ξεδιάλεξα ανάμεσα από τόσο κόσμο και σε εμπιστεύτηκα, σου εμπιστεύομαι το κορίτσι... Εντάξει, ρε ασφαλιστή; Σ' εμπιστεύομαι... Γκουχ...

Έχεις γνωριμίες... Γκουχ! Εσείς οι ασφαλιστές ξέρετε πολύ κόσμο...»

Ευάγγελος Σπύρου

ΓΡΑΨΟΥ
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ
ΤΩΡΑ!

Κάθε ασφαλιστής δικαιούται σε κάθε έκδοση το «ΝΑΙ» στο γραφείο ή στο σπίτι του



Στις σελίδες του:

- **Γνώσεις-εμπειρίες**
- **Αλήθεια για καλύτερη καριέρα**
- **Πληροφόρηση, ήθος, ειλικρίνεια**
- **ΤΡΟΠΟΙ και ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ**
- **ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ**

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

- ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΖΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!
- ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ, ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!
- ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΟΥΜΕ.

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

❑ Για ένα χρόνο ❑ Για δύο χρόνια

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: _____ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____

ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: _____ ΠΟΛΗ: _____

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: _____ FAX: _____

❑ Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή

❑ Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος

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

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

❑ Θα περάσω από τα γραφεία σας

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Τεύχος: 1.500 Δρχ. • Φοιτητές 6.000 Δρχ. • Ιδιώτες 10.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 30.000 Δρχ.

ΑΞΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Φοιτητές 10.000 Δρχ. • Ιδιώτες 15.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 50.000 Δρχ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ NAI ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ, Φιλικής Εταιρίας 19-20, Πλατεία Κολωνακίου, Τ.Κ. 106 73
Τηλ.: 36.09.071, 36.20.186, 36.17.810 Fax: 36.11.545 www.ethnodata.gr/AsfalistikoNAI, e-mail: bancvaso@compulingk.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

κάνει τα ΟΧΙ ΝΑΙ!

Επόμενο

ο κλάδος Πυρός και οι Ασφαλιστές

Εξασφαλίστε τεύχη στο τηλέφωνο 3620186 - Fax 3611545 για τους συνεργάτες σας ή γραφτείτε τώρα συνδρομητές!

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: 10.000 Δρχ.
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 6.000 Δρχ.
ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 30.000 Δρχ.

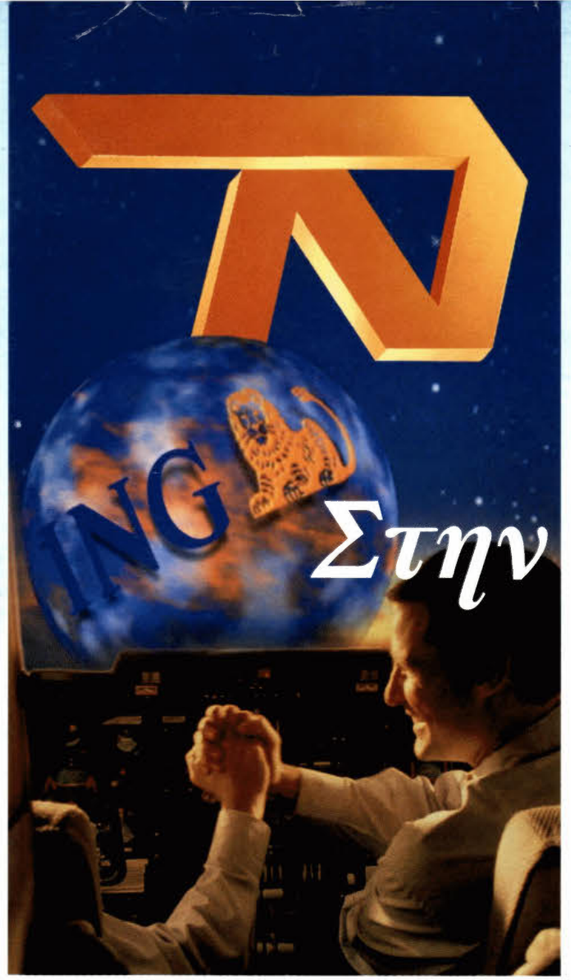
ΔΙΕΤΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 15.000 Δρχ.
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 10.000 Δρχ.
ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 50.000 Δρχ

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/æ1993 στην Ελλάδα και κανόνες Διεθνούς δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.



Στην καρδιά των εξελίξεων

Ακόμα και την ώρα της γαλήνης,
βρίσκεστε στην καρδιά των εξελίξεων...

ΣΤΑ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑ ΟΛΟΥ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ

ΣΤΑ ΑΔΥΤΑ ΤΩΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΜΥΣΤΙΚΩΝ

Κάθε στιγμή ξέρετε ποιές κινήσεις πρέπει να κάνετε

ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

Γιατί πάντα είναι δίπλα σας και σας καθοδηγεί

Ο ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΤΗΣ Ν-Ν 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

ΓΝΩΜΗ/FCB



ΕΥΡΩ Τώρα, €ΘΝΙΚΗ υπόδεση

Μια ακόμα πρωτοπορία από την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Για να είσαι πρώτος πρέπει πάντα να βρίσκεσαι ένα βήμα μπροστά από τις εξελίξεις.

Βασισμένη σ' αυτή τη φιλοσοφία, η ΕΘΝΙΚΗ έδωσε πρώτη από το 1990

στους ασφαλισμένους της τη δυνατότητα σύνδεσης των συμβολαίων Ασφάλισης Ζωής με E.C.U.

Σήμερα, που το ενιαίο ευρωπαϊκό νόμισμα είναι πλέον πραγματικότητα,

η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ αλλάζει και πάλι τα δεδομένα.

Πρωτοπόρος ακόμα μια φορά, διαθέτει από την 1η Ιανουαρίου Ασφαλιστήρια Ζωής

συνδεδεμένα με ΕΥΡΩ, ενώ μετέτρεψε αντίστοιχα όλα τα συμβόλαια που μέχρι

την 31η ΔΕΚ '98 ήταν συνδεδεμένα με E.C.U.

Ευχαριστούμε τους ασφαλισμένους που μας τιμούν με την εμπιστοσύνη τους και

τους διαβεβαιώνουμε ότι η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ θα προηγείται πάντα των εξελίξεων.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΤΗΛ.: 32.99.000, FAX: 32.99.140, INTERNET http: //www.ethniki-asfalistiki.gr.