

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 58 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 1999 - ΔΡΧ. 1.500

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΠΥΡΟΣ

*Τα τρία
πρώτα χρόνια
του ασφαλιστή*

Ι. Ρόκας:
Το INTERNET
ανατρέπει τις
ασφαλιστικές δομές

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΠΑΝΤΑΛΑΚΗΣ

Με Ελληνικές αξίες στην Ευρωπαϊκή Αγορά



ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Έχετε 2000 λόγους να εργαστείτε στη ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ - ΕΜΠΟΡΙΚΗ.

Θα μπορούσαμε να τους απαριθμήσουμε, αλλά προς το παρόν αρκούμαστε στο σημαντικότερο: Το 2000 βρίσκεται προ των πυλών. Στο νέο ασφαλιστικό τοπίο που δημιουργείται, θέση θα έχουν μόνο οι δυνατοί. Στη ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ-ΕΜΠΟΡΙΚΗ το αντιληφθήκαμε νωρίς και με προσεκτικά σχεδιασμένες κινήσεις προετοιμάσαμε τη δυναμική μας είσοδο στο νέο αιώνα. Σ' αυτήν την πορεία θα βαδίσουμε πλάι σε συνεργάτες ικανούς να μοιραστούν μαζί μας το όραμα για συνεχή ανάπτυξη. Δίπλα σε ανθρώπους που ζητούν πολλά και κατακτούν περισσότερα. Είστε από αυτούς; Αν το πιστεύετε, **επικοινωνήστε με το 95.71.081.**

**ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ
ΕΜΠΟΡΙΚΗ**

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

Εδώ που νιώθεις σιγουριά

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

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.Χ.Ο.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.

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη!



32

Θεόδωρος Πανταλάκης:
«Εμείς στην Εθνική Ασφαλιστική, λέμε ναι στην αγορά της Ενωμένης Ευρώπης»



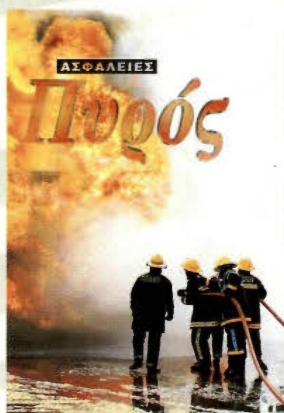
42

Ιωάννης Ρόκας:
«Η ηλεκτρονική υπογραφή συμβολαίου, εγκαινιάζει μια νέα εποχή για τους ασφαλιστές»



48

Ιωάννης Κωστόπουλος:
«Η Alpha Ασφαλιστική» το νέο μέλος του Ομίλου Τραπεζής Πίστωσης, θέτει νέα ποιοτικά κριτήρια στην ασφαλιστική αγορά»



53

Έρευνα για τις ασφάλειες πυρός και τις προσφορές των εταιριών



92

Φ. Μπράβος:
«Η κερδοφορία του '98 ανοίγει μεγαλύτερους ορίζοντες για την International Life»



96

Ι. Τσουνής:
«Το σύνθημα της νέας χρονιάς είναι: Όραμα, Επικοινωνία και Δημιουργία Ικανοποιημένου Πελάτη»



4 ΣυΝΑίσθηματικά

11 Γράμμα Εκδότη

12 Ασφαλιστικό Underwriting

18 Συνέντευξη

26 Πόσο κρατάνε τα πρώτα 3 χρόνια του ασφαλιστή;

32 Ετήσιο Συνέδριο Εθνικής Ασφαλιστικής

38 Όμιλος Generali

42 Το Internet θα ανατρέψει τις δομές της Ιδιωτικής Ασφάλισης του κ. Ι. Ρόκα

48 1ο Συνέδριο της Alpha Ασφαλιστικής

53 Έρευνα στους ασφαλιστικούς κλάδους πυρός

82 Συνέδριο της Argo Ασφαλιστικής

88 EuroLife: οικονομικός προγραμματισμός

92 29ο Συνέδριο της International Life

96 5ο Συνέδριο της ScorLife

100 Internet

104 Ειδήσεις - Επικοινωνία

124 Ταξίδια κινητήρων

125 Ασφαλιστές - Δημόσιος Βίος

ΠΙΣΩ ΑΠΟ ΚΑΘΕ ΜΕΓΑΛΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ, ΚΡΥΒΕΤΑΙ ΕΝΑΣ ΜΕΓΑΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ

ΜΕ ΤΙΤΛΟ ΣΠΟΥΔΩΝ

I.XO.Σ.

Είναι ο τίτλος σπουδών που φέρουν οι απόφοιτοι του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών (I.XO.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 I.XO.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 I.XO.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 ανθρώπινων υπηρεσιών.

Ποιότητα που εγγυάται η συνεργασία του I.XO.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 I.XO.Σ. τους δημιουργεί. Η INTERAMERICAN το ύς διαθέτει.



INTERAMERICAN

Η Μεγάλη Ασφάλεια!

η Ομηρική

*... Σά βγεις στόν πηγαϊμό
για τήν Ίθάκη,
νά εὔχεσαι νά ναι μακρὺς ὁ δρόμος,
γεμάτος περιπέτειες,
γεμάτος γνώσεις...*

(Κ.Π. Καβάφης)

*Το «ταξείδι» του κ. Σ. Κουβαρά,
για την αναζήτηση της Ιθάκης,
με πλοηγό τον ίδιο τον Όμηρο,
φθάνει στον προορισμό του,
μ' ένα πήλινο ὄστρακο στο χέρι
που φέρει την επιγραφή
«Εὐχὴν Ὀδυσσεῖ»...
γιατί η σημερινή Ιθάκη είναι
η Ομηρική Ιθάκη του Οδυσσέα!*

*«... Πάντα στο νου σου να 'χεις
την Ιθάκη... κι αν πτωχική
τη βρεις η Ιθάκη δε σε γέλασε...»*



Του Σωτηρίου Σ. Κουβαρά, δασκάλου,
τ. Εκτάκτου Επιμελητή Αρχαιοτήτων Ιθάκης

Ιθάκη

*Σά βγεις στόν πηγαϊμό για τήν Ίθάκη,
νά εὔχεσαι νά ναι μακρὺς ὁ δρόμος,
γεμάτος περιπέτειες, γεμάτος γνώσεις.
Τοὺς Λαιστρυγῶνας καὶ τοὺς Κύκλωπας,
τόν θυμωμένο Ποσειδῶνα μὴ φοβάσαι,
τέτοια στὸν δρόμο σου ποτέ σου δὲν θά βρεῖς,
ἂν μὲν ἡ σκέψις σου ὑψηλή, ἂν εκλεκτὴ
συγκίνησις τὸ πνεῦμα καὶ τὸ σῶμα σου ἀγγίζει.
Τοὺς Λαιστρυγῶνας καὶ τοὺς Κύκλωπας,
τόν ἄγριο Ποσειδῶνα δὲν θά συναντήσεις,
ἂν δὲν τοὺς κουβανεῖς μὲς στὴν ψυχὴ σου,
ἂν ἡ ψυχὴ σου δὲν τοὺς στήνει ἐμπρός σου.*

*Νά εὔχεσαι νά ναι μακρὺς ὁ δρόμος.
Πολλὰ τὰ καλοκαιρινὰ πρωῒα νά εἶναι
πού μὲ τί εὐχαρίστησι, μὲ τί χαρὰ
θά μπαίνεις σέ λιμένας πρωτοειδωμένους·
νά σταματήσεις σ' ἔμπορεῖα Φοινικικά,
καὶ τὲς καλὲς πραγμάτειες ν' ἀποκτήσεις,
σεντέφια καὶ κοράλλια, κεχρομπάρια κ' ἔβενους,
καὶ ἡδονικά μυρωδικὰ κάθε λογῆς,
ὄσο μπορείς πιο ἄφθονα ἡδονικά μυρωδικὰ·
σέ πόλεις Αἰγυπτιακὲς πολλές νά πᾶς,
νά μάθεις καὶ νά μάθεις ἀπ' τοὺς σπουδασμένους.*

*Πάντα στό νοῦ σου νάχεις τήν Ίθάκη.
Τό φθάσιμον ἐκεῖ εἶν' ὁ προορισμός σου.
Ἄλλὰ μὴ βιάζεις τό ταξείδι διόλου.
Καλλίτερα χρόνια πολλά νά διαρκέσει·
καὶ γέρος πιά ν' ἀράξεις στό νησί,
πλούσιος μὲ ὄσα κέρδισες στὸν δρόμο,
μὴ προσδοκῶντας πλοῦτη νά σέ δώσει ἡ Ίθάκη.*

*Ἡ Ίθάκη σ' ἔδωσε τ' ὥραῖο ταξείδι.
Χωρὶς αὐτὴν δὲν θάβγαινες στὸν δρόμο.
Ἄλλα δὲν ἔχει νά σε δώσει πιά.*

*Κι ἂν πτωχικὴ τὴν βρεῖς, ἡ Ίθάκη δὲν σέ γέλασε.
Ἔτσι σοφὸς πού ἐγίνες, μὲ τόση πείρα,
ἤδη θά τό κατάλαβες ἡ Ίθάκη τί σημαίνουν.*

Κ.Π. Καβάφης

Και παλαιότερα και τώρα έχουν διατυπωθεί διάφορες απόψεις για τη γεωγραφική θέση της Ομηρικής Ιθάκης. Απόψεις που πρόσφατα είδαν το φως της δημοσιότητας στον αθηναϊκό ημερήσιο και περιοδικό Τύπο, καθώς και στον επαρχιακό. Σχετικές γνώμες ακούστηκαν το καλοκαίρι που πέρασε και στο Σεμινάριο Οδυσσειακών Σπουδών της Ιθάκης σε ανάλογο θέμα, καθώς και σε τηλεοπτικούς σταθμούς.

Για το νησί μας είναι ευχάριστο να βαδίζουν τόσο και τόσο επιστημονικές και μη πάνω στα ίχνη του Ομήρου, που τελικά φθάνουν στη σημερινή Ιθάκη.

Με το άρθρο μας αυτό, δεν αντιδικούμε με κανέναν από εκείνους οι οποίοι ισχυρίζονται, με τα δικά τους επιχειρήματα ότι η Λευκάδα ή η Κεφαλληνία ή η αρχαία Πάλαιρος (Ζαβέρδα Ακαρνανίας) είναι η Ομηρική Ιθάκη του Οδυσσέα. Μάλιστα χαϊρόμαστε σαν Ιθακήσιοι, όταν βλέπουμε ότι πολλοί τόποι «ερίζουν», διεκδικώντας τη δόξα του Οδυσσέα. Σεβόμαστε τη γνώμη, ιδίως των ειδημόνων, αλλά πιστεύουμε στον Όμηρο που στα αθάνατα έπη του ιστορεί ότι πατρίδα του Οδυσσέα είναι το νησί της Ιθάκης. Γεωγραφικά όχι απλώς περιγράφει το νησί μας, αλλά «φωτογραφίζει» την Ιθάκη. Γι' αυτό δεν θα μνημονεύσουμε καμιά σχετική βιβλιογραφία, αλλά με οδηγό μας και ξεναγό μας μόνον τον ίδιο τον Όμηρο, θα διατυπώσουμε και τη δική μας γνώμη, χωρίς αυτή να θεωρηθεί σαν απάντηση προς όσους έχουν ισχυριστεί γραφώς ή προφορικά τα αντίθετα. Ούτε θα ασχοληθούμε με το πώς κατόρθωσε η σημερινή Ιθάκη (αν είχε κάποτε άλλο όνομα), από το ένα μέρος «κλέβοντας» να αλλάξει το όνομά της εκείνοι και να βαφτιστεί Ιθάκη και από το άλλο να διαγράψει συγχρόνως, αυτήν την ονομασία από τις άλλες υποτιθέμενες Ιθάκες και να τις κολλήσει «παρατσούκλια», βαπτίζοντας τη μία Λευκάδα, ή την άλλη Κεφαλληνία ή την παραπέρα Ζαβέρδα.

Διατυπώντας την άποψή μας, δεν αντιδικούμε ούτε με την Αρχαιολογική Επισημη, αφού μέχρι τώρα κανείς δεν απέδειξε επιστημονικά ότι η σημερινή Ιθάκη δεν είναι η Ομηρική Ιθάκη. Απλώς γνώμες έχουν ακουστεί. Τέτοια γνώμη, περί άλλης Ιθάκης, διατύπωσε και ο αξιόλογος Γερμανός Αρχ/γος Dörpfeld.

Πρώτα ξεκινάμε από την αρχή, ότι

ο Όμηρος κι αν δεν ήταν Ιθακήσιος - εμείς για τέτοιον τον θεωρούμε - ήξερε καλά τη γεωγραφία μας και κυρίως ήταν ακριβολόγος. Τον Όμηρο πίστεψε ο Schliemann και γι' αυτό βρήκε την Ομηρική Τροία και τις Χρυσόφορες Μυκήνες. Γιατί να μην τον πιστέψουμε και μεις; Όμως, επειδή τα Έπη του Ομήρου έχουν περισσότερο διδακτικό και ηθικό περιεχόμενο, βλέπουμε ότι μέσα στη δομή του αθάνατου έργου του, μυθοποιούνται και μεγαλοποιούνται, με έντεχνη πλοκή, ιστορικά γεγονότα, από το ένα μέρος για να προσελκύσουν την προσοχή και να κρατήσουν ξεκούραστα το ενδιαφέρον των ακροατών τους και από το άλλο παρουσιάζοντάς τα, σαν φοβερά και επικίνδυνα εμπόδια, για να μας διδάξουν ότι και μεις στη ζωή πρέπει να είμαστε δυνατοί, να έχουμε στόχο και σκοπό, όπως ο «πολύμητις Οδυσσεύς», για να μπορέσουμε να υπερικήσουμε τους κινδύνους και να υπερπηδήσουμε τα εμπόδια, ώστε να φθάσουμε στην «Ιθάκη» μας, δηλαδή στον προορισμό μας.

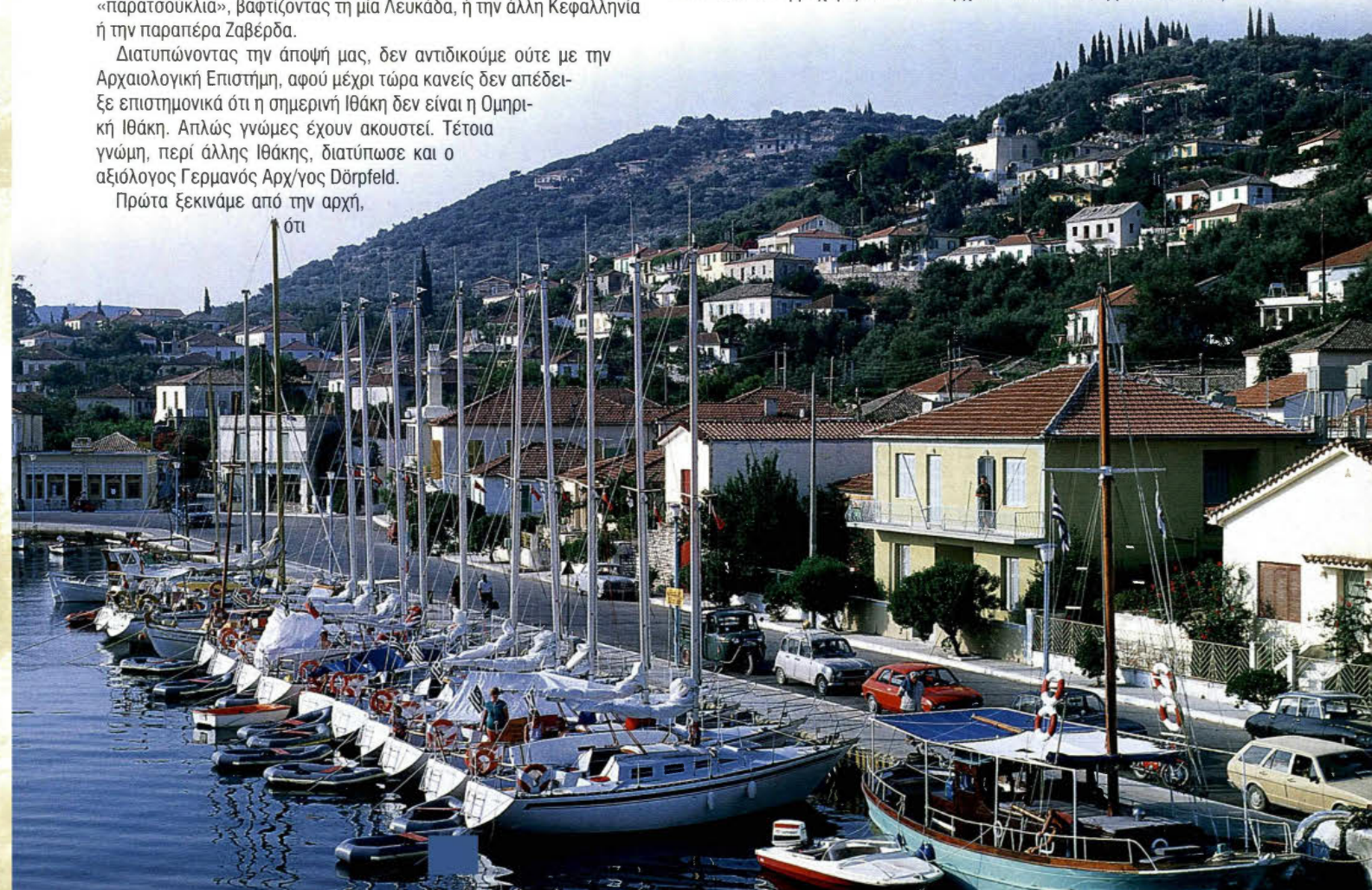
Με την πυξίδα του Ομήρου

Πριν ερευνήσουμε την Ομηρική γεωγραφική τοποθέτηση της Ιθάκης, ας θυμηθούμε ότι στα 3.200 χρόνια που πέρασαν από τότε, παντού έχουν γίνει γεωφυσικές αλλαγές και συγχρόνως να ληφθεί υπόψη ότι η Ιθάκη βρίσκεται σε ζώνη υψηλής σεισμικής επικινδυνότητας, που, όμως, παρά τις κάποιες μεταβολές, δεν αλλοιώθηκε ουσιαστικά το γεωφυσικό της περιβάλλον.

Πού λοιπόν βρίσκεται η Ιθάκη του Οδυσσέα;

Στην Οδύσσεια διαβάζουμε περιληπτικά σε μετάφραση:

α) Ραψωδία Α', στίχ. 245 και εξής: στο διάλογο Τηλεμάχου με Αθηνά: «... Ὅσοι ἀρχόντοι ἀπὸ τὰ ΓΥΡΩ νησιά, Δουλίχι, Σάμη, Ζάκυνθος κι ὅσοι ἐδῶ στὸ βραχορίζωτο θιάκι ἀρχοντεῦον κ.λπ., ζητοῦν να πα-



ντρευτούν τη μάνα μου...»

β) Στο Τ' της Οδυσσ. στ. 130 κ.ε., η Πηνελόπη δίνει την ίδια τοπογραφική τοποθέτηση του νησιού, λέγοντας την Ιθάκη «ηλιόλουστη».

γ) Ραψ. Π' στ. 122 κ.ε. Ο Τηλέμαχος προς τον Ξένον (τον πατέρα του), πάλι τοποθετεί το Δουλίχι, τη Σάμη και τη Ζάκυνθο γύρω από την Ιθάκη.

δ) Ραψ. Ι, στ. 21, 23 κ.ε. ο Οδυσσεύς προς τον Αλκίνοο: «... κατοικώ στο ηλιόλουστο το θιάκι με το βουνό το Νήριτο, που είναι ζωσμένο από άλλα πολλά νησιά, που είναι το ένα κοντά στο άλλο, σ' αυτά κι η Σάμη και το Δουλίχι και παρέκει η Ζάκυνθος...»

ε) Ραψ. Ν', στ. 236 κ.ε., η Αθηνά βεβαιώνει τον Οδυσσεά ότι βρίσκεται στο θιάκι.

Από τα παραπάνω Ομηρικά, βλέπουμε ότι ο Όμηρος τοποθετεί την Ιθάκη στο κέντρο από τα άλλα νησιά και τόπους. Αν κοιτάξουμε σ' έναν απλό σχολικό χάρτη, θα δούμε ότι οι αναφερόμενοι τόποι βρίσκονται γύρω - γύρω της σημερινής Ιθάκης, που είναι στο κέντρο, με τη Ζάκυνθο «παρέκει» (που τη θέτει ο Οδυσσεύς), όπως και έτσι ξέμακρα είναι σε σχέση με τη σημερινή Ιθάκη. Ούτε η Κεφαλληνία, ούτε η Λευκάδα και πολύ περισσότερο η Πάληρος έχουν τέτοιο περιγύρο. Ο Όμηρος, επομένως, τοπογραφεί από τότε την Ιθάκη στη σημερινή της θέση.

Το νησί του Οδυσσέα

Η Ομηρική περιγραφή της Ιθάκης είναι η εξής:

α) Ραψ. Ν', στ. 236 η Αθηνά στον Οδυσσεά για την Ιθάκη: «... νησί γεμάτο πέτρες».

β) Ο Οδυσσεύς στη Ραψ. Ι, στ. 27 και Ραψ. Λ 480: «... θιάκι πετρόσπαρτο...»

Σχόλιο: Το χαρακτηριστικό της σημερινής Ιθάκης είναι το «πετρώδης τε και άνυδρος» σε σημείο που η παράδοσή μας λέει πως, όταν ο θεός δημιούργησε τον κόσμο, είχε ένα κόσκινο, που σ' άλλους τόπους έριχνε το χόμα και στο νησί μας τις πέτρες...

γ) Η Πηνελόπη στο Τ', στ. 131 κ.ε.: «... Ιθάκη ηλιόλουστη».

Σχόλιο: Η Ιθάκη θεωρείται ηλιόλουστος τόπος. Μετεωρολογικά είναι το νησί με τη μεγαλύτερη σε διάρκεια ηλιοφάνεια. Ποτέ δεν έχει ομίχλη και από πολύ μακριά φαντάζει καθαρή στον ορίζοντα.

δ) Στη Ραψ. Δ', στ. 605 κ.ε., ο Τηλέμαχος στον Μενέλαο, όταν φεύγοντας από το ταξίδι του στην Πύλο του δώρισε άλογα και βόδια: «... κράτησέ τα - του είπε - γιατί στο θιάκι εμείς δεν έχουμε δρόμους πλατιούς και λιβάδια. Γιδότοπος...»

Σχόλιο: Η Ιθάκη δεν είχε δρόμους. Οι πρώτοι αμαξόδρομοι έγιναν επί... Αγγλοκρατίας. Ούτε λιβάδια. Είναι πράγματι γιδότοπος με άγρια βοσκοτόπια. Τα λιγοστά γόνιμα εδάφη του, αλλά και τα άγονα τα αξιοποίησε με τις αναγκαίες καλλιέργειες η εργατικότητα των κατοίκων της, που εκμεταλλεύτηκαν και τη θάλασσα.

ε) Σε άλλο σημείο την περιγράφει: «πανυπερτάτη προς ζόφον» και στο Ι της Οδυσσ. στ. 32 γράφει: «... Νήριτος τρανό βουνό».

Σχόλιο: Πράγματι το όρος Νήριτον είναι στο βορινό μέρος του νησιού. Ζόφος είναι ο σκοτεινός, δηλαδή ο Βοράς, που δεν περνά ο ήλιος και θεωρείται το πιο ζοφώδες σημείο του ορίζοντα.

στ) Ο Όμηρος την Ιθάκη τη λέγει και «αμφιάλο».

Σχόλιο: Την ονομάζει «αμφιάλο», παρόλο που είναι νησί και όχι «περίαλον», που ο Όμηρος είναι ακριβολόγος. Με το «αμφιάλος» (με θάλασσα από το ένα μέρος και από το άλλο), ήθελε να δείξει ότι το νησί είναι «στενόμακρο». Και η Ιθάκη τέτοιο νησί είναι. Αν επρόκειτο η Ιθάκη του Ομήρου να είναι άλλο νησί, π.χ. η Κεφαλληνία, θα την έλεγε «περίαλον», για να τονίσει με το «περί» το κυκλωτερές του νησιού. Αλλά και στη Λευκάδα που σήμερα ταιριάζει το «αμφιάλος», αμφισβητείται αν την Ομηρική εποχή η Λευκάδα ήταν νησί.

Ομηρικοί τόποι στη σημερινή Ιθάκη

α) Στο Ι στ. 22 αναφέρεται ο Νήριτος σαν «τρανό βουνό».

Σχόλιο: Υπάρχει στο Βόρειο τμήμα της Ιθάκης το όρος Νήριτον, το

ψηλότερο βουνό του νησιού.

β) Στο Ν' στ. 95 κ.ε. αναφέρεται το λιμάνι του Φόρκυνα που «στην εισόδο του έχει δύο κάβους βραχόσπαρτους, που συγκλίνοντας αφήνουν έξω τα κύματα και μέσα το λιμάνι είναι τόσο ασφαλές, που τα πλοία εκεί μένουν χωρίς δεσμάτα και κοντά του μια αχνόθαμη σπηλιά, λημέρι των Νυμφών, με δύο εισόδους, η μια προς βορρά για τους θνητούς και η άλλη προς νότο για τους αθάνατους.

Σχόλιο: Ακριβώς έτσι είναι σήμερα το κλειστό λιμάνι του Βαθέος Ιθάκης με κοντά του σπήλαιο με τις δύο εισόδους και πληρέστερη περιγραφή και σήμερα δεν θα μπορούσε κανείς να κάνει.

γ) Την ακριβή γεωγραφική τοποθέτηση του λιμανιού του Φόρκυνα σε σχέση με τους άλλους Ομηρικούς τόπους του νησιού, επιβεβαιώνει και η Αθηνά στη Ραψ. Ν' στ. 345 κ.ε. Λέγει στον Οδυσσεά, που τον συνάντησε στον Φόρκυνα, όπου τον αποβίβασαν οι Φαίακες, δείχνοντας συγχρόνως: «Να το λιμάνι του Φόρκυνα και κοντά του η αχνόθαμη σπηλιά, ιερό λημέρι των Νυμφών, κύτταξε και το Νήριτο βουνό...».

Σχόλιο: Στη σημερινή Ιθάκη, μόνο από το λιμάνι του Φόρκυνα (κατά μας Βαθύ Ιθάκης) αγναντεύει κανείς συγχρόνως το Σπήλαιο των Νυμφών και το Βουνό Νήριτο.

δ) Η Τικτή Κρήνη (Ρ' στ. 205 κ.ε.), τοποθετείται στη σημερινή Βρύση του Καλάμου της Κοινότητας Πλατρείθια Ιθάκης. (Πλατρείθια από πλατύ - ρείθρον).

ε) Κόρακος Πέτρα (Ν' στ. 408) και Αρέθουσα Πηγή στο Μαραθιά της Ν. Ιθάκης.

στ) Στάνη Εύμαιοι. Τοποθετείται κατ' άλλους στο Μαραθιά, κατ' άλλους στον Αϊ-Γιάννη Λεύκης.

ζ) Αγρός Λαέρτη: Στον Αγρό (στο Χάνι), όπου ο Ισθμός της Ιθάκης.

η) Λόφος Ερμή (στο Π' στ. 471), όπου το Παλάτι του Οδυσσέα, τοποθετείται στο λόφο των Πηλικιάτων Σταυρού, όπου και το Αρχαιολογικό Μουσείο.

Σχόλιο: Είναι ο μοναδικός λόφος στην Ιθάκη απ' όπου φαίνονται τρεις θάλασσες. Σε τέτοιο μέρος τοποθετεί ο Όμηρος το Παλάτι του Οδυσσέα. Και αυτό (ορατές τρεις θάλασσες) φαίνεται στο Π' στ. 352 (θάλασσα προς Φρίκες Ιθάκης), στο Π' στ. 471 (θάλασσα προς Πόλη Σταυρού) και στο Υ στ. 65 (θάλασσα προς Αφάλες Πλατρείθια). Οι ανασκαφές εκεί της 10ετίας του 1930 έδειξαν ότι στο Λόφο υπήρχε Μυκηναϊκός οικισμός.

Ανασκαφές και εκτιμήσεις

Οι πρώτες ανασκαφές στο νησί, κατά την παράδοση, ήταν οι παράνομες και ίσως χάρηκαν πολύτιμα στοιχεία. Για εκείνες που έγιναν πριν από την ένωση της Επτανήσου με την Ελλάδα το 1864, δεν έχουμε ακριβή στοιχεία, για τη φύση των αρχαίων ευρημάτων.

Το 1868 και το 1878 ο Schliemann έκανε δοκιμαστικές ανασκαφές που δεν γνωρίζω την τύχη τους. Γύρω στο 1900 ο Dörpfeld ανέσκαψε με βοηθούς του στην περιοχή Σταυρού και αλλού, που σύντομα εγκατέλειψε την προσπάθεια και στράφηκε προς Λευκάδα. Αργότερα ο Vollgraff έσκαψε σε διάφορα μέρη, χωρίς αξιόλογα αποτελέσματα. Ο Οικονόμος, πιστεύοντας ότι η σημερινή Ιθάκη είναι η Ιθάκη του Οδυσσέα, έσκαψε το 1929 αναζητώντας όχι πλέον την Ιθάκη, αλλά την πρωτεύουσα του Οδυσσέα, που την προσδιορίζει στο Βαθύ Ιθάκης. Ανασκαφές έκανε και ο Κυπαρίσσης το 1930, με άγνωστα αποτελέσματα.

Επίσημες και συστηματικές ανασκαφές έγιναν το 1930-31-32 από την Αγγλική Αρχαιολογική Σχολή Αθηνών υπό τον Υποδιευθυντή της W.A. Heurtley με τη Miss Silvia Benton βοηθό του και άλλους. Το 1936 και 1937 ανέσκαψε η Miss S. Benton με την Mrs Helen Waterhouse και σημείωσαν όλες σημαντική επιτυχία. Τα ευρήματα αυτών των ανασκαφών που κυρίως έγιναν στη Βόρειο Ιθάκη είναι το πλείστον δημοσιευμένα στα βιβλία της άνω Σχολής, που θα αναφέρω παρακάτω και καταχωρημένα σε καταλόγους της Υπηρεσίας Αρχαιοτήτων. Βρίσκονται δε και είναι εκτεθειμένα στο Αρχαιολογικό Μουσείο Βορ. Ιθάκης στο

Σταυρό. Τα τελευταία χρόνια και το καλοκαίρι που πέρασε ανέσκαψε στον Αϊτό Ιθάκης ο καθηγητής του Πανεπιστημίου του St. Louis των Ηνωμένων Πολιτειών κ. Συμεονόγλου, με διαφόρους κατά καιρούς βοηθούς, μεταξύ των οποίων και την αρχαιολόγο Αριάνα Φερεντίνου, με αξιόλογα αποτελέσματα.

Τα αρχαία του Μουσείου Σταυρού Ιθάκης μαρτυρούν ότι η Ιθάκη εκατοικείτο από το 2.700 π.Χ. από κατοίκους που μιλούσαν και έγραφαν ελληνικά, όπως αποδεικνύεται από εγχάρακτα όστρακα.

Τα αρχαιολογικά ευρήματα μαρτυρούν...

Είναι πολλά και σημαντικά τα αρχαία που βρίσκονται στα δύο Μουσεία της Ιθάκης (Βαθύ και Σταυρός), που με τη φροντίδα της Αρχαιολογικής Υπηρεσίας βρίσκονται σε άριστη κατάσταση και λειτουργούν κανονικά.

Ενδεικτικώς αναφέρουμε μερικά από τα αρχαιολογικά ευρήματα της Αγγλικής Αρχαιολογικής Σχολής Αθηνών, των ανασκαφών της 10ετίας του 1930, που είναι στο Μουσείο του Σταυρού εκτεθειμένα:

I. Πήλινο όστρακο του 500 π.Χ. με την επιγραφή: «ΕΥΧΗΝ ΟΔΥΣΣΕΙ» (την ευχή στον Οδυσσεά). Βρέθηκε στο Λατρευτικόν Άντρον του Απόλλωνα στην Πόλη Σταυρού και μαρτυρεί ότι οι κάτοικοι της Ιθάκης θεοποίησαν τον Ήρωα και τον λάτρευαν σαν ημίθεο.

II. Κομμάτια καλοδιατηρημένα από 12 χάλκινους τρίποδες της Οδυσσειακής Εποχής. Προφανώς είναι τα δώρα των Φαίακων στον Οδυσσεά, που αναφέρονται στο Ν' στ. 133 της Οδύσσειας, που λέγει ο Αλκίνοος απευθυνόμενος στους άλλους άρχοντες: «... τώρα μεγάλο τρίποδα με λέβητα ας του φέρουμε ο καθένας μας...» Το ότι ήταν

12 οι Τρίποδες φαίνεται στη Ραψ. Θ' στχ. 388 κ.ε. Λέγει εδώ ο Αλκίνοος: «...και δώρα ας τον φιλέσουμε, που αξίζουν σε Ξένους. Εδώ στη Χώρα μας 12 ορίζουν βασιλείς κι εγώ άλλος ένας 13...» Επομένως 12 ήταν και οι δωρηθέντες τρίποδες. Ο Αλκίνοος του έδωσε χρυσό κύπελο. Θ' 430. Και ο Οδυσσεύς στο Ν' 217 και εξής για πολλούς τρίποδες ομιλεί: «Σαν είπα αυτά τους πανώριους τρίποδες μετρούσε και τους λέβητες...»

III. Χάλκινα κύπελα, κομψότατα, αιχμές από δόρατα, καθρέπτης, σπλεγγίδα κ.λπ. της Ομηρικής Εποχής.

IV. Κρατήρες και κύπελλα συμποσίων του 1200 π.Χ. - Οδυσσειακής Εποχής - καθώς και νεολιθικά ευρήματα (πέλεκεις, κρανιοθραύστες, λίθινα και κοκάλινα εργαλεία).

V. Ψευδόστομα πήλινα θύλαστρα (μπιμπερό), κατ' άλλους μυροδοχεία, πάλι του 1.200 π.Χ.

VI. Αγγεία Πρωτοελλαδικά του 2600 π.Χ. (κύπελλα, αναθήματα, κρατήρες, μαγειρ. σκεύη).

VII. Μυκηναϊκά αγγεία του 1400 π.Χ. (κυρίως θραύσματα αγγείων).

VIII. Κύπελλα του 1150-1050 π.Χ.

IX. Αγγεία γεωμετρικού ρυθμού του 800 π.Χ. (βάζα διάφορα).

X. Οξυπύθμενοι αμφορείς της τέχνης του ανθρωπομορφισμού του 800 π.Χ.

XI. Κορινθιακά του 6ου π.Χ. αιώνα, μεταξύ των οποίων το περίφημο Πιάτο αφιέρωμα στον Απόλλωνα, ανάγλυφη ερωτική σκηνή - παριστάνει τη δημιουργία - εδώλια θεών, ανάγλυφη παράσταση χορού, δακρυχόσι, μυροδοχεία, αρύβαλλοι, κοκάλινα και λίθινα εργαλεία για την περιποίηση των νυχιών κ.ά.

XII. Λήκυθοι με υπέροχες παραστάσεις (την Αθηνά με ήρωες, ταυροθυσία κ.λπ.) του 500 π.Χ.



XIII. Διάφορα κτερίσματα του 5ου αιώνα π.Χ., όπως παιχνίδια μικρών παιδιών (κουζινικά κ.ά.).

XIV. Υπάρχουν ακόμη και αγγεία της Ρωμαϊκής Εποχής.

XV. Στο Λόφο των Πηλικιάτων (Ερμού) ο Heurtley βρήκε δύο όστρακα με ευδιάκριτα συμβολικά σχήματα, που τα χαραγμάτα τους αποτελούν κατά τον καθηγητή Paul Faure, σύμβολα της Γραμμικής Γραφής Α', τα οποία και αποκρυπτογράφησε. Και στο μεν ένα ανέγνωσε: «*Η Νύμφη με έσωσε*», στο δε άλλο διάβασε την προσφορά της Αρεδάτιδος προς τη θεά Ρέα, ως εξής: «*Ιδού τι εγώ η Αρεδάτις δίδω εις την ανάσσαν, την θεάν Ρέαν: 100 αίγας, 10 πρόβατα, 3 χοίρους, ότι αυτή με έσωσε*», που χρονολογούνται στο έτος 2700 π.Χ. Η ανακοίνωση αυτή του καθηγητή P. Faure δημοσιεύτηκε στο παγκόσμιο κύριος επιστημονικό περιοδικό Nestor και δεν αντέδρασαν οι «ειδικοί». Οι Έλληνες δηλαδή δεν ήρθαν στην Ιθάκη ως άλλα φύλα (Αχαιοί, Δωριείς, κ.λπ.), αλλά ήταν αυτόχθονες, που μιλούσαν και έγραφαν ελληνικά από την 3η χιλιετηρίδα π.Χ. Επομένως, η συγκλονιστική αυτή είδηση, ερχόμενη από την Ιθάκη, ανατρέπει τα ιστορικά δεδομένα.

Ποιες είναι οι υπάρχουσες «ενδείξεις» ότι η σημερινή Ιθάκη είναι το νησί του Οδυσσέα;

α) Η ανακάλυψη προϊστορικού οικισμού στα Πηλικιάτα Σταυρού (Λόφο Ερμή) από τον W.A. Heurtley στις πιο πάνω ανασκαφές του.

β) Τα ίχνη του προϊστορικού τείχους γύρω του οικισμού.

γ) Η ανεύρεση του προϊστορικού Νεκροταφείου έξω των άνω τειχών, με τον λαξευμένο τάφο (συνηθιζόταν να θάβονται οι νεκροί έξω από τα τείχη), που κτερίσματα από τους τάφους είναι στο Μουσείο Σταυρού.

δ) Η Αρχαία Ακρόπολη στη Σχολή Ομήρου στον Πλατρείθια.

ε) Το Κάστρο (ερείπια) στο Ρουσάνο.

Σημείωση: Και η Ακρόπολη, που τμήμα της σώζεται σε καλή κατάσταση, και το Κάστρο έχουν και τα δύο οπτική επαφή με το Λόφο των Πηλικιάτων (Ερμή), ώστε τη νύχτα με φωτιά και την ημέρα με καπνό να ειδοποιείται το εκεί πιθανό παλάτι για κάθε κίνδυνο.

στ) Το λατρευτικό Άντρο στο Θεό Απόλλωνα στην Πόλη Σταυρού, όπου εκεί λατρεύονταν και η Ήρα και η Αθηνά και η Άρτεμις.

ζ) Αρχαίος, προφανώς μυκηναϊκός, θολωτός τάφος στον Άγιο Αθανάσιο Πλατρείθια.

η) Το Σπήλαιο Νυμφών στο Βαθύ.

θ) Η Ακρόπολη στο βουνό Αλαλκομενές στον Αϊτό.

ι) Έχουν βρεθεί νομίσματα χάλκινα που στη μία όψη είναι η κεφαλή του Οδυσσέα και στην άλλη η Αθηνά με περικεφαλαία ή ο πετεινός και φέρουν τη γραφή ΙΘΑ.

ια) Η ομηρική ονοματολογία των τόπων.

ιβ) Τα αρχαιολογικά ευρήματα, που είναι εκτεθειμένα στα Μουσεία Βαθέος και Σταυρού.

Οι γνώμες των αρχαιολόγων

Ο Schliemann, ο Heurtley, ο H.S. Benton, η Helen Waterhouse, ο Οικονόμου, ο Κυπαρίσσης κ.ά., ταυτίζουν την Ομηρική Ιθάκη με τη σημερινή. Μ' αυτούς και ο Συμεόνουλου.

Ο Dörpfeld την ταυτίζει με τη Λευκάδα και υπάρχουν και γνώμες που θέλουν ως Ιθάκη την Κεφαλληνία ή την Πάλαυρον (Ζαβέρδα).

«...Πάντα στο νου σου νάχεις την Ιθάκη...»

α) Ενώ διάφοροι Αρχαιολόγοι προβληματίζονται πάνω στο ομηρικό ζήτημα, άλλοι συνάδελφοί των δεν ψάχνουν πια για την ομηρική Ιθάκη, αλλά πιστεύοντας στον Όμηρο, αναζητούν στη σημερινή Ιθάκη το «Άστυ του Οδυσσέα» και το «ανάκτορό του». Μερικοί το τοποθετούν

στη Βόρειο Ιθάκη και το Ανάκτορο στο Λόφο του Ερμή (Πηλικιάτα Σταυρού, όπου το Αρχαιολογικό Μουσείο) και άλλοι στη Νότιο Ιθάκη (Αετός). Τις περισσότερες πιθανότητες συγκεντρώνει η άποψη των πρώτων.

β) Ο Όμηρος με το στόμα του Οδυσσέα ή άλλων προσώπων ονοματολογεί τον περίγυρο της Ιθάκης και ενώ αναφέρει τα άλλα νησιά δεν μνημονεύει τη Λευκάδα. Υπάρχει μια άποψη ότι τη μνημονεύει με το όνομα Δουλίχιο (εξ ου Δουλιχίο, εξ ου Βλιχό, (κοντά στο Νυδρί). Η άποψη αυτή δεν βρίσκει υποστηρικτές. Άλλη άποψη υποστηρίζει ότι δεν τη μνημονεύει, διότι τότε η Λευκάδα δεν ήταν νησί αλλά χερσόνησος, αφού τη διώρυγα έκοψαν οι Κορίνθιοι το 627 π.Χ., προς διευκόλυνση της ναυσιπλοΐας. Η πόλη μάλιστα στον Ισθμό της ήταν και η πρωτεύουσα της Ακαρνανίας. Για το Δουλίχιο υπάρχει και η γνώμη ότι δεν είναι ούτε η σημερινή Δολίχη της Κεφαλληνίας, ούτε το Βλιχό της Λευκάδας, αλλά η πρωτεύουσα των Εχινάδων Νήσων (μυτερές σαν αχινιάς), στις εκβολές του Αχελώου. Η άποψη που είναι επικρατέστερη τοποθετεί το Δουλίχιο στην Κεφαλληνία. Αυτό πιστεύουν και οι Κεφαλλήνες. Σήμερα υπάρχει Κεφαλληνιακή Ένωση με το όνομα «Το Δολίχιον», με Πρόεδρο την Αγγελική Τσελέντη - Πατρικίου.

γ) Η Λευκάδα έχει το ομηρικό Νήρικον (όχι Νήριτον) Κάστρο, που κυριέψε με Κεφαλλήνες ο Λαέρτης (Ραψ. Ω', στ. 377 κ.ε.) και επεξέτεινε έτσι το Βασιλείο του. Προφανώς το νησί της Λευκάδας δεν πρέπει να ήτο η Ιθάκη, αφού το Κάστρο της πήγε και κυριέψε Ιθακήσιος Βασιλιάς.

δ) Πολλές γνώμες συμπίπτουν ότι το Βασίλειο του Οδυσσέα περιλάμβανε την Κεφαλληνία, τη Λευκάδα, τα γύρω της Ιθάκης νησιά μέχρι τις Εχινάδες και είχε την έδρα του στη σημερινή Ιθάκη, που βρίσκεται στο κέντρο, για να μπορεί να ελέγχει όλη τη νησιώτικη επικράτειά του.

ε) Για την επιλογή ως έδρας του Βασιλείου του της Ιθάκης, ο Οδυσσέας αγνόησε το μικρό μέγεθος και το άγρονο του νησιού - αν και στοιχεία αρνητικά - και σαν φρόνιμος άντρας έλαβε υπόψη του κυρίως τρεις θετικούς παράγοντες: 1) Τον στρατηγικόν. 2) Τη ναυτική ικανότητα των κατοίκων και 3) Τον πολιτισμικό παράγοντα. Έτσι:

I. Από στρατηγική άποψη η Ιθάκη στο κέντρο του Βασιλείου του παρείχε τη δυνατότητα στον Βασιλέα της να ελέγχει, να διοικεί και να επεμβαίνει με άνεση στη γύρω περιοχή του.

II. Η μικρή σχετικά έκταση της Ιθάκης και η διαμόρφωση του εδάφους της εξασφάλιζε αμυντικά με μικρές δυνάμεις την ελευθερία της έδρας του, σε αντίθεση με τη μεγάλη Κεφαλληνία ή τη Λευκάδα, που λόγω γεωγραφίας με την Ακαρνανία ήτο εύκολος στόχος στεριανής επιδρομής.

III. Τρία αρχαία παρατηρητήρια - Ακροπόλεις (Σχολή Ομήρου - Ρουσάνο - Αλαλκομενές) δείχνουν τη φροντίδα για την άμυνα.

IV. Οι ακτές της Ιθάκης μικρές σε μήκος είναι απότομες και απρόσφορες για εχθρική απόβαση, ενώ οι μικροί και κλειστοί κολπίσκοι της φρουρούνται εύκολα με μικρές δυνάμεις, και

V. Ο στενός λαιμός (Ισθμός) στο μέσον του νησιού, διχοτομεί την Ιθάκη και μικρή φρουρά εκεί ελέγχει άνετα κάθε κίνηση από το ένα τμήμα του νησιού στο άλλο.

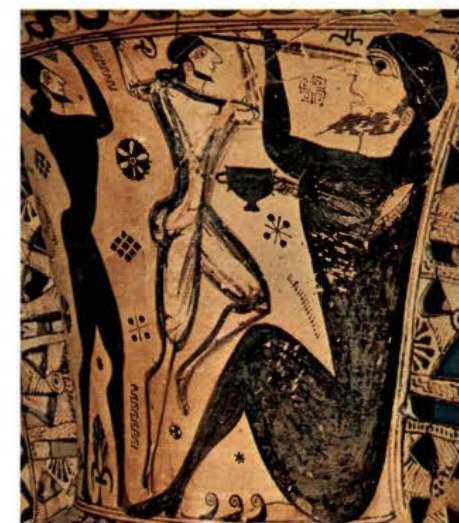
VI. Ο δεύτερος παράγοντας, η ναυτική παράδοση των Ιθακησίων, του επέτρεπε όχι μόνο να εξασφαλίζει την άμυνα της έδρας του, αλλά λόγω της κεντρικής θέσεως του νησιού να επεμβαίνει ταχύτατα με τα πλοία του και να υπερασπίζει τα νησιά στην περιφέρεια. Εδώ να σημειωθεί ότι τα Κάστρα των Αλαλκομενών και του Ρουσάμου βλέπουν την Κεφαλληνία (και των Αλαλκομενών τα νησάκια προς Ανατολάς) και της Σχολής Ομήρου προς Λευκάδα, ώστε τη νύχτα με φωτιά και την ημέρα με καπνό να ειδοποιείται το Κέντρο για τυχόν κίνδυνο.

VII. Ο τρίτος παράγοντας είναι ο πολιτισμικός. Χωρίς να παραγνωρίζουμε τον πολιτισμό των άλλων νησιών Κεφαλληνίας, Λευκάδας κ.λπ., η Ιθάκη παρουσίαζε αξιόλογο πολιτισμό.

Στο μουσείο του Σταυρού της Ιθάκης υπάρχουν σοβαρά στοιχεία

ότι από το 2700 π.Χ. οι Ιθακήσιοι κάθε άλλο παρά πρωτόγονα ζούσαν. Η ζωή τους υπήρχε σε όλες τις μορφές της πολιτισμένης. Εκτός από τη γραπτή μαρτυρία της Αρεδάτιδας (2700 π.Χ.), υπάρχουν πρωτοελλαδικά αγγεία κομψότατα καθημερινής οικιακής χρήσεως του 2600 π.Χ., όπως μαγειρικά σκεύη, κύπελλα, κρατήρες συμποσίων, υδροφόρα αγγεία, αφιερώματα λατρείας, αγγεία μυκηναϊκά του 1400 π.Χ., αγγεία και εργαλεία του 1200 π.Χ. (Οδυσσειακής Εποχής), όπως:

*«Η Ιθάκη σ' έδωσε
τ' ωραίο ταξίδι.
Χωρίς αυτήν δεν
θάβγαίνεις στόν δρόμο.»*



ωραιότατα κύπελλα συμποσίων, κρατήρες, σφονδύλια, πήλινα θύλαστρα, λίθινα και κοκάλινα εργαλεία και λίθινα βλήματα (κρανιοθραύστες). Της ίδιας εποχής βρίσκονται στις προθήκες του Μουσείου κομμάτια καλοδιατηρημένα από 12 χάλκινους τρίποδες (τα δώρα των Φαιάκων στον Οδυσσέα), αιχμές από δόρατα κ.ά. Του 800 π.Χ. υπάρχουν εκεί βάζα γεωμετρικού ρυθμού, αμφορείς της τέχνης του ανθρωπομορφισμού, καθρέπτης, στλεγγίδα κ.λπ. Κορινθιακό πιάτο εξαιρετικής τέχνης του 5ου π.Χ. αιώνα, αρύβαλοι, ειδώλια, λύκηθοι της κλασικής περιόδου, είδη ταφής, διάφορα κτερίσματα κ.ά. Υπάρχουν ακόμη κύπελλα του 1150-950 π.Χ. Δείγμα πολιτισμού είναι τα πήλινα παιχνίδια (κουζινικά) μικρών παιδιών, που μαρτυρούν ότι οι μητέρες στην Ιθάκη είχαν και γνώσεις παιδαγωγικής. Εντύπωση προκαλούν τα κοκάλινα και λίθινα εργαλεία για τον καλλωπισμό των γυναικών, όπως εργαλεία για την αποτρίχωση των ποδιών και λίμες για την περιποίηση των νυχιών, καθώς και διάφορα μυροδοχεία. Αυτά και πλήθος άλλων αγγείων μεταξύ των οποίων ανάγλυφη παράσταση χορού από Νύμφες, μία ανάγλυφη ερωτική σκηνή (σκηνή της δημιουργίας), ειδώλιον σφιγγός, λίθοι αγώνων κ.λπ., μαρτυρούν για το πολιτισμικό επίπεδο των κατοίκων της Ιθάκης.

Υπάρχουν δηλαδή στο Αρχαιολογικό Μουσείο Σταυρού όλα τα στοιχεία που δείχνουν τον τρόπο ζωής των κατοίκων του νησιού από της χαραυγής των αιώνων. Εκεί βλέπουμε πώς μαγειρεύαν, πώς διασκεδάζαν στα συμπόσια τους, πώς καλλωπίζονταν, πώς ψυχαγωγούνταν, πώς πολεμούσαν ή κυνηγούσαν, πώς λάτρευαν τους θεούς τους, μαζί και τον Οδυσσέα - με το υπάρχον ΕΥΧΗΝ ΟΔΥΣΣΕΙ, πώς εθάρταν και έκλαιγαν τους νεκρούς τους, πώς τάζαν τα μωρά τους, πώς έπαιζαν τα παιδιά τους και πώς τα ανέτρεφαν.

Αυτά και άλλα είναι σοβαρά στοιχεία πολιτισμικής ανάπτυξης, που επηρεάζουν σαν ανθρώπινο περιβάλλον την απόφαση του βασιλιά να επιλέξει έναν τόσο πολιτισμένο τόπο για να εγκαταστήσει την έδρα του Βασιλείου του. Και τέτοιος τόπος ήταν η Ιθάκη.

στ) Ο Όμηρος σαν ακριβολόγος έβρισκε για κάθε τόπο να μας δώσει το πιο χαρακτηριστικό του γνώρισμα. Αν επρόκειτο δηλαδή η Ιθάκη του να ήταν ένα μεγάλο νησί, όπως η Κεφαλληνία, το πρώτο που θα έλεγε θα ήταν η έκτασή της. Ή αν επρόκειτο για τη Λευκάδα, κάπου θα έλεγε ότι γειτονεύει με τη Στεριά, ενώ επιμένει ότι έχει γύρω - γύρω πολλά νησιά. Λέγει ο Οδυσσέας στον Αλκίνοο: «Ναιετάω δ' Ιθάκην... εν ο όρος αυτή Νήριτον... αριπρεπές» αμφί οι νήσοι πολλὰ ναιετώσσι μάλα σχεδόν αλλήλῃσι, Δουλίχιο τε, Σάμη τε και υλήεσσα Ζάκυνθος...» (Ραψ. I, στιχ. 21 κ.ε.).

ζ) Άξιο παρατηρήσεως είναι και τούτο: Ενώ από τις τόσες περιγραφές που κάνει για την Ιθάκη του ο Όμηρος, είναι πιθανόν να ανταποκρίνεται ΜΟΝΟΝ μία σε κάποια περιοχή ή νησί. Όμως για τη σημερινή Ιθάκη ανταποκρίνεται το σύνολο των τόπων του τοπογράφου.

η) Μερικοί θεωρούν ότι τα στοιχεία του Ομήρου δεν είναι εξ ολο-

κλήρου ακριβή, επειδή πιστεύουν ότι ήταν τυφλός, ετυμολογώντας το όνομα Όμηρος εκ του «ο μη ορών» ή εκ του «ο μη οράν». Το πιθανότερον φαίνεται ότι είναι (πιστεύουμε και μεις αυτό) ότι ο Όμηρος ή ο πατέρας του έζησαν κάποτε σε ομηρεία και από τότε του έμεινε σαν παρανόμο το όνομα Όμηρος, χωρίς ποτέ να χάσει την όρασή του.

θ) Τα στοιχεία του Ομήρου θεωρούνται ακριβή, γιατί πίστη μας είναι ότι έζησε τον αιώνα της Οδυσσειακής Εποχής (1200-1100 π.Χ.)

και όχι 400 χρόνια αργότερα περί το 800 π.Χ. Κι αυτό γιατί οι περιγραφές του σε ανώτερα, όπλα, κ.λπ., αναφέρονται σε έργα της εποχής του 1200 π.Χ. (Προδωρική Εποχή), τα οποία δεν θα γνώριζε αν ζούσε 400 χρόνια αργότερα, οπότε οι περιγραφές του θα ήταν σύμφωνες με τα απλά και λιτά έργα τα μετά των Δωριέων. Περιγράφει δηλαδή ο Όμηρος τεχνικά έργα, αλλά και γεγονότα της δική του εποχής.

ι) Ο Όμηρος, όσα από τα στοιχεία του (γεωγραφικά, ιστορικά, κοινωνικά, κ.ά.) δεν γνώριζε από δική του αντίληψη, συμπλήρωνε και διασταύρωνε από άλλες πηγές, που έβρισκε στα ταξίδια του. Κατάλληλος τόπος αυτή την εποχή, για συλλογή στοιχείων και διασταύρωση πληροφοριών, ήτο ο Ισθμός της Κορίνθου. Εκεί ήταν το σταυροδρόμι των κινουμένων από Πελοπόννησο προς Στερεά και των ταξιδευόντων από Αιγαίον προς το Ιόνιον και αντίστροφα. Η πολυήμερη παραμονή των ναυτικών για μεταφορά προϊόντων από Σαρωνικό προς Κορινθιακό και αντίθετα και η πεζή κίνηση του έδινε την ευκαιρία για επαφές με ναυτικούς και στεριανούς διαφόρων νησιών και τόπων, ώστε να συγκεντρώνει, να ελέγχει και να διασταυρώνει πληροφορίες από όλη τη νησιωτική και στεριανή Ελλάδα, αλλά και από την πέραν του Αιγαίου Γη (Τροία). Γι' αυτό οι πληροφορίες του και τα στοιχεία του και

πολλά ήταν, αλλά και ακριβή.

Ο Β' Παγκόσμιος Πόλεμος δέκοψε τις ανασκαφές στη Βόρειο Ιθάκη και από τότε δεν ξανάγιναν στα σημεία εκείνα.

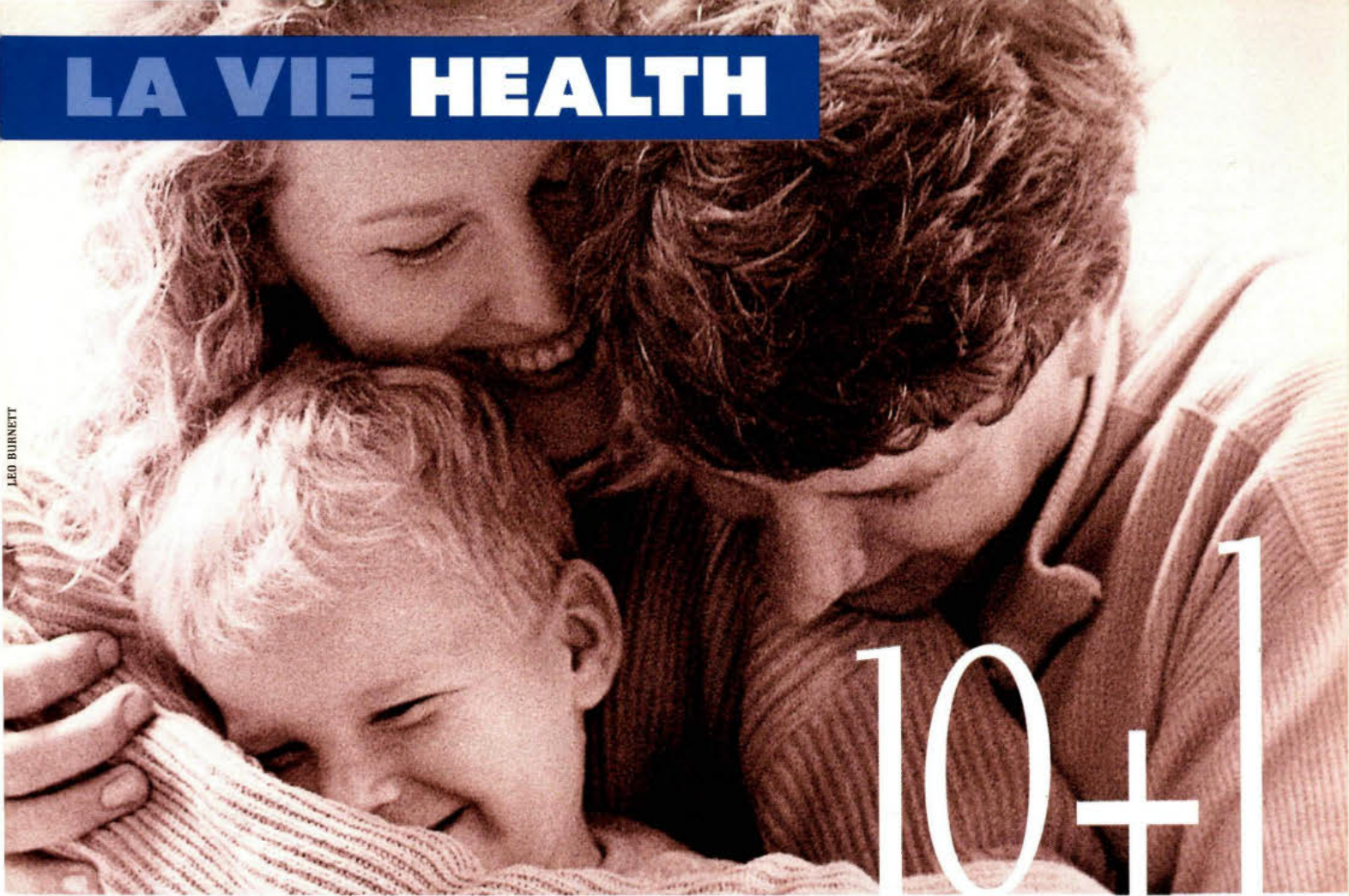
Στις ανασκαφές αυτές, αν και βρέθηκαν αξιόλογα στοιχεία, δεν βρέθηκε το Ανάκτορο ή ο Τάφος του Οδυσσέα, τεκμήρια που αναζητούν οι Αρχαιολόγοι για να έχουν χειροπιαστές αποδείξεις για την Ομηρική Ιθάκη. Εν τούτοις υπάρχουν σοβαρές ενδείξεις που κάνουν πολλούς να πιστεύουν, μέχρι η αρχαιολογική επιστήμη αποδείξει το αντίθετο, ότι τούτο το νησί είναι η Ομηρική Ιθάκη.

Εμάς εδώ δεν μας ενδιαφέρει πού θα βρεθεί ο Τάφος του Οδυσσέα. Μπορεί πολεμώντας ή από άλλη αιτία να έχασε τη ζωή του και να τάφηκε αλλού. Αυτό πολλές φορές έχει συμβεί με τους μεγάλους όλων των εποχών. Αλλού ήταν το Βασίλειό τους και αλλού ο τάφος τους. Αν συνέβαινε να σκοτωθεί στην Τροία, ο τάφος του θα ήταν κοντά στον τάφο του Αχιλλέα, αλλά η πατρίδα του θα ήταν εδώ. Ευχόμεστε να βρεθεί ο τάφος του κι ως τον βρουν στην Κεφαλληνία ή τη Λευκάδα ή αλλαχού. «Ανδρών επιφανών πάσα γη τάφος», κατά τον Περικλή. Όπου όμως κι αν τον βρουν, οι αρχαιολόγοι θα ερμηνεύσουν τη γραφή στην επιτάφια πλάκα του κάπως έτσι: «Οδυσσεύς Λαέρτου Ιθακήσιος ενθάδε κείται».

Οι Ιθακήσιοι, πιστεύοντας στον Όμηρο, δεν ψάχνουμε για την Ιθάκη.

Η Ομηρική Ιθάκη είναι εδώ! Ελάτε να τη γνωρίσετε. Κι όπως είτε κι ο Καβάφης στο ομώνυμο ποιήμά του: «... πάντα στο νου σου νά 'χεις την Ιθάκη... κι αν πτωχική τη βρεις η Ιθάκη δε σε γέλασε...» ■

LA VIE HEALTH



10+1 ΜΟΝΑΔΙΚΑ ΠΡΟΝΟΜΙΑ

Το Πρόγραμμα LA VIE HEALTH από τη LA VIE Assurance είναι το πρώτο Ασφαλιστικό Πρόγραμμα Υγείας, που προσφέρει 10+1 μοναδικά προνόμια, θωρακίζοντας την Υγεία σας:

1. Απεριόριστη και χωρίς όρια νοσοκομειακή κάλυψη.
2. Απεριόριστος αριθμός διαγνωστικών εξετάσεων, ακόμα και των πλέον εξειδικευμένων.
3. Απεριόριστος αριθμός ιατρικών εξετάσεων 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο.
4. Απεριόριστος αριθμός ιατρικών επισκέψεων στο σπίτι 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο.
5. Νοσηλεία στο σπίτι από εξειδικευμένο ιατρικό και νοσηλευτικό προσωπικό.
6. Για όλους τους ασφαλισμένους, πλήρες check-up ετησίως.
7. Απεριόριστη κάλυψη αμοιβής Χειρουργών και Αναισθησιολόγων.
8. Ελεύθερη επιλογή θεράποντος Ιατρού κατά την κρίση του ασθενούς.
9. Απεριόριστος αριθμός ιατρικών εξετάσεων για δεύτερη ιατρική γνώμη από τους Διευθυντές των Κλινικών.
10. Προσωπική κάρτα ιατρικού ιστορικού Medisoft.

+1. Το πρόγραμμα LA VIE HEALTH φέρει τη σφραγίδα του Ομίλου Ιατρικού Κέντρου Αθηνών. Του Ομίλου που κάνει καθημερινή πράξη το "Πάντα ένα βήμα μπροστά".

πληροφορίες
& εγγραφές στο **1019**



ΜΕ ΤΗ ΣΦΡΑΓΙΔΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

ΓΡΑΜΜΑΤΑ
ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη ΑΣΦ. ΝΑΙ



Τίμα τη μητέρα σου και τον πατέρα σου για να μη γίνεις μετανάστης ή άνεργος!

Οι εξαγορές, συγχωνεύσεις, πτωχεύσεις και αλλαγές ιδιοκτητών εταιριών του τραπεζοασφαλιστικού κλάδου έχουν επηρεάσει τη ζωή των εργαζομένων και σε αυτό το χώρο όπως και σε άλλους τομείς της οικονομίας.

Το δικαίωμα στην εργασία δέχεται πολλές πιέσεις σε κάθε κατηγορία προσωπικού, διοικητικών υπαλλήλων, πωλητών, κατωτέρων ή ανωτέρων ηγετών και ηγουμενών, παλαιών και νέων, που όλοι μαζί ή ορισμένοι από αυτούς είναι το σημείο συμφωνίας ή αντιδικίας, το διαπραγματεύσιμο θετικό ή αρνητικό χαρτί πριν μπου οι υπογραφές αλλαγής. Έτσι πάει η εποχή που, μετά από πολλούς αγώνες, κατοχύρωναν κάποιοι το δικαίωμα σε μια εργασία ζωής, σε μια καριέρα με ιεραρχίες, πολυετίες, επιδόματα και συντάξια χρόνια. Όλα γίνανε ρευστά και ...αμερικανικά! Μια ματιά στις εξελίξεις που μπήκαν στη ζωή ανθρώπων εταιριών που συγχωνεύθηκαν, δείχνει πώς θα εξελιχθούν τα μελλούμενα...

Προϊστάμενοι γίνανε υφιστάμενοι και υποδιοικητές διοικητές. Από την κατηγορία "προς προαγωγή" πολλοί μπήκαν στην κατηγορία "προς απόλυση" και άλλοι "προς μετακίνηση ή μετάθεση".

Ο τρόπος ανάπτυξης και απόκτησης μεριδίου αγοράς άλλαξε. Την εποχή του 75-85 η ασφαλιστική αγορά είχε μια οριζόντια και κυρίως γεωγραφική ανάπτυξη, όπου νέες εταιρίες και γραφεία ξεφύτρωναν κάθε μέρα σε κεντρικούς δρόμους και πλατείες των μεγάλων πόλεων... Τότε κεντρικό πρόσωπο ήταν ο πατέρας - Manager, που γεννούσε παιδιά, νέα υποκαταστήματα... Η πρόοδος βασίστηκε στο σύνθημα "παπούς - πατέρας - γιος", όπου το όραμα του αμερικανικού ονείρου "AMERICA - AMERICA" όπως στην ταινία του Ελία Καζάν ήταν να γίνει κάποιος Manager - πατέρας να βγάλει υποκαταστήματα και να καταλήξει ένας παπούς Δ/ντής Πωλήσεων ή Περιφερειακός Δ/ντής.

Η αφομοίωση στο σύστημα έφερε νέους ασφαλιστές, πελατεία, νέα παραγωγή και καριέρα. Στη χώρα των ασφαλειών ο πατέρας - Manager ήταν και είναι το μεγάλο πλεονέκτημα, αφού αυτός πρόσθετε κύρος και μέλλον στην αλυσίδα εταιρία - Managers - ασφαλιστές - πελάτες - συμβόλαια - προϊόντα. Αυτή η αλυσίδα είναι που ενδιαφέρει σήμερα τους τραπεζικούς ομίλους και τις μητρικές εταιρίες (εξ αίματος ή υιοθεσίας) που προσπαθούν να κατακτήσουν μερίδια αγοράς μέσω εξαγορών εταιριών.

Ο όρος "θυγατρική εταιρία του Ομίλου.. Τάδε" μπήκε στο 90% της ασφαλιστικής αγοράς. ALLIANZ - ΑΓΡΟΤΙΚΗ - ALICO - ALPHA Πίστωσης - ΕΘΝΙΚΗ - GENERAL - Commercial Union - LA VIE - METROLIFE - Nationale Nederlanden - NORDSTERN - SCOPELIFE - ΦΟΙΝΙΞ είναι όλες θυγατρικές... Δεν είναι θυγατρική η INTERAMERICAN, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, η Ατλαντική Ένωση.

Τα μερίδια αγοράς αλλάζουν και θα αλλάζουν και άλλο. Νέες στρατηγικές ενταγμένες στις επιδιώξεις των Ομίλων και νέες μέθοδοι πρόσκτησης εργασιών αλλάζουν εκ θεμελίων όλα τα δεδομένα για τα πάντα. Π.χ. το INTERNET και οι πωλήσεις από απόσταση δημιουργούν αλλά και καταργούν θέσεις όχι μόνο στις πωλήσεις, αλλά και στο διοικητικό προσωπικό. Το INTERNET σε μια ασφαλιστική εταιρία επηρεάζει τους δικηγόρους, τους υπαλλήλους Αρχείου - συμβάσεων, τις εκδόσεις συμβολαίων, το ιατρικό τμήμα - το τμήμα προμηθειών, το τμήμα πωλήσεων, τους ασφαλιστές, τους υπαλλήλους υπ/των, τα ενοίκια υπ/των και κεντρικών κ.λπ.

Όλοι πια "εντάσσονται" στη φιλοσοφία και ιδεολογία της "μαμάς-εταιρίας" και όποιος δεν "τιμά" τη μητέρα του είναι "ξένος και χαμένος". Τα θύματα θα γίνουν πολλά σ' αυτή την προσπάθεια αφομοίωσης όλων στη νέα πατρίδα της μητρικής εταιρίας.

Τα δράματα των μεταναστών Ελλήνων, Ιταλών, Αφρικανών, Εβραίων και Ινδιάνων της Αμερικής σε κάποια αναλογία θα ξαναπαιχθούν από "επαγγελματικούς μετανάστες" εταιριών που θα συγχωνεύονται ή θα συγχωνεύουν.

Οι εργαζόμενοι θα νοσταλούν παλιές εταιρίες και θα παλεύουν για μια καλύτερη μοίρα στη νέα εταιρία τους... θα είναι επιθυμητοί σαν εργάτες που φέρνουν νέες δουλειές, αλλά ίσως ανεπιθύμητοι σαν ισότιμοι με ίσα δικαιώματα... Οι ασφαλιστές εταιριών που ήδη συγχωνεύτηκαν έγιναν δεκτοί στην πρόσθεση πελατείας και παραγωγής, αλλά εκδιώχθηκαν ή εμποδίστηκαν να περάσουν στα Τραπεζικά Ασφαλιστικά Ταμεία και προνόμια (και μάλιστα από συναδέλφους εργαζομένους).

Για καιρό οι ασφαλιστές θα νοσταλούν την "παλιά πατρίδα του Ασφαλιστή" και θα παλεύουν να "ενταχθούν" στη νέα πραγματικότητα που η μητρική εταιρία - τράπεζα, "η νέα Αμερική", επιβάλλει.

Η εντολή τίμα τον πατέρα σου - τον Ασφαλιστή - και τη μητέρα σου - τη νέα εταιρία - τράπεζα - θα διαπερνά το είναι του ασφαλιστή καθημερινά. Η δοσολογία σ' αυτή την τιμή θα προδιαγράφει και το μέγεθος της μακροπρόθεσμης στην εργασία ή το πέρασμα στην ανεργία.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting



Ο κ. Θεόδωρος Πανταλάκης.

Σήμερα λέμε ΝΑΙ στη μεγάλη αγορά της Ενωμένης Ευρώπης με το ένα νόμισμα, αλλά με τις χιλιάδες αξίες του λαού μας και τα ονειρά του.

Η Ενωμένη Ευρώπη είναι ο χώρος όλων εκείνων που πιστεύουν ότι μπορούν να κάνουν τη δουλειά τους κάθε μέρα και καλύτερα...» Αυτά είπε μαζί με άλλα σημαντικά ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Θ. Πανταλάκης και υποδιοικητής της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ταυτόχρονα... Υπενθύμισε ακόμη ο κ. Πανταλάκης και κάτι που είπε ο μεγάλος φιλέλληνας και συνιδρυτής της Ε.Τ.Ε. κ. Ιωάννης Γαβριήλ Ευνάρδος: «...κυρίως μείνате Έλληνες μοναδικώς Έλληνες και θα μεγαλώσετε όχι μόνον απέναντι της ευρωπαϊκής κοινής γνώμης αλλά θα μεγαλώσετε όντως εις πραγματικήν δύναμη και υπόληψη... Συγχαρητήρια στον κ. Θ. Πανταλάκη που περνά ελληνικά μηνύματα, σε μια εποχή που η κοινωνία μας έχει ανάγκη τις αξίες του ελληνισμού. Ευχόμαστε επί ημερών του η ΕΘΝΙΚΗ να ξαναβρεί το χαμένο κύρος της και να διαδραματίσει ΕΘΝΙΚΟ ΡΟΛΟ. Ο ρόλος της ΕΘΝΙΚΗΣ βρίσκεται σε εθνικές πρωτοβουλίες και στην ΕΘΝΙΚΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑ με ΕΡΓΑ όπου υπάρχει ελληνικό στοιχείο.

Στο προηγούμενο τεύχος του ΝΑΙ, αφιερώσαμε 6 σελίδες στην ίδρυση της Εθνικής για να δείξουμε ότι η ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική είχε παρουσία στην κατεχόμενη Μακεδονία και Θράκη, στην Κρήτη, στη Μικρά Ασία, στην Αίγυπτο, Κωνσταντινούπολη, Εύξεινο Πόντο, Βόρεια Ευρώπη και Αμερική... Συμπαραστάθηκε στον Ελληνισμό και έσπευσε στις απελευθερωμένες περιοχές τονίζοντας την εθνική παρουσία... Είδαμε τη μακέτα του νέου κτιρίου της ΕΘΝΙΚΗΣ χωρίς ελληνικό ρυθμό, χωρίς την ελληνική γραμμή απέναντι από την Ακρόπολη και αναρωτηθήκαμε δεν υπάρχει κάποιος σ' αυτή την εταιρία να πάρει πρωτοβουλία και να γκρεμίσει ό,τι ξενόφερτο σ' αυτή την εταιρία και τον τόπο μας και να ξεκινήσει μια αναγέννηση ελληνικής παρουσίας... Κύριε Πανταλάκη, αυτό που είπατε «...μείνате Έλληνες, μοναδικώς

Έλληνες...» ως είναι το σύνθημα αυτής της εταιρίας με τις χιλιάδες αξίες των ανθρώπων της... Η ΕΘΝΙΚΗ σήμερα πιστεύουμε ότι οφείλει να υλοποιεί συνεχώς αυτό που ένας άλλος Υποδιοικητής της, ο Στεφ. Στρέιτ, είπε ξεκάθαρα: «...η ημετέρα τράπεζα ουσιασώς υπηρετεί το κοινό συμφέρον δια της συστάσεως (της ασφ. εταιρίας)... ιδία δε δια της αποτροπής εξαγωγής εκ του τόπου χρήματος, ην συνεπάγεται η ασφάλις παρά αλλοδοπαίς εταιρίας...». Προχωρήστε, κ. Πανταλάκη, στην ενδυνάμωση της ΕΘΝΙΚΗΣ. Η επιλογή σας να δώσετε ελληνικό εθνικό χρώμα είναι η σωστή. Το ΝΑΙ θα είναι μαζί και κοντά στους ανθρώπους της ΕΘΝΙΚΗΣ και σε σας στις προσπάθειές σας.

♦ Στο ξεκίνημα μιας νέας Ασφαλιστικής ακούσθηκε και αυτό, από ηγετικό στέλεχος της εταιρίας. «Μα τι κάνουμε, βάζουμε στόχο ετήσιο 1 ΔΙΣ Νέα παραγωγή, δηλαδή το μηνιαίο στόχο της INTERAMERICAN;». Ευτυχώς υπάρχει και ο Δημ. Κοντομηνάς να βλέπουν μερικοί προς τα που πρέπει να πάνε για να μη χάνουν το δρόμο τους... Μερικοί βγαίνουν στην αγορά να πουλήσουν τις εταιρίες τους και μερικοί "τρώνε" τη ζωή τους να αναπτύξουν νέους ανθρώπους, νέες εταιρίες, νέους επαγγελματίες. Βάλτε κάτω τα χαρτιά και ψάξτε να δείτε πόσοι και ποιοι ανέπτυξαν ανθρώπους και πόσοι "τριγυρνούν" και αρπάζουν χαρτοφυλάκια και "έτοιμους"... Ο Κοντομηνάς "γέμισε" την εταιρία του με στελέχη που αυτός έφτιαξε και δεν μπόρεσε να "κολλήσει" κανένας ξενόφερτος στο "πνεύμα INTERAMERICAN" και τροφοδότησε και την αγορά "μεταλαμπαδεύοντας" ανθρώπους και εκπαίδευση... Όσοι θέλουν μερίδα αγοράς στο μέλλον θα πρέπει να δουλέψουν και να προγραμματίσουν. Οι μεγάλοι στόχοι απαιτούν ανθρώπινο δυναμικό, καλά εκπαιδευμένο και με εταιρικό πνεύμα. Αυτά τα γράφουμε και σαν απάντηση σε νεαρά και όμορφη υπάλληλο καλής ασφαλιστικής εταιρίας που μας είπε απορούσα: Γιατί γράφετε τόσα πολλά για την INTERAMERICAN; Μα δεν βλέπει ότι δυο άμεσα προϊστάμενοί της πέρασαν από INTERAMERICAN ξεκινώντας την καριέρα τους;

● Από τα 10 δις. Νέα Παραγωγή στο 1998 της ΕΘΝΙΚΗΣ, τα 2 τα έφερε ο επιθεωρητής Πωλήσεων Φουρούπουλος Γεώργιος που τρία πράγματα αγαπά όπως λέει: Την όμορφη ζωή που ζούμε, την εταιρία του και τους ανθρώπους του στην Αθήνα, στη Νέα Σμύρνη, στο Κορωπί, στη Νάξο, στην Αθήνα, Ευρυδάμαντος και Γαλαξία, στη Σαλαμίνα και Σύρο.

♦ Ένα μικρό δείγμα των αλλαγών που θα φέρει η Εταιρία Andatex Hellas των εταιριών INTERAMERICAN - ΕΘΝΙΚΗ - ΑΓΡΟΤΙΚΗ είναι και ο πανικός που κατέλαβε ένα κομμάτι των ποικίλων συμφερόντων που επιβαρύνουν το κόστος και το πρόβλημα του Κλάδου Αυτοκινήτων, και συγκεκριμένα το Σύνδεσμο Εμπορίας Ανταλλακτικών, όπου σε επιστολή τους ζήτηνε (άκου να δεις!) να συμμετέχουν και αυτοί στην εταιρία, να μην είναι κερδοσκοπική κ.λπ., κ.λπ... Τι φοβούνται την Andatex Hellas; Μήπως αλλάξει το σκηνικό και εισάγει η ίδια ανταλλακτικά; Και είμαστε ακόμα στην αρχή. Μήπως πρέπει να γίνει και καμιά εταιρία με δικηγόρους και καμιά άλλη με πραγματογνώμονες ή να μπουν και αυτοί στην Andatex Hellas;

👉 Λένε διάφορα για πρωτοπόρους και πρωταγωνιστές, αλλά λίγοι άνθρωποι συγκεντρώνουν τα προσόντα του πρωτοπόρου και πρωταγωνιστή όπως ο Δημ. Κοντομηνάς. Και τι δεν έκανε αυτός ο άνθρωπος στον ευρύτερο χρηματοοικονομικό χώρο! Πρωτοπόρος στις ασφαλίσσεις ζωής, στον κοινωνικό ισολογισμό της εταιρίας του, στην προσφορά στον άνθρωπο, στο Bancassurance, στην οδική βοήθεια και προστασία, στην χρηματοοικονομικοασφαλιστική εκπαίδευση, σε συνεργασίες με εκπαιδευτικά πανεπιστημιακά ιδρύματα (σύντομα έρχεται κι άλλη πρωτοπορία), στα Αμοιβαία Κεφάλαια, στην ίδρυση και συνεργασία με Τράπεζες, στην κινητή τηλεφωνία, στην υψηλή τεχνολογία και πληροφορική, στον τομέα υγείας (Ευρωκλινική) κ.λπ. κ.λπ... Όσοι περνάτε Κηφισίας και Αγίου Κωνσταντίνου στο Μαρούσι και βλέπετε φως στο γραφείο του αργά το βράδυ στο συγκρότημα INTERAMERICAN να κάνετε μια ευχή να έχει υγεία και δύναμη... Ο Κοντομηνάς εργάζεται, προσπαθεί, συνεργάζεται, πρωτοπορεί με τους συνεργάτες του για το καλό των πολλών... Ο Κοντομηνάς είναι εκεί εργαζόμενος για να δώσει το «Μέτρον» του πρωτοπόρου για τους πολλούς όπως ακριβώς το έγραψε ο φιλόσοφος Πλάτων: «Μέτρον το μέσον υπερβολής και ελλείψεως». Δηλαδή «Μέτρον είναι το σημείο που συναντάται η υπερβολή και η έλλειψη». Θα μπορούσαμε να πούμε ότι η INTERAMERICAN είναι σήμερα το «Μέτρον» της ασφαλιστικής μας αγοράς... Πάρτε αυτό το μέτρο και μετρήστε εταιρίες... γύρω και ανταγωνιστές του... Θα δείτε καθαρά τι σημαίνει έλλειψη ή υπερβολή...



Ο κ. Δ. Κοντομηνάς



κ. Τρ. Λουσιμάχου

👉 Το πόσο άλλαξε προς το καλύτερο το κλίμα στις ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου ΑΤΕ ο κ. Τρ. Λουσιμάχου, φάνηκε στις εργασίες του συνεδρίου των δύο εταιριών στη Χαλκίδα στις 2-4 Απριλίου '99, όπου υπήρχε καλό επίπεδο συνέδρων, θετικό δημιουργικό κλίμα, όνειρα για δημιουργία και επέκταση, έλλειψη γκρίνιας στα «γνωστά κομματικά πηγαδάκια» του παρελθόντος που, αν και πρόσφατα, φάνταζαν πολύ μακριά... Υπήρχε εξωστρέφεια, υπήρχε διάθεση για πρωτοπορία, υπήρχε πρόταση για κάτι καλύτερο. «Θα αυξήσουμε τα κίνητρα, τις προμήθειες και τα bonus ώστε να έχετε καλύτερα εισοδήματα», είπε ο κ. Λουσιμάχου και φυσικά ήταν μέσα στα ζητούμενα των καιρών θέλοντας να σταθεί δίπλα στο ανθρώπινο δυναμικό του. Ιδρύσαμε εκπαιδευτικό κέντρο για συνεργάτες και υπαλλήλους... Σχεδιάζουμε νέα προϊόντα Bancassurance... Θα κάνουμε έντονη διαφήμιση... Θα επεκταθούμε σε όλα τα προϊόντα ναυτασφάλισης. Επεκτεινόμεθα στη Ρουμανία όπου θα εξαγοράσουμε εταιρία για να συνεργασθούμε από τον Μάιο '99 και μετά (οι συνομιλίες αρχίζουν 5 Μαΐου). Θα έχουμε σημαντική παρουσία στο Χρηματοπιστήριο... Θα πάρете μετοχές. Ο δημιουργικός διάλογος διοίκησης - ανθρώπινου δυναμικού Αγροτικής Ζωής και Αγροτικής αρχίζει να φέρνει καρπούς. Τους ευχόμαστε κάθε επιτυχία!



Ο κ. Τ. Παλαιολόγος



Μαρία Φυλακτού

● 12.118.159.997 συνολικά ασφάλιστρα ήταν η νέα παραγωγή της Commercial Union Life στο 1998, μετά από μια επιτυχημένη πορεία από 1 δις. το 1995, 2,8 δις. το 1996, 8,2 δις. το 1997 και 12,1 δις. στο 1998! Στο 1998 τα 2,1 δις. ήταν ασφάλιστρα περιοδικών καταβολών και τα 9,9 ασφάλιστρα μιας καταβολής. Το 30% αυτής της παραγωγής ήρθε από τη Θεσσαλονίκη από τα βόρεια, που έσπασε τα όρια!

● Για πρώτη φορά στην ιστορία της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής Ασφαλιστικός Πράκτορας πέτυχε παραδόσεις ζωής 1ου έτους 32,5 εκατομμύρια. Είναι η Μαρία Φυλακτού.



Κος Παναγιώτης Καραλής, Πρόεδρος και Γενικός Διευθυντής της NATIONALE-NEDERLANDEN στην Ελλάδα.

Κατενθουσιασμένοι ήταν ο κος Παναγιώτης Καραλής, Πρόεδρος και Γενικός Δ/ντής της Nationale-Nederlanden, από την επιτυχία της συνάντησης των Διακεκριμένων Στελεχών Πωλήσεων της NN που έγινε στις 2-4 Απριλίου '99 στο Ξενοδοχείο ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ ΠΑΛΑΣ στη Θεσσαλονίκη. Σε προσωπική συνάντηση με τον εκδότη του ΝΑΙ ο κ. Καραλής επαλάμβανε συνεχώς τη μεγάλη σημασία που έχει για τον όμιλο το υψηλό ηθικό των ανθρώπων του, το οποίο είναι αποτέλεσμα σκληρής και μεθοδικής δουλειάς, καλής μεταχείρισης και απόλυτης πεποίθησης ότι η καρδιά κάθε ασφαλιστικής προσπάθειας είναι ο Ασφαλιστής.

Ο κ. Καραλής έδειξε στην πράξη ότι ο ασφαλιστής της NN κατέχει πρωτεύουσα θέση σε κάθε λεπτό της ζωής της εταιρίας. Πάντα η NN είχε προποφασίσει για καθετί ότι θέλει να δίνει «συν ένα» στον συνεργάτη της. Κάτι παραπάνω. Στη φιλοσοφία της είναι ότι μόνο με επιτυχημένους και ευχαριστημένους ασφαλιστές πηγαίνεις μπροστά. Δεν είναι τυχαίο ότι η NN ίσως είναι η μόνη εταιρία που δεν παίρνει «κατ' ευθείαν» δουλειές για την εταιρία, για τα «κεντρικά», αλλά όλες οι ασφαλιστικές εργασίες πηγαίνουν σε κωδικούς ασφαλιστών και αυτό το συνεχίζει και στις τραπεζικές εργασίες.

«Το μέλλον ανήκει στους ομίλους των εταιριών που μπορούν να προσφέρουν ολοκληρωμένες υπηρεσίες όπως το ING Ελλάδος», λέει ο κ. Καραλής. Και συνεχίζει: «Είμαστε οι πρωτοπόροι του 2000 με έργα και λόγια, και θα γίνουμε ακόμη δυνατότεροι... Σύντομα θα μεγαλώσουμε το μερίδιό μας στην αγορά με μεγαλύτερη παραγωγή, αλλά και με απόκτηση μέσω συγχώνευσης μεγάλης εταιρίας ή ίσως εταιριών...». «Οι ασφαλιστές μας τσεκάρουν συνεχώς τις κινήσεις μας και βλέπουν ότι είμαστε μαζί σ' ένα ταξίδι επιτυχίας. Για μια ακόμα φορά θα αποδείξουμε ότι μπορούμε να ξεπεράσουμε τα όρια...» καταλήγει ο κ. Π. Καραλής. Συγχαρητήρια!

Τα απίστευτα και καταπληκτικά αποτελέσματα του πρώτου τριμήνου 1999 του Δικτύου Πωλήσεων INTERAMERICAN καταρρίπτουν κάθε στόχο και προσδοκία. Πολλά υποκαταστήματα και δεκάδες ασφαλιστές διπλασιάσαν, τριπλασιάσαν ή και πολλαπλασιάσαν τις παραγωγές τους εκμεταλλευόμενοι τις μοναδικές καλές συνθήκες που επικρατούν για τον όμιλο INTERAMERICAN και το πολύ υψηλό ηθικό που διέπει ολόκληρο το Δίκτυο Πωλήσεων αυτή την εποχή. Στο πρώτο τρίμηνο του 1999 η Νέα Παραγωγή Ζωής είχε αύξηση +171% και ανέβηκε στα 6,5 δισ.! Οι νέες Πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων ανέβηκαν κατά +145% στα 110 δισ.!



Γ. Φαρράς, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων Ομίλου INTERAMERICAN

Και τα εισπραχθέντα Γενικών ανέβηκαν στα 5 δισ. +20% σε σχέση με το 1998! Το σημαντικό και ελπιδοφόρο για τον ασφαλιστικό κλάδο είναι ότι σ' αυτή τα υψηλά αποτελέσματα συμβάλλουν και νέοι άνθρωποι μαζί με τους βετεράνους της INTERAMERICAN. Παλαιόμαχοι και νέοι είναι εκεί παρόντες στο προσκλητήριο επιτυχίας με τον ίδιο «νεανικό παλμό»... Και το κυριότερο: νιώθει νέος και ο ηγέτης τους ο Δημ. Κοντομηνάς, που ψάχνει καινούργια θέματα και νέους στόχους και νέες κορυφές... Ευτυχώς για όλους ονειρεύεται συνέχεια ένα κόσμο καλύτερο, με καλύτερες συνθήκες από τις σημερινές...

Βιβλίο για το BANCASSURANCE εξέδωσε η Αγροτική Ασφαλιστική με συγγραφέα τον Νικ. Αρ. Κλήμη που είναι προϊστάμενος της Υποδιεύθυνσης Marketing της Αγροτικής Ασφαλιστικής. Ο κ. Ν. Κλήμης από το '94 ως το '98 ήταν προϊστάμενος του τμήματος Ομίλου ΑΤΕ της Αγροτικής Ασφαλιστικής και υπεύθυνος για την εφαρμογή του θεσμού του Bancassurance. Γεννήθηκε το 1956, είναι πτυχιούχος ΑΣΟΕΕ, με πείρα, γνώσεις και συνδικαλιστική δράση. Κίνητρό του, η αναζήτηση του ελληνικού μοντέλου εφαρμογής του θεσμού Bancassurance. Στα περιεχόμενα του βιβλίου (που σύντομα θα κυκλοφορήσει και στο εμπόριο) θα βρείτε: τις βασικές έννοιες Bancassurance, σχετικά για τη λειτουργία του θεσμού, το νομοθετικό πλαίσιο, προϊόντα Bancassurance, θέματα σχετικά με την προώθηση και προβολή του θεσμού, θέματα για τα δίκτυα διανομής, αναφορά στις αμοιβές και κίνητρα, αναφορές για θέματα πελατών, για τους τραπεζοασφαλιστικούς ομίλους, για τον τρόπο εφαρμογής του θεσμού στη διεθνή αγορά και τέλος πλούσια βιβλιογραφία. Ευχάριστη έκπληξη για την εταιρία μας που εκδίδει τα περιοδικά ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ και BANCASSURANCE WORLD ήταν το έργο που έγινε από τους ανθρώπους μας και φαίνεται στο γεγονός ότι από τις 97 αναφορές στη βιβλιογραφία Bancassurance οι 42 αφορούσαν άρθρα και εργασίες για το Bancassurance που δημοσιεύθηκαν στα περιοδικά μας και αποτελεί δείγμα της χρησιμότητάς τους στον τραπεζοασφαλιστικό χώρο... «Η εργασία του κ. Κλήμη έρχεται να καλύψει το σημαντικό κενό στην υφιστάμενη βιβλιογραφία, αποσαφηνίζοντας τις αρχές λειτουργίας του θεσμού για τους τρόπους και τις μεθόδους εφαρμογής του» γράφει στο εισαγωγικό σημείωμα ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής κ. Τρ. Λυσιμάχου. Συγχαρητήρια στον κ. Ν. Κλήμη και ευχόμαστε να μοιάσει στον πολυγραφότατο συγγραφέα πατέρα του...



Ο κ. Ν. Κλήμης στην «AGROTICA '99» υποδέχεται τον Υπουργό Γεωργίας κ. Γ. Ανωμερίτη στο περιττερο Αγροτικής.



Ο κ. Γ. Κώτσολος

Τέλος χειμώνα, αρχές της άνοιξης έγινε πρώτο θέμα η υπόθεση ΟΤΣΑΛΑΝ. Πραγματικές και φανταστικές ιστορίες ξετυλίχθηκαν μπροστά στα μάτια μας. Κάποιο βράδυ που κάποιοι μιλούσαν για τις στρατιωτικές φυλακές της Τουρκίας και τα βασανιστήρια που κάνουν στους κρατούμενους, μ' έπιασε μια μελαγχολία καθώς θυμήθηκα τον αγώνα και τα τραγούδια του Μίκη Θεοδωράκη που ξεσηκώναν χιλιάδες κόσμο κάποια δύσκολα χρόνια του ελληνικού λαού τότε που έψαχνε να κατοχυρώσει την δική του κοινωνική δικαιοσύνη και ελευθερία. Με αφορμή τη διαμαρτυρία του για τον τρόπο που μιλούσαν σύντροφοι του ΟΤΣΑΛΑΝ σε μια χώρα που τους φιλοξενούσε, κάποιοι βγήκαν να τον κατηγορήσουν και κάποιοι που δεν πήγαν ούτε στρατιώτες στον ελληνικό στρατό βγήκαν με αφορμή μια συναυλία να πουν διάφορα...χαζά... Οι αετοί όμως δεν παθαίνουν τίποτα από τις απειλές των σκουληκιών. Ο Μίκης Θεοδωράκης είναι ο μεγάλος Έλληνας που χρωμάτισε όμορφα την ποίηση του Ελύτη, του Ρίτσου, του Σεφέρη...κι έχει άποψη... Δικαιούται τουλάχιστον να ομιλεί. Ο Μίκης Θεοδωράκης είναι ο Μεγάλος Έλληνας που έδωσε μουσική στις ιδέες μας γενιάς, που έβγαλε απ' τη ναχέλεια και το βόλεμα ψυχές να παλέψουν για ιδανικά και αξιοπρέπεια... Αυτές τις μέρες ερχόταν συχνά στο νου μου και ένας μεγαλομάρτυρας σεμνός αγωνιστής, ένας μεγάλος άνθρωπος, ο Χρήστος Ρεκλείτης, μέχρι πρόσφατα διοικητικός υπάλληλος του ομίλου INTERAMERICAN (συν/χος σήμερα) που

έκανε τέσσερα χρόνια φυλακή (1969-73) και βασανίστηκε άγρια και απάνθρωπα από το στρατιωτικό καθεστώς της εφτάχρονης δικτατορίας του 67. Πολλές φορές θαυμάζουμε φανταστικές ιστορίες του σινεμά ή τονάμε ακούγοντας για μακρινές υποθέσεις και σπά-



Ο κ. Χρήστος Ρεκλείτης

να δίνουμε αξία και σημασία σε μεγάλους που ζούνε δίπλα μας... Έδειξαν στην Τ.Β. ξανά και ξανά την εικόνα του Οτσαλάν που του ξεκολλάνε τις ταινίες που του έκλειναν τα μάτια και πολλοί ένιωθαν τον πόνο καθώς έκλεινε τα μάτια του και καλά όλα αυτά... Είναι μέγα έγκλημα όμως να ξεχνάμε τη δική μας ιστορία... Οι ποικιλώνυμοι σύλλογοι που βρίσκουν χρόνο να κάνουν δηλώσεις συμπαράστασης σε ξένους π.χ. Κούρδους κ.λπ.

(και σωστά) του ασφαλιστικού κλάδου νομίζουμε πως παρέλειψαν να τιμήσουν όπως τους άξιζε μέλη που καθιγάδουν την ύπαρξή τους, όπως ο Χρήστος Ρεκλείτης από τα Χλένια Κορινθίας, που γεννήθηκε το 1937 και στα 32 του χρόνια για την ιδέα της ελευθερίας και δημοκρατίας πιάστηκε ένα βράδυ στην πλατεία Θησείου, βασανίστηκε, κτυπήθηκε με ξύλα, σιδηροσωλήνες, φάλαγγες, ειδικές εκτελέσεις, θάφτηκε σε ξύλινο κασόνι στο χώμα, του έκαναν ηλεκτροσόκ, τον κρέμασαν, τον έστειλαν φυλακή στην Αίγινα, στον Αβέρωφ, στον Κορυδαλλό, στο Διόνυσο επί 4 χρόνια, τον σκάτεψαν, του άλλαξαν όνομα και το έκαναν Χρ. Βελιάρης αλλά δεν πρόδωσε τα ιδανικά του... Μπορεί εμείς οι πολλοί στον καιρό των «διαπλεκόμενων συμφερόντων» να μην είμαστε άξιοι ούτε και να τους αναφέρουμε, αλλά είναι πολλοί οι άνθρωποι που έχουν ιδανικά και κρατάνε τον κόσμο μας μη βουλιάξει στη λάσπη... Είναι πολλοί οι Έλληνες που «όταν σφιγγουν το χέρι ο ήλιος είναι βέβαιος για τον κόσμο» κι «όταν σκοτώνονται η ζωή τραβάει την ανηφόρα με σημαίες και με ταμπούρλα»! Ο Χρήστος Ρεκλείτης εργάστηκε έντιμα και σεμνά κάπου σ' ένα γραφείο της INTERAMERICAN και ίσως να τον πικράνουν αυτά που γράφουμε. Αλλά του το χρωστάμε. Ενα ευχαρίστηση τουλάχιστον που είναι αφορμή να μάθουμε ότι «για να γυρίσει ο ήλιος θέλει δουλειά πολλή...» Δεν είναι αργά πάντως η ασφαλιστική αγορά να τον τιμήσει κάπου σε μια γιορτή πίνοντας στην υγεία του ένα ποτήρι. Ευχαριστούμε Έλληνα Χρήστο Ρεκλείτη.

Ο κ. Ιωάννης Δ. Πολίτης, Σύμβουλος Διοίκησης του Ομίλου ALLIANZ στην Ελλάδα, επελέγη ύστερα από διαδικασία αξιολογήσεως δύο ετών για να περιληφθεί στην έκδοση 1999 του INTERNATIONAL WHO'S WHO of Professionals. Η διάκριση αυτή στηρίζεται στα επιχειρηματικά και κοινωνικά επιτεύγματα του επιλεγέντος. Συγχαρητήρια στον 65χρονο Χιώτη πολύπειρο και πολλά προσφέροντα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά κ. Γ. Πολίτη, που ξεκίνησε την καριέρα του στον ασφαλιστικό χώρο ως νόμιμος Αντιπρόσωπος - Διευθυντής στην ALICO την περίοδο 1967-1974, στην ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ ως συμπράττων Διευθύνων Σύμβουλος (1974-1978), στην INTERAMERICAN ως Γενικός Διευθυντής της INTERTRUST Γενικών Ασφαλείων, στην



Ι. Πολίτης, ALLIANZ

Generali Life ως Γενικός Διευθυντής και τέλος στην ALLIANZ και Helvetia. Την περίοδο 1958-1961 ήταν προϊστάμενος Τμήματος Βιομηχανικών Σχέσεων στην ΙΖΟΛΑ Α.Ε. και το 1959-1966 ήταν έμμισθος βοηθός στη Νομική Σχολή Πανεπιστημίου Αθηνών. Συμμετείχε σε πολλές κοινωνικές εκδηλώσεις, σε Δ.Σ. Ενώσεων και Σωματείων και μέσω αρθρογραφίας, συγγραμμάτων και πανεπιστημιακών παραδόσεων, έδωσε το παρών του στην ελληνική βιβλιογραφία για θέματα ασφαλίσεων, Δημόσιας Οικονομίας και Δημοσιονομικής Πολιτικής. Παλαιότερα είχε χόμπι το διάβασμα, τη συγγραφή, το βάδισμα και την κολύμβηση. Σήμερα κάνει περιπάτους στο INTERNET μαζί με όλα τα άλλα και τη συμμετοχή του στις προσπάθειες του Ομίλου ALLIANZ.

Για να διατηρεί κάποιος τον τίτλο Δ/ντης υπ/τος στην INTERAMERICAN θα πρέπει να έχει κάποια παραγωγή στους κλάδους που ασκεί στην περιοχή του υπ/τος του. Ο Δ/τες INTERAMERICAN έχουν ασφαλιστές που ζουν μόνο στην πόλη που είναι το γραφείο τους μόνιμα.



Η πρώτη του MDRT από την Ελλάδα Κασφίκη Σταυρούλα. Πρώτη των πρώτων της Interamerican.

(Άλλες εταιρίες έχουν ασφαλιστές και Δ/τές σε πολλές πόλεις ταυτόχρονα). Από τα ελάχιστα παραγωγής φαίνεται και η δυναμική τους. Έτσι δ/της Κλάδου Ζωής είναι αυτός που έχει ελάχιστη παραγωγή 55 ή 85

ή 120 ή 160 εκατομμύρια για να ανήκει σε κάποια από τις 4 κατηγορίες Δ/του ανάλογα με την παραγωγή κλάδου ζωής. Μπορεί να έχει τον ίδιο τίτλο με παραγωγή 100 ή 170 ή 250 ή 350 εκατομμύρια Γενικών Ασφαλίσεων ή με 1 ή 2 ή 3 ή 4 Δισεκατομμύρια Ν. Παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Τώρα αν κάποιος δει τους ανταγωνιστές της θα διαπιστώσει γιατί αυτή η εταιρία είναι μεγάλη και σίγουρη. Μεγάλη και σίγουρη είναι η εταιρία που έχει μεγάλους και σίγουρους Διευθυντές και Ασφαλιστές...

Όσοι ξέρουν τι γράφουμε, ας μμηθούν αυτή την εταιρία. Ή μάλλον ας συνεχίσουν να τη μιμούνται, είναι μεταδοτικό. Είναι η εταιρία με 95 ασφαλιστές μέλη του διεθνούς ανεξάρτητου οργανισμού Million Dollar Round Table (MDRT) που έχει 19.000 κορυφαίους ασφαλιστές απ' όλο τον κόσμο και που πρώτη στην Ελλάδα είναι η πρώτη της Interamerican κα Σταυρούλα Κασφίκη. Πίσω απ' τον ιδρώτα τον μακροχρόνιο του Ηλία Κοντογιάννη κρύβονται 16 επιτυχημένοι άνθρωποι (παιδιά κι εγγόνια του) στο MDRT. Εκεί στο MDRT έφτασαν και δέκα

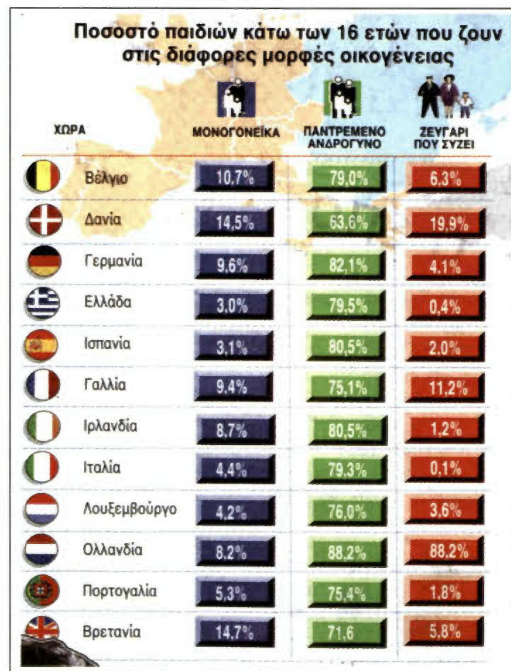


Ο κ. Ηλίας Κοντογιάννης, περιφερειακός Δ/ντης πωλήσεων "INTERAMERICAN"

παλικάρια του Θωμά Θωμόπουλου και 10 του Δ. Δημάκη και του Χρ. Μαχαίρη και του Ν. Βασιλάτου και του Ν. Χαμουζά και του Αχ. Νίνου και της Μ. Παπαδοπούλου και του Β. Αλεξιάδη, και του Λαϊνά και του Β. Τερζιόγλου και του Χ. Μπουζικά και τόνων άλλων παλαιών και νέων Διευθυντών με μέλλον και επιτυχίες σε πολλούς τομείς όπως ο Ι. Τοζακίδης, ο Π. Σιώ-

ρης, ο Α. Δοκούζης, ο Δ. Αυγίκος, ο Μπόχτης, ο Δενδρινός, ο Κ. Παναγόπουλος, ο Ι. Γραμματικός, ο Γιαννουδάκος ο Δημήτρης, ο Χατζηθεομυμίδης ο Κώστας, ο Γ. Τσακίρης, ο Μποσνάκης, η Μίχα Μ., ο Ι. Ζερβός, ο Ι. Ρέλλιος, ο Ζερμπίνης, ο Π. Γεωργουλές, ο Κουβελιώτης, ο Αντωνίου Ηλίας, ο Γ. Βαρδάτσικας, ο Βαλινδράς, ο Καντιώτης, ο Μαρκόπουλος, ο Μαρκοβιλάκης, ο Τσιφτσής, ο Σαμαλένης, ο Κοκκόλης, ο Αντωνάκης, ο Καντερές, ο Μιχαήλ, ο Γαλάνης, ο Σουβατζόγλου, ο Κουκουτσέλος, ο Γεροδήμος.

Επτά εκατομμύρια (7.000.000) είναι οι «μόνοι γονείς» στην Ευρωπαϊκή Ένωση (χωρίς Σουηδία και Δανία). Δηλαδή είναι ένα 14% περίπου του συνόλου των οικογενειών. Στην πλειονότητά τους, το 84% είναι μόνες μητέρες. Η Βρετανία έχει ποσοστό 23% και η Ελλάδα 7% (το χαμηλότερο - ευτυχώς - ποσοστό). Από το 1983 ως το 1996 οι «μόνοι γονείς» στην Ε.Ε. αυξήθηκαν κατά 58%. Με στοιχεία της EUROSTAT (1996) οι γεννήσεις εκτός γάμου στην Ελλάδα κυμάνθησαν ως εξής μετά το 1960:



1960 έγιναν εκτός γάμου 1.948 γεννήσεις, το 1965 έγιναν 1.599, το 1970 έγιναν 1.607, το 1975 έγιναν 1.884, το 1980 έγιναν 2.166, το 1985 2.097, το 1990 2.214, το 1995 έγιναν 3.083. Σε ποσοστά τα παιδιά κάτω των 16 ετών ζουν ως εξής στις διάφορες μορφές οικογένειας όπως λένε οι στατιστικές της EUROSTAT. Διαβάζοντας αυτά τα στατιστικά δεδομένα μπορεί ο καθένας να βγάλει πολλά συμπεράσματα για πολλά οικονομικά, κοινωνικά, πολιτικά και θρησκευτικά θέματα. Σαν κλαδικό ασφαλιστικό περιοδικό θέλουμε να επισημάσουμε ότι η ασφαλιστική οικογένεια μπορεί να δώσει πολλές λύσεις σε πολλά προβλήματα των «μόνων γονέων». Προτείνουμε οι Διευθύνσεις Marketing να δουν το θέμα που ολοένα αυξάνει και έγκαιρα να προτείνουν την άποψή τους...

Έρευνα στη Μ. Βρετανία έδειξε ότι ΜΟΝΟ το 51% του εργατικού δυναμικού θα ζει καλύτερα μετά τη σύνταξη και ότι μόνο το 52% των γυναικών θα είναι ευχαριστημένο από τη σύνταξη.

«Η συρρίκνωση των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων δεν αναμένεται να προωθηθεί άμεσα, ωστόσο είναι αναγκαίο οι εργαζόμενοι να αντιμετωπίσουν μόνοι τους το πρόβλημα». Πώς θα γίνει αυτό; Οι ειδικοί προτείνουν στους άντρες να μην αλλάζουν συχνά δουλειά και να εκμεταλλεύονται τα συνταξιοδοτικά προγράμματα που τους προσφέρουν οι εταιρίες τους, ενώ οι γυναίκες θα πρέπει να αρχίσουν να αποταμιεύουν από νωρίς, ώστε να μπορέσουν να αντιμετωπίσουν τις δυσκολίες μετά τη συνταξιοδότηση.

Στην Άρτα θα γίνει το 2001 η συνάντηση των αντιπροσωπειών του Δικτύου Ιστορικών Πόλεων της Μεσογείου. Αυτό αποφάσισε το Διεθνές Συμβούλιο Μνημείων και Τοποθεσιών (ICOMOS) στη συνάντησή της Χατίνα της Ισπανίας, μετά από πρόταση της Ελληνικής Αντιπροσωπείας, στην οποία μετείχε ο πολιτικός μηχανικός Γιάννης Παπαλέξης, εκπροσωπώντας το Δήμο Άρταίων.

Με επιστολή του (798/9-3-99) από το Νυδρί Λευκάδας ο Δήμαρχος Ελλομένου κ. Π. Μήτσουρας προς τον κ. Γιώργο Κώσταλο, Γενικό Διευθυντή του Φοίνικα, ευχαριστεί αυτόν και τον Φοίνικα για την ανταπόκρισή τους να επιπλώσουν το γραφείο του Δημάρχου Δήμου Ελλομένου, διαθέτοντας κατά πληροφορίες μας 1.000.000 δρχ.

Μας πήραν την αποκλειστικότητα της ονομασίας «ελληνική φέτα» και σκέφθηκα μήπως οι ξένοι μας παίρνουν «φέτα - φέτα» πολλά ελληνικά μας κομμάτια... Ίμβρος, Τένεδος, Κύπρος, Μακεδονία, Ίμια, κ.λπ., κ.λπ. Κρίμα. Δυστυχώς μας έμειναν κάποιοι «τενεκεδες»...



Ο κ. Γ. Φουφόπουλος

Σε κάποια εκπομπή ραδιοφωνική άκουσα τυχαία πως ο αξιόλογος επιχειρηματίας ΝΙΚΑΣ με τα καλά αλλαντικά κ.λπ. ήταν ένας λογιστής σε κάποιον Μαδεράκη και θέλοντας να κάνει κάτι δικό του έφυγε από λογιστής, πήγε στην Ιταλία και στη Γερμανία σαν εργάτης αλλαντοβιομηχανιών για να δει από κοντά πώς δουλεύουν και πώς φτιάχνουν τους διάφορους τύπους σαλάμι που δεν έφτιαχνε κάποιος στην Ελλάδα, πήγε και στην Ουγγαρία, έψαχνε για καιρό συνταγές και τρόπους, λένε ακόμη ότι και κάποια μυστική συνταγή την έμαθε ψάχνοντας από τις ετήσιες προσό- τητες κρέατος και διαφόρων μπαχαρικών που έβαζε κάποιος, αναλύοντας και υπολογίζοντας αναλογίες για να πετύχει τη συνταγή, μέχρι να γίνει σιγά - σιγά ο ειδικός... Πολλές φορές σκέπτομαι πως, αν θέλει

κάποιος να πετύχει, θα πετύχει ό,τι κι αν γίνει, όταν έχει μέσα του την επιθυμία και απόφαση να πετύχει... Πολλοί managers ψάχνουν βιβλία και συνταγές επιτυχίας, αλλά δεν τα καταφέρνουν επειδή λείπει η θέληση για επιτυχία... Η φαντασία είναι ακριβή, τα μέσα, τα γραφεία, τα προϊόντα είναι φθηνά... Ψάξτε ανθρώπους που θέλουν να πετύχουν κι αφήστε τους ελεύθερους... Είναι γεμάτη η αγορά μας από παραδείγματα ανθρώπων που εμποδίστηκαν, αλλά πέτυχαν επειδή το ήθελαν... Ίσως δουλειά των ηγετών είναι να κάνουν κάποιους να θέλουν... Κάντε τους ανθρώπους σας να θέλουν, να ονειρεύονται, να φαντάζονται, να φλέγονται για αλλαγή... Τα υπόλοιπα θα τα βρουνε μόνοι τους... Η δουλειά των Managers ασφαλιστών είναι υπόθεση φιλοσοφίας. Όσοι θέλουν να μάθουν τι σημαίνει αυτό, να πάρει μια μέρα στον επιθεωρητή Γιώργο Φουφόπουλο της ΕΘΝΙΚΗΣ και να τον ρωτήσουν... Εφαρμόζει στην πράξη αυτό που πάμε να πούμε σ' αυτό το σχόλιο. Έχει φιλοσοφία στην πράξη, έχει φιλοσοφία πετυχημένου.

Ο Γιώργος Ζαφείρης και η Σοφία Ρατσιάτου είναι οι πρώτοι σε επιδόσεις (μαζί με πολλούς άλλους σε πολλούς τομείς) στα Αμοιβαία Κεφάλαια και τραπεζικά προϊόντα της NN. Στη διατηρησιμότητα σταθερά πρώτος ο Χρήστος Τσεμπέρωφ με τον Θ. Παπακωνσταντίνου. Σε χαρτοφυλά-

κιο υπ/των η Σοφία Ρατσιάτου, ο Ν. Βαμβουκάκης, ο Π. Πιτόγλου, ο Ζαφείρης Γ., ο Φ. Χριστόπουλος, ο Δημ. Αντώνιου, ο Στεφ. Φαράκης, ο Δ. Καφετζόπουλος, ο Π. Αμπατζίδης, ο Γ. Μπουρλακής... Στον κλάδο πυρός ο Π. Πιτόγλου με τη Σοφία Ρατσιάτου... Στις Γενικές (γενικώς) η Σοφία Ρατσιάτου. Στις ομαδικές ο Π. Πιτόγλου. Νέοι άνθρωποι με επαγγελματικό και βιολογικό μέλλον και μάλιστα λαμπρό και εορταστικό σαν τα χαρούμενα γελαστά πρόσωπά τους... «Δυνατά άλογα» για μεγάλη κούρσα... Ευτυχώς για την ελληνική ασφαλιστική αγορά, που έχει ανάγκη να ανεβεί ο ρυθμός του επαγγελματισμού.



Ευτυχώς που τέτοια παλικάρια με τέτοιες επιδόσεις είναι σήμερα οι καλοί πρεσβευτές μας στην ελληνική κοινωνία...

Είναι αυτοί που θα κάνουν «κομματάκια» έρευνες σαν αυτή που έκανε η εταιρία «Explorer Worldwide Research» για λογαριασμό του ΕΙΑΣ και της Ένωσης Ασφ. Εταιριών, που έδειξε ότι το επάγγελμα του Πωλητή Ασφαλείων δεν αποτελεί επιθυμητό πρότυπο για τους νέους του σήμερα... Αύριο θα είναι επιθυμητό, αλλά και όχι εύκολα κατορθωτό να είσαι ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ... Τα νέα αστέρια της NN όπως ο Γ. Ζαφείρης, ο Π. Πιτόγλου, η Σοφία Ρατσιάτου παρέα με νέους και άλλων εταιριών θα κάνουν χίλια κομμάτια το κακό παρελθόν με εικόνες ασφαλιστών απαράδεκτες... Οι πρωτοπόροι του 2000 της NN είναι οι καλλιτέχνες που φτιάχνουν σήμερα τα νέα πρότυπα, τα καλά πρότυπα, τα επιτυχημένα πρότυπα... Μπράβο τους και σ' αυτούς και σε αρκετούς καλούς συναδέλφους τους που ονειρεύονται το ίδιο με αυτούς και σε άλλες εταιρίες...

ΤΙ ΠΛΗΡΩΣΕ ΤΟ ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΟ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΠΟΥ ΕΚΚΛΕΙΣΑΝ

ΠΤΟΧΕΥΜΕΝΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΚΛΗΣΗΣ ΑΔΕΙΕΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	ΠΛΗΡΩΜΕΣ ΑΠΟ ΕΠΙΚ. ΚΕΦΑΛ. ΜΕΧΡΙ 31.12.98
INTERSUISSE	8.3.92	858.800.715
ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΣ	1.10.92	1.322.948.529
GUARANTEE	3.6.94	1.165.536.633
INTER/NTAL	26.5.95	1.929.600.479
EUROMONDE	26.5.95	278.208.323
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ	26.5.95	883.171.524
ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ	28.5.96	3.652.633.523
ΕΙΚΟΣΤΟΣ ΑΙΩΝ	28.5.96	369.030.026
ΕΡΜΗΣ	14.3.96	752.795.467
ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ	23.10.96	2.664.659.060
ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ	23.10.96	4.898.387.659
ΠΕΙΡΑΙΚΗ	23.1.97	1.759.197.054
STANDARD	20.11.97	1.965.601.784
ΑΠΟΛΛΩΝ	20.11.97	932.834.676
ΠΡΟΠΟΝΤΙΣ	20.11.97	523.240.376
EXPRESS	20.11.97	84.185.382
ΘΕΜΙΣ	20.11.97	326.587.105
ΕΘΝΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ	20.11.97	984.253.752
ΒΕΡΓΙΝΑ	16.7.98	139.732.239
ΣΥΝΟΛΟ ΠΛΗΡΩΜΩΝ		25.491.404.306

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΟΥ ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΟΥ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ (πρόβλεψη για 1999)

ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	ΕΤΗΣΙΑ ΡΟΗ ΕΣΟΔΩΝ
*Εκκρεμείς Ζημίες '98 (περίπου)	45.000
Δάνεια	13.000
Εισφορές	+10.800
Επανεπιδόσεις	+0.500
Γενικά Έξοδα	10.600

* Όλες οι υφιστάμενες εκκρεμείς ζημίες της 31/12/97 και οι νέες του 1998 από ανακλήσεις μεταφέρονται σε υποχρεώσεις έτους 1998. Πηγή: ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ, 9-3-99



ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΠΑΝΤΑΛΑΚΗΣ

Με Ελληνικές αξίες στην Ευρωπαϊκή Αγορά

Συνέντευξη στο Βαγγέλη Σπύρου,
εκδότη του «ΝΑΙ»

Ο Έλληνας φιλόσοφος Πλάτων έγραψε στους Νόμους του ότι “χωρίς τις μικρές τις πέτρες, λένε οι μάστοροι, δεν χτίζονται καλά ούτε οι μεγάλες” (ουδέ γαρ άνευ σμικρών τους μεγάλους φασίν οι λιθολόγοι λίθους ευ κείσθαι. Πλάτων, Νόμοι 902e).

Ο Υποδιοικητής και Αντιπρόεδρος Δ.Σ. στην “ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ” κ. Θεόδωρος Πανταλάκης χτίζει αυτή την εποχή πολλές μικρές και μεγάλες πέτρες στην εθνική μας οικονομία για να χτισθούν καλύτερα οι μεγάλες πέτρες του Ελληνισμού για Εθνική Ανεξαρτησία, εθνική επιβίωση, εθνική διεθνή παρουσία αφού όπως και ο ίδιος μας λέει στη συνέντευξή του στο “ΝΑΙ” «δυνατή οικονομία και εθνική ανεξαρτησία πάνε μαζί.»

Στην εποχή μας, “που δίκαιο είναι το συμφέρον του ισχυρότερου” μια ισχυρή εθνική οικονομία είναι πολύ σημαντική υπόθεση γι’ αυτό και αποτελεί ευτυχή συγκυρία να είναι στην ηγετική ομάδα της Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος ο συνεισφέρων και επιτυχημένος manager κ. Θ. Πανταλάκης που με την εμπειρία, την εντιμότητα, την εργατικότητα και σωφροσύνη του γράφει καλές σελίδες επιτυχιών για την τράπεζα και τον τόπο μας.

Ο κ. Θ. Πανταλάκης είναι ένας από τους πλέον ικανούς στο να αναδείξει και να μεγιστοποιήσει την οικονομική και εθνική αξία του Ομίλου της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΕΛΛΑΔΟΣ με τις επιλογές διοίκησης του, κάτι παρόμοιο που στη διάρκεια 1991-96 πραγματοποίησε στον Όμιλο INTERAMERICAN τότε που ο μεγάλος αυτός χρηματοοικονομικός όμιλος έθετε τα θεμέλια αξιοποίησης του δυναμισμού του. Οι συνεργάτες του εκεί, ανώτεροι και κατώτεροι ενθυμούνται την αξία και αποδεδειγμένη εντιμότητά του προς τους πάντες και για τα πάντα. Είναι ο οικονομολόγος που υπηρετεί επάξια την έννοια “Οικονομία” που σημαίνει “την καλύτερη χρησιμοποίηση και λογική διανομή των περιορισμένων μέσων που διαθέτουμε για να επιτύχουμε ένα σκοπό”.

Ειδικότερα για την ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική όπου είναι και Πρόεδρος της εταιρίας στοχεύει να επανασχεδιάσει και να αναδείξει το σημαντικό ρόλο της στα πλαίσια του Ομίλου ΕΤΕ, με την Εθνική παρουσία της, όπου υπάρχει η Εθνική Τράπεζα και ο Ελληνισμός εντός - εκτός ελληνικού κράτους, ρόλο που θα αναλάβει ένας ικανός Δ/νων Σύμβουλος, θέση

που αναμένεται να καλυφθεί προσεχώς και που θα είναι διαφορετική από τη θέση του Γενικού Δ/ντή.

Την εύστοχο επιλογή του κ. Θ. Καρατζά για την τοποθέτηση του κ. Πανταλάκη σε "κομβικές" επιτελικές θέσεις του πρώτου τραπεζικού ομίλου της χώρας μας επανέλαβε και ο μακαριώτατος Αρχιεπίσκοπος Αθηνών και πάσης Ελλάδος κ. Χριστόδουλος τοποθετώντας τον κ. Πανταλάκη μέλος του Δ.Σ. για τα οικονομικά της Εκκλησίας της Ελλάδος στην προσπάθεια εξυγίανσής τους, βασιζόμενος στη μεγάλη δύναμη που εμπνέει η εντιμότητά του στη διασφάλιση και αξιοποίηση της Εθνικής σημασίας, υλικής δύναμης της εκκλησίας. Ο κ. Πανταλάκης δημιουργεί παντού μόνο φίλους (αν και κάποιοι τον βλέπουν ως εχθρό κάποιων σχεδίων τους που η εντιμότητά του τους τα χαλάει...).

Το "Ασφαλιστικό ΝΑΙ" συμπαρατάσσεται στο πλευρό των προσπαθειών που γίνονται από τον Θ. Πανταλάκη και τον Όμιλο της Εθνικής Τράπεζας για "Εθνική Παρουσία" στις πέντε Ηπείρους και με κάθε αφορμή θέλει να επαναλαμβάνει το σύνθημα "Μείνατε Έλληνες" που οραματίζεται ο κ. Θ. Πανταλάκης, ο 45χρονος Κρητικός από το Ηράκλειο Κρήτης που σπούδασε Διοίκηση Επιχειρήσεων στην Ανωτάτη Βιομηχανική Σχολή Πειραιώς (1973-1977), και είναι σήμερα Υποδιοικητής και Αντιπρόεδρος Δ.Σ. στην "ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ", ενώ παράλληλα είναι Πρόεδρος στην "ΑΣΤΗΡ" ΑΞΕ, Πρόεδρος στην "ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε. Γεν. Ασφαλειών", Πρόεδρος στην "Προνομιούχος Α.Ε. Γενικών Αποθηκών Ελλάδος" Α.Ε., Πρόεδρος Δ.Σ. της Α.Ε. Κεντρικό Αποθετήριο Αξιών, Πρόεδρος στις "Χημικές Βιομηχανίες Βορείου Ελλάδος", Αντιπρόεδρος στο "Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών Α.Ε.", μέλος Δ.Σ. στην "Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος (Κύπρου)", μέλος Δ.Σ. της "COSMOTE Α.Ε.", μέλος στην "SOUTH AFRICAN BANK OF ATHENS" S.A.

Ο κ. Θ. Πανταλάκης από το 1974 έως το 1980 διετέλεσε στέλεχος οικονομικών υπηρεσιών σε διάφορες εμπορικές και βιομηχανικές επιχειρήσεις. Εργάστηκε στην ΕΤΕΒΑ από το 1980 έως το 1991, ενώ στην περίοδο 1983 έως 1988 ήταν απεστασμένος στο ΥΠΕΘΟ όπου διετέλεσε Διευθυντής Γραφείου του τότε Υφυπουργού του Θεόδωρου Β. Καρατζά σημερινού Διοικητή της Εθνικής Τράπεζας. Από το 1991 έως το 1996 ήταν στον όμιλο INTERAMERICAN αναπληρωτής Γενικός Δ/ντής οικονομικής ανάπτυξης ομίλου, στη Διαχείριση διαθεσίμων, στον προγραμματισμό στην οικονομική αναδιοργάνωση και στις θυγατρικές του Ομίλου. Από το 1996 είναι στον Όμιλο Εθνικής Τράπεζας.

Ε. Σ.

ΝΑΙ Κύριε Πανταλάκη οι μεγάλες αλλαγές στην Εθνική και Ευρωπαϊκή Οικονομία σας βρίσκουν σε "στρατηγική θέση" στον Όμιλο Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος και στην ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική που και οι δύο, αναζητούν τη χρυσή στρατηγική που θα ισορροπεί την εθνική και ευρωπαϊκή πορεία τους. Έχετε καταλήξει σε τί "δόσεις" θα είναι τα "υλικά" αυτής της νέας πραγματικότητας; Δηλαδή πόσο "ελληνική και πόσο "ευρωπαϊκή" θα είναι η "γραμμή" σας;

Επίσης, νιώθετε ότι η ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική - που από τον περασμένο αιώνα είχε όνομα σε διαφορετικά κράτη και λαούς - έχει προοπτική και έχει ανταγωνιστικό "όνομα" στα νέα ευρωπαϊκά δεδομένα; Εάν δε, λάβουμε υπόψη ότι η ανάπτυξη πανευρωπαϊκών μέσων επικοινωνίας (και παγκόσμιων) έφερε κοντύτερα ανθρώπους και επιχειρήσεις από διαφορετικές χώρες, ποιες είναι οι προοπτικές σας; Υπάρχουν σήμερα βάσεις για να στηριχθεί μια "επεκτατική" πολιτική της ΕΘΝΙΚΗΣ;

Θ. Π.: Η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος από της ιδρύσεώς της, το 1841, συνδέθηκε στενά με τα οράματα, τις αγωνίες, τις καλές αλλά και τις κακές στιγμές του Ελληνικού κράτους. Στήριξε την ανάπτυξη, την ευημερία του έλληνα πολίτη στην Ελλάδα και στο εξωτερικό με την παρουσία της, τότε, σ' όλα τα μεγάλα κέντρα εγκατάστασης του ελληνισμού της διασποράς.

Η οικονομική δύναμη και παρουσία της Εθνικής, έδωσε ώθηση στην οικονομία και συνεισέφερε τα μέγιστα. Σήμερα η τράπεζα μετά από ένα εκτενές και ολοκληρωμένο πρόγραμμα εξυγίανσης και εκσυγχρονισμού κάτω από τη Διοίκηση του κ. Θεοδώρου Β. Καρατζά, βρίσκεται να έχει αποκαταστήσει την οικονομική της δύναμη και να έχει επιβάλει όχι μόνο το σεβασμό στην ελληνική αγορά αλλά να ηγείται της προσπάθειας ανάπτυξης και εκσυγχρονισμού όλης της οικονομίας μας. Η προσπάθεια ανάπτυξης σήμερα δεν περιορίζεται σε υλικοτεχνικές μόνον υποδομές αλλά βασίζεται στην ανάπτυξη και εξέλιξη του ανθρώπινου δυναμικού της στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Η δύναμή της δεν προσδιορίζεται μόνο από το κεφάλαιό της αλλά και από τις δυνατότητες και τη θέληση της διοίκησης

και του προσωπικού της να δημιουργήσουν μια νέα δυναμική περιφερειακή τράπεζα με ισχυρή παρουσία όχι μόνο στην Ελλάδα, τα Βαλκάνια, τις χώρες της ανατολικής Μεσογείου αλλά με ισχυρή παρουσία στα μεγάλα χρηματοοικονομικά κέντρα της Ευρώπης και της Β. Αμερικής.

Την πορεία της αυτή θα ακολουθήσει και η Εθνική Ασφαλιστική όπως εξάλλου την ακολούθησε από την ίδρυσή της, το έτος 1891.

Σήμερα είμαστε 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.

Τα βασικά συστατικά της επιτυχίας των επιχειρήσεων που θα επιζητήσουν τον 21ο αιώνα είναι η δυνατότητα άμεσης προσαρμογής στα νέα παγκόσμια δεδομένα που κινούνται πια πάρα πολύ γρήγορα και

δεν αφήνουν περιθώρια ανάπτυξης στους ανυποψίαστους.

Ζούμε σε συνθήκες σκληρού και αμείλικτου ανταγωνισμού, ζούμε τις συνθήκες της παγκοσμιοποίησης, είμαστε μέρος της Ευρωπαϊκής αλλά και της παγκόσμιας αγοράς, οι τεχνικές και τα μέσα ανάπτυξης είναι τα ίδια σ' όλο τον κόσμο εκείνο που διαφέρει είναι το μέγεθος της προσπάθειας, η πίστη στο αύριο, η συμμετοχή και οι ικανότητες προσαρμογής, οι πρωτοβουλίες που λαμβάνουμε για να βρεθούμε ένα βήμα μπροστά, αυτά είναι εκείνα που μας κάνουν να ξεχωρίζουμε, να διακρινόμαστε και να προοδεύουμε. Εμείς στην Εθνική Ασφαλιστική τα έχουμε όλα αυτά. Εκείνο που χρειαζόμαστε όμως να κατανοήσουμε όλοι στην Ελλάδα, είναι ότι όσοι δεν μπορούν να μας βοηθήσουν σ' αυτήν την προσπάθεια, η μεγαλύτερη υπηρεσία που έχουν να δώσουν σ' εμάς και στον τόπο, είναι να μην μας παρεμποδίζουν και απευθύνονται σ' όλους.

ΝΑΙ Η σημερινή οργάνωση της ΕΘΝΙΚΗΣ έχει αμυντική ή επιθετική φιλοσοφία;

Θ. Π.: Μ' αυτά που σας ανέφερα παραπάνω θα διακρίνατε τη σημασία που αποδίδω στην ταχύτητα προσαρμογής, στην ευελιξία. Αυτό το χαρακτηριστικό όχι μόνο το έχει σήμερα η Εθνική Ασφαλιστική, αλλά και το καλλιεργεί. Όταν χρειάζεται είμαστε επιθετικοί. Σήμερα, σαφώς έχουμε επεκτατική πολιτική σ' όλη την περιοχή των Βαλκανίων, αρχικά ακολουθώντας τη μητρική τράπεζα την "Εθνική" κάθε κίνηση που κάναμε ή θα κάνουμε χρειάζεται γρήγορες προσαρμογές, αυτό θα το έχετε ήδη διαπιστώσει με τη συγχώνευση των τεσσάρων (4) ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος σε μία (1).

ΝΑΙ Τι "κλειδί" είναι το ΕΥΡΩ. Κλειδί που θα ανοίξει ή κλειδί που θα κλείσει πόρτες; Πόσο το φοβούνται ή πόσο το πε-



ριμένουν με αισιοδοξία οι ασφαλιστικές εταιρίες και η ΕΘΝΙΚΗ;

Θ. Π.: Κάθε μεταβολή δημιουργεί και εταιρίες και κινδύνους. Η καθιέρωση του ΕΥΡΩ αρχικά σημαίνει κάποιο κόστος για τις τράπεζες και τις Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις, επιτείνει τον ανταγωνισμό. Δημιουργεί όμως συνθήκες σταθερού οικονομικού περιβάλλοντος παρά πολύ θετικό στοιχείο για την οικονομική ζωή ενός τόπου. Οι απαιτούμενες προσαρμογές στο νέο περιβάλλον έχουν ξεκινήσει. Αυτοί που θα είναι έτοιμοι θα επωφεληθούν τα μέγιστα. Οι επενδυτικές επιλογές για τις ασφαλιστικές εταιρίες και τους ασφαλι-

προσκοληθεί σε "σταθερά δεδομένα" και "κεκτημένα". Πώς βλέπετε το ρόλο των συνδικαλιστών στη σημερινή ρευστή εποχή;

Θ. Π.: Η ελληνική αγορά σήμερα είναι μια δυναμική και γρήγορα αναπτυσσόμενη αγορά. Οι νέοι του σήμερα και του αύριο, με την κατάλληλη παιδεία, έχουν τη δυνατότητα όχι μόνο να αντιλαμβάνονται και να προσαρμόζονται στις αλλαγές αλλά θα έλεγα ότι είναι μέρος τους, είναι μέσα στο αίμα τους. Δυστυχώς όμως υπάρχουν και αρκετοί οι οποίοι δεν είναι σε θέση να συλλάβουν τις αλλαγές, γι' αυτούς οι αλ-

τους βέβαια χάθηκαν και τα κεκτημένα.

Σ' αυτή την εποχή που ζούμε των γρήγορων αλλαγών και των μεγάλων αποφάσεων, οι συνδικαλιστές έχουν να επιτελέσουν μεγάλο και σημαντικό έργο. Αφού κατανοήσουν το περιβάλλον πρέπει όχι μόνο να στηρίξουν αλλά και να σπρώξουν τη Διοίκηση σε πολιτικές υποβόηθης της "ομάδας του παρελθόντος" να προχωρήσει. Αυτό όμως χρειάζεται όχι μόνο μεγάλη δύναμη αλλά και σοφία από μέρους των συνδικαλιστών. Τέτοια παραδείγματα έχουμε αρκετά τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα. Πρέπει να κατανοήσουμε ότι ο συνδικαλισμός δεν μπορεί να σταματήσει τις αλλαγές, μπορεί όμως να τις καθυστερήσει με μοιραίο τρόπο. Η σωστή συνεργασία συνδικαλιστών και διοικήσεων είναι η αρμόζουσα πολιτική αυτή την περίοδο

ΝΑΙ Πολλοί μιλάνε ειρωνικά ή δήθεν πειραγμένοι για το ενδιαφέρον πολλών ελλήνων προς το Χρηματιστήριο και τα οικονομικά. Όμως, μόνο, οικονομικώς ανεξάρτητα κράτη έχουν ελευθερίες και ανεξαρτησία για να αναπτύξουν δικό τους πολιτισμό και παρουσία στα διεθνή δρώμενα. Η ιστορία αυτό δείχνει. Ποια είναι η δική σας άποψη για το ρόλο της οικονομίας και του Χρηματιστηρίου στη ζωή μας;

Θ. Π.: Έχει διαπιστωθεί, νομίζω ιστορικά, ότι η ανεξαρτησία ως αγαθό δεν επιτυγχάνεται σε περιόδους που δεν υπάρχει ισχυρή οικονομική βάση και παρουσία, είναι κατά την άποψή μου μια από τις μεταβλητές της ανεξαρτησίας με σημαντική βαρύτητα θα έλεγα.

Οι ατομικές οικονομικές επιλογές επιδιώκουν να μεγιστοποιήσουν το οικονομικό αποτέλεσμα και την ευημερία των ατόμων. Οι προοπτικές της Ελληνικής οικονομίας σήμερα κινούνται σ' ένα περιβάλλον που διαμορφώνεται με την είσοδο της χώρας μας στην ΟΝΕ σε περιβάλλον χαμηλού πληθωρισμού, χαμηλών επιτοκίων, χαμηλών ονομαστικών αυξήσεων στους μισθούς, υψηλών επενδύσεων, αυξημένης παραγωγικότητας και σημαντικής αύξησης του ΑΕΠ.

Τα οικονομούντα άτομα ή νοικοκυριά κάτω από αυτές τις συνθήκες εκτιμούν ότι το χρηματιστήριο προσφέρει και θα προσφέρει σημαντικές ανταγωνιστικές απο-

“ Τα βασικά συστατικά της επιτυχίας των επιχειρήσεων που θα επιζήσουν τον 21ο αιώνα είναι η δυνατότητα άμεσης προσαρμογής στα νέα παγκόσμια δεδομένα που κινούνται πια πάρα πολύ γρήγορα και δεν αφήνουν περιθώρια ανάπτυξης στους ανυποψίαστους. ”

σμένους θα διευρυνθούν, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις ιδίως αυτές που διαφοροποιούνται στον κλάδο ζωής, θα επωφεληθούν σημαντικά στα μετέπειτα χρόνια από την προσδοκόμενη μείωση των επιτοκίων και θα δουν τις εργασίες τους να αυξάνονται με ρυθμούς μεγαλύτερους του ΑΕΠ. Είναι όμως αναγκαίο η πολιτεία να επιλύσει τα χρόνια προβλήματα του κλάδου ιδιαίτερα δε εκείνα που σχετίζονται με το αυτοκίνητο, το επικουρικό και να δει με διαφορετική οπτική γωνία το φορολογικό καθεστώς των ασφαλισμένων ζωής. Πρέπει να αναγνωρίσει τη μεγάλη σημασία της ασφάλισης στην ευημερία και ανάπτυξη του τόπου.

ΝΑΙ Η Πανευρωπαϊκή αγορά έκανε και θα κάνει πολλά πράγματα από απίθανα, πιθανά στην πληροφόρηση, στη νομοθεσία, στη διοίκηση, στην εκπαίδευση όπως π.χ. το INTERNET. Αυτές τις αλλαγές τις έχουν εντοπίσει οι έλληνες εργαζόμενοι και Managers και μάλιστα αυτοί του Δημόσιου τομέα που τα τελευταία χρόνια είχαν

λαγές σημαίνουν ξεβόλεμα, δημιουργούν κινδύνους, αρνούνται ή αδυνατούν να τις ακολουθήσουν, μένουν προσκολλημένοι σ' αυτό που γνωρίζουν, πεθαίνουν σιγά-σιγά, γίνονται παρελθόν. Η Ελλάδα σήμερα αλλά και κάθε επιχείρηση μοιάζει να έχει χωριστεί σε δύο ομάδες στην "ομάδα του σήμερα και του αύριο" και στην "ομάδα του παρελθόντος". Χρειάζεται πολύ δουλειά, δύναμη και θέληση η "ομάδα του παρελθόντος" να σηκώσει τη βαριά άγκυρα που την κρατάει δεμένη στο παρελθόν. Εδώ είναι πάρα πολύ σημαντικός ο ρόλος των managers, να δημιουργήσουν συνθήκες, να στηρίξουν εκείνους που θέλουν αλλά δεν μπορούν να σηκώσουν την άγκυρα που τους κρατάει καθηλωμένους για να προχωρήσουν.

Τα κεκτημένα στα οποία αναφέραστε νομίζω ότι είναι πολλές φορές το άλλοθι. Δες τε πόσες επιχειρήσεις στην Ελλάδα έκλεισαν από τα κεκτημένα και πόσες θέσεις εργασίας χάθηκαν μαζί τους και μαζί



ΕΥΡΩ Τώρα, ΕΘΝΙΚΗ υπόθεση

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 Ε.Κ.Υ. 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 Ε.Κ.Υ. Ευχαριστούμε τους ασφαλισμένους που μας τιμούν με την εμπιστοσύνη τους και τους διαβεβαιώνουμε ότι η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ θα προηγηθεί πάντα των εξελίξεων.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

δόσεις από άλλες μορφές επένδυσης - αποταμίευσης, η συμπεριφορά τους αυτή, νομίζω ότι είναι λογική και έχει μέχρι σήμερα αποδώσει σημαντικά.

Τα κεφάλαια που αντλούνται μέσω του Χρηματιστηρίου προσφέρουν σε πολλές επιχειρήσεις τη δυνατότητα επέκτασης και ανάπτυξης. Έχουν δηλαδή σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη της οικονομικής ευημερίας με υγιή τρόπο είναι δε σε θέση να πιέζουν και να παρακινούν τις διοικήσεις των επιχειρήσεων για συνεχείς βελτιώσεις σε πολλούς τομείς ώστε να παραμένουν ανταγωνιστικές στην αγορά με προφανή και σημαντικά ωφέλη για τους καταναλωτές. Το χρηματιστήριο δεν είναι σήμερα υπόθεση μερικών ιδιοτήτων είναι μέρος της οικονομικής ζωής όλων των ανεπτυγμένων χωρών.

ΝΑΙ Γύρω από το χρηματιστήριο στρέφεται και η ζωή των ασφαλιστών και ασφαλιστικών εταιριών. Η τιμή των μετοχών ασφαλιστικών εταιριών, τα Αμοιβαία Κεφάλαια και οι αποδόσεις τους και το Bancassurance έφεραν αλλαγές και στα ασφαλιστικά δίκτυα πωλήσεων, στα προϊόντα τους, στην εκπαίδευσή τους στο ρόλο τους... Είναι έτοιμοι οι ασφαλιστές να παίξουν αυτόν το σημαντικό ρόλο του χρηματοοικονομικού συμβούλου ή νομίζετε ότι οι καταναλωτές θα θρηνήσουν πολλά θύματα τα επόμενα χρόνια από συμβουλές "μη καλών" συμβούλων;

Θ. Π.: Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις δεν είναι δυνατόν να αγνοούν αυτά που γίνονται στο χρηματιστήριο είτε ως επενδυτές είτε ως επιχειρήσεις που αντλούν κεφάλαια για την ανάπτυξή τους.

Οι σημερινές μορφές των ασφαλιστηρίων που βασίζονται στη μεγιστοποίηση της απόδοσης του πελάτη δεν είναι δυνατόν να αγνοούν το χρηματιστήριο ή τις εναλλακτικές μορφές επένδυσης των κεφαλαίων των ασφαλισμένων. Έτσι καθίσταται επιτακτική ανάγκη, οι ασφαλιστές να έχουν ανάλογη παιδεία ώστε να μπορούν να προσφέρουν στους πελάτες τους σύμφωνα με τις επιθυμίες τους, την ανάλογη ενημέρωση. Στο πλαίσιο αυτό των νέων συνθηκών διαχείρισης - επένδυσης, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις δίδουν μεγάλη σημασία στην εκπαίδευση - γνώση των ασφαλιστών ώστε να καταστούν ικανοί να

ανταποκριθούν με επιτυχία στις σύγχρονες ανάγκες. Οι αλλαγές επιβάλλουν διαρκή εκπαίδευση, αυτό πρέπει να κάνουν όλες οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

ΝΑΙ Ποια είναι η γνώμη σας για την Ασφάλιση και τον Ασφαλιστή; Η ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική πόσο προσφέρεται σήμερα για καριέρα στους νέους ανθρώπους που ψάχνουν μια λύση καλής επαγγελματικής επιλογής;

Θ. Π.: Στο παρελθόν είχε δημιουργηθεί η εντύπωση ότι Ασφαλιστής μπορεί να είναι οποιοσδήποτε είχε ένα σημαντικό κύκλο γνωριμιών. Αυτό από μόνο του δεν αρκεί. Ο Ασφαλιστής σήμερα είναι ένα άτομο που διαθέτει σοβαρές γνώσεις στον ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό χώρο, ταυτόχρονα είναι ο άνθρωπος που εμπνέει στον καταναλωτή εμπιστοσύνη και σεβασμό είναι ο άνθρωπος που διευκολύνει τον καταναλωτή να επιλύσει και να καλύψει πολλές σύγχρονες ανάγκες, όπως υγεία, σύνταξη, κάλυψη γενικών κινδύνων, επένδυση των κεφαλαίων του, είναι σημαντικό πρόσωπο.

Εμείς στην Εθνική Ασφαλιστική του αποδίδουμε τη σημασία που έχει και ενδιαφερόμαστε πάρα πολύ για το επίπεδο των γνώσεών του, την ευημερία του και τη συμβολή του στην ανάπτυξη της εταιρείας μας και τη σωστή εξυπηρέτηση των πελατών μας. Η εταιρία μας είναι ανοικτή σε κάθε νέο που έχει τις ικανότητες εξέλιξης και είμαστε σε θέση να του εξασφαλίσουμε μια πολύ καλή καριέρα και οικονομική ανέλιξη ανάλογη με τις ικανότητες και την προσπάθειά του.

ΝΑΙ Οι ανταγωνιστές σας προσπαθούν να πάρουν μερίδια αγοράς από τον όμιλό σας μέσω του Bancassurance. Ποιοι είναι οι δικοί σας στόχοι στον τομέα Bancassurance;

Θ. Π.: Η Εθνική Ασφαλιστική από την ίδρυσή της βασίστηκε στο Bancassurance μόνο που την περίοδο εκείνη δεν υπήρχε αυτός ο όρος. Πολλές και σημαντικές εργασίες που γίνονται σήμερα προέρχονται από την τραπεζική πελατεία, στο πλαίσιο της ολοκληρωμένης εξυπηρέτησης του πελάτη. Η ανάπτυξη όμως από την τράπεζα της λιανικής τραπεζικής μας επιτρέπει να συνδυάζουμε περισσότερο τις τραπε-

ζικές ασφαλιστικές και επενδυτικές δραστηριότητες μας και αυτό κάνουμε. Η τράπεζα σιγά-σιγά με τις κατάλληλες επενδύσεις, υποδομής και εκπαίδευσης του προσωπικού της αποδίδει ολοένα και μεγαλύτερη βαρύτητα στην ανάπτυξη της στους τομείς αυτούς.

Ο ανταγωνισμός είναι φυσικό να κάνει τις προσπάθειες του σ' όλους τους τομείς άρα και στο bancassurance. Η διασύνδεση των δικτύων είναι στις επιδιώξεις μας και εργαζόμαστε στον τομέα αυτό.

ΝΑΙ Στο τελευταίο συνέδριο της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής η ομιλία σας είχε "Ελληνικό χρώμα" και "Ελληνική Εθνική γραμμή". Αίσθηση προκάλεσε η αναφορά σας στο «να μείνετε έλληνες», που έγραψε προ πολλών ετών ένας άλλος επιτυχημένος υποδιοικητής, της ΕΤΕ. Θα θέλατε να κλείσουμε αυτή τη συνέντευξη μιλώντας λίγο περισσότερο για την ΕΘΝΙΚΗ, το ρόλο της ΕΘΝΙΚΗΣ Τράπεζας και της Εθνικής Ασφαλιστικής;

Θ. Π.: Στην 158χρονη ιστορία της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος και στην 108χρονη ιστορία της Εθνικής Ασφαλιστικής δύο είναι τα εξέχοντα στοιχεία όπως θα διαπιστώσετε από την απάντησή μου στο πρώτο ερώτημα. Ο **ανθρώπινος παράγοντας** και η **στήριξη του Ελληνισμού**. Διαβάζοντας κάποιος το λεύκωμα που εκδόθηκε περίπου από την εταιρία με τίτλο "ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ από τον 19ο στον 21ο αιώνα" θα το διαπιστώσει και θα εξάγει ελεύθερα τα συμπεράσματα του. Ανάλογες διαπιστώσεις θα κάνει διαβάζοντας και την ιστορία της Εθνικής Τράπεζας η οποία ταυτίζεται με την ιστορία του νεώτερου ελληνικού κράτους.

Οι ικανότητες και τα προτερήματα του ελληνικού λαού όταν αξιοποιηθούν παραγωγικά με συνέπεια, σύμπνοια, επιμονή είναι ικανά να οδηγήσουν και να καταστήσουν την Ελλάδα χώρα ανάπτυξης, σταθερότητας, φιλίας, χώρα συνεργασίας των λαών. Οι έλληνες υπήρξαν πάντα προοδευτικοί και η πνευματική τους δύναμη και κληρονομιά πρέπει να βρει στις μέρες μας την θέση που της αξίζει ώστε να μπορούμε όλοι μαζί να φωνάξουμε σ' όλο τον κόσμο "μείνετε Έλληνες"! ■



GENERALI



Ίδρυση:	1831
Έκταση:	5 ήπειροι, 40 χώρες
Πληθυσμός:	30.000
Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι,	30.000.000 ασφαλισμένοι
Πολίτευμα:	Ασφάλεια
	χωρίς σύνορα
Θρήσκευμα:	
	Πάνω απ' όλα
	ο άνθρωπος

ΑΝΑΓΝΩΡΙΖΕΤΑΙ ΣΕ ΟΛΟ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ!

Και είναι κάτι που ήρθε πολύ φυσικά. Γιατί από το 1831 που ιδρύθηκε η GENERALI στηρίχθηκε σε μία αρχή. Πάνω από όλα ο άνθρωπος. Χάρη στην αρχή αυτή, η GENERALI έγινε ένας από τους σημαντικότερους οικονομικούς οργανισμούς του κόσμου. Σήμερα το δίκτυό της περιλαμβάνει 97 ασφαλιστικές εταιρείες, 60 εταιρείες επενδύσεων και 116 θυγατρικές.

Η διεθνής διάσταση της GENERALI και η μεγάλη της εμπειρία σε όλους τους τομείς ασφάλισης, της έχουν εξασφαλίσει παγκόσμια αναγνώριση. Και οι ασφαλιστικοί της σύμβουλοι, χαρακτηρίζονται από όλους σαν οι **ασφαλιστές χωρίς σύνορα!**



Γιατί έχουν για διαβατήριο τους την GENERALI. Ένα διαβατήριο που αναγνωρίζεται σε όλο τον κόσμο!

GENERALI HELLAS · GENERALI LIFE

Βασ. Σοφίας 1 & Μεγάλου Αλεξάνδρου • 151 24 Μαρούσι • Τηλ. 8096100, 8096300 • Fax: 6142050, 6142054



Πόσο κρατάνε τα πρώτα τρία χρόνια του Ασφαλιστή;



οι αρχίσει να δίνω συμβουλές, νομίζω ότι θα σας βοηθήσει να σας πω πώς θα είναι η δουλειά σας εάν αποφασίσετε να γίνετε ασφαλιστής ζωής. Ας αρχίσουμε λοιπόν με τον τίτλο «Ασφαλιστικός Σύμβουλος Ζωής». Ο ασφαλιστής ζωής είναι υπεύθυνος για την πώληση και εξυπηρέτηση ασφαλιστηρίων ζωής. Μια από τις εργασίες σας θα είναι να βρείτε άτομα που θα δώσουν χρήματα στην εταιρία σας για να ασφαλίσει τη ζωή τους.

Εάν ήσασταν ένας δυναμικός ασφαλιστής σε ένα επιτυχημένο υποκατάστημα, μια τυπική ημέρα θα περιλάμβανε τα ακόλουθα: Θα ήσασταν στο γραφείο στις 8:00 το πρωί. Όπως γνωρίζετε οι περισσότερες δουλειές ξεκινούν από τις 8:00 π.μ., άλλες στις 8:30 π.μ. και άλλες στις 9:00 π.μ. Εφ'όσον οι συναντήσεις σπάνια ξεκινούν πριν από τις 9:00 π.μ., αυτή η ώρα μεταξύ 8 και 9 π.μ. μπορεί να είναι η πιο παραγωγική σας ώρα για να κάνετε τηλεφωνήματα. Οι άνθρωποι είναι πιο δεκτικοί εκείνη την ώρα. Δεν έχουν περάσει μια μέρα γεμάτη προβλήματα όπως όταν θα έχει φθάσει 4 η ώρα το απόγευμα. Για αυτό προγραμματίστε να κάνετε τα τηλεφωνήματά σας μεταξύ 8 και 9 π.μ. Υποθέτοντας ότι έχετε μέτριες ικανότητες θα πρέπει να κλείσετε τουλάχιστον ένα ή δύο ραντεβού. Είναι απαραίτητο να έχετε καθορίσει μια ακριβή ώρα για αυτά τα τηλεφωνήματα. Δεν είναι ευχάριστα. Μην αφήσετε κανένα να σας καυχηθεί ότι του αρέσει να τηλεφωνεί. Αλλά πρέπει να γίνουν. Οι επιτυχημένοι τα κάνουν. Οι απασχολημένοι όχι. Κάποιος είπε: «Οι επιτυχημένοι έχουν αποκτήσει τη συνήθεια να κάνουν τα πράγματα που οι αποτυχημένοι δεν θέλουν να κάνουν. Βάλτε αυτό καλά στο μυαλό σας. Είναι απαραίτητο για την επιτυχία σας».

Τώρα είναι 9:00 π.μ. και θα πρέπει να ξεκινάτε για το πρώτο ραντεβού σας. Μερικές φορές όταν φθάσετε στο ραντεβού σας μπορεί να μη βρείτε τον υποψήφιο πελάτη σας εκεί. Αυτό συμβαίνει. Μην το πάρετε άσχημα - είναι μέρος της δουλειάς. Αφού είστε εκεί, προσπαθήστε να δείτε κάποιον άλλο.

Στα πρώτα μου χρόνια σε αυτή την δουλειά, προσπαθούσα να έχω ένα ραντεβού την ώρα του μεσημεριανού φαγητού κάθε μέρα. Μια και οι περισσότεροι άνθρωποι έχουν το πολύ μια ώρα για μεσημεριανό, μπορείτε να αποφεύγετε τα μακροσκελή (και ακριβά) γεύματα. Μια και μιλάμε για το μεσημεριανό γεύμα αφήστε με να σας υποδείξω δύο πράγματα «που ΔΕΝ κάνουμε». Ποτέ μην παραγγείλετε αλκοολούχα ποτά και ποτέ μην καπνίζετε. Δεν με νοιάζει εάν ο υποψήφιος πελάτης τα κάνει. Εσείς δεν τα κάνετε! Η επαγγελματική σας εικόνα είναι πολύ σημαντική για να τη χαλάσετε.

Πολλοί άνθρωποι θέλουν να έχουν ραντεβού κατά τη διάρκεια του πρωινού γεύματος. Αυτά τα ραντεβού έχουν μερικά πλεονεκτήματα από τα μεσημεριανά και τα απογευματινά γεύματα. Είναι λιγότερο ακριβά και πολλοί άνθρωποι είναι πιο διαυγείς το πρωί. Μόνο

εσείς ξέρετε πόσο ενεργητικός είστε αυτή την ώρα και εάν πρέπει να κλείσετε ραντεβού για ένα πρωινό γεύμα.

Προτείνω να έχετε πάντα μαζί σας στην τσάντα σας υλικό για ανάγνωση. Τίποτα ογκώδες - απλώς μερικά εγχειρίδια ή άρθρα αναφερόμενα σε θέματα του επαγγέλματος, που μπορείτε να διαβάσετε καθώς περιμένετε να σας δεχθεί ο πελάτης σας. Έτσι εκμεταλλεύεστε αποτελεσματικά το χρόνο σας. Το περιοδικό ΝΑΙ είναι ένα περιοδικό που μπορεί να σας βοηθήσει με τα κείμενά του τέτοιες ώρες. Να το έχετε μαζί στην τσάντα σας...

Λέω στους συνεργάτες μου να στοχεύουν για τρεις συναντήσεις την ημέρα. Αυτό μπορεί να μη σας φαίνεται πολύ (και πράγματι πολλοί θα σαν πουν ότι δεν είναι). Όμως έχω συμπεράνει ότι τρία καλά ραντεβού την ημέρα μπορούν να φέρουν θαυμάσια αποτελέσματα. Προσπαθώ να δω τον πρώτο μου πελάτη στις 10 π.μ., τον δεύτερο το μεσημέρι στο φαγητό και τον τρίτο νωρίς το απόγευμα. Μια και τα περισσότερα ραντεβού δεν κρατάνε περισσότερο από μία ώρα, προσπαθώ πάντα να χρησιμοποιώ την ώρα μεταξύ των ραντεβού για να ετοιμάσω τις προσφορές. Τα απογεύματα τα χρησιμοποιώ για μελέτη.

Τα Πρώτα Τρία Χρόνια

Ξεκίνησα τις Ασφάλειες Ζωής το Φεβρουάριο του 1966 αφού είχα δουλέψει ορισμένα χρόνια στον Κλάδο της Πληροφορικής. Έψαχνα (και βρήκα) την «Τέλεια Καριέρα».

Διάβαζα συνεχώς, άκουγα και έκανα ό,τι οι πιο πεπειραμένοι μου είπαν. Ακολουθούσα όποια συμβουλή μου δίνανε. Μερικές ήταν καλές, άλλες όχι. Αλλά όλες είχαν ένα σπουδαίο αποτέλεσμα - **δραστηριότητα!**

Εάν υπάρχει ένα μόνο πράγμα που χρειάζεται ο νέος πωλητής, αυτό είναι η **δραστηριότητα**. Ορίζω τη «δραστηριότητα» σαν αναζήτηση νέων εργασιών. Κάθε μέρα πρέπει να ρωτάτε κάποιον να αγοράσει ασφάλεια ζωής. Όσες περισσότερες φορές ρωτάτε κάποιον να αγοράσει ασφάλεια (και όσο περισσότερο δραστηριοποιείστε), τόσο πιο επιτυχημένοι θα γίνετε. Πηγαίνετε να δείτε οποιονδήποτε. Πηγαίνετε να δείτε τους πάντες. **Μην περιμένετε να γίνετε ειδικός σε κάθε ζήτημα πριν μιλήσετε σε υποψήφιους πελάτες.** Εάν περιμένετε όλα τα

Οι επιτυχημένοι έχουν αποκτήσει τη συνήθεια να κάνουν τα πράγματα που οι αποτυχημένοι δεν θέλουν να κάνουν. Βάλτε αυτό καλά στο μυαλό σας. Είναι απαραίτητο για την επιτυχία σας.

φώτα να ανάψουν πράσινα πριν ξεκινήσετε, δεν θα προχωρήσετε ούτε ένα τετράγωνο. **Θυμηθείτε ότι υποψήφιοι πελάτες σας ξέρουν πολύ λιγότερα για τις ασφάλειες ζωής απ' ό,τι εσείς.** Τουλάχιστον εσείς εκπαιδεύτηκατε και βγάλατε την άδεια ασφαλειομεσίτου. Με το ίδιο σκεπτικό θυμηθείτε, είστε πωλητής.

Πείτε το...πωλητής, ξανά...πωλητής! Δεν είστε δάσκαλος, δεν είστε ιεραπό-

στολος. Η δουλειά σας είναι να πουλήσετε!

Πείτε το...πουλάω, πάλι ...πουλάω! Ωραία! Μην το ξεχάσετε ποτέ πουλάτε.

Υποψήφιοι Πελάτες

— Τι είναι και πού τους βρίσκετε; Ένα από τα ευχάριστα στις ασφάλειες ζωής είναι ότι, θεωρητικά, όλοι είναι πιθανοί αγοραστής. Βέβαια, στην πραγματικότητα, ξέρουμε ότι δεν είναι έτσι. Μερικοί άνθρωποι είναι μη ασφαλίσιμοι (για ιατρικούς ή άλλους λόγους, οι εταιρίες δεν τους ασφαλίζουν).

Άλλοι δεν έχουν τα χρήματα, άλλοι δεν ενδιαφέρονται για τα εξαρτώμενα μέλη τους, και ούτω καθεξής. Αυτά τα άτομα δεν είναι υποψήφιοι. Δεν είναι υποψήφιοι αγοραστής ασφάλειας ζωής. Πάντως, το γεγονός είναι ότι υπάρχουν περισσότεροι υποψήφιοι αγοραστής για ασφάλεια ζωής παρά για φωτοτυπικά μηχανήματα, αυτοκίνητα ή σπίτια.

Έχω δει πωλητές να ξοδεύουν ώρες λέγοντας στους υποψήφιους πελάτες τους σιδηρόποτη ξέρουν για το προϊόν που πουλάνε και μετά να φεύγουν χωρίς να πουλήσουν. Όταν ξεκινάτε, υπάρχει ένας έντονος πειρασμός να εντυπωσιάσετε τον υποψήφιο με όλες τις καινούργιες σας γνώσεις. Αυ-



«Τα πάντα σ' αυτό τον κόσμο μεγαλώνουν ή πεθαίνουν.» Η ALICO στα πρώτα της χρόνια (πριν από 35 χρόνια) διδάξε στους ανθρώπους της να επιλέγουν «ΖΩΗ». Η ALICO δίδαξε πως η επόμενη ζετιά θα είναι καλύτερη... και η επόμενη ακόμη καλύτερη... Έτσι οι άνθρωποι της δίδαξαν φιλοσοφία ζωής, φιλοσοφία επιβίωσης στο επάγγελμα με φιλοσοφία αποκλειστικής απασχόλησης από την πρώτη τριετία... Ψάξτε στα πρόσωπα και θα βρείτε αυτούς που έζησαν «πολλά πρώτα τρία χρόνια» πολλών... Μερικοί δημιούργησαν και τις πρώτες καλές τριετίες κάποιων άλλων εταιριών... 18 Απριλίου 1964 δημοσιεύθηκε η παροχή άδειας λειτουργίας της American Life Insurance Company. Χρόνια πολλά, φίλοι της ALICO...



Μην περιμένετε να γίνετε ειδικός σε κάθε ζήτημα πριν μιλήσετε σε υποψήφιους πελάτες.

Κάνετε λοιπόν το άλμα. Τώρα βρίσκεστε εδώ. Πριν όμως πάτε να δείτε κάποιον, πουλήστε στον εαυτό σας. Δεν έχω δει ποτέ κανέναν να επιτύχει στις ασφάλειες ζωής που δεν αγόρασε ο ίδιος νωρίς στην καριέρα του.

Μια από τις πρώτες αποφάσεις που πρέπει να πάρετε είναι, εάν θα γίνετε «ασφαλιστής» ή «οικονομικός σύμβουλος». Λέγεται ότι ένας νέος ασφαλιστής πρέπει να γίνει οικονομικός σύμβουλος 10 λεπτά πριν ετοιμαστεί να φύγει από το επάγγελμα (αυτό είναι το διάστημα που θα επιβιώσει). Έχετε αρκετό χρόνο μπροστά σας. Μη βιαστείτε να γίνετε οικονομικός σύμβουλος μέχρι να μάθετε καλά τις ασφάλειες.

Έχει λεχθεί επίσης ότι ένας «ειδικός» είναι κάποιος που γνωρίζει όλο και περισσότερα για όλο και πιο λίγα πράγματα, μέχρι να γνωρίζει τα πάντα και τίποτα. Ένας άλλ-

πληροφορίες για όλα τα θέματα που έρχεστε σε επαφή.

Ξεκινήστε ένα σύστημα αρχείου για τα διάφορα θέματα που διαβάσετε ή ακούτε. Καταβροχθίστε τα περιοδικά του κλάδου. Αρχιειοθετήστε τα άρθρα κατά θέματα. Ξεκινήστε ένα φάκελο ιδεών. Όταν σας έρχεται μια ιδέα, ή διαβάσετε ή ακούτε καμία - γράψτε την και αρχιειοθετήστε την στο φάκελό σας. Μια φορά τον μήνα διαβάστε αυτό το φάκελο και χρησιμοποιήστε αυτές τις ιδέες.

Αν είστε από τους τυχερούς που είναι σε ένα υποκατάστημα με άλλους που κάνουν αυτή τη δουλειά πολλά χρόνια, μάθετε ότι μπορείτε από αυτούς. Η πείρα είναι ο καλύτερος δάσκαλος. Αυτοί που έχουν πείρα μπορεί να είναι θησαυρός γνώσεων. Καθίστε μαζί τους και ακούστε.

Ο πρώτος μου χρόνος στις ασφάλειες ήταν ίσως ο χειρότερος απ' όλους που θα περάσετε εσείς. Τηλεφώνησα σε 1000 άτομα, είχα συνεντεύξεις με 600, ξεκίνησα 161 περιπτώσεις και έκλεισα 11 πωλήσεις (οι 3 στον εαυτό μου). Εάν τα κατάφερα εγώ, τότε σίγουρα μπορείτε και εσείς! Μην απογοητεύεστε! Πάντα είναι περισσότερο σκοτεινά πριν ανατείλει ο ήλιος.

Ο Jim Corbett, πρωταθλητής του μποξ, ρωτήθηκε σε τι απέδιδε την επιτυχία του. Η απάντησή του: «Πάλεψε ένα ακόμη γύρο.



Ο Μανώλης Ανδρόνικος, ο σημαντικός αυτός άνθρωπος, επικεφαλής των Πωλήσεων της ΝΝ, είναι κατά τη γνώμη μας ο άνθρωπος - εμπνευστής. Ο ιδανικός άνθρωπος - Manager για τα 3 πρώτα χρόνια ασφαλιστή. Ο Μανώλης Ανδρόνικος είναι αυτός που ξέρετε καλά ότι «όποιος παλέψει ακόμα ένα γύρο δεν μπορεί να νικηθεί ποτέ»...έμαθε τους ανθρώπους της ΝΝ να αγωνίζονται συνέχεια... Δεν υπάρχει σελίδα στην ιστορία της ΝΝ που να μην είναι μέσα κάποια προσπάθεια ανάδειξης και στήριξης ασφαλιστών στα πρώτα τους χρόνια, και όχι μόνον.

Πρέπει να είστε έτοιμοι να διαβάσετε και να διαβάσετε και να διαβάσετε ακόμη περισσότερο. Μην περιμένετε τον προϊστάμενο να σας μάθει τα πάντα που χρειάζεται να γνωρίζετε. Μάθετε να παίρνετε πληροφορίες για όλα τα θέματα που έρχεστε σε επαφή.

Πάντα πάλεψε ένα ακόμη γύρο. Ο άνθρωπος που θα παλέψει ένα ακόμη γύρο δεν μπορεί να νικηθεί ποτέ».

Αυτά τα σοφά λόγια ταιριάζουν στη δουλειά των ασφαλιστών. Θυμηθείτε η επιτυχία δεν μετριέται στους προκριματικούς, αλλά στους τελικούς.

Στη διάρκεια των πρώτων μου χρόνων στο επάγγελμα ανακάλυψα ότι έλεγχα τις δραστηριότητές μου κάνοντας ένα από τα ακόλουθα κάθε μέρα:

1. Έκλεινα μια πώληση
2. Ξεκίναγα μια νέα υποψήφια πώληση

3. Έπαιρνα τρεις συστάσεις Σας εγγυώμαι ότι εάν ακολουθήσετε αυτό το σύστημα δεν θα αποτύχετε ποτέ.

Αναζήτηση Πελατών

Ένα από τα καλύτερα εργαλεία για να ξεκινήσετε σε αυτή την δουλειά, είναι ο κατάλογος των 100 ονομάτων.

Γράψτε σε ένα σημειωματάριο 100 άτομα που γνωρίζετε, το επάγγελμά τους, το εισόδημά τους, την οικογενειακή τους κατάσταση κ.λπ. Αυτό είναι το αρχικό σας από-



Ο κ. Ιωάννης Ευθυμιου, πρώτος ομαδάρχης από Θεσσαλονίκη με τον κ. Λ. Τζόλδο Δ/ντή Πωλήσεων και Δικτύου Εθνικής Ασφαλιστικής σε κάποια βράβευση. Στην βράβευση φθάνουν οι επιτυχημένοι που έχουν αποκτήσει την συνήθεια να κάνουν πράγματα που οι αποτυχημένοι δεν κάνουν ή δεν θέλουν να κάνουν.

θεμα. Αυτοί είναι οι άνθρωποι που θα είναι οι πρώτοι σας πελάτες και θα σας οδηγήσουν σε ανθρώπους που δεν γνωρίζετε. Μην τους παραμελήσετε. Μερικοί από

Οι Άνθρωποι της INTERAMERICAN που φτάνουν στην κορυφή ξέρουν καλά ότι το μόνο που χρειάζεται ο πωλητής τα πρώτα 3 χρόνια είναι αυτό που λέμε δραστηριότητα! Δραστηριότητα, δραστηριότητα, δραστηριότητα... Δηλαδή, πωλήσεις, πωλήσεις, πωλήσεις... Άλλωστε αυτή είναι η δουλειά τους... Στις φωτογραφίες οι πρώτοι του 1998 που έκαναν πολλά χρόνια για να φτάσουν ψηλά... Αξέχαστα όμως θα είναι τα πρώτα τους χρόνια!

τόν ή αυτήν δεν τον νοιάζει! Πέρυσι, πουλήθηκαν εκατομμύρια τρυπάνια του ενός χιλιοστού. Οι άνθρωποι που τα αγόρασαν δεν ήθελαν τρυπάνια ενός χιλιοστού. Ήθελαν να ανοίξουν τρύπες του ενός χιλιοστού! Ποτέ, μα ποτέ, μην κάνετε το σφάλμα να μιλήσετε για τρυπάνια. Θα κοιμίσσετε τον υποψήφιο πελάτη σας - οι κοιμισμένοι πελάτες δεν αγοράζουν τρυπάνια (ούτε ασφάλεια ζωής).

Πρώτος Χρόνος

«Υπάρχουν χιλιάδες λόγοι για την αποτυχία, αλλά ούτε μια δικαιολογία».

Θυμηθείτε ότι υποψήφιοι πελάτες σας ξέρουν πολύ λιγότερα για τις ασφάλειες ζωής απ' ό,τι εσείς.

λος ορισμός του «ειδικού» είναι κάποιος ο οποίος βρίσκεται περισσότερο από 70 χιλιόμετρα μακριά από το σπίτι του. Μια και πιθανώς διαβάσετε αυτό το άρθρο σε κάποιο άλλο μέρος του κόσμου, αυτό σημαίνει ότι είμαι ειδικός».

Πρέπει να είστε έτοιμοι να διαβάσετε και να διαβάσετε και να διαβάσετε ακόμη περισσότερο. Μην περιμένετε τον προϊστάμενο να σας μάθει τα πάντα που χρειάζεται να γνωρίζετε. Μάθετε να παίρνετε

ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE



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

ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ



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

τους καλύτερους πελάτες σας θα είναι αυτοί οι άνθρωποι που νομίζετε σαν τους πιο απίθανους για υποψήφιους πελάτες. Τηλεφωνήστε τους!

Η Τήρηση Αρχείου

Αν δεν ξέρετε πού βρίσκεστε τώρα, δεν θα ξέρετε πού πάτε. Αποκτήστε την συνήθεια να κρατάτε αρχείο και να παρακολουθείτε την εξέλιξη του πελάτη, των συνεντεύξεών σας και των πωλήσεων που πετύχατε. Είναι το κλειδί για τις μελλοντικές πωλήσεις.

Φτιάξτε ένα αρχείο από μικρές καρτέλες με διαχωριστικά για κάθε μήνα. Κάθε φορά που θα κλείνετε ραντεβού για κάποιο μήνα άλλο από τον τρέχοντα, βάλτε το όνομα του υποψήφιου σε μια καρτέλα, γράψτε το θέμα που θα συζητήσετε και βάλτε την καρτέλα στο μήνα που θα κάνετε τη συνέντευξη. Κάντε το ίδιο και για τις επόμενες συναντήσεις με τους υπάρχοντες πελάτες σας.

Ατζέντες

Πρέπει να έχετε μαζί σας μια ατζέντα που να έχει δύο σελίδες για κάθε μέρα. Η αριστερή σελίδα είναι συνήθως για να σημειώνετε τι θα κάνετε και σε ποιους θα τηλεφωνήσετε. Η δεξιά σελίδα είναι για να σημειώνετε τα ραντεβού σας. Να έχετε την ατζέντα πάντα μαζί σας και να τη χρησιμοποιείτε για προσωπικά ραντεβού και τηλεφώνια καθώς και για τη δουλειά σας. Κάντε την το προσωπικό σας καρνέ. Η γυναίκα μου ξέρει ότι για να κάνω κάτι πρέπει να το βάλω στην ατζέντα μου!

Όλο τον πρώτο χρόνο στη δουλειά θα μαθαίνετε συνεχώς. Πρέπει να αντιδράτε στον πειρασμό να ειδικευτείτε στα πρώτα σας χρόνια. Ο απώτερος στόχος σας (όχι όλα μαζί τον πρώτο χρόνο), είναι να κτίσετε ένα ενεργό πελατολόγιο από τουλάχιστον 400 οικογένειες και επιχειρήσεις.

Και επί τη ευκαιρία, πελάτης είναι κάποιος που έχει αγοράσει από σας στο πα-

Πελάτης είναι κάποιος που έχει αγοράσει από σας στο παρελθόν και έχετε λόγο να πιστεύετε ότι θα αγοράσει ξανά από σας.

ρελθόν και έχετε λόγο να πιστεύετε ότι θα αγοράσει ξανά από σας. Τα πρώτα σας χρόνια σαν ασφαλιστής, ο αριθμός των πελατών είναι το πιο σπουδαίο πράγμα. Θυμηθείτε τη λέξη **δραστηριότητα!**

Δεύτερος Χρόνος

«Τη Δευτέρα έκανα μερικές συναντήσεις. Την Τρίτη έκανα μερικές συναντήσεις και πούλησα μια μικρή ασφάλεια. Την Τετάρτη αυτός που πούλησα την ασφάλεια την Τρίτη, πήρε τηλέφωνο και ακύρωσε την αίτηση. Μπορεί να πει κανείς ότι η Τρίτη ήταν η καλύτερή μου μέρα...»

Εντάξει, τα καταφέρατε να επιβιώσετε το πρώτο χρόνο (εάν ακολουθήσατε τις προηγούμενες συμβουλές). Τώρα ξεκινάτε τον δεύτερο χρόνο, τον χρόνο που τον αναφέρουν σαν ναρκωπέδιο. Προσέχτε μην πατήσετε καμία νάρκη. Η μεγαλύτερη είναι αυτή που γράφει επάνω «ειδικός».

Θυμηθείτε, πληρώνετε για να πουλάτε, όχι να τριγυρνάτε στο γραφείο. Δεν είναι τώρα η στιγμή για να χαλαρώσετε. Εάν έχετε επιτύχει στους στόχους του πρώτου χρόνου, είναι απαραίτητο να βάλετε νέους στόχους για τον δεύτερο. Πρέπει να υπερβαίνουν τους στόχους του πρώτου έτους κατά 15 με 25 τοις εκατό. Υποτίθεται ότι έχετε γίνει πιο καλός απ' ό,τι στο πρώτο χρόνο. Για αυτό τον λόγο πρέπει να μπορείτε να κάνετε τα ίδια πράγματα με τον πρώτο χρόνο, αλλά σε λιγότερο χρόνο και με λιγότερο κόπο. Οι πελάτες του πρώτου χρόνου θα χρειαστούν να επανεξετάσουν τις καλύψεις τους.

Μην, επαναλαμβάνω, μην αντικαταστήσετε την εξυπηρέτηση των πελατών σας με συνεντεύξεις νέων υποψηφίων πελατών. Η εξυπηρέτηση πρέπει να γίνει πρόσθετα των νέων συναντήσεων.

Μέχρι τώρα πρέπει να έχετε μερικά στατιστικά στοιχεία για τον πρώτο χρόνο και να γνωρίζετε πόσα ονόματα πρέπει να πάρετε τηλέφωνο για να κλείσετε ένα ραντεβού, πόσες συνεντεύξεις για να κλείσετε την τελική συνάντηση για παρουσίαση προγράμματος, πόσες νέες παρουσιάσεις για να κάνετε μια αίτηση, πόσες αιτήσεις που θα οδηγήσουν στην παράδοση συμβολαίου, και ούτω καθεξής. Θυμηθείτε η επιτυχία δεν είναι για πάντα, αλλά ούτε και η αποτυχία!

Τρίτος Χρόνος

«Είσαι αυτό που κάνεις».

Τώρα πλησιάζεις το επίπεδο του βετεράνου. Πρέπει να έχετε τουλάχιστον 100 πελάτες και αυτό το σύνολο πρέπει να αυξάνεται κατά 50 περίπου πελάτες κάθε χρόνο (πάλι, βέβαια, διαφορετικά υποκαταστήματα και εταιρίες διαφέρουν στους στόχους). Θυμηθείτε, ο πελάτης είναι κάποιος που αγόρασε από σας στο παρελθόν και έχετε λόγο να πιστεύετε ότι θα αγοράσει πάλι από σας. Μέχρι τώρα πρέπει να ξέρετε με τι είδους ανθρώπους σας αρέσει να συνεργάζεστε και έχετε τις περισσότερες επιτυχίες.

Τελειώνω αυτό το θέμα με μια σκέψη: «Τα πάντα σε αυτό τον κόσμο ή μεγαλώνουν ή πεθαίνουν». Εάν το καταλάβετε αυτό, θα πάτε καλά ■



Εάν θέλεις σε αυτό τον κόσμο να αυξήσεις την αξία σου, είναι σίγουρο ότι θα προκόψεις, πρέπει να τον ανακατέψεις και να τον πατήσεις γερά, και να παίξεις τη δική σου τρομπέτα, αλλιώς, πιστέψτε με, δεν έχεις καμία πιθανότητα. Χειροκροτήστε, βραβειώστε, ενθαρρύνετε συνέχεια τα 3 πρώτα χρόνια τους νέους ανθρώπους σας αν θέλετε να μείνουν κοντά στην εταιρία σας. Δώστε τους αυτοπεποίθηση, δώστε τους την ευκαιρία να είναι ο εαυτός τους!

Mustek



**ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ
(01) 6536560**

Mustek Video Digital Camera 200/210/300 P

Το Πρώτο Αποδεικτικό Στοιχείο στις Αποζημιώσεις.

Ιδανική για όλους τους Ασφαλιστές, Μεσίτες, Πράκτορες.

Για λήψη και επεξεργασία φωτογραφίας και Video. Κατ' ευθείαν στο PC ή στο Video Player.

Φωτογραφήστε χωρίς Φιλμ. Γλιτώστε χρόνο και κόπο!

- Αποτυπώστε τις ζημιές των πελατών σας ή το αντικείμενο που ασφαρίζετε.
- Αρχαιοθετήστε ηλεκτρονικά τις φωτογραφίες σας απ' ευθείας στο PC ή στο Video Player.
- Στείλτε τις με email στα κεντρικά γραφεία - άμεσα!

CPI COMPUTER PERIPHERALS INTERNATIONAL
ένα βήμα μπροστά!

η ΕΘΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑ

με τις αξίες των ανθρώπων της στην Ενωμένη Ευρώπη!

Με επιτυχία ολοκληρώθηκαν οι εργασίες του Ετήσιου Συνεδρίου Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής. Τις εργασίες του συνεδρίου κήρυξε ο Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής και Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. Θεόδωρος Πανταλάκης ο οποίος αναφέρθηκε εκτενώς στις προοπτικές του ενιαίου νομίσιματος στην ασφαλιστική αγορά αλλά και στην ένταση του ανταγωνισμού που αναμένεται, στα πλαίσια της διαμόρφωσης των νέων συνθηκών που προκρίνει το ενιαίο νόμισμα.



Ο κ. Θ. Πανταλάκης



την ηγετική θέση της Εταιρίας στην Ασφαλιστική Αγορά αναφέρθηκε ο Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής και Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας κ. Θεόδωρος Πανταλάκης, καθώς η Εταιρία κατέχει μερίδιο αγοράς 25%, με 5.000 συνεργάτες και 1.500.000 πελάτες. Το ενεργητικό της στο τέλος του 1998 ανήλθε σε 297 δισ. δρχ. έχοντας εξυγιάνει πλήρως το χαρτοφυλάκιό της.

Η παραγωγή της εταιρίας ανήλθε στα 135,3 δισ. δρχ. ενώ τα καθαρά κέρδη χρήσης της εταιρίας ανήλθαν σε 6,3 δισ. δρχ. παρουσιάζοντας σημαντική αύξηση έναντι του 1997. Όπως ωστόσο επεσήμανε ο κ. Πανταλάκης, το 1998 αποτελεί την πρώτη χρονιά μετά από πολλά χρόνια που το πιστοποιητικό ελέγχου της Εταιρίας είναι απαλλαγμένο από παρατηρήσεις ορκωτών ελεγκτών.

Απευθυνόμενος προς την πολιτεία ο Πρόεδρος της Εταιρίας ζήτησε την ενίσχυση της εποπτείας της Αγοράς, αλλά και τη συμπλήρωση της φορολογικής νομοθεσίας με τη θέσπιση ειδικών φορολογικών κινήτρων ιδιαίτερα δε στους τομείς υγείας και ασφαλίσεων Ζωής (συνταξιοδοτικών προγραμμάτων), όπως άλλωστε συμβαίνει και στην υπόλοιπη Ευρώπη.

Στα μεγέθη της Ευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Αγοράς αλλά και στα αντίστοιχα ελληνικά που καταδεικνύουν τα περιθώρια ανάπτυξης της χώρας μας στον τομέα αυτόν ανα-

φέρθηκε ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου. Χαρακτηριστικό των δυνατοτήτων που υπάρχουν είναι ο ρυθμός αύξησης των ασφαλίσεων που διαμορφώνεται σε επίπεδα υπερδιπλάσια του πληθωρισμού.

Ο κ. Φιλίππου αναφέρθηκε στον ανθρωποκεντρικό προσανατολισμό της Εταιρίας και στις επενδύσεις που αυτή πραγματοποιεί στον ανθρώπινο παράγοντα μέσω των εκπαιδευτικών της προγραμμάτων.

Ο ίδιος αναφέρθηκε ακόμη στην από τις αρχές Μαΐου διάθεση της πιστωτικής κάρτας σε όλους τους ασφαλισμένους της Εταιρίας, χωρίς καμιά επιβάρυνση, κίνηση που θα οδηγήσει στη διατηρησιμότητα των πελατών και στη μείωση του λειτουργικού κόστους της επιχείρησης. Παράλληλα επεσήμανε την επικείμενη δυναμική διεύθυνση της Εθνικής Ασφαλιστικής στην αγορά με το σχεδιασμό νέων προϊόντων bancassurance με μεγαλύτερη διεισδυτικότητα και αποδοτικότητα.

Τέλος αναφέρθηκε στην επικείμενη πιστοποίηση της εταιρίας από τον ΕΛΟΤ με ISO 9002, στην ανάπτυξη κέντρου εξυπηρέτησης πελατών, στο στόχο αύξησης της κερδοφορίας και στην αναβάθμιση της μηχανοργάνωσης.

Αναλυτικότερα μεταξύ των άλλων ο κ. Πανταλάκης είπε κηρύσσοντας την έναρξη του συνεδρίου:

«Είναι γνωστό σ' όλους ότι εμείς είμαστε οι ηγέτες της αγοράς με το μερίδιό μας να

Εμείς στην Εθνική Ασφαλιστική, σήμερα, λέμε ΝΑΙ στη μεγάλη αγορά της Ενωμένης Ευρώπης, με το ένα νόμισμα αλλά με τις χιλιάδες αξίες του λαού μας και τα όνειρά του.

φθάνει το 25%, με 5.000 ασφαλιστές, συμβούλους και πράκτορες, με 60 Υποκαταστήματα άρτια οργανωμένα και με 1,5 εκατομμύριο πελάτες.

Η οικονομική μας κατάσταση κάθε χρόνο ενισχύεται. Ο Ισολογισμός εξυγιαίνεται, τα μεγέθη μας μεγαλώνουν.

Στο τέλος του 1998 το Ενεργητικό μας ανήλθε σε 297 δισ. δρχ. και οι ασφαλιστικές προβλέψεις σε 238 δισ. δρχ.

Δεν πρέπει επίσης να ξεχνάμε ότι είμαστε ένα από τα ζωτικότερα και σημαντικότερα τμήματα του μεγαλύτερου Τραπεζικού Ομίλου της χώρας μας, του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας, που προεδρεύει και αναπτύσσεται ταχύτατα σε όλους τους τομείς.

Η παραγωγή μας ανήλθε το 1998 στα 135,3 δισ. δρχ. μετά από μια χρονιά ξεκαθαρίσματος του χαρτοφυλακίου μας. Δεν μας ενδιαφέρει η παραγωγή για την παραγωγή, μας ενδιαφέρει η σωστή ανάπτυξη της Εταιρίας μας. Αυτό είναι υγεία. Μας ενδιαφέρει η σωστή ανάπτυξη της Εταιρίας γι' αυτό την τελευταία διετία δώσαμε το βάρος στην ενοποίηση, συγχώνευση των δραστηριοτήτων μας και στην εξυγίανση των μεγεθών μας και του Ισολογισμού μας.

Τα κέρδη που πραγματοποιήσαμε προ προβλέψεων για γενικούς κινδύνους στη χρήση ανήλθαν το 1998 σε 10 δισ. έναντι 2 δισ. το 1997. Από αυτά κρατήσαμε 3,7 δισ. σε προβλέψεις για έκτακτους κινδύνους και φόρους παρελθουσών χρήσεων ώστε τα καθαρά κέρδη της χρήσης να ανέλθουν τελικά για το 1998 σε 6,3 δισ. δρχ. έναντι 1,9 δισ. δρχ. για το 1997.

Έτσι η εταιρία μας μετά από πολλά χρόνια θα έχει πιστοποιητικό από ελεγκτική εταιρία απαλλαγμένο από παρατηρήσεις.

Αυτό έγινε εφικτό και μετά την περσινή μας απόφαση να σχηματίσουμε πρόσθετες ασφαλιστικές προβλέψεις στον κλάδο αυτοκινήτου 10 δισ. δρχ.

Έτσι η Εταιρία μας καθοδηγεί σαν ηγέτης τον κλάδο στην εξυγίανσή του. Υπάρχει όμως σημαντικός αριθμός εταιριών με ανύπαρκτη στην ουσία κεφαλαιακή βάση, που εργάζονται στον κλάδο του αυτοκινήτου και δεν είναι σε θέση να εξυγιανθεί.

Άποψη συνεδρίου Εθνικής



Ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου.



Ο Υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Γ. Χαράλαμπος

Η κατάληξή τους, όπως όλοι φαντάζονται, θα είναι μοιραία. Το Υπουργείο έχει θεσπίσει το απαραίτητο πλαίσιο εποπτείας, η εποπτεία πρέπει να ενισχυθεί, να ενταθεί, πρέπει να ληφθούν μέτρα, χωρίς αυτά η αγορά δεν μπορεί να εξυγιανθεί. Κύριε Υπουργέ, ως ασφαλιστές, ζητάμε τη βοήθειά σας σε δύο μεγάλα ζητήματα, που απασχολούν τον κλάδο μας:

Πρώτο ζήτημα τα υψηλά επιτόκια: Τα εφαρμοζόμενα σήμερα επιτόκια από τα δι-

καστήρια είναι απαράδεκτα υψηλά, πρέπει να μειωθούν δραστικά, πρέπει να ανέλθουν στο ύψος των ΕΓΕΔ. Το Επικουρικό Κεφάλαιο και ασφαλιστικές επιχειρήσεις δεν αντέχουν να πληρώνουν επιτόκια σήμερα πάνω από 20% και για παλιές ζημιές άνω του 30%. Αυτά τα επιτόκια δημιούργησαν το φαινόμενο της αγοράς-πώλησης ζημιών από δικηγόρους που είναι μοναδικό στην Ευρώπη για τον κλάδο μας.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα πρέπει να γνωρίζετε εργάζονται με ασφάλιστρα στον κλάδο αυτοκινήτου που ανέρχονται στο 1/3 του κοινοτικού μέσου ασφαλιστήριου και εκτός από τα επιτόκια καλούνται να καλύπτουν αποζημιώσεις που προσδιορίζονται με κόστος ανταλλακτικών από τα υψηλότερα στην Ευρώπη. Είμαστε η δεύτερη ακριβότερη, στα ανταλλακτικά, χώρα στην Ευρώπη.

Με αυτές τις συνθήκες, Κε Υπουργέ, το μόνο που μπορούμε να εξασφαλίσουμε χωρίς της βοήθειά σας είναι μόνο ζημιές. Μη σας κάνει λοιπόν εντύπωση το φαινόμενο των τελευταίων χρόνων ότι κλείνουν ασφαλιστικές εταιρίες ή ότι οι ξένες Εταιρίες αποσύρονται η μια μετά την άλλη από την Ελλάδα.

Δεύτερο ζήτημα η έκπτωση των ασφαλιστρών Ζωής και Υγείας, τουλάχιστον, από το φορολογητέο εισόδημα.

Αυτές τις μέρες, Κε Υπουργέ, η Κυβέρνηση στο πλαίσιο της επιτυχημένης μέχρι τώρα οικονομικής της πολιτικής έχει ανοίξει τον Κοινωνικό διάλογο για το φορολογικό. Η βοήθειά σας και συμπαράστασή

σας στο θέμα αυτό είναι συμπαράσταση όχι μόνο στις ασφαλιστικές εταιρίες, στους ασφαλιστές και στους απασχολούμενους στον κλάδο αλλά στην ελληνική οικογένεια και κοινωνία.

Η έκπτωση των ασφαλιστρών και η ενίσχυση της τάσης για πρόσθετη ασφάλιση στις ασφαλιστικές εταιρίες αυξάνει την ευημερία, την κοινωνική σταθερότητα, τη συνοχή της κοινωνίας και μειώνει το βάρος της Κεντρικής Διοίκησης.

Είναι γνωστά σ' όλους μας τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν τα ασφαλιστικά ταμεία, όχι μόνο της χώρας μας αλλά και της Ευρώπης ολόκληρης.

Αναλογιστείτε γιατί στη χώρα η ασφαλιστική συνείδηση είναι πολύ χαμηλά. Έχουμε το χειρότερο δείκτη. Στη χώρα μας το 1,7% του ΑΕΠ δαπανάται για ασφαλιστικές καλύψεις, ενώ στην Ευρώπη ο μέσος όρος είναι 7,5%.

Είμαι σίγουρος ότι ανταλαμβάνετε τη σημασία του κλάδου στο μέλλον και στην ανάπτυξη της απασχόλησης και της ευημερίας του τόπου.

Νομίζω, Κε Υπουργέ, ότι ήρθε η ώρα να προχωρήσετε δυναμικά.

Η μεγάλη οικογένεια των ασφαλιστών της χώρας θα σας στηρίξει.

Εμείς στην Εθνική Ασφαλιστική στο 1999 προγραμματίζουμε την περαιτέρω ενίσχυση της κεφαλαιακής μας βάσης προβαίνοντας σε αύξηση των κεφαλαίων μας κατά 15-20 δισ. δρχ. περίπου. Τα κεφάλαια αυτά θα μας επιτρέψουν να χρηματοδοτήσουμε τα αναπτυξιακά μας σχέδια στην Ελλάδα

και το εξωτερικό, να εγκαταστήσουμε σύγχρονα συστήματα οργάνωσης και διοίκησης, να περιορίσουμε ακόμα περισσότερο το λειτουργικό μας κόστος που είναι ακόμα υψηλό σε σχέση με τους ανταγωνιστές μας στην Ευρώπη, οι οποίοι έχουν λειτουργικά έξοδα προς ασφάλιστρα κάτω από 15%, αυτό είναι μια επιτακτική ανάγκη για να μπορούμε όχι μόνο να λέμε ότι προσφέρουμε ανταγωνιστικές υπηρεσίες στους ασφαλισμένους μας, αλλά και το ότι συμβάλλουμε στην προσαρμογή της Οικονομίας μας στα ευρωπαϊκά δεδομένα ώστε να μπορεί όχι μόνο να ανταποκριθεί αποτελεσματικά αλλά και να διεκδικεί με επιτυχία και με προοπτική την ανάπτυξή της.

Τα τελευταία τρία χρόνια έχουν γίνει πάρα πολλά θετικά βήματα ώστε η χώρα μας να βρίσκεται στον προθάλαμο της ΟΝΕ. Σ' αυτό το δρόμο και τον αγώνα ο καθένας μας έβαλε κάτι. Εμείς οι εργαζόμενοι και οι ασφαλιστές στην Εθνική Ασφαλιστική βάλουμε τον εαυτό μας για να εξασφαλίσουμε για όλους μας τα αγαθά αυτής της πορείας προς τη σταθερότητα και την ανάπτυξη, το δικαίωμα να ελπίζουμε και να ονειρευόμαστε για κάτι καλύτερο για μας, τις οικογένειές μας και τη χώρα μας γιατί, πιστεύουμε ακράδαντα σ' αυτό το οποίο προ 150 και πλέον χρόνων είχε πει ο μεγάλος φιλέλληνας και συνιδρυτής, μαζί με τον Γ. Σταύρο, της Εθνικής Τράπεζας



Ο κ. Α. Τζόλδος, Διευθυντής Πωλήσεων και Δικτύου της Εθνικής Ασφαλιστικής

Για τη διαχείριση χαρτοφυλακίου **Επενδυτικό Ομολόγο** βραβεύθηκαν οι:

- Επιθεωρητές Πωλήσεων**
Φουφόπουλος Γεώργιος
- Προϊστάμενοι Γραφείων Πωλήσεων**
Τσίφτης Ευστάθιος
- Αναπληρωτές Προϊστάμενοι**
Πετρίδου Ευαγγελία
- Ομαδάρχες**
Γούνας Χαράλαμπος
- Ασφαλιστές**
Φιστέ Μαρκέλλα

Οι καλύτεροι **Πράκτορες:**

- Κλάδος Ζωής**
Φυλακτού Μαρία
Παπαδόπουλος Σταύρος
Ράπτης Νικόλαος
- Ρευστοποίηση**
Μαρτέν Βασιλείος
Κοντοπίδης Αρτέμης
Παπακωνσταντίνου Αικατερίνη
- Χαρτοφυλάκιο**
Μαρτέν Βασιλείος
Παπαγεωργίου Γεώργιος
Ασφαλιστικά Γραφεία Τσάτση
- Σύνθεση Χαρτοφυλακίου**
Ζόμπολας Αθανάσιος
Γαβρίλης Αντώνης
Παπαγεωργίου Γεώργιος

Ειδικές Βραβεύσεις:

- Ασφαλιστικός Πράκτορας**
Χατζηγεωργιάκης Άρης
- Ασφαλιστικός Σύμβουλος**
Πανταζής Νεκτάριος
- Ασφαλιστικός Πράκτορας**
Σαραντόπουλος Δημήτριος

“Οι πρώτοι” της Εθνικής Ασφαλιστικής

“...Εσείς, είστε οι άνθρωποι που τολμούν, που κάνουν τα βήματα της προόδου. Εσείς οι ασφαλιστές και το προσωπικό μας, είστε οι άξιοι για ένα καλύτερο αύριο...”

Τα λόγια του Προέδρου της Εθνικής Ασφαλιστικής και Υποδιοικητή της Εθνικής Τράπεζας, κ. Θ. Πανταλάκη, ήταν η καλύτερη βράβευση για τους “πρώτους” της Εθνικής.

Στους Γενικούς Κλάδους βραβεύτηκαν:

- | | |
|--|--|
|
Επιθεωρητές Πωλήσεων
Καραθάνας Βασιλείος |
Προϊστάμενοι Γραφείων Πωλήσεων
Βαρελάς Κωνσταντίνος |
|
Ομαδάρχες
Ευθυμίου Ιωάννης |
Ασφαλιστές
Γκιολέκας Δημήτριος
Κουζούμη Παρασκευή
Ιορδανίδης Ηλίας |

Ως προς τη **Διατηρησιμότητα 1996** διακρίθηκαν οι εξής:

- | | |
|--|---|
|
Επιθεωρητές Πωλήσεων
Γαβριηλίδης Σπύρος
Παϊκόπουλος Γεώργιος
Κατσαρός Γεώργιος |
Ομαδάρχες
Δρίβας Παναγιώτης
Τοσουνίδου Γεωργία
Χριστόπουλος Παναγιώτης |
|
Προϊστάμενοι Γραφείων Πωλήσεων
Κελεσιδή Βασιλεία
Καλογρίδης Λεωνίδα
Βέλλος Ανάργυρος |
Ασφαλιστές
Λώλη Σταματία
Τζουγανάτος Δημήτριος
Νικάτσιου Αικατερίνη
Μαυρομάτη Γεωργία
Θεοφύλακτου Θεοδοσία
Λάλος Ιωάννης
Ζαχείλα Κλημεντίνη
Κανελλόπουλος Σωτήριος
Κουτσοδόνη Μαρία
Μαυσιδής Χρήστος |
|
Αναπληρωτές Προϊστάμενοι
Παπαδόπουλος Γεώργιος | |

Οι **Τιμητικές Βραβεύσεις** απονεμήθηκαν στον

- Συντονιστή Επιθεωρητή**
Γλεντή Παναγιώτη
- ΚΑΙ ΣΤΟΝ
- Συντονιστή Επιθεωρητή**
Διακουμάκο Στυλιανό

συνεχία στην επόμενη σελ.

“Οι πρώτοι” της Εθνικής Ασφαλιστικής

ζας της Ελλάδος, Ιωάννης Γαβριήλ Ευνάρδος:

“Η Ελλάς είναι Κράτος το οποίον δύναται να είναι κεκλημένον να παίξει ρόλον εις την Ευρώπην. Αλλά εστέ βέβαιοι ότι δεν θα τον παίξει, εκτός αν τα οικονομικά του είναι εις μάλλον καλήν κατάστασιν...”

Το απόσπασμα του κειμένου του αυτού διατηρεί εν πολλοίς κάποια διαχρονική επικαιρότητα και καταδεικνύει τη σημασία που έχει για την Ελλάδα η πλήρης ένταξη της στην ΟΝΕ και η καθιέρωση του Ενιαίου Νομίσματος, παράλληλα όμως είχε πει και το εξής:

“Ένωσιν, λήθην των παλαιών εχθροτήτων, περισσότερον πνεύμα αποφασιστικόν - και κυρίως μείνατε Έλληνες, μοναδικώς Έλληνες. Και θα μεγαλώσετε όχι μόνον απέναντι της Ευρωπαϊκής κοινής γνώμης, αλλά θα μεγαλώσετε όντως εις πραγματικήν δύναμιν και υπόληψιν...”

Μας συμβούλευσε δηλαδή να προχωρήσουμε και να ενταχθούμε στην τότε αναπτυσσόμενη οικονομικά Ευρώπη, σήμερα Ευρωπαϊκή Ένωση, με το ενιαίο νόμισμα αλλά να μείνουμε με τις αξίες μας αγωνιζόμενοι αποφασιστικά για όλα αυτά.

Εμείς στην Εθνική Ασφαλιστική, σήμερα, λέμε ΝΑΙ στη μεγάλη αγορά της Ενωμένης Ευρώπης, με το ένα νόμισμα αλλά με τις χιλιάδες αξίες του λαού μας και τα όνειρά του.

Η Ενωμένη Ευρώπη είναι ο χώρος όλων εκείνων που πιστεύουν ότι μπορούν να κάνουν τη δουλειά τους κάθε μέρα και καλύτερα, όλων εκείνων που εργάζονται σκληρά και θέλουν να πετύχουν. Είναι ο χώρος που εσείς καθημερινά αγωνίζεστε για το σήμερα και αύριο, είναι ο χώρος που ανήκετε εσείς και η Εταιρία μας. Εσείς είστε οι άνθρωποι που τολμούν, που κάνουν τα βήματα της προόδου. Εσείς οι ασφαλιστές και το προσωπικό μας, είστε οι άξιοι για ένα καλύτερο αύριο, εσείς με τις χιλιάδες αξίες που έχετε μπορείτε να σηματοδοτήσετε τη δυναμική πορεία μας στη ΜΙΑ ΑΓΟΡΑ, ΣΤΟ ΕΝΑ ΝΟΜΙΣΜΑ. **ΕΣΕΙΣ.**

Στη νέα εποχή που μπαίνουμε με μια αγορά, ένα νόμισμα αλλά με χιλιάδες αξίες κηρύσσω την έναρξη του Συνεδρίου σας και σας ευχαριστώ.

Μια αγορά, ένα νόμισμα, χιλιάδες αξίες. **ΕΣΕΙΣ».**

Στον Κλάδο Ζωής διακρίθηκαν οι εξής:

Επιθεωρητές Πωλήσεων



Τζαβέλλας Δημήτριος
Φουφόπουλος Γεώργιος
Καραθάνος Βασίλειος



Αναπληρωτές Προϊστάμενοι

Ξηρού Ανθή
Αναστασίου Γεώργιος
Γράφας Αντώνιος

Προϊστάμενοι Γραφείων Πωλήσεων



Παρπούλας Ιωάννης
Σωτηριάδης Αναστάσιος
Κασκάνης Γεώργιος
Αναστασίου Δημήτριος
Πουλιάρη Παρασκευή
Θερμιάτης Λάζαρος

Μαυρομάτης Ιωάννης
Μπρουμεριώτης Παναγιώτης
Πράπας Κωνσταντίνος
Βαρελάς Κωνσταντίνος
Αγγελόπουλος Παναγιώτης

Ομαδάρχες



Τσιρίκα Φανή
Καραβάς Αρτέμιος
Ρήγας Γεώργιος
Τεκερλέκη Στυλιανή
Θεοδωρακοπούλου Καλλιόπη
Αντωνόπουλος Δημήτριος

Κοκκοτή Κωνσταντίνα
Γερακιός Ιωάννης
Κοτσαρίνης Ζώης
Θεοδοσιάδου Φανή
Πανούδη Λουκία

Ασφαλιστές



Πλάτσης Ιάσωνας
Μουρατίδου Μαριάνθη
Πηγασιωτής Δημήτριος
Μπακόλα Αντωνία
Τσιαμπάος Δημήτριος
Καραθανάση Μαρία
Λαμπρόγλου Γεωργία
Τζαβέλλα Παρασκευή
Μαραμή Ευαγγελία
Γιωτάκος Αναστάσιος
Τυριντζή Αντωνία
Χιώτη Ανδρομάχη
Δημούλα Δέσποινα
Τζιβάρια Κυριακή

Σαραϊδάρη Βασιλική
Χατζηαθανασίου Αποστολία
Μιχαηλίδης Νικόλαος
Τότολος Σπυρίδων
Τσάπαλης Νικόλαος
Ατσή-Θαναούλη Μαρία
Μιραίτης Ανδρέας
Σαρμουσάκης Γεώργιος
Νίκου Ιωάννης
Κακολύρη Φωτεινή
Κούρος Γεώργιος
Κουτσιούκης Αθανάσιος
Πατινωτάκη Ευφροσύνη
Κάκανης Δημήτριος
Στεργίου Νικόλαος
Κουτσοδόνη Μαρία
Αναστασόπουλος Βασίλειος

Κορμάς Γεώργιος
Τζονίκη Σοφία
Λάβδα Χριστίνα
Γκίλιας Χρήστος
Χρυσοπούλου Παναγιώτα
Μπαλαμπάνης Βασίλειος
Μίσκου Ευαγγελία
Σπηλιωτόπουλος Αλέξης
Μιχαηλίδης Νικόλαος
Κασιράνης Παναγιώτης
Χρυσόγλου Ιωάννης
Τσικίττα - Φουρτούνη Αθηνά
Ζερίτης Κωνσταντίνος
Ηλιόπουλος Δημήτριος
Τασσόπουλος Νικόλαος
Καρβουνιάρης Χρήστος
Σιδηρόπουλος Γεώργιος

Για τις εκδόσεις στα προϊόντα “Εθνική Σύνταξη” και “Εθνική και Παιδί” διακρίθηκαν οι εξής:

Αναπληρωτές Προϊστάμενοι

Μποζίδης Στυλιανός

Ομαδάρχες

Περουτσέας Γεώργιος

Ασφαλιστές

Πηγασιώτης Δημήτριος

Επιθεωρητές Πωλήσεων

Φουφόπουλος Γεώργιος

Προϊστάμενοι Γραφείων Πωλήσεων

Παρπούλας Ιωάννης

ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΖΩΗΣ



ΥΠΕΡΑΞΙΑ
ζωής

Έχει και η ζωή την υπεραξία της

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

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

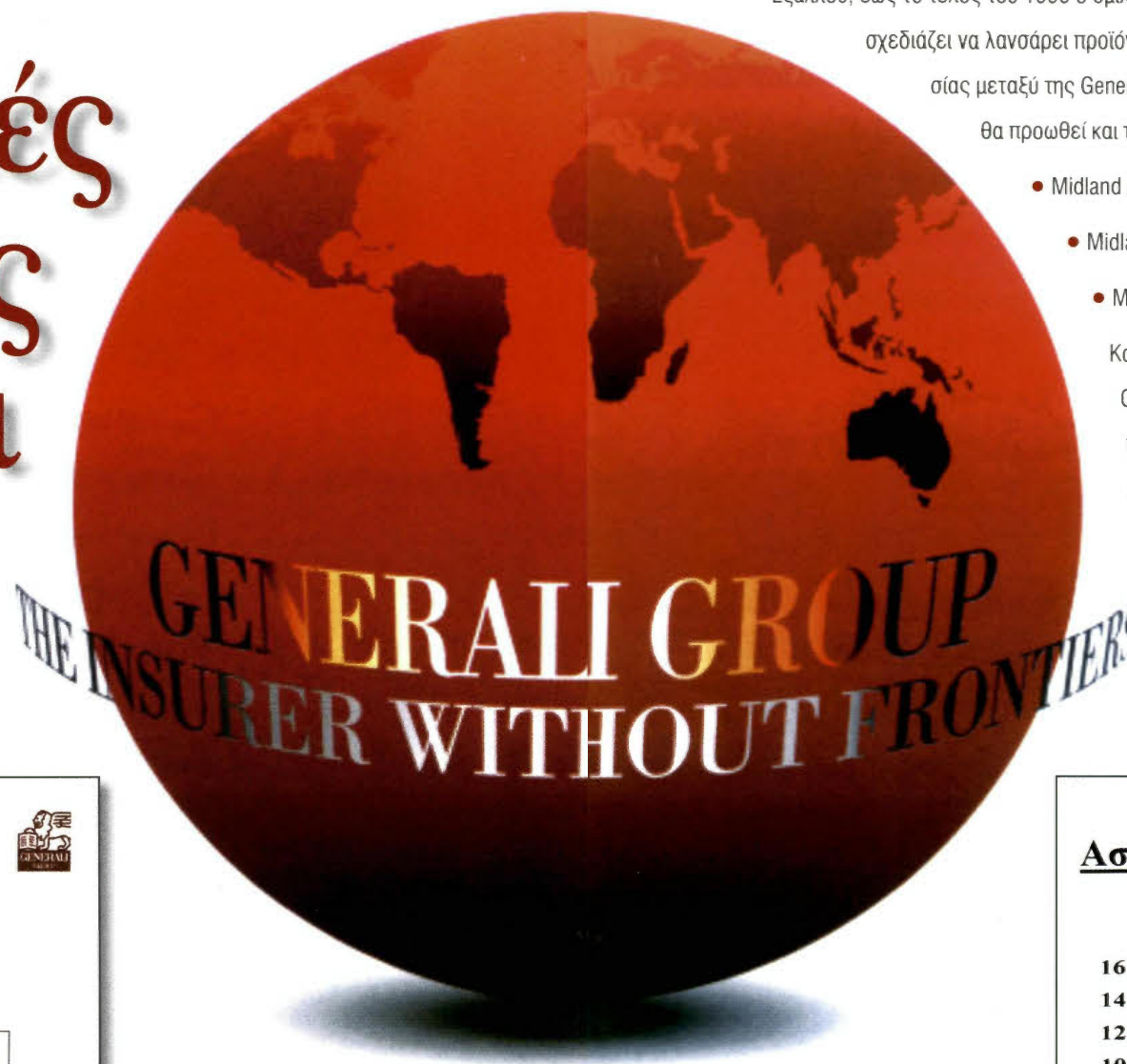
Με τη σιγουριά των επενδύσεων της Αγροτικής Ζωής. Η Νέα Γενιά Συμβολαίων ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ της Αγροτικής Ζωής, με ενιαίο Ασφάλιστρο και ενιαία Απόδοση, συμφέρει περισσότερο γιατί εξαγοράζεται, διατίθεται άμεσα, χωρίς περιορισμό στον αριθμό και το ύψος επένδυσης, χωρίς χρονοβόρες διαδικασίες. Αγοράστε λοιπόν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

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





Θετικές προοπτικές & νέοι στόχοι



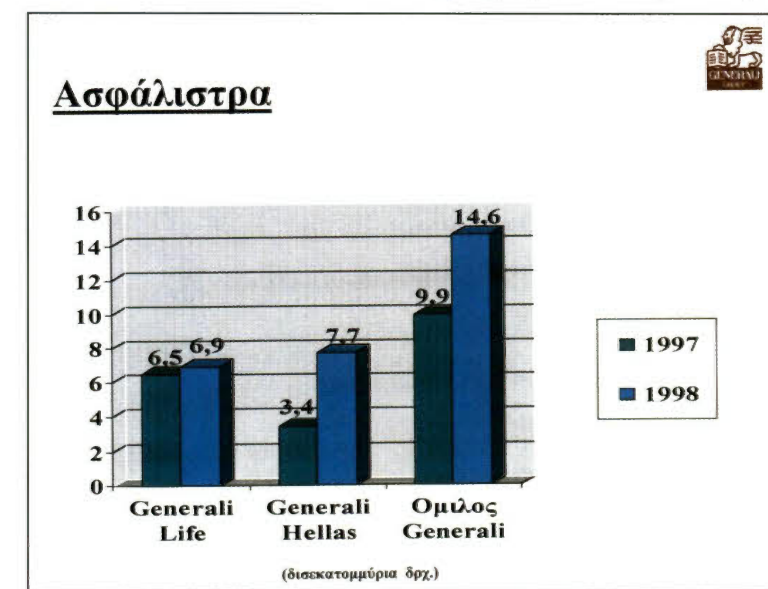
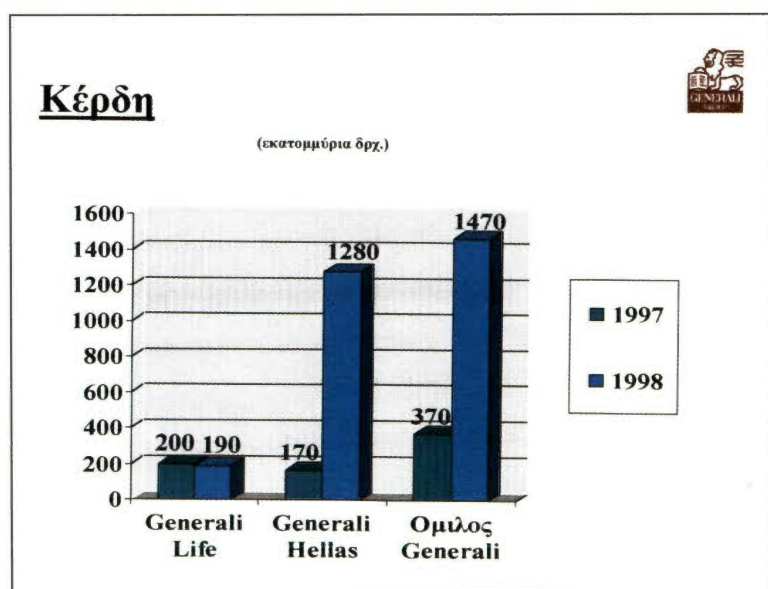
Με αυτόν τον στόχο εργάζεται η νέα διοίκηση του Ομίλου Generali, που ανέλαβε τις τύχες του ιταλικού κολοσσού στη χώρα μας από το περασμένο φθινόπωρο.

Εξάλλου, έως το τέλος του 1999 ο όμιλος Generali, ο τρίτος ασφαλιστικός όμιλος στην Ευρώπη, σχεδιάζει να λανσάρει προϊόντα Unit Linked, ενώ μετά την πρόσφατη συμφωνία συνεργασίας μεταξύ της Generali Life και της Midland ΑΕΔΑΚ το δίκτυο πωλήσεων του Ομίλου θα προωθεί και τα εξής Αμοιβαία Κεφάλαια:

- Midland Διεθνές Ομολογίων
- Midland Αναπτυξιακό Μετοχών Εσωτερικού
- Midland Εισοδήματος Ομολόγων Εσωτερικού

Και οι στόχοι δεν σταματούν εδώ... Όπως τόνισε ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κ. Ζαχαρίας Θεοδόσης, εφόσον κριθεί ότι υπάρχουν οι κατάλληλες προοπτικές, ο Όμιλος Generali θα επενδύσει και στην εξαγορά εταιρίας ή εταιριών.

Το 2000, ο Όμιλος Generali θα ξεπεράσει τα 20 δις. σε εγγεγραμμένα ασφάλιστρα





Ασφάλιστρα

	1997 δισ. δρχ.	1998 δισ. δρχ.
Generali Life	6,5	6,9
Generali Hellas	3,4	7,7 *
Total:	9,9	14,6

* συμπερ. της Zurich

Κέρδη

	1997	1998	Inc./Dec
Generali Life	200	190	5% ▼
Generali Hellas	170	1280	750% ▲
Total:	370	1470	384% ▲

1998: ΕΤΟΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ

Η περσινή χρονιά χαρακτηρίζεται από σημαντικές αλλαγές για τον Όμιλο Generali, που δραστηριοποιείται στην Ελλάδα με δύο εταιρίες. Την εταιρία γενικών ασφαλίσεων Generali Hellas και την εταιρία ζωής Generali Life. Ειδικότερα τα δύο κυριότερα θέματα που απασχόλησαν τον Όμιλο το 1998, ήταν η λήξη της συνεργασίας του Ομίλου με την Alpha Τράπεζα Πίστεως και η εξαγορά του υποκαταστήματος της Zurich Insurance στην Ελλάδα.

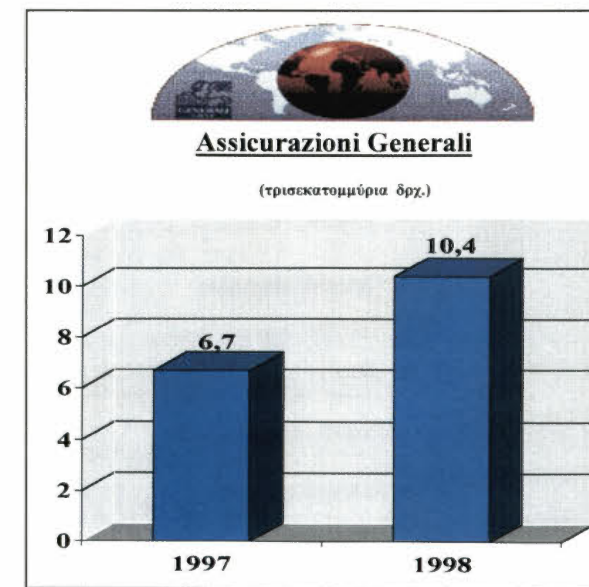
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΕΠΙΤΥΧΙΕΣ

Όσον αφορά τα οικονομικά αποτελέσματα, ο χρόνος που πέρασε ήταν μια θετική χρονιά για τον Όμιλο Generali. Αναλυτικότερα το 1998, η Generali στην Ελλάδα είχε σύνολο ασφαλίσεων σχεδόν 15 δισ. δρχ. (μαζί με το χαρτοφυλάκιο της Zurich), όπου η Generali Life κατέχει 7,0 δισ. και η Generali Hellas 7,7 δισ. δρχ. Τα κέρδη για την Generali Life έμειναν σχεδόν σταθερά σε σχέση με το προηγούμενο έτος, ενώ η Generali Hellas σημείωσε σημαντική αύξηση φθάνοντας τα 1,3 δισ. δρχ.

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI: ΜΙΑ ΜΕΓΑΛΗ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ

Ο Όμιλος Generali στην Ελλάδα εξυπηρετεί περισσότερους από 75.000 πελάτες και συνεργάζεται με περισσότερους από 750 ασφαλιστές, ανεξάρτητους πράκτορες και μεσίτες ασφαλίσεων. Έχει περισσότερα από 30 γραφεία πωλήσεων σε όλη την Ελλάδα και ένα μεγάλο υποκατάστημα στη Θεσσαλονίκη, που εξυπηρετεί τη Βόρεια Ελλάδα σε γενικές ασφάλειες και ασφάλειες ζωής.

Διοίκηση Ομίλου Generali



Το Internet θα ανατρέψει τις δομές της ιδιωτικής ασφάλισης

Του κ. Ιωάννη Ρόκα Καθηγητή του Εμπορικού Δικαίου Οικον. Πανεπιστημίου Αθηνών. Προέδρου Επιτροπής Ιδιωτικής Ασφάλισης - Αντιπροέδρου Εθνικής Επιτροπής Ηλεκτρονικού Εμπορίου



Ομιλία στο 29ο Συνέδριο της International Life



Αρχή μιας νέας εποχής

Τα χαρτιά που χρησιμοποιούνται στις ασφαλιστικές δραστηριότητες σκοπεύουν συνήθως στο να βοηθηθεί η μνήμη μας σχετικά με συμφωνίες, υπολογισμούς, καταγραφές στοιχείων. Αποστολή έχουν μ' άλλα λόγια την **απόδειξη** διαφόρων συναλλαγών και πράξεων. Είναι ένα **μέσο βοηθητικό**. Γι' αυτό, αν υπάρχει μια εναλλακτική λύση, μπορούν ν' αντικατασταθούν χωρίς αυτό να σημαίνει το γκρέμισμα του ασφαλιστικού οικοδομήματος.

Από τις αρχές της δεκαετίας του 1980, όπως ξέρετε, άρχισε να μπαίνει στην επαγγελματική μας ζωή ο Η/Υ. Αρχικά ως επεξεργασία κειμένων, μετά ως βάση δεδομένων. Η πλήρης επικράτηση των ηλεκτρονικών εγγράφων στην εσωτερική λειτουργία της επιχείρησης οδήγησε στον περιορισμό της χρήσης των εγγράφων εσωτερικής χρήσης. Παρέμεινε έτσι η έκταση της εφαρμογής του, βασικά, εσωτερική υπόθεση της επιχείρησης, αφού δεν επέβαλε κανείς στην επιχείρηση να κάνει χρήση ηλεκτρονικών εγγράφων ή να δεχθεί συναλλαγές με αυτόν τον τρόπο.

Η ηλεκτρονική εγγραφή άρχισε να παίρνει εκρηκτική διάσταση, όταν έθιξε τις σχέσεις της επιχείρησης με τρίτους, όπου ο ρόλος των εγγράφων έχει άλλο βάρος. Εκεί το χαρτί **είναι χρήσιμο στην εξασφάλιση της νομικής δέσμευσης** από συμφωνίες που παράγουν δικαιώματα και υποχρεώσεις.

Τι να την κάνει ο ασφαλισμένος την όποια κάλυψη του υποσχεθεί ο ασφαλιστής, αν δεν υπάρχει η δυνατότητα ν' αποδειχθεί αυτή η συμφωνία στο σύνολό της ή σ' ορισμένα σημεία. Το σύστημα των **νομικών δεσμεύσεων** λοιπόν είναι ο σκελετός από μπετόν αρμέ του πολυώροφου συγκροτήματος που λέγεται ασφαλιστική οικονομία, χωρίς τον οποίο δεν μπορούμε να χτίσουμε ούτε ένα όροφο.

Η δυνατότητα που δόθηκε με το διαδίκτυο, με το, ακουστικά τουλάχιστον γνωστό τοις πάσι, INTERNET, αστραπιαίας και φθηνής μετάδοσης μιας λέξης μέχρι κειμένων εκατομμυρίων σελίδων με πληροφορίες από την μνήμη ενός Η/Υ σε άλλο Η/Υ, έδωσε μία τελειώς διαφορετική διάσταση στο ζήτημα της αντικατάστασης του χαρτιού με την ηλεκτρονική εγγραφή, γιατί αυτό ακριβώς το στοιχείο της **μετάδοσης** αφορά τις σχέσεις με τους τρίτους, σχέσεις οι οποίες δημιουργούν την υπόσταση της ασφαλιστικής οικονομίας.

Ο ασφαλιστής σήμερα είναι υποχρεωμένος να εκδώσει ασφαλιστήριο έγγραφο, να επισυνάψει τους ασφαλιστικούς όρους σε έντυπο και να τα παραδώσει όλα αυτά στον ασφαλισμένο μέχρι την σύναψη της σύμβασης. Αν είναι δυνατόν τεχνικά αυτό να γίνει με το διαδίκτυο, αν λ.χ. μπορεί να αποστείλει ο ασφαλιστής και να λάβει ο ασφαλισμένος με ηλεκτρονικό μέσο αυτά τα έγγραφα και άλλα πολλά, όπως το υπόδειγμα δήλωσης εναντίωσης, οι πληροφορίες που υποχρεωτικά πρέπει να δίνονται πριν από τη σύναψη της σύμβασης, λ.χ. αυτές που έχουν σχέση με τα στοιχεία του ασφαλιστή, το εφαρμοστέο δίκαιο, την περιγραφή των καλύψεων, τη διάρκεια της σύμβασης, τον τρόπο υπολογισμού και διανομής της συμμετοχής στα κέρδη, τις παροχές unit link, το ερωτηματολόγιο που δίνει στον αι-

τούντα την ασφάλιση, την απόδειξη πληρωμής των ασφαλιστρών κ.λπ., τότε γιατί να μην υλοποιηθεί και νομικά;

Η απάντηση εδώ θα δοθεί αφού βρούμε τι εξασφαλίζουν σήμερα τα χάρτινα έγ-

Σε σύντομο χρονικό διάστημα από σήμερα οι ΗΠΑ δεν θα δέχονται συναλλαγή που δεν θα έχει τη δυνατότητα ηλεκτρονικής διακίνησης συμφωνιών και δεδομένων.

γραφα στις συμβάσεις και πώς μπορούν χωρίς κίνδυνο να χορηγηθούν νέες εξασφαλίσεις, όταν καταργηθούν. Αυτό που εξασφαλίζουν είναι η **γνησιότητα** του περιεχομένου του εγγράφου που καλύπτει η υπογραφή, η **αυθεντικότητα**, η **πιστότητα της μεταβίβασης**, η **απόδειξη**. Για όλα υπάρχουν όμως ήδη λύσεις τεχνικές. Για το κόστος της αντικατάστασης δεν συζητείται επειδή το όφελος είναι πράγματι εκπληκτικό. Οι οδηγοί της παγκόσμιας οικονομίας πιέζουν στην ταχεία προσαρμογή της **νομοθεσίας που είναι σήμερα το δυσκολότερο εμπόδιο για την πλήρη επικράτηση της κοινωνίας των πληροφοριών** που αλλάζει ριζικά την όλη δομή της μετά βιομηχανικής κοινωνίας. Ο πλανητάρχης πριν 1½ χρόνο έδωσε σύντομη προθεσμία προσαρμογής μετά την οποία οι ΗΠΑ δεν θα δέχονται συναλλαγή που δεν θα έχει τη δυνατότητα ηλεκτρονικής διακίνησης συμφωνιών και δεδομένων. Δεν συναλλασσόμεθα χωρίς τη δυνατότητα

ηλεκτρονικής ανταλλαγής δεδομένων (no EDI no business) είναι το πρώτο βήμα που αφορά τις σχέσεις επιχείρησης προς επιχείρηση, δηλαδή κυρίως τα εσωτερικά κυκλώματα. Ακολουθούν όμως και οι λοιπές συναλλαγές, τα ανοικτά κυκλώματα που είναι το δυσκολότερο μέρος στο έργο της δημιουργίας εξασφαλίσεων των νομικών δεσμεύσεων.

Ο δρόμος προς την κοινωνία των πληροφοριών θα αλλάξει συνήθειες, θα αλλάξει επαγγελματικούς προσανατολισμούς, θα δημιουργήσει καινούργια φύση προβλήματα και μέχρι ποιου σημείου θα φθάσει, δεν το γνωρίζουμε ακριβώς. Εμείς εδώ, ως συστατικό κομμάτι της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ακολουθούμε τον μονόδρομο αυτό και καλούμεθα να τον συνδιαμορφώσουμε με τους κοινοτικούς μας εταίρους.

Προϊόν της συνδιαμόρφωσης είναι δύο σχέδια κοινοτικών Οδηγιών που, όταν οριστικοποιηθούν, θα πρέπει τα κράτη της Ένωσης να προσαρμόσουν τη νομοθεσία τους μέσα στην προθεσμία που ορίζουν. Η μία Οδηγία αφορά ένα και μόνο θέμα, την ψηφιακή υπογραφή. Για να επιτευχθεί νομικά αυτό απαιτείται όμως εκτενής ρύθμιση. Η ψηφιακή υπογραφή παρέχει μεγάλη εξασφάλιση και περικλείει ελάχιστο κίνδυνο να μην είναι γνήσια. Μήπως και η υπογραφή δεν περιέχει κίνδυνο να είναι πλαστή; Ο κίνδυνος μη γνησιότητας της ψηφιακής υπογραφής θα οφείλεται στην ηλεκτρονική, γι' αυτό με την εξέλιξη της θα μπορέσει να δώσει μεγαλύτερο απ' ό,τι η κοινή υπογραφή εξασφάλιση ή και απόλυτη ακόμα εξασφάλιση.

Το σχέδιο της δεύτερης Οδηγίας που εκδόθηκε το τέλος του 1998 αφορά τα κυριότερα νομικά θέματα που άπτονται του ηλεκτρονικού εμπορίου, δηλ. τις εμπορικές συναλλαγές, μέσα στις οποίες συγκαταλέγονται και οι ασφαλιστικές που γίνονται με τη χρήση του διαδικτύου.

Αν υποθέσουμε ότι η Οδηγία αυτή που δίδει προθεσμία προσαρμογής ένα χρόνο θα οριστικοποιηθεί εντός του 2000, τότε το 2001 με 2002 θα πρέπει η νομοθεσία μας να έχει παραμερίσει ▶

τα νομικά εμπόδια στην άσκηση των ασφαλιστικών συναλλαγών. Είναι η ασφαλιστική εταιρία, ο ασφαλιστικός σύμβουλος, ο broker ο ασφαλιστικός πράκτορας, ο ασφαλισμένος, η τράπεζα-εκδοχέας της απαίτησης, που θέλουν οι συναλλαγές τους να γίνουν ηλεκτρονικά και ο άλλος θα είναι υποχρεωμένος να το δεχθεί και το μέρος των συμφωνιών θα παραμείνει ανέπαφο. Έτσι, μπορούμε να πούμε σήμερα για πρώτη φορά ότι βλέπουμε επιτέλους πιο συγκεκριμένα πώς θα διαμορφωθούν οι συμβάσεις στο χώρο της ασφάλισης σε 2-3 χρόνια.

Αν ανατρέξουμε στη νομοθεσία για την ιδιωτική ασφάλιση θα δούμε ότι σε κάθε βήμα μας σκοντάφουμε σε διατάξεις που είτε ρητά μιλούν για (χάρτινο) έγγραφο είτε ζητούν μία ενέργεια που γίνεται με τη χρήση (χάρτινου) εγγράφου. Αυτές οι διατάξεις μπορούμε να πούμε ότι σε γενικές γραμμές θα καταργηθούν αφού ακρογωνιαίος λίθος της μελλοντικής νομοθεσίας για το ηλεκτρονικό εμπόριο είναι ότι καμία διάταξη νόμου δεν πρέπει να εμποδίζει την ηλεκτρονική σύναψη τη σύμβασης ούτε στερείται ή μειώνεται η ισχύς της σύμβασης αυτής επειδή έχει συναφθεί ηλεκτρονικά. Πιθανές εξαιρέσεις θα είναι τα συμβολαιογραφικά έγγραφα και τα έγγραφα που κατατίθενται σε μητρώα.

Το δικαίό μας σήμερα προβλέπει ότι η ασφαλιστική σύμβαση αποδεικνύεται με έγγραφο (το ασφαλιστήριο). Άλλος νόμος μας λέει ότι το ιδιωτικό έγγραφο για να αποδεικνύει το περιεχόμενό του πρέπει να έχει ημερονημία και υπογραφή του εκδότη. Άλλος νόμος, φορολογικός, αποβλέπει στο ασφαλιστήριο ως αποδεικτικό φορολογητέας ύλης (δελτίο παροχής υπηρεσιών), ενώ διατάξεις που έχουν σχέση με την κρατική εποπτεία επιβάλλουν την τήρηση αντιγράφων των ασφαλιστηρίων (μητρώα ασφαλισμένων). Το ασφαλιστήριο στο μέλλον δεν θα εκδίδεται υποχρεωτικά σε χαρτί, όπως ισχύει σήμερα. Για να εξασφαλιστούν όμως οι συναλλασσόμενοι από τον κίνδυνο ο αριθμός συμβολαίου να μην αποδίδει το συμφωνημένο ηλεκτρονικά αποθηκευμένο μήνυμα, που εδώ

Η ψηφιακή υπογραφή παρέχει μεγάλη εξασφάλιση και περικλείει ελάχιστο κίνδυνο να μην είναι γνήσια.

θα είναι το περιεχόμενο του ασφαλιστηρίου, πιθανόν ο νομοθέτης να ορίσει τρίτο θεματοφύλακα των μηνυμάτων αυτών, εκτός αν αρκестεί στο σύστημα των ηλεκτρονικών υπογραφών.

Η εγγραφή στα μητρώα μπορεί κι αυτή να καταργηθεί. Η καταχώρηση του καταστατικού της εταιρίας στο μητρώο Ανωνύμων Εταιριών μπορεί κι αυτή να απούλοποιηθεί σύμφωνα με νομοσχέδιο που θα εισαχθεί σύντομα στη Βουλή για το Εμπορικό Μητρώο. Όχι όμως και το συμβολαιογραφικό έγγραφο. Με τον ίδιο νόμο δεν θα απαιτείται ούτε γραπτή σε χάρτινο έγγραφο πρακτοριακή σύμβαση, παρ' όλων ότι καταχωρείται στο Υπουργείο, αφού κι αυτή η καταχώρηση θα καταργηθεί οικειοθελώς, όχι δηλ. ως κοινοτική υποχρέωση, στα πλαίσια του άυλου Εμπορικού Μητρώου.

Ομως ποιες διατάξεις νόμων στο χώρο της ασφάλισης επιβάλλουν άμεσα ή έμμεσα σήμερα την ύπαρξη χάρτινων εγγράφων και σχετίζονται με τη σύναψη και το κύρος της σύμβασης, ούτως ώστε η αντικατάστασή τους με ηλεκτρονικές εγγραφές να σήμαινε παραβίασή τους και άρα, για να μη γίνει αυτό, θα πρέπει σύμφωνα με την κοινοτική Οδηγία να τροποποιηθούν; Είναι μόνο αυτές που σχετίζονται με το ασφαλιστήριο; Είναι και οι έντυποι όροι; Είναι οι πρόσθετες πράξεις; Είναι οι αιτήσεις ασφάλισης; Είναι τα διάφορα έντυπα που πρέπει να δίδει ο ασφαλιστής στον ασφαλισμένο, όπως το δικαί-

ωμα εναντίωσης, η καταγγελία της σύμβασης, η απόδειξη πληρωμής ασφαλιστρών;

Η απάντηση είναι ότι **όλα αυτά που είπαμε και όσα δεν είπαμε είναι έγκυρα αν γίνουν ηλεκτρονικά.**

Αυτό οφείλεται στο ότι όλες αυτές οι δραστηριότητες σχετίζονται άμεσα με τη σύναψη και την ισχύ της ασφαλιστικής σύμβασης. Το πώς αποδεικνύεται η αποστολή και η λήψη του ηλεκτρονικού μηνύματος που έχει το περιεχόμενο των καταργουμένων εγγράφων είναι ζήτημα που θα ρυθμιστεί τεχνικά και νομικά. Έτσι, αν η ασφαλιστική επιχείρηση έχει στην ηλεκτρονική της διεύθυνση τους γενικούς και ειδικούς ασφαλιστικούς της όρους και σε κάθε συναλλαγή

Καμία διάταξη νόμου δεν πρέπει να εμποδίζει την ηλεκτρονική σύναψη τη σύμβασης ούτε στερείται ή μειώνεται η ισχύς της σύμβασης αυτής επειδή έχει συναφθεί ηλεκτρονικά.

της αναφέρει ότι αυτοί οι όροι βρίσκονται εκεί και ο αιτών την ασφάλιση έχει δυνατότητα να δει ή να βρει την ηλεκτρονική της διεύθυνση (όπως βλέπει τα τηλέφωνα, τα φαξ, την εμπορική της διεύθυνση), τότε θα θεωρείται ότι έλαβε γνώση αυτών και δεν θα απαιτείται να παραδοθούν ειδικά. Ίσως στο αρχικό στάδιο κάποια εξαίρεση να θεσπισθεί για τους ιδιώτες - καταναλωτές.

“ΕΝΑ ΜΑΡΤΙΝΙ ΠΑΡΑΚΑΛΩ...”

Φανταστείτε τον εαυτό σας μετά από 10-15 χρόνια. Σ' ένα εξωτικό νησί, να παραγγέλνετε το μαρτίνι σας. Χτυπημένο, όχι ανακατεμένο. Η θάλασσα γεμάτη κόσμο. Και στην πατρίδα χειμώνας...

Επιτέλους, μετά από τόσα χρόνια δουλειάς, απολαμβάνετε αυτό που ονειρεύσασταν. Κάποια χρόνια απόλυτης ξεγνοιασιάς και ηρεμίας. Χωρίς σκοτούρες, χωρίς άγχος.

Κι όλα αυτά χάρη στην προνοητικότητα σας, ν' αγοράσετε πριν από χρόνια, μερίδια του ΑΣΠΙΣ BOND.

Το ΑΣΠΙΣ BOND είναι ένα νέο ασφαλιστικό και επενδυτικό προϊόν που δημιούργησε η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και απευθύνεται στον επενδυτή ο οποίος επιθυμεί να πετύχει, μακροπρόθεσμα, τις υψηλές αποδόσεις που θα του επιτρέψουν να εξασφαλίσει μια δεύτερη σύνταξη, ένα εφάπαξ, ένα καλύτερο μέλλον για τα παιδιά του, τον ίδιο και την οικογένειά του, παρέχοντάς του, ταυτόχρονα, σημαντικές ασφαλιστικές καλύψεις, για περίπτωση θανάτου και μόνιμης ολικής ανικανότητας.

Το ΑΣΠΙΣ BOND ανήκει στη νέα γενιά των UNIT-LINKED προϊόντων και επενδύει σε: επιλεγμένες μετοχές του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών ή Διεθνών Χρηματιστηρίων, Ομόλογα ή Ομολογίες του Ελληνικού Κράτους ή Κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, Μεριδία Ελληνικών ή Διεθνών Αμοιβαίων Κεφαλαίων, Προθεσμιακές Καταθέσεις σε Τράπεζες, σε Δραχμές ή Ξένα Νομίσματα. Οι αποδόσεις του δημοσιεύονται καθημερινά στον ημερήσιο τύπο.

Διασπείροντας τον επενδυτικό κίνδυνο, πετυχαίνει αποδόσεις πολύ υψηλότερες από εκείνες που ο απλός επενδυτής θα επετύγχανε, αν μόνος του προσπαθούσε να διαχειριστεί την επένδυσή του.

Επενδύοντας σήμερα σε ΑΣΠΙΣ BOND, εξασφαλίζετε υψηλές αποδόσεις από ειδικούς και τις ασφαλιστικές καλύψεις που χρειάζεστε, για καλό και για κακό...



VIRUS



από την



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 62, 151 25 ΜΑΡΟΥΣΙ, ΤΗΛ.: 68.98.960-73, FAX: 68.98.974, E-mail: <http://www.aspis.gr>



Εικόνα από το άμεσο μέλλον

Ανοίγοντας το παράθυρο στο 2002 και με όχι πολλή δόση φαντασίας μπορούμε να έχουμε την εξής γενική εικόνα:

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις θα είναι ανοικτές στο ηλεκτρονικό διαδίκτυο για να παίρνουν αιτήσεις ασφάλισης και τα λοιπά στοιχεία από οποιονδήποτε. Θα υπάρξει σύστημα ελέγχου πληρωμής των ασφαλιστών και ηλεκτρονικής ανταλλαγής όσων πληροφοριών απαιτεί ο νόμος. Όλες οι ενέργειες θα είναι έγκυρες και χωρίς έκδοση εγγραφών. Το print out των ηλεκτρονικών εγγράφων δεν θα είναι υποχρεωτικό· θα αποδεικνύει μόνο την ηλεκτρονική εγγραφή. (Η συναλλαγή θα αποδεικνύεται με μόνη την ηλεκτρονική εγγραφή)

Το ίδιο ανοικτές στο διαδίκτυο θα είναι οι επιχειρήσεις των διαμεσολαβούντων στην ιδιωτική ασφάλιση.

Θα γίνει ακόμα πιο σαφής η διάκριση των επαγγελματιών από τις ιδιωτικές ασφαλίσσεις, με την έννοια της όλο και περισσότερο διαφορετικής αντιμετώπισής τους.

Ηλεκτρονική συναλλαγή με τον ιδιώτη θα γίνεται μόνο με την πρωτοβουλία του ίδιου. Θα μπορούμε λοιπόν από το σπίτι μας να μπούμε στο βασικό μενού μίας ασφαλιστικής εταιρίας, να δούμε τα ασφαλιστικά της προϊόντα, ενδεχομένως να έχουμε και κινητικές ή ηχητικές ηλεκτρονικές διευκρινίσεις, μετά να ζητήσουμε με τον κένσορα το μενού των αιτήσεων ασφάλισης, να συμπληρώσουμε αίτηση ηλεκτρολογώντας και να την υποβάλλουμε πατώντας ένα πλήκτρο, να συμπληρώσουμε ότι συμφωνούμε στα ασφάλιστρα, να δώσουμε τον αριθμό της πιστωτικής μας κάρτας και να έχουμε άμεση κάλυψη μετά την ηλεκτρονική απάντηση της εταιρίας. Αυτό βέβαια αφορά ορισμένα είδη ασφάλισης και μικρή κατηγορία ασφαλισμένων, στην αρχή.

Ορόλος των διαμεσολαβούντων δεν φαίνεται να μειούται, τουλάχιστον

για ένα σημαντικό χρονικό διάστημα. Αυτός που θα προβεί έτσι στην ασφάλιση, και σήμερα δεν χρησιμοποιεί ασφαλιστικό σύμβουλο. Αντίθετα η ηλεκτρονική διακίνηση θα διευκολύνει εξίσου τους οργανωμένους διαμεσολαβούντες κυρίως brokers, οι οποίοι, στο

Στο μέλλον θα μπορούμε λοιπόν από το σπίτι μας να μπούμε στο βασικό μενού μίας ασφαλιστικής εταιρίας, να συμπληρώσουμε αίτηση και να έχουμε άμεση ασφαλιστική κάλυψη μετά την ηλεκτρονική απάντηση της εταιρίας.

ηλεκτρονικό business to business ήδη χρησιμοποιούν με τις ασφαλιστικές εταιρίες εφαρμογές ηλεκτρονικής ανταλλαγής δεδομένων, όπως διαχείρισης αιτήσεων ασφάλισης, ελέγχου αιτήσεων ασφάλισης, διαχείρισης ασφαλιστηρίων συμβολαίων.

Οbroker με τους ασφαλιστικούς συμβούλους μπορούν να προσεγγίσουν ηλεκτρονικά τον ιδιώτη - καταναλωτή που δεν είναι συνδεδεμένος με το Internet ή δεν έχει καν Η/Υ. Η αίτηση ασφάλισης μπορεί να γίνει με το φορητό Η/Υ του συμβούλου και υπάρχει τρόπος ηλεκτρονικής υπογραφής του αιτούντα. Εκεί την ευθύνη για την αποστολή - λήψη στοιχείων θα έχει για όλη τη διάρκεια της σύμβασης ο διαμεσολαβών, όπου πιθανόν η νομοθεσία, για να επιτρέψει τέτοια «επιθετική ηλεκτρονική

προσέγγιση», να του επιβάλει πρόσθετες εγγυήσεις.

Τίποτα από τα ισχύοντα σήμερα δεν θα αλλάξει στις προϋποθέσεις άσκησης ασφαλιστικών δραστηριοτήτων στην Ελλάδα εκ μέρους κοινοτικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων ή ασφαλιστικών επιχειρήσεων τρίτων χωρών. Συνεπώς δεν θα μπορεί μέσω Internet νόμιμα να με καλύψει κάποια λ.χ. ιρλανδική ασφαλιστική επιχείρηση που δεν έχει υποβάλει στην Ελληνική Εποπτική Αρχή τα όσα προβλέπει ο νόμος για την άσκηση ασφάλισης με το σύστημα της ελεύθερης παροχής υπηρεσιών.



Νέα θέματα -προβλήματα

Ηελληνική ασφαλιστική επιχείρηση δεν θα έχει κανένα πια λόγο να μη ζητήσει ν' ασκεί δραστηριότητα με το σύστημα ελεύθερης παροχής υπηρεσιών σε όλες τις χώρες της Ένωσης. Το κόστος θα είναι μηδενικό, αφού ο όποιος υποψήφιος πελάτης θα μπορεί να την προσεγγίσει με το διαδίκτυο. Η Ελληνική Εποπτική Αρχή θα πρέπει άμεσα ν' αναβαθμισθεί γιατί αυτή θα είναι η εγγύηση του ασφαλιστικού προϊόντος. Ας γίνει αυτό συνειδηση από τώρα.

Το δικαίωμα των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας, ο αθέμιτος ανταγωνισμός, το δικαίωμα προστασίας του καταναλωτή και της ευθύνης για ελαττωματικά προϊόντα θα είναι ο νέος πονοκέφαλος όταν θα επικρατήσει το ηλεκτρονικό εμπόριο στην ασφάλιση. Ανακρίβειες που θα γράφονται στο web site, αν θίγεται τρίτος ανταγωνιστής, μπορούν να δημιουργήσουν απαιτήσεις τεράστιες. Τα λάθη προγραμματισμού, η ηλεκτρονική κλοπή, οι ιοί, είναι επίσης πονοκέφαλοι. Αν αυτή τη στιγμή εγώ που σας μιλάω, είμαι «εκτεθειμένος» σε 400 άτομα, με το να γράψετε κάτι στην ιστοσελίδα σαν επιχείρηση είτε εκτεθειμένοι και μάλιστα με νομικές συνέπειες σε όλο τον πλανήτη και με πλήρη απόδειξη, αφού αυτό έχει καταγραφεί ηλεκτρονικά. ■

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 σίγουροι ότι κάποιος μπορεί να "μπει στα παπούτσια σας"!



CU
COMMERCIAL UNION
Life

Η Ασφάλεια Σήμερα

Λ. Κηφισίας 32, ΑΤΡΙΝΑ CENTER B, 151 25 Μαρούσι. Τηλ.: 6800530, Fax: 6800527.

Η νέα ασφαλιστική
δύναμη του Ομίλου
Alpha Τραπεζής
Πίστεως θέτει νέα
ποιοτικά κριτήρια στις



1 ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ

ασφαλίσεις και ανοίγει
τα φτερά της για πιο
«ασφαλείς» ακόμα
δεσμούς με το κοινό
και μεγαλύτερες
επιτυχίες.

Αξιόπιστες & φερέγγυες υπηρεσίες στον ασφαλιζόμενο

Στο κέντρο, ο κ. Ιωάννης Κωστόπουλος -
Πρόεδρος του Ομίλου Εταιριών
της Alpha Τραπεζής Πίστεως.
Αριστερά, ο κ. Δούκας Παλαιολόγος -
Διευθύνων Σύμβουλος.
Δεξιά ο κ. Ιωάννης Γαλανόπουλος -
Γενικός Διευθυντής.



Με μία φιλική δεξίωση, πραγματοποιήσε τα εγκαίνια των νέων γραφείων της, στο νεότευκτο κτίριο Monumental Plaza στο Μαρούσι, η Alpha Ασφαλιστική, το νέο μέλος του Ομίλου της Alpha Τραπεζής Πίστεως.

Η Διοίκηση και το Προσωπικό της εταιρίας φιλοξένησαν τους προσκεκλημένους τους στους χώρους εργασίας των κεντρικών της γραφείων, που διαμορφώθηκαν κατάλληλα για τις ανάγκες της εκδήλωσης.

Έτσι, όλοι όσοι προσήλθαν, είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν τον πυρήνα της λειτουργίας της εταιρίας και να έλθουν σε επαφή με το ανθρώπινο δυναμικό της, Διοικητικό Προσωπικό και Δίκτυο Πωλήσεων, που παρευρέθηκε στο σύνολό του στην εκδήλωση.

Ο Πρόεδρος του Ομίλου της Alpha Τραπεζής Πίστεως κ. Γιάννης Κωστόπουλος, ο Πρόεδρος της Alpha Ασφαλιστικής κ. Φώτης Κωστόπουλος, ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας, ο κ. Δούκας Παλαιολόγος και ο Γενικός Διευθυντής κ. Ι. Γαλανόπουλος υποδέχθηκαν με θέρμη όλους όσους τίμησαν με την παρουσία τους την πρώτη αυτή εκδήλωση.

Εκπροσωπώντας την Κυβέρνηση, προσήλθαν ο Υπουργός Εθνικής Οικονομίας κ. Γ. Παπαντωνίου και ο Υφυπουργός Εμπορίου κ. Μ. Χρυσοχοϊδής.

Παρευρέθησαν, μεταξύ των προσκεκλη-



(Από δεξιά προς τ' αριστερά) Ο κ. Ιωάννης Κωστόπουλος - Πρόεδρος του Ομίλου Εταιριών της Alpha Τραπεζής Πίστεως, ο κ. Γιάννης Παπαντωνίου - Υπουργός Εθνικής Οικονομίας, ο κ. Φώτης Κωστόπουλος - Πρόεδρος Alpha Ασφαλιστικής και ο κ. Δούκας Παλαιολόγος - Διευθύνων Σύμβουλος.

μένων, παράγοντες της Τοπικής Αυτοδιοίκησης, εκπρόσωποι των κλαδικών ασφαλιστικών φορέων, εκπρόσωποι των Διοικήσεων των ασφαλιστικών Ομίλων και εταιριών, εκπρόσωποι του Τύπου καθώς και μεγάλος αριθμός πελατών της εταιρίας.

Ο Όμιλος της Alpha Τραπεζής Πίστεως πλαισίωσε δυναμικά την εκδήλωση, με την παρουσία των Διευθυντικών Στελεχών των Κεντρικών Διευθύνσεων της Τραπεζής, τους Περιφερειακούς Διευθυντές, τους Διευθυντές όλων των Καταστημάτων της, καθώς και τα στελέχη των Διοικήσεων όλων των εταιριών του Ομίλου.

ΜΑΖΙ ΣΤΗΝ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ

Το πρώτο Συνέδριο της Alpha Ασφαλιστικής, ακολούθησε τα εγκαίνια των γραφείων της, την αμέσως επόμενη ημέρα, φιλοξενούμενο στις αίθουσες του ξενοδοχείου Μεγάλη Βρετανία.

Με την συμμετοχή της Διοίκησης και των Διευθυντικών Στελεχών της εταιρίας, καθώς και αυτών της Alpha Τραπεζής Πίστεως, του Δικτύου Πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής και των Διευθυντών των Καταστημάτων της Τραπεζής, πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση που σηματοδότησε την εφαρμογή της στρατηγικής αναπτύξεως και επιτεύξεως των τιθέμενων στόχων.

Στο βήμα των ομιλητών, ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Alpha Ασφαλι-

στικής κ. Φ. Κωστόπουλος, ο Γενικός Διευθυντής της Alpha Τραπεζής Πίστεως και ο Αντιπρόεδρος της Alpha Ασφαλιστικής κ. Κ. Κυριακόπουλος, ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας κ. Δ. Παλαιολόγος, ο Γενικός Διευθυντής κ. Ι. Γαλανόπουλος, ο Διευθυντής Οικονομικών Μελετών της Alpha Τραπεζής Πίστεως κ. Μ. Μασουράκης και η Υπεύθυνη Γραμματείας και Δημοσίων Σχέσεων της Alpha Ασφαλιστικής κ. Χ. Τζαμάλα.

Οι ομιλητές παρουσίασαν στο ακροατήριο την ταυτότητα της νέας εταιρίας, που εκφράζει, όπως και όλες οι εταιρίες του Ομίλου της Alpha Τραπεζής Πίστεως, τις αξίες και το όραμα του μεγαλύτερου ιδιωτικού χρηματοοικονομικού Ομίλου της χώρας. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στις synergies και τα οφέλη της νέας εταιρίας στο περιβάλλον του Ομίλου: κοινό πελατολόγιο, κοινό δίκτυο, κοινή υποδομή και τεχνολογία και πάνω από όλα κοινά πιστεύω. Θεμελιώδη προϋπόθεση για την Alpha Ασφαλιστική αποτελεί η αποδοτική συνεργασία του δικτύου των ασφαλιστικών συνεργατών της με το δίκτυο των Καταστημάτων της Τραπεζής. Η ποιότητα και ο επαγγελματισμός αμοτέρων των δικτύων, σε συνδυασμό με την ποιότητα των παρεχομένων προϊόντων και υπηρεσιών προδιαγράφουν την ταχεία επίτευξη των εταιρικών στόχων.

Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία του ο Πρόεδρος του Ομίλου κ. Ι. Κωστόπουλος, ο οποίος έκλεισε τον κύκλο των ομιλιών αναφερόμενος στο ιστορικό της συνένωσης των εταιρικών και τις προοπτικές του νέου σχήματος, με το οποίο ο Όμιλος δραστηριοποιείται στον ασφαλιστικό τομέα θέτοντας νέα ποιοτικά κριτήρια στις ασφαλίσεις.

Η πελατειακή βάση της νέας εταιρίας αριθμεί άνω των 200.000 ικανοποιημένους πελάτες, οι οποίοι, αφενός θα ενισχύσουν το πελατολόγιο του Ομίλου, αφετέρου θα επωφεληθούν από την πελατο-

Ετη	Ενοποιημένη Παραγωγή Ασφαλιστρών Εμπορικής Ασφαλιστικής - Ελληνοβρετανικής Ζωής - Ελληνοβρετανικής Ζημιών σε Δρχ.
1996	13.600.000.000
1997	14.600.000.000
1998	18.000.000.000

Η πελατειακή βάση της νέας εταιρίας αριθμεί άνω των 200.000 ικανοποιημένους πελάτες, οι οποίοι, αφενός θα ενισχύσουν το πελατολόγιο του Ομίλου, αφετέρου θα επωφεληθούν από την πελατο-

ΣΚΟΠΟΣ ΚΑΙ ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ

Σκοπός της εταιρίας 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, που εντάσσεται στη φιλοσοφία του Ομίλου, αποτελεί η παροχή αξιόπιστων και φερέγγυων υπηρεσιών στον ασφαλιζόμενο.

ΜΕΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

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 ασφαλιστρών, 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 ασφαλιστρών των τριών εταιριών 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.



Στιγμιότυπο από το 1ο Συνέδριο της Εταιρίας την 30η Ιανουαρίου στο Ξενοδοχείο Μεγάλη Βρετανία.

κεντρική αντίληψη που διέπει την 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.

Αστικής Ευθύνης, Απώλειας Εισοδήματος καθώς και ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης Κατοικίας, Επιχειρήσεων, Σκαφών Αναψυχής, Αυτοκινήτων κ.λπ.

Το φάσμα των προϊόντων της επεκτείνεται και σε προγράμματα σχεδιασμένα αποκλειστικά για τους δανειοδοτούμενους πελάτες της Alpha Τραπεζής Πίστωσης, που εξασφαλίζουν την ομαλή

Ετη	Ενοποιημένα Κέρδη Εμπορικής Ασφαλιστικής - Ελληνοβρετανικής Ζωής - Ελληνοβρετανικής Ζημιών σε Δρχ.
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*	1.450.000.000
* Πρόβλεψη έτους	

Στην κατεύθυνση αυτή θα συμβάλει σημαντικά και το νέο «Σύστημα Διαχειρίσιμης Στοιχείων Πελάτου και Λογαριασμών» της Τραπεζής.

ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Στον τομέα των ασφάλισεων Ζωής και Υγείας, η Alpha Ασφαλιστική προσφέρει προγράμματα Συνταξιοδοτικά, Εξασφάλισης 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 Ασφάλισεων, προσφέρει καλύψεις Πυρός, Κλοπής, Μεταφορών, Διαφόρων Ατυχημάτων,

αποπληρωμή των δανείων τους και ταυτόχρονα προστατεύουν το ατομικό και οικογενειακό τους εισόδημα.

Τα ανωτέρω υποστηρίζονται από σύγχρονες και ευέλικτες διαδικασίες διαθεσεως και μεταγοραστικής εξυπηρέτησεως (after sales service), που επαυξάνουν την ποιότητα και την ωφελιμότητα αυτών για τον ασφαλισμένο.

ΤΡΟΠΟΣ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ

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 Τραπεζής Πίστωσης.

Η εξυπηρέτηση του κοινού επεκτείνεται και στη διάθεση τυποποιημένων ασφαλιστικών προϊόντων απευθείας από τα γκισέ της Τραπεζής σε on line εφαρμογή.

Τέλος, σύντομα θα δημιουργηθούν οι προϋποθέσεις για την διάθεση τραπεζικών προϊόντων από τους ασφαλιστικούς συνεργάτες της Εταιρίας, σε συνεργασία με τα Καταστήματα της Τραπεζής.

ΔΙΚΤΥΟ ΔΙΑΘΕΣΕΩΣ

Το δίκτυο διαθεσεως των προϊόντων της νέας εταιρίας προήλθε από την συνένωση των δικτύων της Εμπορικής Ασφαλιστικής και της Ελληνοβρετανικής με την προσθήκη σε αυτά περισσότερων από διακόσια (200) Καταστήματα της Alpha Τραπεζής Πίστωσης. Σήμερα, το δίκτυο της Alpha Ασφαλιστικής εντοπίζεται σε 350 σημεία σε όλη την Ελλάδα.

ΣΤΟΧΟΙ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

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 στις πρώτες θέσεις μεταξύ των εταιριών της αγοράς.

Η διεύρυνση του μεριδίου της θα επιτευχθεί με αυτόνομη ανάπτυξη, μέσω της πλήρους αξιοποίησεως 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 Πίστωσης.

Για το έτος 1999, στοχεύει στην αύξηση του μεριδίου της στην αγορά κατά 25% με παραγωγή ασφαλιστρων Δρ. 25 δισ.

Με δεδομένα τα αξιόπιστα οικονομικά της στοιχεία και τα στοιχεία της πελατοκεντρικής βάσεως της Τραπεζής, 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. ■



Ελάτε στη χώρα του Bancassurance!

ΜΗΝΙΑΙΟ ΤΡΑΠΕΖΟΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ 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 & BANKING 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 & BANKING 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 & BANKING 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: _____

Αποστέλλο 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

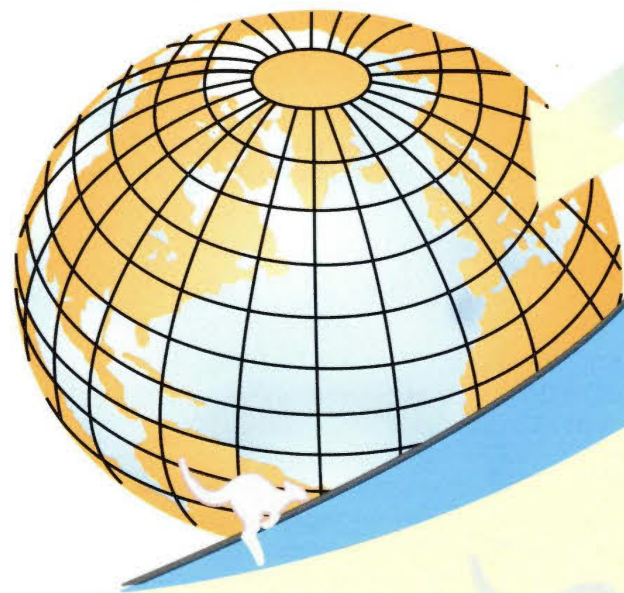
ΛΣΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

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

ΛΣΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

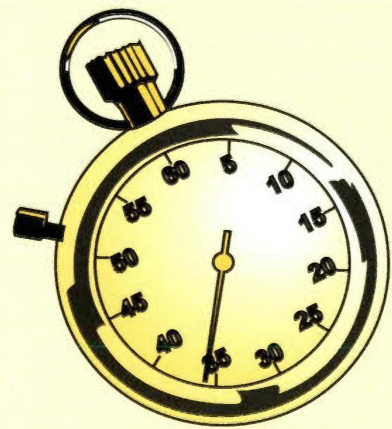
Φοιτητές: 10.000 Δρχ. • Ιδιώτες: 20.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί: 50.000 Δρχ.





**10 χρόνια
1988-1998**

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



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

Kanga Services Couriers S.A. ΜΑΚΡΥΝΙΤΣΑΣ 3, 115 22 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ. (01) 64 66 400 (10 γραμμές), FAX: 64 60 714
ΟΛΥΜΠΙΑΔΟΣ 74, ΘΕΣΣ/ΝΙΚΗ, ΤΗΛ. (031) 256 470 - 77 - 78.

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

ΕΡΕΥΝΑ

Πυρός

Πριν παραθέσουμε στο παρόν αφιέρωμα όσα στοιχεία μαζέψαμε για τον κλάδο πυρός, ίσως είναι χρήσιμη μια αναδρομή στην ιστορία της ασφάλισης γενικώς.

«Οι αρχές, έννοιες, ιδέες και φιλοσοφία των Αρχαίων Ελλήνων για την ασφάλιση, καθώς και τα είδη ασφάλισης, που θεσμοθέτησαν και εφάρμοσαν στην πράξη, αποτέλεσαν τη βάση και τα πρότυπα για την παραπέρα εδραίωση και εξέλιξη της ασφάλισης». Αυτό είναι το συμπέρασμα του κ. Κώστα Μακρή, διευθυντή Δικαστικού της Εθνικής Ασφαλιστικής όπως το γράφει στο βιβλίο ΙΣΤΟΡΙΑ ΤΗΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ (1996).

Στο ίδιο βιβλίο διαβάζουμε ότι στους αρχαίους ελληνικούς χρόνους, το ναυτικό δάνειο έφτασε σε τέτοιο βαθμό τελειοποίησης που, σύμφωνα με τον George Clayton του Πανεπιστημίου του Sheffield, σπουδαίοι δικηγόροι του 19ου αιώνα υποστήριξαν πως ελληνικές συγγραφές ναυτικών δανείων, όπως αυτή στο λόγο του Δημοσθένη προς Λάκριτον, ήταν τόσο όμοιες με ανάλογα συμβόλαια στο Λονδίνο το 1860 που τηρουμένων των αναλογιών θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν και στην εποχή αυτή.

Στο Βυζάντιο υπάρχουν ιστορικά στοιχεία που πλησιάζουν την έννοια της ασφάλισης. Τα στοιχεία αυτά είναι στους Πανδέκτες του Ιουστινιανού και σε άλλους νόμους που ενσωματώνουν και το δίκαιο των αρχαίων Ελλήνων της Ρόδου και που αποτελούν το θεμέλιο πάνω στο οποίο στηρίχθηκε το ευρωπαϊκό δίκαιο του Μεσαίωνα και νεότερων χρόνων. Οι θεσμοί ενώσεων αλληλεγγύης και αλληλοβοήθειας του Μεσαίωνα είναι θεσμοί που ανέπτυξαν πρώτοι οι αρχαίοι Έλληνες της εποχής των νό-

μων του Σόλωνα και που βρίσκουμε στους γερμανικούς λαούς του Μεσαίωνα, στους Σκανδιναβούς και Αγγλοσάξωνες, στη Δανία, στο Λονδίνο του 10ου αιώνα, στην Ισλανδία, Γαλλία, Ιταλία και Ισπανία.

Σε διάταξη του 779 Καρόλου του Μεγάλου περί των νόμων των Λογγοβάρδων βρίσκουμε να γίνεται λόγος για σωματεία αλληλοβοηθείας που θα συμπαρασταθούν σε περίπτωση φωτιάς ή ναυαγίου.

Η πρώτη ανώνυμη ασφαλιστική εταιρία ιδρύθηκε το 1629 στην Ολλανδία, η δεύτερη στη Γαλλία το 1688, γράφει ο Κ. Μακρής στο βιβλίο του, ενώ ο Κώστας Μπερτσιάς, Γενικός Διευθυντής της INTER-AMERICAN Ζημιών, αναφέρει στο βιβλίο ΘΕΩΡΙΑ ΚΑΙ ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΠΥΡΟΣ ΚΑΙ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ (εκδόσεις FORUM 1992) ότι η πρώτη ασφαλιστική εταιρία ΠΥΡΟΣ ιδρύθηκε στην Αγγλία από τον Nicolas Bardop το 1696 και μετονομάστηκε σε ΦΟΙΝΙΞ λίγο αργότερα.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ με το παρόν αφιέρωμα στον κλάδο πυρός επιδιώκει να πάρουν οι αναγνώστες του μια εικόνα της σημασίας του κλάδου πυρός στην προσπάθεια που κάνει ο άνθρωπος μέσω της ασφάλισης να προστατευθεί από κινδύνους που τον απειλούν και γενικότερα να καταδείξει τη μεγάλη σημασία του έργου των ασφαλιστών.

Ο εμπορικός νόμος δίνει τον ορισμό της ασφάλισης ως εξής:

«Ασφάλιση είναι η σύμβασις δι' ης ο ασφαλιστής υποχρεούται να αντι ασφαλιστρού αποζημιώσει τας απωλείας ή τας ζημίας, αίτινες ενδέχεται να συμβώσι εις τον ασφαλιζόμενον εξ ωρισμένων τυχαίων ή ανωτέρας βίας περιστατικών ή πληρώσε-

*Αεί κράτιστον
εστί τ' ασφαλέστατον.*

*(Πάντοτε αυτό που είναι
ασφαλέστατο είναι και καλύτερο).*

(Μένανδρος)



ΝΑΙ

Πυρός

χρηματικών ποσών κατά λόγον της διάρκειας ή των συμβεβηκότων της ζωής ενός ή πλειόνων προσώπων».

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ, που από το πρώτο του τεύχος είναι κοντά στον ασφαλιστή πρώτης γραμμής, θέλει και μέσω αυτού του αφιερώματος να υπενθυμίσει ότι η ασφάλιση δίνει την απαραίτητη ενθάρρυνση για κάθε ατομική και ομαδική οικονομική και κοινωνική πρόοδο, η ασφάλιση δίνει δύναμη και αυτοπεποίθηση, δίνει ελπίδα και σιγουριά, δίνει τη γαλήνη και ηρεμία σε κάθε Οδυσσέα που θέλει να ταξιδέψει ταξίδια δημιουργίας βάζοντας ιδρώτα, χρήμα, φαντασία, εφευρετικότητα πάνω στο «επιχειρείν», κάποια στιγμή που θέλει να βγει πιο έξω από το «εγώ», από τη γαλήνη

κινούνται και αναπτύσσονται μέσα σ' ένα κλίμα ασφάλειας που δίνει κάποιο ασφαλιστήριο... Κάποιοι ξανατολμούν πάνω στις στάχτες... Και οι ασφαλιστές είναι οι άγγελοι αισιοδοξίας αυτής της λειτουργίας αυτού του θεομού...

Κάποιοι κατέταξαν τη φωτιά στα τρία κακά που ταλαιπωρούν τον άνθρωπο μαζί με τη θάλασσα και τη γυναίκα. Όλοι όμως γνωρίζουμε ότι ταυτόχρονα είναι και ό,τι καλύτερο μπορούσε να μας συμβεί αυτή η τριάδα...

«Αναντίρρητα η φωτιά από την εποχή του Προμηθέα είχε διπλή φύση», γράφει ο Κώστας Μπερτσιάς. «Από τη μια μεριά είναι "κοινό ωφέλημα για τους θνητούς" και μεγάλη ευκολία και δάσκαλος κάθε τέχνης» και από την άλλη φοβερός εχθρός του ανθρώπου που του προκαλεί πολλές συμφορές καταστρέφοντας ζωές και περιουσίες...

Η ασφάλιση πυρός είναι ο μόνος τρόπος αντιμετώπισης των οικονομικών συνεπειών της φωτιάς και ο κλάδος πυρός ένας από τους σημαντικότερους της ασφαλιστικής βιομηχανίας.

ται στο βιβλίο του Άρη Ν. Πουλιανού **ΤΟ ΣΠΗΛΑΙΟ ΤΟΥ ΑΡΧΑΝΘΡΩΠΟΥ ΤΩΝ ΠΕΤΡΑΛΩΝΩΝ (1982)**. Οι Πετραλώνιοι Αρχάνθρωποι (σκελετός και κρανίο αρχανθρώπου ηλικίας 700-800.000 ετών βρέθηκε στο σπήλαιο) γνώριζαν τη χρήση φωτιάς, χρησιμοποιούσαν λίθινα και οστέινα εργαλεία (υπάρχουν πολλά στο Μουσείο), είχαν έναρθρο λόγο, είχαν κοινωνική ζωή και αποδεικνύουν τη βιολογική συνέχεια σ' αυτόν τον τόπο των Ελλήνων, αλλά και την παρουσία του **ΗΜΟ SAPIENS στην Ελλάδα και Ευρώπη**.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ προτείνει να μπει σχετική αναφορά για τα πρώτα ίχνη φωτιάς και τη σημασία τους στο σπήλαιο Πετραλώνων σε όλα τα εκπαιδευτικά εγχειρίδια κλάδου πυρός και στα μαθήματα Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών, καθώς και οι σχετικές αναφορές στη συνεισφορά των αρχαίων Ελλήνων στο θεσμό της ασφάλισης, και να μην αρχίζουν από άγνοια (ελπίζουμε) οι διάφοροι εκπαιδευτές ή συγγραφείς την ιστορία ασφάλισης από το Μεσαίωνα της Αγγλίας και μετά...

Η τιμή της τιμής...

Ζητήσαμε με επιστολή από όλους τους συλλόγους διαμεσολαβούντων (πράκτορες, μεσίτες, ασφαλιστικούς συμβούλους και συντονιστές) να μας πληροφορήσουν και για τις αμοιβές που παίρνουν τα μέλη τους από ασφαλίσεις κλάδου πυρός, αλλά δυστυχώς γι' αυτούς κανείς δεν απάντησε, αν και έγιναν και προφορικές υπενθυμίσεις. Τι φοβούνται; Ή μήπως δεν γνωρίζουν τη σημασία των αμοιβών στην ανάπτυξη του κλάδου και τη δική τους;

Το κακό για κάποιους είναι ότι σύντομα (όπως και σε άλλα προηγμένα κράτη) θα αναγράφεται στο συμβόλαιο και η αμοιβή του ασφαλιστή διαμεσολαβούντος και ο κάθε ένας θα γνωρίζει ποιαι αξίζουν τα λεφτά τους σε σχέση με τις υπηρεσίες τους. Πληροφορούμε τους αναγνώστες μας ότι οι αμοιβές κυμαίνονται από 1% μέχρι τα όρια που δίνουν οι αντασφαλιστές και είναι σήμερα μέχρι 45%. Άλλες αμοιβές παίρνουν οι πράκτορες, άλλες οι μεσίτες, άλλες οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι... Στα πακέτα αμοιβών περιλαμβάνονται και διάφορα bonus, ταξίδια, δώρα κ.λπ. ανάλογα της παραγωγής. Τις μεγαλύτερες προμήθειες γύρω στο 30-38% παίρνουν οι πράκτορες, οι οποίοι βεβαίως έχουν και περισσότερες υποχρεώσεις. Οι αμοιβές εξαρτώνται και από τη διάκριση των κινδύνων σε τιμολογημένους και μη. Πολλοί διαμεσολαβούντες σε μη τιμολογημένους κινδύνους δεν παίρνουν καθόλου προμήθεια ή παίρνουν ελάχιστη για να κλείσουν τη δουλειά που μέσω της οποίας προσδοκούν άλλα ωφέλη (πελατολόγιο, άλλα είδη ασφαλειών, bonus, ταξίδια κ.λπ.). Στα πλαίσια αυτά για ένα διάστημα στις αρχές απελευθέρωσης των τιμολογίων πολλές ασφαλιστικές εταιρίες έπεσαν στα πλοκάμια του κακού ανταγωνισμού κατεβάζοντας επικίνδυνα τα ασφάλιστρα με γνώμονα την παραγωγή και όχι τη σωστή ανάληψη κινδύνου, κάτι που οδήγησε σε απώλεια ασφαλιστρών για την ασφαλιστική αγορά και επικίνδυνους κλυδωνισμούς... Ευτυχώς, σήμερα έγκαιρα οι εταιρίες προσανατολίζονται στον καλό επαγγελματισμό.

Πυρός

Καριέρες πυρός...

Ο κλάδος πυρός είναι μια καλή ευκαιρία για όσους ασφαλιστές θέλουν να κάνουν καριέρα στο ασφαλιστικό επάγγελμα. Στις κατοικίες υπάρχουν μεγάλο περιθώριο ανάπτυξης, αφού ένα μικρό ποσοστό 5-10% των κατοικιών είναι ασφαλισμένο. Αλλά μεγάλα περιθώρια υπάρχουν και στις ασφαλίσεις μικρομεσαίων επιχειρήσεων... Νέοι κίνδυνοι, νέες δουλειές, νέες μέθοδοι προσέγγισης πελατών, αλλά και νέες νομοθεσίες με ενθάρρυνση για ασφάλιση και προτάσεις για υποχρεωτική ασφάλιση, καθιστούν τον κλάδο πυρός καλή επιλογή για καριέρα...

Πυροσβέστες... ασφαλιστές!

Οι άνθρωποι του κλάδου πυρός δούλεψαν πολύ καλά και στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια και δεν ακούστηκαν παράπονα ή παρενέργειες στις φυσικές καταστροφές που έπληξαν τη χώρα μας, για τις ασφαλιστικές εταιρίες που βρέθηκαν κοντά στους πελάτες τους και τους αποζημίωσαν σωστά ανεβάζοντας και το κύρος της ιδιωτικής ασφάλισης. Είχαμε πολλές φωτιές, πλημμύρες και σεισμούς, αλλά καθόλου παράπονα. Επιτροπές και άτομα στάθηκαν ψηλά στα μάτια των πελατών τους... Αξίζει να τονισθεί ότι πολλοί νέοι άνθρωποι του κλάδου πυρός είναι πολύ καλά εκπαιδευμένοι και καταρτισμένοι στα θέματα του κλάδου με πολλές εμπειρίες και γνώσεις και σε πολλές εταιρίες και για το πριν να κάνουν καλές εκτιμήσεις κινδύνων πριν αναλάβουν την ασφάλιση, αλλά και για το μετά για την αποζημίωση. Ενδεικτικά αναφέρουμε τον Κώστα Μπερτσιά, τον Γιώργο Κώτσαλο, τον Γαβριήλ Αντωνιάδη, τον Δ. Βιδάλη, τον Γ. Ψαρά, τον Ν. Νανόπουλο, τον Γιάννη Βολιάρη, τον Θ. Χριστιανό, τον Απ. Μπάρδα, τον Τάκη Καυκά, τον Μ. Μιζάν, την Εύη Κοντοπάνου, τον Μόδεστο Καλαντζή, τον Θ. Ανδρέοπουλο, τον Ιορδάνη Χατζηωσήφ, τον Άλμπερτ Μπάρρου, τον Παν. Βαρδαξή, τον Ν. Αδαμαντιάδη, τον Κώστα

Βερτόπουλο, τους Νότη Βαγιακάκο και Τασία Κατσαρού, τους Κλεάνθη και Έλενα Λευίτη, τον Γιώργο Μακρή, τον Γιάννη Λινό και τον Απ. Ναθαναήλ, τον Ίναχο Παπά, τον Μιχ. Παρασκάκη και άλλους πολλούς που με τον ένα ή άλλο τρόπο κοσμούν με την παρουσία τους τον κλάδο πυρός, ζητώντας συγγνώμη από τους περισσότερους που λόγω χώρου και μνήμης δεν αναφέρω στο παρόν δημοσίευμα... Η αναφορά είναι συμβολική και τυχαία...

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών με την πολυποικίλη δράση των Επιτροπών και Υποεπιτροπών της συνέβαλε τα μέγιστα και αυτή στην προώθηση του ρόλου του κλάδου πυρός στην ασφαλιστική και ελληνική κοινωνία.

Στην αγορά κυκλοφορούν διάφορα πακέτα καλύψεων από τις εταιρίες, για τα οποία θα αναφέρουμε στη συνέχεια μέσω της σύγκρισης των οποίων ένας πελάτης μπορεί να επιλέξει ό,τι εξυπηρετεί τις ανάγκες του.

Τα τμήματα Marketing των εταιριών τώρα χαράζουν τις ξεχωριστές στρατηγικές τους για τον κλάδο πυρός, κάτι που πριν από λίγα χρόνια ήταν ανύπαρκτο ή μέσα σε γενικότερες προσπάθειες όλης της εταιρίας. Οι αλλαγές όμως έφεραν και στον

κλάδο νέες ανάγκες και νέες στρατηγικές. Μεγάλη αλλαγή στον κλάδο πυρός φέρνει το INTERNET και το Bancassurance... Αλλαγές είχαμε και στον τρόπο εκπαίδευσης των πωλητών και στον τρόπο λειτουργίας του κλάδου πυρός που λειτουργεί τμηματικά και διαφορετικά σε τμήματα για μικρούς και μεγάλους πελάτες, σε τμήματα μικρών ή μεγάλων κινδύνων, σε τμήματα ιδιωτών ή επιχειρήσεων ή βιομηχανικών κινδύνων.

Πύρινες αναδρομές

Για αναλυτικότερη ενημέρωση πάνω σε μια σύντομη ιστορική αναδρομή, στην έννοια πυρασφάλισης, έκταση καλύψεων πυρασφάλισης, διαλέξαμε αποσπάσματα από το βιβλίο του Κώστα Μπερτσιά «Θεωρία και Πρακτική των Ασφαλίσεων Πυρός και Συμπληρωματικών Κινδύνων» των εκδόσεων FORUM του Δημ. Ρουχωτά, Αγ. Κωνσταντίνου 40 - Μαρούσι, τηλ. 6804710, που ενίσχυσε κατά πολύ την ελληνική ασφαλιστική βιβλιογραφία τα τελευταία χρόνια και που το βιβλιοπωλείο του συστήνουμε να επισκεφθούν όσοι μιλούν για ασφαλιστικές γνώσεις και εκπαίδευση για να εμπλουτίσουν τις βιβλιοθήκες τους με ό,τι απαιτεί η σύγχρονη ιδιότητα του ασφαλιστή.



Τα αρχαιότερα ίχνη φωτιάς στη γη βρέθηκαν στο Σπήλαιο Πετραλώνων Χαλκιδικής.



Οι Πετραλώνιοι Αρχάνθρωποι χρησιμοποιούσαν λήθινα και οστέινα εργαλεία.

του «σπιτιού» του, από το λιμάνι της συνήθειας και μονοτονίας του σήμερα και να ταξιδέψει στη χώρα της αλλαγής πραγμάτων, της επέκτασης, της δημιουργίας, του ταξιδιού στο νέο, στο αβέβαιο, στην τόλμη για κάτι άλλο.

Τίποτα δεν θα γινόταν από αυτά που βλέπουμε γύρω μας τόσο εύκολα, όπως γίνονται, αν κάποιος δεν προσδοκούσαν και κάποια αποζημίωση ασφάλισης. Σπίτια, εργοστάσια, ταξίδια, πλοία, εμπορεύματα μετα-

«Τα αρχαιότερα ίχνη φωτιάς που βρέθηκαν στη γη μας βρέθηκαν στο Σπήλαιο Πετραλώνων Χαλκιδικής, ένα από τα καλύτερα χρονολογημένα σπήλαια του κόσμου. Σχεδόν σ' όλα τα κατοικημένα στρώματα του σπηλαίου υπάρχουν ίχνη φωτιάς, τα οποία είναι ηλικίας που φθάνει το 1 εκατομμύριο χρόνια και χρονολογήθηκαν με τη μέθοδο ESR (ELECTRON Spin Resonance) ή της Στροφορμής των Ηλεκτρονίων που ανακάλυψε ο πυρηνικός φυσικός Μοτόγι Ικέ για όπως αναγράφε-

Πυρός

Στις **συντεχνίες του Μεσαίωνα** συναντούμε κάποιες μορφές ασφάλισης πυρκαϊάς, δεν μπορούμε όμως να μιλήσουμε για ασφάλιση με τη σωστή τεχνική έννοια της λέξης.

Ήταν μάλλον μια πράξη αμοιβαίας βοήθειας μεταξύ των μελών, οι δε συνεισφορές δεν ήταν ανάλογες με την εμφανιζόμενη ή προϋπολογιζόμενη ανάγκη. Επίσης δεν μπορούσε να υπάρξει απαίτηση (αξίωση) του ζημιωθέντος, για την αποκατάσταση της ζημιάς του.

Επειδή το επίσημο κράτος έβλεπε την αδυναμία των ανθρώπων που είχαν πληγεί από κάποια μεγάλη πυρκαϊά να αποκαταστήσουν

μόνοι τους τις ζημιές, έδινε στους πυροπαθείς μια βεβαίωση τη λεγόμενη **«επιστολή πυροπαθούς»**.

Μ' αυτή την επιστολή βεβαιώνονταν οι μεγάλες ζημιές που είχαν υποστεί, τους δινόταν η άδεια να απαιτούν και το κοινό παρακαλείτο να βοηθήσει.

Η ασφάλιση πυρκαϊάς με τη μορφή που σήμερα ξέρουμε, **αναπτύχθηκε στην Αγγλία**. Η μεγάλη πυρκαϊά του Λονδίνου (2.9.1666), που ξεκίνησε από ένα αρτοποιείο, κατέστρεψε περίπου 13.000 σπίτια, που ήταν κτισμένα σε 400 δρόμους και σε έκταση 195 εκταρίων (οι ζημιές ξεπέρασαν τις 10.761.000 λίρες).

Από αυτή την πυρκαϊά έμεινε άθικτη, παρ' όλο που βρισκόταν μέσα στον πληγθέντα χώρο, η ταβέρνα του Edward Lloyd.

Σ' αυτή την ταβέρνα, σύχναζε όλος ο εμπορευόμενος κόσμος της τότε εποχής. Από εκεί, ξεκίνησε η δημιουργία του γνωστού παγκόσμιου ασφαλιστικού οργανισμού Lloyd's Λονδίνου.

Η μεγάλη αυτή φωτιά έδειξε την απουσία οποιασδήποτε συντονισμένης προσπάθειας για την καταπολέμηση αυτού του μεγάλου κινδύνου και φάνηκε η ανάγκη για κάποια μορφή ασφάλισης για την αντιμετώπιση των οικονομικών συνεπειών.

Το αγγλικό κράτος δημιούργησε το 1667 την «Υπηρεσία Πυρός», με στόχο να βρεθούν τρόποι καταστολής και παρεμπόδισης της φωτιάς, αλλά και τρόποι αντιμετώπισης των δυσμενών οικονομικών συνεπειών της.

Τα επόμενα χρόνια δημιουργήθηκαν και άλλες παρόμοιες υπηρεσίες σε διάφορες πόλεις της Αγγλίας και έγιναν διάφορα Γραφεία για την αντιμετώπιση των κινδύνων της πυρκαϊάς, τα οποία εργαζόνταν πάνω σε συνεταιριστικές και αμοιβαίας βοήθειας αρχές.

Η **πρώτη ασφαλιστική εταιρία Πυρός** ιδρύθηκε από τον Nicolas Barbon, κατασκευαστή κατοικιών, το 1696, που αρχικά είχε το όνομα **«Hand in Hand»** («χέρι με χέρι»).

Η εταιρία αυτή στεγαζόταν σε ένα κτίριο, που βρισκόταν στο πίσω μέρος του Royal Exchange (όπου ήταν αρχικά το καφεενίο-ταβέρνα του E. Lloyd). Η κάλυψη δινόταν με την πληρωμή 6 πενών για κάθε 1 λίρα μισθωτικής αξίας της κατοικίας. Για τις ξύλινες δε κατοικίες το ασφάλιστρο διπλασιαζόταν.

Αργότερα η Εταιρία μετονομάστηκε σε **«ΦΟΙΝΙΞ»** από το έμβλημα των συμβολαίων, αλλά για άγνωστους λόγους διέκοψε τις εργασίες της το 1720.

Η μεγάλη δε πυρκαϊά του Αμβούργου (1842) ήταν το κίνητρο ανάπτυξης της πυρασφάλισης στο Γερμανικό Κράτος. Επίσης οι καταστροφικές πυρκαϊές στην Αμερική (Ν. Υόρκη 1831, Αγ. Φραγκίσκος 1851, Σικάγο 1871, Βοστώνη 1872), στάθηκαν η αφορμή για την ανάπτυξη των ασφαλίσεων και στην Αμερικάνικη Ήπειρο.

Νέα ώθηση στην ανάπτυξη των πυρασφαλίσεων έδωσε η βιομηχανική επανάσταση. Οι ριζικές αλλαγές που έγιναν στην παραγωγική διαδικασία μεγάλωσαν την ανάγκη για ασφάλιση.

Η ταχύρρυθμη οικονομική και τεχνολογική πρόοδος που σημειώνεται κατά τη μεταπολεμική περίοδο, είχε σαν αποτέλεσμα την αύξηση των αστικών κέντρων, την ίδρυση μεγάλων βιομηχανικών και βιοτεχνικών μονάδων και το κτίσιμο πολυώροφων κτιρίων.

Εξάλλου χρησιμοποιούνται σε μεγάλη έκταση ποικίλες πηγές ενέργειας όπως

είναι ο ηλεκτρισμός, οι υγροί ή υγροποιημένοι υδρογονάνθρακες, διάφορα εύφλεκτα υγρά και αέρια.

Όλα τα παραπάνω, ως γνωστόν, και όσα εισαγωγικά αναφέρθηκαν, αύξησαν τους κινδύνους πυρκαϊάς και το σημαντικότερο, τώρα πλέον, οι οικονομικές συνέπειες έγιναν τεράστιες, ώστε σε καμιά περίπτωση να μην μπορεί να τις αντέξει από μόνη της και η πιο εύρωστη επιχείρηση.

Όλα αυτά οδήγησαν στην περαιτέρω ανάπτυξη των ασφαλίσεων πυρός σε παγκόσμιο επίπεδο και συνάμα στη σημαντική διεύρυνση των προσθέτων καλύψεων που προσφέρονται με ένα πυρασφαλιστήριο.

Όπως ήταν φυσικό, **στην Ελλάδα, η ασφάλιση πυρός**, εμφανίστηκε μετά την απελευθέρωση. Οι ασφαλίσεις αυτές γίνονταν από πρακτορεία ξένων εταιριών ή και από ελληνικών συμφερόντων εταιρίες, όπως ο «ΦΟΙΝΙΞ» (1857, με έδρα την Πάτρα), η «SOCIETA GRECA DI ASSICURAZIONE» (1889, έδρα Τεργέστη), η «ΕΘΝΙΚΗ» (1891) κ.λπ.

Στη μεγάλη **πυρκαϊά της Θεσσαλονίκης** (1917, κατεστράφη το 65% της πόλης και 100.000 άτομα έμειναν άστεγοι), αρκετές περιουσίες βρέθηκαν ασφαλισμένες και έτσι οι ασφαλιστικές εταιρίες συνεισέφεραν και αυτές από την πλευρά τους στην ανοικοδόμηση της πόλης.

Η πορεία των ασφαλίσεων πυρός στη χώρα μας ακολούθησε την εξελικτική πορεία της βιομηχανίας, του εμπορίου και της κοινωνικής προόδου, χωρίς βέβαια ο ρυθμός ανάπτυξης των πυρασφαλίσεων να συμβαδίζει με το ρυθμό ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας.

Συνοπτικά, θα λέγαμε ότι οι λόγοι που εμπόδισαν και εμποδίζουν μια πιο γρήγορη ανάπτυξη, είναι οι ίδιοι, που δεν επιτρέπουν γενικά την ασφαλιστική βιομηχανία να αναπτυχθεί και να αποτελέσει σημαντικό παράγοντα της εθνικής μας οικονομίας.

Είναι βέβαια αλήθεια ότι για πολλά χρόνια η **ασφαλιστική βιομηχανία στη χώρα μας στηρίχθηκε στις ασφαλίσεις πυρός**. Ο όγκος των πυρασφαλιστρών και τα σχετικά καλά τεχνικά αποτελέσματα, αποτέλεσαν «αντίβαρο» στα άσχημα αποτελέσματα άλλων κλάδων (αυτοκίνητα) και στην «ανυπαρξία» για πολλά χρόνια άλλων μορφών ασφάλισης (ζωής κ.λπ.).

Έννοια της πυρασφάλισης

Από τη φυσική ξέρουμε ότι η πυρκαϊά μπορεί να προσδιοριστεί σαν ένα φωτεινό φαινόμενο, που συνοδεύεται από μεγάλη έκλυση θερμότητας και που προκαλείται από τη χημική ένωση (καύση) των στοιχείων ενός υλικού με το οξυγόνο.

Η ασφαλιστική έννοια όμως της πυρκαϊάς δεν συμπίπτει πάντα με τη συνηθισμένη αντίληψη για τον κίνδυνο, έχει δε μεγάλη σημασία ο καθορισμός της έννοιάς της για την οριοθέτηση της ευθύνης του ασφαλιστή.

Δεν υπάρχει κάποιος κοινός ορισμός και υπάρχουν διαφοροποιήσεις από χώρα σε χώρα ή και από εταιρία σε εταιρία.

Κατά μία θεώρηση, **ασφαλιστικά καλύψιμη** θεωρείται η φωτιά που μεταδίδεται σε αντικείμενα κατά τέτοιο τρόπο, ώστε και μετά την απομάκρυνση της εμπρηστικής ύλης να υπάρχει η δυνατότητα επέκτασης της φωτιάς στο αντικείμενο αυτό.

Μια άλλη αντίληψη θεωρεί ότι υπάρχει ασφαλιστικά καλύψιμη πυρκαϊά, όταν με τη ζημιόγνοο φωτιά συνδέεται και ο κίνδυνος της συνεχούς επέκτασης που δεν μπορεί να κατασταλεί.

Πληρέστερος φαίνεται ο πιο κάτω ορισμός, σύμφωνα με τον οποίο θα πρέπει η **φωτιά να δημιουργείται και να επεκτείνεται**

ται εκτός της εστίας της, χωρίς τη βοήθεια του ανθρώπου και να θίγει ένα μη προβλεπόμενο αντικείμενο. Από αυτό τον ορισμό συμπεραίνουμε ότι θα πρέπει, για να θεωρηθεί ασφαλιστικά καλύψιμη μια ζημιά από πυρκαϊά να συνυπάρχουν:

(α) **ανάφλεξη**, δηλαδή καύση που να συνοδεύεται με φλόγα ή «λαμπτήρισμα» (ανάλογα με τη φύση του αντικειμένου),

(β) **αντικείμενο που πήρε φωτιά ενώ δεν έπρεπε να πάρει («εχθρική και όχι φιλική» φωτιά).**

Εάν όλες οι πυρκαϊές ξεκινούσαν με ένα κοινό τρόπο και κατέληγαν σε ολική ζημιά, δεν θα υπήρχαν προβλήματα και ο παραπάνω ορισμός θα κάλυπτε όλες τις περιπτώσεις. Κάτι τέτοιο όμως δεν συμβαίνει, μερικά δε παραδείγματα θα μας δώσουν μια πιο σαφή εικόνα, ποια ζημιά πυρκαϊάς μπορεί να είναι ασφαλιστικά καλύψιμη.

Ένα συνηθισμένο παράδειγμα είναι οι ζημιές που θα γίνουν από αναμμένο τσιγάρο που έχει αφεθεί πάνω σ' ένα τραπέζι ή το κάψιμο από το ηλεκτρικό σίδερο. Για να αποφασισθεί αν καλύπτονται αυτές οι ζημιές, θα πρέπει να εξεταστεί αν υπήρξαν καθόλου φλόγες. Αν υπήρξαν, τότε οι ζημιές καλύπτονται. Επειδή είναι δύσκολο κάτι τέτοιο να αποδειχθεί, πολλοί πραγμα-

Πυρός

τογνώμονες και διακανονιστές ζημιών εξετάζουν τη σύνθεση του καταστρέφοντος αντικειμένου. Αν η σύνθεση της ύλης έχει ολοκληρωτικά καταστραφεί, τότε η ζημιά αναγνωρίζεται, αν όμως η ύλη δεν έχει αποσυντεθεί, η ζημιά δεν αναγνωρίζεται.

Ένα άλλο κοινό παράδειγμα, είναι η περίπτωση που μια κυρία κρύβει τα κοσμήματά της μέσα στο τζάκι του σπιτιού της, φοβούμενη κάποια κλοπή. Ο άνδρας της ανάβει τη φωτιά στο τζάκι και τα κοσμήματα καταστρέφονται. Η ζημιά αυτή δεν καλύπτεται, γιατί οφείλεται σε μια «φιλική» φωτιά.

Γενικά ένα πυρασφαλιστήριο καλύπτει μόνο «εχθρικές» φωτιές. Όσο η φωτιά παραμένει στα όριά της (εντός της εστίας, του κλιβάνου κ.λπ.) είναι «φιλική» και οι τυχόν προκαλούμενες ζημιές δεν καλύπτονται. Μόνο όταν αυτή ξεφεύγει από τα όριά της, γίνεται «εχθρική», οπότε και καλύπτονται οι τυχόν προκαλούμενες ζημιές.



Έκταση της πυρασφάλισης

Η κάλυψη που παρέχει ένα βασικό ασφαλιστήριο πυρός, δεν έχει το ίδιο εύρος σ' όλες τις χώρες.

Οι πιο συνηθισμένοι τύποι ασφαλιστηρίων είναι:

(α) Το Αμερικάνικο συμβόλαιο που καλύπτει:

- τη φωτιά (συμπεριλαμβάνει και τις ζημιές από καπνό),
- τη φωτιά μετά από έκρηξη, πολιτικές ταραχές, απεργίες, διαδηλώσεις και φωτιά μετά από σεισμό,
- τον κεραυνό,
- ζημιές σε αντικείμενα που μεταφέρονται για τη διάσωσή τους.

(β) Το F.O.C. Policy (Fire Office Committee) που καλύπτει:

- φωτιά συμπεριλαμβανομένης και της φωτιάς μετά από κακόβουλο βλάβη και καταιγίδα,
- κεραυνό,
- περιορισμένη κάλυψη έκρηξης (καλύπτει ζημιές έκρηξης που οφείλονται μόνο σε οικιακές συσκευές και από χρήση υγραερίου για θέρμανση και φωτισμό).

Υπάρχουν βέβαια και διάφορες παραλλαγές των παραπάνω συμβολαίων και ανάλογα με τη διαμορφωμένη ασφαλιστική πρακτική, η κάθε χώρα ακολουθεί το δικό της τύπο ασφαλιστηρίου, πολλές φορές όμως και μέσα στην ίδια τη χώρα, ανάλογα με το Θεσμικό και Νομικό πλαίσιο, υπάρχουν διαφοροποιήσεις των standards πυρασφαλιστηρίων.

Πυρός

Έκταση της πυρασφάλισης

Στη χώρα μας παρά την ύπαρξη, όπως προηγούμενα αναφέραμε, υποχρεωτικού τιμολογίου, υπάρχουν κάποιες διαφορές σχετικά με το Βασικό Ασφαλιστήριο. Με το **Βασικό Ασφαλιστήριο** καλύπτονται οι ζημιές από **πυρκαϊά** και **κεραυνό**. Στην έννοια αυτή εμπίπτουν ζημιές που θα προκληθούν άμεσα από τη φωτιά, καθώς επίσης και οι έμμεσες ζημιές, όπως από τον **καπνό**, τη **θερμότητα**, τις **προσπάθειες για την καταστολή και την παρεμπόδιση της φωτιάς** (π.χ. νερά πυροσβεστικής υπηρεσίας) και ζημιές που τυχόν προκαλούνται σε αντικείμενα κατά τη διάρκεια της μεταφοράς τους για τη διάσωσή τους.

Ένα ιδιαίτερα **σοβαρό θέμα** για την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά είναι αν ένα βασικό ασφαλιστήριο πυρός καλύπτει και τις ζημιές που δημιουργήθηκαν είτε από έκρηξη που προκλήθηκε μετά από φωτιά, είτε από φωτιά που προκλήθηκε μετά από έκρηξη.

Μερικές εταιρίες, με βάση την αρχή της «γενεσιουργού» αιτίας, εξαιρούν από το βασικό ασφαλιστήριο τις ζημιές που θα προκληθούν από έκρηξη, είτε επακολογήσει φωτιά είτε όχι. Άλλες πάλι με βάση την αρχή της αιτιώδους συνάφειας ή εγγύτερης ή πρόσφορης αιτίας, καλύπτουν τις ζημιές εκρήξεως μετά από πυρκαϊά.



Από τον
κ. Κώστα Γεωργόπουλο,
Διπλωματούχο Πολιτικό Μηχανικό Ε.Μ.Π.,
Eur Ing, BEng, MSc, CEng, MICE, MStructE.

Σκοπός του άρθρου αυτού είναι η συνοπτική καταγραφή των θεμάτων και προβλημάτων με τα οποία ασχολήθηκε η Επιτροπή Πυρός της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος από την απελευθέρωση του Κλάδου Πυρός μέχρι σήμερα. Συμπεράσματα μπορούν να εξαχθούν για την πορεία του Κλάδου Πυρός προς τον 21ο αιώνα, αλλά και για τον βαθμό ετοιμότητας του ασφαλιστή αναγνώστη προς την αντιμετώπιση των ήδη επερχομένων ραγδαίων αλλαγών στο τοπίο της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς.

Μερικά από τα βασικότερα θέματα που έχουν απασχολήσει και θα απασχολούν στο μέλλον την Ασφαλιστική Αγορά στην Ευρώπη και κατ' επέκταση στην Ελλάδα είναι:

- Ο ισχυρός ανταγωνισμός ο οποίος αυξάνεται σταδιακά ως αποτέλεσμα της ενοποίησης

Πρόσθετες καλύψεις (Allied Fire / Allied Perils)

Στο Βασικό Ασφαλιστήριο Πυρός μπορούν να προστεθούν και διάφοροι άλλοι κίνδυνοι (μερικοί απ' αυτούς δεν έχουν μάλιστα άμεση σχέση με τον κίνδυνο Πυρός).

Έτσι για παράδειγμα, στο **Αμερικανικό συμβόλαιο** (American standard policy) σαν πρόσθετοι κίνδυνοι είναι:

- θύελλα, • χαλάζι, • πολιτικές ταραχές και διαδηλώσεις, • έκρηξη (εξαιρείται το εκρηγνύμενο), • πτώση αεροπλάνου και αντικειμένων, • πρόσκρουση οχήματος, • καπνός, • διαρροή σωληνώσεων, • πλημμύρα, • σεισμός, • καθίζηση, • βανδαλισμοί.

Στη χώρα μας οι κίνδυνοι που μπορεί να είναι προσθήκες στο βασικό ασφαλιστήριο, είναι πάρα πολλοί. Διακρίνονται σε **τιμολογημένες προσθήκες** και σε **ελεύθερες**. Θα δούμε στο κεφάλαιο των συμπληρωματικών κινδύνων αναλυτικά αυτές τις καλύψεις.

Εν πάση περιπτώσει, εισαγωγικά μπορούμε να αναφέρουμε ότι ένα βασικό ασφαλιστήριο πυρός μαζί με τις αναγκαίες προσθήκες, μπορεί να προσφέρει προστασία για ποικιλία κινδύνων, που η επέλευσή τους δημιουργεί οικονομικά προβλήματα στον ασφαλισμένο.

Ο Ρόλος της Επιτροπής Πυρός της Ε.Α.Ε.Ε. στην Πορεία του Κλάδου Πυρός στην Ελλάδα

Απελευθέρωση μέχρι σήμερα και προς το 2000

σης της Ευρωπαϊκής Αγοράς και των επακόλουθων αυτής ανακατατάξεων τόσο σε εθνικό όσο και σε παγκόσμιο επίπεδο.

- Η αυξανόμενη ένταση όπως και συχνότητα των ζημιών από φυσικές καταστροφές με κύριο αίτιο τις βαθμιαία δυσμενέστερες κλιματολογικές συνθήκες στον πλανήτη μας.
- Η αύξηση της εγκληματικότητας και ιδιαίτερα του φαινομένου της «ασφαλιστικής» απάτης σε όλους τους κλάδους της ασφάλισης.
- Η ραγδαία εξέλιξη της τεχνολογίας η οποία επηρεάζει την ανάλυση / τιμολόγηση των κινδύνων αλλά και τον διακανονισμό / πρόληψη - ελαχιστοποίηση των ζημιών.

Στο κλίμα αυτό της αβεβαιότητας για το μέλλον της Ασφαλιστικής Αγοράς, η Επιτροπή Πυρός της Ένωσης έχει αναλάβει την υποχρέωση να χειρισθεί θέματα που αφορούν στον Κλάδο Πυρός και των συμπληρωματικών κινδύνων αυτού (κλοπή, σεισμός, πλημμύρα κ.λπ.), καθώς και θέματα Τεχνικών Ασφαλίσεων, Μηχανολογίας κ.λπ.

Το έργο της Επιτροπής Πυρός είναι πολύ σημαντικό, ιδιαίτερα μετά την πλήρη απελευθέρωση του Κλάδου Πυρός, γιατί πρέπει να μεθοδευτεί να περάσει η Ελληνική Αγορά ένα ήπιο μεταβατικό στάδιο στα πλαίσια ελεύθερου αλλά θεμιτού ανταγωνισμού καθώς και να είναι προετοιμασμένη, ώστε να επιτευχθεί η μετέπειτα εύρυθμη λειτουργία της.

Για το σκοπό αυτό, η Επιτροπή Πυρός έχει από καιρού αναβαθμισθεί και εκσυγχρονισθεί, με την ενεργό συμμετοχή εκλεκτών στελεχών της Ασφαλιστικής Αγοράς και τις πολύτιμες υπηρεσίες του

Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ ΥΠΟ ΤΗΝ ΣΚΕΠΗ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Ο επαγγελματικός σας χώρος στεγάζει τους κόπους, τα όνειρα, την περιουσία σας.

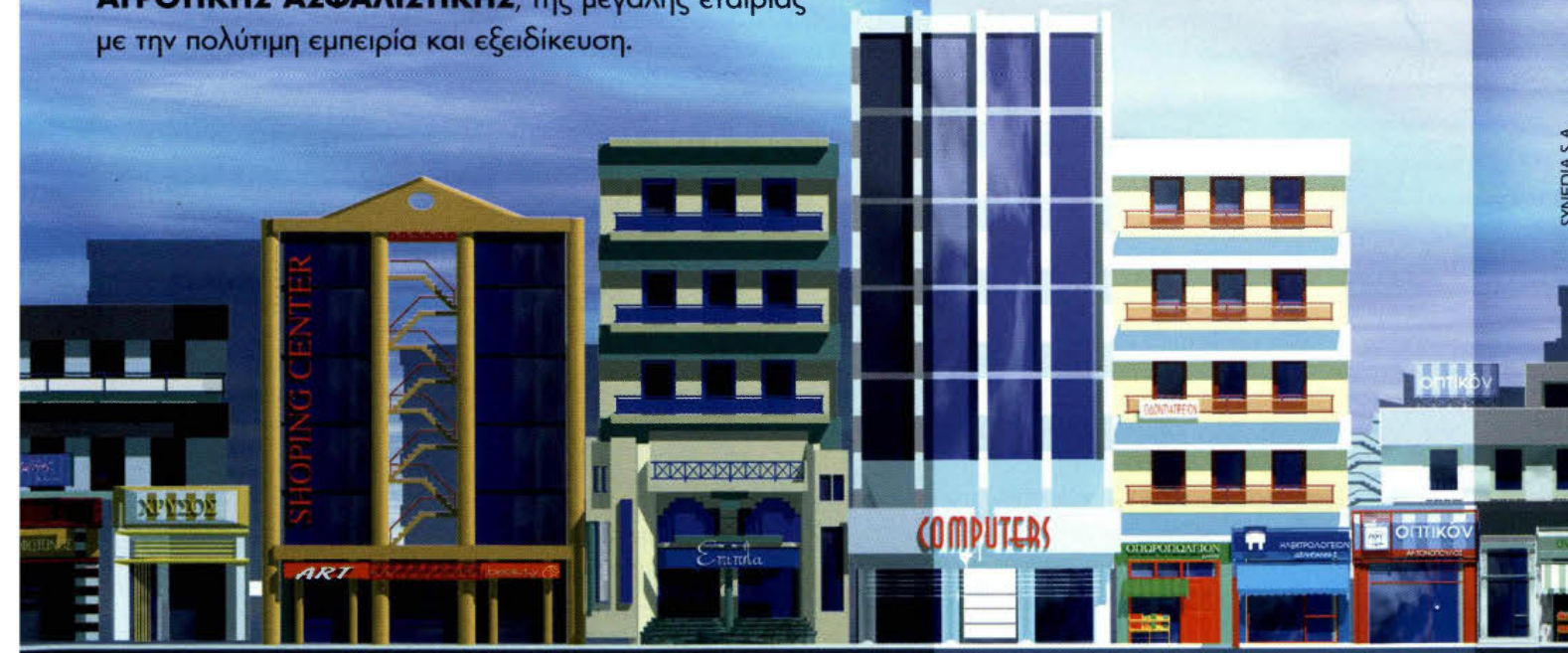
Η ανάγκη να προστατέψετε την επιχείρησή σας είναι τώρα μεγαλύτερη από κάθε άλλη φορά.

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.

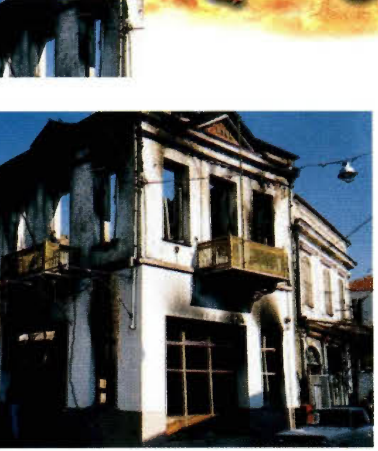
ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ Η ΠΙΟ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ

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



Πυρός

Πυρός



Τεχνικού Συμβούλου αυτής, ώστε να μπορεί να προσφέρει άμεσα και αποτελεσματικά στις Εταιρίες-μέλη τα εξής:

- Τεχνική υποστήριξη με την συλλογή / επεξεργασία / ανάλυση / διοχέτευση ασφαλιστικά εκμεταλλεύσιμων στατιστικών στοιχείων, τη σύνταξη και δημοσίευση τεχνικών και θεωρητικών ασφαλιστικών μελετών, τη σύνταξη συμβουλευτικών ασφαλιστηρίων / οδηγών τιμολόγησης, τη μεταφορά τεχνολογίας ιδιαίτερα σε σχέση με την πρόληψη και ελαχιστοποίηση των ζημιών, την καταγραφή ολοκλήρου του φάσματος της ασφάλισης κ.λπ.
- Τεχνικά ισχυρή εκπροσώπηση στα εθνικά και ευρωπαϊκά κέντρα λήψης αποφάσεων π.χ. Ευρωπαϊκά Όργανα, Ελληνικοί Οργανισμοί / Υπηρεσίες / Υπουργεία κλπ. με στόχο την προάσπιση, προαγωγή και κατοχύρωση των συμφερόντων των Εταιριών-μελών.
- Τεχνικά τεκμηριωμένη προβολή του θεσμού της ασφάλισης και του κοινωνικού ρόλου των Ασφαλιστικών Εταιριών προς το ευρύ κοινό, με την οργάνωση συνεδρίων / ημερίδων, αρθρογραφία σε ημερήσιο τύπο κ.λπ.

Η απελευθέρωση του Κλάδου Πυρός

Σημαντικό σταθμό στην ιστορία του Κλάδου Πυρός αποτέλεσε η δημοσίευση του Προεδρικού Διατάγματος 252/96 για την εναρμόνιση της Ελληνικής Ασφαλιστικής Νομοθεσίας προς τις Ευρωπαϊκές Οδηγίες.

Η οριστική κατάργηση του υποχρεωτικού τιμολογίου - ως συνέπεια του προεδρικού διατάγματος - δημιούργησε την ανάγκη ύπαρξης οδηγών ανάληψης και τιμολόγησης, με ιδιαίτερη έμφαση το underwriting καταστροφικών κινδύνων (σεισμού, πλημμύρας), των οποίων οι καλύψεις προσφέρονται πια σε μεγάλη έκταση.

Η απελευθέρωση του Κλάδου σε συνδυασμό με τον Νόμο 2496/97 για την Ασφαλιστική Σύμβαση δημιούργησε την ανάγκη ύπαρξης προτύπων Ασφαλιστηρίων με Γενικούς Όρους συμβατούς με τον προαναφερθέντα νόμο, αλλά και Ειδικούς Όρους σύμφωνα με τα νέα δεδομένα της Αγοράς (δηλαδή αναθεώρηση των απηρχαιωμένων όρων του αποσπασμένου υποχρεωτικού τιμολογίου πυρός).

Η λεπτομερής καταγραφή της πορείας του Κλάδου Πυρός με στατιστικά στοιχεία ήταν πλέον απαραίτητη. Η εμπειρία της απελευθέρωσης άλλων Ευρωπαϊκών Αγορών είχε δείξει ότι η αύξηση των ποσοστών ζημιάς (loss ratios) και η ταυτόχρονη κατολίπωση των ασφαλιστρών δεν θα μπορούσαν να αποφευχθούν. Οι εξελίξεις στην Ελληνική Αγορά ίσως να ήταν περισσότερο δραματικές, όταν ληφθούν υπόψη τα παραδοσιακά υψηλά ποσοστά κόστους πρόσκτησης και λειτουργίας του Κλάδου.

Το Ασφαλιστήριο Περιουσίας (υλικές ζημιές)

Η Επιτροπή Πυρός με πρωτοβουλία της αρμόδιας Υποεπιτροπής της, συνέταξε πρότυπο Ασφαλιστήριο Περιουσίας (Υλικές Ζημιές) το οποίο διέθεσε στις Εταιρίες-μέλη.

Το συμβόλαιο αυτό, περιλαμβάνει Ασφαλιστήριο (παλιός Πίνακας Ασφάλισης) και Όρους δηλαδή Ορισμούς, Γενικές Εξαίρεσεις, Γενικούς Όρους / Διατάξεις (σύμφωνα με τον νόμο 2496/97) και Ειδικούς Όρους / Πρόσθετες Καλύψεις (σύμφωνα με τα νέα δεδομένα της Αγοράς). Επόμενος στόχος της Επιτροπής είναι η σύνταξη ασφαλιστηρίου Απώλειας Κερδών το οποίο ήδη επεξεργάζεται η αρμόδια Υποεπιτροπή της.

Το εγχειρίδιο πλημμύρας

Μετά τις καταστροφικές βροχοπτώσεις των τελευταίων ετών, η Επιτροπή Πυρός άρχισε την καταγραφή των ζημιών από πλημμύρα το 1994. Τα αποτελέσματα δείχνουν ότι ο κίνδυνος της πλημμύρας έχει προκαλέσει πρόσφατα μεγαλύτερες ζημιές στην Ασφαλιστική Αγορά από τον κίνδυνο του σεισμού. Συγκεκριμένα οι απαιτήσεις για αποζημιώσεις ανήλθαν σε 8,9 δισ. δρχ. (1994), 0,5 δισ. (1996), 2,4 δισ. (1997) και 5,1 δισ. (1998). Η σωστή ανάλυση / τιμολόγηση του κινδύνου ήταν πλέον επιτακτική.

Η Επιτροπή Πυρός και πάλι με πρωτοβουλία της αρμόδιας Υποεπιτροπής της, έθεσε στη διάθεση των underwriters Εγχειρίδιο Πλημμύρας. Το εγχειρίδιο αυτό έχει σκοπό τη παροχή στοιχείων για την εκτίμηση και αποδοχή - πάντοτε σε προαιρετική βάση - κινδύνων που προέρχονται από πλημμύρα, θύελλα-καταιγίδα και θραύση σωληνώσεων και που αφορούν στο Λεκανοπέδιο Αττικής (όπου σημειώθηκαν οι περισσότερες ζημιές). Αναμένεται ότι θα επεκταθεί στο μέλλον για να καλύψει και την Βόρεια Ελλάδα.

Ο Ρόλος της Επιτροπής Πυρός της Ε.Α.Ε.Ε. στην Πορεία του Κλάδου Πυρός στην Ελλάδα



Σχέδιο Νόμου περί αποκαταστάσεως των ζημιών από σεισμούς

Με αφορμή την έγκριση από την Κυβερνητική Επιτροπή σχεδίου νόμου του ΥΠΕΧΩΔΕ για την αποκατάσταση των ζημιών από σεισμούς, το οποίο προβλέπει τη δημιουργία κρατικού φορέα για το σκοπό αυτό, η Ένωση πρότεινε στον Υφυπουργό να μη προωθηθεί το σχέδιο νόμου στη Βουλή και εξέφρασε έντονες επιφυλάξεις για τον τρόπο αντιμετώπισης του ζητήματος αυτού όπως επιχειρείται μέσα από τις ρυθμίσεις του νομοσχεδίου, αναφέροντας συγχρόνως τους νομικούς και ουσιαστικούς λόγους που θεμελιώνουν την αντίθεση αυτή.

Μετά από εντολή του Δ.Σ. της Ένωσης, η Επιτροπή Πυρός, αφού πραγματοποίησε έρευνα για τον τρόπο αντιμετώπισης της κάλυψης του σεισμού αλλά και των άλλων καταστροφικών κινδύνων σε 14 Ευρωπαϊκές Χώρες, διαμόρφωσε σχετική πρόταση-μελέτη για την καθολική (υποχρεωτική) ασφάλιση του κινδύνου του σεισμού στην Ελλάδα.

Το κείμενο της μελέτης που διακρίνεται για το υψηλό επίπεδο του, αποτέλεσε τη βάση της πρότασης της Ένωσης που υποβλήθηκε στο ΥΠΕΧΩΔΕ τον Ιούνιο 1998. Δυστυχώς δεν έχει ληφθεί απάντηση από το ΥΠΕΧΩΔΕ μέχρι σήμερα, παρόλο που εστάλη υπενθυμητική επιστολή τον Δεκέμβριο 1998.

Οι κίνδυνοι κλοπής

Οι δραστηριότητες της Επιτροπής Πυρός στον Κλάδο Κλοπής, μέσω της αρμόδιας Υποεπιτροπής της, έχουν ως εξής:

- Δημιουργία συμβουλευτικών οδηγών για τους «Γενικούς και Ειδικούς Όρους Ασφαλιστηρίων Κλοπής», καθώς και την τιμολόγηση κινδύνων κλοπής (χρησιμοποιώντας 4 κατηγορίες κινδύνων κλοπής σύμφωνα με την κατηγοριοποίηση του CEA), οι οποίοι διανεμήθηκαν στις Εταιρίες-μέλη.
- Λειτουργία αρχείου ζημιών κλοπής, για ζημιές με ποσό απαίτησης πάνω από 2 εκ. δρχ., από το οποίο οι Εταιρίες που συμμετέχουν μπορούν να αντλήσουν χρήσιμες πληροφορίες, προς το σκοπό του πιο αποτελεσματικού underwriting αλλά και του διακανονισμού ζημιών.
- Ημερίδα με θέμα «Πρόληψη και Καταπολέμηση Κινδύνων Κλοπής» με κεντρικό ομιλητή ανώτατο στέλεχος του Υπουργείου Δημόσιας Τάξης. Η ημερίδα αυτή είχε σκοπό την ενημέρωση (εκτός των παραπάνω οδηγών διανεμήθηκε και ενημερωτικό υλικό από το διεθνές χώρο), ανταλλαγή απόψεων, εκτίμηση τάσεων και χάραξη πολιτικής προκειμένου να αντιμετωπιστούν αποτελεσματικά οι Κίνδυνοι Κλοπής.
- Σύνταξη και διανομή στις Εταιρίες δεκάλογου συμβουλών αποτροπής κινδύνων κλοπής προς ενημέρωση των ασφαλισμένων πελατών τους.
- Η συνεργασία με το Υπουργείο Δημόσιας Τάξης συνεχίστηκε με την ανταλλαγή στατιστικών στοιχείων. Συγκεκριμένα, η Επιτροπή Πυρός πρόκειται σύντομα να διανείμει στα μέλη στατιστική μελέτη για τις κλοπές και ληστείες στην Ελλάδα την τελευταία δεκαετία.
- Συστάσεις για τα ελάχιστα μέτρα ασφαλείας κατά της κλοπής (κατοικίες και εμπορικοί κίνδυνοι) και η αντιμετώπιση του προβλήματος της «ασφαλιστικής» απάτης (συμπεριλαμβανομένου του Κλάδου Πυρός) είναι προσηχθήματα με τα οποία θα ασχοληθεί η Επιτροπή Πυρός.

Οι τεχνικές ασφαλίσεις

Οι δραστηριότητες της Επιτροπής Πυρός στον Κλάδο Τεχνικών Ασφαλίσεων, μέσω της αρμόδιας Υποεπιτροπής της, έχουν ως εξής:

- Έκδοση του Εγχειριδίου Τεχνικών Ασφαλίσεων το οποίο περιλαμβάνει όλα τα συμβόλαια του κλάδου δηλαδή Κατά Παντός Κινδύνου Εργολάβων / Ανέγερσης (CAR / EAR), Βλαβών Μηχανημάτων (M), Ηλεκτρονικού Εξοπλισμού (ΕΕΙ), Εξοπλισμού Κατασκευής Τεχνικών Έργων (CPM), Αλλοίωσης Εμπορευμάτων Φυλασσομένων σε Ψυκτικούς Θαλάμους (DOS) και Αποπερατωμένων Έργων Πολιτικού Μηχανικού (CECR).
- Έκδοση πίνακα για τα μέτρα πυροπροστασίας σε εργοτάξια κατασκευών.
- Επεξεργασία, ολοκλήρωση και παρουσίαση (1998) του Ασφαλιστηρίου CAR. Το ασφαλιστήριο ΕΕΙ θα παρουσιασθεί στην Αγορά σύντομα.
- Εκπόνηση μεθόδου επεξεργασίας στατιστικών στοιχείων για όλα τα είδη συμβολαίων του Κλάδου Τεχνικών Ασφαλίσεων και περαιτέρω συλλογή στοιχείων. Τα αποτελέσματα της διετίας 1995-96 παρουσιάστηκαν στην Αγορά το 1998 και τα νεότερα θα παρουσιασθούν σύντομα.
- Συμμετοχή στην Επιτροπή του ΥΠΕΧΩΔΕ η οποία επεξεργάζεται το Προεδρικό Διάταγμα για την υποχρεωτική Ασφάλιση των Δημόσιων Τεχνικών Έργων (εφαρμογή του νόμου 2229).

Λόγω του παραπάνω Προεδρικού Διατάγματος, το οποίο προωθείται με έντονο ρυθμό από το Υπουργείο, αλλά και της ήδη αυξημένης δραστηριοποίησης της Κατασκευαστικής Βιομηχανίας (Ολυμπιακοί Αγώνες 2004) αναμένεται άνηση του Κλάδου Τεχνικών Ασφαλίσεων. Μέχρι στιγμής ήδη παρατηρείται σημαντική αύξηση της ετήσιας παραγωγής ασφαλιστρών του Κλάδου (από 2,5 δισ. δρχ. στο 1995 σε 3,6 δισ. στο 1996 και σε 5,5 δισ. στο 1997) η οποία αναμένεται σχεδόν να τετραπλασιαστεί μετά την εφαρμογή του παραπάνω Προεδρικού Διατάγματος.

Ο κ. Γεωργίου είναι Τεχνικός Σύμβουλος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος από το 1995 με αρμοδιότητες τον Κλάδο Πυρός και Συμπληρωματικών Κινδύνων (π.χ. σεισμός, πλημμύρα, κλοπή κ.λπ.) καθώς επίσης και Τεχνικών Ασφαλίσεων, Μηχανολογίας κ.λπ.

Ο κ. Γεωργίου έχει πάνω από 15 χρόνια εμπειρία στην μελέτη, διαχείριση και κατασκευή έργων πολιτικού μηχανικού στην Ελλάδα, Αφρική και Βρετανία. Διετέλεσε προϊστάμενος μελετητής σε μεγάλα έργα, όπως Βάση Πυρηνικών Υποβρυχίων στη Σκωτία και Πυρηνικός Σταθμός Παραγωγής Ηλεκτρικού Ρεύματος στην Αγγλία.

Στα τρία τελευταία χρόνια πριν επιστρέψει στην Ελλάδα ήταν καθηγητής στην Σχολή Πολιτικών Μηχανικών Πανεπιστημίου στο Εδιμβούργο.

* Οι απόψεις που διατυπώνονται σε αυτό το άρθρο είναι προσωπικές και όχι κατ' ανάγκη σύμφωνες με τις απόψεις της Επιτροπής Πυρός.

Ο Συμβουλευτικός Οδηγός Εμπορικών Κινδύνων

Μετά την κατάργηση του υποχρεωτικού τιμολογίου, η Επιτροπή Πυρός σε ειδική συγκέντρωση έθεσε στη διάθεση των Εταιριών-μελών Συμβουλευτικό Οδηγό για την Ασφάλιση Εμπορικών Κινδύνων, ο οποίος ήταν συνέχεια του Οδηγού για τους Βιομηχανικούς Κινδύνους (χρήση κατηγοριών κινδύνων σύμφωνα με το CEA) που διανεμήθηκε στις Εταιρίες τον Ιούνιο του 1994.

Ο Οδηγός αυτός συντάχθηκε για την τεχνική υποστήριξη των underwriters της Αγοράς και δεν έχει φυσικά υποχρεωτικό χαρακτήρα.

Καινοτομία στον οδηγό αυτό είναι ότι βασίζεται στην παραδοχή ότι η κάλυψη αφορά κινδύνους FLEXA, δηλαδή πυρκαγιά, πτώση κεραυνού, έκρηξη και πτώση αεροσκαφών.

Επίσης στον Οδηγό αυτό ενσωματώθηκαν και οι οδηγίες για την κάλυψη του κινδύνου του Σεισμού, οι οποίες ήταν αποτέλεσμα ολοκληρωμένης επιστημονικής μελέτης για το σεισμό που ολοκληρώθηκε το 1995.

Ο Οδηγός αυτός, διατέθηκε στις Εταιρίες και σε diskettes, με τη μορφή μηχανογραφικού προγράμματος.

Πυρός

Ο Ρόλος της Επιτροπής Πυρός της Ε.Α.Ε.Ε. στην Πορεία του Κλάδου Πυρός στην Ελλάδα

Ο κίνδυνος πυρός

Οι δραστηριότητες της Επιτροπής Πυρός στον Κλάδο Πυρός, μέσω της αρμόδιας Υποεπιτροπής της, έχουν ως εξής :

- Σύνταξη και έκδοση των προαναφερθέντων: Οδηγού Τιμολόγησης Εμπορικών Κινδύνων, Ασφαλιστηρίου Περιουσίας, Εγχειριδίου Πλημμύρας.
- Συλλογή, επεξεργασία και παρουσίαση (1998) στατιστικών στοιχείων της διετίας 1995-96. Τα στοιχεία για το 1997 θα παρουσιασθούν σύντομα.
- Συνεργασία με την Πυροσβεστική Υπηρεσία για τους Ελληνικούς Κανονισμούς Πυροπροστασίας / Πυρόσβεσης (Πυροσβεστική Διάταξη εργασιών «εν θερμώ», φυσικό αέριο, πυροσβεστικά υλικά στη Ελλάδα και άλλους όπως για τα sprinklers που θα εκδοθούν σύντομα από την Επιτροπή Πυρός), για την διευκόλυνση του ανακριτικού έργου στις περιπτώσεις ζημιών από πυρκαγιά (παροχή στοιχείων από Εταιρίες) και για την ανταλλαγή στατιστικών στοιχείων.

Γενικά ο Κλάδος δείχνει καθαρά σημεία ύφεσης με κύρια χαρακτηριστικά την αμελητέα αύξηση της ετήσιας παραγωγής ασφαλιστρών (από 41,2 δισ. στο 1996 σε 41,5 δισ. στο 1997), το αυξανόμενο ποσοστό ζημιών - loss ratio - (από 44% στο 1996 σε 66% περίπου στο 1997) και τη σταδιακή μείωση του μέσου ποσοστού ασφαλιστρού (από 0,178% στο 1996 σε 0,151% περίπου στο 1997). Ιδιαίτερα για τους βιομηχανικούς κινδύνους τα παραπάνω αποτελέσματα είναι ακόμα χειρότερα σε σημείο που το μέσο τεχνικό ασφαλιστρού να έχει πλησιάσει ανησυχητικά το μέσο ποσοστό ασφαλιστρού. Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι ενώ τα ασφαλιστρα των βιομηχανικών κινδύνων στην Ελλάδα είναι - ακόμα και τώρα - αρκετά υψηλά σε σχέση με αυτά των ανεπτυγμένων χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, οι ασφαλισμένοι κίνδυνοι στην Ελλάδα δεν έχουν ακόμα αποκτήσει ευρωπαϊκές προδιαγραφές προστατευτικής και κατασβεστικής πυρασφάλειας.

Το "Πρόβλημα Έτους 2000"

Πρόσφατα ήλθε σε επικαιρότητα το «Πρόβλημα του Έτους 2000» που αφορά στη συνέχιση της απρόσκοπτης λειτουργίας των συστημάτων πληροφορικής αλλά και άλλων συσκευών που ενσωματώνουν ηλεκτρονικά κυκλώματα ή λογισμικό και βασίζονται ή επηρεάζονται από ημερομηνίες.

Η Επιτροπή Πυρός πρωτοστάτησε στη λήψη μέτρων για την αντιμετώπιση του προβλήματος, ως εξής :

- Σύσταση στις Εταιρίες-μέλη ότι δεν απαιτείται καμία διαμόρφωση των όρων στα Ασφαλιστήρια Πυρός κατονομαζόμενων κινδύνων τα οποία αποτελούν τη μεγάλη πλειοψηφία των Ασφαλιστηρίων της Ελληνικής Αγοράς.
- Συμβουλή στα μέλη, με την έκδοση σχεδίου επιστολής, να ενημερώσουν τους ασφαλισμένους πελάτες τους ώστε από κοινού να ληφθούν τα απαραίτητα μέτρα για την άμεση λύση του προβλήματος.
- Έκδοση ερωτηματολογίου (εκτίμηση βαθμού ετοιμότητας μιας επιχείρησης) για τους πελάτες των Εταιριών καθώς επίσης και προαιρετικής εξαίρεσης με τη σύσταση να χρησιμοποιηθεί για ορισμένες κατηγορίες συμβολαίων του Κλάδου και εφόσον τα αποτελέσματα των απαντήσεων του ερωτηματολογίου είναι αρνητικά.
- Έκδοση ενημερωτικού εντύπου για τους Ασφαλισμένους και διενέργεια ημερίδων για την ενημέρωση όχι μόνον των Εταιριών-μελών αλλά και της βιομηχανίας.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ασφάλισης (CEA)

Η Επιτροπή Πυρός, διά του Τεχνικού Συμβούλου της και των μελών της, συμμετέχει ενεργά στις εργασίες της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφάλισης (CEA) και ενημερώνει τακτικά την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά. Η Επιτροπή Πυρός του CEA ασχολείται με τα θέματα του Κλάδου και χωρίζεται σε δύο Υποεπιτροπές: Ασφάλισης και Πρόληψης Πυρός / Κλοπής αντίστοιχα. Στα θέματα που έχουν δραστηριοποιηθεί οι Υποεπιτροπές αυτές είναι:

- Συλλογή στατιστικών στοιχείων των κρατών-μελών του CEA, τα οποία παρουσιάζονται στην ελληνική αγορά κάθε χρόνο.
- Συνασφάλιση για την οποία έχουν εκδοθεί συστάσεις για την καλύτερη πρακτική στην Ευρώπη.
- Ορισμό και εκτίμηση του PML / EML για τους μοντέρνους βιομηχανικούς κινδύνους, αλλά και για τους καταστροφικούς κινδύνους. Η μελέτη αυτή θα ολοκληρωθεί σύντομα.
- Μελέτη της ασφάλισης και αντασφάλισης των καταστροφικών κινδύνων στα κράτη-μέλη του CEA, που θα εκδοθεί σύντομα.
- Αρχείο πρωτοβουλιών στο οποίο συμμετείχε και η Ελληνική Ένωση με τη μελέτη του σεισμού.
- Σύνταξη κανονισμών για τις προδιαγραφές εξαρτημάτων / εγκαταστάσεων ανίχνευσης / κατά-

Πυρός

σβεσης πυρκαγιάς καθώς και συστημάτων ανίχνευσης κλοπής (ο Τεχνικός Σύμβουλος της Ελληνικής Ένωσης διευθύνει ομάδα εργασίας για τις προδιαγραφές εξαρτημάτων ανίχνευσης κλοπής). Οι κανονισμοί αυτοί γίνονται αποδεκτοί ως εθνικοί κανονισμοί από τα κράτη-μέλη (π.χ. πρότυπα του ΕΛΟΤ για την Ελλάδα) αφού εγκριθούν πρώτα από τα Ευρωπαϊκά Όργανα (π.χ. CEN, CENELEC κ.λπ.).

- Μελέτες υπό επεξεργασία για την πρόληψη ζημιών από φυσικές καταστροφές, την ελαχιστοποίηση των ζημιών από την μόλυνση του περιβάλλοντος, την εγκληματική συμπεριφορά κ.λπ.

Γίνεται αντιληπτό ότι η ενεργός συμμετοχή της Επιτροπής Πυρός στις εργασίες του CEA, είναι μια από τις θεμελιώδεις προϋποθέσεις ώστε να μπορεί να εκπληρωθούν σωστά οι τεχνικές υπηρεσίες που προσφέρει η Επιτροπή Πυρός στον Κλάδο Πυρός της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς.

Η πορεία προς το 2000

- Η Επιτροπή Πυρός της Ένωσης έχει εκσυγχρονισθεί και είναι έτοιμη να αντιμετωπίσει τις προκλήσεις του 21ου αιώνα.
- Η Επιτροπή Πυρός έχει εφοδιάσει και θα συνεχίσει να εφοδιάζει την Ελληνική Αγορά με εργαλεία underwriting που απαιτούνται στις μοντέρνες συνθήκες επιθεώρησης, ανάληψης και τιμολόγησης κινδύνων. Αυτά όμως χάνουν αξία εάν πρώτον δεν χρησιμοποιούνται από τις Εταιρίες και δεύτερον εάν οι Εταιρίες δεν διαθέτουν τεχνικά και ασφαλιστικά εκπαιδευμένα στελέχη για τη σωστή εκμετάλλευσή τους.
- Η Επιτροπή Πυρός θα συνεχίσει την προσπάθεια καταγραφής του Κλάδου με τη συλλογή στατιστικών στοιχείων. Απαραίτητη βέβαια προϋπόθεση είναι η εντατικοποίηση της συμμετοχής των Εταιριών-μελών στην παροχή στοιχείων και ιδιαίτερα στοιχείων για τις ζημιές τους.

- Η Επιτροπή Πυρός θα συνεχίσει να προσπαθεί να συμφέρει τα συμφέροντα των Εταιριών-μελών στα εθνικά και ευρωπαϊκά κέντρα λήψης αποφάσεων.
- Η Επιτροπή Πυρός θα συνεχίσει να λαμβάνει θέσεις και να διευκολύνει την πραγματοποίηση συμφωνιών μεταξύ των Εταιριών-μελών. Η επιβεβαίωση θέσεων και η τήρηση συμφωνιών είναι αυτονόητες.
- Η Επιτροπή Πυρός θα εντατικοποιήσει τις δραστηριότητές της στην πρόληψη και ελαχιστοποίηση των ζημιών. Η συνεργασία των Εταιριών-μελών στη εφαρμογή προτεινόμενων μέτρων πρόληψης είναι απαραίτητη.

Τέλος εκτιμάται ότι ο Κλάδος Πυρός που ήταν ένας από τους υγιέστερους κλάδους της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς, περνάει μια φυσιολογική λόγω περιστάσεων κρίση, αλλά είναι ικανοποιητικά προετοιμασμένος για να ακολουθήσει μια ελπιδοφόρα πορεία προς το έτος 2000 και μετά.

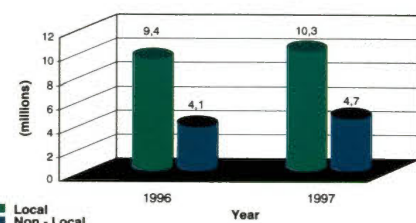
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΚΛΑΔΟΥ ΠΥΡΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ 1997

ΕΤΑΙΡΙΕΣ	ΚΑΘΑΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ 1997	ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΣΕΣ ΖΗΜΙΕΣ 1997
1. ΕΘΝΙΚΗ ΑΕΕΓΑ	10.181.771.081	4.476.522.329
2. ΦΟΙΝΙΞ ΓΕΝ. ΑΣΦ. ΕΛΛ. Α.Ε.	5.867.000.000	2.045.000.000
3. ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΕΓΑ	3.646.380.660	751.484.587
4. INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ	2.997.264.153	923.956.792
5. ALLIANZ ΑΕΓΑ	2.557.773.997	765.062.076
6. NORDSTERN COLONIA HELLAS ΑΕΓΑ	2.327.631.767	900.152.768
7. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΑΕ	2.163.233.004	603.512.819
8. NATIONALE NEDERL. ΕΕΓΑ ΓΕΝΙΚΩΝ	1.370.283.000	321.069.000
9. Α.Γ.Φ. ΚΟΣΜΟΣ ΓΕΝ. ΑΣΦ. ΑΕ	1.113.927.449	342.554.492
10. ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ ΑΕΑ ΖΗΜΙΩΝ	1.052.670.537	535.643.770
11. SUN ALLIANCE Ins ΕΛΛΑΣ	936.843.857	369.089.817
12. GENERAL HELLAS ΑΕΑΖ	803.805.108	350.809.976
13. INTERNATIONAL HELLAS ΑΕ	682.203.963	317.124.733
14. ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ	646.986.484	203.629.633
15. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑ ΖΗΜΙΩΝ	529.330.322	979.592.516
16. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΣΦ. MINETTA	497.630.798	86.487.371
17. HELVETIA ΑΕΓΑ	487.423.017	415.924.643
18. ΟΡΙΖΩΝ ΑΕΓΑ	483.006.111	75.717.551
19. ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΕΓΑ	457.973.105	125.579.500
20. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΕΓΑ	457.702.106	570.673.025
21. EUROGROUP ΑΕ	422.015.509	12.747.067
22. ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ VICTOR. ΑΑΕ ΖΗΜΙΩΝ	348.773.338	102.156.962
23. ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΑΕΓΑ	333.604.719	179.521.241
24. ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ	329.743.184	121.899.400
25. ΑΜΥΝΑ ΑΕΓΑ	320.662.138	478.626

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΚΛΑΔΟΥ ΠΥΡΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ 1997

ΕΤΑΙΡΙΕΣ	ΚΑΘΑΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ 1997	ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΖΗΜΙΕΣ 1997
26. ΕΛΛΑΣ ΑΕΑ	301.603.034	29.911.422
27. GÖTHAER ΕΛΛΑΣ ΑΕΑ	282.666.000	497.523.286
28. METROLIFE ΑΕΓΑ	281.729.846	49.746.516
29. ΛΑΪΚΗ ΑΑΕ	255.621.551	27.772.837
30. ΜΑΓΔΕΜΒΟΥΡΓΕΡ ΕΛΛΑΣ	228.755.430	571.658.301
31. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ	209.499.899	76.949.349
32. ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΗ ΑΑΕ	190.023.698	61.042.389
33. LE MANS ASS ΑΕΓΑ	179.867.103	79.522.970
34. ΠΗΓΑΣΟΣ ΑΑΕ	136.338.434	60.987.267
35. INTERSALONICA ΑΑΕ ΖΗΜΙΩΝ	135.909.965	8.814.563
36. ΑΚΜΗ ΕΑΕ ΑΣΦ. ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	130.661.056	8.558.876
37. ΑΣΦΑΛ. Γ. ΣΙΔΕΡΗΣ ΑΕΓΑ	116.395.003	(164.001)
38. ΕΣΤΙΑ ΑΑΑΕ	116.323.201	6.616.673
39. ΑΛΦΑ ΑΑΕ	74.976.564	73.370.635
40. PERSONAL INS ΑΕΓΑ	69.052.350	12.167.676
41. ΕΥΡΩΣΤΑΡ ΕΑΕΑΖ	59.220.050	21.430.575
42. ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ ΑΕΓΑ	53.246.056	7.583.085
43. ΠΟΣΕΙΔΩΝ ΑΕΑΕ	48.716.040	2.388.604
44. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ	33.376.635	13.713.882
45. ΑΡΓΟ ΑΕΓΑΖ	29.096.787	416.354
46. GENERAL UNION ΑΕΕΓΑ	29.001.412	3.791.376
47. INTRUST ΑΕΓΑ	25.418.098	48.623.590
48. ΓΗ ΣΚΟΥΡΤΗΣ ΑΕΓΑ	21.377.568	2.759.488
49. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΕΓΑ	21.223.390	11.657.987
50. IMPERIAL ΕΛΛΑΣ ΑΕΓΑ	14.661.487	33.975.036
51. ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΑ ΚΑΙ ΑΕ	12.524.820	2.867.906
52. INTERLIFE ΑΑΕΓΑ	10.989.233	212.314
53. ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΕΓΑ	10.949.438	247.581
54. GENERAL TRUST ΑΕΓΑ	7.507.701	2.818.748
55. EXPRESS ΑΕΓΑ	6.662.022	-
56. ΠΡΟΟΔΟΣ ΓΕΝ. ΑΣΦ. ΑΕ	1.464.291	-
57. ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ ΑΕΑΕ	1.413.183	-
58. ΓΕΝΙΚΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜ. ΕΑ ΑΕ	1.067.378	-
59. ASTRA SA	10.000	-
60. ΑΣΤΗΡ ΑΑΕ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΗ ΜΕ ΕΘΝΙΚΗ	-	-
61. ΑΣΦ. ΕΤΕΒΑ ΑΕΓΑ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΗ ΜΕ ΕΘΝΙΚΗ	-	-
62. ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΑΑΕ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΗ ΜΕ ΕΘΝΙΚΗ	-	-
63. STANDARD HELLAS (NORDIC AMERICAN)	ΕΚΛΕΙΣΕ	-
64. ΕΘΝΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	ΕΚΛΕΙΣΕ	-
65. ΑΠΟΛΛΩΝ ΑΕΓΑ	ΕΚΛΕΙΣΕ	-
66. ΠΡΟΠΟΝΤΙΣ ΜΕΡΙΜΝΑ	ΕΚΛΕΙΣΕ	-
67. ΘΕΜΙΣ ΑΣΦΑΛ. ΑΕΓΑ	ΕΚΛΕΙΣΕ	-
68. ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΑΕ	-	-
ΣΥΝΟΛΟ	44.112.988.130	17.295.287.072

Premiums shared among Local and Non - Local Companies



ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Έτος	1996	1997
Ολικά Ασφάλιστρα Κλάδου Πυρός (ΛΚ)	13.503.866	15.049.027

Όπως φαίνεται στον πίνακα υπήρξε μια αύξηση του 11,1%.

Τα ασφάλιστρα του Κλάδου Πυρός το 1997 αποτελούσαν το 17,3% των ολικών ασφαλίσεων του Γενικού Κλάδου, ενώ το 1996 αποτελούσαν το 16,9%.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΑΛΛΟΔΑΠΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΟ 1997

ΕΤΑΙΡΙΕΣ	ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΠΥΡΟΣ	ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΖΗΜΙΕΣ ΠΥΡΟΣ
1. AMERICAN LIFE Ins Co (ALICO)	-	-
2. IMPERIO Ins Co S.A.	381.234.458	184.582.270
3. GERLING KONZERN V.A.G.	1.155.879.504	460.817.825
4. GENERAL ACCIDENT FIRE and LIFE Ass. Corp. Plc	293.262.770	55.919.352
5. ZURICH INSURANCE Company	1.429.698.727	684.686.001
6. COMMERCIAL UNION Ass Co Plc	504.295.055	192.681.459
7. NATIONAL UNION FIRE Ins Co OF PITTSBURGH	1.237.389.018	744.781.946
8. GUARDIAN ROYAL EXCHANGE Ass Plc	506.059.002	256.843.192
9. ROYAL INTERNATIONAL Ins Holdings	58.471.290	11.379.450
10. CITYLIFE SA - N.V.	-	-
11. HAMBURG MANNHEIMER	83.885.911	-
12. EUROP ASSISTANCE (ΒΟΗΘΕΙΑΣ)	-	-
13. NATIONAL SUISSE Co D' Ass.	354.002.844	104.916.773
14. ROYAL and SUN ALLIANCE Ins Plc	237.873.136	27.244.432
15. ARAG HELLAS (ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ)	-	-
16. ECCLESIASTICAL Ins OFFICE Plc	7.236.162	24.102.599
17. C.A.M.A.T. Co D' Assurances AE	(128.498)	15.213.131
18. ASSOCIATION of LLOYD'S Underwrites	11.827.899	-
19. THE TOKIO MARINE and Fire Ins Co (U.K.) Ltd	4.650.728	3.682.131
20. GROUPE EUROPEEN S.A. (Βοηθείας)	-	-
21. CIGNA Ins S.A. - W.V.	-	-
22. MITSUI MARINE and Fire Ins Co (Europe) Ltd	31.374.542	6.851.935
23. HEDDINGTON Insur. (UK) Ltd	1.574.400	-
24. MALAYAN Ins Co Ltd	206.974	33.293.754
25. BLACK SEA and BALTIC	7.671.832	-
26. TREKRONER FOR SIKRING AKTIESEL	248.975	1.977.791
27. CANNON ASS.	-	-
28. AVON Ins. Plc.	84.695	-
29. PEARL ASSURANCE PIC	-	-
30. THE BRITISH and Foreign Marine Ins Co Ltd	-	793.133
31. BALTICA SCANDINAVIA S.A.	-	-
32. THE TOKIO MARINE and Fire Ins Comp.	-	277.850
33. LA SUISS S.A.	-	-
34. PRESERVATRICE FONCIERE ASS.	-	-
35. EAGLE STAR Ins Co Ltd	-	-
36. ASSUR. RHONE MEDITERRANEE	-	-
ΣΥΝΟΛΟΝ	6.306.799.424	2.810.045.024

ΚΥΠΡΙΑΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Κατά το έτος 1997 σημειώθηκαν 3.855 πυρκαγιές σ' ολόκληρη την Κύπρο σε σχέση με 4.150 το 1996. Αναλυτικά:

Έτος	1996	1997
Κτίρια	687	599
Μη Κτίρια	3.463	3.256
Ολικό	4.150	3.855

Συντελεστής Απαιτήσεων

Συντελεστής Απαιτήσεων = Καθαρές πραγματοποιημένες απαιτήσεις / Καθαρά Κερδημένα Ασφάλιστρα
1996 = 62,6% 1997 = 30,6%

Συντελεστής Κρατήσεων = Καθαρή Παραγωγή Ασφαλίσεων / Μικτή Παραγωγή Ασφαλίσεων
1996 = 42% 1997 = 46%

Συντελεστής Προμηθειών = Πληρωθείσα Προμήθεια / Μικτή Παραγωγή Ασφαλίσεων
1996 = 12,2% 1997 = 14,4%

Περιθώριο Κέρδους = Κέρδη Χρήσεως (πριν από τη φορολογία) / Μικτή Παραγωγή Ασφαλίσεων
1996 = 1,8% 1997 = 12,6%

Τι προσφέρουν οι εταιρείες.....

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ κατέχει την πρώτη θέση μεταξύ όλων των εταιριών που δραστηριοποιούνται στις Ασφαλίσεις Γενικών Κλάδων με σύνολο εγγεγραμμένων ασφαλιστρών για την περίοδο 1-1-1998 / 31-12-1998 67,4 δισ.

Ανάλογη φυσικά είναι και η θέση της σε παραγωγή ασφαλιστρών στον Κλάδο Πυρός με συνολική παραγωγή εγγεγραμμένων ασφαλιστρών για την ίδια περίοδο 9,86 δισ.

Το 1997 με συνολική παραγωγή ασφαλιστρών 9,751 δισ. κατείχε μερίδιο 23% της παραγωγής της αγοράς στον Κλάδο Πυρός που έφθασε τα 42,849 δισ.

Κατοικίες

Το πακέτο της Ολικής Ασφάλισης Κατοικίας παρέχει 31 καλύψεις προστατεύοντας την Οικοδομική και Οικοσκευή από κάθε πιθανό κίνδυνο.

Μαζί με αυτό το πακέτο προσφέρεται η πρωτοποριακή παροχή: ΕΘΝΙΚΗ ΤΕΧΝΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ.

Η ΕΘΝΙΚΗ ΤΕΧΝΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ συνοδεύει το ασφαλιστήριο Ολικής Κατοικίας και ενεργοποιείται με ένα απλό τηλεφώνημα του ασφαλισμένου στο τηλεφωνικό

κέντρο που λειτουργεί 24 ώρες το 24ώρο και 365 ημέρες το χρόνο.

Περιλαμβάνει:

- Υπηρεσία Επισκευών (αποστολή συνεργείων, έλεγχο επισκευών, εγγύηση ποιότητας εργασιών).
- Οικιακή Βοήθεια που συνίσταται σε:
 - Υπηρεσίες Άμεσης Επέμβασης τεχνιτών έξι (6) διαφορετικών ειδικοτήτων (π.χ. υδραυλικός, κλειδαράς, ηλεκτρολόγος, security σε περίπτωση κλοπής κ.λπ.).
 - Συμβουλευτικές Υπηρεσίες (κοντά σας ακόμη και όταν δεν υπάρχει ζημιά, π.χ. συντήρηση, ανακαίνιση).

Νέα προϊόντα

Η Εθνική Ασφαλιστική στα πλαίσια της συνέχισης της ποιοτικής προσφοράς της στους πελάτες της, σχεδιάζει νέα πακέτα κάλυψης εμπορικών κινδύνων για τις μεσαίες επιχειρήσεις, καθώς και νέα απλά και ευέλικτα πακέτα χαμηλού κόστους ασφάλισης κατοικιών. Τα νέα πακέτα θα διατεθούν στην αγορά από το εκτεταμένο δίκτυο πωλήσεων ασφαλιστικών συμβούλων (4.500) καθώς και των ασφαλιστικών πρακτόρων. Είναι βέβαιο ότι η Εθνική Ασφαλιστική θα συνεχίσει να είναι ο ηγέτης της αγοράς, γιατί έχει το οικονομικό μέγεθος που απαιτείται, αλλά κυρίως το κατάλληλο ανθρώπινο δυναμικό για την επίτευξη αυτού του στόχου.

INTERAMERICAN

Ιστορικά ο Κλάδος Πυρός της INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ δραστηριοποιείται το 1974, με την ίδρυση της εταιρίας με την τότε επωνυμία Intertrust.

Στο χώρο της κατοικίας από την αρχή δόθηκε ιδιαίτερη προσοχή σε θέματα όπως η υπασφάλιση, η ασφάλιση σε σωστά κεφάλαια, αλλά και σε καλύψεις ζημιών που ο ανταγωνισμός δεν «ακουμπούσε». Η **ΜΕΓΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ** ήταν το πρώτο συμβόλαιο που έδωσε κάλυψη φωτιάς και έκρηξης **κατά παντός κινδύνου**, έδωσε κάλυψη για πλημμύρα - διαρροή σωληνώσεων - καταγίδια ή θύελλα συμπεριλαμβανόμενες τις ζημιές από νερά αποχετεύσεων, που αποτελούσε βασική εξαίρεση στα συμβόλαια του ανταγωνισμού, έδωσε αποζημίωση σε αξία καινούργιου καταργώντας την παλαιότητα. Για να αντιμετωπιστούν τα πρώτα και έκτακτα έξοδα του παθόντος έπειτα από την καταστροφή, θεσπίστηκαν οι καλύψεις των εξόδων μεταστέγασης ή της απώλειας ενοικίων. Για τους ασφαλισμένους μας, εκτός από τις καλύψεις που αφορούσαν στην κάλυψη των περιουσιακών στοιχείων ή των ευθυνών, δημιουργήθηκε η κάλυψη του

προσωπικού ατυχήματος η οποία προέβλεπε αποζημίωση σε περίπτωση θανάτου ή Μ.Ο.Α. μέσα στην ασφαλισμένη κατοικία. Στο μείζον πρόβλημα της υπασφάλισης, ουσιαστικά δόθηκε λύση με τη σημαντική προσθήκη της Συμφωνημένης Αξίας, αλλά και με τη **ΜΕΓΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ** προβλέφθηκαν για πρώτη φορά ειδικές εκπώσεις επί των ασφαλιστρών για τους πελάτες με μακρόχρονη σχέση μαζί μας.

Για τους εμπορικούς κινδύνους, δημιουργήθηκε με την ίδια φιλοσοφία η **ΜΕΓΑΣΦΑΛΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**. Εδώ οι καινοτομίες είναι ακόμα περισσότερες. Κατ' αρχήν απαλείφεται εντελώς η γραφειοκρατία στην ανάληψη του κινδύνου, δεδομένου ότι ενσωματώνονται σε ένα συμβόλαιο καλύψεις από διάφορους Κλάδους, με ένα κοινό άξονα: την πλήρη κάλυψη των περιουσιακών στοιχείων του πελάτη. Έπειτα, τα απαιτούμενα στοιχεία για την εκτίμηση του κινδύνου περιλαμβάνονται σε μια αίτηση, ώστε να επιταχύνονται οι διαδικασίες έκδοσης συμβολαίου. Η ουσιαστικότερη όμως παροχή, είναι η διαδικασία Risk Management και η προκαταρκτική μελέτη που έγινε από την εταιρία για κάθε μια κατηγορία επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Για τους μεγάλους εμπορικούς και βιομηχανικούς κινδύνους, εκτός από την εμπειρία και την τεχνονογ-

Τι προσφέρουν οι εταιρείες.....

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΚΛΑΔΟΥ ΠΥΡΟΣ 1998

	ΠΛΗΘΟΣ	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
ΚΑΤΟΙΚΙΑ	36.000	1,3 δισ.
ΕΜΠΟΡΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	11.000	1,2 δισ.
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	6.000	1,1 δισ.
ΣΥΝΟΛΑ	53.000	3,6 δισ.

ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ 1998

	ΠΛΗΘΟΣ	ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ
	2.000	2,2 δισ.

σία που ευρίσκονται στα υψηλότερα standards της αγοράς, έχει δημιουργηθεί ο **Τομέας Μεγάλων Πελατών**, που είναι στελεχωμένος με έμπειρους και εξειδικευμένους Account Executives, οι οποίοι εξυπηρετούν τις ποικίλες και τις περισσότερες φορές ιδιαίτερες ανάγκες των μεγάλων συμβολαίων, τους ασφαλιστικούς συμβούλους και τα υποκαταστήματα. Σε συνεργασία με τους τεχνικούς συμβούλους και τους πραγματογνώμονες της MENTOP, εκπονούν εξειδικευμένες μελέτες Risk Management κατόπιν ειδικής συμφωνίας, με δεδομένο ότι αυτές οι περιπτώσεις ανάλυσης κινδύνου παρουσιάζουν πολλές ιδιαιτερότητες.

Ο Φοίνικας είναι από τις δυναμικότερες εταιρίες του κλάδου. Για το έτος 1998, η συνολική παραγωγή του κλάδου Πυρός ξεπέρασε τα 6,4 δισ. δρχ., παρουσιάζοντας σημαντική αύξηση 11,2%. Η παραγωγή αυτή μερίζεται σε 50% στην περιφέρεια του Νομού Αττικής και 50% στην υπόλοιπη Ελλάδα. Σύμφωνα με τα στοιχεία αυτά, αναμένεται για το 1998 ο Φοίνικας όχι απλώς να διατηρήσει τη θέση του, αλλά να αυξήσει ακόμα περισσότερο το μερίδιό του. Όσον αφορά στους κλάδους ασφάλισης η κατανομή των ασφαλιστρών παρουσιάζεται παρακάτω:

Βιομηχανικοί Κίνδυνοι 37%, Κατοικίες 16%, Εμπορικοί Κίνδυνοι 15%, Λοιποί (Απλοί κίνδυνοι και Ξενοδοχεία) **25%** Κυριότερα προγράμματα των κλάδων είναι: ΦΟΙΝΙΕ - ΙΣΧΥΣ • Πρόγραμμα Ασφάλισης Επιχειρήσεων (Βιομηχανίες, Βιοτεχνίες κ.λπ.), ΦΟΙΝΙΕ - Στέγη • Το σπίτι σας έχει την καλύτερη προστασία σε μικρό κόστος, ΦΟΙΝΙΕ - Mega Στέγη • Ασφαλίζει και Αποζημιώνει σε Αξία Καινούργιου, ΦΟΙΝΙΕ ΕΡΜΗΣ • Ασφαλίσεις Εμπορικών Καταστημάτων, ΦΟΙΝΙΕ - ART • Ασφάλιση

Εργων Τέχνης & Αντικειμένων Συλλεκτικής Αξίας σε συνεργασία με τους LLOYD'S OF LONDON

ΦΟΙΝΙΕ
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Ο ΦΟΙΝΙΚΑΣ διαθέτει σήμερα ένα εκτεταμένο δίκτυο συνεργατών, το οποίο εξυπηρετείται από 30 Περιφερειακές Μονάδες σε όλη την Ελλάδα και από δύο Πρακτορεία Εξωτερικού, με άριστα εκπαιδευμένο και πεπειραμένο προσωπικό.

Το δίκτυο των συνεργατών του ΦΟΙΝΙΚΑ καλύπτει 1.600 περίπου σημεία πωλήσεων και εξυπηρέτησης των πελατών του σε ολόκληρη την Ελλάδα και περιλαμβάνει BROKERS, πράκτορες, ασφαλιστικούς συμβούλους, ειδικούς πωλητές ασφαλειών και πιστωτικά ιδρύματα, με υψηλό επίπεδο ασφαλιστικών γνώσεων. Το μερίδιο των Πιστωτικών Ιδρυμάτων ανέρχεται στο 53%, ενώ το αντίστοιχο των ελευθέρων συνεργατών (BROKERS, πράκτορες, ασφαλιστικοί σύμβουλοι) στο 47% της συνολικής παραγωγής του κλάδου Πυρός.

Οι **αμοιβές** των διαμεσολαβούντων (προμήθειες επί των ασφαλιστρών) είναι από τις υψηλότερες στην αγορά.

Η Allianz είναι η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία στον κόσμο με παραγωγή το 1997 85,6 δισ. μάρκα, εκ των οποίων πάνω από 50% (48,3 δισ. μάρκα) αφορούν τις γενικές ασφαλίσεις. Πάνω δε από το 80% της παραγωγής αυτής (70,1 δισ. μάρκα) γίνεται στην Ευρώπη.

Στη χώρα μας, με στοιχεία 1998 ο ενοποιημένος κύκλος εργασιών του Ομίλου παρουσίασε μία αύξηση πάνω από 20% και ανήλθε σε 54,7 δισ. δρχ. εκ των οποίων τα 23 δισ. δρχ. σε γενικές ασφαλίσεις, κατατάσσοντάς τον 3ο μεταξύ των εταιριών που δραστηριοποιούνται στην ελληνική αγορά.

Πρόγραμμα κατοικιών Allianz

Ένα πρόγραμμα που καλύπτει το κτίριο και το περιεχόμενό τους για ζημιές από: Πυρκαϊά, κεραυνό, καπνό, έκρηξη (ευρεία), πυρκαϊά σε δάσος, τρομοκρατικές ενέργειες, πυρκαϊά συνεπεία στάσεων, απεργιών, κλοπή με διάρρηξη ή ληστεία (και με αντικλεϊδί), καταγίδια, θύελλα, πλημμύρα από νερά βροχής ή χιονοπτώσεων, παγετό, χιόνι,

διαρροή σωληνώσεων και εγκαταστάσεων ύδρευσης ή θέρμανσης, θραύση υαλοπινάκων του κτιρίου (εφόσον καλύπτεται το κτίριο), πτώση αεροσκάφους ή αντικειμένων που έπεσαν από αυτό, βραχυκύκλωμα ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών μηχανών ή συσκευών.

Το πρόγραμμα καλύπτει επίσης: • Την ΑΣΤΙΚΗ σας ΕΥΘΥΝΗ για σωματικές βλάβες ή για υλικές ζημιές σε τρίτους με όριο 15.000.000 δρχ. συνολικά κατά ατύχημα και 30.000.000 δρχ. για το σύνολο των ατυχημάτων σε όλη τη διάρκεια του ασφαλιστηρίου, • Τα έξοδα μεταστέγασης (όριο 300.000 δρχ.), • Τα έξοδα αποκομιδής συντριμμάτων και υπολειμμάτων συνεπεία καλυπτόμενων κινδύνων, • Το χαρτόσημο αποζημίωσης και επιπλέον προβλέπει: • Την αυτόματη αναπροσαρμογή ασφαλισμένων ποσών, • Την ασφάλιση σε αξία αποκατάστασης (κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις).

Allianz



Τι προσφέρουν οι εταιρείες.....



Προαιρετικά και υπό προϋποθέσεις μπορεί να χορηγηθεί και η κάλυψη σεισμού με είσπραξη του προβλεπόμενου ασφάλιστρου.

Πρόγραμμα ασφάλισης μικρομεσαίων εμπορικών κινδύνων Allianz

Πυρκαϊά, κεραυνό, έκρηξη (ευρεία), τρομοκρατικές ενέργειες, κλοπή με διάρρηξη ή ληστεία (και με αντικλείδι), πτώση αεροσκάφους ή αντικειμένων που έπεσαν από αυτό, πρόσκρουση οχήματος, καταιγίδα, θύελλα, πλημμύρα από νερά βροχής ή χιονοπτώσεων, διαρροή σωληνώσεων και εγκαταστάσεων ύδρευσης ή θέρμανσης (εκτός αποχέτευσης).

Και επιπλέον καλύπτει: • την ΑΣΤΙΚΗ σας ΕΥΘΥΝΗ

για σωματικές βλάβες ή για υλικές ζημιές σε τρίτους με όριο 10.000.000 δρχ. συνολικά κατά ατύχημα και 20.000.000 δρχ. για το σύνολο των ατυχημάτων σε όλη τη διάρκεια του ασφαλιστήριου, • τα έξοδα αποκομιδής συντριμμάτων και υπολειμμάτων συνεπεία καλυπτόμενων κινδύνων, • το χαρτόσημο αποζημίωσης και σας εξασφαλίζει: • την ασφάλιση σε αξία αποκατάστασης (κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις), με πρόσθετες καλύψεις: • θραύση κρυστάλλων, • ληστεία, • απώλεια κερδών (με καταβολή από την πρώτη ημέρα μετά τη ζημία), • ζημιές σε ηλεκτρονικό εξοπλισμό (από εξωγενείς παράγοντες). Προαιρετικά και υπό προϋποθέσεις, μπορεί να χορηγηθεί και η κάλυψη σεισμού με είσπραξη του προβλεπόμενου ασφάλιστρου.



ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Α. Νέα κατοικία

• Ζημιές από φωτιά που προκαλούνται από κάθε αιτία, καθώς επίσης ζημιές από καπνό και όσες έγιναν κατά την προσπάθεια κατάσβεσης της

φωτιάς από την Πυροσβεστική Υπηρεσία ή από τον ίδιο τον ασφαλιζόμενο.

- Ζημιές από κεραυνό και φωτιά που θα προέλθει από δάσος, δέντρα, θάμνους κ.λπ.
- Ζημιές από έκρηξη του λέβητα κεντρικής θέρμανσης, του θερμοσίφωνα και των οικιακών συσκευών υγραερίου.
- Ζημιές από βραχυκύκλωμα στις ηλεκτρικές συσκευές και στην ηλεκτρική εγκατάσταση.
- Ζημιές που θα προκληθούν κατά τη διάρκεια θεομηνιών (ανεμοθύελλα, χαλάζι, καταιγίδα, πλημμύρα).
- Καλύπτεται η Αστική Ευθύνη του Ασφαλιζόμενου α) για τις ζημιές σε περιουσίες τρίτων, συνεπεία μετάδοσης πυρκαϊγιάς, θραύσης σωληνώσεων, ενεργειών του ιδίου, των ανηλίκων παιδιών, του βοηθητικού προσωπικού και των κατοικίδιων ζώων του, β) για σωματικές βλάβες τρίτων, που θα προκαλέσει ο ίδιος, τα ανήλικα παιδιά, το βοηθητικό προσωπικό και τα κατοικίδια ζώα του.
- Ζημιές από διάρρηξη των σωληνώσεων ύδρευσης, αποχέτευσης, κεντρικής θέρμανσης και κλιματισμού.
- Καλύπτεται η απώλεια ή η καταβολή ενοικίου και τα έξοδα μεταστέγασης ή η αποθήκευση περιεχομένου στην περίπτωση που η ασφαλιζόμενη κατοικία καταστεί ακατοίκητη μετά από ζημία και μέχρι την αποκατάστασή της.
- Καλύπτεται ο Ασφαλιζόμενος και τα μέλη της οικογένειάς του, από κάθε ατύχημα που θα συμβεί στην ασφαλιζόμενη ή σε άλλη κατοικία του, στους κοινόχρηστους χώρους, στον κήπο και στον περίβολο αυτών.
- Ζημιές από σεισμό είτε από την ίδια τη δόνηση είτε από τη φωτιά που επακολουθεί.
- Καλύπτεται η απώλεια του περιεχομένου εξαιτίας

κλοπής με διάρρηξη, αναρρίχηση ή ληστεία, καθώς επίσης και ζημιές που θα προκαλέσει ο κλέφτης στο κτίριο ή στο περιεχόμενο.

• Καλύπτεται η ασφαλιζόμενη οικοδομή σαν καινούργια. Δηλαδή σε περίπτωση ζημιάς δεν υπολογίζεται παλαιότητα λόγω της «ηλικίας» του κτιρίου.

Ακόμα καλύπτεται:

- α) Το χαρτόσημο αποζημίωσης, το οποίο παρακρατείται από την αναλογούσα αποζημίωση.
- β) Η αναπροσαρμογή των ασφαλιζόμενων κεφαλαίων οικοδομής και περιεχομένου, σύμφωνα με το ποσοστό του ετήσιου πληθωρισμού.

Β. Νέα επαγγελματική στέγη

Η ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ είναι ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης που καλύπτει όλους τους προαναφερόμενους και πολύ περισσότερο κινδύνους.

Απευθύνεται στους ιδιοκτήτες ή / και ενοικιαστές γραφείων, εμπορικών καταστημάτων, αποθηκευτικών χώρων, εργαστηρίων, πρατηρίων και μικρών βιοτεχνιών, εφόσον τα συνολικά ασφαλιζόμενα κεφάλαιά τους δεν υπερβαίνουν τα εξής ποσά: Οικοδομής μέχρι 150.000.000 δρχ. Περιεχομένου μέχρι 100.000.000 δρχ.

Με το πολυασφαλιστήριο ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ καλύπτονται οι ακόλουθοι κίνδυνοι, σύμφωνα με τους ειδικούς όρους που ισχύουν για κάθε κάλυψη: • φωτιά, • κεραυνός, • πτώση αεροσκαφών, • φωτιά από δάσος, καπνός, • έκρηξη από κάθε αιτία, • διαταραχή δημόσιας τάξης (στάσεις, απεργίες, οχλαγωγίες, πολιτικές ταραχές, κακόβουλες ενέργειες, τρομοκρατικές ενέργειες), • πλημμύρα, θύελλα, καταιγίδα, • διάρρηξη σωληνώσεων, διαρροή σπρινκλερς, • πρόσκρουση οχήματος, • βραχυκύκλωμα, • αποκομιδή συντριμμάτων, • αστική ευθύνη από φωτιά ή / και έκρηξη • αστική ευθύνη επαγγελματικού χώρου, • ζημία συνέπεια διακοπής εργασιών, • θραύση κρυστάλλων - υαλοπινάκων, • ληστεία, • χαρτόσημο αποζημίωσης. Προαιρετικές καλύψεις: • κλοπή συνεπεία διάρρηξης, • σεισμός.

.....Τι προσφέρουν οι εταιρείες.....



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Alpha Κατοικία - Alpha Κατοικία Plus

Η Alpha Κατοικία και η Alpha Κατοικία Plus απευθύνονται στους ιδιοκτήτες αλλά και τους ενοικιαστές μονοκατοικιών και διαμερισμάτων, παρέχοντας εξασφάλιση με χαμηλό κόστος. Επιπλέον, είναι ένα πρόγραμμα απλό, περιεκτικό με σύγχρονες και ουσιαστικές καλύψεις, αλλά και συμπληρωματικές καλύψεις που δεν συνηθίζονται στα ασφαλιστήρια κατοικιών της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Η Alpha Κατοικία εξασφαλίζει από: • πυρκαϊά (και από δάσος) κεραυνό, έκρηξη, • ζημιές από νερά γενικώς, • ζημιές από αέρα γενικώς, • κλοπή και ζημιές από κλοπή (αφορά την κύρια κατοικία), • τρομοκρατικές ενέργειες, βανδαλισμό, κακόβουλη βλάβη, • κάλυψη χαρτοσήμου αποζημίωσης, • κάλυψη τιμαριθμικής προστασίας, • αποκομιδή συντριμμάτων.

Πόσο κοστίζει: Για κάθε δρχ. 1.000.000 ασφαλιζόμενης αξίας οικοδομής, τα ετήσια ολικά ασφάλιστρα είναι δρχ. 700. Για κάθε δρχ. 1.000.000 ασφαλιζόμενης αξίας περιεχομένου της κατοικίας, τα ετήσια ολικά ασφάλιστρα είναι δρχ. 1.500.

Alpha Κατοικία Plus: • πυρκαϊά (και από δάσος) κεραυνό, έκρηξη, • ζημιές από νερά γενικώς, • ζημιές από αέρα γενικώς, • τρομοκρατικές ενέργειες, βανδαλισμό, κακόβουλη βλάβη, • κλοπή και ζημιές από κλοπή (αφορά την κύρια κατοικία), • κάλυψη χαρτοσήμου αποζημίωσης, • πτώση αεροσκαφών και πρόσκρουση οχημάτων, • θραύση καθρεπτών, τζαμιών, • αποκομιδή συντριμμάτων, • αστική ευθύνη προς τρίτους, • κάλυψη εξόδων παραμονής σε ξενοδοχείο λόγω ζημιάς της ασφαλιζόμενης κατοικίας, • κάλυψη εξόδων μετακομισής, • κάλυψη τιμαριθμικής προστασίας, • κάλυψη με αξία καινούργιους.

Πόσο κοστίζει: Για κάθε δρχ. 1.000.000 ασφαλιζόμενης αξίας οικοδομής, τα ετήσια ολικά ασφάλιστρα είναι δρχ. 850. Για κάθε δρχ. 1.000.000 ασφαλιζόμενης αξίας περιεχομένου της κατοικίας, τα ετήσια ολικά ασφάλιστρα είναι δρχ. 1.980.

Συμπληρωματικές καλύψεις: • κάλυψη έργων τέχνης (μέχρι το 50% της ασφαλιζόμενης αξίας του περιεχομένου της κατοικίας), • κάλυψη κοσμημάτων, χρημάτων εντός εντοιχισμένου χρηματοκιβωτίου (μέχρι το 30% της ασφαλιζόμενης αξίας του περιεχομένου της κατοικίας), • κάλυψη κοσμημάτων, χρημάτων ενός εντοιχισμένου χρηματοκιβωτίου (μέχρι το 30% της ασφαλιζόμενης αξίας του περιεχομένου της κατοικίας), • κάλυψη σεισμού, • κάλυψη θυρίδας Τραπεζής (κάλυψη του περιεχομένου της θυρίδας με όριο το ποσό των δρχ. 5.000.000 χωρίς την απαίτηση αποδεικτικών στοιχείων), • άλλη κάλυψη.

Alpha Επιχείρηση

Η Alpha Επιχείρηση απευθύνεται σε όλους τους ιδιοκτή-

τες και ενοικιαστές γραφείων, καταστημάτων, αποθηκών, εργαστηρίων, βιοτεχνιών και βιομηχανιών καλύπτοντας έτσι όλες τις επιχειρηματικές δραστηριότητες με ασφαλιζόμενη αξία μέχρι δρχ. 200.000.000 προσφέρει καλύψεις για: • πυρκαϊά - κεραυνό, • οικονομική ενίσχυση σε περίπτωση ζημιάς με επιπλέον καταβολή ποσού ίσου με το 10% της κάθε ζημιάς, με ανώτερο ποσό δρχ. 3.000.000, • τρομοκρατικές ενέργειες - Κακόβουλες ενέργειες, • καπνό - πλημμύρα - θύελλα - καταιγίδα - χιόνι - παγετό, • θραύση, διαρροή σωληνώσεων, • έκρηξη πάσης φύσεως, • απώλεια μετρητών και / ή επιταγών από ληστεία (Hold - up) μέχρι δρχ. 500.000, • πρόσκρουση οχήματος, • επακόλουθες ζημιές πυρκαϊάς μέχρι 10% του ασφαλιζόμενου ποσού, • πτώση αεροσκαφών, • δάσος, • βραχυκύκλωμα μέχρι δρχ. 500.000, • θραύση κρυστάλλων - υαλοπινάκων μέχρι δρχ. 300.000, • αστική ευθύνη συνεπεία πυρκαϊάς και εκρήξεως μέχρι το 20% του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου, • γενική αστική ευθύνη δρχ. 10.000.000, • απομάκρυνση συντριμμάτων μέχρι 5% του ασφαλιζόμενου ποσού, • χαρτόσημο αποζημίωσης, • επακόλουθες ζημιές διαρρήξεως μέχρι δρχ. 500.000, • κλοπή συνεπεία διαρρήξεως (προαιρετικά), • σεισμό (προαιρετικά).

Πόσο κοστίζει: Ανάλογα με τη χρήση και την επικινδυνότητα, η Alpha Επιχείρηση κατατάσσει τις ασφαλιζόμενες επιχειρήσεις σε τέσσερις κατηγορίες: Α, Β, Γ και Δ. Ενδεικτικά αναφέρουμε τα γυμναστήρια στην κατηγορία Α, τα αρτοποιεία στην κατηγορία Β, τις βιοτεχνίες ενδυμάτων στην κατηγορία Γ, τα πρατήρια καυσίμων στην κατηγορία Δ.

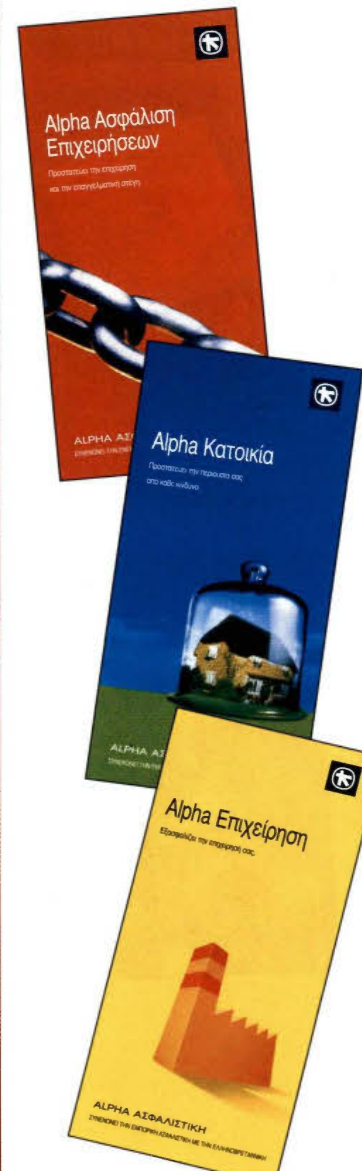
Τα ετήσια ασφάλιστρα του προγράμματος διαμορφώνονται ανά κατηγορία. Στον πίνακα που ακολουθεί, αναγράφεται το κόστος για κάθε δρχ. 1.000.000 ασφαλιζόμενης κατοικίας.

Alpha Ασφάλιση Επιχειρήσεων

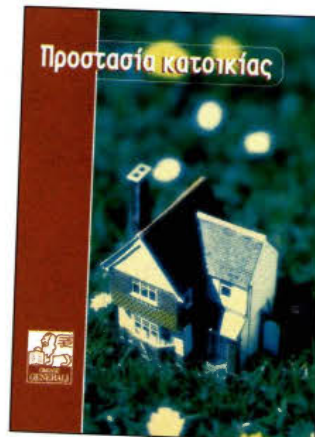
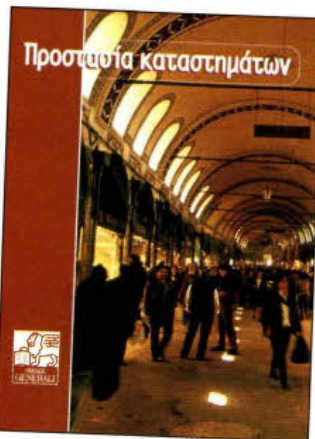
Η Alpha Ασφάλιση Επιχειρήσεων προσφέρει καλύψεις για: • πυρκαϊά - κεραυνό, καπνό - δάσος, • έκρηξη πάσης φύσεως, • βραχυκύκλωμα μέχρι δρχ. 500.000, • τρομοκρατικές ενέργειες • θραύση, διαρροή σωληνώσεων κ.ά.

• Ο Κλάδος Πυρός, σύμφωνα με τα αποτελέσματα κατά το έτος 1998, πραγματοποίησε παραγωγή εκ δρχ. 4,14 δις., συμμετέχοντας κατά 36% στη συνολική παραγωγή καθαρών ασφαλιστρών του Τομέα Γενικών Ασφαλίσεων.

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ	ΚΤΗΡΙΟ	ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ	ΚΑΛΥΨΗ ΚΛΟΠΗΣ (ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΗ)
A	900	3.000	1.300
B	1.500	4.000	1.500
Γ	1.500	5.200	2.000
Δ	1.500	6.200	2.500



Τι προσφέρουν οι εταιρείες.....



Ασφάλιση κατοικιών για ατομικούς πελάτες

Τα προγράμματα ασφάλισης κατοικιών είναι το «ΟΙΚΟΡΑΜΑ» και η «ΚΑΤΟΙΚΙΑ».

Η φιλοσοφία του προγράμματος «ΟΙΚΟΡΑΜΑ» επιτρέπει στον πελάτη να επιλέξει όποια από τις 36 καλύψεις επιθυμεί (π.χ. νερά, στάσεις, απεργίες, τρομοκρατικές ενέργειες, κλοπή κ.λπ.) με μοναδική προϋπόθεση την κάλυψη της κατοικίας του έναντι του κινδύνου πυρκαγιάς. Με τον τρόπο αυτό ο συνεργάτης μας έχει ένα ευέλικτο προϊόν με ανταγωνιστικό κόστος.

Με το πρόγραμμα «ΟΙΚΟΡΑΜΑ» καλύπτεται και εξοχική κατοικία με την προϋπόθεση ότι έχει ασφαλιστεί παράλληλα και η μόνιμη κατοικία του πελάτη.

1. Το πρόγραμμα «ΚΑΤΟΙΚΙΑ» χωρίζεται σε 3 τμήματα: **α.** Στο τμήμα των βασικών καλύψεων που καλύπτει 26 κινδύνους όπως πυρκαγιά, έκρηξη, κινδύνους νερών, κλοπή, αστική ευθύνη, στάσεις, απεργίες, τρομοκρατικές ενέργειες και κακόβουλες βλάβες, κρύσταλλα, χαρτόσημο αποζημίωσης, αποκομιδή ερειπίων κ.λπ. **β.** Στο τμήμα των προαιρετικών καλύψεων που περιλαμβάνει τις καλύψεις αποχέτευσης, καθίζησης, ζημιών στο λέβητα και σεισμού. Ο πελάτης μπορεί να επιλέξει όποια από τις καλύψεις επιθυμεί καταβάλλοντας το αντίστοιχο ασφάλιστρο. **γ.** Στο τμήμα των επεκτάσεων που επιτρέπει στον πελάτη να καλύψει, μέχρι συγκεκριμένου ποσού που ο ίδιος επιθυμεί, αντικείμενα που βρίσκονται στην υπαίθρο ή στην εξωτερική πλευρά της κατοικίας του, τις περιφράξεις του. Με το πρόγραμμα ΚΑΤΟΙΚΙΑ ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να ασφαλίσει και τα κοσμήματά του. 2. Στα ασφάλιστρα υπολογίζονται εκπτώσεις ανάλογα με το ύψος του ασφαλισμένου κεφαλαίου (5%) και ύπαρξης μέτρων προστασίας (10%). 3. Η προμήθεια ακολουθεί συγκεκριμένη κλίμακα ανάλογα με το ύψος της παραγωγής. 4. Τα ολικά ασφάλιστρα ανά εκατομμύριο ασφαλισμένης αξίας για το σύνολο των βασικών καλύψεων είναι: Περιεχόμενο 1.900 δρχ. Οικοδομή 900 δρχ.

Εμπορικοί κίνδυνοι

Στη Generali καλύπτεται όλο το φάσμα των εμπορικών κινδύνων με τα προγράμματα «ΕΜΠΟΡΑΜΑ» και «ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ» που απευθύνονται σε μεσαίες και μικρές επιχειρήσεις και καταστήματα. Τα δύο προγράμματα έχουν τα εξής κοινά χαρακτηριστικά: **α.** Καλύπτουν οικοδομή, περιεχόμενο και βελτιώσεις ανάλογα με τις ανάγκες του πελάτη. **β.** Ασφαλίζουν σε αξία αντικατάστασης / αποκατάστασης.

Τα βασικά χαρακτηριστικά του προγράμματος «ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ» είναι τα εξής: 1. Χωρίζεται σε τρία τμήματα (όπως και το πρόγραμμα «ΚΑΤΟΙΚΙΑ»): **α.** Στο τμήμα των βασικών καλύψεων που καλύπτει 27 κινδύνους όπως πυρκαγιά, έκρηξη, κινδύνους νερών, κλοπή, αστική ευθύνη, στάσεις, απεργίες, τρομοκρα-

τικές ενέργειες και κακόβουλες βλάβες, χρήματα, χαρτόσημο αποζημίωσης, αποκομιδή ερειπίων κ.λπ. **β.** Στο τμήμα των προαιρετικών καλύψεων που περιλαμβάνει τις καλύψεις αποχέτευσης, καθίζησης και σεισμού. Ο πελάτης μπορεί να επιλέξει όποια από τις καλύψεις επιθυμεί καταβάλλοντας το αντίστοιχο ασφάλιστρο. **γ.** Στο τμήμα των επεκτάσεων που επιτρέπει στον πελάτη να καλύψει, μέχρι συγκεκριμένου ποσού που ο ίδιος επιθυμεί, αντικείμενα που βρίσκονται στο υπαίθρο ή στην εξωτερική πλευρά του καταστήματος και τις περιφράξεις του. 2. Εκτός από την έκπτωση λόγω μη ζημιών υπολογίζονται επιπλέον εκπτώσεις επί των ασφαλιστρών ανάλογα με το ύψος του ασφαλισμένου κεφαλαίου (μέχρι 7%) και ύπαρξης μέτρων προστασίας (5%). 3. Η προμήθεια ακολουθεί συγκεκριμένη κλίμακα ανάλογα με το ύψος της παραγωγής.

Τα βασικά χαρακτηριστικά του προγράμματος «ΕΜΠΟΡΑΜΑ» είναι τα εξής: 1. Χωρίζεται σε δύο τμήματα: **α.** Στο τμήμα των βασικών καλύψεων που καλύπτει 19 κινδύνους όπως πυρκαγιά, έκρηξη, κινδύνους νερών (συμπεριλαμβανομένης της αποχέτευσης), κλοπή, αποκομιδή ερειπίων κ.λπ. **β.** Στο τμήμα των συμπληρωματικών καλύψεων που περιλαμβάνει 10 κινδύνους που μπορεί να επιλέξει ο πελάτης (π.χ. σεισμός, βραχυκύκλωμα, αστική ευθύνη, νομική προστασία κ.λπ.). 2. Τα ασφάλιστρα υπολογίζονται ανά τμήμα ασφαλισμένων κινδύνων. 3. Η προμήθεια είναι σταθερή ανεξάρτητα από το ύψος της παραγωγής.

Βιομηχανικοί κίνδυνοι

α. Επιλέξαμε συγκεκριμένες κατηγορίες βιομηχανικών κινδύνων στις οποίες είμαστε εξαιρετικά ανταγωνιστικοί (π.χ. φαρμακευτικές εταιρίες, εταιρίες τροφίμων κ.λπ.). Η επιλογή έγινε με βάση την τεχνογνωσία μας και τη στρατηγική της εταιρίας. **β.** Δημιουργήσαμε εξειδικευμένο τμήμα ασφάλισης βιομηχανικών πελατών με προσωπικό που γνωρίζει άριστα τις ιδιαιτερότητές τους. **γ.** Προσφέρουμε τη δυνατότητα στον πελάτη να καλύψει την περιουσία του έναντι των κινδύνων που αυτός κρίνει ότι την απειλούν. Τα συμβόλαιά μας διαμορφώνονται ανά περίπτωση. **δ.** Προχωρούμε σε επιθεώρηση του κινδύνου πριν από την ανάληψή του, αν κριθεί απαραίτητο. Τα αποτελέσματα της επιθεώρησης και οι προτάσεις μας αναλύονται στον υποψήφιο πελάτη και τον συνεργάτη μας προκειμένου να βρούμε την καλύτερη λύση. **ε.** Δημιουργήσαμε συμβόλαιο «ΚΑΤΑ ΠΑΝΤΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ» με το οποίο υπάρχει δυνατότητα για πλήρη και χωρίς περιορισμούς ασφάλιση. Το συμβόλαιο αυτό αφορά κυρίως μεγάλους και εξειδικευμένους βιομηχανικούς κινδύνους. **στ.** Συνδέουμε την αμοιβή του συνεργάτη μας με το ύψος των ασφαλιστρών και παράλληλα επιβραβεύουμε το καλό αποτέλεσμα του λογαριασμού στο τέλος κάθε χρήσης.

.....Τι προσφέρουν οι εταιρείες.....



Επιπλέον όσων αναφέρθηκαν αναλυτικά παραπάνω σημειώνουμε ότι όλα τα συμβόλαια του κλάδου πυρός έχουν τα εξής θετικά σημεία για τον συνεργάτη μας: 1. Δεν έχουν Δικαίωμα Συμβολαίου. 2. Τα ασφάλιστρα τους υπολογίζονται σε όλες τις κλίμακες επιβράβευσης που αναφέρονται στον κανονισμό πωλή-

σεων της εταιρίας μας. Επίσης τα πακέτα ασφάλισης για τους Ατομικούς και Εμπορικούς κινδύνους προσφέρουν σημαντικές εκπτώσεις στους πελάτες σε περιπτώσεις μη ζημίας. Φυσικά αντίστοιχη επιβράβευση ισχύει και για τους συνεργάτες μας με καλά αποτελέσματα.

Το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ ΑΕ που περιλαμβάνει τις δύο εταιρίες NATIONAL UNION INS CO και ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α. για το 1998, παρουσίασε:

νοί: Δρχ. 306.484.845 Βιοτεχνικοί κίνδυνοι: Δρχ. 46.116.840 Γενικό Σύνο-λο: Δρχ. 1.008.273.545

NATIONAL UNIONS INS CO ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.

Κλάδος Πυρός
Απλοί κίνδυνοι: Δρχ. 381.082.698 Εμπορικοί κίνδυ-

Οι παραπάνω αριθμοί αναφέρονται σε ετήσια καθαρά ασφάλιστρα.

Κλάδος Πυρός

Η ασφάλιση περιουσιακών στοιχείων, μπορεί να γίνει είτε επιλέγοντας ένα από τα πακέτα καλύψεων που προσφέρει η Εταιρία (ανάλογα με το είδος του προς ασφάλιση περιουσιακού στοιχείου), είτε επιλέγοντας μεμονωμένες καλύψεις, τις οποίες ο πελάτης κρίνει αναγκαίες.

Οι μεμονωμένες καλύψεις είναι: 1. Πυρκαγιά - κεραυνός - έκρηξη - πτώση αεροσκαφών. 2. Σεισμός. 3. Μετάδοση πυρκαγιάς από δάσος. 4. Κλοπή μετά από διάρρηξη. 5. Ληστεία. 6. Στάσεις - απεργίες. 7. Κακόβουλη ενέργεια. 8. Τρομοκρατικές ενέργειες μεμονωμένες ή μη. 9. Πλημμύρα - καταιγίδα - θύελλα. 10. Διάρρηξη σωληνώσεων (ύδρευσης - θέρμανσης). 11. Βραχυκύκλωμα (ηλεκτρικών συσκευών). 12. Βραχυκύκλωμα (ηλεκτρονικών). 13. Πρόσκρουση οχημάτων. 14. Έκρηξη λέβητα (ίδιες ζημιές). 15. Θραύση κρυστάλλων. 16. Ζημιές από προσπάθεια καταστολής της πυρκαγιάς. 17. Προσωρινή στέγαση. 18. Χρήματα σε χρηματοκιβώτια. 19. Μεταφορά χρημάτων. 20. Εμπιστοσύνη υπαλλήλων. 21. Αποκομιδή συντριμμάτων. 22. Προσωπικό ατύχημα. 23. Αστική ευθύνη από μετάδοση πυρκαγιάς. 24. Γενική Αστική Ευθύνη έναντι τρίτων από τη λειτουργία. 25. Αστική Ευθύνη ενοικιαστή. 26. Αστική Ευθύνη έναντι εργατοϋπαλληλικού προσωπικού. 27. Απώλεια ενοικίων από πυρκαγιά. 28. Προσάρτημα δηλωτικού ποσού. 29. Κάλυψη χαρτόσημου. 30. Τιμαριθμική αναπροσαρμογή. 31. Προσάρτημα αποκατάστασης / αντικατάστασης.

Όσον αφορά τα πακέτα καλύψεων, αυτά χωρίζονται σε δύο κατηγορίες: **α)** Αυτά που αφορούν κατοικίες. **β)** Αυτά που αφορούν εμπορικούς ή βιομηχανικούς κινδύνους.

NATIONALE NEDERLANDEN

Προγράμματα ασφάλισης εμπορικών ή βιομηχανικών κινδύνων

- 1) ALL BUSINESS PLAN
Δίνεται σε οικοδομή ή περιεχόμενο (ή και στα δύο), με σύνολο καλύψεων 20.
2) ALL BUSINESS PLAN (1)

Προγράμματα Ασφάλισης κατοικιών		
1) ALL COVER PLAN ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ	ΑΦΟΡΑ	ΚΑΛΥΨΕΙΣ
All Cover Plan «ιδιοκατοίκηση»	οικοδομή & περιεχόμενο	21
All Cover Plan «ενοικιαστής»	Περιεχόμενο	20
All Cover Plan «εκμισθωτής»	Οικοδομή	13
2) ALL COVER PLAN (1) ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ	ΑΦΟΡΑ	ΚΑΛΥΨΕΙΣ
All Cover Plan «ιδιοκατοίκηση»	οικοδομή & περιεχόμενο	16
All Cover Plan «ενοικιαστής»	Περιεχόμενο	15
All Cover Plan «εκμισθωτής»	Οικοδομή	11

Στα παραπάνω προγράμματα, προαιρετικά (μετά από σχετική επιθυμία του πελάτη) δίνονται οι καλύψεις της κλοπής, σεισμού, βραχυκυκλώματος.

Επίσης δίνεται σε οικοδομή ή περιεχόμενο (ή και στα δύο) με σύνολο καλύψεων 9. Η κλοπή, ο σεισμός και το βραχυκύκλωμα μπορούν να συμπεριληφθούν στα παραπάνω, αν το επιθυμεί ο ασφαλισμένος. Στην περίπτωση αυτή, στα ασφάλιστρα σεισμού και βραχυκυκλώματος δίνεται σχετική έκπτωση.



Τι προσφέρουν οι εταιρείες.....

Πυρός



3) OFFICE PLAN (Αφορά αποκλειστικά γραφεία ή ιατρεία)
Η κλοπή, ο σεισμός και το βραχυκύκλωμα μπορούν επίσης να συμπεριληφθούν στα παραπάνω εφόσον το επιθυμεί ο ασφαλισμένος.

Στην περίπτωση αυτή, στα ασφάλιστρα σεισμού και βραχυκυκλώματος δίνεται σχετική έκπτωση.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ	ΑΦΟΡΑ	ΚΑΛΥΨΕΙΣ
OFFICE PLAN «ιδιοχρήση»	οικοδομή & περιεχόμενο	16
OFFICE PLAN «ενοικιαστής»	Περιεχόμενο	17



Κλάδος Πυρός

Κατοικίες

Ασφαλίζονται όλων των ειδών (μονοκατοικίες - διαμερίσματα - μόνιμες και εξοχικές -

ιδιόκτητες ή / και ενοικιαζόμενες) με κόστος ανάλογο των καλύψεων που επιλέγονται καθώς και της κατασκευής της οικοδομής.

Συνήθεις καλύψεις:

1. ΦΩΤΙΑ: Καλύπτει τις ζημιές από πυρκαϊά, βραχυκύκλωμα, κεραυνό, φωτιά από αμέλεια - ακόμη και των παιδιών - έκρηξη θερμοσιφώνου, λέβητα κεντρικής θέρμανσης, υγραερίου ή εγκαταστάσεων φωταερίου, εμπρησμό ή κακόβουλη φωτιά. Καλύπτει ακόμα αντικείμενα που δεν κήκαν, αλλά έπαθαν ζημιές κατά τη μεταφορά ή την πυρόσβεση.

2. ΦΩΤΙΑ ΑΠΟ ΔΑΣΟΣ: Καλύπτει τις ζημιές από φωτιά που θα προέλθει από δάσος ή φωτιά που θα προκληθεί από την εκχέρσωση του εδάφους με φωτιά.

3. ΚΛΟΠΗ ΚΑΙ ΛΗΣΤΕΙΑ: Καλύπτει όλα τα αντικείμενα που θα αφαιρεθούν από το ασφαλιζόμενο σπίτι με διάρρηξη ή αναρρίχηση ή με ληστεία και τις ζημιές που θα προκαλέσουν οι κλέφτες στο σπίτι.

4. ΕΙΣΟΔΟΣ ΚΛΕΦΤΗ: Καλύπτει τις ζημιές που θα προκαλέσει ο κλέφτης κατά την είσοδό του στο κτίριο (πόρτες, παράθυρα, φεγγίτες).

5. ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΓΕΙΤΟΝΩΝ: Καλύπτονται οι υλικές ζημιές που θα προκληθούν στα περιουσιακά στοιχεία των γειτόνων συνεπεία πυρκαϊάς, με ευθύνη του ασφαλισμένου.

6. ΘΡΑΥΣΗ ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ: Καλύπτονται τα εξωτερικά κρύσταλλα (εφόσον ασφαλιζεται η οικοδομή). Δεν καλύπτονται οι τυχόν ζημιές που θα προκληθούν κατά τη μεταφορά ή κατά την τοποθέτησή τους ή οι ζημιές που οφείλονται σε επισκευές ή εσφαλμένη τοποθέτηση.

7. ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΤΑΡΑΧΕΣ: Καλύπτονται οι ζημιές που θα προκληθούν στα ασφαλισμένα αντικείμενα (συμπεριλαμβανομένων και των ζημιών από φωτιά) από ομάδες ατόμων ή μεμονωμένα άτομα που θα προέρχονται από απεργίες, ανταπεργίες, συλλαλητήρια καθώς και πράξεις των νομίμων αρχών ή εργοδοτών για την καταστολή των πιο πάνω ενεργειών. Βασική εξαί-

ρηση (άρθρο 6), δεν καλύπτονται οι ζημιές που θα προκληθούν κατά τη διάρκεια στάσεων και απεργιών εκ τρομοκρατικών ενεργειών από πρόσωπα ή ομάδες που ενεργούν για λογαριασμό οιασδήποτε οργανώσεως.

8. ΑΡΘΡΟ 6 - ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΤΑΡΑΧΩΝ: Καλύπτονται οι ζημιές που θα προκληθούν κατά τη διάρκεια στάσεων και απεργιών προσώπων που ενεργούν για λογαριασμό πολιτικής οργάνωσης που αποβλέπει στην ανατροπή της νόμιμης κυβέρνησης ή στον επηρεασμό αυτής με τρομοκρατία ή βία.

9. ΤΡΟΜΟΚΡΑΤΙΚΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ: Καλύπτονται οι άμεσες ή έμμεσες ζημιές από φωτιά ή και έκρηξη που θα προκληθούν στα ασφαλισμένα αντικείμενα από τρομοκρατικές ενέργειες, μεμονωμένες ή όχι, με την προϋπόθεση ότι αυτές οι ενέργειες δεν έγιναν κατά τη διάρκεια πολέμου, επανάστασης, στάσης, απεργιών ή άλλων πολιτικών καταστάσεων που εξαιρούνται από το βασικό πυρασφαλιστήριο. (Καλύπτονται δηλαδή περιπτώσεις βομβιστικών ενεργειών σε καιρό ειρήνης π.χ. ζημιές τύπου MINION, KATPANTZΟΥ).

10. ΚΑΚΟΒΟΥΛΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ: Καλύπτονται οι ζημιές και μόνο (όχι φωτιά) που θα προκληθούν από κακόβουλη πράξη κάποιου προσώπου με σκοπό την εκδίκηση ή για λόγους προσωπικών διαφορών ή επαγγελματικού ανταγωνισμού.

11. ΖΗΜΙΕΣ ΑΠΟ ΝΕΡΑ: Καλύπτονται οι ζημιές που θα προκληθούν από θύελλα, καταιγίδα, πλημμύρα από νερά βροχής, εξαιρουμένων των ζημιών που θα προκληθούν στις εξωτερικές προσόψεις και επιφάνειες του κτιρίου, καθώς και ζημιές που δεν βρίσκονται εντός στεγασμένης οικοδομής (π.χ. τέντες, μαντρότοιχους, περιφράξεις, αυλόπορτες κ.λπ.).

Επίσης, καλύπτονται οι ζημιές που θα προκληθούν στα ασφαλιζόμενα αντικείμενα από διαρροή σωληνώσεων και από τις εγκαταστάσεις ύδρευσης, θέρμανσης ή ψύξης και αποχέτευσης.

ΑΠΑΛΛΑΓΗ: Για τις παραπάνω καλύψεις ισχύει απαλλαγή 100.000 δρχ. σε κάθε ζημιά, της εταιρίας ευθυνομένης μόνο για το επιπλέον ποσό της ζημιάς.

12. ΑΞΙΑ ΑΝΑΚΑΤΑΣΚΕΥΗΣ: Η κάλυψη αυτή σχεδόν καταργεί το δείκτη παλαιότητας. Σε περίπτωση ζημιάς από φωτιά στο κτίριο, η αποζημίωση περιλαμβά-

ΦΟΙΝΙΞ Art

ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΡΓΩΝ ΤΕΧΝΗΣ & ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΩΝ ΣΥΛΛΕΚΤΙΚΗΣ ΑΞΙΑΣ



Η Τέχνη απαιτεί Σεβασμό και Θυσίες, λίγα μπροστά σ'αυτά που προσφέρει, αφού ανταμείβει γενναϊόδωρα 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 πυρκαϊά, σεισμό, πλημμύρα, έκρηξη, θραύση, κακόβουλες - τρομοκρατικές ενέργειες ή ακόμα και κατά τη διάρκεια μιας μεταφοράς, είναι καταστάσεις που σήμερα αντιμετωπίζονται αποτελεσματικά.

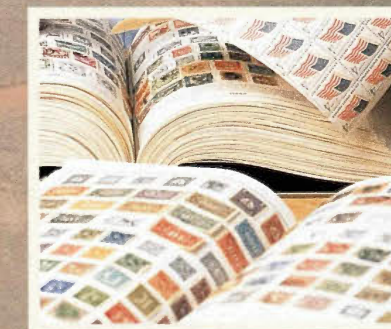
Η ασφάλιση έργων τέχνης και αντικειμένων συλλεκτικής αξίας, είναι κάτι

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 ασφαλιστική 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

Τι προσφέρουν οι εταιρείες.....

Πυρός



νει το ποσό της πραγματικής αξίας του κτιρίου σαν παλιό, επαυξημένο κατά το 25% της αξίας του κτιρίου σαν καινούργιο. Δηλαδή το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο - και κατά συνέπεια και η αποζημίωση - υπολογίζεται ως εξής: - Σημερινή αξία κτιρίου σαν παλιό: 20.000.000 δρχ. - Ανακατασκευή της ίδιας οικοδομής σήμερα: 30.000.000 δρχ. - Το Ασφαλιζόμενο Κεφάλαιο θα είναι: 20.000.000 + (30.000.000 x 25%) = 27.500.000 δρχ.

13. ΕΞΟΔΑ ΜΕΤΑΣΤΕΓΑΣΗΣ & ΕΠΑΝΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ: Καλύπτονται τα έξοδα μετακόμισης και επανεγκατάστασης (εφόσον καλύπτουμε το περιεχόμενο) και μέχρι του ποσού των 250.000 δρχ.

14. ΠΤΩΣΗ ΑΕΡΟΣΚΑΦΩΝ: Καλύπτει τις ζημιές που θα προκληθούν στα ασφαλιζόμενα αντικείμενα από πτώση αεροσκάφους ή αντικειμένων που τυχόν θα πέσουν από αυτό.

15. ΠΡΟΣΚΡΟΥΣΗ ΟΧΗΜΑΤΟΣ: Καλύπτει τις ζημιές που θα προκληθούν στα ασφαλιζόμενα αντικείμενα από πρόσκρουση οχήματος επί αυτών.

16. ΑΠΟΚΟΜΙΔΗ ΣΥΝΤΡΙΜΜΑΤΩΝ: Καλύπτει τα έξοδα που θα γίνουν για την αποκομιδή συντριμμάτων (αποκαΐδια) μετά από επέλευση ολικής ή μερικής ζημιάς στον ασφαλισμένο κίνδυνο.

17. ΣΕΙΣΜΟΣ: Καλύπτονται οι ζημιές στα ασφαλιζόμενα αντικείμενα που θα προκληθούν από κλονισμό από σεισμό, καθώς και ζημιές από φωτιά συνεπεία σεισμού.

Απαραίτητη προϋπόθεση για να δοθεί η κάλυψη είναι η κατασκευή της οικοδομής να είναι μπετόν αρμέ ταρτσοσκεπής και σχετικά μικρής ηλικίας.

ΣΗΜΕΙΩΣΗ: Οι παραπάνω καλύψεις δίνονται συνήθως και για την κάλυψη ιατρικών και γραφείων.

Εμπορικοί κίνδυνοι - Επαγγελματικοί χώροι
Ασφαλιζονται σχεδόν όλοι οι απλοί εμπορικοί κίνδυνοι με εξαίρεση αυτούς που ανήκουν σε ομάδες υψηλού κινδύνου όπως χρυσοχοΐα, γουναράδικα, νυκτερινά κέντρα διασκέδασης. Καλύψεις (σύμφωνα με τις παραπάνω περιγραφές): • φωτιά, • κλοπή, ζημιές κλέφτη - ληστεία, • έκρηξη, • πλημμύρα, • αστική ευθύνη από φωτιά, • ζημιές σε εξωτερικά κρύσταλλα, • πρόσκρουση οχήματος, • πτώση αεροσκαφών, • απώλεια κερδών, • βελτιώσεις στο κατάστημα (διαρρύθμιση - διακόσμηση), • πολιτικές ταραχές, • τρομοκρατικές ενέργειες, • κακόβουλες ενέργειες.

Πέρα από τα πιο πάνω προγράμματα ασφάλισης σπιτιών και εμπορικών κινδύνων, η METROLIFE είναι η μόνη εταιρία που προσφέρει στην αγορά ΠΛΗΡΗ ΚΑΛΥΨΗ ΠΥΡΟΣ ΚΑΙ ΛΟΙΠΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ, ενώ συγχρόνως επιστρέφει τα ασφάλιστρα μαζί με τα κέρδη από τις επενδύσεις τους. Και όλα αυτά ανεξάρτητα εάν ο ασφαλισμένος κίνδυνος πάθει ζημιά ή όχι. Τα προγράμματα έχουν τις επωνυμίες: 1) «ΣΠΙΤΙ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΗ METROLIFE». 2) «ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΗ METROLIFE».

Για κάθε ασφαλιστική ανάγκη Ξέρουμε ακριβώς πως θα κινηθούμε όταν χρειαστεί!



Ξέρουμε ότι την ασφαλιστική σας εταιρία δεν την θέλετε στατική αλλά κινητική, αποτελεσματική και ευέλικτη. Γι' αυτό περιμένετε πάντα την καλύτερη και αποτελεσματικότερη αντιμετώπιση των αναγκών σας. Αυτό που μας κάνει να ξεχωρίζουμε είναι: η άριστη γνώση της ασφαλιστικής αγοράς και η πάνω από μισό αιώνα εμπειρία μας στο χώρο των γενικών ασφαλίσεων.

Αυτά που σας κάνουν να μας εμπιστευτείτε είναι πολλά:

- Ανθρώπινο πρόσωπο
- Άψογο service
- Πρωτοποριακά προγράμματα
- Ανάλυση κινδύνων κάθε μεγέθους
- Πλήρης αντασφαλιστική κάλυψη
- Άμεση πληρωμή
- Διεθνής εκπροσώπηση
- Ασυναγώνιστοι όροι

Για κάθε σας ασφαλιστική ανάγκη ξέρουμε ακριβώς πως θα κινηθούμε όταν και όπου χρειαστεί.



ΕΔΡΑ: 106 ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ - 11741 ΑΘΗΝΑΙ - ΤΗΛ: 9227255
TELEX: 219678 DYNA GR - FAX: 9237768 - ΤΗΛΕΓΡ. ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: «ASFAGENKA»

ΥΠΟΚ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: 28 ΜΗΤΡΟΠΟΛΕΩΣ - 54624 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ - ΤΗΛ: 031 280155 - 031 276741 - FAX: 031 288186



Λειτουργία Κλάδου Περιουσίας (Πυρός)

Οι εισερχόμενες στην Εταιρία αιτήσεις προσφορών και προτάσεις ασφάλισης εκτιμώνται από μια ομάδα

underwriters με επικεφαλής τον Τεχνικό Διευθυντή κ. Μ. Τσικούρογλου & τους Προϊσταμένους του Κλάδου κ.κ. Γ. Μενάζη - Θ. Γκλαβά.

Η λειτουργία αυτή περιλαμβάνει την εκτίμηση των ασφαλιστικών στοιχείων και λοιπών πληροφοριών που περιλαμβάνονται στην πρόταση προσφοράς ασφάλισης, ενώ ιδιαίτερη βαρύτητα δίνεται:

1. Στην ποιότητα του πελάτη - στην οικονομική κατάσταση και επιχειρηματική φήμη του.
2. Το 60% (πλήθος ασφαλιστηρίων) περίπου του χαρτοφυλακίου πυρός αποτελείται από απλούς κινδύνους, κατοικίες και γραφεία με μεγάλη ομοιογένεια ως προς την έκταση των καλύψεων.

Για το σκοπό αυτό προσφέρουμε 3 προγράμματα πολυασφάλισης κατοικιών τα οποία ονομάζονται: **VESTA**
• **ASPIS 2000** • **DOMUS 2000**

3. Σε ό,τι αφορά τους εμπορικούς κινδύνους με ασφαλιζόμενο κεφάλαιο μέχρι 200 εκατομμύρια δραχμές προτείνεται η κάλυψη πολυασφαλιστηρίου **AGORA**. Η επιλογή των χρήσεων (75 διαφορετικές) έγινε με βάση την ανάλυση του χαρτοφυλακίου εμπορικών κινδύνων, ώστε να υπάρχει καλύτερη παρακολούθηση των αποτελεσμάτων underwriting και ζημιών και κοινοί όροι ασφάλισης. Τα πολυασφαλιστήρια κατοικιών και εμπορικών κινδύνων περιλαμβάνουν εκτός από τους κύριους και συμπληρωματικούς κινδύνους του Κλάδου Περιουσίας και την προαιρετική επιλογή της τεχνικής βοήθειας, των νομικών και ιατρικών συμβουλών, των προσωπικών ατυχημάτων, της αστικής ευθύνης και των λοιπών ατυχημάτων.

4. Οι βιομηχανικοί κίνδυνοι αποτελούν το 10% του χαρτοφυλακίου και μπορούν να χαρακτηριστούν ως συνήθεις από πλευράς επικινδυνότητας και ύψους κεφαλαίων. Οι αμοιβές των διαμεσολαβούντων καθορίζονται πέραν των κλασικών ποσοστών προμηθείας από το ύψος της ετήσιας παραγωγής, το ύψος των εισπράξεων και από το δείκτη ζημιών.



Τι προσφέρουν οι εταιρείες.....

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ



ΑΥΤΟ ΚΙΒΩΤΟΣ

Ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα ασφάλισης οικιακού εξοπλισμού κύριας κατοικίας σε Α' κίνδυνο, για ασφαλιζόμενο κεφάλαιο μέχρι του ποσού των δρχ. 3.000.000

Καλυπτόμενοι κίνδυνοι: 1. Πυρκαϊά - κεραυνός - έκρηξη. 2. Πυρκαϊά από δάσος. 3. Πυρκαϊά και έκρηξη από τρομοκρατικές ενέργειες. 4. Πυρκαϊά από πολιτικές ενέργειες. 5. Κακόβουλη βλάβη. 6. Έξοδα πυρόσβεσης & ζημιές κατά την πυρόσβεση. 7. Κλοπή διαρρήξεως. 8. Κάλυψη ζημιών κτιρίου εξαιτίας κλοπής. 9. Πλημμύρα. 10. Καταιγίδα - θύελλα. 11. Θραύση ή διαρροή σωληνώσεων και εγκαταστάσεων ύδρευσης, θέρμανσης, ψύξης και αποχέτευσης. 12. Αστική ευθύνη μέχρι του ποσού των δρχ. 2.000.000 - (δύο εκατομμύρια). (α) Για υλικές ζημιές και/ή σωματικές βλάβες. (β) Εξαιτίας πυρκαϊάς.

Το ανωτέρω πρόγραμμα απευθύνεται σε πελάτες που είναι ασφαλισμένοι στον ΚΛΑΔΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ της εταιρίας.

ΚΙΒΩΤΟΣ SUPER PLUS Ασφάλιση Κατοικιών

Καλυπτόμενοι κίνδυνοι: 1. Πυρκαϊά. 2. Κεραυνός. 3. Έκρηξη. 4. Πυρκαϊά από δάσος. 5. Ζημιές από νερά πυροσβεστικής. 6. Ζημιές εξαιτίας υψηλής θερμοκρασίας. 7. Ζημιές από καπνό. 8. Έξοδα πυρόσβεσης & ζημιές κατά την πυρόσβεση. 9. Πυρκαϊά

από τρομοκρατικές ενέργειες. 10. Πυρκαϊά από διατάραξη της δημόσιας τάξης ή από πολιτικές ταραχές. 11. Κακόβουλη βλάβη. 12. Έκρηξη από τρομοκρατικές ενέργειες. 13. Έξοδα μεταστέγασης. 14. Κλοπή. 15. Ζημιές κτιρίου εξαιτίας κλοπής. 16. Πλημμύρα από νερά. 17. Ζημιές από διαρροή σωληνώσεων και εγκαταστάσεων ύδρευσης. 18. Ζημιές από καταιγίδα - θύελλα. 19. Θραύση υαλοπινάκων. 20. Απώλεια μισθωμάτων. 21. Αποκομιδή ερειπίων. 22. Πτώση αεροπλάνων ή αντικειμένων αποσπασθέντων εξ αυτών. 23. Πρόσκρουση οχήματος. 24. Αστική ευθύνη. 25. Θάνατος από ατύχημα. 26. Μόνιμη ολική ανικανότητα. 27. Μόνιμη μερική ανικανότητα. 28. Ασφάλιση σε αξία αποκαταστάσεως.

Πολυασφαλιστήριο Επιχειρήσεων

Καλυπτόμενοι κίνδυνοι: 1. Πυρκαϊά - κεραυνός. 2. Πυρκαϊά από καπνό. 3. Ευρεία έκρηξη. 4. Απώλεια ή ζημία από κλοπή με διάρρηξη. 5. Απώλεια χρημάτων από ένοπλη ληστεία (HOLD UP). 6. Πλημμύρα - καταιγίδα - θύελλα. 7. Διάρρηξη σωληνώσεων & εγκαταστάσεων ύδρευσης. 8. Πυρκαϊά & έκρηξη από τρομοκρατικές ενέργειες. 9. Πολιτικές ταραχές, στάσεις, απεργίες, κακόβουλος βλάβη. 10. Πτώση αεροπλάνων ή αντικειμένων αποσπασθέντων εξ αυτών.

11. Απώλεια κερδών κατόπιν διακοπής εργασιών. 12. Θραύση εξωτερικών βιτρινών. 13. Αποκομιδή συντριμμάτων. 14. Έξοδα μεταστέγασης.

Γενική Αστική Ευθύνη: - Υλικές ζημιές και σωματικές βλάβες. (Διά ασφαλιζόμενο κεφάλαιο δρχ. 5.000.000).

Nordstern Colonia Hellas

Μέλος του Ομίλου AXA - Colonia

Η Nordstern Colonia Hellas ανακοινώνει με ιδιαίτερη επιτυχία τη συνέχισή της προώθησης μέσω του δικτύου συνεργατών της των **Πακέτων "ΚΙΒΩΤΟΣ 1 - 2 - 3 - 4"** Πυρός και Συμπληρωματικών Καλύψεων, Κατοικιών, Καταστημάτων, Γραφείων / Ιατρείων & Πολυκατοικιών και το 1999.

Εκτιμάται ότι ο τζίρος ασφαλιστρών και δικαιωμάτων στο εν λόγω κλάδο στο τρέχον έτος θα ξεπεράσει τα 2,5 δισ. συμπεριλαμβανομένων και των ελεύθερων συμβολαίων Βιομηχανικών και Εμπορικών Επιχειρήσεων.

Ευελπιστούμε επίσης το 1999 να ξεπεράσουμε και το φράγμα των 30.000 πωλήσεων (πελάτες) στον

κλάδο Πυρός και Συμπληρωματικών Κινδύνων.

Το νεότερο Πρόγραμμα "ΚΙΒΩΤΟΣ 3", που απευθύνεται στα Γραφεία και Ιατρεία, δίνει τη δυνατότητα στους υποψήφιους πελάτες μας, να αποφύγουν μέσα από δέκα έξι (16) καλύψεις και παροχές, πλήθος ασφαλιστικών κινδύνων έναντι της περιορισίας τους και προεκτείνεται στην κάλυψη Αστικής Ευθύνης έναντι Τρίτων με ιδιαίτερα προσιτό κόστος.

Επίσης το πολυασφαλιστήριο "ΚΙΒΩΤΟΣ 4" διαθέτει έντεκα (11) ολοκληρωμένες καλύψεις για τους Κοινόχρηστους Χώρους των Πολυκατοικιών, "... που όλοι ξεχνάμε να ασφαλίσουμε...", παρότι κατά ποσοστό (%) συνιδιοκτησίας μας βαρύνει. Επιπροσθέτως, το Πρόγραμμα προεκτείνεται και στην κάλυψη Αστικής Ευθύνης έναντι Τρίτων του εκάστοτε διαχειριστή ενώ τέλος προστατεύει όλους τους ενοίκους της πολυκατοικίας με καλύψεις Προσωπικών Ατυχημάτων.

Ετήσιο Ολικό Ασφάλιστρο ανά δρχ. 1.00.000.-	για την οικοδομή	Γραφείου/Ιατρείου	Δρχ.	1.000.-
« « «	για το περιεχόμενο	Γραφείου	Δρχ.	2.500.-
« « «	για το περιεχόμενο	Ιατρείου	Δρχ.	3.500.-

Πολυασφαλιστήριο Οικογενειακής Προστασίας

ΚΙΒΩΤΟΣ 1

Ασφαλίστε σπίτι-αυτοκίνητο για πάντα !!!

Nordstern Colonia Hellas

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!



Allianz 
Insurance from **A** to **Z**

Τι προσφέρουν οι εταιρείες.....

INTERNATIONAL LIFE
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ

Περιουσία / Σπίτι

Ο Όμιλος INTERNATIONAL LIFE εξασφαλίζει πλήρως τα περιουσιακά στοιχεία (οικοδομή ή και οικοσκευή) με ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα που προσφέρει 52 ασφαλιστικές καλύψεις που θωρακίζουν την περιουσία από καθημερινούς και αναπάντεχους κινδύνους. Το Πακέτο αυτό είναι το INPACK 52 και προσφέρει: **36 καλύψεις στο βασικό ασφαλιστικό πρόγραμμα. ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΠΥΡΚΑΪΑΣ:** 1. εσωγενής αιτία, 2. μετάδοση, 3. κεραυνός, 4. δένδρα, χόρτα, 5. εμπρησμός, 6. βραχυκύκλωμα, 7. πολιτικές ταραχές, 8. έκρηξη, 9. πτώση αεροσκαφών, 10. πρόσκρουση οχήματος, 11. καπνός, 12. επέκταση πυρκαϊάς έξω από τον ασφαλισμένο χώρο και στο γκαράζ. **ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΖΗΜΙΩΝ:** 1. θραύση καθρεπτών, τζαμιών, 2. πλημμύρα από βροχή, θύελλα κ.τ.λ. 3. σπάσιμο σωληνώσεων, 4. λέβητας θέρμανσης, 5. νερά πυροσβεστικής, 6. ζημιές στον ηλιακό θερμοσίφωνα. **ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΑΠΟ:** 1. φωτιά, 2. καπνό, 3. σωληνώσεις 4. ανήλικα παιδιά, 5. κατοικίδια ζώα, 6. πτώση αντικειμένων, 7. ατυχήματα τρίτων. **ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ ΑΠΟ:** 1. ηλεκτροπληξία των μελών της οικογένειας, 2. ατυχήματα στην κατοικία ή την ιδιόκτητη πισίνα. **ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΠΑΡΟΧΩΝ ΑΠΟ:** 1. αλλοίωση τροφίμων, 2. έξοδα αποκομιδής συντριμμάτων, 3. έξοδα μετακόμισης και επανεγκατάστασης, 4. έξοδα στέγασης, 5. απώλεια ενοικίων, 6. Απαλλαγή πληρωμής χαρτοσήμου σε περίπτωση αποζημίωσης. **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΔΩΡΑ:** 1. έκπτωση στην εφ' άπαξ δύο ετών πληρωμή των ασφαλιστρών, 2. έκπτωση για την μη παρουσίαση ζημιών, 3. έκπτωση για πολυετή ασφάλιση.

Προαιρετικό Ασφαλιστικό Πρόγραμμα ΤΑΞΙΔΙΩΤΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ

Το πρόγραμμα καλύπτει φωτιά, κλοπή, ζημιές σε αντικείμενα που φέρει μαζί του ο ασφαλιζόμενος κατά τη διάρκεια ταξιδιού ή διακοπών στο ξενοδοχείο, σε πανσιόν ή στην εξοχική κατοικία.

Συγκεκριμένα προσφέρει προστασία από: • ΚΛΟΠΗ 1. κλοπή με διάρρηξη, 2. ζημιές που θα προξενήσει ο κλέφτης, 3. ένοπλη ληστεία χρημάτων και κοσμημάτων. • ΕΥΘΥΝΗ ΕΝΟΙΚΙΑΣΤΟΥ: αστική ευθύνη του ενοικιαστή έναντι του ιδιοκτήτη του ακινήτου από φωτιά και καπνό. • ΣΕΙΣΜΟ: κλονισμός από σεισμό και φωτιά από σεισμό.

Ασφάλιση Διάρρηξης / Ληστείας Χρηματοκιβωτίου (CASH IN SAFE): Ασφάλιση απώλειας

χρημάτων μετά από διάρρηξη του χρηματοκιβωτίου του Ασφαλισμένου κατά τις μη εργάσιμες ώρες ή από ληστεία κατά τις εργάσιμες ώρες.

Ασφάλιση Ληστείας Μεταφερόμενων Χρημάτων (CASH IN TRANSIT): Ασφάλιση απώλειας χρημάτων μετά από ληστεία κατά τη διάρκεια μεταφοράς τους από τον ίδιο τον Ασφαλισμένο ή έμμισθους υπαλλήλους του.

Ασφάλιση Εμπιστοσύνης Υπαλλήλων (FIDELITY GUARANTEE): Ασφάλιση της οικονομικής απώλειας του Ασφαλισμένου, οφειλόμενη σε υπεξαίρεση μετρητών ή άλλων αξιών από έμμισθους υπαλλήλους του.

Ασφάλιση Βιομηχανικών & Μεγάλων Εμπορικών Κινδύνων: Οι καλύψεις που συνοδεύουν τις Ασφαλίσεις Βιομηχανικών και Μεγάλων Εμπορικών Κινδύνων είναι πολλές και διαφέρουν κατά περίπτωση. Η επιλογή τους γίνεται από κοινού με τον ασφαλισμένο και έπειτα από ειδική μελέτη των ασφαλιστικών αναγκών της βιομηχανίας / επιχείρησής σας.

ΞΕΝΙΑ: Το ΞΕΝΙΑ είναι ένα πρωτοποριακό πακέτο ασφαλιστικών καλύψεων, το οποίο είναι ειδικά σχεδιασμένο για την εξασφάλιση Ξενοδοχειακών μονάδων και ενοικιαζόμενων δωματίων. Οι καλύψεις του Ξενία είναι οι ακόλουθες:

- Φωτιά (με συμπληρωματική κάλυψη για φωτιά από Δάσος, Θάμνους) - Κεραυνό - Έκρηξη.
- Κλοπή, Βανδαλισμό Κλέφτη, Θύελλα, Καταιγίδα, Πλημμύρα Θραύση Σωληνώσεων, Πολιτικές Ταραχές, Τρομοκρατικές Ενέργειες, Κακόβουλη Βλάβη, Πρόσκρουση Οχήματος, Αστική Ευθύνη από φωτιά, Αστική Ευθύνη για σωματικές βλάβες ενοίκων και για ζημιές σε είδη αμφίσεσης των ενοίκων από πλύσιμο, καθάρισμα, σιδέρωμα που ανέλαβε ο / η ιδιοκτήτης της πανσιόν - Θραύση Κρυστάλλων - Αποκομιδή Συντριμμάτων - Χαρτόσημο Αποζημίωσης.

Πακέτο Εμπορικών Κινδύνων: Το Πακέτο Εμπορικών Κινδύνων είναι ειδικά σχεδιασμένο για την ολοκληρωμένη προστασία της επιχείρησης και καλύπτει: 1. Πυρκαϊά - Κεραυνό - Καπνό - Πυροσβεστική. 2. Πυρκαϊά από Δάσος - Δένδρα - Θάμνους. 3. Θύελλα - Καταιγίδα - Πλημμύρα - Θραύση Σωληνώσεων. 4. Τρομοκρατικές Ενέργειες (φωτιά και έκρηξη από εκρηκτικό μηχανισμό). 5. Κακόβουλη Βλάβη. 6. Έκρηξη. 7. Πρόσκρουση Οχήματος. 8. Πτώση Αεροσκαφών και Αντικειμένων από αυτά. 9. Ληστεία Μετρητών από Ταμειακή Μηχανή. 10. Αστική Ευθύνη για τη Μεταφορά Φωτιάς (έναντι του εκμισθωτή ιδιοκτήτη ή τρίτων). 11. Αποκομιδή Συντριμμάτων. 12. Επίδομα Διακοπής Εργασιών από καλυπτόμενο κίνδυνο. 13. Χαρτόσημο Αποζημίωσης σε περίπτωση ζημίας.



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

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.

Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.

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



ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:



Τι προσφέρουν οι εταιρείες.....

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ

Υπάρχουν τρεις γενικές κατηγορίες ασφαλίσεις στον κλάδο Πυρός: 1) Ιδιωτικές Κατοικίες 2) Εμπορικοί Κίνδυνοι (καταστήματα διαφόρων κατηγοριών) και 3) Βιομηχανικοί Κίνδυνοι (εργοστάσια, βιοτεχνίες κ.λπ.). Βεβαίως ενδιάμεσα υπάρχουν πολλές κατηγορίες όπως π.χ. καλύψεις Ξενοδοχείων, τυπογραφείων, εκδόσεων και πολλές άλλες που θέλουν ειδικές ασφαλίσεις.



ΓΕΝΚΑ Α.Ε.

Το Ασφαλιστικό Συγκρότημα ΓΕΝΚΑ Α.Ε. σήμερα εκπροσωπεί στην Ελλάδα τις Ασφαλιστικές Εταιρίες: • GUARDIAN ROYAL EXCHANGE ASSURANCE PLC • MALAYAN INSURANCE COMPANY INC • ALBINGIA VERSICHERUNGSGRUPPE, καθώς και την ανεξάρτητη Ελληνική Εταιρία ΔΥΝΑΜΙΣ Ανώνυμη Εταιρία Γενικών Ασφαλειών που ιδρύθηκε το 1977.

Κλάδος ασφάλισης περιουσίας

Ο μέχρι πρότενος γνωστός Κλάδος Πυρός αποτελούσε και αποτελεί την κύρια δραστηριότητα του Συγκροτήματος ΓΕΝΚΑ στις Γενικές Ασφάλειες. Ορισμένα στατιστικά στοιχεία του Κλάδου παραθέτουμε παρακάτω για να σας δοθεί μία εικόνα: Παραγωγή 1996 Δρχ. 596.471.979, παραγωγή 1997 Δρχ. 646.321.992, παραγωγή 1998 Δρχ. 641.477.240

Σημειώνουμε ότι την τελευταία τριετία έγινε συστηματική προσπάθεια εξυγιάνσης του χαρτοφυλακίου, γεγονός που αν λάβουμε υπόψη μας συμπεραίνουμε ότι υπήρξε μεγάλη αύξηση του υγιούς χαρτοφυλακίου:

Το Συγκρότημα ΓΕΝΚΑ Α.Ε. δραστηριοποιείται όπως βλέπετε από τα παραπάνω στοιχεία και στους τρεις τομείς, δηλαδή Κατοικία, Εμπορικοί Κίνδυνοι και Βιομηχανικοί Κίνδυνοι, συγκεκριμένα:

Κατοικίες

Δίνει τη δυνατότητα καλύψεως είτε με πρόγραμμα προσαρμοσμένο ειδικά στις ανάγκες και τις απαιτήσεις κάθε πελάτη είτε με πρόγραμμα πολλαπλής προστασίας ευρείας καλύψεως για ιδιοκτήτες και νοίκιους κατοικιών.

Εμπορικοί κίνδυνοι

Παρέχουμε είτε προγράμματα "κατά παραγγελία" με απεριόριστη δυνατότητα καλύψεων και κινδύνων είτε Ολοκληρωμένη Προστασία με την ευκολία που παρέχει ένα προδιαγεγραμμένο πακέτο καλύψεων.

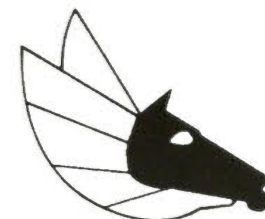
Βιομηχανικοί κίνδυνοι

Είναι γνωστό, ότι οι δυνατότητες του Συγκροτήματος στα όρια των κινδύνων που αναλαμβάνει μας κάνουν "ιδιαίτερα ανταγωνιστικούς" λαμβανομένου υπόψη και του γεγονότος ότι δεν έχουμε περιορισμούς στο ασφάλιστρο ανάληψης ενός κινδύνου.



Αύξηση καθαρών ασφαλιστρών πακέτου κατοικιών	1996 - 1995 36%
Αύξηση καθαρών ασφαλιστρών πακέτου κατοικιών	1997 - 1996 23%
Αύξηση καθαρών ασφαλιστρών πακέτου κατοικιών	1998 - 1997 22%
Παραγωγή Ολοκλ. Προστασίας Κατοικιών	1998 Δρχ. 102.794.352
Παραγωγή Ολοκλ. Προστασίας Εμπ. Κινδύνων (έναρξη 1997)	1998 Δρχ. 78.706.915

Διάρθρωση χαρτοφυλακίου ΓΕΝΚΑ Α.Ε. το 1997:	
Κατοικίες	: 22,9%
Εμπορικοί Κίνδυνοι	: 53,1%
Βιομηχανικοί Κίνδυνοι (<Δρχ. 850.000.000)	: 6,3%
Βιομηχανικοί Κίνδυνοι (>Δρχ. 850.000.000)	: 17,7%



ΠΗΓΑΣΟΣ



Ecclesiastical Insurance Office plc

**ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ
ΝΟΜΙΜΟΙ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΙ**

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ
ΜΑΝΘΟΣ Ι. ΖΩΙΔΗΣ & ΣΙΑ Α.Ε.
από το 1929**

ΣΤΑΔΙΟΥ 5 - 105 62 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: (01) 3227.357/8/9
ΤΕΛΕΞ: 214188 LEGE GR
FAX: (01) 3246.728

*σιγουριά
για κάθε άτυχη στιγμή*

Πραγματοποιήθηκε με επιτυχία το 1ο Συνέδριο της εταιρίας "ARGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ" στο Ναύπλιο. Στη διάρκεια των εργασιών του, οι δύο κορυφαίοι της εταιρίας, ο Πρόεδρος κ. Π. Κούτσοικος και ο Γενικός Διευθυντής κ. Τ. Βασσάλος, παρουσίασαν την επιτυχημένη πορεία του Ομίλου των επιχειρήσεων "Π.Κ. ΚΟΥΤΣΙΚΟΣ" και μεταξύ άλλων τόνισαν τα εξής:

Χαιρετισμός του Προέδρου κ. Π. ΚΟΥΤΣΙΚΟΥ

«... Ο όμιλος επιχειρήσεων ξεκίνησε αρχικά με τη δημιουργία της εταιρίας ERGO AEBE, η οποία αποτέλεσε και την πρώτη στην ουσία, εταιρία εμπορίας και διάθεσης αναλώσιμων ιατρικών εργαλείων και μηχανημάτων.

Σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα, διευρύνει τις δραστηριότητές της και στον τομέα της έρευνας και της κατασκευής νέων πρωτοποριακών μηχανημάτων και αναλώσιμων, δραστηριότητα η οποία πολύ γρήγορα κατέταξε την ERGO στις πρώτες θέσεις των επιχειρήσεων του κλάδου.

Το μυστικό αυτής της πρωτόγνωρης ανοδικής πορείας την οποία ακολούθησε η ERGO, συνίσταται στις υψηλούς επιπέδους παρεχόμενες υπηρεσίες σε όλα τα στάδια της εργασίας, καθώς επίσης και στην υψηλή ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών στον καταναλωτή των παραγομένων προϊόντων.

Θέλω δε να τονίσω ιδιαίτερα το γεγονός ότι αρχική φιλοσοφία, στόχος και επιδίωξη τόσο της ERGO, όσο και των υπολοίπων εταιριών οι οποίες σύντομα πλακίσωσαν και δημιούργησαν τον όμιλο επιχειρήσεων "Π. Κ. ΚΟΥΤΣΙΚΟΣ" ήταν ακριβώς η υψηλών προδιαγραφών παρεχόμενη υπηρεσία προς πελάτη/καταναλωτή.

Για αυτό, στο αρχικό τουλάχιστον στάδιο εξέλιξης του ομίλου επιχειρήσεων, όλες ανεξαιρέτως οι εταιρίες δραστηριοποιούνταν τόσο στον πρωτογενή, όσο και τον δευτερογενή τομέα παροχής ιατρικών υπηρεσιών.

Να σημειώσετε δε πως η ERGO AEBE είναι η πρώτη εταιρία του κλάδου, της οποίας η ποιότητα τόσο των παραγομένων προϊόντων, όσο και των παρεχομένων υπηρεσιών, πιστοποιήθηκε με βάση τα διεθνή πρότυπα (ISO, CE mark) γεγονός το οποίο κατέστησε την ERGO AEBE διεθνώς ανταγωνιστική.

Η επέκταση των δραστηριοτήτων του ομίλου στον κλάδο των ασφαλείων αποτελούσε στόχο που είχε τεθεί πολλά χρόνια πριν από την εκδήλωση της κίνησης για τη δημιουργία της ERGO AEGAZ το 1996.

Η όλη μελέτη και επεξεργασία ξεκίνησε περίπου στις αρχές του 1993, για να ολοκληρω-

θεί 4 χρόνια μετά, δηλαδή το 1997, όταν η ARGO ξεκίνησε τη δημιουργική της πορεία στη νέα ασφαλιστική πραγματικότητα.

Είναι αυτονόητο πως η επέκταση του ομίλου επιχειρήσεων στο χώρο των ασφαλείων, αποτελούσε φυσιολογικά το επόμενο βήμα αφού ο χώρος αυτός είναι άρρηκτα συνδεδεμένος με το "ζωτικό χώρο" της ERGO AEBE.

Έτσι άλλωστε εξηγείται και το γεγονός ότι η ARGO ξεκίνησε με αρχικό κεφάλαιο 300 εκ. δρχ. το οποίο μέσα σε 15 μήνες περίπου, διπλασιάστηκε φτάνοντας τα 600 εκ. δρχ., ενώ μέσα στους επόμενους μήνες αναμένεται να φτάσει το 1 δισεκατομμύριο.

Το γεγονός αυτό καθιστά την ARGO ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ πρωτοπόρο στον διαρκώς αναπτυσσόμενο τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης, αφού η υψηλή κεφαλαιακή της βάση αποτελεί την εγγύηση για τον ασφαλιζόμενο, σε μία εποχή μάλιστα που η Ασφαλιστική Πίστη και αξιοπιστία πλήττονται καθημερινά...

... Η εμπειρία που αποκόμισα από την πολυετή θητεία μου ως Πρόεδρου του Δ.Σ. του Ομίλου, επιβεβαιώνει την αρχή που θέλει την πολυτομεακή ανάπτυξη και δραστηριότητα προκειμένου ο πελάτης ή προμηθευτής να αλληλοσυμπληρώνει τις ανάγκες του από μία πηγή η οποία θα του καλύπτει όσο το δυνατόν ευρύτερο φάσμα αναγκών ή δραστηριοτήτων. Και το σύστημα αυτό εφαρμόζεται ήδη σε πολλές επιχειρήσεις του ιδιωτικού τομέα διεθνώς.

Στον όμιλο δραστηριοποιείται η ERGO KIS, η οποία ιδρύθηκε το 1993 με αντικείμενο τις εισαγωγές και εξαγωγές διανομής και εμπορίας μηχανημάτων και αναλώσιμων στο χώρο των αυτομάτων υπηρεσιών.

Ξεκίνησε στο χώρο της φωτογραφίας και γενικότερα των απεικονιστικών μηχανημάτων, όπου πρωτοπορώντας στο χώρο των αυτομάτων φωτογραφικών μηχανών, τα λεγόμενα και



Ομιλία Προέδρου και Παναγιώτη Κουτσοίκου

mini laps, από το 1996 μέχρι σήμερα κρατά σταθερά την πρώτη θέση στο χώρο αυτό.

Παράλληλα δε οι πωλήσεις της εταιρίας στο χώρο των αναλώσιμων εμφανίζουν σημαντική αύξηση.

Φέτος είναι πραγματικά η χρονιά της ERGO KIS, αφού πλέον η εταιρία εισέρχεται δυναμικά στο χώρο της ψηφιακής τεχνολογίας...

... Ο όμιλος επιχειρήσεων καταγράφει σήμερα στο ενεργητικό του 11 συνολικά επιχειρήσεις εκ των οποίων στις 6 κατέχει το πλειοψηφικό πακέτο των μετοχών, στις υπόλοιπες δε συμμετέχει με ένα αρκετά υψηλό ποσοστό μετοχών, για παράδειγμα στην εταιρία FACT Hellas, της οποίας κυριότερος μέτοχος είναι η Ιονική Τράπεζα.

Σήμερα, ο όμιλος επιχειρήσεων "Π.Κ. ΚΟΥΤΣΙΚΟΣ", με 2 πλήρως εξοπλισμένα και άρτια από κάθε άποψη ιδιόκτητα ακτινοδιαγνωστικά κέντρα, τον ΑΣΚΛΗΠΙΟ στην Πάτρα και το ΒΙΟΚΕΚΚ στη Σόφια της Βουλγαρίας, ένα από τα πλέον σύγχρονα και με ευρωπαϊκές προδιαγραφές εργοστάσιο παραγωγής ιατρικών υλικών και αναλώσιμων στη Νέα Κηφισιά επίσης ιδιόκτητο και ένα πρόγραμμα ανάπτυξης σε όλους σχεδόν τους τομείς έρευνας και παροχής υπηρεσιών υψηλού επιπέδου, προετοιμάζει συστηματικά την είσοδό του στον 21ο αιώνα...

Καλή η εκκίνηση

Ομιλία του Γενικού Διευθυντή κ. Γ. ΒΑΣΣΑΛΟΥ

«...Το Φεβρουάριο του 1996 υπογράψαμε το Αρχικό Καταστατικό Συστάσεως της ERGO Ασφαλιστικής, όπως ήταν και η φίρμα των υπολοίπων εταιριών του Ομίλου, με αρχικό καταβεβλημένο κεφάλαιο 200.000.000 δρχ. και υπέβαλλα πρόγραμμα δραστηριότητας στο Υπουργείο για έγκριση.

Τον Ιούνιο, μετά από δύο επιτροπές Ιδιωτικής Ασφάλισης και ισάριθμες αναβολές, δεχθήκαμε την αλλαγή του ονόματος σε ARGO ώστε να μην προκαλείται σύγχυση με το ERGO BANK και αυξήσαμε το κεφάλαιο σε 300.000.000 δρχ.

Στις 2/11/96 υπέγραψε ο Υπουργός την άδεια της ARGO Ασφαλιστικής.

1ος ΧΡΟΝΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

Στις 2/1/97 άρχισαν οι προσλήψεις των πρώτων στελεχών.

Την 1/5/97 αφού οργανωθήκαμε εσωτερικά εκδώσαμε τα πρώτα μας ασφαλιστήρια συμβόλαια.

Η σοβαρότητα του εγχειρήματος, μας επέβαλε να βρούμε και τους σοβαρότερους αντασφαλιστές.



Ομιλία Γενικού Διευθυντή και Βασσάλου Γεώργιου

Το εγχείρημα δεν ήταν καθόλου εύκολο. Οι αντασφαλιστές είναι πολύ επιφυλακτικοί για κάθε καινούργια ασφαλιστική εταιρία. Μας πέρασαν από κόσκινο εμένα επαγγελματικά και τον Πρόεδρο σαν επιχειρηματία, όμως τελικά δικαιωθήκαμε, πήραμε το ACCEPTANCE, την αποδοχή, και το LEADING μιας από τις σοβαρότερες αντασφαλιστικές εταιρίες, της GERLING, που άρχισε να μπαίνει δυναμικά στην αντασφαλιστική αγορά στο κενό που σιγά - σιγά αφήνει η MUNCHENER. Από εκεί πλέον τα πράγματα έγιναν πιο εύκολα. Μοιράσαμε το υπόλοιπο αντασφαλιστικό πακέτο σε αντασφαλιστές πρώτης τάξης της Ευρώπης και της Αμερικής.

Η πρώτη μας σύμβαση πρακτορεύσεως υπεγράφη προς τιμή μας από γυναίκα, την κα Άννη Τσαλαμιδά.

Ακολούθησαν και άλλες αξιόλογες συνεργασίες και το δίκτυο της ARGO άρχισε να στήνεται σε όλη την Ελλάδα.

Τον Οκτώβριο του '97 αυξήσαμε το κεφάλαιο της Εταιρίας στα 600 εκατομμύρια ολοσχερώς καταβεβλημένο.

Το κλείσιμο του 1997 μας βρήκε με συνολική παραγωγή 315 εκατομμύρια με σύνθεση χαρτοφυλακίου 77/23 και ζημία κοντά στο ποσό που είχαμε προβλέψει και στο πρόγραμμα που είχαμε καταθέσει πριν από δύο χρόνια στο Υπουργείο, 229 εκατομμύρια, δημιουργώντας όμως ταυτόχρονα τα πρώτα μας Τεχνικά αποθέματα 246 εκατομμύρια.

2ος ΧΡΟΝΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

Το 1998 φορτσάραμε τις μηχανές με μηχανοδηγούς τους αξίους συνεργάτες ΚΑΡΔΑΣΗ - ΜΑΡΓΕΤΑ - ΜΥΤΙΛΗΝΑΙΟ - ΠΕΠΠΑ και όλοι μαζί φέραμε στην Εταιρία παραγωγή 1.740 εκατομμύρια που μαζί με τα δικαιώματα συμβολαίων φθάσαμε τα 2.000 εκατομμύρια. Είχαμε δηλαδή αύξηση 552%.

Τα Τεχνικά μας Αποθέματα προηπολογίζονταν ότι θα φθάσουν τα 1.200.000.000 δρχ. και τα αποτελέσματα χρήσεως θα πρέπει να είναι οριακά+ - σκεπάζοντας την τεράστια αύξηση των Τεχνικών Αποθεμάτων.

Τον Σεπτέμβριο του 1998 πήραμε την πιστο-

ποίηση του Υπουργείου για την κατάθεση των Τεχνικών Αποθεμάτων Α' εξαμήνου του 1998, για το ποσό των 650 εκατομμυρίων σε Ομόλογα Ελληνικού Δημοσίου, ενώ ως γνωστόν οι παλιές εταιρίες την εποχή αυτή καλύπτουν τις υποχρεώσεις τους του προηγούμενου χρόνου.

Τον ίδιο μήνα προκηρύξαμε τον Πρώτο μας Διαγωνισμό για τη συμμετοχή μας στο σημερινό μας Συνέδριο.

Είναι γεγονός ότι συνάντησα μεγάλη επιφυλακτικότητα στην κίνησή μου αυτή, μίλησα και με τον Παναγιώτη Δρακάτο του περιοδικού Ιδιωτική Ασφάλιση και μου είπε «Γιώργο, πρόσεξε μην ρεζιλεύεις, πρώτο σου Συνέδριο - μήπως δεν υπάρξει αποδοχή».

Τόλμησα, επέμεινα και δικαιώθηκα. Τώρα βρίσκεστε κοντά μας εσείς, οι πρωτεργάτες της ARGO. Οι καταξιωμένοι στον Ασφαλιστικό χώρο, το αίμα και η ψυχή της ARGO Ασφαλιστικής που όλοι μαζί ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΔΙΟΙΚΗΣΗ - ΣΤΕΛΕΧΗ θα την οδηγήσουμε στους νέους μας στόχους στα νέα μας οράματα που είναι ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ - ΖΩΗ - ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ και στη 10άδα των ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΑΩΝ και όλα αυτά, θυμηθείτε τη σημερινή ημέρα, σε ορατό ορίζοντα, πριν από το 2004.

1999

ΝΕΟΣ ΣΤΟΧΟΣ (4.500.000.000 - ΣΥΝΘΕΣΗ 70/30) - ΝΕΟΙ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΙ - ΝΕΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

Ο φιλόδοξος αυτός στόχος χρειάζεται τα απαραίτητα εργαλεία του. ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΥΠΟΔΟΜΗ - ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ - ΚΙΝΗΤΡΑ.

Μετά από αλληπάλληλες συσκέψεις με τους συνεργάτες μου η Εταιρία μπήκε στο ρυθμό αυτής της παραγωγής με τις ενέργειες που αμέσως θα σας παραθέσω αλλά και με αυτές τις κινήσεις που εσείς θα μας υποδείξετε μέσα από το συνέδριο κατά τη διάρκεια του οποίου θα ακουστούν με ελεύθερη συζήτηση οι απόψεις σας, οι υποδείξεις σας αλλά και οι προβληματισμοί σας όπως πιο κάτω:

1. ΖΩΤΙΚΟΣ ΧΩΡΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

Ζητήσαμε την ανάπτυξη του χώρου της Εταιρίας εσωτερικά για να στεγάσουμε νέους συναδέλφους που απαραίτητα θα πρέπει να στελεχώσουν την Εταιρία.

Όπως γνωρίζετε είμαστε εγκατεστημένοι προσωρινά στον 1ο όροφο των κτιρίων του Ομίλου. Το κτίριο αυτό απομονώνεται βήμα με βήμα από την παραγωγή, το εργοστάσιο μεταφέρθηκε ήδη στις νέες εγκαταστάσεις του Ομίλου στην Κάτω Κηφισιά και οι χώροι καταλαμβάνονται από τις λοιπές εταιρίες του Ομίλου με πρώτη και καλύτερη σε επεκτατισμό και ανάπτυξη την ARGO Ασφαλιστική.

Φιλοδοξώ, με τους ρυθμούς ανάπτυξης που προκαθορίσαμε, η ARGO Ασφαλιστική θα κα-



Ο Πρόεδρος Παναγιώτης Κουτσίκος και ο Γενικός Διευθυντής Βασσάλος Γεώργιος πλαισιωμένοι από τους συνεργάτες της Argos Ασφαλιστικής μπροστά από το ελικόπτερο Υγειονομικής Αερομεταφοράς.



Ο Πρόεδρος Παναγιώτης Κουτσίκος απονέμει το πρώτο βραβείο στους λοιπούς κλάδους πλην αυτών στον κο Γαβριήλ Αντώνη

ταλάβει σύντομα όχι μόνο το νέο όροφο 1.000 τ.μ. που σύντομα θα ανεγερθεί όπως μας εγγνώρισε ο Πρόεδρος αλλά ίσως και ολόκληρο το κτίριο της Αγίου Όρους, όπου σύντομα και με τη βοήθεια της Ολυμπιάδας του 2004 λόγω γειτνίασης με τις Ολυμπιακές εγκαταστάσεις θα αναμορφωθεί η περιοχή με απομάκρυνση εκτός Αθηνών των μαρμαράδικων τριγύρω.

Προσωρινά πήραμε δύο καινούριες αίθουσες όπου θα αναπτυχθεί την ερχόμενη εβδομάδα το λογιστήριο και οι ζημιές με νέες προσλήψεις και θα απελευθερωθεί χώρος για την ανάπτυξη των λοιπών κλάδων.

β. ΤΕΧΝΙΚΑ ΕΡΓΑ

Ο πακτωλός των χρημάτων που θα πέσει στην Αγορά για κατασκευές μέχρι το 2004 δεν μας άφησε αδιάφορους. Είναι ένας πολύ δυνατός χώρος άντλησης ασφαλιστών και θα πρέπει όλοι σας να αξιοποιήσετε και την ελάχιστη ακόμα γνωριμία σας γύρω από Δημοτικά ή Νομαρχιακά ή ΥΠΕΧΩΔΕ συμβούλια καθώς επίσης στο χώρο των κατασκευαστικών εταιριών. Τώρα πλέον εφαρμόζεται η DIRECTIVA της ΕΕ για υποχρεωτική ασφάλιση των δημοσίων έργων. Με τη σημερινή μας αντασφαλιστική δομή εμείς μπορούμε να ασφαλίσουμε Δημόσια Έργα 2ετούς κατασκευαστικής διάρκειας και αξίας μέχρι 2 δισ. δραχμών.

Δοκιμαστήκαμε ήδη επιτυχώς και ασφαλίσαμε αρκετά μέσα στον Δεκέμβριο. Όμως δεν μένουμε εδώ. Φιλοδοξούμε να κατακτήσουμε μεγάλο μερίδιο της αγοράς. Αθόρυβα έχουμε προσεγγίσει θετικά μεγάλη Αντασφαλιστική Εταιρία και σύντομα θα είμαστε σε θέση να δώσουμε προσφορά για πολύ μεγάλα έργα πολυετούς κατασκευαστικής διάρκειας αλλά και αναλόγου χρόνου συντήρησης. Το θέμα θα σας αναπτύξει ο κος Μακρυγιώργος.

γ. ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ & ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΣΚΑΦΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ

Οι προσπάθειές μας αυτή τη στιγμή έχουν επικεντρωθεί στο να μπορούμε δυναμικά στο χώρο. Με συντονισμένες προσπάθειες ελπίζουμε ότι μέσα στο Φεβρουάριο θα σας αναγγείλουμε συνεργασία με τους Lloyd's Underwriters για την ανάπτυξη του Κλάδου.

δ. ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΠΕΙΓΟΥΣΑΣ ΑΕΡΟΜΕΤΑΦΟΡΑΣ

Η εταιρία μας είναι σε επαφή με την Εταιρία ΙΠΤΑΜΕΝΟΙ ΓΙΑΤΡΟΙ οι οποίοι σε λίγο θα μας επισκεφθούν με το ελικόπτερο πλήρως εξοπλισμένο για επίδειξη και στη συνέχεια θα μας παρουσιάσουν τις υπηρεσίες που οι ίδιοι προσφέρουν. Εμείς στη συνέχεια θα συναποφασίσουμε εδώ όλοι οι παρευρισκόμενοι εάν θα συνεργαστούμε μαζί τους με την επιβολή σε όλα μας τα ασφαλιστήρια συμβόλαια με πολύ μικρό κόστος και ουσιαστικά επιδότηση

από την εταιρία της κάλυψης αυτής. Στο τέλος της παρουσίασης θα σας διανεμηθούν απαντητικά δελτάρια για να εκφράσετε τη γνώμη σας.

ε. ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ

Όλοι μαζί κοινοπρακτικά μπορούμε να εκδώσουμε Ομαδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια κατά Πρακτορείο που να καλύπτουν το πλήρες πακέτο της EUROSOS στην Ελλάδα και στο Εξωτερικό για Ομαδική Οδική, Ταξιδιωτική και Νοσοκομειακή Βοήθεια καθώς επίσης Νομική Προστασία στο Εξωτερικό με πολύ χαμηλό ασφαλιστήριο που μπορεί να πέσει μέχρι και τις 15.000 δρχ. Το ζητούμενο είναι ότι θα πρέπει ο καθ'ένας από εμάς να εγγραφεί έναν μεγάλο αριθμό καλύψεων έξω από αυτά που έχετε στην ARGO. Θα σας διανεμηθεί και εδώ ερωτηματολόγιο. Από τις απαντήσεις σας θα εξαρτηθεί η επόμενη κίνησή μας, αλλά αν θέλετε και το κόστος της ασφάλισης αυτής, όσο περισσότερες συνδρομές τόσο λιγότερα θα πληρώσουμε.

στ. ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΣΥΝΕΔΡΩΝ

Για να μη μονοπωλούμε την παράσταση, θα σας διανεμηθεί επίσης ερωτηματολόγιο όπου θα μπορέσετε να αναφέρετε εσείς πλέον μια καλή σας ιδέα, ένα καλό προϊόν ή μια μακροχρόνια κίνηση που θα μπορούσε να καλύψει τις ασφαλιστικές σας ανάγκες και να αυξήσει το αμοιβαίο ασφαλιστικό έσοδο.

ζ. ΣΤΕΛΕΧΩΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

α. ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Από τις αρχές του Ιανουαρίου προσελήφθη στη θέση του Διευθυντή Πωλήσεων ο κος Σπύρος Μακρυγιώργος που πολλοί από εσάς ίσως έχετε γνωρίσει μέσα από τις εταιρίες που μέχρι τώρα υπηρέτησε στην 27ετή του καριέρα στο χώρο. ΠΛΥΤΑΣ, ΜΙΝΕΤΤΑ, ΕΜΠΟΡΙΚΗ, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ΗΛΙΟΣ και μέχρι πριν NATIONALE NEDERLANDEN καθώς επίσης από τις δραστηριότητές του στα κοινά, ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ καθώς επίσης και από τη διδακτορική του παρουσία στο ΕΙΑΣ από

Ο Περιφερειακός Διευθυντής κος Μαργέτας Ευάγγελος βραβεύει τον κο Ιωάννου Ιωάννη



Από δεξιά: Ο κος Μυτιληναίος Μιχάλης, διευθυντής Βορείου Ελλάδος, βραβεύει τον κο Ηλιόπουλο Παναγιώτη για τον καλύτερο δείκτη ζημίας



Ο Οικονομικός Διευθυντής και μέλος του Δ.Σ. κος Στεφανάντος Νίκος βραβεύει τον διακριθέντα στους Κλάδους Πυρός και Μεταφορών κο Πετράκο Νίκο



ARGO

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

Σύγχρονες απόψεις για την ασφάλιση των καταστημάτων. Πρόβλεψη για κάθε περίπτωση πυρκαϊάς, κεραυνών, έκρηξης, βραχυκυκλώματος, τρομοκρατικής ενέργειας, πλημμύρας, διαρροής, κλοπής, ληστείας ταμείων, θραύσης τζαμιών, αποκομιδής συντριμμάτων, αστικής ευθύνης πυρκαϊάς, πρόσκρουση οχήματος, χαρτόσημο αποζημιώσεως.

ασφαλίζουμε τα όνειρά σας!

ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ

Πρωτοποριακή εξασφάλιση της κατοικίας. Προνομιακές παροχές και αποζημιώσεις περιπτώσεων πυρκαϊάς, κεραυνού, έκρηξης, βραχυκυκλώματος, τρομοκρατικής ενέργειας, πλημμύρας, εσόδων μεταστέγασης, αστικής ευθύνης πυρκαϊάς, απώλειας ενοικίου, κλοπής, πυρκαϊάς δάσους, θραύσης τζαμιών, χαρτόσημο αποζημιώσεως.



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗΣ ΠΟΛΥΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

Νέα φιλοσοφία στην ασφάλιση όλης της οικογένειας. Πλήρεις καλύψεις για κάθε περίπτωση προσωπικού ατυχήματος, απώλειας εισοδήματος, μόνιμης μερικής και ολικής ανικανότητας αλλά και παροχές για την ασθένειά σας, όπως ημερήσιο νοσοκομειακό επίδομα, εφάπαξ καταβολή στο νοσοκομείο, επίδομα τοκετού καθώς επίσης ασφάλιση της οικογενειακής αστικής σας ευθύνης.

ΟΙ ΚΟΡΥΦΑΙΟΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΣΑΣ

αξίζουν

ΕΝΑ ΚΑΛΟ ΤΑΞΙΔΙ

ΕΛΑΤΕ ΣΤΟΝ ΠΡΩΤΟ

Οι συνεργάτες σας υλοποίησαν τους στόχους που θέσατε. Και τώρα έφτασε η στιγμή της διάκρισης για τα αποτελέσματα της εργασίας τους.

Ένα καλοδοκούμενο ταξίδι που προσδίδει κύρος στην εταιρία σας, υποδηλώνει τη σύγχρονη διοικητική της αντίληψη και δημιουργεί αξέχαστες εμπειρίες.

Το HERONIA είναι ο ΠΡΩΤΟΣ ταξιδιωτικός οργανισμός που άλλαξε τα δεδομένα στον τρόπο σχεδίασης και οργάνωσης των ταξιδιών εκείνων που εμπεριέχουν κίνητρα στη συμμετοχή.

Εμπιστευθείτε και εσείς την ΠΡΩΤΗ μεγάλη δύναμη που παράγει αξιόπιστα ταξίδια, υπερετεί τις προσπάθειες σας, οραματίζεται και επενδύει στις δικές σας επιτυχίες.

Ένα ταξίδι-κινήτρων για να είναι ανταποδοτικό χρειάζεται πολλὰ μαζί...

- Καινοτομίες που αγκαλιάζουν το πνεύμα και τις αισθήσεις. Ιδέες αμέτρητες, γεμάτες εκπλήξεις που το κάνουν πρωτότυπο και μοναδικό.
- Σύγχρονα εξοπλισμένα ξενοδοχειακά συγκροτήματα λειτουργικά και άνετα σε περιοχές υψηλής προσέλευσης, με διευκολύνσεις και ψυχαγωγία υψηλού ενδιαφέροντος.
- Δημιουργία κλίματος καλής και στενής συνεργασίας ανάμεσα στους συμμετάσχοντες και δημιουργία θετικού κλίματος για την οργανώτρια επιχείρηση.
- Πολυτέλεια σε συνδυασμό με τις μοναδικές αναμνήσεις και την αναγνώριση του ατόμου. Εμπειρίες που ποτέ δεν μπορούν να αγοραστούν από τον αποδέκτη του ταξιδιού.
- Πλήρεις περιηγήσεις σε ενδιαφέροντα σημεία που προσφέρουν πολιτιστικό ενδιαφέρον, καταπληκτικές δραστηριότητες, κοινωνικές αναλύσεις, ψυχαγωγία και οτιδήποτε άλλο καλύπτει και ενισχύει τα ταξιδιωτικά όνειρα.
- Κοινωνικά καταξιωμένοι, τεχνικά καταρτισμένοι, εύχαρη και καλά εκπαιδευμένοι συνοδοί.

HERONIA

Congresses & Incentives

Αθήνα: Φωκίωνος 8 & Ερμού 34 (Σύνταγμα), Τ.Κ. 105 63, Τηλ.: 32.20.492, Fax: 32.51.831, e-mail: heronia@acropolis.net
Γλυφάδα: Ι. Μεταξά 34, Τ.Κ. 166 74, Τηλ.: 89.42.817, 89.46.885, Fax: 89.43.066
Υποκατάστημα Θεσσαλονίκης: Τσιμισκή 33, Τ.Κ. 546 24, Τηλ.: 031-241.277, 031-240.912, Fax: 031-232.960



Ομιλία της κας Σαλτή Σταυρούλας, υπεύθυνης του Κλάδου Πυρός



Ο Σύμβουλος Διοικήσεως και μέλος του Δ.Σ. κος Παπασταύρου Σταύρος βραβεύει τον κο Λούβαρη Γεώργιο



Ο Περιφερειακός Διευθυντής κος Πέτρος Ιωάννης βραβεύει τον κο Μπότση Δημήτρη

ιδρύσεώς του μέχρι σήμερα. Εύχομαι επιτυχία στα νέα σας καθήκοντα, κε Μακρυγιώργε.

Μέσα στη χρήση θα προσληφθεί τουλάχιστον ένας ακόμη Επιθεωρητής Πωλήσεων έτσι ώστε να υπάρξει σύντομα γεωγραφική οριοθέτηση καθηκόντων και ανάπτυξη σε όλη την Ελλάδα κατά Περιφερειακό Δ/ντή.

Πρόσληψη μέσα στο Φεβρουάριο ή το αργότερο το Μάρτη εξειδικευμένου Πολιτικού Μηχανικού με σκοπό την Τεχνολογική υποστήριξη του Κλάδου Κατά Παντός Κινδύνου - Τεχνικών Ασφαλίσεων.

Πρόσληψη προϊσταμένου για Κλάδο Σκαφών και Μεταφορών μέσα στον Φεβρουάριο με

επαγγέλματος.

Εμείς στοχεύουμε να γίνουμε γνωστοί σε σας, να πλησιάσουμε ο ένας τον άλλο, να δεθούμε όλοι μαζί σε μια ομάδα μια συνιστώσα που όλοι μαζί μέσα από την τήρηση των βασικών κανόνων δεοντολογίας του σεβασμού των αμοιβαίων συμφερόντων, αλλά και εμείς του δικού σας χαρτοφυλακίου να αποτελέσουμε τον ΠΟΛΟ ΕΛΞΗΣ, το Λιμάνι Προστασίας του ασφαλιστικού σας επαγγέλματος γιατί το χαρτοφυλάκιό σας είναι η ζωή σας, είναι η περιουσία σας και πολλές φορές δυστυχώς κατατάει η οικογένειά σας με τα τόσα προβλήματα που καθημερινά αντιμετωπίζετε.

γ. Στοχεύουμε στη βήμα με βήμα αναγνώριση της ARGO Ασφαλιστικής ανάλογα με την επέκταση του δικτύου της και τις αιχμές της πρόσβασης στο κοινό.

Συγκεράσαμε τις τρεις αρχές που αναπτύξαμε.

ΑΜΕΣΗ ΑΝΤΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ - ΣΕΒΑΣΜΟΣ ΣΤΟ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ - ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΗ ΤΗΣ ARGO και συντάξαμε το διαφημιστικό μας BUDJET της χρονιάς που είναι:

1. Διπλασιασμός καταχωρήσεων στα ασφαλιστικά περιοδικά στον καινούργιο χρόνο.
2. Τοποθέτηση νέων γιγαντοαφισών στους Βασικούς Οδικούς Άξονες έξω από τα αστικά κέντρα.
3. Διπλασιασμός των κονδυλίων στήριξης (SPONSORING) σε όλες τις εκδηλώσεις των συλλόγων σας.
4. Και τώρα, Τηλεόραση!

Ναι, ήλθε πλέον ο καιρός να μπούμε και στην τηλεόραση. Μέσα στις επόμενες ημέρες θα ολοκληρώσουμε τη συζήτηση με τους Διαφημιστές μας και θα δείτε πλέον το φιλόμακι της ARGO Ασφαλιστικής στα Κρατικά Κανάλια λίγο πριν από τις ειδήσεις ή επιλεκτικό SPONSORING σε εκπομπές που οι τεχνοκράτες του είδους θα μας υποδείξουν.

5. ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΙ - ΤΑΞΙΔΙΑ

Μη νομίζετε ότι θα σας αφήσουμε ήσυχους. Τώρα πλέον καλομάθαμε έτσι.

α. Καθιερώνεται πλέον σαν θεσμός ο Διαγω-

νισμός τέλους έτους ΣΕΠΤΕΜΒΡΗ - ΔΕΚΕΜΒΡΗ για το επόμενο συνέδριο 2ο, 3ο κ.λπ. που κάθε χρόνο θα είναι μεγαλύτερο και μην ξεχάσετε στο 6ο Συνέδριο να μου ζητήσετε τον απολογισμό για Αμοιβαία Κεφάλαια - Ζωή - Χρηματιστήριο δεκάδα κ.λπ. όπως προανέφερα.

β. Προαναγγέλλω τον Ταξιδιωτικό Διαγωνισμό. Ο Διαγωνισμός αυτός θα τρέχει αμέσως μετά το Συνέδριό μας από 1/2 έως 30/6 για να μας δοθεί χρόνος για εσωτερική οργάνωση, αλλά και για να συγκερνώμε τις απόψεις σας στην εν γένει διοργάνωσή του. Ειδικά για την πρώτη χρονιά θα εξαγγελθεί με εγκύκλιό μας την προσεχή εβδομάδα και οι επιτυχόντες θα βρεθούν μαζί μας στη Βιέννη ή στο Εδιμβούργο για 6 ημέρες στην περίοδο 20 Αυγούστου μέχρι 10 Σεπτεμβρίου. Και εδώ θα διανεμηθεί Ερωτηματολόγιο για σκέψεις απόψεις, υποδείξεις και προορισμό.

6. ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Δημιουργείται εντός του Φεβρουαρίου Τακτικό Εκπαιδευτικό Κέντρο υπό την ευθύνη και την επίβλεψη του κου Μακρυγιώργου που θα ασχοληθεί:

Αρχικά με την εκπαίδευση όλων των υπαλλήλων της Εταιρίας και στην συνέχεια με την εκπαίδευση των συνεργατών σε τακτικές τοπικές συγκεντρώσεις κατά περιφέρειες για ανάλογες εκπαιδευτικές αλλά και επικοινωνιακές δραστηριότητες με τους συνεργάτες σε όλη την Επικράτεια.

Με την έκδοση λίγο αργότερα της μηνιαίας εφημερίδας ARGO NEWS για την τακτική μέσα από αυτή επικοινωνίας σας και επικοινωνία μας.

Η ολοκλήρωση του εκπαιδευτικού μας κέντρου με εσωτερική αίθουσα 100 ατόμων προβλέπεται να δημιουργηθεί στις νέες μας εγκαταστάσεις στο νέο όροφο που θα προστεθεί στα κεντρικά οπότε και θα μπορούμε να σας γνωρίζουμε έγκαιρα το ετήσιο εκπαιδευτικό μας πρόγραμμα έτσι ώστε να κάνετε και εσείς τους δικούς σας αντίστοιχα προγραμματισμούς...» ■



Ομιλία Συμβούλου Διοικήσεως και μέλος του Δ.Σ. του Παπασταύρου Σταύρου

στόχο να προφθάσουμε την επερχόμενη νέα σεζόν στο χώρο σκαφών αναψυχής.

Σταδιακή πρόσληψη τουλάχιστον έξι νέων συναδέλφων που θα κατανοηθούν στις υπηρεσίες ανάλογα με τις ανάγκες μας.

4. ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ - Η ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΜΑΣ

α. Η διαφημιστική μας καμπάνια στηρίζεται στην άμεση ανταποδοτικότητα. Το να πετάξουμε από το παράθυρο 350 εκατομμύρια μέσα σε 20 μέρες, να μας κουβεντιάζει όλος ο κόσμος για άλλες 50 ημέρες και σε 100 ημέρες να μη μας θυμάται ούτε και ο θურωρός της πολυκατοικίας μας, συγγνώμη, λάθος, ούτε και ο επαγγελματίας ασφαλιστής δεν είναι της δικής μας νοοτροπίας.

β. Στοχεύουμε στη στήριξη του ασφαλιστικού

Ομιλία Διευθυντού Πωλήσεων του Μακρυγιώργου Σπύρου



Μια άποψη του Συνεδρίου





Financial Planning

Οικονομικός προγραμματισμός για αποτελεσματικές προτάσεις



Ο κ. Γ. Βιολάρης Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της EuroLife

Όπως ο επαγγελματίας ιατρός δεν μπορεί να δώσει λύση στον ασθενή του εάν δεν έχει προηγηθεί η ακριβής διάγνωση, έτσι και ο ασφαλιστικός αντιπρόσωπος δεν θα μπορέσει να δώσει λύση στον πελάτη του εάν δεν προηγηθεί η ακριβής διάγνωση της παρούσας κατάστασης, αλλά και ο εντοπισμός των αναγκών ή και επιθυμιών του κάθε πελάτη».

Με αυτά τα λόγια εγκαινίασε ο κ. Γιάννης Βιολάρης, Διευθυντής Πωλήσεων και Μάρκετινγκ της EuroLife, το νέο οικονομικό πρόγραμμα **Financial Planning** που δίνει τη δυνατότητα στους ασφαλιστικούς αντιπροσώπους της εταιρίας να επεξεργάζονται σε βάθος τα προσωπικά οικονομικά στοιχεία κάθε ασφαλισμένου. **Financial Planning**, λοιπόν, είναι η δυνα-

μική πρόταση της EuroLife που μπορεί να κάνει τα προσωπικά όνειρα κάθε πελάτη της πραγματικότητα!

Σχετικά με τη δημιουργία του νέου προγράμματος ο κ. Γ. Βιολάρης ανέφερε τα εξής:

Η EuroLife έχει καταφέρει πιστεύω να θεωρείται συνώνυμη με την πρωτοπορία και την εξέλιξη. Οι αλλαγές στο χρηματοοικονομικό περιβάλλον σε συνδυασμό με τις σύγχρονες απαιτήσεις του καταναλωτή, αλλά και την πελατοκεντρική κατεύθυνση της εταιρίας μας ήταν οι κυριότεροι λόγοι οι οποίοι μας ώθησαν στη δημιουργία του προγράμματος **Financial Planning**.

Όπως ο επαγγελματίας ιατρός δεν μπορεί να δώσει λύση στον ασθενή εάν δεν προηγηθεί η ακριβής διάγνωση, έτσι και ο ασφαλιστικός αντιπρόσωπος δεν θα μπορέσει να δώσει λύση στον πελάτη του εάν δεν προηγηθεί η ακριβής διά-

γνωση της παρούσας κατάστασης αλλά και ο εντοπισμός των αναγκών ή και επιθυμιών του πελάτη.

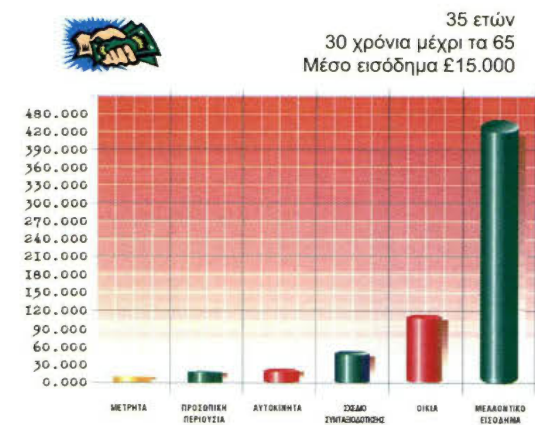
Ο οικονομικός προγραμματισμός είναι μια διαδικασία που εισάγουμε για την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση του πελάτη και η οποία ακολουθεί τα πιο κάτω 6 βήματα.

- I. Ανάλυση παρούσας κατάστασης
- II. Εντοπισμός διαθέσιμου εισοδήματος
- III. Καθορισμός αναγκών/επιθυμιών
- IV. Δημιουργία εμπιστευτικής έκθεσης
- V. Εφαρμογή λύσης
- VI. Συνεχής επανεξέταση / επιβεβαίωση / εξυπηρέτηση

Όλοι οι Ασφαλιστικοί Αντιπρόσωποι της



ΤΟ ΠΟΛΥΤΙΜΟΤΕΡΟ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΟ ΣΤΟΙΧΕΙΟ



- II. Φόρο κληρονομιάς
 - III. Κληρονομικό δίκαιο
 - IV. Επιτόκια/πληθωρισμό/Σημερινές ή αυριανές αξίες
 - V. Χρηματιστήριο
 - VI. Κοινωνικές Ασφαλίσεις
 - VII. Ασφαλιστική Νομοθεσία
 - VIII. Προσφερόμενες χρηματοοικονομικές υπηρεσίες
- Ως εκ τούτου σε μια συζήτηση με τον ενδιαφερόμενο πελάτη είναι πιθανό να γίνουν κάποια λάθη στην προτεινόμενη λύση που θα ετοιμαστεί.
- Η μηχανογραφημένη αντιμετώπιση των αναγκών και επιθυμιών του πελάτη σε

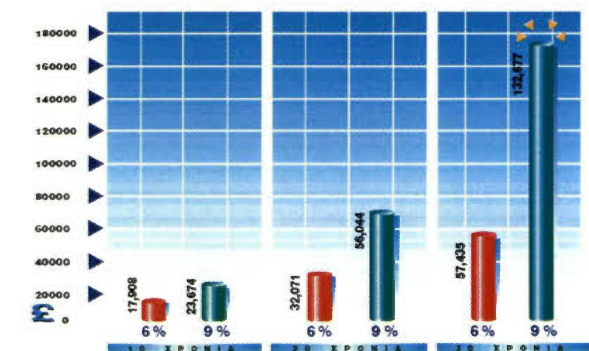
EuroLife έχουν σήμερα στη διάθεσή τους τον απαραίτητο ηλεκτρονικό υπολογιστή, με το κατάλληλο πρόγραμμα που θα τους βοηθήσει σε όλη τη διαδικασία.

Είναι παραδεκτό από όλους ότι ο σημερινός πελάτης έχει περισσότερες γνώσεις και είναι πιο απαιτητικός από τον πελάτη του χθες. Οι πολλαπλές του ανάγκες ή και επιθυμίες δεν μπορούν να ικανοποιηθούν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο εάν ο Ασφαλιστικός Αντιπρόσωπος δεν διαθέτει όλες τις γνώσεις και ικανότητες που απαιτεί η σύγχρονη εποχή. Ο Ασφαλιστικός Αντιπρόσωπος θα πρέπει πέραν των ασφαλιστικών προϊόντων να γνωρίζει πολλά άλλα όπως:

- I. Φόρο Εισοδήματος ατόμων και επιχειρήσεων

ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ

ΑΠΟΔΟΣΗ £10.000 ΕΠΕΝΔΥΜΕΝΑ ΠΡΟΣ 6% - 9% ΣΕ 10-20-30 ΧΡΟΝΙΑ



συνδυασμό με το επαγγελματικό επίπεδο των ανθρώπων μας, αλλά και τη συνεχή τους εκπαίδευση, καθώς και όλοι οι σχετικοί υπολογισμοί του προγράμματος δεν επιτρέπουν λάθη ή παραλείψεις.

Πριν από τη συμφωνία θα δοθεί στον πελάτη η προσωπική ή η οικογενειακή εμπιστευτική έκθεση στην οποία θα περιλαμβάνονται αναλύσεις όπως:

- I. Προσωπικά ή οικογενειακά στοιχεία
- II. Υποχρεώσεις/δάνεια/επενδύσεις
- III. Ανάγκες/επιθυμίες δημιουργίας κεφαλαίου
- IV. Υπάρχουσες καλύψεις/αποκλίσεις
- V. Ανάλυση φόρου εισοδήματος
- VI. Ανάλυση φόρου κληρονομιών



ΠΟΣΟ ΚΟΣΤΙΖΟΥΝ ΣΗΜΕΡΑ ΟΙ ΣΠΟΥΔΕΣ ΤΩΝ ΠΑΙΔΙΩΝ ΣΑΣ:

ΕΤΗΣΙΟ ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΔΑΚΤΡΩΝ ΔΙΑΜΟΝΗΣ ΚΑΙ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ	ΧΩΡΑ	ΣΥΝΟΛΟ ΚΟΣΤΟΥΣ
13.000	ΒΟΡΕΙΑ ΑΜΕΡΙΚΗ	ΓΙΑ 3 ΧΡΟΝΙΑ 39.000 ΓΙΑ 4 ΧΡΟΝΙΑ 52.000 ΓΙΑ 5 ΧΡΟΝΙΑ 65.000
15.000	ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	ΓΙΑ 3 ΧΡΟΝΙΑ 45.000 ΓΙΑ 4 ΧΡΟΝΙΑ 60.000 ΓΙΑ 5 ΧΡΟΝΙΑ 75.000
10.000	ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ	ΓΙΑ 3 ΧΡΟΝΙΑ 30.000 ΓΙΑ 4 ΧΡΟΝΙΑ 40.000 ΓΙΑ 5 ΧΡΟΝΙΑ 50.000
6.000	ΔΥΤΙΚΗ ΕΥΡΩΠΗ (ΕΚΤΟΣ ΕΛΛΑΔΑΣ)	ΓΙΑ 3 ΧΡΟΝΙΑ 18.000 ΓΙΑ 4 ΧΡΟΝΙΑ 24.000 ΓΙΑ 5 ΧΡΟΝΙΑ 30.000
6.000	ΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΕΥΡΩΠΗ	ΓΙΑ 3 ΧΡΟΝΙΑ 18.000 ΓΙΑ 4 ΧΡΟΝΙΑ 24.000 ΓΙΑ 5 ΧΡΟΝΙΑ 30.000
4.000	ΕΛΛΑΔΑ	ΓΙΑ 3 ΧΡΟΝΙΑ 12.000 ΓΙΑ 4 ΧΡΟΝΙΑ 16.000 ΓΙΑ 5 ΧΡΟΝΙΑ 20.000

τερες ανάγκες ή και επιθυμίες οι οποίες μπορούν να ικανοποιηθούν με το νέο αυτό πρόγραμμα.

- Μείωση φόρων
- Αύξηση διαθέσιμου εισοδήματος
- Αύξηση της περιουσίας
- Εξασφάλιση μετά την αφυπηρέτηση
- Εξασφάλιση των σπουδών των παιδιών
- Λύσεις στέγασης
- Εξάλειψη των κινδύνων που απειλούν το εισόδημα
- Σταθερότητα επενδύσεων και εναλλακτικοί τρόποι κ.π.ά.

Έχω την πεποίθηση ότι η νέα αυτή εξέλιξη φέρνει μαζί της μια νέα εποχή στην Ασφαλιστική μας Βιομηχανία προλαμβάνοντας έτσι τις εξελίξεις που θα ακολουθήσουν. ■

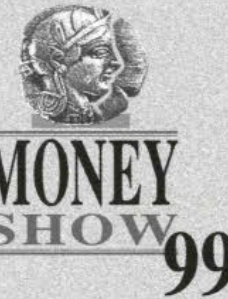
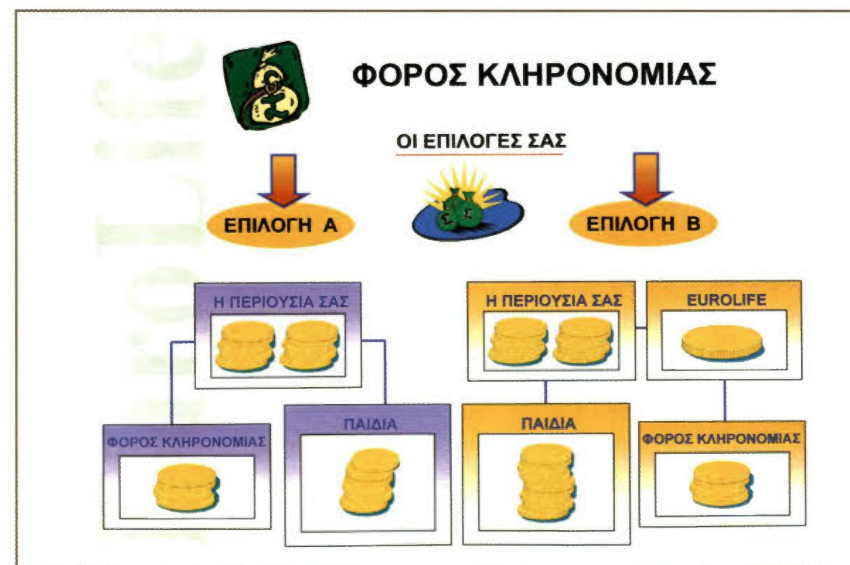
VII. Προτεινόμενη λύση

Άρα ο πελάτης θα έχει μια ολοκληρωμένη εικόνα της σημερινής του κατάστασης, των αναγκών ή και επιθυμιών του για το σήμερα αλλά και για το μέλλον και μια πρόταση-λύση όπου θα φαίνεται ξεκάθαρα σε ποιο βαθμό επιτυγχάνεται ο οικονομικός του προγραμματισμός.

Το πρόγραμμα έχει τη δυνατότητα να επεξεργάζεται τα προσωπικά στοιχεία του ενδιαφερομένου ή και αυτά της ή του συζύγου ή και όλης της οικογένειας σε μία μόνο έκθεση.

Είναι σημαντικό το ότι οι στόχοι μπορεί να είναι πολλοί και η λύση που θα δοθεί να τους επιτυγχάνει όλους ταυτόχρονα.

Ενδεικτικά αναφέρω πιο κάτω τις βασικό-



- ΑΘΗΝΑ
- ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
- ΙΩΑΝΝΙΝΑ
- ΧΑΝΙΑ
- ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ
- ΛΑΜΙΑ
- ΜΥΤΙΛΗΝΗ
- ΚΕΡΚΥΡΑ
- ΡΟΔΟΣ
- ΠΑΤΡΑ
- ΚΑΒΑΛΑ
- ΗΡΑΚΛΕΙΟ
- ΒΟΛΟΣ
- ΛΑΡΙΣΑ



Η ERICSSON ΣΑΣ ΠΡΟΣΚΑΛΕΙ ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ!

Το μέλλον της επικοινωνίας είναι εδώ, στο Money Show '99! Η Ericsson, από τις κορυφαίες εταιρίες τηλεπικοινωνιών στον κόσμο, σας προσκαλεί τώρα στο μεγαλύτερο χρηματοοικονομικό πολυσυνέδριο που φέτος θα πραγματοποιηθεί σε πολλές πόλεις της Ελλάδας. Θαυμάστε από κοντά την τεχνολογική υπεροχή της Ericsson και όλες τις νέες εξελίξεις σε:

- **ΚΙΝΗΤΗ ΚΑΙ ΑΣΥΡΜΑΤΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ:** με προηγμένα κινητά τηλέφωνα, απόλυτα συμβατά με τα προϊόντα δεδομένων Ericsson και ασύρματα ψηφιακά τηλέφωνα οικιακής χρήσης τεχνολογίας DECT.
- **ΔΙΚΤΥΑ ΚΙΝΗΤΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ:** με παροχή ολοκληρωμένου εξοπλισμού, υποδομής και υποστήριξης στα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας, που επιτρέπουν στο χρήστη να απολαμβάνει "έξυπνες" υπηρεσίες.
- **ΕΘΝΙΚΗ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΗ ΥΠΟΔΟΜΗ:** με εκτεταμένη σειρά προϊόντων και τεχνολογική αιχμή το τηλεπικοινωνιακό σύστημα AXE-10, το πιο διαδεδομένο διεθνώς ψηφιακό τηλεπικοινωνιακό κέντρο.
- **ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΑΜΥΝΑΣ:** με το ERIEYE, το τελειότερο στον κόσμο αερομεταφερόμενο σύστημα έγκαιρης προειδοποίησης και ελέγχου, που πρόσφατα επιλέχτηκε για την εθνική μας ασφάλεια.
- **ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ ΜΕΣΩ INTERNET:** με ολοκληρωμένες λύσεις δικτύων δεδομένων και υπηρεσιών IP-Internet (ATM και υπηρεσίες multimedia μέσω IP-Internet).
- **ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΤΟΜΕΑ:** με την παροχή ολοκληρωμένων τηλεπικοινωνιακών λύσεων, βασισμένων στο προηγμένο ψηφιακό σύστημα MD 110.
- **ΑΣΥΡΜΑΤΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ:** με το προηγμένο τεχνολογικά ψηφιακό σύστημα επικοινωνίας, βασισμένο στο πρότυπο DECT και σχεδιασμένο για να καλύψει τις ανάγκες της σύγχρονης επιχείρησης για άμεση, αξιόπιστη και ασφαλή επικοινωνία.

Το Money Show '99 και η Ericsson σας περιμένουν. Ελάτε να δείτε το μέλλον της επικοινωνίας σήμερα!



Η INTERNATIONAL LIFE σε νέα πορεία!

**Επιτυχημένο
και το 29ο Συνέδριο
του Ομίλου International Life**

Μεγάλη επιτυχία σημείωσε το 29ο Συνέδριο
Στελεχών και Διακεκριμένων Ασφαλιστών του Ομίλου
International Life, που χάραξε
τη νέα πορεία του Ομίλου και δημιούργησε
τις προϋποθέσεις για ακόμα καλύτερους
σχεδιασμούς, συνεταιρισμούς και επιτυχημένες
συνεργασίες στο μέλλον!



ο 29ο Ετήσιο Συνέδριο Στελεχών και Διακεκριμένων Ασφαλιστών του Ομίλου International Life πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο «Intercontinental» στις 28 Φεβρουαρίου και 1η Μαρτίου 1999. Οι εργασίες του Συνεδρίου ξεκίνησαν (παρουσία 500 και πλέον συνέδρων) το πρωί της 1ης Μαρτίου και ολοκληρώθηκαν το απόγευμα της ίδιας ημέρας. Εκεί έγινε ο απολογισμός της χρονιάς που πέρασε και τέθηκαν οι στόχοι για το 1999. Παράλληλα και μέσα σε πανηγυρική ατμόσφαιρα βραβεύθηκαν οι κορυφαιοί ασφαλιστές του Ομίλου.

Μεταξύ των ομιλητών του Συνεδρίου συμμετείχαν και εξέχουσες προσωπικότητες

του χρηματοοικονομικού χώρου, όπως ο κ. Ι. Ρόκας, ο κ. Θ. Μελακοπίδης, ο κ. Α. Κορασίδης, ο κ. Π. Παπαδόπουλος κ.ά. που ανέπτυξαν πολλά και ενδιαφέροντα θέματα.

Την έναρξη των εργασιών κήρυξε ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου International Life κ. Φ. Μπράβος, ο οποίος αρχικά εξέφρασε την ικανοποίησή του, αφού το 1998 ήταν πράγματι μία σπουδαία χρονιά για τον Όμιλο.

«Κατορθώσαμε», είπε ο κ. Μπράβος, «τη χρονιά που μας πέρασε να πραγματοποιήσουμε 27.000 νέες ασφαλίσεις. Από αυτούς τους νέους πελάτες μας το μεγαλύτερο μέρος, το 84%, ήταν στον κλάδο των ασφαλίσεων. Το 10% στο χώρο των Αμοιβαίων Κεφαλαίων και 5% στο χώρο των Πιστωτικών Καρτών.

Οι νέες εργασίες που κάναμε πέρασι άγγιξαν τα 3,5 δισ. δρχ. και στα Α/Κ το νέο ενεργητικό που εισχώρησε ήταν 25 δισ. δρχ.

Έτσι λοιπόν», συνέχισε ο κ. Μπράβος, «το 1998 θα έλεγα ότι ήταν μία χρονιά σταυροδρόμι. Μία χρονιά που τα μεγέθη μας αλλάξαν. Χαράξαμε νέες πορείες, αποφασίσαμε την ίδρυση νέων εταιριών, είδαμε το μέλλον μας και τα επόμενα βήματά μας πιο συγκεκριμένα και προχωρήσαμε...»

ΚΑΤΑΠΛΗΚΤΙΚΗ ΕΠΙΔΟΣΗ!

«Πολύ ενδιαφέρουσα ήταν η κερδοφορία του 1998. Όλοι όσοι έχουν σχέση με τις ασφάλειες, γνωρίζουν ότι οι εταιρίες Ζωής - παγκοσμίως - ξεκινάνε με μεγάλες ζημιές και για να φτάσουν στο "νεκρό σημείο" χρειάζονται τουλάχιστον 7 χρόνια. Η δε ελληνική πρακτική ομιλεί για 11, 12 και 13 χρόνια.

Εμείς τον 4ο χρόνο της λειτουργίας μας σταματήσαμε να έχουμε ζημιές και αρχίσαμε να έχουμε κέρδη αυξανόμενα. Και το 1998, που ήταν το 7ο έτος για την International Life και της δημιουργίας του Ομίλου με τη σημερινή του μορφή, φτάσαμε τα 850 εκατ. δρχ. κέρδη. Μία επίδοση καταπληκτική για την ελληνική πρακτική».

Στη συνέχεια ο κ. Μπράβος υπογράμμισε ότι η ΝΕΑ ΠΟΡΕΙΑ του Ομίλου International Life ανοίγει μεγαλύτερους ορίζοντες και δίνει την δυνατότητα για καλύτερους σχεδιασμούς, συνεταιρισμούς και συνεργασίες στο μέλλον!...



Ο κ. Φ. Μπράβος, Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος

ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΓΙΑ ΠΑΝΤΑ!

Κατόπιν ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου τόνισε ότι για το 1999 ο Όμιλος έχει την ίδια φιλοσοφία που είχε, έχει και θα έχει πάντα: Υψηλή Ποιότητα Παρεχόμενων Υπηρεσιών.

«Το 1998», είπε ο κ. Μπράβος, «είχαμε 12.000 περιστατικά ζημιών. Από αυτές, πληρώνοντας σχεδόν 3 δισ. δρχ., στις 31.12.98 μας μείνανε εκκρεμείς 650. Δηλαδή είχαμε κατορθώσει να διακανονισθούν 11.350 ζημιές, ποσοστό 94,5%.

Είμαι σίγουρος», τόνισε χαρακτηριστικά ο κ. Μπράβος, «ότι αν το "Βιβλίο Γκίνες" είχε και κάποιο ρεκόρ στον τομέα αυτό, η International Life θα διεκδικούσε μία πολύ υψηλή θέση».

ΣΤΟΧΟΙ

«Για το 1999 λοιπόν οι στόχοι μας είναι αυτά τα νούμερα να βελτιωθούν ακόμη περισσότερο: Να διακανονίσουμε όχι το 94,5% των ζημιών, αλλά το 99%. Να μην πάει στα δικαστήρια το 1,2%, αλλά το 0,2%. Να διατηρήσουμε μία θέση υψηλών επιδόσεων στα Α/Κ και να διακριθούμε σε όλα τα σημεία, στα οποία δίνουμε σέρβις στον πελάτη.

Οι στόχοι μας είναι να υπερβούμε τα 12 δισ. δρχ. ασφαλιστικά έσοδα. Να φτάσουμε τα 100 δισ. Α/Κ ενεργητικό. Να αυξήσουμε τα Α/Κ από τα 6 που έχουμε σε 8, 10... Και να δώσουμε νέα προϊόντα στην αγορά, που θα καλύπτουν τις ανάγκες των πελατών. Στόχος μας είναι φέτος να υπερβούμε σε κέρδη το 1,2 δισ. δρχ.»

ΜΙΑ ΕΤΑΙΡΙΑ - ΜΙΑ ΑΓΑΠΗ ΜΙΑ ΖΩΗ...

Ο Γενικός Διευθυντής του Ομίλου, κ. Περικλής Λίβας, ξεκίνησε την ομιλία του από το ... 1956, όταν ο Γιάννης Μπράβος (πατέρας του Φωκίωνα) ανέλαβε την πρακτόρευση της Ιταλικής Ασφαλιστικής "Riunione Adriatica di Sicorta", η οποία έγινε πασίγνωστη ως ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ Ασφαλιστική Εταιρία και συνεχίζεται από το 1973...

Η εμπνευσμένη και δυναμική διοίκηση του κ. Φωκίωνα Μπράβου, ο οποίος σήμερα είναι Πρόεδρος των 5 ανώνυμων εταιριών που αποτελούν τον Όμιλο International Life, έχει σαν αποτέλεσμα αυτό που γνωρίζει σήμερα όλος ο κόσμος, ασφαλιστές και καταναλωτικό κοινό: τη δυναμικότητα,



Ο κ. Π. Λίβας, Γενικός Διευθυντής

τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία του Ομίλου International Life.

Στη συνέχεια ο κ. Λίβας αναφέρθηκε στα 43 αυτά χρόνια, όπου - όπως χαρακτηριστικά τόνισε - «πέρα πολύ νερό κύλησε στο ποτάμι της ιστορίας του Ομίλου» και στη συνέχεια έκανε ιδιαίτερη αναφορά στο ανθρώπινο δυναμικό. Στους εκατοντάδες ανθρώπους που εργάζονται στον Όμιλο 30 χρόνια, 25 χρόνια, 15 χρόνια, 10 χρόνια...

Είναι εκείνοι που έχουν συνδέσει άρρηκτα τη ζωή τους, τη ζωή της οικογένειάς τους, την πρόοδο των παιδιών τους με τον Όμιλο. Εκείνοι που για 43 χρόνια είναι το στήριγμα κάθε αναπτυξιακής προσπάθειας, το μεγάλο έμπυχο κεφάλαιο της International Life.

Η ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΧΡΟΝΙΑ

Ο Οικονομικός Διευθυντής του Ομίλου, κ. Ν. Σπανός, έκανε εκτενή αναφορά στα αποτελέσματα των εταιριών του Ομίλου το 1998, όπου ήταν μία χρονιά προόδου και ανάπτυξης. Μία χρονιά παραγωγική με υψηλές αποδόσεις και μεγάλα κέρδη. Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρέθεσε ο κ. Σπανός:

- Ο τζίρος το 1998 έφτασε τα 9,5 δισ. δρχ. σημειώνοντας αύξηση σε σχέση με τον προηγούμενο χρόνο κατά 27%.
- Η παραγωγή ασφαλίσεων έφτασε τα 6,9 δισ. δρχ. (αύξηση 10%)
- Τα έσοδα από τη διαχείριση Αμοιβαίων Κεφαλαίων έφτασαν τα 900 εκατ. δρχ. (αύξηση 145%)

- Τα έσοδα επενδύσεων έφτασαν τα 1,6 δισ. δρχ. (αύξηση 320%)
- Τα διάφορα έσοδα έφτασαν τα 100 εκατ. δρχ.

ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΚΕΡΔΗ

Για τον Όμιλο International Life το 1998 ήταν το έτος με τα μεγαλύτερα κέρδη. Τα συνολικά κέρδη του Ομίλου έφτασαν τα 850 δισ. δρχ., παρουσιάζοντας αύξηση σε σχέση με το 1997 κατά 250%.

- Η συνολική περιουσία του Ομίλου ξεπέρασε τα 15,5 δισ. δρχ.
- Τα Μετοχικά Κεφάλαια, που είναι από τα υψηλότερα της αγοράς, φθάνουν τα 3,7 δισ. δρχ.
- Τα Τεχνικά και Μαθηματικά αποθέματα

που έχουν σχηματισθεί για λογαριασμό των ασφαλισμένων φθάνουν τα 8,2 δισ. σημειώνοντας αύξηση σε σχέση με το 1997 κατά 34%.

- Στο τέλος του 1998 οι χρηματοοικονομικές επενδύσεις έφτασαν τα 7,5 δισ. δρχ. Τα έσοδα από αυτές ανήλθαν σε 1,6 δισ. δρχ. και η ετήσια απόδοση το 24,5%, ποσοστό υπερδιπλάσιο των επιτοκίων της αγοράς.
- Το ενεργητικό των Αμοιβαίων Κεφαλαίων διπλασιάστηκε εντός του 1998 από τα 21 δισ. στα 40 δισ. δρχ.
- Οι αποδόσεις των Αμοιβαίων Κεφαλαίων ήταν και πέρσι, όπως και τα προηγούμενα χρόνια, μεταξύ των κορυφαίων της αγοράς. (Στους τελευταίους μήνες του 1998 δημιουργήθηκαν τρία και-

νούργια Α/Κ. Έτσι σήμερα τα 6 Α/Κ International φιγουράρουν στις πρώτες θέσεις κάθε κατηγορίας από πλευράς απόδοσης).

ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ 500%!

Ο Όμιλος International Life διαθέτει επιπλέον υψηλούς δείκτες φερεγγυότητας και αξιοπιστίας.

- Διαθέτει επάρκεια τεχνικών αποθεμάτων ύψους 8,2 δισ. δρχ., τα οποία καλύπτονται πλήρως από επενδύσεις.
- Ελεύθερες επενδύσεις ύψους 2 δισ. δρχ.
- Περιθώριο Φερεγγυότητας πέντε φορές μεγαλύτερο από αυτό που απαιτεί ο νόμος (δηλαδή 500%)! ■

**ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ
ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ
ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ**

Σε μια εποχή που η ασφαλιστική και χρηματοοικονομική αγορά αλλάζουν ραγδαία, η INTERNATIONAL LIFE ξεπερνά τις καθιερωμένες υπηρεσίες και μπαίνει πρώτη σε μια νέα μεταασφαλιστική εποχή. Μ' έναν ισχυρό ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό Όμιλο Εταιριών προσφέρει ολοκληρωμένα και πρωτοποριακά προγράμματα ασφάλισης ζωής, γενικών ασφάλισεων καθώς και σύγχρονα Αμοιβαία Κεφάλαια. Δημιουργεί έτσι τις ολοκληρωμένες λύσεις που καλύπτουν το σύνολο των αναγκών του οικογενειακού, του επιχειρηματία, του επενδυτή. Πάνω απ' όλα όμως, η INTERNATIONAL LIFE δημιουργεί μια νέα



**ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ
ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ**

αντίληψη για την εξυπηρέτησή σας. Στα πλαίσια αυτά αναπτύσσει διαρκώς νέες καλύνσεις, 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 μεταασφαλιστική εποχή.

Εξωτερική Άποψη



Βράβευση Πρώτων Agency Managers για το 1998



Βράβευση Πρώτων Δ. Unit Managers για το 1998



Βράβευση Πρώτων Assistant Managers για το 1998



Βράβευση Πρώτων Ασφαλιστών για το 1998



Βράβευση Πρώτων Unit Managers για το 1998

INTERNATIONAL LIFE
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
29^ο
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ
ΣΥΝΕΔΡΙΟ
ΣΤΕΛΕΧΩΝ &
ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

50 Συνέδριο της **SCOPLIFE** : «Ο ηγέτης του μέλλοντος»

Στις 10 Μαρτίου πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών, το 5ο Συνέδριο της ασφαλιστικής εταιρίας SCOPLIFE που συνέπεσε με τη 10ετή παρουσία της στην ασφαλιστική αγορά, με τη συμμετοχή των κορυφαίων συνεργατών του Δικτύου Πωλήσεων, των διοικητικών υπαλλήλων και προσκεκλημένων της εταιρίας.



Έναρξη της εκδήλωσης έγινε με την ομιλία του Διευθύνοντος Συμβούλου του Ομίλου της Scottish Provident και Προέδρου του Δ.Σ. της SCOPLIFE κ. David Woods. Ο κ. Woods αναφέρθηκε στη διαδρομή της εταιρίας και στη συνεχιζόμενη αναπτυξιακή της πορεία.

Το Συνέδριο συνεχίστηκε με την ομιλία του Διευθύνοντος Συμβούλου και Γενικού Διευθυντή της εταιρίας κ. Ιωάννη Τσοούνη, ο οποίος μίλησε για τις αλλαγές που διαδραματίζονται στην εποχή μας, τονίζοντας:

«Τη σημερινή εποχή που βρίσκεται στο λυκόφως του εικοστού αιώνα και λίγο πριν από το λυκαυγές του εικοστού πρώτου, την προσδιορίζουν δύο θεμελιακά στοιχεία. Η ολοκλήρωση της Ευρωπαϊκής Ενοποίησης και η Ασφαλιστική Μεταλλαγή. Η ολοκλήρωση αυτή δεν είναι τόσο απλή. Είναι μια σταδιακή δημιουργία αδιόρατων ή και ορατών πολυάριθμων δεσμών με την εθελούσια υιοθέτηση νομικών πράξεων από όλα τα κράτη που συμμετέχουν στην Ένωση. Είναι βέβαιο ότι μετά την εξάλειψη των φυσικών και τεχνικών εμποδίων στις ενδοκοινοτικές συναλλαγές, θα ακολουθήσει αυξημένος ανταγωνισμός για όλες τις επιχειρήσεις. Και αυτός ο νέος ανταγωνισμός θα έχει σημαντικές συνέπειες. Ειδικά για τις Ασφάλειες.

Τα νέα δεδομένα αποτελούν ένα είδος Ασφαλιστικής Μεταλλαγής. Όχι, όμως, αυτήν καθ' αυτή την ασφαλιστική μεταλλαγή που προσδιορίζουν οι νέοι ουσιαστικοί κανόνες των ασφαλίσεων και τα νέα ασφαλιστικά προϊόντα που έχει ανάγκη η Ελληνική Κοινωνία. Τα προϊόντα unit-linked που ήρθαν και τα Νέα Συνταξιοδοτικά που θα έρθουν.



Ο κ. David Woods, Διευθύνων Σύμβουλος Scottish Provident Group



Ο κ. Ιωάννης Τσοούνης, Διευθύνων Σύμβουλος & Γενικός Διευθυντής

Τώρα χρειάζεται περισσότερο από κάθε άλλη φορά Όραμα, Επικοινωνία και Δημιουργία Ικανοποιημένου Πελάτη. Τώρα οι δυσκολίες είναι προκλήσεις. Τώρα χρειάζονται ΗΓΕΤΕΣ που θα οδηγήσουν τη νέα ασφαλιστική μεταλλαγή με σιγουριά σε ένα καλύτερο μέλλον.

Και η SCOPLIFE καλείται και πάλι να αναλάβει τη μεγάλη ευθύνη και να είναι ένας από τους ηγέτες για την εξασφάλιση της νέας ασφαλιστικής πραγματικότητας. Όπως μέχρι τώρα ηγήθηκε στα νέα προϊόντα Unit-Linked και στην καλύτερη εξυπηρέτηση του ασφαλισμένου, πρέπει και τώρα - και με μεγαλύτερη μάλιστα συναίσθηση της ευθύνης της - να αναλάβει και πάλι ηγετικό ρόλο».

Στη συνέχεια μίλησαν ο οικονομικός Διευθυντής κ. Α. Σερρής, οι Agency Managers κ.κ. Γ. Βαρσαμής, Στ. Αλιμονάκης, Γ. Στεφανάκης, Γ. Αϊβάζης, Π. Χατζηπέτρος.

Εξαιρετική ομιλία έκανε η κα Σμαρούλα Παντελή, Ψυχολόγος-Συγγραφέας και ιδρύτρια του Ελληνικού Ινστιτούτου Επικοινωνίας & Ανθρωπίνων Σχέσεων, προσεγγίζοντας τρεις έννοιες που ο σημερινός τρόπος ζωής και το «κυνήγι» των στόχων, του χρήματος και της επιτυχίας μας έχουν κάνει να τις λησμονήσουμε. Η κα Παντελή αναφέρθηκε στην ΠΙΣΤΗ, την ΕΛΠΙΔΑ και την ΑΓΑΠΗ, που είναι απαραίτητα στοιχεία για μια ευτυχισμένη ζωή και τις εσωτερικές μας ισορροπίες.

Ακολούθησαν οι βραβεύσεις της Λέσχης διακεκριμένων συνεργατών και Λέσχης Προέδρου.

Το Συνέδριο ολοκληρώθηκε με την ομιλία του Διευθυντή Πωλήσεων κ. Γεώργιου Κλόγκα, που έκανε αναδρομή στην πορεία της εταιρίας από την ίδρυσή της.

Ο κ. Κλόγκα ανέφερε: «1989-1999. 10 χρόνια χαραγμένα έντονα στην μνήμη των ανθρώπων που, ξεκινώντας την Εταιρία στα χαρτιά, την οραματίστηκαν ειδική, ξεχωριστή, μοναδική. Και ξεκίνησε η δύσκολη πορεία προς το σήμερα, το αύριο, το μέλλον. Με νέους ανθρώπους που ενστερνίστηκαν την ιδέα, είδαν το δικό μας όραμα και πίστεψαν σ' αυτή την προσπάθεια. Με τέτοιους ανθρώπους στελεχώσαμε τη SCOPLIFE για να την κάνουμε πολύ μεγάλη, Ειδική και Μοναδική. Μια πορεία που μέχρι σήμερα χαρακτηρίζεται από έντονη προσπάθεια, αντιξοότητες και πολλές δυσκολίες, αλλά και εμπνεύσεις μοναδικές που δημιούργησαν εποχές ιστορικής σημασίας, όχι μόνο για την Εταιρία αλλά και για όλη την αγορά, όπως το 1994 με την παρουσίαση των Unit Linked προϊόντων για πρώτη φορά στην Ελληνική Αγορά, μια απόφαση που σήμερα, 5 χρόνια μετά, όλες οι Εταιρίες που θέλουν να βρίσκονται στην Ελληνική Αγορά δημιουργήσαν ή και δημιουργούν Unit-Linked προϊόντα».



Ο κ. Γιώργος Κλόγκας, Διευθυντής Πωλήσεων



Τιμητική Βράβευση Στελεχών Scottish Provident Group



Οι Κορυφαίοι Βοηθοί Συντονιστές Β Χρηματοοικονομικών Προϊόντων



Στιγμιότυπο από τη βράβευση των «Κορυφαίων Συντονιστών»



Στιγμιότυπο από τη βράβευση της «Λέσχης Προέδρου 1999»



Η «Λέσχη Διακεκριμένων Συνεργατών 1999»



Βράβευση 10ετίας Διοικητικών Υπαλλήλων

50 Συνέδριο της SCOPLIFE

Ο κ. Κλόγκας ανακοίνωσε τα νέα σχέδια της εταιρίας, για τους στόχους του 1999, τον συνεχή εκσυγχρονισμό, νέα προϊόντα και στρατηγικές συνεργασίες/συμμαχίες τονίζοντας:

«Η SCOPLIFE και οι άνθρωποί της είναι πλέον "αναγνωρισμένοι" με υψηλή βαθμολογία από τους πιο αυστηρούς κριτές. Τους ανταγωνιστές τους. "1999" - Η τελευταία χρονιά του αιώνα μας, το τελευταίο σκαλοπάτι πριν από την έναρξη της νέας χιλιετίας. Φοβίζεται λίγο; Ίσως και όχι. Κάποιοι περιμένουμε να γίνει κάτι. Κάποιοι όχι. Εμείς πάντως εδώ, στη SCOPLIFE, περιμένουμε να γίνουν πολλά και σημαντικά.

Οι εκδηλώσεις συνεχίστηκαν το ίδιο βράδυ και περιλάμβαναν διασκέδαση, χορό και τις βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών του Δικτύου Πωλήσεων, των διοικητικών υπαλλήλων που έχουν συμπληρώσει 5 και 10 χρόνια συνεργασίας με την εταιρία, στελεχών που έχουν ολοκληρώσει κύκλο σπουδών μέσα στο 1998 και τιμητικές βραβεύσεις στον κ. David Woods και στον πρώην Γενικό Διευθυντή της εταιρίας και στέλεχος του Ομίλου κ. Ralph Seymour Jackson. ■



Βράβευση Σπουδών

ΟΛΟΚΛΗΡΟΣ Ο ΚΟΣΜΟΣ ΤΗΣ SCOPLIFE ΣΤΗ ΔΙΑΘΕΣΗ ΣΑΣ



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

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

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

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ Η δύναμη του βρετανικού ομίλου της Scottish Provident, καθώς και η τεχνογνωσία και η εξειδίκευση της εταιρίας Aberdeen Prolific Asset Management Ltd στα χρηματοοικονομικά, αξιοποιείται από τη Scoplife και είναι στη διάθεσή σας.

Με τη χρηματοοικονομική σειρά Global Financial Line, κινηθείτε δυναμικά και στο χώρο των ασφαλιστικών επενδυτικών προγραμμάτων Unit Linked. Το Bonus Portfolio, σας συνδέει εύκολα και απλά με τα πιο ισχυρά επενδυτικά κεφάλαια του κόσμου. Το πρωτοποριακό Active Plan, σας δίνει την ευελιξία να συνδυάσετε επένδυση και ασφαλιστική κάλυψη σε ένα, ακόμη και με μικρό επενδυτικό κεφάλαιο. Ενώ, η Σύνταξη Ζωής και το Junior Plan έρχονται να καλύψουν τις ιδιαίτερες αποταμιευτικές σας ανάγκες. Ολόκληρος ο κόσμος της Scoplife, τώρα και πάντα, στη διάθεσή σας.

No 1

ΣΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ - ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

* ΣΕ ΠΟΛΥΣΕΙΣ ΝΕΩΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ, ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΑ ΤΕΛΕΥΤΙΑ ΕΠΙΣΗΜΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ.

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ

SCOPLIFE

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ SCOTTISH PROVIDENT GROUP

**ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ
ΚΑΙ ΣΤΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ**

Διεύθυνση: Λεωφ. Κηφισίας 64, 151 25 Μαρούσι, τηλ.: 689 6600, fax: 689 6606.
<http://www.scoplifegr>

Με ξεναγό
τον Γρηγόρη Μηλιαρέση

Sites:

Το Internet καταφέρνει να συνδυάσει χαρακτηριστικά από όλα τα υπάρχοντα μέσα. Είναι ένα πολύ δυνατό εργαλείο, ειδικά για αγορές που μετράει

ένα δυνατό

η επικοινωνία και η επαφή μεταξύ αυτού που παρέχει την υπηρεσία και αυτού που την αγοράζει.

κανάλι

Το Internet απαιτεί γνώση, αλλά και φαντασία. Έναν νέο τρόπο σκέψης και δράσης.

επικοινωνίας



Όπως είπαμε και στο προηγούμενο τεύχος, η στήλη συνεχίζει τις διαδρομές της στον κόσμο των ασφαλιστικών εταιριών μέσα στο Δίκτυο. Οι εταιρίες δίνουν σχεδόν όλες το παρόν, άλλοτε καλά και άλλοτε άσχημα -μερικά από τα χειρότερα sites που έχει δει ο γράφων ανήκουν σε εταιρίες του χώρου των ασφαλειών και αυτό δεν είναι μονοπώλιο των ελληνικών εταιριών. Σε κάποιες περιπτώσεις, όπως στην περίπτωση της Lloyds που αναφέρεται παρακάτω, πάντως, η στήλη προβληματίζεται. Και αυτό, επειδή είναι εμφανές ότι ακόμα και μια μεγάλη πολυεθνική εταιρία, με παρελθόν, παρόν και μέλλον μπορεί να μην έχει συνειδητοποιήσει γιατί μπαίνει στο Internet και τι σκοπεύει να αποκομίσει από αυτό.

Αξίζει όμως λίγη περισσότερη σκέψη. Το Internet καταφέρνει να συνδυάσει χαρακτηριστικά από όλα τα υπάρχοντα μέσα, προσφέροντας παράλληλα και μια σειρά από χαρακτηριστικά εντελώς δικά του. Είναι ένα πολύ δυνατό εργαλείο, ειδικά για αγορές που μετράει η επικοινωνία και η επαφή μεταξύ αυτού που παρέχει την υπηρεσία και αυτού που την αγοράζει. Είναι λοιπόν προφανές ότι ο καλύτερος τρόπος να χρησιμοποιήσει κανείς το μέσο, είναι να λάβει υπόψη ακριβώς αυτά του τα χαρακτηριστικά.

Όταν ξεκίνησε η τηλεόραση, στις Ηνωμένες Πολιτείες, οι πρώτες εταιρίες που αποφάσισαν να διαφημιστούν στο νέο μέσο, θεωρούσαν ως διαφήμιση το να τοποθετήσουν τη διαφημιστική τους αφίσα μπροστά σε μια κάμερα για μερικά δευτερόλεπτα -αυτό αποτελούσε την τηλεοπτική διαφήμιση τότε. Σήμερα, πενήντα χρόνια

μετά και καθώς ο αιώνας φτάνει στο τέλος του, η τηλεοπτική διαφήμιση είναι στην ουσία κινηματογράφος πολύ μικρού μήκους, ενώ οι διαφημιστικές εταιρίες έχουν βρει δεκάδες νέα μέσα και τρόπους για να προωθήσουν τα προϊόντα των πελατών τους.

Είναι κρίμα να χρειαστούν άλλα πενήντα χρόνια για να γίνει το ίδιο με το Internet. Και επιπλέον, είναι λάθος -το παγκόσμιο Διαδίκτυο, κινείται με πολύ ταχύτερους ρυθμούς από αυτούς της τηλεόρασης. Η εμπειρία από τα υπάρχοντα μέσα, έχει αποκρυσταλλωθεί και οι τεχνικές δυνατότητες είναι ήδη αρκετές, παρά τα λίγα χρόνια που υπάρχει το Δίκτυο. Αυτό που χρειάζεται όμως, είναι ένας άλλος τρόπος σκέψης και η γνώση του μέσου - η στήλη δε θα κουραστεί να το επαναλαμβάνει ως μόνιμη επωδό. Όπως όλοι οι τομείς ανθρώπινης δραστηριότητας, έτσι και το Internet απαιτεί γνώση αλλά και φαντασία. Απαιτεί έναν νέο τρόπο σκέψης και δράσης. Η ανάρτηση μιας μπροσουράς, όπως δεν δούλεψε στην τηλεόραση, έτσι δεν θα δουλέψει και εδώ. Χρειάζεται το κάτι άλλο, το διαφορετικό.



Ποιος θα το πετύχει; Μα φυσικά ο ίδιος ο πελάτης. Η εταιρεία που θα υλοποιήσει ένα site, θα εκπαιδεύσει και θα μεταγγίσει τη γνώση της, όμως -όπως και στη διαφήμιση- δεν θα γεννήσει την ιδέα. Την ιδέα, θα τη γεννήσει ο πελάτης, που ξέρει τι παρέχει, ξέρει σε ποιον απευθύνεται και με ποιον τρόπο να του απευθυνθεί. Και η αγορά των ασφαλειών δεν είναι διαφορετική σε αυτό. Έχει τα δικά της χαρακτηριστικά, τις δικές της ιδιομορφίες και τη δική της θέση στην κοινωνία -αυτά είναι που πρέπει να μεταφέρεται και στο Δίκτυο.

Ποιος θα θελήσει να περάσει δεύτερη φορά από το site της ασφαλιστικής X, αν το μόνο που θα του προσφέρει είναι μια φωτογραφία του προέδρου -μερικές φορές κακή- ένα λογότυπο και μια απλή αναφορά των προϊόντων; Ο ανταγωνισμός είναι μεγάλος, ο χρόνος λίγος και οι περισσότεροι χρήστες του Internet δεν διαθέτουν την πολυτέλεια του γράφοντος ώστε να περνούν δεκάδες ώρες συνδεδεμένοι. Όταν αναζητήσουν μια ασφαλιστική εταιρία, θα το κάνουν για να ενημερωθούν και να αγοράσουν. Υπάρχει εκεί κάποιος για να τους πουλήσει; Και αν όχι, γιατί η εταιρία μπήκε στο Δίκτυο και ξόδεψε κάποια εκατομμύρια για να στήσει ένα site;

Είναι εύκολο να κατηγορεί κανείς τις εταιρίες του χώρου του

Internet ως απατεώνες και κατ' ουσίαν άσχετους -και πολλοί το κάνουν. Με την ίδια λογική που πολλοί κατηγορούν τη διαφήμιση, λες και η διαφήμιση ευθύνεται για ένα κακό προϊόν ή για μια λαθεμένη απόφαση του διαφημιζόμενου. Όμως η ευθύνη πέφτει στην ίδια την εταιρία που διαφημίζεται και αυτό δεν μπορεί να το αλλάξει κανείς. Αν ο κόσμος των ασφαλειών δεν έχει καταλάβει τι έχει να κερδίσει από το Internet και αν συνεχίζει να στήνει sites δια το θεαθήναι και για να αλληλοσυγχαιρούνται τα στελέχη μεταξύ τους, κάποια στιγμή πρόκειται να το πληρώσει.

Ένα παράδειγμα από μια άλλη αγορά, όχι και τόσο άσχετη. Αυτή του χρηματιστηρίου. Δεν είναι λίγοι εκείνοι που εκμεταλλεύονται το Internet, για να παίξουν σε χρηματιστήρια των ΗΠΑ -οι εταιρίες που παρέχουν αυτή τη δυνατότητα είναι δεκάδες και πλέον ένα μεγάλο ποσοστό των επενδύσεων που γίνονται στη Γουόλ Στριτ, γίνονται μέσω Internet. Το ελληνικό χρηματιστήριο δεν παρέχει αυτή τη δυνατότητα -προς το παρόν το μόνο που πλησιάζει κάπως, είναι τα συστήματα παρακολούθησης των συνεδριάσεων του ΧΑΑ από εταιρίες όπως η FORTHnet, η HellasNet ή η ΟΤΕnet. Βέβαια εδώ το πρόβλημα είναι και στο νομικό πλαίσιο που απαιτείται για κάτι τέτοιο, όμως η κατάληξη είναι η ίδια: Αν δεν μπορώ να παίξω στο ελληνικό χρηματιστήριο, θα παίξω στο ξένο.

Τι είναι (ή τι θα μπορούσε να είναι) το αντίστοιχο για τις ασφαλιστικές εταιρίες; Αυτό είναι ένα θέμα που δεν μπορεί να απαντήσει ο γράφων, επειδή δεν τυγχάνει ειδικός σε θέματα οργάνωσης και σχεδιασμού ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών. Οι εταιρίες το ξέρουν καλύτερα και αυτές καλούνται να το μεταφέρουν και στο Internet. Ας ρίξουν μια ματιά στο τι γίνεται ήδη στις ΗΠΑ, τη χώρα από όπου ξεκίνησε τόσο η ασφάλιση όπως την ξέρουμε σήμερα, όσο και το Internet. Κάποιες ιδέες μπορούν να έρθουν και εις τα καθ' ημάς, όπως ήρθε το web banking από κάποιες τράπεζες που βλέπουν στο μέλλον. Σίγουρα τα πρώτα βήματα θα είναι επιφυλακτικά, όμως στο Internet είναι όλοι νέοι.

Οι Lloyds του Λονδίνου στο Internet

Ο λόγος που η στήλη φιλοξενεί αυτό το μήνα το web site των Lloyds του Λονδίνου, είναι διπλός. Αρχικά, επειδή ο τρόπος που έχει σχεδιαστεί, μπορεί να αποτελέσει παράδειγμα προς μίμηση για οποιαδήποτε εταιρία θέλει να στήσει ένα web site (ασφαλιστική ή μη) και κατά δεύτερον, επειδή μπορεί να αποτελέσει παράδειγμα προς αποφυγή για μια ασφαλιστική εταιρία!

Το site βρίσκεται -φυσικά- στη διεύθυνση <http://www.lloyds.com/> Η εταιρία, αν και βρετανική, δεν ακολούθησε τη διεθνή σύμβαση των λεγόμενων "εθνικών top level domains" όπου η κάθε χώρα χαρακτηρίζεται με έναν κωδικό δύο γραμμάτων -η Ελλάδα έχει τα γράμματα "gr", η Γαλλία τα "fr", η Ιταλία τα "it", η Μ. Βρετανία τα "uk" κ.λπ. Αντίθετα, επειδή διαθέτει ένα από τα σημαντικότερα brand names στον κόσμο, προτίμησε να βάλει την παρουσία της, κάτω από το "com" που χαρακτηρίζει τις πάσης φύσεως εταιρίες. Αυτό είναι ταυτόχρονα θετικό και αρνητικό. Θετικό διότι οποιοσδήποτε γράψει απλά "lloyds" στο web browser του, θα μεταφερθεί στο site της εταιρείας και αρνητικό, επειδή με τέτοιες κινήσεις, αποδυναμώνεται το σύστημα διευθύνσεων του Internet και φορτώνεται το domain "com".



Το site ξεκινά με μια "splash screen", δηλαδή μια οθόνη που σχεδόν αυτόματα εξαφανίζεται προκειμένου να παραχωρήσει τη θέση της στο κυρίως υλικό. Από την πρώτη κιάλας στιγμή, είναι εμφανής ο βρετανικός τρόπος χιτσιμάτος ενός site που χαρακτηρίζεται από τη λιτότητα και τη σοβαρότητα. Αυστηρά χρώματα (σκούρο μπλε και λευκό), πολυς κενός χώρος -ο "τρόμος του κενού" δεν έχει λόγο να τρομάζει μια εταιρία που αισθάνεται (και που είναι) τόσο ισχυρή- και ο τρόπος πλοήγησης ξεκάθαρος και σαφέστατος για οποιονδήποτε. Η τεχνολογία που έχει χρησιμοποιηθεί είναι αρκετά "προχωρημένη" αν και ο επισκέπτης δεν θα το καταλάβει, μια και τίποτα δεν λειτουργεί με τον εντυπωσιασμό κατά νου. Τα πάντα υπάρχουν για να λειτουργούν και να εξυπηρετούν.

Το υλικό που υπάρχει, είναι χωρισμένο σε επτά ενότητες, όλες προσβάσιμες από ένα μενού που υπάρχει μόνιμα στα αριστερά. Η πρώτη ενότητα ("Business Info") είναι η παρουσίαση της εταιρίας, των στελεχών της και της ιστορίας της. Εξηγείται η αγορά μέσα στην οποία κινείται η εταιρία (ένα συνοπτικό και κατατοπιστικό γλωσσάρι είναι μια έξυπνη λεπτομέρεια), παρουσιάζονται τα βασικά πρόσωπα που τη διοικούν, παρέχονται οικονομικά



στοιχεία (μερίδια αγοράς, τομείς δραστηριότητας κ.λπ.) και τέλος δίνεται η πρόσβαση στο γραφείο Τύπου της Lloyds με δυνατότητα για παραγγελία διαφόρων ενημερωτικών εντύπων σε ένα πλατύ φάσμα από θέματα (από την εφημερίδα των εργαζομένων στην εταιρία, μέχρι το πρόγραμμα της εταιρίας για το πρόβλημα του έτους 2000).

Στη συνέχεια, η ενότητα "Insuring at Lloyds", παρουσιάζει στους πελάτες αλλά και στους ασφαλιστές πώς λειτουργεί η εταιρία και παρέχει πληροφορίες για το πού μπορεί κανείς να αποτανθεί για να έρθει σε επαφή με τη Lloyds. Ένας εκτενέστατος κατάλογος με τις χώρες, επιτρέπει στον επισκέπτη να μάθει πώς αντιπροσωπεύεται η εταιρία στη χώρα του, καθώς και άλλες πληροφορίες που σχετίζονται με το εκεί παρακλάδι της Lloyds.

Η ενότητα "Directory", παρουσιάζει όλους τους underwriters της Lloyds, όλους τους brokers, τις ενώσεις, την εσωτερική διάρθρωση της εταιρίας και τους τομείς δραστηριότητάς της αναλυτικά. Τα στοιχεία που παρέχονται, είναι εξαντλητικά λεπτομερή και ο χρήστης μπορεί να αναζητήσει αυτό που θέλει τόσο επί τόπου, όσο και κατεβάζοντας τα αρχεία στον υπολογιστή του, αποκτώντας έτσι ένα σημείο αναφοράς για την εταιρία σε όλον τον κόσμο.

Ξεχωριστή ενότητα ("Agency and LOF") υπάρχει για τη ναυτιλιακή Lloyds (από όπου ξεκίνησαν όλα), καθώς και για το παρελθόν της εταιρίας ("Heritage") που ξεκινάει από το 1688 -ένα καθαρά βρετανικό στοιχείο. Ενδιαφέρον στην ενότητα αυτή, έχει η περιοχή "Unusual risks", όπου η εταιρία αναφέρει διάφορες ασυνήθιστες ασφάλειες που έχει κάνει στα 300 χρόνια ζωής της (από τις ασφάλειες ζωής των κοσμοναυτών του διαστημικού σταθμού MIR, μέχρι τις επιθέσεις από κροκοδείλους στην Αυστραλία και από την ασφάλιση ενός κέρνιου ομοιώματος από το μουσείο της Μαντάμ Τισό, μέχρι την ασφάλιση του μεγαλύτερου πούρου που κατασκευάστηκε ποτέ και τις ασφάλειες διαφόρων ηθοποιών του Χόλιγουντ). Η ενότητα αυτή, είναι ίσως η πιο διασκεδαστική ακόμα και για έναν τυχαίο επισκέπτη, προβάλλοντας όμως παράλληλα τις ιδιομορφίες για τις οποίες έχει γίνει διάσημη η εταιρία.

Οι επιλογές ολοκληρώνονται από τη δυνατότητα επικοινωνίας, από ένα αρχείο FAQ (Frequently Asked Questions - ερωτήσεις που διατυπώνονται συχνά), και τέλος ένα τρισδιάστατο περιβάλλον (με εικόνα και ήχο) -για να το επισκεφθείτε θα πρέπει να έχετε το πρόγραμμα plugin Cosmo Player, το οποίο μπορείτε να πάρετε και με παραπομπή από το ίδιο το site. Θα πρέπει παρ' όλα αυτά, να πούμε ότι το πρόγραμμα είναι 3,2MB σε μέγεθος και συνεπώς η αναμονή μπορεί να είναι αρκετή. Η δική μας

εμπειρία πάντως λέει ότι αξίζει τον κόπο, καθώς ο επισκέπτης έχει την ευκαιρία να βρεθεί στο underwriting room της εταιρίας και να δει ιδίους όμμασι το περιβάλλον στο οποίο κλείνονται μερικές από τις μεγαλύτερες συμφωνίες του κόσμου.

Ας έρθουμε όμως στο γιατί το site είναι ταυτόχρονα πολύ καλό και πολύ κακό. Αρχικά τα καλά: Σχεδιασμός που παίρνει βραβείο απλότητας, σαφήνειας και ευκολίας, χρήση νέων τεχνολογιών και πολύ υλικό για την εταιρία και τις υπηρεσίες της, υπηρεσίες που είναι και πολλές και πολυδιάστατες. Ταχύτητα στην εμφάνιση των θεμάτων και απάντηση στις ερωτήσεις του επισκέπτη. Και τέλος, πλήρης ευθυγράμμιση με το προφίλ της εταιρίας και με την παρουσία της, εδώ και τρεις αιώνες. Δηλαδή, ένα μάθημα για κάθε σχεδιαστή σελίδων αλλά και για κάθε εταιρία που θέλει να στήσει την παρουσία της στο Internet και να μπει στο θαυμαστό καινούριο ηλεκτρονικό κόσμο.

Πού είναι το κακό; Ότι το site δεν παρέχει τίποτα περισσότερο από ένα καλό φυλλάδιο για τη Lloyds. Ο γράφων είναι βέβαιος ότι αν ζητούσε από τη διάσημη εταιρία ένα press kit, θα έπαιρνε ακριβώς το ίδιο υλικό τυπωμένο τετράχρωμα σε καλό, βαρύ χαρτί. Η δυνατότητα του Internet για άμεση παροχή υπηρεσιών, η δυνατότητα για αμφίδρομη σχέση με τον επισκέπτη - πελάτη, η δυνατότητα για παραπομπές σε άλλα σημεία του χαοτικού Internet, δεν εμφανίζεται πουθενά. Είναι ένα κλειστό site, που κολακεύει και προβάλλει καλά τη διασημότερη εταιρία του ασφαλιστικού κόσμου, αλλά που από την άλλη πλευρά την υποβιβάζει στο ίδιο επίπεδο με μια εταιρία που κατασκευάζει μια οποιαδήποτε ηλεκτρική συσκευή.

Αν ασφάλεια σημαίνει επαφή και επικοινωνία και αν ασφαλιστική εταιρία (όσο και αν η Lloyds δεν είναι μια ασφαλιστική εταιρία της σειράς) σημαίνει ματιά στο μέλλον και χρήση κάθε μέσου που φέρνει τον πωλητή κοντά στον πελάτη, το site της Lloyds δεν έχει πετύχει το σκοπό του. Είναι ένα company site, καταπληκτικά φτιαγμένο, με έμφαση στις λεπτομέρειες, αλλά έχοντας χάσει την πιο ουσιαστική πλευρά -αυτή της επαφής με το κοινό- καταλήγει να είναι χρήσιμο μόνο για αυτούς που θέλουν να μάθουν πράγματα για την εταιρία.



Ο όμιλος εταιρειών ΑΣΠΙΣ

Για να μην αναφερόμαστε συνέχεια στα sites της αλλοδαπής, ένα από τα sites του χώρου της ασφάλισης στην Ελλάδα που αξίζει τον κόπο να αναφέρουμε (υπό την έννοια ότι υπάρχει και έχει κάποιο περιεχόμενο), είναι αυτό του ομίλου ΑΣΠΙΣ, που απαντά στη διεύθυνση <http://www.aspis.gr/>. Το site περιλαμβάνει το ιστορικό του ομίλου, μια εισαγωγή στις δραστηριότητές του, αναλυτική παρουσίαση των θυγατρικών εταιρειών (ΑΣΠΙΣ Πρόνοια Γενικών Ασφαλειών, ΑΣΠΙΣ Πρόνοια Ασφαλίσεων Ζημιών, ΑΣΠΙΣ BANK, ΑΣΠΙΣ ΕΔΑΚ, ΑΣΠΙΣ Χρηματοπιστηριακή, Ηνίοχος, ΑΣΠΙΣ Πρόνοια Κύπρου, ΑΣΠΙΣ Επενδυτική, Πρόγνωση και η διαφημιστική Prospect)

Για τις περισσότερες εταιρείες, το site παρέχει, απλώς μια σύνοψη των δραστηριοτήτων τους καθώς και στοιχεία επικοινωνίας, ενώ για την ΑΣΠΙΣ Πρόνοια Γενικών Ασφαλειών, παρέχονται επιπρόσθετα στοιχεία, ένα κείμενο του κ. Παύλου Ψωμάδη και αναλυτικότερη παρουσίαση των προγραμμάτων της εταιρείας. Ο σχεδιασμός είναι απλός και χωρίς πολλά εφέ και η πλοήγηση εύκολη. Πάντως, υπάρχουν πολλές δυνατότητες για καλύτερη αξιοποίηση του μέσου. Ελπίζουμε στο μέλλον να δούμε περισσότερα πράγματα, και από τις υπόλοιπες εταιρείες του ομίλου. Οι εταιρείες που σχετίζονται με το χρηματιστήριο για παράδειγμα, θα μπορούσαν να προσφέρουν πολλά και ενδιαφέροντα στοιχεία για την πορεία του ΧΑΑ, για τα αμοιβαία κεφάλαια και για τις επενδύσεις. Σε μια περίοδο που το χρηματιστήριο γνωρίζει πρωτοφανή άνθηση, τα sites των ειδικών (όπως είναι οι ΑΕΔΑΚ και οι χρηματιστηριακές) μπορούν να αποτελέσουν σημείο αναφοράς. Ας μην ξεχνάμε ότι η αγορά είναι ανοιχτή και είναι πολύ εύκολο για μια τρίτη εταιρία να δώσει την ενημέρωση αυτή, αφήνοντας τους καθ' ύλην αρμόδιους, εκτός νυμφώνος. ■

Υπερδιπλασιασμός κερδών και άριστες προοπτικές

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, μετά την απορρόφηση των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας, παρουσίασε καθαρά κέρδη το 1998 ύψους 6.326 εκατ. δρχ. δηλαδή αυξημένα κατά 240% σε σχέση με το 1997.

Ειδικότερα η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ πραγματοποίησε το 1998:

- **Σύνολο εσόδων** ύψους 182.265 εκατ. δρχ. έναντι 168.328 εκατ. δρχ. το 1997
- **Ολικά αποτελέσματα εκμετάλλευσης** (κέρδη) ύψους 9.500 εκατ. δρχ. έναντι 1.646 εκατ. δρχ. το 1997
- **Ενεργητικό** ύψους 296.172 εκατ. δρχ. το 1998 έναντι 249.332 εκατ. δρχ. το 1997 (αύξηση 18,8%)
- **Αύξηση των τεχνικών προβλέψεων και λοιπών προβλέψεων** κατά 40 εκατ. δρχ. έναντι της προηγούμενης χρήσης.

Το μέρισμα που η Διοίκηση θα προτείνει προς διανομή στους μετόχους ανέρχεται σε 120 δρχ. ανά μετοχή έναντι 70 δρχ. ανά μετοχή την προηγούμενη χρήση.

N Nationale - Nederlanden

Νέα Αμοιβαία Κεφάλαια με υπογραφή

Νέο αμοιβαίο κεφάλαιο με την ονομασία **Nationale-Nederlanden Global Brand Names Fund - Μετοχικό Εξωτερικού** παρουσίασε στην ελληνική αγορά η Nationale-Nederlanden ΑΕΔΑΚ.

Το νέο αυτό προϊόν έρχεται να προστεθεί στο επιτυχημένο αμοιβαίο κεφάλαιο Information Technology Fund συμπληρώνοντας την γκάμα των διεθνών μετοχικών αμοιβαίων κεφαλαίων με κλαδικό προσανατολισμό που προσφέρει η εταιρία στην ελληνική αγορά.

Τα κλαδικά αμοιβαία κεφάλαια αποτελούν τη σύγχρονη τάση στη διεθνή επενδυτική αγορά και το ING Investment Management, που είναι ο σύμβουλος επενδύσεων και του νέου αυτού αμοιβαίου κεφαλαίου, έχει αναπτύξει υψηλή τεχνογνωσία στον τομέα αυτό.

Στόχος της επενδυτικής πολιτικής του αμοιβαίου κεφαλαίου είναι η επίτευξη κεφαλαιακών κερδών μέσω επενδύσεων σ' ένα διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο μετοχών εξωτερικού με έμφαση σε μετοχές των μεγαλύτερων διεθνών εταιριών που έχουν καθιερώσει παγκοσμίως τα εμπορικά τους σήματα. (όπως π.χ.: Coca Cola, Gillette, Nike, Sony, Nestle, Heineken, L' Oreal, Gucci, Toyota κ.λπ.).

Κύριο χαρακτηριστικό του χαρτοφυλακίου είναι ότι εστιάζεται σε μετοχές εταιριών υψηλής κεφαλαιοποίησης του τομέα καταναλωτικών αγαθών που έχουν ηγετική θέση στο τμήμα της αγοράς που δραστηριοποιούνται ή έχουν τις δυνατότητες

να το επιτύχουν σε σύντομο χρονικό διάστημα. Οι μετοχές των εταιριών που έχουν δυνατά εμπορικά σήματα, έχουν επιδείξει υψηλές αποδόσεις στο παρελθόν και εκτιμάται ότι αυτό θα συνεχισθεί και στο μέλλον. Παράγοντες που συνηγορούν στην παραπάνω εκτίμηση είναι:

- οι προτιμήσεις των καταναλωτών παγκοσμίως γίνονται πιο ομοιογενείς
- οι επώνυμες μάρκες προϊόντων οδηγούν σε μία αντίληψη ποιότητας και αξιοπιστίας, ενώ παράλληλα δημιουργούν πιστούς πελάτες.
- η ζήτηση για αμυντικές μετοχές εταιριών υψηλής κεφαλαιοποίησης με θετικές προοπτικές θα συνεχίσει να αυξάνεται.

Σε μελέτη που έγινε από το τμήμα αναλύσεων του ING Investment Management στη Χάγη εκτιμήθηκε ότι η συνολική διαχρονική απόδοση ενός χαρτοφυλακίου μετοχών εταιριών με ισχυρά εμπορικά σήματα ήταν ανώτερη από την απόδοση ενός γενικού χαρτοφυλακίου μετοχών με παγκόσμιο προσανατολισμό.

Η γεωγραφική κατανομή των επενδύσεων θα κινείται περίπου στα παρακάτω επίπεδα: ΗΠΑ 65%, Ευρώπη 26%, περιοχή Ειρηνικού 9%.

Το νέο αυτό αμοιβαίο κεφάλαιο δίδει τη δυνατότητα στους Έλληνες επενδυτές να επενδύσουν εύκολα και με χαμηλό κόστος στις μετοχές των μεγαλύτερων και πλέον επώνυμων εταιριών παραγωγής επώνυμων καταναλωτικών προϊόντων παγκοσμίως.

Ο Δημήτρης Κουτομηνάς υποστηρίζει την Εθνική Βιβλιοθήκη

Η Εθνική Βιβλιοθήκη της Ελλάδος, που λειτουργεί εδώ και έναν αιώνα περίπου στο μνημειώδες κτίσμα που επιμελήθηκε ο αρχιτέκτονας Ερνέστος Τσίλερ, περιλαμβάνει έναν ανεκτίμητο βιβλιακό πλούτο, από χειρόγραφα, έγγραφα, αρχειακές συλλογές, αρχέτυπα, παλαιότυπα και έντυπα, τις πρώτες εφημερίδες και τα πρώτα φιλολογικά περιοδικά, καθώς και πλήθος άλλα μονόφυλλα και μοναδικά γραπτά μνημεία.

Το υλικό που αντιπροσωπεύει την ιστορική και πνευματική διαδρομή του ελληνισμού πολύ πριν συσταθεί το ελληνικό κράτος, από τη βυζαντινή περίοδο, χρονολογείται από τον 9ο αιώνα και παρουσιάζεται για πρώτη φορά στην ιστορία της Εθνικής Βιβλιοθήκης.

Ο Πρόεδρος της Εφορευτικής Επιτροπής κ. Βασίλης Κρεμμυδάς, θέλοντας σε μία κρίσιμη καμπή για την Εθνική Βιβλιοθήκη να ευαισθητοποιήσει το κοινό γύρω από τα λειτουργικά και οργανωτικά προβλήματα της, οργάνωσε μία έκθεση με αντιπροσωπευτικό υλικό από τους θησαυρούς της Βιβλιοθήκης. Η Έκθεση αυτή μελετήθηκε και πλαισιώθηκε από ένα βαρύτιμο τόμο με την ιστορία της Βιβλιοθήκης και εκτεταμένα σχόλια γύρω από



Ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας κ. Κωστής Στεφανόπουλος συγχαιρεί τον κ. Δ. Κουτομηνά, που συνεχίζει την παράδοση των μεγάλων χορηγών.

τους θησαυρούς της «Θησαυροί της Εθνικής Βιβλιοθήκης» χάρη στη γενναϊόδωρη υποστήριξη του κ. Δημητρίου Κουτομηνά, Προέδρου της INTERAMERICAN. Ο Πρόεδρος της Ελληνικής Δημοκρατίας κ. Κωστής Στεφανόπουλος, αναγνωρίζοντας την κεφαλαιώδη σπουδαιότητα του όλου εγχειρήματος, εγκαινίασε την έκθεση αυτή, παρουσία εκπροσώπων της πολιτικής και πνευματικής ζωής του τόπου.

στο internet

Η ηλεκτρονική εποχή για την Εθνική Ασφαλιστική είναι πια γεγονός.

Η εταιρία απέκτησε site με 200 σελίδες στο Ιντερνέτ, με πλούσιο πληροφοριακό υλικό για τη δομή και τα προϊόντα της. Παράλληλα το e-mail

(ηλεκτρονικό ταχυδρομείο) δίνει την ευκαιρία στους πελάτες της Εταιρίας να επικοινωνούν ηλεκτρονικά με τις διάφορες υπηρεσίες.

Σύντομα ο πελάτης θα μπορεί να δει εκεί τις τιμές των προϊόντων της

εταιρίας και να τοποθετήσει τις προσωπικές του παραμέτρους ώστε να υπολογίσει το κόστος των προϊόντων της χι' αυτόν.

Η διεύθυνση της εταιρίας στο διαδίκτυο είναι www.ethniki-asfalistikι.gr.

ΚΑΤΟΧΥΡΩΣΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Η Αγροτική Ζωή είναι η μόνη ασφαλιστική εταιρία που έχει δύο στελέχη εκτιμητές - αξιολογητές του Ευρωπαϊκού Βραβείου Ποιότητας. Μέλος του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Ποιότητας (European Foundation for Quality Management) από το 1996, η ΑΑΕΖΥ έχει αναλάβει έκτοτε σημαντικές προσπάθειες για τη βελτίωση τόσο των προϊόντων και των υπηρεσιών της όσο και της εξυπηρέτησης που προσφέρει στους πολυάριθμους πελάτες της. Η εταιρία από την αρχή συμμετέχει ενεργά στα δρώμενα της Ευρωπαϊκής Ένωσης σχετικά με την εφαρμογή της ποιότητας στις επιχειρήσεις και με τις προσπάθειες υιοθέτησης της φιλοσοφίας της ολικής ποιότητας.



Ο Δρ. Κων/νος Δημητρίου και η ομάδα αξιολογητών του Ευρωπαϊκού Βραβείου Ποιότητας, οι οποίοι προέρχονται από διάφορες χώρες.

Στην προσπάθεια αυτή εντάσσεται και η επιλογή δύο στελεχών της Αγροτικής Ζωής σαν εκτιμητών - αξιολογητών του Ευρωπαϊκού Βραβείου Ποιότητας. Έτσι το 1998, σαν αξιολογητής - εκτιμητής του Ευρωπαϊκού Βραβείου ορίστηκε ο κ. Ιωάννης Κοσμάς, Διευθυντής Αναλογιστικής και Μελετών, ενώ το 1999 επιλέχθηκε σαν αξιολογητής - εκτιμητής ο Δρ Κων/νος Δημητρίου, προϊστάμενος του Τμήματος Ανάπτυξης Διεθνών Συνεργασιών. Η εκπαίδευση των αξιολογητών εφέτος έγινε στο Hertogenbosch της Ολλανδίας και μετά από επιτυχή περάτωση απονεμήθηκε στον Δρα Δημητρίου το σχετικό πιστοποιητικό. Για την Αγροτική Ζωή είναι σημαντική τιμή και διάκριση να έχει δύο εκπαιδευμένους αξιολογητές του Ευρωπαϊκού Βραβείου Ποιότητας. Τέλος θα πρέπει να σημειωθεί ότι η Αγροτική Ζωή είναι η μόνη ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα που έχει δύο αξιολογητές.

Αποτελεί ιδιαίτερα σημαντική διάκριση για την εταιρία να έχει στο δυναμικό της δύο στελέχη αξιολογητές του συγκεκριμένου βραβείου, για τα προϊόντα που προσφέρει στην αγορά και τις υπηρεσίες που προσφέρει.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ Επικοινωνία μέσω Internet

Ηλεκτρονική διεύθυνση στο INTERNET απέκτησε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, μέσω της οποίας θα δοθεί η δυνατότητα παροχής πολύτιμων πληροφοριών σε όλους τους ενδιαφερόμενους και - βεβαίως - στα μέλη της.

Η διεύθυνση της Ε.Α.Ε.Ε. στο INTERNET είναι: <http://www.eaee.gr>

Η Ένωση πιστεύει ότι η ηλεκτρονική της διεύθυνση στο INTERNET θα χρησιμοποιηθεί ως «εργαλείο» από τα μέλη και τους συνεργάτες της, ενώ θα δώσει την ευκαιρία σε όλους τους χρήστες του INTERNET να γνωρίσουν, άμεσα, τον ρόλο της Ε.Α.Ε.Ε.

Παράλληλα να λάβουν μια σειρά πληροφοριών για τις ασφαλιστικές εταιρίες της Ελλάδος, τους συναφείς οργανισμούς και τις ξένες ασφαλιστικές ενώσεις, οι οποίες συνδέονται, άμεσα, μέσω της δι-

κής τους ηλεκτρονικής διεύθυνσης.

Επίσης θα δέχονται στοιχεία και πληροφορίες για τα οικονομικά μεγέθη της ασφαλιστικής αγοράς.

Για την καλύτερη και ασφαλέστερη επικοινωνία των ενδιαφερομένων η Ε.Α.Ε.Ε. γνωστοποίησε τρεις διευθύνσεις ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (e-mail) και ειδικότερα:

- Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος: info@eaee.gr
- Ε.Α.Ε.Ε. - Διεθνείς Σχέσεις: eaee@eaee.gr
- Ε.Α.Ε.Ε. - Διεύθυνση Πληροφορικής (ΥΣΑΕ): ysae@eaee.gr

INTERAMERICAN

Διακρίσεις πρωτιάς

Στην εκδήλωση του ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΥ ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ (Π.Σ.Α.Σ.), η οποία πραγματοποιήθηκε στο κέντρο «ΓΚΑΖΙ» στις 18 Μαρτίου 1999, βραβεύτηκαν οι πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι του 1998 για όλη τη χώρα και για όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες.

Και στις 4 κατηγορίες βραβεύσεων, πρώτους Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι της INTERAMERICAN και συγκεκριμένα:

- **Πρώτος Πολυασφαλιστής** κ. Γιώργος Σταυριανός
- **Πρώτος Επενδυτικός Σύμβουλος** κα Ζωή Μπασιμπανέλου
- **Δεύτερος Ασφαλ. Σύμβουλος Ασφαλείων Ζωής** κ. Γιάννης Κιουλέκας
- **Δεύτερος Ασφαλ. Σύμβουλος Γενικών Ασφαλείων** κ. Γιώργος Ταμβάκος

Στη φωτογραφία οι κ.κ. Ι. Κιουλέκας, Ζ. Μπασιμπανέλου, Γ. Σταυριανός και Γ. Ταμβάκος.



Μαθήματα γέλιου για μικρούς και μεγάλους

Αξιόλογες προσπάθειες γίνονται στο πρωτοποριακό νηπιαγωγείο-παιδικό σταθμό ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ στην Ν. Κηφισιά που ξαφνιάζει κάθε τόσο με τις επιλογές του. Πρόσφατα στις 26 Φεβ. η εφημερίδα «ΤΑ ΝΕΑ» είχε μια σελίδα αφιερωμένη στην εκδήλωση που έγινε στο ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ για το γέλιο και την επίδρασή του στα παιδιά. Αλλά και ο «Ελεύθερος Τύπος» και το περιοδικό «Ε» στις 14.3.98 της Κυριακάτικης ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑΣ είχε ένα μεγάλο κείμενο με φωτογραφίες από το χώρο του Σχολείου για το γέλιο και σύνθημα «Φανταστείτε να εισπνέετε και να εκπνέετε ευτυχία. Το γέλιο είναι το μέσον. Αφήστε το κρυμμένο παιδί να βγει από μέσα σας». Η Δ/ντρια του Σχολείου κ. Μαρία Σπύρου-Νηγαδάκη πιστεύει ότι οι μεγάλοι πρέπει να καλυτερέψουν το περιβάλλον μέσα στο οποίο ζουν τα παιδιά για να μεγαλώσουν καλύτερα και στο πλαίσιο αυτό, εκτός των προγραμμάτων που αφορούν το παιδί με εκδηλώσεις και εκτός σχολείου όπως επισκέψεις σε Μουσεία, αξιοθέατα κ.λπ., πραγματοποιεί και εκδηλώσεις που αφορούν τους μεγάλους. Επιλέγει το χώρο του Σχολείου για προβλη-



ματισμό των μεγάλων, επειδή ο χαρούμενος χώρος ενός νηπιαγωγείου είναι ο καταλληλότερος για εύκολη μετάβαση στον ανέμελο κόσμο της απλότητας, της γαλήνης και αυτοβελτίωσης... Όσοι επιθυμούν να γνωρίσουν το πρόγραμμα του Σχολείου για τα παιδιά και τις ευκαιρίες που δίνει στον καταπράσινο (2 στρεμμάτων) χώρο του, μπορούν να ζητήσουν

ματισμό των μεγάλων, επειδή ο χαρούμενος χώρος ενός νηπιαγωγείου είναι ο καταλληλότερος για εύκολη μετάβαση στον ανέμελο κόσμο της απλότητας, της γαλήνης και αυτοβελτίωσης... Όσοι επιθυμούν να γνωρίσουν το πρόγραμμα του Σχολείου για τα παιδιά και τις ευκαιρίες που δίνει στον καταπράσινο (2 στρεμμάτων) χώρο του, μπορούν να ζητήσουν

πληροφορίες στο τηλέφωνο 8012761 - 6233243 κ. Μ. Σπύρου, Λ. Κατσώνη 42, Ν. Κηφισιά. Άρχισαν επίσης και οι εγγραφές για τη νέα σχολική περίοδο.

Η Mobitel χορηγός του Άρη στο μπάσκετ

Ακολουθώντας το αθλητικό πνεύμα της εποχής και ενισχύοντας το άθλημα των μεγάλων διακρίσεων, η MOBITEL (ένα από τα μεγαλύτερα δίκτυα πωλήσεων προϊόντων και υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα) τώρα παίζει... μπάσκετ με τον ΑΡΗ. Συγκεκριμένα, μετά από ειδική συμφωνία με την ΚΑΕ ΑΡΗΣ, η MOBITEL είναι ο κυρίως χορηγός της ομάδας της Θεσσαλονίκης την οποία

και ακολουθεί σε όλες τις δραστηριότητές της.

Ο ΑΡΗΣ από την αρχή του χρόνου εμφανίζεται στους αγώνες με τα χρώματα της MOBITEL. Με την επιλογή χορηγού της ομάδας της Θεσσαλονίκης η MOBITEL ενισχύει την αθλητική ανάπτυξη της πόλης και εύχεται καλή συνέχεια στο πρωτάθλημα μπάσκετ και φυσικά πολλά καλά και υπέροχα θεάματα στη MOBITEL-ΑΡΗΣ.

Η FORTIS εξορμά στην αμερικανική αγορά

Ολλανδοβελγικός χρηματοπιστωτικός όμιλος Fortis ανακοίνωσε ότι προχωρά στην εξαγορά της αμερικανικής ασφαλιστικής εταιρίας American Bankers Insurance Group (ABI), έναντι του εντυπωσιακού ποσού των 2,6 δισ. δολαρίων, φιλοδοξώντας έτσι να ενισχύσει δυναμικά τις δραστηριότητές του στην αμερικανική ασφαλιστική αγορά.

Η εταιρία που θα προκύψει θα είναι η μεγαλύτερη στον εξειδικευμένο κλάδο ασφαλείων πιστώσεων στην αμερικανική αγορά, με ασφάλιστρα ύψους 3,6 δισ. ετησίως, ενώ τα συνδυασμένα κέρδη αναμένεται να φτάσουν τα 100 εκατ. δολάρια μέσα στα επόμενα τρία ή πέντε χρόνια.

Έτσι επιτυγχάνεται κατά τον καλύτερο τρόπο η επιδίωξη της Fortis να εδραιωθεί στην αμερικανική αγορά, στην οποία έχει ήδη επενδύσει πάνω από ένα δισ. δολάρια, και να παρακολουθήσει τους άλλους ευρωπαϊκούς ανταγωνιστές της, όπως την ολλανδική ασφαλιστική Aegon, που επίσης επιδιώκουν επέκταση στην αμερικανική αγορά. Αξίζει να σημειωθεί ότι πριν από λίγες εβδομάδες η Aegon εντυπωσίασε τους πάντες, δίνοντας 9,7 δισ. δολάρια για την εξαγορά αμερικανικής ασφαλιστικής.

Ο όμιλος Fortis διήρυνε φέτος την κεφαλαιουχική του βάση κατά 775 εκατομμύρια ευρώ (844,2 εκατ. δολάρια), με την έκδοση 25 εκατομμυρίων μετοχών. Πέρσι ο εν λόγω όμιλος εξαγόρασε τη βελγική τράπεζα Banque Générale, αντί 410 δισ. βελγικών φράγκων (11 δισ. δολάρια).

LIMRA: Προετοιμασία για το επόμενο Συνέδριο

Η Ελληνοκυπριακή Επιτροπή του διεθνούς εκπαιδευτικού οργανισμού LIMRA, οργανώνει κάθε 2 χρόνια ένα Πανελλήνιο Συνέδριο Κορυφαίων Ασφαλιστών Κλάδου Ζωής, που σκοπός του είναι η προώθηση της ασφαλιστικής ιδέας, του επαγγελματισμού, των πωλήσεων και της καλύτερης εξυπηρέτησης των πελατών μέσα από την παλλητρίνα συνεργασίας των Εταιριών Ζωής LIMRA.

Το 4ο Πανελλήνιο Συνέδριο LIMRA θα πραγματοποιηθεί στη Θεσσαλονίκη, το δεύτερο εξάμηνο του 2000 και θα διαρκέσει 1 ημέρα.

Στο συνέδριο έχουν δικαίωμα συμμετοχής οι ασφαλιστές πλήρους απασχόλησης των Εταιριών Ελλάδας - Κύπρου, μελών της LIMRA.

ΟΡΟΙ - ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Συμμετέχουν οι ασφαλιστές που θα πραγματοποιήσουν στην περίοδο 1998-1999 παραγωγή Ζωής 22.000.000 δρχ. ετησιοποιημένα ασφάλιστρα σε παραδόσεις, αφαιρούμενων των ακυρώσεων της νέας παραγωγής στην υπό κρίση περίοδο και πλήθους συμβολαίων 80.

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ στο Ηράκλειο Κρήτης

Η Ατλαντική Ένωση, ανταποκρινόμενη στα θετικά μηνύματα της αγοράς και την ευρύτερη, συνεχώς αυξανόμενη αποδοχή, που γνωρίζουν τα νέα της προγράμματα (ασφαλίσεις εξαγωγικών πιστώσεων και εγγυήσεων, ασφάλιες ζωής UNIT LINKED κ.λπ.) πρόσφατα συμπεριέλαβε στην οικογένειά της ένα ακόμη δυναμικό υποκατάστημα.

Πρόκειται για το υποκατάστημα του **κου Βίκτωρα Μαρκάκη** στο **Ηράκλειο Κρήτης**. Ο Β. Μαρκάκης, ύστερα από μια πετυχημένη πορεία στην ασφαλιστική αγορά της Κρήτης **στην οποία κατέχει και το μεγαλύτερο πελατολόγιο**, τώρα συνδυάζει το δυναμισμό του με τον δυναμισμό της Ατλαντικής Ένωσης.

Το νέο υποκατάστημα της εταιρίας έχει στόχο να προσφέρει στο κοινό του Ηρακλείου Κρήτης φιλική εξυπηρέτηση και εμπειριστατωμένη ενημέρωση σχετικά με τις νέες εξελίξεις που διαμορφώνονται στην ασφαλιστική αγορά, στις οποίες η Ατλαντική Ένωση διαδραματίζει πρωταγωνιστικό ρόλο.

Στη φωτογραφία από την εκδήλωση καλωσορίσματος των νέων συνεργατών, διακρίνονται μεταξύ άλλων ο κος Βίκτωρας Μαρκάκης, διευθυντής του υποκ/τος, και οι κ.κ. Γιάννης Λαπατάς, Βασίλης Μπακούσης, γεν. διευθυντής και διευθυντής πωλήσεων της Ατλαντικής Ένωσης αντίστοιχα.



Η Alpha Ασφαλιστική στην Κύπρο

Η Alpha Τράπεζα Πίστωσης, μετά την είσοδό της στην τραπεζική αγορά της Κύπρου με την ένταξη στον Όμιλό της της Alpha Τραπεζής Limited, επεκτείνει τη δραστηριότητά της και στην ασφαλιστική αγορά, προχωρώντας σε συμφωνία εξαγοράς του 70% της ασφαλιστικής εταιρίας Μετροπόλιταν.

Ως μέλος του Ομίλου της Alpha Τραπεζής Πίστωσης, η νέα εταιρία θα μετονομασθεί σε Alpha Ασφαλιστική και θα εντάσσεται στο δίκτυο της ομώνυμης εταιρίας του Ομίλου στην Ελλάδα.

Η επιλογή της εταιρίας στηρίχθηκε στην υγιή θέση της, στην αξιοπιστία της, καθώς και στην πολυετή συνέπειά της.

Η νέα ασφαλιστική εταιρία μέσω της συνεργασίας με την Alpha Τράπεζα Λίμιτεδ στην διάθεση σύγχρονων και ανταγωνιστικών προϊόντων στο τομέα των Γενικών και των Ασφαλίσεων Ζωής, θα συμβάλει σημαντικά στη διεύρυνση του μεριδίου του Ομίλου στην κυπριακή αγορά.

Μεταβίβαση μετοχών από την **ΑΣΠΙΣ** ΠΡΟΝΟΙΑ

Η Εταιρία ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. (ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ) μεταβίβασε 65.000 κοινές ονομαστικές μετοχές της Εταιρίας ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.Α στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.Α (ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ), εταιρία εισηγμένη στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Έτσι, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. κατέχει σήμερα το 8,82% και η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.Α το 1,42% των κοινών ονομαστικών μετοχών της Εταιρίας ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.Α. Το συνολικό μερίδιο των ως άνω εταιριών στο μετοχικό κεφάλαιο της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.Α. παραμένει αμετάβλητο.

CYPRALIFE

Καλή σταδιοδρομία

Διορισμοί Ανώτατων Διοικητικών
Στελεχών στις ασφαλιστικές εταιρίες
του συγκροτήματος
της Λαϊκής Τράπεζας

Μετά την πρόσφατη λειτουργική αναδιάρθρωση στην ιεραρχία του Συγκροτήματος της Λαϊκής Τράπεζας, με βάση την οποία ο Ανδρέας Π. Αλωνεύτης αναλαμβάνει τη γενική διεύθυνση των ασφαλιστικών εργασιών του Συγκροτήματος, και μετά την εξαγορά των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου Πανευρωπαϊκής, προέκυψε η ανάγκη για διορισμό ανώτατων διοικητικών στελεχών στις ασφαλιστικές εταιρίες του Συγκροτήματος Λαϊκής. Οι διορισμοί αυτοί έγιναν ως εξής:

Τη θέση του Γενικού Διευθυντή της Cyprialife αναλαμβάνει ο Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος της Interamerican Ντίμης Μιχαηλίδης. Ο Ντίμης Μιχαηλίδης σπούδασε Οικονομικά στο London School of Economics και στη συνέχεια εξασφάλισε Μάστερ στα θέματα Development Economics στο πανεπιστήμιο του Sussex και Διοίκηση Επιχειρήσεων στο London Business School. Έχει ευρεία διεθνή εμπειρία στους τομείς Γενικής Διεύθυνσης, Μάρκετινγκ, Οικονομικών και Χρηματοδοτικής Διοίκησης. Εργάστηκε στο εξωτερικό στους οργανισμούς ICI/ZENACA στο Παρίσι, στη Διεθνή Τράπεζα στην Ουάσιγκτον καθώς και στο Ταμείο Κοινωνικής Ανάπτυξης του Συμβουλίου της Ευρώπης. Επαναπατρίστηκε το 1997 και διορίστηκε στη θέση Εκτελεστικού Αντιπροέδρου της Interamerican, θέση που κατέχει μέχρι σήμερα.

Ως Οικονομικός Διευθυντής Ασφαλιστικών Εργασιών του Συγκροτήματος της Λαϊκής Τράπεζας αναλαμβάνει ο Γενικός Διευθυντής της Πανευρωπαϊκής και Οικονομικός Διευθυντής του Συγκροτήματος Πανευρωπαϊκής, Πόλυς Μιχαηλίδης. Ο Πόλυς Μιχαηλίδης μετά τις σπουδές του στο Λονδίνο στη Διοίκηση Επιχειρήσεων και την εξασφάλιση του Fellowship of the Institute of the Chartered Accountants in England and Wales, εργάστηκε στην εταιρία Birkett Wesson Chartered Accountants. Επαναπατρίστηκε το 1986 και υπηρέτησε στην Ernst and Young. Στη συνέχεια εργάστηκε στην Interamerican στη θέση του Οικονομικού Διευθυντή. Μετά την εξαγορά της Interamerican από την Πανευρωπαϊκή ανέλαβε καθήκοντα Γενικού Διευθυντή της Πανευρωπαϊκής και Οικονομικού Διευθυντή του Συγκροτήματος, θέσεις που κατέχει μέχρι σήμερα.

Οι πολύτιμες εμπειρίες και ο επαγγελματισμός των Ντίμη Μιχαηλίδη και Πόλυ Μιχαηλίδη αναμένεται να ενισχύσουν σημαντικά την επιτυχημένη ομάδα που στελεχώνει τις ασφαλιστικές εταιρίες του Συγκροτήματος της Λαϊκής Τράπεζας και να συμβάλουν καθοριστικά στην ομαλή ενοποίηση των εργασιών των ασφαλιστικών εταιριών του.

Η ARAG ΣΑΣ ΔΙΝΕΙ 2.000.000ΔΡΧ. ΚΑΘΕ ΦΟΡΑ ΠΟΥ ΤΙΣ ΧΡΕΙΑΖΕΣΤΕ



"η δύναμη στον οδηγό είναι το πορτοφόλι"

Η ARAG είναι η Υπερασφάλειά σας!

Όπως ξέρετε, η συνηθισμένη ασφάλεια του αυτοκινήτου σας, σας καλύπτει για ορισμένα συμβάντα. Η ARAG σας Υπερασφαλίζει για όλα τα άλλα, που είναι και πολυέξοδα! Για παράδειγμα:

- σε περίπτωση σύγκρουσης, σας δίνει την δύναμη να διεκδικήσετε απ' τον υπαίτιο ή την Ασφαλιστική του εταιρία, κάθε νόμιμη αξίωσή σας (επισκευή αυτοκινήτου, νοσηλευτικά έξοδα, ψυχική οδύνη κ.λ.π.) και να πετύχετε αυτά που ζητάτε! Έχετε την Δύναμη!
- σε περίπτωση που κατηγορείστε για σύγκρουση, τραυματισμό κ.λ.π. ή για τροχαίες παραβάσεις, ή σας έχει αφαιρεθεί η άδεια, οι πινακίδες κ.λ.π. σας δίνει την δύναμη να υπερασπίσετε αποτελεσματικά τον εαυτό σας και να βρείτε το δίκιο σας! Έχετε την Δύναμη!

Η ARAG είναι η Δύναμή σας!

Η ARAG είναι ένας διεθνής οργανισμός που δίνει την Δύναμη στον οδηγό ή στον κάτοχο του αυτοκινήτου, να διεκδικεί το δίκιο του και να υπερασπίζεται τον εαυτό του! Γι' αυτό το σκοπό η ARAG πληρώνει για τον ασφαλισμένο ως 2.000.000δρχ.

- σε αμοιβές δικηγόρου της εκλογής του (όποιον νομίζει καλύτερο)
- σε δικαστικά έξοδα, αποζημιώσεις μαρτύρων, αμοιβές πραγματογνωμόνων κ.λ.π.
- σε έξοδα επανάκτησης διπλώματος, αδείας, πινακίδων κυκλοφορίας.

Και όλα αυτά, για κάθε περίπτωση ξεχωριστά! Σε όποια Ευρωπαϊκή χώρα κι αν βρεθείτε!

Με την ARAG τέλος καλό, όλα καλά!

Τηλεφωνείτε στην ARAG τώρα! Πριν σας συμβεί οτιδήποτε. Με την ARAG δε θα είστε ποτέ μόνοι! Θα έχετε μαζί σας, την οργάνωση και την πείρα της και - φυσικά - την Μεγάλη Δύναμη των 2.000.000δρχ. ν' αντιμετωπίσετε ό,τι κι αν σας συμβεί!

Τηλεφωνείστε ΤΩΡΑ, να σας επισκεφτεί - σε όποια πόλη κι αν μένετε - ειδικός συνεργάτης, που θα σας ενημερώσει για την Δύναμη που μπορείτε ν' αποκτήσετε!

Καλέστε την ARAG κι αποκτείστε δύναμη



ARAG Α.Ε.
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
Αθήνα: Φειδιππίδου 2 - Τηλ.: 7759626, 7752833
Θεσ/νίκη: Δωδεκανήσου 9 - Τηλ.: 031-517021
Πάτρα: Πατρέως 63-65 - Τηλ.: 061-275211

Η ARAG ασχολείται μόνο με Νομική Προστασία, γι' αυτό δεν προκύπτει ποτέ σύγκρουση συμφερόντων.

Στη Νίκαια η ARAG

Ετήσιο σεμινάριο ασφαλιστών Νομικής Προστασίας



Ο κ. Δρ. Θεόδωρος Αποστολόπουλος, γενικός διευθυντής της ARAG.

Στις 20.03.99 έλαβε χώρα στην Νίκαια της Γαλλίας το ετήσιο σεμινάριο των Εξειδικευμένων Ασφαλιστών Νομικής Προστασίας. Στο σεμινάριο αυτό συμμετείχαν 108 συνέδριοι από 15 χώρες. Εκτός από τις ευρωπαϊκές χώρες παρακολούθησαν το σεμινάριο και

αντιπρόσωποι ασφαλιστικών εταιριών από τις ΗΠΑ, τη Νοτιοαφρικανική Ένωση και το Μαρόκο.

Από την Ελλάδα παρέστη ως εκπρόσωπος των Εξειδικευμένων Ασφαλιστών ο Γενικός Διευθυντής της ARAG κ. Δρ. Θεόδωρος Αποστολόπουλος.

Το θέμα του σεμιναρίου ήταν «ο Ρόλος του Δικηγόρου».

Πρώτος εισηγητής ήταν ο Γάλλος Πρόεδρος του RIAD - IALEX κ. Bernard Cerneau με θέμα «Οι σχέσεις των ασφαλιστών Νομικής Προστασίας με τους δικηγόρους».

Δεύτερος ομιλητής ήταν ο κ. Paul Heurperman, διευθύνων σύμβουλος της ARAG Γερμανίας με θέμα «Η στιγμή της παρέμβασης».

Τρίτος ομιλητής ήταν ο κ. Ole Neuhaus, διευθύνων σύμβουλος της ARAG Ιταλίας, που ανέπτυξε το θέμα «Η ποιότητα των εργασιών».

Τελευταίος εισηγητής ήταν ο Βέλγος καθηγητής κ. Kristiaan Bernaau, ο οποίος ανέπτυξε την πορεία των σχέσεων δικηγόρων με τους ασφαλιστές Νομικής Προστασίας.

Στο δεύτερο μέρος των εργασιών οι συνέδριοι χωρίστηκαν σε επιμέρους ομάδες και στα 6 workshops που σχηματίστηκαν έγινε επιμερισμένη ανάλυση των ισχυόντων σε κάθε χώρα.

Τέλος στο τρίτο και τελευταίο μέρος παρουσιάστηκαν τα αποτελέσματα των 6 workshops.

Το βράδυ της 20.03.99 έγινε το GALA - DINNER στο εστιατόριο La Fontaine του CLUB MED OPIO.

Επενδύσεις με προοπτική...

Σε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου θα προχωρήσει η εισηγμένη στην παράλληλη αγορά του Χ.Α.Α. ΚΟΥΜΠΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Α.Ε., μετά από απόφαση των μετόχων της κατά την Έκτακτη Γενική Συνέλευση που πραγματοποιήθηκε στα γραφεία της εταιρίας.

Η αύξηση προβλέπεται να εκδοθούν 1.462.050 νέες μετοχές με αναλογία μιας νέας σε κάθε δύο παλιές, με τιμή διάθεσης τις 1.000 δρχ. ανά μετοχή. Τα κεφάλαια που θα αντληθούν από την αύξηση και θα ανέλθουν σε 1,4 δισ. δρχ. περίπου, η διοίκηση της εταιρίας αναμένεται να τα διαθέσει για την υλοποίηση επενδυτικού προγράμματος, που προωθεί με τη δημιουργία νέων εταιριών αλλά και με εξαγορές επιχειρήσεων.

Το πρόγραμμα υλοποίησης θα έχει τις ακόλουθες κατευθύνσεις:

- Ένα σημαντικό μέρος των κεφαλαίων αυτών, θα χρησιμοποιηθούν για την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της κατά 95% θυγατρικής εταιρίας EURO-BROKERS ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε., εταιρία που κατέχει ηγετική θέση στον κλάδο της, στην ελληνική αγορά, με ποσοστό 30% των προμηθειών του συνόλου παραγωγής των διαμεσολαβητικών υπηρεσιών. Οι κύριοι στόχοι της εταιρίας μέσα στην επόμενη διετία είναι η αύξηση του μεριδίου αγοράς, η έμφαση στην ανάπτυξη του δικτύου εξυπηρέτησης πελατών, η βελτίωση της ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών και η αξιοποίηση των δυνατοτήτων που δημιουργούνται στο χώρο των μεσσιτών ασφαλίσεων, με αύξηση του μεριδίου αγοράς τους ως προς τους μεγάλους κινδύνους.

Η αύξηση της κεφαλαιουχικής της θέσης, σε 500 εκατ. δρχ. περίπου, θα αποτελέσει προϋπόθεση για την εισαγωγή της εταιρίας στην Παράλληλη αγορά του Χρηματιστηρίου, στις αρχές του 2000.

- 400 εκατ. δρχ. θα διατεθούν για τη συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο της υπό ίδρυση Εταιρίας Παροχής Επενδυτικών Υπηρεσιών με την επωνυμία «ΚΟΥΜΒΑΣ FINANCIAL CONSULTANTS», το κεφάλαιο της οποίας θα ανέρχεται στο 1 δισ. δρχ.
- 200 εκατ. δρχ. θα διατεθούν για τη συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο της υπό ίδρυση Εταιρίας Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου, εταιρία για την οποία προβλέπεται η συμμετοχή αρκετών επωνύμων θεσμικών και ιδιωτών επιχειρηματιών, μεταξύ των οποίων και η «ΑΘΗΝΑΪΚΕΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ Α.Ε.».
- 130 εκατ. δρχ., θα χρησιμοποιηθούν για την εξαγορά ποσοστού στο κεφάλαιο εταιρίας που δραστηριοποιείται στη παροχή χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και

παροχή υπηρεσιών συμβούλου για στρατηγική ανάλυση και αξιοποίηση επενδυτικών ευκαιριών (εξαγορές, συγχωνεύσεις κ.λπ.), με την επωνυμία FINCO Α.Ε., Πρόεδρος της οποίας είναι ο κ. Αν. Τζαβέλλας.

- Το υπόλοιπο ποσό που θα προκύψει από την αύξηση, προορίζεται για την αναβάθμιση του μηχανογραφικού συστήματος του Ομίλου, που ήδη έχει ξεκινήσει από το 1998, καθώς και για τη συμμετοχή της ΚΟΥΜΠΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Α.Ε. στο κεφάλαιο εταιρίας με εξειδίκευση στις νέες τεχνολογίες.

Ιδιαίτερα ικανοποιητική ήταν και η δήλωση του κυρίου μετόχου κ. Γ. Κούμπα, σύμφωνα με την οποία ο ίδιος και η οικογένειά του -σημειωτέον ελέγχουν συνολικό ποσοστό μετοχών της εισηγμένης εταιρίας 62%- , θα εξαπλώσουν το δικαίωμα συμμετοχής τους στην αύξηση κεφαλαίου.

Σήμερα η παρουσία του Ομίλου «ΚΟΥΜΠΑΣ» επεκτείνεται τόσο στον κλάδο παροχής ασφαλιστικών συμβουλευτικών και διαμεσολαβητικών υπηρεσιών σε επιχειρήσεις, όσο και στον τομέα παροχής συμβουλών και υπηρεσιών σε θέματα ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού και οργάνωσης επιχειρήσεων μέσω εξαγοράς ποσοστού (49%) στο κεφάλαιο της εταιρίας IMPACT Α.Ε. από το 1998.

Η μετατροπή της μητρικής εταιρίας σε εταιρία συμμετοχών (holding), όπως ανακοινώθηκε στη τελευταία Γενική Συνέλευση, έχει σαν στόχο την αύξηση της μετοχικής αξίας της «ΚΟΥΜΠΑΣ», με δραστηριοποίησή της σε επιχειρηματικές επιλογές που αφορούν τον κλάδο μελετών και παροχής υπηρεσιών συμβούλου στη διαχείριση του κινδύνου, με εξειδίκευση στις ασφαλιστικές χρηματοοικονομικές, επενδυτικές, τεχνολογικές ανάγκες και ανάγκες ανθρώπινου δυναμικού, για την ανάπτυξη των ελληνικών επιχειρήσεων.

Οι θυγατρικές εταιρίες καθώς και οι εταιρίες μετοχικού ενδιαφέροντος, θα κινηθούν προς αυτές τις κατευθύνσεις με προοπτικές πρόσθετης υπεραξίας και εγγυημένης ποιότητας.

Ταυτόχρονα στους σχεδιασμούς της εταιρίας, εντάσσεται και η αναζήτηση στρατηγικών συμμαχιών τόσο στο χώρο των ασφαλιστικών εταιριών και εταιριών μεσσιτών ασφαλίσεων, όσο και στο χώρο των συμβούλων επιχειρήσεων.

Οι εκτιμήσεις για τα ενοποιημένα κέρδη με την υλοποίηση του επενδυτικού προγράμματος, φθάνουν το 1 δισ. δρχ. στο τέλος του 2000.

Για την τρέχουσα χρήση αναμένονται ιδιαίτερα αυξημένα οικονομικά αποτελέσματα, απόρροια της έντονης επενδυτικής πολιτικής που έχει υιοθετηθεί.



Από αριστερά διακρίνονται: Ο κ. Α. Τζαβέλλας (Αντιπρόεδρος), ο κ. Χ. Αλεξίου (Πρόεδρος Δ.Σ.) και ο Γ. Κούμπα (Δ/νων Σύμβουλος)

Η INTERAMERICAN πρωτοπόρος και στις θεματικές εκθέσεις

Σε δύο μεγάλες εκθέσεις διαφορετικού χαρακτήρα και κατεύθυνσης συμμετείχε πρόσφατα ο Όμιλος Εταιριών INTERAMERICAN, με σκοπό την ακόμη μεγαλύτερη προσέγγιση των ειδικών ομάδων κοινού, στις οποίες απευθύνονται οι δύο εκθέσεις.

Συγκεκριμένα το περιοδικό «ΦΩΤΟΓΡΑΦΟΣ-PHOTOVISION» πραγματοποιήσε στο Στάδιο Ειρήνης και Φιλίας σε έκταση 10.000 τ.μ. και με συμμετοχή 107 εκθετών, μεγάλη έκθεση με στόχο την ενημέρωση της συγκεκριμένης επαγγελματικής τάξης γύρω απ' τα καλλιτεχνικά και επιστημονικά δρώμενα στο χώρο της φωτογραφίας.

Παράλληλα και κατά το ίδιο χρονικό διάστημα, διοργανώθηκε στο Ξενοδοχείο HILTON από τις εκθέσεις «ΚΑΠΑ» της εφημερίδας «Εξπρές», διήμερο Συνέδριο και Εκθεσιακή Παρουσίαση με θέμα: «Μεγάλα Τεχνικά Έργα - Κατασκευές». Η οργάνωση της εκδήλωσης είχε γίνει γνωστή στην Αθήνα και στο Λονδίνο και είχε άμεση και σημαντική ανταπόκριση από ελληνικές και ξένες κατασκευαστικές εταιρίες και φορείς.

Ο Όμιλος INTERAMERICAN γνωρίζοντας τη σοβαρότητα των οργανωτικών παραγόντων των δύο εκ-



θέσεων, έλαβε μέρος με ειδικά περίπτερα, με σκοπό την ευρύτερη και πληρέστερη ενημέρωση, με τα διαθέσιμα χρηματοασφαλιστικά προγράμματα που διαθέτει, σχεδιασμένα για τις ειδικές ομάδες κοινού.



INTERJET 4 φορές βραβευμένη



Αλματώδη αύξηση των πωλήσεών της κατά 48% σε σχέση με το 1997 παρουσίασε η INTERJET, καθώς ο κύκλος εργασιών της έκλεισε για το 1998 στα 914 εκατομμύρια δραχμές.

Η INTERJET του Ομίλου Εταιριών INTERAMERICAN δραστηριοποιείται από το 1992 στο χώρο του Executive / VIP Air Charter (ναύλωση / ενοίκιαση αεροσκαφών για επιχειρηματίες) και είναι η μόνη εταιρία στην Ελλάδα με στόλο που αποτελείται από αεροπλάνα jet και ελικόπτερα.

Αξιζει να επισημάνουμε ότι το 1998 αποτέλεσε ακόμη μία χρονιά διεθνών διακρίσεων για την INTERJET και τις υπηρεσίες της. Η Διεθνής Ομοσπονδία Ελικοπτερών (Helicopter Association International) της απένειμε για τέταρτη συνεχή φορά από το 1995 το βραβείο ασφάλειας πτήσεων.

Σύνδεση των μηχανογραφικών βάσεων του Υπουργείου Μεταφορών και Επικοινωνιών και της ΕΑΕΕ

Την 1η Φεβρουαρίου 1999 υπεγράφη η Σύμβαση μεταξύ του Υπουργείου Μεταφορών και της Ένωσης για τη σύνδεση των μηχανογραφικών τους βάσεων.

Κύριος σκοπός της συμφωνίας στην οποία προχώρησε η Ένωση με το Υπουργείο, είναι ο ενισχυμός των ανασφαλιστών ή πλημμελώς ασφαλισμένων οχημάτων μέσω της διασταύρωσης των στοιχείων των κυκλοφορούντων οχημάτων του Υπουργείου Μεταφορών και Επικοινωνιών με τα στοιχεία των ασφαλισμένων οχημάτων της Ένωσης (Δ/νση πληροφορικής - ΥΣΑΕ), ώστε να ενημερωθούν οι αρμόδιες αρχές και

να επιβληθούν οι εκ του νόμου προβλεπόμενες κυρώσεις.

Σημειώνεται ότι η σύνδεση της Υ.Σ.Α.Ε. με το Υπουργείο θα είναι on line και κατά συνέπεια οι εταιρίες-μέλη της Ένωσης θα έχουν μέσω της Υ.Σ.Α.Ε. on line πρόσβαση και στο αρχείο του Υπουργείου Μεταφορών.

Απαραίτητη προϋπόθεση για την αποτελεσματική λειτουργία της διασταύρωσης των αρχείων και την επίτευξη του επιδιωκόμενου σκοπού είναι η εγκοιμή

Νέο ΑΜΟΙΒΑΙΟ από την Allianz

Η Allianz Ελληνική ΑΕΔΑΚ προσφέρει από 18/2/99 στο ευρύ επενδυτικό κοινό ένα νέο αμοιβαίο κεφάλαιο, το Allianz Αμοιβαίο Κεφάλαιο Επιθετικής Στρατηγικής Μετοχών Εσωτερικού. Το συγκεκριμένο Αμοιβαίο Κεφάλαιο επενδύει σε μετοχές εταιριών μικρής και μεσαίας κεφαλαιοποίησης του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών, με υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης και κερδοφορίας. Εντυπωσιακός δε είναι ο ρυθμός αύξησης του ενεργητικού του αφού όπως αναφέρει ο Διευθυντής της Allianz Ελληνικής ΑΕΔΑΚ κ. Άγγελος Πολίτης, σε διάστημα ενός μόλις μηνός δεκαπλασιάστηκε και έφθασε τα 3,8 δισ. δρχ. και η απόδοση του το 11,41%.

Ιδιαίτερα θετικές είναι και οι αποδόσεις των άλλων αμοιβαίων κεφαλαίων που διαχειρίζεται η Εταιρία καθώς στο διάστημα από 1/1/99 έως 19/3/99 παρουσίασαν το Allianz Μικτό Α/Κ Εσωτερικού 28,72%, το Allianz Μικτό Α/Κ Εσωτερικού Unit Linked 31,10%, το Helvetia Μικτό Α/Κ Εσωτερικού 27,09%, το Helvetia Α/Κ Μετοχών Εσωτερικού 37,48%, το Allianz Α/Κ Ομολογιών Εσωτερικού 6,47%, το Helvetia Α/Κ Ομολογιών Εσωτερικού 5,74% και το Allianz Διεθνές Α/Κ Ομολογιών 5,57%.

Αξιζει να σημειωθεί ότι το συνολικό ενεργητικό των Α/Κ της Εταιρίας είναι 77 δισ. δρχ. παρουσιάζοντας από την αρχή του χρόνου αύξηση 29%.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Βοήθεια συμπαράστασης για το Aids

Μέσα στα πλαίσια της κοινωνικής της προσφοράς η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Κύπρου πρόσφερε οικονομική βοήθεια στην «ΚΙΝΗΣΗ ΣΥΜΠΑΡΑΣΤΑΣΗΣ ΓΙΑ ΤΟ AIDS», με σκοπό τη διάθεση των χρημάτων αυτών για τα παιδιά από γονείς που πάσχουν από τον ιό του AIDS.



Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κος Χρ. Ελευθερίου παραδίδει την επιταγή στο Πρόεδρο της κίνησης κo Ευη Παγδατή.

ALICO Στα ύψη τα κέρδη της AIG

Σε ύψος ρεκόρ ανήλθαν τα Καθαρά Κέρδη του American International Group, Inc. (AIG) κατά το 1998. Συγκεκριμένα, το AIG, το οποίο ως γνωστόν είναι η μητρική εταιρία της ALICO, σε ανακοίνωσή του αναφέρει ότι τα Καθαρά Κέρδη της Εταιρίας για το 1998 ανήλθαν σε 3,77 δισεκατομμύρια δολάρια, έναντι 3,33 δισεκατομμυρίων το 1997, σημειώνοντας αύξηση της τάξεως του 13%.

Τα Κέρδη προ Φόρων αυξήθηκαν από 4,73 δισεκατομμύρια δολάρια το 1997 σε 5,53 δισεκατομμύρια το 1998 (μεταβολή 16,9%).

Αύξηση κατά 8,8% σημείωσαν τα Έσοδα. Συγκεκριμένα, έφθασαν τα 33,3 δισεκατομμύρια δολάρια, έναντι 30,6 δισεκατομμυρίων το προηγούμενο έτος.

AIG ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ 1998 (σε δισεκατομμύρια δολάρια)

	1998	1997	Μεταβολή
ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ	3,77	3,33	13,0%
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	5,53	4,73	16,9%
ΕΣΟΔΑ	33,30	30,60	8,8%

Όσον αφορά στον Κλάδο Ζωής, σημειώθηκε αύξηση 17,1% στα Κέρδη προ Φόρων, τα οποία από 1,55 δισ. δολάρια κατά το 1997, έφθασαν πέρυσι τα 1,81 δισ. δολάρια.

Ακόμη, το Σύνολο Ασφαλιστρών στον Κλάδο Ζωής

ανήλθε σε 10,25 δισ. δολάρια, έναντι 9,93 δισ. το προηγούμενο έτος (μεταβολή της τάξεως του 3,2%). Παράλληλα το Καθαρό Εισόδημα από Επενδύσεις έφθασε τα 3,23 δισ. δολάρια, σημειώνοντας αύξηση 11,6% έναντι του προηγούμενου έτους, οπότε είχε φθάσει τα 2,90 δισ. δολάρια.

Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι το Σύνολο Ενεργητικού του AIG ανερχόταν στις 31 Δεκεμβρίου 1998 σε 194 δισεκατομμύρια δολάρια, γεγονός που αντιπροσωπεύει μια αύξηση της τάξεως του 18% σε σχέση με το 1997.

Σε δηλώσεις του, ο Πρόεδρος του AIG, κ. M.R. Greenberg ανέφερε μεταξύ άλλων τα εξής: «Το AIG είχε ένα πολύ καλό τελευταίο τρίμηνο και μια πολύ καλή χρονιά συνολικά, παρά την αναταραχή που επικράτησε στις διεθνείς χρηματαγορές».

Ακόμη, αναφερόμενος ειδικότερα στις δραστηριότητες της Εταιρίας στον Κλάδο Ζωής, ο κ. Greenberg σημείωσε τις πολύ καλές επιδόσεις της ALICO στην Κεντρική Ευρώπη, και ιδιαίτερα στην Πολωνία, καθώς επίσης και στις αγορές της Ιαπωνίας, της Κίνας και της Ταϊβάν.

Τέλος, ο κ. Greenberg τόνισε ότι το υψηλό επίπεδο υπηρεσιών και η οικονομική ισχύς της Εταιρίας, που υπογραμμίζονται από την κορυφαία αξιολόγηση «AAA», παρέχουν στο AIG ένα σημαντικό συγκριτικό πλεονέκτημα σε όλες τις αγορές.

GENIKH VISA Εκσυγχρονισμός και ανανέωση

Στα πλαίσια της πορείας εκσυγχρονισμού της Γενικής Τράπεζας κινείται πλέον και η πιστωτική της κάρτα **GENIKH VISA**, ευθυγραμμισμένη με τη νέα εταιρική ταυτότητα.



Διατηρώντας την εξυπηρέτηση πέντε αστέρων (Fivestar) που προσέφερε μέχρι σήμερα η **GENIKH VISA** μέσω των δύο προϊόντων της, Classic και Electron, παρουσιάζει μια σειρά σημαντικών διευκολύνσεων και ξεχωριστών προνομίων που μόνο η Γενική Τράπεζα ξέρει να παρέχει.

- Δυνατότητα συναλλαγών στο μεγαλύτερο δίκτυο επιχειρήσεων σε όλο τον κόσμο
- Συμμετοχή σε ειδικά προγράμματα προσφορών και άτοκων δόσεων
- Ανάληψη μετρητών μέχρι και 300.000 δρχ. το μήνα
- 24ωρη αυτόματη τηλεφωνική εξυπηρέτηση
- Ασφαλιστικές καλύψεις ειδικά σχεδιασμένες από την INTERAMERICAN
- Σύγχρονο δίκτυο Αυτόματων Ταμειακών Μηχανών (ATM's) STARNET για συναλλαγές και πληροφορίες
- Άνετη πληρωμή λογαριασμού σε 1.300 σημεία σε όλη την Ελλάδα
- Δυνατότητα ευέλικτης μηνιαίας ελάχιστης καταβολής

Η διαχείριση της κάρτας γίνεται από την εταιρία «GENIKH ΚΑΡΤΩΝ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ Α.Ε.» και αποτελεί το πρώτο σημαντικό αποτέλεσμα της συνεργασίας μεταξύ των Ομίλων της ΓΕΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ και της INTERAMERICAN.

Το Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών «ΛΙΑΓΚΑ» συναντήθηκε στη Λιβαδειά

Ολοκληρώθηκαν με επιτυχία οι εργασίες της συγκέντρωσης επιθεωρητών risk club, που πραγματοποιήθηκε στην Λιβαδειά το Σάββατο 6 Φεβρουαρίου.

Επιθεωρητές από ολόκληρο τον ελλαδικό χώρο μαζεύτηκαν στην πανέμορφη Λιβαδειά σε μία άψογα οργανωμένη συνάντηση από τον επιθεωρητή Λιβαδειάς κ. Σκούρα.

Τα θέματα που συζητήθηκαν είχαν να κάνουν με νέες συνεργασίες, διαδικαστικά προβλήματα με υπάρχουσες συνεργασίες, παρουσίαση εσωτερικού κανονισμού, επικοινωνιακή πολιτική του δικτύου, χρηματιστηριακές εργασίες, αναβάθμιση του ρόλου του επιθεωρητή και ενημέρωση για τα προγράμματα ζωής ALLIANZ.

Σχετικά με νέες συνεργασίες ο πρόεδρος κ. Λιάγκας παρουσίασε την KAPPA AIR αερομεταφορική, με ειδικευση στο air ambulance και στο nirs services. Αναφέρθηκε επίσης στη νεότερη συνεργασία με την Αγροτική Ασφαλιστική και τις ευοίωνες προοπτικές της.

Αρκετοί επιθεωρητές αναφέρθηκαν

στις αυξήσεις τιμολογίων και τα προβλήματα πώλησης που αυτές δημιουργούν. Επισημάνθηκε επίσης η ανάγκη μεγαλύτερης ταχύτητας εξυπηρέτησης των συνεργαζόμενων εταιριών.

Συζητήθηκε επίσης το θέμα ενημέρωσης σχετικά με το νέο πρόσωπο της DAS, όπως και με τα προγράμματα ζωής ALLIANZ όπου ο κ. Κολτσιδάς έκανε μία συντομη αλλά περιεκτικότερη ενημέρωση.

Ο κ. Λιάγκας αναφερόμενος στην επικοινωνιακή πολιτική του δικτύου μίλησε για την ανανεωμένη σχέση συνεργασίας με τον κλαδικό τύπο και παρουσίασε τον νέο σύμβουλο επικοινωνίας, συντονισμού και ανάπτυξης του δικτύου κ. Βύρη.

Ακολούθησε η παρουσίαση από τον πρόεδρο του εσωτερικού κανονισμού, τον οποίο δέχθηκαν οι παρευρισκόμενοι με ελάχιστες διορθώσεις και αρκετό ενθουσιασμό.

Η συγκέντρωση έκλεισε με τον καθορισμό της επόμενης για τις 27/3/1999 στα Γρεβενά.



Μανταρίνι®

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο και Βρεφονηπιακό Κέντρο

Δημιουργικές πρωτοβουλίες με φροντίδα και αγάπη...



...Για μια χαρούμενη ματιά στη ζωή!





**ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΖΩΗ**



**ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

Υπεραξία στην Αγροτική η εισοδος στο Χρηματοπιστόριο της Αγροτικής Ζωής!

Σημαντική αύξηση κερδών προ φόρων εμφανίζουν και το 1998 οι ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, Αγροτική Ασφαλιστική με κέρδη 2.301 εκ. δραχμές και Αγροτική Ζωής 1.100 εκ. δραχμές.

Το οικονομικό αποτέλεσμα χρήσης 1998 παρουσιάζει ο Διευθύνων Σύμβουλος των δύο Εταιριών κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχος κατά τη διάρκεια συνέντευξης Τύπου. Ο κ. Λυσιμάχος επισήμανε ότι η υψηλή κερδοφορία της Α.Α.Ε.Ζ.Υ. σε συνδυασμό με τα ιστορικά οικονομικά μεγέθη της Εταιρίας και τις θετικές προβλέψεις για το 1999, δημιουργούν τις προϋποθέσεις για την εισοδηματική και τις Εταιρίες Ζωής στο Χρηματοπιστόριο Αξιών Αθηνών εντός του 1999, γεγονός για το οποίο σύντομα θα ληφθεί οριστική απόφαση από τους μετόχους.

Αυτό, τόνισε, θα έχει ως αποτέλεσμα την υλοποίηση σημαντικών επενδυτικών προγραμμάτων της Α.Α.Ε.Ζ.Υ. και τη δημιουργία σημαντικών υπεραξιών και για την Αγροτική Ασφαλιστική η οποία κατέχει το 24% της Αγροτικής Ζωής.

Στους μετόχους της Α.Α.Ε.Ζ.Υ., είπε ο κ. Λυσιμάχος, με βάση την κερδοφορία του 1998 θα διανεμηθούν κέρδη διπλάσια από τα περσινά, ενώ στους νέους μετόχους που προέκυψαν από τη δημόσια εγγραφή του



ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Τα κέρδη της Αγροτικής Ασφαλιστικής αυξήθηκαν από 1.930 εκ. δραχ. το 1997 σε 2.301 εκ. δραχμές το 1998, δηλαδή κατά 20% περίπου. Το σύνολο των εσόδων αυξήθηκε κατά 16%, η δε παραγωγή ασφαλιστικών κατά 14%, με αποτέλεσμα την περαιτέρω αύξηση του μεριδίου αγοράς που κατέχει η Εταιρία. Τα έσοδα επενδύσεων αυξήθηκαν κατά 20%, ενώ η μέση απόδοση κατά 14% παρά τη δραστηρή μείωση των επιτοκίων. Η απόδοση ιδίων κεφαλαίων ξεπέρασε το 17%. Τα ανεισπρακτα του 1998 παρουσίασαν σημαντική μείωση κατά 5,2%, η δε αύξηση των λειτουργικών δαπανών περιορίστηκε στο 5%.

Σε ό,τι αφορά τις εργασιακές σχέσεις ολοκληρώθηκαν και εφαρμόζονται με επιτυχία οι νέοι αξιολογητικοί Κανονισμοί εξέλιξης του προσωπικού που βελτίωσαν σημαντικά την ευελιξία στην διαχείριση του προσωπικού και αύξησαν την παραγωγικότητα.

Η μεγαλύτερη αύξηση παραγωγής παρατηρήθηκε στον κλάδο ασφαλίσεων τεχνικών έργων (άνω του 30%), όπου η Εταιρία διεκδικεί ένα μεγάλο μερίδιο της αγοράς, ενώ σημαντική αύξηση είχαν και οι παράδοσια κερδοφόροι κλάδοι (πυρός κ.λπ.)

Στον κλάδο αυτοκινήτων επετεύχθη και πάλι θετικό τεχνικό αποτέλεσμα, που σφραγίζεται στην πολιτική γρήγορης πληρωμής αποζημιώσεων που ακολουθεί η Εταιρία, αλλά και στα νέα προγράμματα που προώθησε στην αγορά. Ο νέος κλάδος ασφαλίσεων Πληρωμάτων Πλοίων, ο οποίος άρχισε να λειτουργεί το 1998, συγκέντρωσε ήδη ασφαλιστρα που ξεπερνούν τα 500 εκ. δραχμές. Πολλά νέα προϊόντα προωθήθηκαν με επιτυχία σε όλους σχεδόν τους κλάδους (πάκετα αυτοκινήτων, εμπορικών κινδύνων πυρός) και άλλα πρόκειται να προωθηθούν άμεσα (ασφάλιση αθλητών κ.ά.).

Το επενδυτικό πρόγραμμα της Εταιρίας προχωρεί με πολύ ικανοποιητικούς ρυθμούς δεδομένου ότι μέχρι το καλοκαίρι ολοκληρώνεται η λειτουργία της Εταιρίας Audatex (ηλεκτρονικής πραγματογνωμοσύνης), ιδρύο-

νται δύο νέες περιφερειακές μονάδες στον Πειραιά και στην Α. Κηφισίας, ιδρύθηκε Ναυτοασφαλιστικό κέντρο στον Πειραιά και προχωρούν ικανοποιητικά οι διαπραγματεύσεις για τη δραστηριοποίηση της Εταιρίας στη Γερμανία, Ρουμανία και Σερβία. Παράλληλα προετοιμάζεται για την εφαρμογή του νέου νόμου για τις Αγροτικές ασφαλίσεις όπου αναμένεται, αμέσως μετά την ψήφισή του, η Εταιρία να παίξει ηγετικό ρόλο και να αποκομίσει ένα μεγάλο μερίδιο της καινούργιας αγοράς.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗ

Τα κέρδη της Εταιρίας Ζωής και Υγείας σχεδόν διπλασιάστηκαν αγγίζοντας το 1.100 εκ.δραχ. από 600 εκ. δραχ. που ήταν το 1997.

Η Εταιρία Ζωής είναι η πέμπτη (5η) μεγαλύτερη Εταιρία Ζωής στον κλάδο της, με ένα χαρτοφυλάκιο χρεογράφων περίπου 60 δισ. και με έσοδα επενδύσεων για το 1998 αυξημένα κατά 22%, ενώ η μέση απόδοση των επενδύσεων ξεπέρασε το 14% παρά τη σημαντική μείωση των επιτοκίων. Η απόδοση των ιδίων κεφαλαίων ξεπέρασε το 16% για το 1998.

Οι συμμετοχές της σε Εταιρίες του Ομίλου (Α.Ε.Δ.Α.Κ., Χρηματοπιστωτική, Leasing, κ.ά.) της αποδίδουν σημαντικά έσοδα, έχει δε ιδρύσει και Εταιρία Οργάνωσης Υγείας (F.C.N.) μαζί με άλλες Εταιρίες.

Τα έσοδα της Εταιρίας για το 1998 αυξήθηκαν κατά 13,2% και τα αποθέματα άνω του 16%.

Το 1998 η Εταιρία προώθησε νέα προγράμματα υγείας και σύνταξης, μέχρι δε το τέλος Απριλίου θα προσφέρει προς πώληση τη νέα σειρά επενδυτικών προγραμμάτων Unit Linked. Η προώθηση των νέων προγραμμάτων αναμένεται ότι θα ωθήσει την παραγωγή ασφαλιστρών σε περαιτέρω αύξηση των ασφαλιστρών άνω του 20% το 1999.

Η λειτουργία του Bancassurance και για τις δύο Εταιρίες είχε ήδη πολύ θετικά αποτελέσματα το 1998, αναμένεται δε σημαντική βελτίωση το 1999 ιδιαίτερα στον κλάδο Ζωής με την εισαγωγή και νέων ειδικών προγραμμάτων.



EuroLife

με Σεμινάριο στην Κύπρο



Η Ασφαλιστική Εταιρία EuroLife πραγματοποίησε Παγκύπριο Σεμινάριο για τους Ασφαλιστικούς της Αντιπροσώπους στο ξενοδοχείο Forum Intercontinental Λευκωσίας, στις 26 Ιανουαρίου 1999. Σκοπός του Σεμιναρίου η ενημέρωση των αντιπροσώπων για την ασφαλιστική αγορά και τη συνεχή βελτίωση των υπηρεσιών τους.

Στο σεμινάριο βραβεύθηκαν οι Κορυφαίοι Ασφαλιστικοί Αντιπρόσωποι που διακρίθηκαν σε διαγωνισμό που προκηρύχθηκε το Νοέμβριο του 1998.

Τα «καλάθια» της Alico

Με μεγάλη επιτυχία συνεχίζει την πορεία της η ομάδα μπάσκετ της ALICO, η οποία συμμετέχει στους αγώνες του 1ου Πρωταθλήματος Ασφαλιστικών Εταιριών.

Ήδη διανύουμε την δεύτερη φάση του Πρωταθλήματος, η οποία οδηγεί στους τελικούς που θα πραγματοποιηθούν στις αρχές Απριλίου. Η ομάδα της ALICO διατηρεί την πρώτη θέση στον Όμιλό της.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η ομάδα μπάσκετ της ALICO δημιουργήθηκε τον Απρίλιο του 1998 και σ' αυτήν συμμετέχουν συνεργάτες τόσο του Διοικητικού όσο και του Παραγωγικού Συστήματος της Εταιρίας. Συγκεκριμένα, η ομάδα αποτελείται από τους κ.κ.: Ι. Κούση (Υποκ/μα κ. Θ. Σκουτέλη), Δ. Κερκελέ (Υποκ/μα κ. Θ. Σκουτέλη), Κ. Μίσσα (Δ/ντής Υποκαταστήματος), Γ. Καφή (Κεντρικά Γραφεία), Π. Μητρέλο (Κεντρικά Γραφεία), Δ. Μαζαράκη (Κεντρικά Γραφεία), Γ. Ζερβουδάκη (Κεντρικά Γραφεία), Κ. Μαρκογιάννη (D.S.F. Αθηνών), Α. Ρεφούλια (Υποκ/μα κ. Ι. Κακανά), Ν. Ζηλιακόπουλο (Υποκ/μα κ. Ι. Κακανά), Α. Τσαγκάρη (Υποκ/μα κ. Σ. Δουλιγέρη). Προπονητής της ομάδας είναι ο Δ/ντής Υποκαταστήματος κ. Κ. Μίσσας.

Τους ευχόμαστε καλή συνέχεια!

Η Liberty Life βραβεύει τους πρώτους

Μέσα σε εορταστική ατμόσφαιρα, στις 10 Φεβρουαρίου 1999, στο ξενοδοχείο HAWAII στη Λεμεσό, η LIBERTY LIFE βράβευσε τους Πρώτους του 1998. Αυτούς που εργάστηκαν σκληρά για 12 μήνες στο επαγγελματικό στίβο και διακρίθηκαν. Σε σύντομο χαιρετισμό ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας κ. Ευριπίδης Νεοκλέους, αναφέρθηκε στα καλά αποτελέσματα που πέτυχε η Εταιρία, τόσο τα παραγωγικά



όσο και τα οικονομικά για τη χρονιά που πέρασε. Ανέφερε επίσης ότι η νέα παραγωγή ατομικών και ομαδικών ασφαλειών ανήλθε στο ένα εκατομμύριο λίρες σημειώνοντας αύξηση 22,6%, που είναι υπερδιπλάσια από τη μέση αύξηση της Αγοράς. Τόνισε επίσης ότι το μέλλον ανήκει στους επαγγελματίες ασφαλιστές και σ' αυτούς που οραματίζονται, σχεδιάζουν και βάζουν ψηλά τους στόχους. Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Ντίνος Κιττής, αφού επαινέσε για τα καλά αποτελέσματα, αναφέρθηκε στις διάφορες ανακατατάξεις που γίνονται αυτή την εποχή στο χώρο των ασφαλειών, καθώς και στους στρατηγικούς στόχους της LIBERTY LIFE για το 1999.

Το νέο Μισθολόγιο των μη τραπεζικών Ασφαλιστικών

Με την Σ.Σ.Ε. 1998-1999 της 30ής Απριλίου 98 μεταξύ Ε.Α.Ε.Ε. και Ο.Α.Σ.Ε. συμφωνήθηκε το μισθολόγιο του 1999. Σύμφωνα με την παρ. 2 του άρθρου 2 της αυτής σύμβασης, εάν ο πληθωρισμός του έτους 1998 υπερβεί το ποσοστό 4,5% σε μέσο επίπεδο, οι συμφωνηθέντες βασικοί μισθοί θα αυξηθούν από την 1.1.1999 κατά το ποσοστό της υπερβάσεως αυτής.

Η Διεύθυνση Οικονομικών Δεικτών της Γενικής Γραμματείας Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας της Ελλάδος ανακοίνωσε ότι η μέση ετήσια μεταβολή ΔΤΚ του έτους 1998 διαμορφώθηκε στο 4,8%. Έτσι, και με βάση την υπ' αριθ. 16137/5-2-99 εγκύκλιο της ΕΑΕΕ προς τις Ασφαλιστικές Εταιρίες - μέλη της, το νέο μισθολόγιο έχει ως εξής:

	1 ^ο ΙΑΝ. 1999	1 ^ο ΙΟΥΛ. 1999
1	182.600	189.900
2	182.600	189.900
3	188.600	193.300
4	188.600	193.300
5	194.600	198.500
6	194.600	198.500
7	203.900	206.900
8	203.900	206.900
9	210.900	214.100
10	210.900	214.100
11	218.000	221.400
12	218.000	221.400
13	226.200	229.600
14	226.200	229.600
15	233.400	237.000
16	233.400	237.000
17	239.600	243.200
18	239.600	243.200
19	244.100	247.700
20	244.100	247.700
21	248.700	252.400
22	248.700	252.400
23	252.900	256.700
24	252.900	256.700
25	257.200	261.000
26	257.200	261.000
27	261.500	265.400
28	261.500	265.400
29	265.400	269.500
30	265.400	269.500
31	266.400	270.500
32	267.300	271.400
33	268.100	272.100
34	268.800	272.800
35	269.900	273.900



Διακρίνονται από αριστερά προς τα δεξιά: Νάσσα Σαραντοπούλου - Αναπληρώτρια Δ/ντρια Συμβούλος της Αγροτικής Ζωής, Τριαντάφυλλος Λυσιμάχος - Δ/ντρια Συμβούλος Αγροτικής Ασφαλιστικής & Αγροτικής Ζωής, Γιώργος Τάκης - Δ/ντής Δ/νσης Οικονομικών Υπηρεσιών Αγροτικής Ασφαλιστικής.

Ανώτατο όριο εισφοράς υπαλλήλων στο Ταμείο Επικουρικής Ασφάλισης Ασφαλιστών και Προσωπικού Ασφ. Επιχειρήσεων

Σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 2 παρ. 1,2 της Συλλογικής Σύμβασης Εργασίας των ασφ/κών υπαλλήλων (Αριθμ. πρωτ.: Δ3/11412/6/5/98 Υπουργείου Εργασίας & Κοιν. Ασφαλίσεων) το ανώτατο όριο του μηνιαίου μισθού επί του οποίου θα υπολογίζεται η εισφορά 4% ανέρχεται σε Δρχ. 218.000 από 01/01/1999 και σε Δρχ. 221.000 από 01/07/1999.

Μετά από αυτά η μηνιαία εισφορά των ασφαλιστικών υπαλλήλων διαμορφώνεται σε Δρχ. 8.720 από

01/01/1999 & σε Δρχ. 8.840 από 01/07/1999.

Υπενθυμίζουμε ότι το πιο πάνω όριο εισφοράς αφορά τους υπαλλήλους των ασφαλιστικών εταιριών που έχουν ασφαλισθεί στο Ταμείο ή σε οποιοδήποτε άλλο επικουρικό φορέα Κοινωνικής Ασφάλισης μέχρι την 31.12.92. Για όσους έχουν ασφαλισθεί για πρώτη φορά μετά την 1.1.93 το ποσοστό εισφοράς τους είναι 3% στο σύνολο των πιάσης φύσεως αποδοχών τους, με ισόποση εργοδοτική εισφορά.

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ μεγαλώνει

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ ανακοινώνει ότι, μετά την κατ' αρχήν συμφωνία με την ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ που ανακοινώθηκε πρόσφατα, αγόρασε στις 19.3.99 το 10% των κοινών μετοχών της εταιρίας Ευρωπαϊκή Πίστη.

Η κίνηση αυτή αποδεικνύει την αποφασιστικότητα της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ για εντατική ανάπτυξη μέσω στρατηγικών συνεργασιών, συγχωνεύσεων και εξαγορών.



Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών "Λιάγκα"

μόνο για επιτυχημένους

Επικοινωνήστε μαζί μας στα τηλ.: 0431 - 33.330 , fax: 75.400



Τα μέλη του MDRT της INTERAMERICAN

Είναι τίτλος κορυφαίας διάκρισης το να συμπεριλαμβάνεται ένας ασφαλιστής μεταξύ των Μελών του διεθνούς, ανεξάρτητου οργανισμού Million Dollar Round Table (MDRT), που συγκροτούν περίπου 19.000 κορυφαίοι ασφαλιστές απ' όλο τον κόσμο. Τους επίλεκτους συνεργάτες της INTERAMERICAN που ξεπέρασαν τους δείκτες - προϋποθέσεις και έγιναν μέλη του MDRT σας παρουσιάζουμε κατωτέρω.

TOP OF THE TABLE



Βούλα Κασφίκη

COURT OF THE TABLE

1. Καλοντζής Κωνσταντίνος (Αντωνίου Η.), 2. Καφετζής Στέλιος (Δημάκη Δ.), 3. Νουνός Χρήστος (Μπουζικά Χ.), 4. Τσιβίκος Γεώργιος (Μαχαριδίδη Χρ.), 5. Φενέκος Αθανάσιος (Χαμουζά Ν.)

ΜΕΛΗ

1. Αντωνόπουλος Πάυλος (Παναγόπουλου Κ.), 2. Αρακά Ελευθερία (Μπαχά Μ.), 3. Αρνίδης Ιωάννης (Ρέλλια Ι.), 4. Βαρβούνη Παρασκευή (Δοκούζη Α.), 5. Βιγκλιάρης Ηλίας (Κοντογιάννη Η.), 6. Βουλαγαρέλλη Μαρία (Θωμόπουλου Θ.), 7. Γαλάτης Νικόλαος (Αλεξιάδη Β.), 8. Γερογιάννη Στεργιανή (Παπαδοπούλου Μ.), 9. Γεωργιάδη Σταυρούλα (Μίχα Μ.), 10. Γεωργιόπουλος Νικόλαος (Γεωργιόπουλου Π.), 11. Γιάλερνης Νικόλαος (ΙΜΑΚ Βόλου), 12. Γιαννούλη Μαρία (Σιώρη Π.), 13. Γιατράκος Νικόλαος (Κοντογιάννη Η.), 14. Γκόντζος Κωνσταντίνος (Γεροδήμου Κ.), 15. Γούναρης Παναγιώτης (Παπαδοπούλου Μ.), 16. Δάγχα Ευαγγελία (Παπαδοπούλου Μ.), 17. Δάκκος Σπυρίδων (Βασιλάτου Ν.), 18. Δεμοιράκος Ιωάννης (Κοντογιάννη Η.), 19. Δερκέη Χαρά (Θωμόπουλου Θ.), 20. Δερτιλής Δημήτριος (Χαμουζά Ν.), 21. Εμμανουήλ Δημήτριος (Παναγόπουλου Κ.), 22. Εμμανουηλίδου Ειρήνη (Σταυρόπουλου Σ.), 23. Επιτροπιάκη Σταυρούλα (Μπαχά Μ.), 24. Ευαγγελίου Αντώνιος (Αυγικού Δ.), 25. Ευπατρίδη Βαλάντη (Μαχαριδίδη Δ.), 26. Ζαχαράκη Ιουλίτσα (Δοκούζη Α.), 27. Καλογεράκης Γεώργιος (Μπουζικά Χ.), 28. Καλούμενος Χρήστος (Γαλάνη Π.), 29. Καντίκας Ιωάννης (Δενδρινού Μ.), 30. Καραντζίνης Ιωάννης (Μαχαριδίδη Χρ.), 31. Καρπούζη Μαρία (Ιωάννινα), 32. Κλωνάρη Σταματία (Κοντογιάννη Η.), 33. Κολοκοτρώνης Πλάτων (Κοντογιάννη Η.), 34. Κουβέλης Κωνσταντίνος (Μαχαριδίδη Χρ.), 35. Λαγοπάτης Γεώργιος (Υποκατάστημα Καλαμάτας), 36. Λαζαρίδης Ιωάννης (Κοντογιάννη Η.), 37. Λαλαούνης Θεοφάνης (Φελούρη Π.), 38. Μαγνίνας Ιωάννης (Σιώρη Π.), 39. Μαμάκου Ειρήνη (Σαριδάκη Κ.), 40. Μανίδου Μαρία (ΒΚΣ), 41. Μαρίνου Δήμητρα (Κοκκόλη Γ.), 42. Μαρκεσίνης Ευστάθιος (Τοζακίδη Ι.), 43. Μαχαίρας Άρης (Τοζακίδη Ι.), 44. Μελάς Λεωνίδας (Δοκούζη Α.), 45. Με-

τρίνος Τριαντάφυλλος (Λαϊνά Β.), 46. Μικριδοτιάδης Οδύσσεος (Παναγόπουλου Κ.), 47. Μιχαηλίδου Μαρία (Παπαδοπούλου Μ.), 48. Μορτάκης Ιωάννης (Δοκούζη Α.), 49. Μουρελάτος Θωμάς (Κοντογιάννη Η.), 50. Μπάμπης Βασίλειος (Κοντογιάννη Η.), 51. Μπελίτσου Σταυρούλα (Σαραντέα Ν.), 52. Μπενέκος Σπυρίδων (Δημάκη Δ.), 53. Μπέτρος Ιωάννης (Θωμόπουλου Θ.), 54. Μπόχτης Μιχαήλ (Μπόχτη Μ.), 55. Νέου Αναστασία (Μπαχά Μ.), 56. Νικηφόρου Ειρήνη (Δενδρινού Μ.), 57. Νικολαΐδης Στάυρος (Σταυρόπουλου Σ.), 58. Νικολάου Γεώργιος (Τσακίρη Γ.), 59. Ντόκος Νικόλαος (ΙΜΑΚ Βόλου), 60. Πάγκαλου Ουρανία (Σουβατζόγλου Γ.), 61. Παζαρή Αθανάσιος (Λαϊνά Β.), 62. Παλιούρας Γεώργιος (Γιαννουδάκου Δ.), 63. Παπαδόπουλος Ανδρέας (Υποκατάστημα Α. Συγγρού 371), 64. Παπαζογλου Χρήστος (Αλεξιάδη Β.), 65. Παπανδρέου Ζωή (Ρέλλια Ι.), 66. Παρασκευόπουλος Γεώργιος (Κοντογιάννη Η.), 67. Ραλούση Σουλτάνα (Τερζόγλου Β.), 68. Ραυτόπουλος Δημήτριος (Μπουζικά Χ.), 69. Ρέλλιος Χρυσόστομος (Ρέλλια Ι.), 70. Σάντας Χαράλαμπος (Γιαννουδάκου Δ.), 71. Σαραντόπουλος Γεώργιος (Χαμουζά Ν.), 72. Σαρρής Γρηγόριος (Ζερβού Ι.), 73. Σιγάλας Δημήτριος (Δενδρινού Μ.), 74. Σπίνο Βασίλειος (Υποκατάστημα Γούναρη), 75. Σταθακόπουλος Βασίλειος (Δημάκη Δ.), 76. Στάθης Αλέξανδρος (Φαραντούρη Δ.), 77. Σταυριανός Γεώργιος (Σταυρόπουλου Σ.), 78. Στροβιλιδής Αναστάσιος (Δοκούζη Δ.), 79. Συρταντζής Νεοπτόλεμος (Πασχαλίδη Γ.), 80. Σωτηροπούλου Ζωή (Κουκουτσέλου Κ.), 81. Ταμβάκος Γεώργιος (Γραμματικού Ι.), 82. Τζιμουλάκου Γεωργία (Κατσίκια Α.), 83. Τριανταφύλλου Κωνσταντίνος (Μαρκουλιδάκη Κ.), 84. Τσακίριδου Κωνσταντίνη (Πασχαλίδη Γ.), 85. Τσολομήτης Κωνσταντίνος (Μιχελή Α.), 86. Τσουγιάννη Αικατερίνη (Τσιώλη Ι.), 87. Χατζάκης Ιωάννης (Νίνου Α.), 88. Χριστοδουλάτου Μαργαρίτα (Παναγόπουλου Κ.), 89. Χρυσόπουλος Γεώργιος (Κοντογιάννη Η.).

Πηγή: περιοδικό INTERAMERICAN Net.



Million Dollar Round Table Οι top της ALICO

Την κορυφαία διάκριση «Top of the Table» του Million Dollar Round Table κατέκτησε ο κ. Παντελής Παπαδομανωλάκης της ALICO, από το Υποκατάστημα του κ. Γ. Βογιατζή. Ακόμη, την διάκριση «Court of the Table» επέτυχαν οι κ.κ. Ζ. Σούσης, Γ. Βογιατζής και η κα Β. Ζεγγίνη.

Π.ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ : TOP OF THE TABLE
ΖΑΚ ΣΟΥΣΗΣ : COURT OF THE TABLE
ΓΙΩΡΓΟΣ ΒΟΓΙΑΤΖΗΣ : COURT OF THE TABLE
ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΖΕΓΓΙΝΗ : COURT OF THE TABLE

Παράλληλα, αξίζει να σημειωθεί ότι εξήντα περίπου συνεργάτες της ALICO έχουν καλύψει τις προϋποθέσεις συμμετοχής στο Million Dollar Round Table, με βάση τα παραγωγικά αποτελέσματα του 1998.

Από την πλευρά μας, απευθύνουμε θερμά συγχαρητήρια σε όλους όσους επέτυχαν να διακριθούν και τους ευχόμαστε ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες στο μέλλον.

Όνόματα των συνεργατών της ALICO που καλύπτουν τις προϋποθέσεις συμμετοχής στο MDRT.

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ	ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ
T. ABENTISIAN	Υπ/μα κ. Β. Αβεντισιάν
X. ΑΔΑΜΙΔΗΣ	Υπ/μα κ. Φ. Γκαϊτατζή
M. ΑΛΕΞΑΝΔΡΗ	Υπ/μα κ. Φ. Γκαϊτατζή
C. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ	Υπ/μα κ. Τ. Αναγνωστοπούλου
I. ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ	Υπ/μα κ. Ι. Κανακιά
A. ΒΑΡΔΑΚΗΣ	Υπ/μα κ. Π. Γεωργιάδη
P. ΒΟΥΛΓΑΡΗ	Υπ/μα κ. Μ. Πατάπουλου
G. ΓΕΡΕΜΠΗΣ	Υπ/μα κ. Μ. Πατάπουλου
A. ΓΟΥΡΓΟΥΛΗ-ΚΑΡΑΝΙΚΟΛΑ	Υπ/μα κ. Β. Σιμωνίου
K. ΔΕΛΑΡΟΚΑ	Υπ/μα κ. Κ. Βασιλάκη
B. ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ	Υπ/μα κ. Μ. Μανιάουλη
Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΗΣ	Υπ/μα κ. Τ. Αναγνωστοπούλου
G. ΙΣΤΙΚΟΠΟΥΛΟΣ	Υπ/μα κ. Μ. Πατάπουλου
G. ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ	Υπ/μα κ. Μ. Πατάπουλου
I. ΚΑΚΑΝΑ	Υπ/μα κ. Ι. Κανακιά
O. ΚΑΛΑΜΠΛΙΚΗ	Υπ/μα κ. Γ. Ιορδανίδη
A. ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ	Υπ/μα κ. Γ. Πετρίδη
B. ΚΑΡΠΙΤΑ	Υπ/μα κ. Δ. Ιγνατίδη
D. ΚΑΣΤΡΙΑΚΗΣ	Υπ/μα κ. Μ. Μάρκογλου
M. ΚΑΤΡΑΝΤΣΙΩΤΗΣ	Υπ/μα κ. Μ. Μανιάουλη
A. ΚΟΚΚΟΒΑΣ	Υπ/μα κ. Γ. Μασούρα
A. ΚΟΛΙΑΤΣΟΣ	Υπ/μα κ. Ν. Μάστοκα
G. ΚΟΡΝΗΛΙΑΚΗΣ	Υπ/μα κ. Θ. Σκουτέλη
X. ΚΟΥΡΤΣΗΣ	Υπ/μα κ. Α. Δουλιγεράκη
G. ΚΟΥΣΗΣ	Υπ/μα κ. Θ. Σκουτέλη
D. ΚΟΥΤΡΟΥΜΠΗΣ	Υπ/μα κ. Α. Μόρντο
K. ΜΑΡΚΟΥΣΟΣ	D.S.F. Αθηνών
K. ΜΕΡΕΝΤΙΝΗ	Υπ/μα κ. Γ. Πετρίδη
K. ΜΙΧΑΗΛΙΔΗΣ	Υπ/μα κ. Χ. Αράπογλου
O. ΜΙΧΟΥ	Υπ/μα κ. Κ. Ξυδιά
X. ΜΟΡΝΤΟ	Υπ/μα κ. Α. Μόρντο
G. ΝΑΚΟΣ	Υπ/μα κ. Β. Κυριακίδη
P. ΟΥΤΣΙΚΑΣ	Υπ/μα κ. Γ. Πετρίδη
D. ΠΑΝΟΥ	Υπ/μα κ. Α. Γεωργιάδη
X. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ	Υπ/μα κ. Μ. Πατάπουλου
E. ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	Υπ/μα κ. Κ. Ξυδιά
M. ΠΑΡΑΣΧΗΣ	Υπ/μα κ. Γ. Πετρίδη
N. ΠΑΤΣΙΟΣ	Υπ/μα κ. Δ. Πατίου
G. ΠΕΤΡΙΔΗΣ	Υπ/μα κ. Α. Χριστοδουλίδη
N. ΠΙΠΕΡΗΣ	D.S.F. Αθηνών
G. ΡΙΖΟΣ	D.S.F. Αθηνών
M. ΣΑΡΑΝΤΟΣ	Υπ/μα κ. Α. Γεωργιάδη
M. ΣΟΥΒΑΤΖΗ-ΔΑΛΛΑΚΟΥΡΑ	Υπ/μα κ. Α. Χριστοδουλίδη
Δ. ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ	Υπ/μα κ. Μ. Πατάπουλου
P. ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ	Υπ/μα κ. Β. Σιμωνίου
N. ΤΕΛΑΛΗΣ	Υπ/μα κ. Σ. Κακάμπουρα
I. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ	Υπ/μα κ. Σ. Δουλιγεράκη
Φ. ΤΖΕΛΕΠΗ	Υπ/μα κ. Μπαντούνα
Σ. ΤΟΥΛΟΥΜΤΣΙΔΗΣ	Υπ/μα κ. Γ. Πετρίδη
M. ΤΡΙΒΥΖΑ	Υπ/μα κ. Α. Δουλιγεράκη
Δ. ΤΣΕΤΣΟΣ	Υπ/μα κ. Θ. Σκουτέλη
Σ. ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ	Υπ/μα κ. Β. Κόλια
Σ. ΦΥΡΓΕΝΗΣ	Υπ/μα κ. Α. Μόρντο
M. ΧΑΤΖΗΜΑΝΩΛΗΣ	Υπ/μα κ. Α. Δουλιγεράκη

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Το Ευρώ και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις

Το «Ευρώ και οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις» ήταν το θέμα ειδικής ημερίδας που οργάνωσε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, με στόχο την κινητοποίηση της ασφαλιστικής αγοράς ώστε να περάσει, με τον καλύτερο δυνατό τρόπο, στη νέα νέα εποχή που ανοίγεται με τη χρήση του Ευρώ.

Στη διάρκεια της ημερίδας αναπτύχθηκαν θέματα σχετικά με την εφαρμογή του ενιαίου νομίσματος, την προετοιμασία της χώρας εν όψει της ένταξης στην «ζώνη» του Ευρώ, ενώ τέθηκαν και ζητήματα σχετικά με τις επιπτώσεις στις επιχειρήσεις, στις Τράπεζες κ.ά. Το δεύτερο μέρος της εκδήλωσης ήταν αφιερωμένο στην επιδραση που θα έχει το Ευρώ στους ασφαλιστικούς κλάδους. Χαιρετισμό στην ημερίδα απηύθυνε ο πρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε. κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, ο οποίος αναφέρθηκε στην μεγάλη σημασία που θα έχει για την οικονομία και την ασφαλιστική αγορά η χρήση του Ευρώ.

Στην εφαρμογή του ενιαίου νομίσματος στην Ευρώπη αναφέρθηκε στην ομιλία του ο Ευρωβουλευτής κ. Μ. Παπαγιαννάκης, ενώ η Γενική Διευθύντρια της Ε.Α.Ε.Ε. κα Μ. Αντωνιάκη επισήμανε ότι η ασφαλιστική αγορά θα πρέπει να προετοιμασθεί με γρήγορους ρυθμούς προκειμένου να αντιμετωπίσει θέματα σχετικά με τη διπλή αναγραφή τιμών, τις στρογγυλοποιήσεις κ.ά. Πρόσθεσε ότι θα απαιτηθούν αλλαγές στα ασφαλιστικά «προϊόντα», στα συμβόλαια, στα έντυπα, στα συστήματα πληροφορικής, στις λογιστικές διαδικασίες, στην εκπαίδευση του προσωπικού, στην ενημέρωση των ασφαλισμένων κ.ά.

Αναφερόμενος στην προετοιμασία της χώρας ενόψει της ένταξης στην ζώνη Ευρώ ο προϊστάμενος Διευθύνσης Σχέσεων με την Ευρωπαϊκή Ένωση του ΥΠΕΘΟ κ. Κ. Μασούρας υπογράμμισε ότι πρόκειται για εγχείρημα ιδιαίτερα σύνθετο, αφού απαιτεί σοβαρή προετοιμασία από τη δημόσια διοίκηση, τον χρηματοοικονομικό - τραπεζικό και επιχειρηματικό τομέα, καθώς και τους άλλους κοινωνικούς και οικονομικούς φορείς της χώρας.

Ο κ. Μασούρας σημείωσε πως θα υπάρξουν σημαντικές αλλαγές όπως η ένταση του ανταγωνισμού στην ενοποιημένη χρηματοοικονομική αγορά, αλλά και σημαντικά

οφέλη όπως η μείωση του κόστους του χρήματος και των συναλλαγματικών κινδύνων, η ενίσχυση της σταθερότητας των τιμών, η απλούστευση της δημοσιονομικής διαχείρισης, η βελτίωση της απασχόλησης κ.ά.

Ο υπεύθυνος για θέματα Ευρώ του Συνδέσμου Ελληνικών Βιομηχανιών κ. Αντ. Τσολομυτιλής ανέλυσε ορισμένα στρατηγικά και τεχνικά θέματα που θα προκύψουν για τις επιχειρήσεις από τη χρήση του Ευρώ. Στρατηγικά ζητήματα που έχουν να κάνουν με την ευκολότερη πρόσβαση στις ευρωπαϊκές αγορές, τα νέα προϊόντα, την προσαρμογή των προϊόντων, τη μετατροπή των τιμών σε Ευρώ, την διεύρυνση της βάσης των προμηθευτών, τους όρους πληρωμών, την απλοποίηση της διαχείρισης διαθεσίμων, τη μείωση των αναγκών σε κεφάλαιο κίνησης κ.ά. Στα τεχνικά θέματα κατέταξε την προσαρμογή του ανθρώπινου δυναμικού, τις λογιστικές εργασίες σε δύο νομίσματα, την αναθεώρηση των συστημάτων πληροφορικής κ.ά.

Ο ειδικός νομικός σύμβουλος της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών κ. Χρ. Γκόρτσος ανέφερε ότι η νομοματική ενοποίηση θα έχει επιπτώσεις από την διεύρυνση της νομοματικής λειτουργίας και την εμβάθυνση της χρηματοπιστωτικής ολοκλήρωσης.

Οι κ.κ. Γ. Αντωνιάδης (ALLIANZ) και Ι. Παπαϊωάννου (INTERAMERICAN) έκαναν σύνοψη των πορισμάτων των υποεπιτροπών Ευρώ της Ε.Α.Ε.Ε. για νομικά θέματα και για ασφαλιστικές συμβάσεις, ο κ. Ι. Βάσσης (GENERALI HELLAS) αναφέρθηκε στις εκτιμήσεις της υποεπιτροπής Οικονομικών, Λογιστικών και Φορολογικών θεμάτων της Ε.Α.Ε.Ε., ο κ. Απ. Ανδριτσάκης (ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ) μίλησε για τις μεταβολές στα μηχανογραφικά συστήματα, ενώ ο κ. Κ. Χολέβας (ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ) ανέλυσε τις ενέργειες που κάνει η υποεπιτροπή Marketing και Επικοινωνίας προς την κατεύθυνση αυτή.

Κατά την έναρξη της εκδήλωσης, ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΝΩΣΗΣ κ. Δ. Κοντομηνάς αναφέρθηκε στον κ. Μιλτιάδη Νεκτάριο, ο οποίος πρόσφατα ανέλαβε τα καθήκοντα του Διοικητού του ΙΚΑ, από τη θέση του Διευθύνοντα Συμβούλου και Γενικού Διευτή της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, την οποία κατείχε, και τόνισε



την προσφορά του στο θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης και στην Ασφαλιστική Αγορά. Στον κ. Μ. Νεκτάριο, ο οποίος διατέλεσε και Πρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε., ο κ. Δ. Κοντομηνάς επέδωσε Τιμητική Πλακέττα.

TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES LTD

... the Greek Reinsurance Brokers

7, Granikou Str., 151 25 Marousi, Athens - Greece, Telephone 6807025, Telefax 6807702

Αυτό ορίζει ο Άρειος Πάγος (Τμ.Α.Πολ.) στην υπ' αριθ. 333/1998 απόφασή του το κείμενο της οποίας έχει ως εξής: «ΕΠΕΙΔΗ, από το άρθρο 202 ΕμπΝ, που εφαρμόζεται σύμφωνα με το άρθρο 224 ΕμπΝ και στις ασφαλίσεις επί της ζωής προκύπτει, ότι η σύμβαση ασφαλίσεως είναι άκυρη, αν ο ασφαλιζόμενος δηλώσει ψευδώς ή αποσιωπήσει γνωστά σ' αυτόν περιστατικά για τον κίνδυνο, που δεν γνώριζε ο ασφαλιστής».

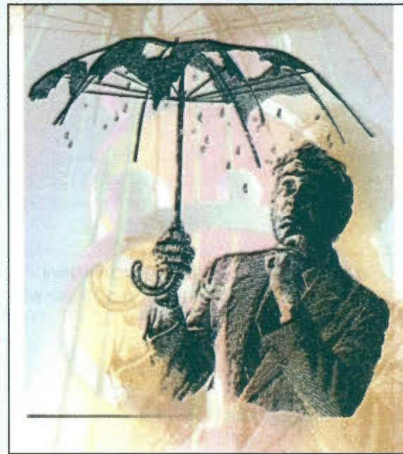
Ο παραγωγός ασφαλίσεων δεν έχει από το νόμο εξουσία εκπροσώπησης του ασφαλιστή, που είναι ανώνυμος εταιρία.

Τα περιστατικά αυτά πρέπει να είναι τέτοιες φύσεως, ώστε να θεωρηθεί ότι ο ασφαλιστής δεν θα δεχόταν την ασφάλιση ή δεν θα τη δεχόταν με τους ίδιους όρους αν γνώριζε την αληθινή κατάσταση των πραγμάτων.

Την ακυρότητα αυτή της ασφαλιστικής σύμβασης μπορεί να προτείνει κατ' ένσταση ο εναγόμενος για καταβολή της ασφαλιστικής αποζημίωσης ασφαλιστής, ενώ ο δικαιούχος της αποζημίωσης αυτής μπορεί να προτείνει κατ' αντένσταση ότι ο ασφαλιστής τελούσε, κατά τη σύναψη της σύμβασης, σε γνώση των περιστατικών για τον κίνδυνο, οπότε η ασφάλιση είναι έγκυρη.

Εξάλλου, κατά το άρθρο 16 του ν. 1569/1985 (όπως ίσχυε πριν από την αντικατάστασή του με το ν. 2170/1993 και ήδη με το ν. 2496/1997), ο

Δεν εκπροσωπεί τις εταιρίες παραγωγός ασφαλίσεων...



«παραγωγός ασφαλίσεων είναι το φυσικό πρόσωπο, το οποίο χωρίς να έχει δικαίωμα να υπογράψει ασφαλιστήρια συμβόλαια, παρουσιάζει, προτείνει και προπαρασκευάζει ασφαλιστικές συμβάσεις για λογαριασμό μίας ή περισσότερων ασφαλιστικών επιχειρήσεων, με έγγραφη σύμβαση με την οποία καθορίζεται και ο τρόπος της αμοιβής του.

Η ασφαλιστική επιχείρηση μπορεί να αναθέσει στον παραγωγό ασφαλίσεων την είσπραξη ασφαλιστρών».

Επομένως, ο, κατά τα ανωτέρω και το όμοιο άρθρο 6 του Π.Δ. 298/1986, που εκδόθηκε σε εκτέλεση του προαναφερόμενου νόμου, παραγωγός ασφαλίσεων δεν έχει από το νόμο εξουσία εκπροσώπησης του ασφαλιστή που είναι Α.Ε.

Ούτε και μόνη η ανωτέρω επαγγελματική του ιδιότητα προσδίδει σ' εκείνον και την ιδιότητα του αντιπροσώπου ή εντολοδόχου του ασφαλιστή, για την κατάρτιση της ασφαλιστικής σύμβασης. Δεν αποκλείεται, όμως, η ασφαλιστική εταιρία μέσω του πιο πάνω παραγωγού ασφαλίσεων τον οποίο χρησιμοποίησε για τη διαπραγμάτευση συγκεκριμένης σύμβασης ασφαλίσεως, να έλαβε γνώση της αλήθειας των περιστατικών που δήλωσε ψευδώς ο ασφαλισμένος και αφορούν τον κίνδυνο, που εκείνη ανέλαβε να καλύψει, οπότε η σύμβαση ασφαλίσεως παραμένει έγκυρη».

Ομαδική αιμοδοσία της EuroLife

Η Ομάδα Αιμοδοσίας της EuroLife συνέχισε την παράδοση των τελευταίων ετών, διοργανώνοντας σε συνεργασία με την Τράπεζα Αίματος του Γενικού Νοσοκομείου Λευκωσίας, τη 1η Ομαδική Αιμοδοσία του 1999, που πραγματοποιήθηκε στην Εκπαιδευτική Σχολή των Κεντρικών Γραφείων της Εταιρίας, στις 4 Φεβρουαρίου 1999.

Στην εκδήλωση, που σημείωσε εξαιρετική επιτυχία, συμμετείχε μεγάλος αριθμός από μέλη του Δικτύου Πωλήσεων και του Προσωπικού, αποδεικνύοντας και έμπρακτα τα φιλόθρυπα αισθήματα και το ενδιαφέρον προς τους συνανθρώπους τους.



Ανακοίνωση ΟΑΣΕ

Το Εκτελεστικό Συμβούλιο της ΟΑΣΕ καταδικάζει με οργή και αγανάκτηση τη βάρβαρη επίθεση των ΗΠΑ και του ΝΑΤΟ εναντίον ενός κυρίαρχου ευρωπαϊκού κράτους, επίθεση που παραβιάζει κατάφωρα το Διεθνές Δίκαιο.

Ο τρομοκράτης των λαών Κλίντον άρχισε να επιδιώκει ξανά σε πράξεις βίας στο όνομα των ανθρώπινων δικαιωμάτων και της ειρήνης!

«Οι ηγέτες» των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, μικροί όσο ποτέ άλλοτε - υποτελείς του Κλίντον, με πρώτο «τον σοσιαλιστή» Μπλερ - αδυνατούν να αντισταθούν και να χαράξουν μια ανεξάρτητη ευρωπαϊκή πολιτική, αλλά αντίθετα συμπράττουν με το χειρότερο τρόπο στο έγκλημα που αυτή τη στιγμή διενεργείται.

Η Ελληνική Κυβέρνηση διευκόλυνε τα ΝΑΤΟικά στρατεύματα να περάσουν από ελληνικό έδαφος και να προωθηθούν στην κρίσιμη περιοχή.

Ο Έλληνας πρωθυπουργός δεν τόλμησε να εκφράσει ούτε καν επιφυλάξεις στη σύσκεψη των ευρωπαϊκών «ηγέτων» για να διαφυλάξει την περιοχή των Βαλκανίων από μια μεγάλη σύρραξη.

Απαιτούμε, μαζί με όλο τον ελληνικό λαό, να αναλάβει πρωτοβουλία η ελληνική κυβέρνηση έστω και τώρα για την άμεση κατάπαυση των ΝΑΤΟικών επιθέσεων και την έναρξη διαλόγου ώστε να βρεθεί πολιτική λύση στο πρόβλημα.

Να μην εμπλακεί με κανένα τρόπο η χώρα μας στην επίθεση αυτή που δυναμιτίζει συνολικά την ασφάλεια και την ειρήνη στην περιοχή των Βαλκανίων και να σταματήσει να παρέχει οποιαδήποτε βοήθεια στις ΝΑΤΟικές δυνάμεις.

Να μην αλλάξουν τα σύνορα στην περιοχή!

Για το Εκτελεστικό Συμβούλιο

Ο Πρόεδρος Ο Γεν. Γραμματέας
Καραμήτρου Αθηνά Οικονομού Σωτήρης

Ξέρετε από πού πάνε στο Δήμο Ελλομένου;

ΕΠΤΑΝΗΣΑ - ΛΕΥΚΑΔΑ
ΔΗΜΟΣ ΕΛΛΟΜΕΝΟΥ
ΝΥΔΡΙ

Στην ανατολική παραλία της Νήσου Λευκάδος και 17 χιλιόμετρα από την ομώνυμη πόλη βρίσκεται το Νυδρί, τουριστικό κέντρο του νησιού που προσελκύει χιλιάδες Έλληνες και ξένους παραθεριστές, πλημμυρισμένο στο πράσινο, πεντακάθαρο και φιλόξενο.

Το καταπράσινο τοπίο με τους ελαιώνες και το λεμονοδάσος της ευρύτερης περιοχής, συμπληρώνουν το σύμπλεγμα των καταπράσινων νησιών, της Μαδουρής του ποιητή Βαλαωρίτη και ο παραδεισένιος Σκορπιός του Ωνάση. Το Νυδρί προσφέρει την καλύτερη πρόσβαση για όλα τα μέρη της Λευκάδας για μπάνιο, καθώς και θαλάσσιες εκδρομές στο Σκορπιό, Μεγανήσι, Ιθάκη και Κεφαλλονιά.

Σας συνιστούμε να επισκευθίτε τον Καταρράκτη στις Ρονιές καθώς και τα Μοναστήρια της Κόκκινης Εκκλησιάς και των Ασωμάτων, επίσης κι ένα από τα αρχαιότερα χωριά της Λευκάδας, το Αλατρό.

Μπορείτε να απολαύσετε φρέσκα ψάρια στις ψαροταβέρνες των παράλιων χωριών Περιγιάλι, Νυδρί, Μ. Αυλάκι, Γένη, Ρούδα, ενώ στα χωριά της ενδοχώ-

ρας Χαραδιάτικα, Φτερνό, Κατωχώρι, Παλαιοκατούνα, Βαυκερή και Πλατύστομα τα ντόπια κρέατα καθώς και τους παραδοσιακούς μεζέδες.

Το γαλάζιο των θαλασσών της Λευκάδας σε συνδυασμό με το πράσινο του χερσαίου χώρου και την πατροπαράδοτη φιλοξενία, θα σας μείνουν αξέχαστα.

Οι ασφαλιστές της Ελλάδος θα βρουν εκεί και έναν καλό φίλο, το Δήμαρχο Ελλομένου κ. Πέτρο Μήτσουρα πρώην πρόεδρο Συλλόγου ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, που από πέρυσι εξελέγη Δήμαρχος εκεί... Να πάμε! (πληροφορίες Δήμαρχείο 0645-92228, 93140, 094-553993)



Ο Όμιλος ING αποκτά την εταιρία United Life and Annuity στις ΗΠΑ

Η ασφαλιστική εταιρία United Life and Annuity εξαγοράστηκε από τον Όμιλο ING. Αυτή η εξαγορά είναι στα πλαίσια της στρατηγικής του Ομίλου που αποβλέπει στην ισχυροποίηση της θέσεώς του στην ασφαλιστική αγορά των Ηνωμένων Πολιτειών. Το τίμημα της εξαγοράς ανήλθε σε 152 εκατομμύρια δολάρια. Η United Life and Annuity είναι κυρίως εταιρία παροχής συνταξιοδοτικών προγραμμάτων και θα αυξήσει τα υπό διαχείριση κεφάλαια του Ομίλου κατά 1,4 δισ. δολάρια που θα ανέλθουν στο συνολικό ποσό των 15,6 δισ. δολαρίων (4,6 τρισ. δρχ.).

Ο Όμιλος ING μετά το νέο απόκτημα κατατάσσεται μεταξύ των πέντε μεγαλύτερων στην ασφαλιστική αγορά συνταξιοδοτικών προγραμμάτων στις Ηνωμένες Πολιτείες.

Η νέα αυτή εξαγορά συμπεριλαμβάνει μια εταιρία υποθηκών, ένα δίκτυο πρακτόρων ασφαλιστών και μία εταιρία υψηλής τεχνολογίας που ειδικεύεται σε παραγωγή software για το Internet.

Η United Life and Annuity θα ενσωματωθεί άμεσα στις υπάρχουσες δραστηριότητες του Ομίλου ING στις Ηνωμένες Πολιτείες και αναμένεται να έχει άμεση θετική επίπτωση στα κέρδη.

Ναυτασφαλίσεις

από την **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

Κέντρο Ναυτασφαλίσεων ιδρύει η Αγροτική Ασφαλιστική στον Πειραιά με πολύ θετικές προοπτικές για την παραγωγή ασφαλιστρών στον τομέα αυτό.

Από τη μονάδα αυτή θα ασφαλιζονται πληρώματα πλοίων, σκάφη αναψυχής, αλιευτικά σκάφη και κατά περίπτωση μεγάλα πλοία άλλων κατηγοριών όπως επιβατικά, φορτηγά κ.λπ.

Για το σκοπό αυτό προσελήφθησαν τρία (3) εξειδικευμένα στελέχη της αγοράς και συμφωνήθηκαν σχετικές συμβάσεις ασφάλισης με τους Lloyd's του Λονδίνου.

Το κέντρο θα στεγασθεί σε ιδιόκτητο ακίνητο της Ακτής Μιαούλη στον Πειραιά όπου θα λειτουργήσει και η ιατρική υπηρεσία για την εξυπηρέτηση των πληρωμάτων.

Αξίζει να σημειωθεί ότι κατά το 1998 οι δραστηριότητες αυτές απέδωσαν ασφαλίσιμα άνω των 600 εκατ. δρχ. ενώ η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ απέκτησε ως νέους πελάτες 98 εταιρίες που αντιπροσωπεύουν 386 πλοία και 7.000 ασφαλισμένους ναυτικούς στον κλάδο ασφάλισης πληρωμάτων.

Προβλέπεται δε ότι τον τρέχοντα χρόνο τα ασφαλίσιμα στον τομέα αυτό θα ξεπεράσουν το 1,5 δισ.

Τέλος μελετάται από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και άλλες ελληνικές και ξένες ασφαλιστικές εταιρίες η ίδρυση Ειδικού Φορέα Ναυτασφαλίσεων, καθώς ο κλάδος εμφανίζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον τόσο για την ασφαλιστική αγορά, όσο και για τη ναυτιλιακή οικονομία της χώρας μας.

Η επιθεώρηση Δ. Κελεσιδη ασφαλίσει, χιονοδρομεί, διασκεδάσει και στην Αράχωβα

Η Επιθεώρηση Πειραιά του Δημήτρη Κελεσιδη καινοτομεί. Το παραδοσιακό κόψιμο της πίτας έγινε στην Αράχωβα. Ένα υπέροχο διήμερο 14-15/2/99 στο ΑΡΑΧΩΒΑ INN, οι 100 συνεργάτες της Επιθεώρησης διασκεδάσαν-χιονοδρομήσαν- και έβαλαν τους πιο ψηλούς στόχους τους για το 1999.



Την Επιθεώρηση τίμησαν με την παρουσία τους οι: ο Αναπλ. Γεν. Δ/ντής κος Ζ. Δημητρίου, ο Δ/ντης Κλάδου Ατομικών Ζωής κος Δ. Εμμανουήλ, ο κος Νικολάου και η κα Ε. Κουσκουνά.

Αποτελέσματα Liberty Life για το 1998



Το διοικητικό Συμβούλιο της Liberty Life συνήλθε την Παρασκευή 19/3/99 και ενέκρινε τους λογαριασμούς για το έτος 1998, οι οποίοι παρουσιάζουν κέρδος €91.885 πριν από τη φορολογία και €52.656 μετά τη φορολογία, σε σχέση με ζημιά €33.643 μετά τη φορολογία το 1997. Είναι σημαντικό για ασφαλιστική εταιρία του κλάδου ζωής να μπει στην κερδοφορία από τον τέταρτο χρόνο λειτουργίας της. Τα πραγματικά αποτελέσματα της Liberty Life σημείωσαν αύξηση 22,6% αφού τα έσοδα από ασφαλίσιμα αυξήθηκαν από €2.349.795 το 1997 σε €2.880.083 το 1998.

Ας σημειωθεί ότι η Εταιρία κατά το πρώτο δίμηνο του 1999 σημείωσε αύξηση στα νέα ασφαλίσιμα ατομικών συμβολαίων πέραν του 50% σε σχέση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο, γεγονός το οποίο προδιαγράφει μια πολύ επιτυχημένη χρονιά.

Η ALICO δραστηριοποιείται και στη Ρουμανία

Η ALICO λειτουργεί ήδη και στην ασφαλιστική αγορά της Ρουμανίας. Η νέα εταιρία, η οποία φέρει την ονομασία AIG Life Asigurari Romania S.A. (AIG Life Romania), έχει την έδρα της στο Βουκουρέστι.

Η AIG Life Romania ανήκει στην Περιφερειακή Διεύθυνση Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO, την Διοικητική ευθύνη της οποίας, όπως είναι γνωστό, έχει η ALICO Ελλάδος. Συγκεκριμένα, στις χώρες της Περιφερειακής Διεύθυνσης περιλαμβάνονται η Ελλάδα, η Ισπανία, η Πορτογαλία, η Πολωνία, η Ουγγαρία, η Τσεχία, η Σλοβακία, η Ρουμανία, η Ρωσία και η Κύπρος.

Γενικός Διευθυντής της AIG Life Romania είναι ο κ. Martin Zonneveld, ο οποίος μέχρι πρόσφατα κατείχε τη θέση του Γενικού Διευθυντού της ALICO, της εταιρίας της ALICO στην Ουγγαρία.

Σε δηλώσεις του, ο Πρόεδρος της ALICO, κ. R.K. Nottingham ανέφερε μεταξύ άλλων τα εξής: «Η ALICO έχει εκτεταμένη εμπειρία στις αγορές των ασφαλειών Ζωής της Κεντρικής Ευρώπης, μέσω των εταιριών της που λειτουργούν στην Πολωνία, την Ουγγαρία, την Τσεχία και την Σλοβακία, αλλά και μέσω του παγκόσμιου δικτύου της που εκτείνεται σε 50 περίπου χώρες του κόσμου. Αυτή η γνώση της αγοράς, σε συνδυασμό με την απaráμιλλη εμπειρία μας στην παροχή υπηρεσιών ασφάλισης Ζωής σε νέες και αναδυόμενες αγορές, καθιστούν την ALICO ηγετική δύναμη στον ασφαλιστικό χώρο στη Ρουμανία».

Αξίζει, τέλος, να σημειωθεί ότι από το 1994 λειτουργεί στη Ρουμανία και η εταιρία Γενικών Ασφαλειών του American International Group, η AIG Romania Insurance Company, S.A.

INTERAMERICAN

Κινητή Μονάδα Αποζημιώσεων Κλάδου Αυτοκινητών σε ολόκληρη την περιοχή της Ηπείρου

Η INTERAMERICAN, έχοντας σταθερή στρατηγική την αναβάθμιση της εξυπηρέτησης των χιλιάδων αποζημιούμενων από τροχαία ατυχήματα, εισήγαγε στην περιοχή της Θεσσαλίας πιλοτικά πριν από δύο χρόνια την πρωτοποριακή για τα ελληνικά δεδομένα άμεση πληρωμή των αποζημιώσεων με κινητές μονάδες. Το σύστημα αυτό το οποίο κρίθηκε απόλυτα επιτυχημένο, θα επεκταθεί και σε άλλες περιοχές της Ελλάδας. Ήδη από τις αρχές του 1999, η περιοχή της Ηπείρου καλύπτεται από τις υπηρεσίες της κινητής μονάδας αποζημιώσεων. Η κινητή μονάδα αποζημιώσεων με πλήρη ηλεκτρονικό εξοπλισμό είναι συνδεδεμένη μέσω κινητής τηλεφωνίας με τα κεντρικά γραφεία της εταιρίας και έχει τη δυνατότητα της άμεσης έκδοσης επιταγών αποζημιώσεων, συντομεύοντας σημαντικά το χρόνο πληρω-

μής, καταργώντας γραφειοκρατικές διαδικασίες. Οι υπηρεσίες της κινητής μονάδας αποζημιώσεων είναι μία ακόμη έμπρακτη απόδειξη του υψηλού επιπέδου εξυπηρέτησης, που η INTERAMERICAN σταθερά προσπαθεί να «επιβάλει» στην ασφαλιστική αγορά του κλάδου Αυτοκινητών και ιδιαίτερα στο χώρο των αποζημιώσεων.



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 ΑΠΟΦΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΟΥΜΕ.

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

Για ένα χρόνο Για δύο χρόνια

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: _____ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____

ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____

TAX. ΚΩΔΙΚΑΣ: _____ ΠΟΛΗ: _____

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: _____ FAX: _____

- Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή
 - Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος
- Προσοχή!** Για να γίνει πίστωση, αναγράψτε στην κατάθεση τον αποστολέα και το περιοδικό και στείλετε 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.



Οι Διακρίσεις της EuroLife

Η σημασία που προδίδεται από τη EuroLife στην επιμόρφωση και την επαγγελματική εκπαίδευση των στελεχών της είναι δεδομένη και συνεχής.

Σε ειδική τελετή που έγινε πρόσφατα, η Εταιρία τίμησε τις κες Μαρία Αντωνίου και Μελίνα Καμμά, που ολοκλήρωσαν τον κύκλο σπουδών αποκτώντας το δίπλωμα του Life Office Management Association των Ηνωμένων Πολιτειών της Αμερικής και τον τίτλο «Fellow Life Management Institute», καθώς επίσης και 4 συναδέλφους που απέκτησαν άλλους τίτλους.



Η Διεύθυνση της Εταιρίας μαζί με τους Διακρίντες.

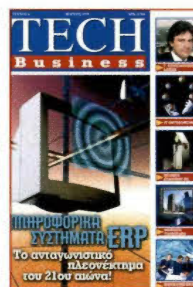
Tech Business κάθε μήνα...

Από την 1η Δεκεμβρίου και κάθε μήνα εκδίδεται το περιοδικό TECH BUSINESS, που δημιουργήθηκε με σκοπό να καλύψει την ανάγκη για μια πιο άμεση και λεπτομερή ενημέρωση στους τομείς της πληροφορικής, των τηλεπικοινωνιών και του αυτοματισμού γραφείου, καθώς και σε θέματα που αφορούν στην αποτελεσματικότερη και αποδοτικότερη χρήση της τεχνολογίας επί ζητημάτων διοίκησης και ανάπτυξης επιχειρήσεων.

Κάθε μήνα οι σελίδες που φιλοξενούν μεγάλα αφιερώματα, θέματα της επικαιρότητας και μόνιμες στήλες προσεκτικά επιλεγμένες, ώστε να προσφέρουν στον αναγνώστη χρήσιμες πληροφορίες για την προσωπική και επαγγελματική του ενημέρωση και ανέλιξη.

Το 4ο τεύχος του TECH BUSINESS που κυκλοφορεί περιλαμβάνει ένα ενδιαφέρον αφιέρωμα στα ολοκληρωμένα πληροφοριακά συστήματα ERP, ενώ παράλληλα πραγματεύεται και άλλα σημαντικά θέματα. Στην τετράμηνη πορεία του στους κόμβους της σύ-

χρονης αγοράς, το TECH BUSINESS κατέφερε με επιτυχία να αναλύσει επίκαιρα και ουσιαστικά θέματα ενημερώνοντας τους αναγνώστες του για τις εξελίξεις και τάσεις στην αγορά και πετυχαίνοντας με αυτόν τον τρόπο τους αρχικούς στόχους του. Το TECH BUSINESS διακινείται με τη μέθοδο της μεικτής-ελεγχόμενης κυκλοφορίας με έμφαση στο direct mail. Διατίθεται σε εξειδικευμένα βιβλιοπωλεία της Αθήνας, της Θεσσαλονίκης και των αστικών κέντρων και διακινείται μέσω του Κεντρικού Πρακτορείου σε όλη την Ελλάδα, ενώ παράλληλα η λίστα επιλεγμένων αποδεκτών περιλαμβάνει 5.000 στελέχη επιχειρήσεων.



Καλή επιτυχία στο νέο Προεδρείο

Νέος Πρόεδρος της Ελληνοκυπριακής Επιτροπής της LIMRA (Life Insurance Marketing Research Association) ανέλαβε ο Γενικός Διευθυντής και Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ κ. Αντώνης Κατσάρας.

Ο κ. Κατσάρας υπήρξε ιδρυτικό μέλος της METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ αρχικά ως Διευθυντής Υποκαταστήματος, στη συνέχεια ανέλαβε τη Διεύθυνση Πωλήσεων και από το Μάρτιο του 1995 κατέχει τη θέση του Γενικού Διευθυντή και Αντιπροέδρου του Δ.Σ. της METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ.

Το νέο Προεδρείο της Ελληνοκυπριακής Επιτροπής της LIMRA στελεχώνουν επίσης ο Διευθυντής Πωλήσεων της EuroLife Κύπρου κ. Γιάννης Βιολάρης ως Α' Αντιπρόεδρος και ο Διευθυντής - Επιθεωρητής Πωλήσεων της Nationale Nederlanden κ. Ευάγγελος Βλαβιανός ως Αντιπρόεδρος Β'.

Η Ελληνοκυπριακή Επιτροπή της LIMRA σκοπύ έχει το συντονισμό των σχέσεων των ασφαλιστικών εταιριών μελών της LIMRA στην Ελλάδα και Κύπρο με το διεθνές διοικητικό μηχανισμό της LIMRA international με στόχο την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση των προσφερόμενων υπηρεσιών στους τομείς της έρευνας, εκπαίδευσης και Marketing.



ΙΚΑ & Τεκμαρτά Ημερομίσθια '99

Αναπροσαρμογή των ορίων των ημερησίων μισθών και των τεκμαρτών ημερομισθίων των ασφαλιστικών κλάσεων, από 1.1.99. Ασφαλιστικές κλάσεις των με κυμαινόμενες αποδοχές αμειβομένων μισθωτών, έτους 1999. Με την εξαιρετικά επείγουσα εγκύκλιο Α42/2/29-1-99 του ο Γενικός Δ/ντής Ασφ. Υπηρεσιών του ΙΚΑ κ. Στ. Οικονόμου γνωρίζει στα υποκαταστήματα ΙΚΑ τις προσωρινές τιμές για το 1999 ως εξής:

«Ως γνωστόν, η καθυστέρηση κοινοποίησης των τεκμαρτών ημερομισθίων των ασφ/κών κλάσεων δημιουργεί προβλήματα τόσο στις επιχειρήσεις όσο και στις Υπηρεσίες ΙΚΑ. Για το λόγο αυτό, κρίνουμε σκόπιμο να τα υπολογίσουμε προσωρινά με βάση την ανακοίνωση της εισοδηματικής πολιτικής της Κυβέρνησης (ποσοστά αύξησης συντάξεων ΙΚΑ: 1,4% διορθωτικό έτους 1998, συν 2,5% από 1.1.99), τα οποία όμως δεν έχουν ακόμη οριστικοποιηθεί. Για τα προσωρινά αυτά ημερομίσθια, μπορείτε να ενημερώνετε τους εργοδότες, προκειμένου, όσοι από αυτούς θέλουν, να υπολογίσουν, από 1/1/99, τις εισφορές με αυτά, προς άσφηση υπολογισμού αναδρομικών εισφορών αργότερα. Εξυπακούεται ότι, μέχρι την κοινοποίηση της σχετικής εγκυκλίου, κατά τη διενέργεια των ελέγχων, δεν θα καταλογίζονται εισφορές βάσει των νέων αυτών τεκμαρτών ημερομισθίων».

ΑΠΟ 1 ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ ΕΩΣ 31 ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1999

ΗΜΕΡΗΣΙΟΣ ΜΙΣΘΟΣ	ΑΣΦ/ΚΗ ΚΛΑΣΗ	Τ.Η.
ΑΠΟ 0 - 2730	1η	2560
2730,05 - 3250	2η	3080
3250,05 - 3850	3η	3710
3850,05 - 4530	4η	4260
4530,05 - 5190	5η	4920
5190,05 - 5860	6η	5590
5860,05 - 6480	7η	6220
6480,05 - 7050	8η	6820
7050,05 - 7710	9η	7460
7710,05 - 8270	10η	8050
8270,05 - 9090	11η	8620
9090,05 - 9860	12η	9400
9860,05 - 10730	13η	10240
10730,05 - 11560	14η	11110
11560,05 - 12350	15η	11880
12350,05 - 13140	16η	12690
13140,05 - 13880	17η	13440
13880,05 - 14650	18η	14200
14650,05 - 15440	19η	14970
15440,05 - 16150	20η	15700
16150,05 - 16830	21η	16420
16830,05 - 17590	22η	17110
17590,05 - 18420	23η	17910
18420,05 - 19260	24η	18760
19260,05 - 20100	25η	19600
20100,05 - 20950	26η	20440
20950,05 - 21750	27η	21270
21750,05 - 22610	28η	22060

1^η ΕΙΔΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΛΑΣΗ ΑΠΟ 1/1-31/12/99

ΗΜΕΡΗΣΙΟΣ ΜΙΣΘΟΣ	ΑΣΦ/ΚΗ ΚΛΑΣΗ	Τ.Η.
ΑΠΟ 0 - 1860	1η ΕΙΔΙΚΗ	1860

Το ανώτατο όριο αποδοχών, πάνω από το οποίο δεν υπολογίζονται εισφορές, διαμορφώνεται, από 1-1-99 μέχρι 31-12-99, για 25 ημέρες ασφάλισης, σε 565.250 δρχ. (22610x25).

Εσωτερικές αλλαγές στη SCOPLIFE

Εσωτερικές αλλαγές στις Διευθύνσεις και τα Τμήματα της ασφαλιστικής εταιρίας SCOPLIFE ΑΕΑΕΖ ανακοινώθηκαν από τη Γενική Διεύθυνση στα τέλη Μαρτίου στα πλαίσια αναδιοργάνωσης της Εταιρίας με σκοπό τη βελτίωση της λειτουργίας της Διοίκησης. Συγκεκριμένα λοιπόν, Ο κ. Γιώργος Κλόγκας αποκτά τον τίτλο του Διευθυντή Πωλήσεων & Marketing. Στη Διεύθυνση του πλέον

ανήκει και το Τμήμα Marketing μαζί με τα Τμήματα Πωλήσεων, Εκπαίδευσης Πωλήσεων, Υποστήριξης Πωλήσεων και Εξυπηρέτησης Πελατών.

Στη Διεύθυνση του Οικονομικού Διευθυντή κ. Αγγελου Σέρρη υπάγονται πλέον τα Τμήματα Λογιστηρίου (Ταμείο), Χρηματοοικονομικού, Εισπρακτικού και Προσωπικού και Γραφείων.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Οι κορυφαίοι των Γενικών Ασφαλειών στην Κύπρο

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ μέσα στα πλαίσια της επιβράβευσης των κορυφαίων συνεργατών της των Γενικών Ασφαλειών (Agencies και Πρακτορεία Δίκτυο) διοργάνωσε το τελευταίο Σαββατοκύριακο του Μαρτίου ταξίδι στην όμορφη Κύπρο μας (26-29/3/1999).

Το Σάββατο το πρωί το ταξίδι περιλάμβανε περιήγηση στην πρωτεύουσα της Κύπρου, τη Λευκωσία, με επισκέψεις στον Τύμβο της Μακεδονίτισσας, στα Φυλακισμένα Μνήματα, την πράσινη γραμμή του Αττίλα που μοιράζει την Κύπρο στα δύο, και τέλος στην Ιερά Αρχιεπισκοπή και το εκκλησάκι του Αγίου Ιωάννη. Ακολούθησε ελεύθερο απόγευμα για ψώνια στους εμπορικούς δρόμους της Λευκωσίας και το βραδάκι δείπνο και χορό μέχρι πρωίας σε μία από τις πολλές ταβέρνες της πρωτεύουσας.

Η Κυριακή ξεκίνησε με μία εκδρομή στο μοναστήρι του Κύκκου απ' όπου η ΖΙΒΑΝΙΑ, Κυπριακό οινόπνευμα, ποτό από σταφύλια, ήταν πρώτη προτίμηση για τις αγορές των εκδρομικών και ακολούθησε γεύμα στο γραφικό χωριούδακι της Κακοπετριάς.

Τη Δευτέρα, τελευταία ημέρα του ταξιδιού, έγινε επίσκεψη στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Κύπρου για γνωριμία με τους συναδέλφους της Κύπρου και κουβεντούλα στην ταράστα του κτιρίου με θέα ολόκληρη τη Λευκωσία. Ακολούθησε επίσκεψη στην Ακρική Δερύνεια και στο Παραλίμνι, χωριά των αδικασκωμένων από τους Τούρκους, προσπασιτών της ελευθερίας, Ισαάκ και Σολωμού, σε μία διαδήλωση το καλοκαίρι του 1996.

Η εκδρομή έκλεισε με περιήγηση στην παραθαλάσσια Λάρνακα και αναχώρηση για Αθήνα με τους εκδρομείς να έχουν τις καλύτερες εντυπώσεις και αναμνήσεις να διηγούνται.

Την ομάδα των εκδρομικών συνόδευαν οι κ.κ. Μάνος Κουφάκος, Γενικός Διευθυντής της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Ζημιών, και Κωστής Λουλουδάκης, Διευθυντής Πωλήσεων Γενικών Ασφαλειών.



Ομάδα εκδρομικών της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στον Τύμβο Μακεδονίτισσας.

Σε νέους «αγροτικούς» δρόμους

Νέοι ορίζοντες ανοίγονται στην ασφάλιση της αγροτικής παραγωγής, εφόσον υιοθετηθούν οι προτάσεις της Επιτροπής Ασφάλισης Αγροτικών Κινδύνων της Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Εταιριών Ευρωπαϊκών Χωρών (CEA) για κοινή γεωργασφαλιστική πολιτική της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Οι Ευρωπαίοι ασφαλιστές κατέθεσαν στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή αμέσως μετά την τακτική συνάντησή τους στη Λισαβόνα στις 19 Μαρτίου τις θέσεις τους, οι οποίες στα βασικά σημεία τους περιλαμβάνουν τα εξής:

- Είναι αναγκαίο να δημιουργηθεί ένα κοινό ευρωπαϊκό πλαίσιο, εντός του οποίου θα πρέπει να λειτουργεί κάθε ασφαλιστής αλλά και κάθε κρατικός φορέας που δραστηριοποιείται στον τομέα των αγροτικών ασφαλίσεων. Το πλαίσιο αυτό πρέπει να λαμβάνει σοβαρά υπόψη του τις ιδιαιτερότητες κάθε κράτους-μέλους και την κατάσταση που θα διαμορφωθεί μετά τη μεταρρύθμιση της ΚΑΠ στις κατευθύνσεις που περιγράφονται στο έγγραφο της Επιτροπής Agenda 2000.
- Το κράτος μπορεί να παρεμβαίνει εκεί όπου οι ιδιώτες ασφαλιστές αδυνατούν να προσφέρουν ικανοποιητική προστασία στους αγρότες και το αγροτικό εισόδημα ή υποστηρικτικά προς τους ασφαλιστές.
- Η επιδότηση του ασφαλιστή κινείται αναγκαία για να μπορεί ο αγρότης να καλυφθεί ικανοποιη-

τικά έναντι κλιματολογικών και άλλων κινδύνων, δεδομένου του υψηλού κόστους τέτοιων ασφαλίσεων.

- Η θέση αυτή μπορεί να ενταχθεί αρμονικά στο πλαίσιο τόσο των βασικών κατευθύνσεων της αναθεώρησης της Κοινής Αγροτικής Πολιτικής της Ε.Ε. που επιχειρείται με την Agenda 2000, όσο και της συμφωνίας για τον Παγκόσμιο Οργανισμό Εμπορίου (ΠΟΕ).

Οι εξελίξεις αυτές συμπίπτουν με την αλλαγή του συστήματος ασφάλισης της αγροτικής παραγωγής στη χώρα μας που έχει ήδη δρομολογηθεί από το Υπουργείο Γεωργίας.

Τη χώρα μας εκπροσώπησε στην επιτροπή αυτή ο κ. Νικήφορος Γεωργιάδης, σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής σε θέματα γεωργικών ασφαλίσεων.

Η Αγροτική Ασφαλιστική είναι η μόνη εταιρία στην Ελλάδα που προσφέρει σήμερα αγροτικές ασφαλίσεις. Στο αμέσως προσεχές διάστημα θα κληθεί να οδηγήσει την ασφαλιστική αγορά σε δρόμους γνώριμους για την ίδια και γι' αυτό προετοιμάζεται μεθοδικά ώστε να μπορεί αφενός να ανταποκριθεί στο ρόλο του Leader που προορίζεται να αναλάβει, αφετέρου να στηρίξει το όλο εγχείρημα για τη βελτίωση της προστασίας του αγροτικού εισοδήματος. Η μεγάλη της εμπειρία, η μοναδική της τεχνογνωσία, οι βαθιές αλλά συγχρόνως εκτεταμένες σχέ-

σεις της με τον αγροτικό κόσμο, αλλά και η πολύτιμη υποστήριξη που έχει από τον όμιλο της Αγροτικής Τράπεζας, είναι στοιχεία που καθιστούν την Αγροτική Ασφαλιστική αναντικατάστατο εταίρο των άλλων φορέων που θα συμμετέχουν στην προσπάθεια για την υλοποίηση των προβλέψεων του παραπάνω σχεδίου νόμου.

ΑΥΤΗ Η ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ ΟΣΟΥΣ ΘΕΛΟΥΝ ΝΑ ΚΕΡΔΙΣΟΥΝ ΧΡΟΝΟ...

Αναλαμβάνουμε την ανανέωση της άδειας "ΜΕΣΙΤΩΝ" για Αθήνα και Πειραιά.

Τηλεφωνήστε: 095-405080

Φυλάξτε αυτή την πληροφορία

HERONIA
Ταξίδια Οργανωμένα-Οικειωμένα

Ταξίδια κινήτρων

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» σας προτείνει ένα υπέροχο ταξίδι στο εξωτικό Μπαλί, ένα ταξίδι, πραγματικό κίνητρο για ακόμα μεγαλύτερες επιδόσεις και απολαύσεις...

Τα ταξίδια κινήτρων (Incentives) έχουν ενταχθεί πλέον στις διαδικασίες προγραμματισμού και λειτουργίας πολλών ασφαλιστικών εταιριών σαν ένα σύγχρονο εργαλείο του Marketing. Η λέξη "Incentive" σημαίνει κίνητρο και ο ορισμός της φράσης "Incentive Travel" περιλαμβάνει όλα εκείνα τα ταξιδιωτικά προγράμματα που περιέχουν κίνητρο στη συμμετοχή.

Το μέγεθος της αγοράς κινήτρων είναι τεράστιο.

Τα ταξίδια προσφέρονται στους συμμετέχοντες είτε σαν ανταμοιβή για τα αποτελέσματα της εργασίας τους είτε σαν προσφορά που έχει στόχο να προδιαθέσει τον αποδέκτη ευνοϊκά απέναντι στην επιχείρηση.

Το HERONIA είναι ένας από τους μεγαλύτερους ταξιδιωτικούς οργανισμούς της χώρας, το οποίο ειδικεύεται στο οργανωμένο ταξίδι και ειδικά στον τομέα των επαγγελματικών ταξιδιών-κινήτρων.

Η εμπειρία των συνεργατών του HERONIA στον τομέα αυτόν θα βοηθήσει όσες επιχειρήσεις επιθυμούν να υιοθετήσουν ένα τέτοιο πρόγραμμα ώστε να γίνει αμέσως η εξακρίβωση των ταξιδιωτικών εμπειριών-της ομάδας στόχου και να επιλεγεί το κατάλληλο ταξίδι.

Η υψηλότερη είναι γεμάτη από ενδιαφέροντα σημεία που προσφέρουν πολιτιστικό ενδιαφέρον, καλές δραστηριότητες, αξέχαστες εμπειρίες και παράλληλα διαθέτουν την υποδομή που χρειάζεται.

Μια από τις πιο καυτές επιλογές για ταξίδι κινήτρων είναι και το Μπαλί.

Με ξενοδοχειακά συγκροτήματα "All Inclusive" που στην τιμή περιλαμβάνουν όλες τις παροχές.

Ενα νησί με αξιοθέατα υψηλής προσέλευσης, με διευκολύνσεις, παροχές πολυτελείας, εγκαταστάσεις και υποδομή ψυχαγωγίας ώστε να θεωρείται παγκόσμια προορισμός υψηλού ενδιαφέροντος.

Ο πολιτισμός, οι μοναδικές τέχνες, οι ευγενικοί, φιλικό άνθρωποι και η φυσική ομορφιά, κάνουν το Μπαλί ένα σχεδόν μυθικό νησί στον σημερινό εξελισσόμενο κόσμο και γι' αυτό είναι ο κατεξοχήν τουριστικός προορισμός της Ινδονησίας.

Η κουλτούρα του Μπαλί βασίζεται στη μοναδική μορφή του Ινδουισμού, που διαμορφώθηκε μετά τον εξισλαμισμό της γειτονικής Ιάβας και εξελίχθηκε μέσα στους αιώνες.

Η θρησκεία είναι η πηγή παραδοσιακών εθίμων στην οικογενειακή και κοινωνική ζωή. Η επιρροή της είναι έντονη στη τέχνη. Μ' ένα εντελώς διαφορετικό τρόπο ζωής από τους υπόλοιπους κατοίκους της Ινδονησίας, οι Μπαλινέζοι κατόρθωσαν να διατηρήσουν την κουλτούρα τους, παρά τις μεγάλες και ξένες επιρροές που έφερε ο διαρκώς αυξανόμενος τουρισμός.

Το νησί στο κέντρο του είναι ορεινό με μερικά ψηφίσματα, εκ των οποίων το ένα, το Αγκούνγκ, είναι εν ενεργεία και θεωρείται ιερό.

Οι ορυζώνες κυριαρχούν στο τοπίο και τους διασχίζουν μικρά αρδευτικά ρυάκια που δημιουργούν μια ειδυλλιακή εικόνα.



4 επιτυχημένοι της Τοπικής Αυτοδιοίκησης

Τέσσερις «δικοί μας» άνθρωποι, που ανήκουν στην «ασφαλιστική οικογένεια», αποφάσισαν να ασχοληθούν με τα κοινά, με τα προβλήματα της πολιτείας, και πέτυχαν στο στόχο τους. Ας τους γνωρίσουμε καλύτερα.
της Έφης Παρασκευά

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΤΟΜΠΟΥΛΙΔΗΣ του Αστέρα
Δήμαρχος Μελισσίων



«Πρέπει πάση θυσία να προλάβουμε το χαμένο χρόνο και να προσαρμοστούμε στις καινούργιες εξελίξεις, αλλά και να συμμετέχουμε χωρίς φόβους στις προκλήσεις του μέλλοντος που μας επιφυλάσσει ο επερχόμενος αιώνας.»

Ερ. Τι σημαίνει για σας η ενασχόληση με τα κοινά;

Απ. Η ενασχόληση με τα κοινά είναι προαιρετική.

Η απόφαση να ασχοληθεί κάποιος με την Τοπική Αυτοδιοίκηση στις ημέρες μας και στις απαιτήσεις που διαμορφώνει το σύγχρονο πλέγμα δραστηριοτήτων των πόλεων απαιτεί κόπο και χρόνο. Όμως τίποτε δεν πραγματοποιείται εάν δεν προϋπάρχει η διάθεση προσφοράς, η ανιδιοτέλεια, το ήθος και η τεκμηριωμένη εξέθνη κοινωνική καλή μαρτυρία.

Ύψιστη προτεραιότητα το όραμα, ο σχεδιασμός και η ιεράρχηση των στόχων που με σιγουριά θα οδηγήσουν πόλη και πολίτες στην ανάπτυξη και θα επιλύσουν χρόνια και καθημερινά προβλήματά τους.

Ερ. Τι σηματοδοτεί για σας το γεγονός ότι θα είστε ο Δήμαρχος - ο πρώτος άρχοντας - της Πόλης σας στην αλλαγή του αιώνα;

Απ. Κατ' αρχάς οι άρχοντες αποτελούν εφιάλτες του παρελθόντος για τις σύγχρονες πολιτείες και πολιτεύματα. Άλλο πράγμα είναι να αναγνωρίζουν οι συμπολίτες σου την προσφορά σου και με την ευμηγορία τους μέσα από τις εκλογικές διαδικασίες να σε κρίνουν πρώτο πολίτη και να σου εμπιστευτούν τη διαχείριση των κοινών της πόλης τους. Αυτό σηματοδοτεί για μένα κατ' αρχάς τεράστιες ευθύνες, άοκνες προσπάθειες και διαρκή παρακολούθηση των αλλαγών που τόσο γαργαλιά συντελούνται γύρω μας.

Πιστεύω στην τεχνολογική εξέλιξη που πάντα έχει ως σκοπό να εξυπηρετεί τον άνθρωπο. Το ζητούμενο του αιώνα που έρχεται θα είναι ο «άνθρωπος» που μέρα με τη μέρα θυσιάζεται χάριν της τεχνολογίας, της οικονομίας και του κέρδους. Είναι στο δικό μας χέρι να προσδώσουμε με την ανατολή του 2000 ένα ανθρώπινο πρόσωπο στη ζωή μας, στις σχέσεις μας, στις κοινωνίες μας και στις πόλεις όπου δραστηριοποιούμαστε και κατοικούμε.

Ερ. Ποια στρατηγική θα ακολουθήσετε για τη βελτίωση της ποιότητας της ζωής στον Δήμο σας;

Απ. Η ποιότητα ζωής δεν είναι μόνο έργα που επιβάλλονται για να λύσουν από τεχνοκρατική άποψη τα προβλήματα της πόλης, για την εύρυθμη λειτουργία της, την ανάδειξη του περιβάλλοντος, την αποκατάσταση του μικροκλίματός της και την αναπτυξιακή της πορεία.

Όλα αυτά γίνονται για να κάνουν τις ζωές μας καλύτερες και τα Μελίσσια μια σύγχρονη πόλη που να εξυπηρετεί κατά τον καλύτερο τρόπο τις ανάγκες και τις δραστηριότητες των συμπολιτών μας. Η άποψη είναι πως η όποια βελτίωση της ποιότητας ζωής στην πόλη μας πρέπει να έχει ως σταθερό στόχο την εξυπηρέτηση και την παράλληλη συνλειτουργικότητα με τον ανθρώπινο παράγοντα μέσα από μια κοινωνικά αποδεκτή συμφωνία, που θα κατοχυρώνει το μέλλον και την προοπτική των Μελισσίων και

των πολιτών της.

Ερ. Με το δεδομένο ότι στην ιδιωτική σας ζωή ασκείτε το επάγγελμα του ασφαλιστή, τι ενέργειες σκοπεύετε να κάνετε για την ενημέρωση των πολιτών σχετικά με τα πλεονεκτήματα της ασφαλιστικής κάλυψης;

Απ. Σκοπεύω να πω στους Δημότες μου τι είναι εκείνο που πρώτο θα τους οδηγήσει στο να κάνουμε χρήση του θεσμού της Ασφάλισως.

Ποια δηλαδή ανάγκη έχουν για να εισαγάγουν το θεσμό αυτό στη ζωή τους σαν φροντίδα και μέσον εξυπηρέτησής των συμφερόντων τους.

Κάθε τι που θα χρησιμοποιούν στη ζωή τους, σαν μέσον για την εξασφάλιση, την απόλαυση και καλύτερη ζωή της, έχει για τον καθένα τους ανάλογη σημασία και αξία. Θα τους πω ακόμα ότι η ασφάλιση αποτελεί φυσική ανθρώπινη ανάγκη και όποιος την παραγνωρίζει διαπράττει θανάσιμο λάθος. Και βρίσκεται σε δεινή πλάνη γιατί:

1. Τους προστατεύει από το φόβο των φυσικών κινδύνων που απειλούν τον άνθρωπο.
2. Τους εθίζει σαν άτομα προς την αποταμιευτική αγωγή για την πληρωμή των ασφαλιστρών, τα οποία στην τελευταία ανάλυση τους αποδίδουν περισσότερα.
3. Τους προστατεύει τα περιουσιακά στοιχεία από τις συνέπειες των ανωτέρων κινδύνων.
4. Τους αναπληρώνει το εισόδημα που χάνεται.
5. Τους εξασφαλίζει τα γηρατειά και την κάλυψη των αναγκών της απομάχου ηλικίας.
6. Τους διατηρεί το εισόδημα στις περιπτώσεις των πρόωγων θανάτων.

Ερ. Ποια έργα έχετε προγραμματίσει στον κοινωνικό τομέα;

Απ. Ήδη λειτουργεί «πilotικά» για πρώτη φορά στο Δήμο μας το γραφείο του Δημότη, που έχει ως σκοπό τη σύγχρονη εφαρμογή μεθόδων και πρακτικών της επικοινωνίας και εξυπηρέτησης των δημοτών μας. Σε αυτή τη φάση σχεδιάζουμε τη λειτουργία της Δημοτικής συγκοινωνίας και της Δημοτικής Επιχείρησης Ασφάλειας, ώστε οι Μελισσιώτες να αισθάνονται πως κατοικούν σε μια πόλη λειτουργική από τη μία και από την άλλη να νιώθουν ασφάλεια και σιγουριά για αυτούς και τις οικογένειές τους. Επίσης σύντομα με τη δημιουργία του συμβουλίου Νεολαίας θα ιδρυθούν και οι «Γυναιές Νεολαίας» για τους νεότερους συμπολίτες μας.

Υπάρχουν πολλά έργα και προτάσεις που έχουμε προγραμματίσει να υλοποιήσουμε και έχουμε δεσμευθεί προγραμματικά, όπως το Διοικητικό Πάρκο της πόλης μας, ο Ραδιοφωνικός Σταθμός, Προγράμματα για τους ηλικιωμένους, την εργαζόμενη Μητέρα, το παιδί κ.τ.λ.

Ερ. Ποιο μήνυμα στέλνετε στους δημότες σας, αλλά και στους συναδέλφους σας ασφαλιστές ενόψει της νέας χιλιετίας;

Απ. Στην αυγή της νέας χιλιετίας, η οποία σηματοδοτεί την απαρχή μιας σειράς σημαντικών εξελίξεων σε όλους τους τομείς της ανθρώπινης δραστηριότητας, περισσότερο παρά ποτέ, καθίσταται σαφής η ανάγκη για ενδυνάμωση του κοινωνικού προσώπου της Πολιτείας μέσα από τους διάφορους θεσμούς - οργανώσεις.

Στο πλαίσιο αυτό οι Ο.Τ.Α. μπορούν να διαδραματίσουν ελέγχοντα ρόλο προσφέροντας στον πολίτη, μέσα από διαδικασίες παροχικής διοίκησης, ανέσεις, ευκολίες και υπηρεσίες, τις οποίες τόσο πολύ έχει στερηθεί μέχρι σήμερα ο πολίτης - Δημότης αυτής εδώ της χώρας. Το 2001 θα σημάνει κατά πάσα πιθανότητα, εκτός βεβαίως από την είσοδο στη νέα χιλιετία, την είσοδο της χώρας μας στην ΟΝΕ. Η είσοδος αυτή εξαρτάται από οικονομικά μεγέθη που συνιστούν τους απαραίτους όρους

για τη συμμετοχή μας ως ισότιμων εταίρων. Υπάρχει ωστόσο ανάγκη σε μια χώρα όπου το σύστημα κρατικής ασφάλισης νοσεί να ακολουθήσουμε τα πρότυπα των Ευρωπαίων εταίρων μας που εξασφαλίζουν σε κάθε πολίτη το δικαίωμα της ικανοποίησης των αναγκών τους. Έτσι λοιπόν αποτελεί καθήκον όλων των ασφαλιστών να πείσουν και τους πολίτες που απέμειναν χωρίς το προνόμιο της Ιδιωτικής Ασφάλισης να διασφαλίσουν εαυτούς και περιουσίες βάζοντας υποθήκη για ένα καλύτερο μέλλον.

ΠΕΤΡΟΣ ΜΗΤΣΟΥΡΑΣ της Εθνικής Ασφαλιστικής
Δήμαρχος Ελλομένου Νυδρίου Λευκάδας, Μέλος του Δ.Σ. (Εκπρόσωπος Εργαζομένων)

«Οι εκλογικές μάχες για όλους τους δημοκρατικούς θεσμούς απαιτούν ανθρώπινη σχέση με τους ψηφοφόρους, σαφείς προτάσεις, ειλικρίνεια και σωστή τακτική»



Ερ. Τι σημαίνει για σας η ενασχόληση με τα κοινά;

Απ. Η ενασχόλησή μου με τα κοινά, επειδή δεν είναι μια όψιμη δραστηριότητα, αλλά ξεκινάει από τα νεανικά μου χρόνια, κατά σύμπτωση από την Τοπική Αυτοδιοίκηση, θα έλεγα ότι είναι στάση ζωής.

Η διαδρομή μου στο παρελθόν από την Τοπική Αυτοδιοίκηση και τον αγροτικό συνδικαλισμό και στη συνέχεια στο συνδικαλιστικό χώρο

του ασφαλιστικού επαγγέλματος, μου χάρισε την ικανοποίηση της προσφοράς, αλλά και την αναγνώριση των συναδέλφων μου.

Ερ. Τι σηματοδοτεί για σας το γεγονός ότι θα είστε ο Δήμαρχος - ο πρώτος άρχοντας - της πόλης σας στην αλλαγή του αιώνα;

Απ. Η αλλαγή του αιώνα, αλλά και της χιλιετίας, συνοδεύεται από μια ιστορική στιγμή για τον τόπο: τη σύνδεσή του με τα πιο ισχυρά κράτη της Ευρώπης, την πρόσδεση της οικονομίας μας στην ΟΝΕ. Η αλλαγή αυτή σε συνδυασμό με την κοσμογονία που φέρνει ο «νόμος Καποδίστριας» στην Αυτοδιοίκηση, σηματοδοτεί μια πρόσκληση για τις μικρές κοινωνίες.

Με σκληρή δουλειά, με σχέση εμπιστοσύνης με τους δημότες, μπορούμε να εκμεταλλευθούμε τους διαθέσιμους πόρους και να φτιάξουμε το Δήμο των προσδοκιών μας.

Ερ. Ποια στρατηγική θα ακολουθήσετε για τη βελτίωση της ποιότητας της ζωής στο Δήμο σας;

Απ. Ξεκινήσαμε ήδη τον προγραμματισμό της τετραετίας. Έμφαση δίνουμε στα μεγάλα έργα υποδομής, που είναι ο παρακαμπτήριος δρόμος Νυδρίου, η βελτίωση του οδικού δικτύου, η βελτίωση και επέκταση των λιμανιών και ο βιολογικός καθαρισμός, τα οποία με έγκαιρη υποβολή σχεδίων εξασφαλίζουν πόρους του «Πακέτου Σαντέρ» και αλλάζουν τη μορφή του τόπου.

Ελπίζουμε σύντομα οι δημότες μας να απολαμβάνουν υπηρεσίες καθαριότητας, κυκλοφοριακές παρεμβάσεις, ανάδειξη των φυσικών χώρων που θα

αναβαθμίσουν τη ζωή τους και την εν γένει δραστηριότητά τους.

Ερ. Με το δεδομένο ότι στην ιδιωτική σας ζωή ασκείτε το επάγγελμα του ασφαλιστικού υπαλλήλου, τι ενέργειες σκοπεύετε να κάνετε για την ενημέρωση των πολιτών σχετικά με τα πλεονεκτήματα της ασφαλιστικής κάλυψης;

Απ. Λόγω της τουριστικής ανάπτυξης οι κάτοικοι της περιοχής μας είναι εξοικειωμένοι με τον ασφαλιστικό θεσμό. Βεβαίως, τα περιθώρια είναι μεγάλα και σε συνδυασμό με τους δεσμούς που κρατώ με την εταιρία μου και τους ανθρώπους της δουλειάς μας, σε ό,τι με αφορά, θα βελτιώσω αυτή τη σχέση.

Ερ. Ποια έργα έχετε προγραμματίσει στον κοινωνικό τομέα;

Απ. Ο Δήμος έχει εννέα χωριά και στην έδρα του Δήμου στο Νυδρί έχει σύγχρονες κτιριακές υποδομές σχολείων. Πρώτη μας φροντίδα θα είναι η μετακίνηση όλων των μαθητών από όλα τα χωριά στα παραπάνω σχολεία. Επίσης προγραμματίζουμε στις κατασκηνώσεις του Δήμου (κτήμα Πασσά) να λειτουργούν τους καλοκαιρινούς μήνες που, όπως γνωρίζετε, είναι για μας περίοδος αιχμής και θα ανακουφίσουν τους εργαζόμενους γονείς.

Ερ. Ποιο μήνυμα στέλνετε στους δημότες σας, αλλά και στους συναδέλφους σας ασφαλιστές εν όψει της νέας χιλιετίας;

Απ. Α) Στους Δημότες του Δήμου Ελλομένου θέλω να πω: Σταθείτε κοντά στη δημοτική αρχή και δώστε μας δύναμη να παλέψουμε για να λύσουμε τα μεγάλα προβλήματα του Δήμου μας. Η παράκαμψη του Νυδρίου, η εφαρμογή του σχεδίου πόλης, η αποχέτευση, ο βιολογικός καθαρισμός και τα λιμάνια, δεν έχουν χρώμα. Παλέψτε μαζί μας να ανεβάσουμε την περιοχή μας λίγο ψηλότερα.

Β) Στους συναδέλφους μας της Εθνικής Ασφαλιστικής θα συνηγορήσω: Παλέψτε, συνάδελφοι, με το Σύλλογο να διατηρήσετε τις κατακτήσεις που μαζί πετύχαμε. Βοηθήστε την εταιρία μας να εκσυγχρονιστεί διότι, μόνο έτσι, θα εξασφαλίσετε τις θέσεις εργασίας, αλλά και θα μπορέσει η εταιρία να μειώσει τα λειτουργικά κόστη και σε συνδυασμό με άλλα μέτρα, να αντιμετωπίσει τον ανταγωνισμό και να προσφέρει υπηρεσίες ποιότητας στους πολίτες.

ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΚΑΤΡΙΒΑΝΟΥ της Εθνικής Ασφαλιστικής
Δημοτική Σύμβουλος Δήμου Αθηναίων

«Γνωρίζω να χρησιμοποιώ τον κοινό νοου, αυτό που χρόνια ακούω στην οικογένειά μου ως το σημαντικότερο προτέρημα που λείπει από τους περισσότερους ανθρώπους»



Ερ. Τι σημαίνει για σας η ενασχόληση με τα κοινά;

Απ. Σημαίνει ευθύνη απέναντι στους πολίτες που σε εμπιστεύτηκαν, σημαίνει σεβασμός στους θεσμούς, σημαίνει εργατικότητα, σημαίνει εμπιστοσύνη στις αξίες τις πανανθρώπινες, αυτές που δίνουν τη δύναμη να προχωρήσει κάθε άνθρωπος το δρόμο των επιλογών του.

Νιώθω βέβαια ότι γνωρίζω τη γεύση που έχει η ενασχόληση με τα κοινά και την ικανοποίηση ότι είσαι χρήσιμος και ενεργός πολίτης, αλλά και την απογοήτευση ότι όλα δεν μπορούν να γίνουν τέλεια μέσα στον κόσμο αυτό που ζούμε.

Ερ. Ποιο μήνυμα στέλνετε στους δημότες σας, αλλά και στους συναδέλφους σας ασφαλιστές, εν όψει της νέας χιλιετίας;

Απ. Ποιο μήνυμα δεν έχουν πει τόσοι και τόσοι πριν από μένα... Εγώ θα αρκεστώ στο εξής: είτε τελειώνει αυτή η χιλιετία, είτε αρχίζει η άλλη, εμείς που έχουμε την τύχη να ζούμε τις μέρες αυτές, να τις ζούμε με σε-

βασμό προς τον εαυτό μας και προς τους άλλους και να αγαπάμε τη δουλειά που κάνουμε, γιατί έτσι την κάνουμε δημιουργικά.

Ερ. Με ποιο τρόπο πιστεύετε ότι θα συμβάλλετε στη βελτίωση της ποιότητας της ζωής στο Δήμο σας;

Απ. Δεν γνωρίζω τον ακριβή τρόπο για τη βελτίωση της ποιότητας της ζω-

ής των Αθηναίων. Αλλά νομίζω ότι γνωρίζω να χρησιμοποιώ τον «κοινό νοου», αυτό που χρόνια ακούω στην οικογένειά μου ως το σημαντικότερο προτέρημα που λείπει από τους περισσότερους ανθρώπους. Τουλάχιστον θα προσπαθήσω να ανταπεξέλθω στις απαιτήσεις αυτού του «κοινού νοου».

Βιογραφικό σημείωμα

Γεννήθηκε στην Αθήνα. Φοίτησε στο Αρσάκειο γυμνάσιο Ψυχικού.

Σπούδασε στη γαλλική γλώσσα στο Πανεπιστήμιο της Λωζάνης. Φοίτησε δύο χρόνια στη σχολή Ψυχολογίας στο Πανεπιστήμιο της Grenoble στη Γαλλία. Επίσης από το Πανεπιστήμιο της Grenoble κατέχει το ανώτατο δίπλωμα διδασκαλίας της Γαλλικής, με «επάρκεια» διδασκαλίας από το Υπουργείο Εθνικής Παιδείας.

Επίσης έχει το Diplome Universitaire de Technologie - Spécialité Carrieres de l' Information option Communication, Institute Universitaire Technologie. Έχει συμμετάσχει σε διάφορα επιμορφωτικά σεμινάρια για τη δημιουργία Συμβούλων Τουριστικής Ανάπτυξης, και έχει συνεχίσει εκπαίδευση σε θέματα Δημοσίων Σχέσεων, Διαφήμισης, marketing, Πωλήσεων, Πληροφορικής με παρακολούθηση σεμιναρίων, διαλέξεων

και Συνεδρίων για τις νέες τεχνολογίες και μεθόδους στο χώρο της Επικοινωνίας.

Γνωρίζει άριστα τα Γαλλικά και αρκετά καλά τα Αγγλικά.

Έχει ειδικευτεί στο Γραφείο Δημοσίων Σχέσεων και Τύπου στο Δημαρχείο της Grenoble, επίσης στο Γραφείο Τύπου και Δημοσίων Σχέσεων στη Νομαρχία του Isere (Γαλλία). Ήταν υπεύθυνη Γραφείου Τύπου και Δημοσίων Σχέσεων του Διεθνούς Λογοτεχνικού Συνεδρίου «Συγγραφέας και Εξουσία».

Τέλος το 1986 προσλαμβάνεται στην Εθνική Ασφαλιστική στο Τμήμα Δημοσίων Σχέσεων - Διαφήμισης - Εκπαίδευσης. Τον Οκτώβριο του 1997 ανέλαβε την Υπηρεσία Χρηματοδοτούμενων Προγραμμάτων και ασχολείται με την Εκπαίδευση.

MARINA ΣΑΠΟΥΤΖΟΓΛΟΥ της Interamerican
Δημοτική Σύμβουλος Ηρακλείου

«Η βελτίωση της ποιότητας της ζωής στο Δήμο δε συνίσταται στο να κάνεις εκπληκτικά πράγματα, αλλά να κάνεις τα συνηθισμένα πράγματα εκπληκτικά καλά»



Ερ. Τι σημαίνει για σας η ενασχόληση με τα κοινά;

Απ. Η επιλογή μου να συμμετάσχω στις δημοτικές εκλογές του 1998, δεν ήταν προϊόν κάποιας ιδιοτέλειας ή προσωπικής φιλοδοξίας, αλλά διάθεση προσφοράς στην πόλη που γεννήθηκα, μεγάλωσα και ζω. Αναμφίβολα το αξίζει η πόλη και οι δημότες της. Η διαδικασία αυτή μου δημιουργεί καθημερινά μεγαλύτερο αίσθημα ευθύνης, συνέπειας και προβληματισμού.

Ερ. Τι περιμένετε από τους πολίτες του Δήμου σας και τι από την Πολιτεία;

Απ. Οι δημότες του Ν. Ηρακλείου έχουν αποδείξει για τρίτη συνεχή τετραετία ότι στηρίζουν και επικροτούν το έργο της δημοτικής αρχής. Κρίνω όμως ότι πρέπει να ενισχυθεί περισσότερο η λαϊκή συμμετοχή στο έργο του Δήμου, να γίνει συνείδηση όλων των πολιτών ότι όλα όσα γίνονται, τους αφορούν. Αναφορικά με τη συμβολή της Πολιτείας και εν όψει της μεγαλόπνοης Ολυμπιάδας του 2004, αισιοδοξώ ότι θα δοθούν οι ανάλογες επιχορηγήσεις, που θα επιτρέψουν την υλοποίηση μακροχρόνιων και επίπονων σχεδιασμών με στόχο την αναπτυξιακή πορεία της πόλης σε συνδυασμό με ένα πιο ποιοτικό επίπεδο διαβίωσης των πολιτών.

Ερ. Ποιο μήνυμα στέλνετε στους δημότες σας, αλλά και στους συναδέλφους σας ασφαλιστές εν όψει της νέας χιλιετίας;

Απ. Η ένταξή μας στην Ευρώπη δεν πρέπει να μας βρει «κατ' ευφημισμόν» μόνο Ευρωπαίους. Είμαστε στο σωστό timing για να αλλάξουμε επίπεδους κοιλτούρα και να ξεφύγουμε από τον «ωχαδερφισμό» που μας διακρίνει, να απορρίψουμε τις πελατειακές σχέσεις που είναι σημάδι των καιρών, να μάθουμε να αντιστεκόμαστε σε ό,τι δεν είναι αυθεντικό, να βάλουμε στόχους εφικτούς και να αγωνιστούμε για την πραγμάτωσή τους.

Ερ. Με ποιο τρόπο πιστεύετε ότι θα συμβάλλετε στη βελτίωση της ποιότητας της ζωής στο Δήμο σας;

Απ. Στο σημείο αυτό πρέπει να αναφερθώ στην πρωτοβουλία του Δημάρχου Ν. Ηρακλείου κ. Γιώργου Μαστοράκου, για τη σύσταση μιας επιτροπής δημοτών με στόχο την αναβάθμιση της ποιότητας ζωής στο πρόσ-

σοσιαστικά η βελτίωση της ποιότητας της ζωής στο Δήμο δε συνίσταται στο να κάνει εκπληκτικά πράγματα, αλλά να κάνει τα συνηθισμένα πράγματα εκπληκτικά καλά.

Η προστασία του περιβάλλοντος, η ρυμοτομία, η επίλυση του κυκλοφοριακού προβλήματος, τα προγράμματα κοινωνικής πρόνοιας, η μέριμνα για τα άτομα με ειδικές ανάγκες, είναι κάποια από τα στάδια που πρέπει να επεξεργαστούμε για να βελτιώσουμε την ποιότητα ζωής στο Ν. Ηράκλειο και να αποδείξουμε με αυτό τον τρόπο τις λειτουργικές δυνατότητες και το ανθρώπινο προφίλ της πόλης.

Βιογραφικό σημείωμα

Γεννήθηκε στην Αθήνα. Μεγάλωσε στο Ηράκλειο Αττικής, στην πόλη που διαμένει και σήμερα. Είναι παντρεμένη με τον Γιάννη Ιωαννίδη και έχουν 2 κόρες. Σπούδασε Κοινωνιολογία και Πολιτικές Επιστήμες στο Πάντειο Πανεπιστήμιο. Είναι υπότροφος του ΙΚΥ (Ίδρυμα Κρατικών Υποτροφιών). Επίσης είναι υπότροφος και του «Southern Illinois University» στο Σικάγο, στον τομέα των ανθρωπίνων σχέσεων του Ιδρύματος. Είναι πτυχιούχος Αγγλικής, Ιταλικής και Γαλλικής γλώσσας. Την τελευταία δεκαετία εργάζεται στην Interamerican.

Επίσης ασχολείται συστηματικά με τη μελέτη της δομής και της εξέλιξης της προσωπικότητας των εφήβων στην Ελλάδα, συμμετέχοντας σε μια διεθνή συγκριτική έρευνα.

Ακόμα ασχολείται με την οργάνωση εκπαιδευτικών σεμιναρίων ποιότητας και management καθώς επίσης και με ερευνητικά προγράμματα στο χώρο του marketing και της διαφήμισης.

Είναι μέλος του Συλλόγου Ελλήνων Κοινωνιολόγων και τακτικό μέλος της ελληνικής αποστολής στη διοργάνωση σεμιναρίων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Έχει ενεργά συμμετάσχει στο έργο του Συλλόγου Κοινωνικής Παιδαγωγικής. Η προσφορά της σε μεγάλη κλίμακα στους χώρους των ΚΑΠΗ και γενικότερα στα άτομα τρίτης ηλικίας είναι γνωστή. Είναι μέλος του Πολιτιστικού Συλλόγου «ΙΣΟΤΗΤΑ» που προάγει την κοινωνική καταξίωση της εργαζόμενης γυναίκας και νοικοκυράς.

Επόμενο

Ποιός και Πώς
είναι ένας
καλός Manager
Ασφαλιστών;



Εξασφαλίστε τεύχη
στο τηλέφωνο 3620186 - Fax 3611545
για τους συνεργάτες σας
ή γραφτείτε τώρα συνδρομητές!



ΑΝΑΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΑΦΜ: 1958/1649
ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΣΥΝΤΑΞΗΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου
ΓΡΑΦΕΙΑ: Φιλ. Εταιρείας 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. Κατσώνη
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 ΠΛΗΡΟΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
Εθνική Τράπεζα Ελλάδος
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ
ACCESS SOFT Ε.Π.Ε.
Σολωμού 46, 10682 Αθήνα
Τηλ.: 3804460, 3847446 FAX 3847447

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η αναπαραγωγή, ολική, μερική ή περιληπτική ή κατά παράφραση ή διασκευή / απόδοση του περιεχομένου του περιοδικού με οποιονδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη
Νόμος 2121/α1993 στην Ελλάδα και κανόνες Διεθνούς δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.

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 εταιρείας Ζωής.

Ακόμα, τόσο η ALICO όσο και η μητρική της εταιρεία AIG (American International Group, Inc.) διακρίνονται επί σειρά ετών με την ανώτατη αξιολόγηση «AAA» από τον έγκυρο διεθνή οργανισμό Standard & Poor's, για την οικονομική τους ισχύ. Σήμερα μόνο 9 από τις 200 μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρείες στον κόσμο φέρουν αυτήν την αξιολόγηση.

Σε εποχές αμφισβήτησης, η εταιρεία που παραμένει μια ακλόνητη «αξία αναφοράς» στην Ελλάδα και στον κόσμο είναι η ALICO. Ποια άλλη;



	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	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	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	35.092,5	85,01%	14.224,2	94,27%	52.731,0	91,37%	42.648,9	88,61%	7.306,0	57,37%
Π.Υ.Μ.Α. / ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΑ ΚΕΡΔΗ	10,57%	8,90%									
ΣΥΝΟΛΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΕΣΟΔΩΝ	2.412,6	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	9.641,7	23,36%	3.116,2	20,65%	12.082,5	20,94%	10.240,5	21,28%	3.309,9	25,99%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ & ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ	6.853,8	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%
ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ-ΠΟΣΟΣΤΟ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	20,85%	24,67,6	5,98%	605,6	4,01%	2.218,9	3,84%	761,3	1,58%	347,6	2,73%
IV. ΚΕΡΔΗ (ΖΗΜΙΕΣ) ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	5.578,6	2.467,6	5,98%	605,6	4,01%	2.218,9	3,84%	761,3	1,58%	347,6	2,73%
V. ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑ (κέρδη/ασφάλιστρα)	16,97%										
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					

ΠΗΓΗ: Περιοδικό «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ», Σεπτέμβριος '98 (αναδημοσίευση του Συγκριτικού πίνακα στοιχείων από τους ισολογισμούς 1997 των εξι πρώτων ασφαλιστικών εταιριών Ζωής) ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ 1. Η κατάταξη των εταιριών έγινε με βάση τα περισσότερα κριτήρια που καθορίζουν αποφασιστικά την ποιότητα μιας ασφαλιστικής εταιρείας: δηλ. Παροχές υπέρ των ασφαλισμένων, Αποδοτικότητα, Παραγωγικότητα και Ίδια Κεφάλαια. 2. Για τις εταιρείες ΕΘΝΙΚΗ και ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ τα ποσά που αναφέρονται στην κατηγορία I. ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ έχουν υπολογισθεί αναλογικά προς τα ασφαλιστικά του κλάδου Ζωής σε σχέση με το σύνολο των ασφαλιστρών. Το ίδιο έχει γίνει και για τον υπολογισμό του Κέρδους και των Ίδιων Κεφαλαίων. 3. Στην κατηγορία III τα ποσά αναφέρονται σε σχέση με τα ασφαλιστικά όπως αυτά εμφανίζονται στους ισολογισμούς. 4. Στην κατηγορία ΣΥΝΟΛΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΕΣΟΔΩΝ περιλαμβάνονται τα έσοδα διοικητικής λειτουργίας τα έσοδα λειτουργίας διαβίωσης και οι αμοιβές και έσοδα προσωπικού, διάφορα έσοδα, φόροι - τέλη και αποσβέσεις όπως αναφέρονται στους κλάδους εκμεταλλεύσεως. Για τις εταιρείες ΕΘΝΙΚΗ και ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ τα έσοδα διοικητικής και λειτουργίας διαβίωσης έχουν υπολογισθεί αναλογικά προς τα ασφαλιστικά του κλάδου Ζωής σε σχέση με το σύνολο των ασφαλιστρών. 5. Οι εταιρείες που ακολουθούν και συμπληρώνουν την πρώτη δωδεκάδα με βάση τα ασφαλιστικά ισολογισμούς είναι οι παρακάτω: SCORLIFE 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 ερωτηματολόγιο υποβλήθηκε είτε ότι δεν έχει ανακοινωθεί από τις εταιρείες, είτε ότι δεν είναι ευρέως γνωστό.

Η Νο1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Δυναμική επένδυση είναι η... επώνυμη επένδυση!

Σας παρουσιάζουμε το πιο επώνυμο αμοιβαίο κεφάλαιο!

Η Nationale-Nederlanden δημιούργησε το νέο, πρωτοποριακό

Global Brand Names Fund

(Διεθνές Αμοιβαίο Κεφάλαιο
Παγκοσμίων Σημάτων).

Μια δυναμική επιλογή για αποδοτικές επενδύσεις.

Τώρα έχετε την ευκαιρία να επενδύσετε σε εταιρίες

παγκόσμιας εμβέλειας με ισχυρά εμπορικά σήματα.

Εταιρίες με ηγετική θέση στις διεθνείς αγορές

και με μεγάλες προοπτικές.

Το Global Brand Names Fund ανήκει στη μεγάλη

οικογένεια των Αμοιβαίων Κεφαλαίων

Nationale-Nederlanden: ΑΝΑΠΤΥΣΙΑΚΟ - ΜΕΤΟΧΙΚΟ

ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ, ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΩΝ -

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ, ΟΜΟΛΟΓΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ,

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ, INFORMATION

TECHNOLOGY - ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ, ΜΙΚΤΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ.

Εκμεταλλευθείτε την τεχνογνωσία των επενδυτικών

συμβούλων της Nationale-Nederlanden, τη διεθνή εμπειρία

του Ομίλου ING και το κύρος της ING Bank και επενδύστε

στα μεγάλα εμπορικά σήματα της εποχής μας.



ΓΝΟΜΗ/FCB

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 Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

Nationale-Nederlanden Global Brand Names Fund - Μετοχικό Εξωτερικού Αποφ. Ε.Κ. 97η/10-12-98(ΦΕΚ 116/17-2-99, Τεύχ.Β')

Θεματοφύλακας: ING Bank, Σύμβουλος επενδύσεων ING INVESTMENT MANAGEMENT (HAGUE)

Επένδυση σιγουριάς, με παρόν και μέλλον

Nationale-Nederlanden



Οι φίλοι μας λένε EN-EN

Μέλος του ING