

ΣΥΝΕΔΡΙΑ: ALICO AIG LIFE, ALLIANZ, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, METROLIFE, EUROLIFE

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

**ΝΑΙ**

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 60 • ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 1999 - ΔΡΧ. 1.500

**ΑΦΙΕΡΩΜΑ**

**Η γυναίκα -  
Ασφαλίστρια  
Στόχοι  
& προοπτικές**

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

**ΝΤΟΡΑ ΜΠΑΚΟΓΙΑΝΝΗ**

**«Ελληνίδα εργαζόμενη:  
Η ανερχόμενη δύναμη»**



ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Η Νο 1  
ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ  
ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ  
ΜΕ ΤΗΝ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ ΤΗΣ  
ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

**ALICO**  **AIG** Life

Από σήμερα το όνομα της μητρικής μας εταιρίας AIG συνοδεύει την εταιρική ταυτότητα της ALICO και στην Ελλάδα.

ALICO AIG Life. Η ολοκληρωμένη ταυτότητά μας εκφράζει πληρέστερα την ισχύ και τον επαγγελματισμό της Εταιρίας που έχει τις ρίζες της εδώ και 80 χρόνια στον κόσμο.

Το AIG (American International Group, Inc.) είναι ο κορυφαίος διεθνής ασφαλιστικός οργανισμός με έδρα τις ΗΠΑ. Οι εταιρίες του δραστηριοποιούνται σε 130 χώρες, καλύπτοντας όλο το φάσμα των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

Η ALICO, που αποτελεί θυγατρική εταιρία του AIG, είναι μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες σε παγκόσμιο επίπεδο και ειδικεύεται αποκλειστικά στις ασφάλισης Ζωής, Συντάξεων και Υγείας. Η ποιότητα των υπηρεσιών της αναγνωρίζεται παντού και, όπως και η μητρική εταιρία AIG, κάθε χρόνο κρίνεται με την ανώτατη αξιολόγηση «AAA»\* για την οικονομική της ισχύ. Διάκριση που ελάχιστες εταιρίες στον κόσμο μπορούν να επιδείξουν και που μεταφράζεται σε ανυπέρβλητη σιγουριά.

Στη χώρα μας εδώ και 35 χρόνια η ALICO οριοθετεί την έννοια «Ασφάλεια Ζωής», αποτελώντας σταθερά το πρότυπο των εξελίξεων στον ασφαλιστικό κλάδο, ακόμα και σε καιρούς μεγάλων ανακατατάξεων, δημιουργώντας σχέσεις απόλυτης εμπιστοσύνης με τους ασφαλισμένους της.

Η ALICO AIG Life ευχαριστεί όλους όσους την εμπιστεύονται και την αναδεικνύουν σταθερά ως τη Νο 1 διεθνή ασφαλιστική εταιρία Ζωής στην Ελλάδα και υπόσχεται ότι θα αποτελεί πάντα την ασφαλιστική δύναμη που εκφράζει με τον πιο αξιόπιστο τρόπο τη σιγουριά της αυριανής ημέρας!

\*από τους έγκυρους οικονομικούς αναλυτές Standard & Poor's και Moody's

**35**  
ΧΡΟΝΙΑ  
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ **ALICO**  **AIG** Life



# ΕΥΡΩ Τώρα, ΕΘΝΙΚΗ υπόδεση

**Μια ακόμα πρωτοπορία  
από την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

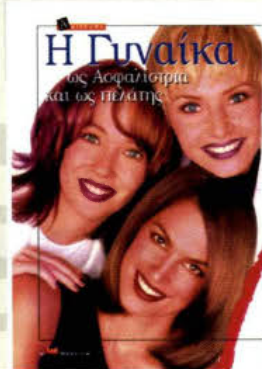
Για να είσαι πρώτος πρέπει πάντα να βρίσκεσαι ένα βήμα μπροστά από τις εξελίξεις. Βασισμένη σ' αυτή τη φιλοσοφία, η ΕΘΝΙΚΗ έδωσε πρώτη από το 1990 στους ασφαλισμένους της τη δυνατότητα σύνδεσης των συμβολαίων Ασφάλισης Ζωής με E.C.U. Σήμερα, που το ενιαίο ευρωπαϊκό νόμισμα είναι πλέον πραγματικότητα, η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ αλλάζει και πάλι τα δεδομένα. Πρωτοπόρος ακόμα μια φορά, διαθέτει από την 1η Ιανουαρίου Ασφαλιστήρια Ζωής συνδεδεμένα με ΕΥΡΩ, ενώ μετέτρεψε αντίστοιχα όλα τα συμβόλαια που μέχρι την 31η ΔΕΚ '98 ήταν συνδεδεμένα με E.C.U. Ευχαριστούμε τους ασφαλισμένους που μας τιμούν με την εμπιστοσύνη τους και τους διαβεβαιώνουμε ότι η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ θα προηγείται πάντα των εξελίξεων.

**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΤΗΛ.: 32.99.000, FAX: 32.99.140, INTERNET <http://www.ethniki-asfaltiki.gr>



**12** Η Βουλευτής κ. Ντόρα Μπακογιάννη σκιαγραφεί το πορτρέτο της ελληνίδας ασφαλίστριας



**26**

Αφιέρωμα



Α. Βασιλείου, Πρόεδρος Ιβηρικής Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της Alico AIG Life

**56**

Στα χρόνια που έρχονται, το όνομα της Alico AIG Life θα δεσπόζει, ισχυροποιώντας την πορεία της και την προσφορά της στον κόσμο



Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Πάυλος Ψωμιάδης απευθύνεται προς τους συνέδρους.

**62**

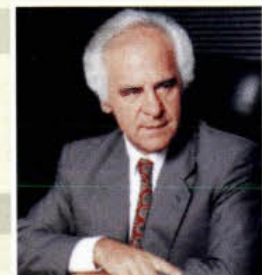
Ασπίς Πρόνοια: Το 1998 χαρακτηρίζεται ως μια ιδιαίτερα παραγωγική και επιτυχημένη χρονιά!



Ο κ. Γ. Δελένκος, Πρόεδρος Ομίλου Allianz

**68**

Allianz: Το Allianz Investment shop θα διαθέτει στο κοινό όλα τα επενδυτικά προϊόντα του Ομίλου με την απαραίτητη αναλυτική ενημέρωση



Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ κ. Γ. Καπουράνης

**72**

Metrolife - Εμπορική: Το 1999 θα ενισχύσουμε την παρουσία μας με νέα ασφαλιστικά προγράμματα και θα επεκταθούμε στις αγορές των Βαλκανίων



- 4** Συναισθηματικά  
Πυρ, γυνή και θάλασσα
- 10** Γράμμα εκδότη  
Ούτε άνδρας γεννιέται χωρίς γυναίκα  
ούτε γυναίκα χωρίς άνδρα
- 12** Συνέντευξη: Ντόρα Μπακογιάννη
- 18** Ασφαλιστικό Underwriting
- 26** Αφιέρωμα:  
«Η γυναίκα ως ασφαλίστρια  
και ως πελάτης»
- 56** Βραβεύσεις: Alico AIG Life:  
Ακλόνητη δύναμη
- 62** Βραβεύσεις: Ασπίς Πρόνοια:  
Με δύναμη και όραμα για το μέλλον
- 68** Βραβεύσεις: Allianz  
Οι επιτυχημένοι πολίτες του κόσμου
- 72** Βραβεύσεις: Metrolife Εμπορική:  
Οι κορυφαίοι Ασφαλιστές για το 1998
- 76** Εξελίξεις: «Η διεθνής ανάπτυξη  
και συνεργασία εν όψει του 21ου αιώνα  
Άρθρο του Α. Θεοδωράκη
- 78** Κοινωνική Ασφάλιση  
Νέο πρόγραμμα εκσυγχρονισμού του ΙΚΑ
- 82** Βραβεύσεις: Βραδιά διακρίσεων Eurolife
- 84** Απολογισμός: Αίθα Ασφαλιστική  
Θετικές εκτιμήσεις
- 86** Απολογισμός: Εθνική Ασφαλιστική.  
Υψηλές επιδόσεις και αύξηση κερδοφορίας
- 88** Απολογισμός: Αγροτική Ασφαλιστική  
Ανοδική πορεία, ευέλικτη πολιτική
- 90** Απολογισμός: Κούμπας
- 92** Εταιρίες τοποθετήσεις:  
Οι επενδύσεις των ασφαλιστών εταιριών
- 94** Interamerican:  
Υγιής δύναμη στο χρηματιστήριο
- 96** Απολογισμός: Ευρωπαϊκή πίστη.  
Θετική πορεία
- 98** Απολογισμός: Universal Life,  
1998 μια ικανοποιητική χρονιά
- 100** Internet
- 104** Ασφαλιστικά προϊόντα
- 106** Direct Marketing  
άρθρο του Αντ. Σταθακόπουλου
- 108** Θέσεις: Ανοικτή επιστολή στο Γιουγκοσλάβο  
Υπολοχαγό του Π. Κοκκινέλη
- 110** Ειδήσεις Επικοινωνία
- 122** Πρώτες βοήθειες για τα ατυχήματα  
του καλοκαιριού
- 124** Ασφαλιστές και Αθλητισμός.  
Basket και ασφαλιστικά καλάθια

# Δυναμική επένδυση είναι η... επώνυμη επένδυση!

## Σας παρουσιάζουμε το πιο επώνυμο αμοιβαίο κεφάλαιο! Η Nationale-Nederlanden δημιουργεί 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  
πανκόσμιες εμβέλειες 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, ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΟΝ ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΕΩΝ -  
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.

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') Θεμισιοφύλακας: ING Bank, Σύμβουλος επενδύσεων ING INVESTMENT MANAGEMENT (HAGUE)

Επένδυση σιγουριάς, με παρόν και μέλλον

## Nationale-Nederlanden



Οι φίλοι μας λένε Ev-Ev

Μέλος του ING





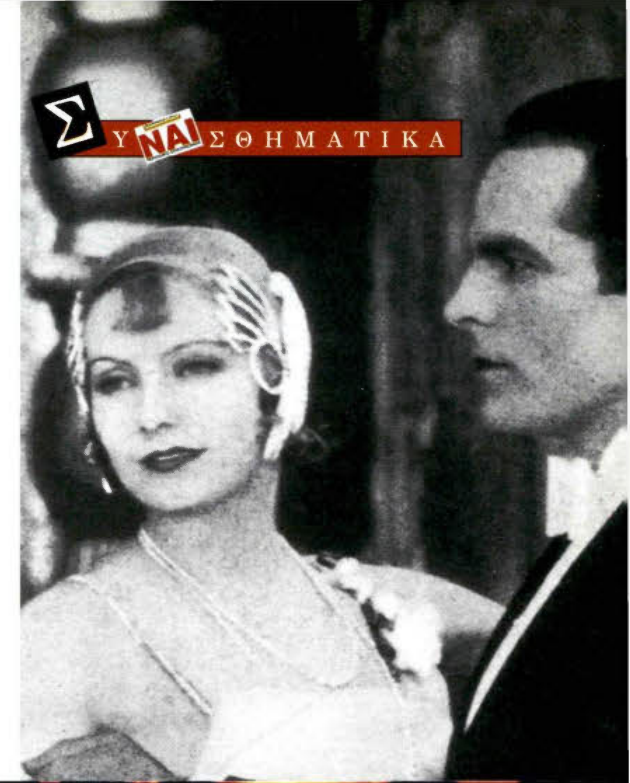
# Πυρ, γυνή και θάλασσα



*Κ*

Καλοκαίρι 1999 και στο  
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ σ' αυτά τα  
Συναίσθηματικά θα γράψουμε,  
θα «μιλήσουμε» και θα  
τραγουδήσουμε προς τιμήν  
τριών καλών της ζωής μας, της  
φωτιάς, της γυναίκας και της  
θάλασσας... «Πυρ, γυνή και  
θάλασσα: τα τρία κακά», έγραφε

ο Μένανδρος και πολλοί είναι  
αυτοί που μιλούν με αγωνία,  
με φόβο και θαυμασμό ή για  
να δείξουν το άπειρο του  
κακού, της μεγάλης  
προσοχής ή του απύθμενου  
βάθους των τριών εννοιών...  
Τι τραγούδια, τι ποιήματα,  
τι διηγήματα, τι παραμύθια,



τι μύθοι, τι τραγωδίες και  
τι κωμωδίες κι αν έχουν γραφεί  
για τη φωτιά, τη γυναίκα και τη  
θάλασσα! Και το πιο παράξενο  
είναι ότι στη γυναίκα  
«πακετάρουν» μαζί και τις δύο  
άλλες λέξεις: φωτιά και  
θάλασσα! Δεν ξέρω τι είναι αυτό  
που τραβά την ψυχή μας μέσα  
στο χάος αυτών των εννοιών.  
Οι καλύτερες πόλεις του  
κόσμου κοντά στη θάλασσα!  
Η καλύτερη κινητήρια δύναμη  
κοντά στη φωτιά!  
Οι καλύτερες ανθρώπινες ώρες  
κοντά στη γυναίκα!



### ΘΑΛΑΣΣΑ

Πόση ιστορία και πόση ζωή κύλησαν σε παραθαλάσσιες πόλεις! Αθήνα, Τροία, Κόρινθος, Θεσσαλονίκη, Κυκλάδες, Μυκήνες, Δήλος, Κνωσσός, Ρόδος, Σμύρνη, Μίλητος, Αλεξάνδρεια, Ρώμη, Σικελία, Βενετία, Νάπολη, Κοπεγχάγη, Στοκχόλμη, Άμστερνταμ, Μπαγκόκ, Χονγκ - Κονγκ, Τόκυο, Μανίλα, Σαγγάη, Καλκούτα, Καράτσι, Βομβάη, Σεούλ, Μέκκα, Αλγέρι, Τρίπολη, Βεγγάζη, Καζαπλάνκα, Κέιπ Τάουν, Ντακάρ, Σιέρα Λεόνε, Λάγκος, Λιβερία, Καμερούν, Μελβούρνη, Περθ, Ντάρβιν, Καμπέρα, Σίδνεϋ, Νέα Υόρκη, Χιούστον, Μαϊάμι, Λος Άντζελες, Σαν Φρανσίσκο. Πόσοι πολιτισμοί φτιάχθηκαν στα παράλια της θάλασσας!

### ΠΥΡ

Αλλά και πόσα έργα δεν γράφτηκαν για το κλέψιμο της φωτιάς από τον Προμηθέα, που ήθελε να δώσει τη φωτιά στους ανθρώπους για να τους βοηθήσει και που τόσα και τόσα έγιναν μεταξύ θεών και ανθρώπων εξαιτίας της φωτιάς που άλλαξε τον άνθρωπο! Η αθηναϊκή γιορτή, τα ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ, θύμιζαν στους ανθρώπους την αρπαγή της φωτιάς και την αλλαγή που έφερε στους ανθρώπους η κατοχή της. Ο Ησίοδος, ο Αισχύλος και ο Πλάτων αναφέρουν πολλά για τη σημασία αυτής της ιστορίας της φωτιάς και τον Προμηθέα... Ο Πλάτων στον Πρωταγόρα δίνει μια άποψη του μύθου ότι ο Προμηθέας ήταν ο δημιουργός του ανθρώπου και πολλά χρόνια αργότερα ένας Ιταλός ζωγράφος, ο Πιέρο ντι Κόζιμο, σ' έναν πίνακά του που βρίσκεται στην Πινακοθήκη του Μονακό ζωγραφίζει τον Προμηθέα στο αριστερό μέρος της

ζωγραφιάς να πλάθει με χώμα τον άνθρωπο και στο δεξί να παραδίνει στους ανθρώπους τη φλόγα της φωτιάς που έκλεψε από τους θεούς...

Φως και φωτιά! Τι θα ήταν ο κόσμος χωρίς φωτιά; Τι θα ήταν το σπίτι χωρίς εστία στην Αρχαία Ελλάδα; Η θεά - προστάτιδα του σπιτιού και οικογενειακού βίου ήταν αδερφή του Δία και της Ήρας, της Δήμητρας, του Πλούτωνα και του Ποσειδώνα... Ο βωμός της, η πυρά, βρισκόταν στο κέντρο κάθε σπιτιού όχι μόνο για τις πρακτικές ανάγκες, αλλά και ως ιερό κέντρο της οικογένειας. Ιερά της Εστίας υπήρχαν και σε κάθε πόλη, πυρήνας, των οικογενειών και άσβεστο έμεινε το πυρ της θεάς συνεχώς... Στους Δελφούς υπήρχε η εστία της Ελλάδος και όλου του κόσμου.



Η Εστία ήταν παρθένα όπως η φωτιά και ακίνητη όπως η γη, που είναι μεταξύ Ωκεανού και Ήλιου χωρίς να ενώνεται μαζί τους... Η Vesta (εστία) των Ρωμαίων, που μιμήθηκαν τους Έλληνες σ' αυτό, ήταν η μεγάλη θεά του δημόσιου και ιδιωτικού βίου και ο βωμός της στη Ρώμη όπου έκαιγε άσβηστο πυρ ήταν το θεμέλιο του ρωμαϊκού κράτους.

Πριν πολλά χρόνια τρίβοντας μες στις παλάμες του δύο ξύλα ή πέτρες ο πρόγονός μας βρήκε τρόπο ν' ανάβει φωτιά. Αλλά και σήμερα πόσες φορές δεν τρίβουμε τα χέρια μας σε κάθε μας επιτυχία και σε κάθε ανακάλυψη; Και πόσες φορές στις κρίσιμες μέρες ή νύχτες του χειμώνα δεν κάνουμε το ίδιο είτε σε φυσικούς χειμώνες είτε σε πολιτιστικούς;

### ΓΥΝΑΙΚΑ

Ταξιδεύοντας μέσα στο χρόνο βλέπουμε ακόμα ότι ο κάθε Άνδρας - Αδάμ ψάχνει στον Παράδεισό του μια Εύα! Μια Γυναίκα! Πολύξερος Οδυσσεάς και θαλασσοταξιδευτής βάζει πάντα πλώρη για μια γυναίκα - Πηνελόπη, για να κάτσει μαζί της αγκαλιά δίπλα στην εστία και να ονειρευτούν θαλασσινά μακρινά ταξίδια...

Η γυναίκα - Αφροδίτη, η γυναίκα - Παναγία, η γυναίκα - Αθηνά είναι εκεί έτοιμη για τον καθένα... Ο κάθε άνδρας θα βρει αυτό που ψάχνει ή πρέπει...

Δεν υπάρχει θηλυκιά λέξη στο αλφάβητο και να μη ταιριάζει στη γυναίκα. Και δεν υπάρχει τύπος σταρ που να μην έφτιαξε η βιομηχανία ονείρων του σινεμά για όλα τα γούστα... Μαίριλιν Μονρόε, Μπριτζίτ Μπαρντ, Ελίζαμπεθ Τέιλορ, Τζιν Χάρλοου, Τζέην Μάνφιλντ, Ρίτα Χέιγουρθ, Κατρίν Ντενέβ, Τζ. Φόντα, Σοφία Λόρεν, Ρόμι Σνάιντερ, Γκρ. Γκάρμπο, Μ. Ντίτριχ, Μοργκάν, Κάθριν Χέμπορν, Βίβιαν Λι, Άβα Γκάρντνερ, Ιζ. Ατζανί, Τζίνα Λολομπριγκίτα, Μαντόνα.

«Μέσα μου κρύβω ένα εκατομμύριο πρόσωπα», δήλωσε η Μαντόνα κάπου και παρηγορεί κάποιους ανυποψίαστους και αφελείς άνδρες που μάταια ψάχνουν ένα πρόσωπο μοναδικό με μάτια σαν θάλασσα και μάτια - φωτιά... Και η λύση ήταν απλή: διάλεξε μερικά που σου αρέσουν καυμένε και άσε τη ζωή να πάει το δρόμο της και τη γυναίκα ήρεμη κι αρχόντισσα του εαυτού της και του εαυτού σου... Τι ψάχνεις και πονάς στη ζωή σου;...

Πυρ, γυνή και θάλασσα. Και τα τρία κρύβουν μέσα τους τη ζωή. Άλλωστε τι είναι η

ζωή; Ίσως μια θάλασσα, ίσως η γυναίκα, ίσως μια φωτιά που ανάβει, θεριεύει και γίνεται στάχτη...

Και όλα μας τα τραγούδια έχουν μέσα τους φωτιά, γυναίκα και θάλασσα. Δεμένη η ζωή μας με αυτά τα τραγούδια σ' ώρες όμορφες, σε ώρες παρέας, στα νεανικά μας ερωτικά καρδιοχτύπια, στις χαρές μας, στις γιορτές μας, στους αρραβώνες, στα

βαφτίσια, στους γάμους, στα πανηγύρια μας. Τι τραγουδήσαμε όλοι μας σ' ώρες που καigόταν η καρδιά μας; Τραγούδια φωτιάς, γυναίκας και θάλασσας... Γυρνάω πίσω να θυμηθώ τραγούδια που άκουγα στις γειτονιές και τις παρέες:

«Σαν με κοιτάς, ηλιοβασιλέμα, στα μάτια σου φωτιά καίγομαι μέσα στη δική σου τη ματιά... Σαν με κοιτάς είναι τα μπράτσα





σου μια θάλασσα πλατιά...», «Βρέχει φωτιά στη στράτα μου φωτιά που μ' έχει κάψει...», «Έχω έναν καφενέ στο λιμανιού την άκρη... Αχ να 'τανε καράβι γι' αυτούς που μένουνε και περιμένουνε...», «Το μερτικό μου απ' τη χαρά μου το 'χουν πάρει άλλοι γιατί' είχα χέρια καθαρά και μια καρδιά μεγάλη... Σαν θαλασσοδάρτο σκαρί, σαν βράχος ρημαγμένος, ήρθα σαν ξένος στη ζωή και ξαναφεύγω ξένος...», «Κάθε νύχτα στ' όνειρό μου σεργιανάω Άγιο Νειλο, Κερατσίνι, Κοκκινιά. Καπετάνιο χρόνια ξέρεις πως πονάω, μα δεν ανοίξες πανιά. Βαποράκι του Μπουρνόβα...», «Καβάλα στο δελφίνι τον κόσμο γύρισα, είπα να σε ξεχάσω μα σ' αποθύμησα...», «... Ψηλά κυπαρισσόπουλα χαρά στα κοριτσόπουλα που 'χουν κι αγκαλιάζουν τη φωτιά... Φτωχολογιά!», «Όνειρο δεμένο στο μουράγιο, πόρτα μου κλεισμένη στο νοτιά...», «Καίγομαι, βάλε κι άλλο λάδι στη φωτιά. Πνίγομαι, πέτα με σε θάλασσα πλατιά... Καίγομαι...», «Αν δεις στον ύπνο σου μια νύχτα με βροχή, φωτιά να καίει, είν' η καρδιά μου που στενάζει μοναχή και σιγοκλαίει... Πειραιώτισσα...», «Άσπρα, κόκκινα, κίτρινα, μπλε караβάκια στο ταξίδι δεν με παίρνετε καλά...», «Ανάβουνε φωτιές στις γειτονίες, του Αϊ-Γιάννη απ' όσα ξέρεις και μου λες...», «Είπε: "Θα πάω σ' άλλη γη, θα πάγω σ' άλλη θάλασσα... Μια πόλις άλλη θα βρεθεί καλύτερη απ' αυτή... Καινούριους τόπους δε θα βρεις, δε θα βρεις άλλες θάλασσες"...», «Άναψε το

τσιγάρο δώσ' μου φωτιά, έχω μεγάλο ντέρτι μεσ' στην καρδιά...», «Ιτιά, ιτιά, μοσχούτιά σου μου 'χεις κάψει την καρδιά», «Κουράστηκα για να σε αποχτήσω, αρχόντισσά μου μάγισσα τρελή, σαν θαλασσοδαρμένος μέσ' στο κύμα παρηγοριά ζητούσα ο δόλιος στη ζωή...», «Πάλι κι απόψε πίνουμε και πίνουμε και στην ταβέρνα μόνοι απομείναμε, τα όνειρά μας σαν τα κάρβουνα σβηστά και η ζωή μας ένα πέλαγο μπροστά... Μας κυνηγήσαν και μας κατηγορήσαν, δέκα φορές, δέκα φωτιές μας χάρισαν... Πάμε για ύπνο Κατερίνα...», «Όμορφη και παράξενη πατρίδα, ωσάν αυτή που μου 'λαχε δεν είδα... Μπαίνει σ' ένα βαρκάκι πιάνει ωκεανούς. Ξεσηκωμούς γυρεύει, θέλει τύραννους...», «Λίγο ακόμα να ιδούμε. Τις αμυγδαλιές ν' ανθίζουν. Λίγο ακόμα να ιδούμε τα μάρμαρα να λάμπουν, να λάμπουν στον ήλιο, τη θάλασσα να κυματίζει», «Μέρα Μαγιού μου μίσηψες, μέρα Μαγιού σε χάνω... Και τώρα εσβήστη και έσβησε το φέγγος και η φωτιά μας...», «Αρμενάκι είμαι κυρά μου πάρε με, πάρε με, έλα πάρε με», «Δεν είμαι εγώ ο Γιώργος που αγαπούσες μια φορά. Τώρα της αγάπη μας το τζάκι είναι σβηστό και το φτωχικό μας σπίτι δεν είναι ζεστό... Δεν είμαι εγώ ο Γιώργος σου...», «Ένα καράβι από τον Πειραιά, έχει σαλπάρει για μακριά, μα κάποιος ναύτης...», «Τι να φταίει, τι να φταίει που δεν πήγαμε μπροστά, δε μετρήσαμε το κύμα και τον άνεμο σωστά...», «Να διώξω τα σύννεφα θα γίνω αγέρι, να φέγγω στο δρόμο σου θα γίνω αστέρι, κι αν πάλι τ' απόβραδο καημό θα

μου φέρει θα μείνω στο δρόμο σου να γίνω φωτιά...», «Η Μαργαρίτα η Μαργαρώ βαρκούλα στο Σαρωνικό...», «Μια η θάλασσα, ένας ο ήλιος της, γλάροι λευκοί, ήλιος και θάλασσα γλυκό κορίτσι μου ζεστό πρωί. Μη μιλάς άλλο γι' αγάπη, η αγάπη είναι παντού...», «Άσπρα καράβια τα όνειρά μας, για κάποιο ρόδινο γιαλό...», «Είχα μια θάλασσα στο νου...», «Μικρό παιδί σαν ήμουνα και πήγαινα σχολείο στα μάτια είχα τη φωτιά, τον ήλιο στην καρδιά μου κι όταν η βαρυχειμωνιά μου πάγωνε τα χέρια, στον ουρανό τα σήκωνα να ζεσταθούν στα αστέρια...», «Απ' το παράθυρό μου στέλνω ένα και δύο και τρία και τέσσερα φιλιά, που φθάνουν στο λιμάνι ένα και δύο και τέσσερα πουλιά...», «Πάλης ξεκίνημα νέοι αγώνες οδηγού της ελπίδας οι πρώτοι νεκροί, λουλούδι φωτιάς που βγαίνει στους τάφους, μήνυμα στέλνουν οι πρώτοι νεκροί...», «Ένα το χελιδόνι και η άνοιξη ακριβή για να γυρίσει ο ήλιος θέλει δουλειά πολύ... Θεέ μου πρωτομάστορα, μ' έκλεισες μέσ' στη θάλασσα...», «Θάλασσα, θάλασσα τους θαλασσιούς, θαλασσάκι μου μην τους θαλασσοδέρνεις, θαλασσάκι μου... Θάλασσα κι αλμυρό νερό να σε ξεχάσω δεν μπορώ...», «Σαμιώτισσα, Σαμιώτισσα πότε θα πας στη Σάμο; Σαμιώτισσα με τις ελιές και με τα μαύρα μάτια μου κάνεις την καρδούλα μου σαράντα δυο κομμάτια...», «Θάλασσα μη με διώχνεις μακριά, χωρισμέ μου 'χεις κάψει την καρδιά...», «Πυρ, γυνή και θάλασσα». Τρία καλά ή τρία κακά. Όπως τα πάρεις. Και όπως σου



τύχει... Σίγουρα και τα τρία φτιάχνουν τη ζωή μας. Και ό,τι κι αν κάνουμε καθημερινά και ό,τι κι αν γίνουμε αν δεν το φιλοσοφήσουμε και λίγο αισιόδοξα το θέμα, αλίμονό μας... Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» σας εύχεται καλό καλοκαίρι '99 και επιθυμεί στο δικό σας «ναυπηγείο» κάποια στιγμή κεφισού ή εάν σας έρθει πικρός αναστεναγμός να τραγουδήσετε μαζί με τον Κ. Χατζή το παρακάτω τραγουδάκι της Σωτίας Τσώτου: «Τα νιάτα του έφαγε ο Στρατής στα ναυπηγεία ολημερίς φτιάχνει τα πιο γερά σκαριά, να πάνε οι άλλοι μακριά να ταξιδέψουνε στη γη οι τυχεροί... οι τυχεροί.

Τ' απόβραδο στο καπηλειό, με τον Γιωργή τον παραγιό λένε για χώρες μακρινές που δεν τις είδανε ποτές. Ζηλεύουνε τους ναυτικούς τους τυχερούς... τους τυχερούς.

Όταν πεθάνω, βρε Γιωργή, όταν σαλπάρω από τη γη βάλε στην κάσα μου πανιά, βάλε της άλμπουρα, πανιά πες πως ταξίδεψε κι αυτός, ο τυχερός... ο τυχερός!»

Ευάγγελος Γ. Σπύρου  
Εκδότης ΝΑΙ  
Καλοκαίρι 1999



Από τον  
Ευάγγελο Γ. Σπύρου  
Εκδότη ΝΑΙ



## Ούτε άνδρας γεννιέται χωρίς γυναίκα ούτε γυναίκα χωρίς άνδρα...

**Μ**ε αφορμή το αφιέρωμα αυτού του τεύχους του ΝΑΙ στο ρόλο της γυναίκας ασφαλιστριας - εργαζόμενης στον ασφαλιστικό χώρο σκεφθήκαμε να παραθέσουμε λίγες σκέψεις γενικότερα για τη γυναίκα στη ζωή μας και τη θέση της στην κοινωνία που ζούμε, επειδή δεν ήταν η γυναίκα στο διάβα της ιστορίας όπως την ξέρουμε σήμερα και επειδή πολλά ερωτηματικά γεννιούνται κατά καιρούς και στους άνδρες και στις γυναίκες σχετικά με την ισοτιμία ανδρών και γυναικών, την ιεραρχία, την ανωτερότητα ή μη των ανδρών, την αξία της γυναίκας και άλλα πολλά.

Ο Αρχαίος Έλληνας κωμωδιογράφος Μένανδρος ήταν αυτός που έγραψε το περίφημο «Πυρ γυνή και θάλασσα» τα τρία κακά της ανθρωπότητας, που έμεινε ως σήμερα να δηλώνει βασικά την κυριαρχία της γυναίκας πάνω στην ανθρωπότητα, γιατί ούτε η φωτιά ούτε η θάλασσα έκαναν κακό στην ανθρωπότητα είναι όμως τόσο μεγάλα στοιχεία που ίσως μόνο μέσα στην φύση της γυναίκας χωράνε...

Και ακόμα τίποτα δε γεννιέται χωρίς να έχει και τη γυναίκα παρούσα... Παράδειγμα ο Τρωϊκός Πόλεμος τότε που ο μηκυνικός πολιτισμός έπεφτε, όπου στο πρόσωπο της Ωραίας Ελένης, της συζύγου του Μενέλαου του βασιλιά της Σπάρτης και αδερφού του Αγαμέμνονα βασιλιά των Μυκηνών, στήθηκε ολόκληρη η ιστορία με Όμηρο, Οδυσσέα, Αχιλλέα, Έκτορα, Πηνελόπη κ.λπ.

Όπως και να το κάνουμε, όπως και να το δούμε το θέμα, η γυναίκα είναι το κέντρο της ζωής ως μάνα, ως σύζυγος, ως ερωμένη, ως θεά, ως αγία, ως μάνα Θεού, ως αρχή ζωής... Και ο άνδρας ένας Οδυσσέας πολυπαθής που κάνει τα πάντα σε μακρόχρονης περιπέτειας μέχρι να φτάσει στην Πηνελόπη του, είτε την αφήνει να παλεύει τους διάφορους μνηστήρες είτε την βάζει στο γυναικόνι είτε την έχει δούλη είτε την αγοράζει με λεφτά είτε την αφήνει ελεύθερη...

Η ιστορία δείχνει ότι ο άνδρας συμπεριφέρεται ασταθώς... προς τη γυναίκα. Τουλάχιστον αυτό δείχνουν τα πραγματικά γε-

γονότα και οι μύθοι, τα ποιήματα, τα διηγήματα και έπη που γράφουν οι ίδιοι οι άνδρες... Ενώ, φιλοσοφίες, ήθη και έθιμα, θρησκείες και παραδόσεις έχουν ως κέντρο τους τη γυναίκα που με τον ένα ή άλλο τρόπο την τιμούν ως κυρίαρχο πρόσωπο στη ζωή θεών και ανθρώπων.

Θεωρία και πράξη διαφέρουν βέβαια γι' αυτό και στο θέμα αυτό κάπου τα μπερδέψαν οι άνδρες διαμέσου των αιώνων. Έτσι, ενώ άλλα λένε στα τραγούδια τους και στα βιβλία τους, στην καθημερινότητα πράττουν διαφορετικά ώστε ανάγκασαν τις γυναίκες του 20ού αιώνα να ξεσηκωθούν και να ζητούν στην πράξη ίσα δικαιώματα και κατοχύρωση του ρόλου τους σαν γυναίκες. Μερικές το μπερδέψαν ακόμα περισσότερο το θέμα και πήγαν σε υπερβολές. Σημασία έχει ότι έπρεπε να μπει κάποια τάξη. Δικαίωμα ψήφου οι γυναίκες απέκτησαν μετά το 1918 και έτσι μπήκαν στα κοινά με ίσα δικαιώματα και υποχρεώσεις. Οι αρχαίοι λαοί δεν άφηναν τη γυναίκα στο δημόσιο βίο. Κινέζοι, Ινδοί, Αιγύπτιοι, Άραβες και Ιουδαίοι είχαν τη γυναίκα δούλη ή ιδιοκτησία του άνδρα, πατέρα, συζύγου ή αδερφών.

Στην Αρχαία Ελλάδα η γυναίκα είχε διαφορετική αντιμετώπιση από τον άνδρα, στην εκπαίδευση, την κοινωνική και οικογενειακή ζωή, στις διάφορες πόλεις-κράτη. Η μετατόπιση από το ένα άκρο στο άλλο, με τη βοήθεια των φεμινιστικών οργανώσεων στη σημερινή κοινωνία και στις σχέσεις γυναίκας-άνδρα εκτός των πολλών αλλαγών έφεραν και μια σύγχυση σε κοινωνικό, οικονομικό, πολιτικό και οικογενειακό επίπεδο. Όλες οι κοινωνίες ως σήμερα βασίζονταν στην οικογένεια, που σήμερα χάνει τη συνοχή της και ένας λόγος γι' αυτό είναι η αλλαγή του ρόλου και η «απουσία» της γυναίκας απ' την οικογένεια που βγήκε στην εργασία και τη δημόσια ζωή.

Μέχρι σήμερα οι κοινωνίες έβλεπαν σαν φυσιολογική εξέλιξη την ένταξη άνδρα και γυναίκας μέσα σε μια οικογένεια για τη διατήρηση και συνέχιση της ζωής.

Σε μεγάλο ποσοστό αυτό ισχύει και σήμερα, αλλά ένα μέρος της κοινωνίας μας πιστεύει ότι μπορεί να ζήσει μια γυναίκα ή ένας άνδρας μόνος του και έτσι δημιουργούνται νέες αντιλήψεις για το παιδί, την ασφάλιση, τη διαμονή, τη σύνταξη, την εργασία, το γάμο, τα διαζύγια. Είναι προβλήματα που έφερε η αλ-

# Γράμματα

λαγή σχέσεων άνδρα - γυναίκας όπως ακόμα και οι αγώνες για σεξουαλική απελευθέρωση, για τα δικαιώματα των ομοφυλοφίλων, για τις αμβλώσεις και άλλα πολλά αδιανόητα για άλλες εποχές, κατανοητά για την εποχή μας, όχι όμως και σωστά κατ' ανάγκη ή φυσιολογικά... Η φύση δεν κάνει λάθη και οι υπερβολές τιμωρούνται... Το γυναικείο ζήτημα και οι σχέσεις άνδρα-γυναίκας από δίκαιος αγώνας και υγιής είναι φορές που καταντά κοινωνικό πρόβλημα και το δείχνει το σύνθημα κάποιων «η γυναίκα στην παραγωγή όχι στην αναπαραγωγή». Δηλαδή τα προϊόντα της καταναλωτικής κοινωνίας, όποια κι αν φτιάχνει η εργαζόμενη γυναίκα, είναι ανώτερα από την γέννα ανθρώπων, πολιτών ουρανού και γης;

Άνδρες και γυναίκες είναι άνθρωποι, δημιουργήματα ισότιμα, ομοούσια, ισάξια, ομότιμα. Και οι δύο μαζί φτιάχνουν τον άνθρωπο, τη ζωή, που είναι ό,τι ανώτερο υπάρχει στην πλάση.

«Η εφευρετική σοφία του Θεού διήρесе τον ένα άνθρωπο σε δύο «παρά την αρχήν» δηλαδή από την αρχή (ή αντίθετα από την αρχή). Θέλοντας, δε, να δείξει ότι μετά τη διαίρεση και πάλι ένας μένει, δεν «άφηκε» δεν επέτρεψε να είναι επαρκής ο ένας για την γέννηση παιδιών.

Διότι δεν είναι ένας ποτέ αυτός που είναι τώρα, αλλά το μισό του ενός ανθρώπου. Είδες το μυστήριο του γάμου;

Από τον έναν (τον Αδάμ) έκαμε ένα (την Εύα) και πάλιν αφού έκαμε ένα αυτούς του δύο (αφού τους ένωσε «εις σάρκα μίαν») έτσι κάνει ένα (ένα νέο άνθρωπο, ένα παιδί)... ώστε και τώρα από τον έναν γεννιέται ο άνθρωπος. Διότι «γυναίκα και άνδρας δεν είναι δύο άνθρωποι, αλλά ένας άνθρωπος» (Ιωαν. Χρυσόστομος).

Σύμφωνα με τη θρησκεία μας το σωστό είναι να υπάρχει αμοιβαιότητα στις σχέσεις άνδρα-γυναίκας όπου ο άνδρας αγαπά τη γυναίκα και η γυναίκα φοβήται (σεβεται και τιμά) τον άνδρα. «Φόβος Κυρίου» σημαίνει «αρχή σοφίας», δικαιοσύνη, υπακοή, αγάπη. Αγάπη του άνδρα και υπακοή γυναίκας ταυτίζονται ως έννοιες μέσα στην αγάπη...

Ιεραρχικά η χριστιανική άποψη λέει ότι ο άνδρας είναι η κεφαλή της οικογένειας με την υποχρέωση να αγαπά μέχρι θανάτου τη γυναίκα του.

Σύμφωνα με το ελληνικό σύνταγμα οι «Έλληνες και οι Ελληνίδες έχουν ίσα δικαιώματα και υποχρεώσεις», αλλά ο «γυναικονίτης» ως θέση και ως άποψη υπάρχει ακόμα σε πολλά σημεία...

Οι άνδρες και οι γυναίκες πιστεύουμε ότι δεν είναι αντιμετώπιμοι ούτε αντίπαλοι. Έχουν σήμερα καταλάβει οι περισσότεροι άνθρωποι ότι ζούμε όλοι με ίσα δικαιώματα και υποχρεώσεις.

Υπάρχουν ψυχοσωματικές και βιολογικές διαφορές που μας οδηγούν και στα όρια του ρόλου του καθενός.

Η έξω από το σπίτι εργασία της γυναίκας έφερε θετικά και αρνητικά και η «χρυσή ισορροπία» για την οποία μας μιλά στη συνέντευξή της η κυρία Ντόρα Μπακογιάννη σ' αυτό το τεύχος είναι δύσκολη αλλά όχι ακατόρθωτη επιδίωξη κάθε γυναίκας. Κάθε εργαζόμενη γυναίκα δεν πρέπει να ξεχνά τη μοναδική και υπέροχη αποστολή της στο να φέρει στον κόσμο υγιή παιδιά (σωματικά και ψυχοπνευματικά). Κι αν είναι να ζει συνέχεια σε «τεντωμένο σχοινί», ίσως είναι καλύτερα να διαλέγει πάντα αυτά που της ταιριάζουν πιο κοντά στη γυναικεία φύση της.

Μόνο υγιείς οικογένειες φτιάχνουν υγιείς κοινωνίες.

Και μέσα της δε χωρούν ανταγωνισμοί αλλά αγάπη και κατανόηση.

Οι άνδρες μπορούν να καυχηθούν για κτίρια, εμπόρια, μάχες, όπλα, κατορθώματα, διάφορα δεν μπορούν να καυχηθούν για την ίδια τη ζωή που δίνει στον κόσμο η γυναίκα.

Στο βιβλίο του Ν. Βασιλειάδη «Ορθοδοξία και Φεμινισμός» διάβασα κάτι που αξίζει να κρατήσουμε σαν επίλογο αυτού του άρθρου μέσα μας βαθιά: «Κάθε λαός μεγαλουργεί και πέφτει από τις μητέρες του».

Χωρίς τις γυναίκες ο πολιτισμός μας είναι ανάπηρος.

Μια μέρα στο Μουσείο Λούβρου κάποια κυρία, θαυμάζοντας τα αριστουργήματα τέχνης μονολογούσε:

«Πολύ θα επιθυμούσα να ήμουν καλλιτέχνης. Είναι θαυμάσιο να μπορείς να δημιουργείς τέτοια και τόση ομορφιά. Κρίμα! Σπαταλώ τη ζωή μου μαγειρεύοντας, ψωνίζοντας, περιποιούμενη...παιδιά! Είμαι μια άσχημη ανώνυμη νοικοκυρά κι αυτό με κάνει να νιώθω τόσο άσημαντη...» Κάποιος όμως διπλανός επισκέπτης που την άκουσε της είπε: «Αδικείς τον εαυτό σου, γιατί μπορείς να δημιουργήσεις ομορφιά ανατρέφοντας καλά, σωστά, υπάκουα στο νόμο του Θεού παιδιά... Δούλεψε φιλότιμα σαν καλλιτέχνης, πλάθοντας αθάνατα έργα τέχνης, τα παιδιά σου, άνδρες ή γυναίκες...»

Ευάγγ. Γ. Σπύρου  
Εκδότης ΝΑΙ





# Ελληνίδα εργαζόμενη πανταχού παρούσα όπως την βλέπει η Ντόρα Μπακογιάννη

**Ε**ρωτ.: Θεωρείτε ότι το υπάρχον θεσμικό πλαίσιο εργασίας βοηθά και προστατεύει τη γυναίκα ή πρέπει να γίνουν βήματα βελτίωσής του ώστε να βρεθεί πιο κοντά στις ανάγκες και τα προβλήματα της εργαζόμενης γυναίκας και ιδιαίτερα της εργαζόμενης μητέρας;

**Απ.:** Πιστεύω ότι αν εξετάσουμε τα πράγματα από τη θεωρητική πλευρά του θεσμικού πλαισίου, τότε πρέπει να συμφωνήσουμε ότι το πλαίσιο είναι επαρκές και καλύπτει τις όποιες ανάγκες της σύγχρονης εργαζόμενης γυναίκας. Πάντα μέσα από μια προσέγγιση που δε θέλει τη γυναίκα εργαζόμενη «είδος υπό προστασία», αλλά ισότιμα ανταγωνιστική παρουσία με προοπτικές και δυνατότητες ανέλιξης. Το πρόβλημα λοιπόν δε βρίσκεται στο θεσμικό πλαίσιο. Το ουσιαστικό πρόβλημα είναι ότι

Η βουλευτής κ. Ντόρα Μπακογιάννη, είναι μια από τις αρμοδιότερες κυρίες της δημόσιας ζωής για να προλογίσουν το αφιέρωμα για την ελληνίδα εργαζόμενη, την ελληνίδα ασφαλίτρια. Γνωστή για τον δυναμισμό της στο χώρο της πολιτικής όπου έχει εγγράψει σημαντικές υποθήκες για το μέλλον, με πολύπλευρη κοινωνική δραστηριότητα αλλά και μητέρα δύο παιδιών που τα μεγάλωσε χωρίς τη πατρική φροντίδα αλλά υπό το φως των προβολέων της δημόσιας ζωής, είναι ίσως ένα από τα ευαγέστερα πρότυπα που θα μπορούσε να βρει κανείς εάν ήθελε να περιγράψει την ελληνίδα εργαζόμενη και πολύ περισσότερο εάν ήθελε να ζητήσει μια άποψη γι' αυτήν.

η εφαρμογή του υπάρχοντος πλαισίου δεν είναι αυτή που προβλέπεται και επιβάλλεται από τις σύγχρονες κοινωνικές και οικονομικές συνθήκες. Το ζητούμενο είναι να τηρείται το θεσμικό πλαίσιο για την εργαζόμενη γυναίκα, να εξασφαλίζονται τα δικαιώματα, οι δυνατότητες αλλά και οι υποχρεώσεις της εργαζόμενης γυναίκας. Οι προκαταλήψεις, τα «ταμπού», οι κακώς νοούμενες συνήθειες και παλιές αντιλή-

ψεις είναι τα προβλήματα που βάζουν εμπόδια και δημιουργούν ένα αρνητικό κλίμα στο εργασιακό περιβάλλον μιας εργαζόμενης γυναίκας.

**Ερωτ.:** Η γυναίκα ασφαλίτρια δρα ως ελεύθερος επαγγελματίας. Ποια είναι κατά τη γνώμη σας τα στοιχεία προσωπικότητας που πρέπει να αναπτύξει για να υποστηρίξει την επαγγελματική καριέρα της;



ΦΩΤΟ: Αλίντα Μαυρογένη

ΦΩΤΟ: Αλίντα Μαυρογένη



δυσανάλογα στις γυναίκες. Για παράδειγμα, σπανίως ένας άντρας ασφαλιστής ή οποιοσδήποτε επαγγελματίας θα ενδιαφερθεί για το πάρτι των παιδιών, ενώ μια γυναίκα μέσα στο πρόγραμμά της πρέπει να αφιερώσει χρόνο γι' αυτό. Αυτό συμβαίνει σ' όλες τις εργαζόμενες γυναίκες και αυτή είναι μια μεγάλη, μια ουσιαστική διαφορά.

**Ερωτ.:** Έχετε συνεργασθεί μέχρι σήμερα με γυναίκα ασφαλιστικό σύμβουλο και αν ναι ποια γνώμη αποκομίσατε; Σας παρουσίασε ικανοποιητικές προτάσεις ασφάλισης και σας ενέπνευσε εμπιστοσύνη ή θα προτιμούσατε έναν άνδρα ασφαλιστικό σύμβουλο;

**Απ.:** Δεν έτυχε να συνεργασθώ με γυναίκα ασφαλίστρια, αλλά αυτό έγινε τυχαία. Δεν επέλεξα με κριτήρια το φύλο και είμαι σίγουρη ότι πολύ εύκολα και αποδοτικά θα μπορούσα να συνεργασθώ με μια γυναίκα

**“Οι γυναίκες ασφαλίστριες πρέπει να προσφέρουν στον πελάτη-ασφαλισμένο τους, καλή οικονομική προσφορά, υψηλής ποιότητας υπηρεσίες ασφάλισης, φερεγγυότητα και αξιοπιστία”**

**Απ.:** Δυναμικότητα, έμπνευση, πρωτοβουλία, ευαισθησία. Νομίζω ότι αυτά τα τέσσερα στοιχεία συγκροτούν το χαρακτήρα της γυναίκας ασφαλίστριας, η οποία μέσα σ' ένα έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον πρέπει να προσφέρει στον πελάτη-ασφαλισμένο τους καλή οικονομική προσφορά, υψηλής ποιότητας υπηρεσίες ασφάλισης και προστασίας για την υγεία, άμεση ανταπόκριση, φερεγγυότητα και αξιοπιστία. Αυτά πρέπει να προσφέρει μια γυναίκα ασφαλίστρια και οφείλω να πω ότι αυτόν το συνδυασμό οικονομίας, αλληλεγγύης, φροντίδας ίσως μόνο μια γυναίκα μπορεί να προσφέρει.

**Ερωτ.:** Πιστεύετε ότι η γυναίκα ασφαλίστρια, η οποία ως κοινωνικό πρόσωπο εκ-

φράζει τρεις ρόλους – της μητέρας, της συζύγου, της εργαζόμενης – μπορεί να αποδώσει διαφορετικά από τους άνδρες συναδέλφους της στον ασφαλιστικό χώρο; Και αν ναι, πού εντοπίζετε τις διαφορές;

**Απ.:** Νομίζω ότι η γυναίκα ασφαλίστρια εξαιτίας των τριών διακριτών και σημαντικών ρόλων της, ως μητέρας, ως συντρόφου, ως επαγγελματία, λειτουργεί εντελώς διαφορετικά από έναν άνδρα συναδέλφο της που έχει μονοδιάστατο χαρακτήρα ο ρόλος του. Ο άντρας πρώτα απ' όλα είναι επαγγελματίας, είναι η πρωτεύουσα, η κύρια βαρύτητα στο ρόλο του, αφού για την οικογένεια το βάρος πέφτει

ασφαλίστρια. Θεωρώ ότι ο χώρος αυτός που συνδυάζει την οικονομική δραστηριότητα με τη φροντίδα είναι ένας προνομιακός χώρος για τις γυναίκες.

**Ερωτ.:** Ποια είναι η γνώμη σας για το ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης στην ελληνική κοινωνία; Ο πρώην Πρόεδρος της Ελληνικής Δημοκρατίας κ. Κωνσταντίνος Καραμανλής στην αρχή της καριέρας του, το 1928-1929, εργάστηκε ως ασφαλιστής... Το γνωρίζετε;

**Απ.:** Ναι είναι γνωστό ότι ο κ. Κ. Καραμανλής είχε ξεκινήσει ως ασφαλιστής. Από



τότε ο ασφαλιστικός τομέας ήταν χώρος ευκαιριών και δυνατοτήτων για τους νέους ανθρώπους. Θεωρώ ότι για πολλά χρόνια αγκυλώσεις και προκαταλήψεις από το κράτος δημιούργησαν ένα προβληματικό περιβάλλον για την ιδιωτική ασφάλιση. Παρ'αυτά ο χώρος αναπτύχθηκε, διευρύνθηκε και σήμερα είναι ένας από τους πιο δυναμικούς και παραγωγικούς χώρους της ελληνικής οικονομίας. Πιστεύω όμως ότι εδώ και μερικά χρόνια ο χώρος της ιδιωτικής ασφάλειας αποκτά μια εξέχουσα θέση στο σχεδιασμό του μέλλοντος για την Ελλάδα. Η ιδιωτική ασφάλιση θα γίνει οργανικό και αναπόσπαστο μέρος ολόκληρης της ασφαλιστικής δομής του ελληνικού

κράτους. Υπάρχει ρόλος μεγάλος και σημαντικός, για τον οποίο πρέπει ο ασφαλιστικός κόσμος να προετοιμαστεί για να ανταποκριθεί με ταχύτητα και αξιοπιστία.

**Ερωτ.:** Εσείς ως γυναίκα επαγγελματίας και μάλιστα με λαμπρή καριέρα στον πολιτικό στίβο, που είναι ένας χώρος πολύ ανταγωνιστικός, έχετε βρεθεί σε δίλημμα προς τις υποχρεώσεις σας ως μητέρα και σύζυγος;

**Απ.:** Πάντα. Ξέρετε οι ευθύνες της πολιτικού, αλλά και οποιασδήποτε επαγγελματία, είναι σημαντικές και μεγάλες και δεν προσαρμόζονται μέσα στο οικογενειακό περιβάλλον. Ανήκω σ' αυτές τις εργαζόμενες γυναίκες που έχω πάντα τύψεις για το

χρόνο που αφιέρωσα στα παιδιά μου. Ποτέ δεν αρκεί και ποτέ δε φτάνει. Από την άλλη πλευρά όμως η αλληλεγγύη, η στήριξη, η αγάπη των παιδιών και της οικογένειας είναι το μόνο πραγματικό, αληθινό στήριγμα. Γι' αυτό είμαστε αναγκασμένοι να αναζητούμε πάντα μια «χρυσή» ισορροπία.

**Ερωτ.:** Πού διαφοροποιείται η προσωπικότητα της Ελληνίδας εργαζόμενης σε σύγκριση με την προσωπικότητα της Ευρωπαϊκής εργαζόμενης;

**Απ.:** Υπάρχουν διαφορές. Είναι εντελώς άλλη η αντίληψη για τη δομή και το ρόλο της οικογένειας στην ευρωπαϊκή κοινωνία απ' αυτήν που ισχύει στην Ελλάδα. Για εμάς η οικογένεια, τα παιδιά, ο σύντροφος

ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

**ΜΑΪΟΣ 1954**  
Γεννήθηκε στην Αθήνα.  
Κόρη του κ. Κωνσταντίνου Μητσστάκη και της κας Μαρίας Μητσστάκη το γένος Γιαννούκου.  
**1968**  
Φεύγει από την Ελλάδα κατά τη διάρκεια της χούντας για το Παρίσι — στην εξορία.  
**1974**  
Επιστρέφει στην Ελλάδα μετά την πτώση της Χούντας.  
**Δεκέμβριος 1974**  
Παντρεύεται το δημοσιογράφο Παύλο Μπακογιάννη.  
Έχει δυο παιδιά, την Αλεξία και τον Κώστα.  
**26 Σεπτεμβρίου 1989**  
Δολοφονείται ο σύζυγός της, βουλευτής της Ν.Δ., Παύλος Μπακογιάννης από τρομοκράτες.  
**9 Ιουλίου 1998**  
Παντρεύεται, μετά από εννέα χρόνια χηρείας, με τον κύριο Ισιδώρο Κούβελο.  
**ΣΠΟΥΔΕΣ**  
- Απόφοιτος της Γερμανικής Σχολής του Παρισιού.  
- Σπούδασε Πολιτικές Επιστήμες και Επικοινωνία στο Πανεπιστήμιο του Μονάχου.  
- Διπλωματούχος Δημοσίου Δικαίου της Νομικής Σχολής Πανεπιστημίου Αθηνών.  
**ΞΕΝΕΣ ΓΛΩΣΣΕΣ**  
Ομιλεί και γράφει άπταιστα: Γερμανικά, Γαλλικά, Αγγλικά.

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΑΔΙΟΔΡΟΜΙΑ

**1978-1980**  
Γραμματέας του Υπουργού Συντονισμού.  
**Μάιος 1980 - Οκτώβριος 1981**  
Γραμματέας του Υπουργού Εξωτερικών.  
**1η Σεπτεμβρίου 1984**  
Υπεύθυνη του Γραφείου του Προέδρου της Νέας Δημοκρατίας κ. Κων/νου Μητσστάκη.  
**Οκτώβριος 1989**  
Υποψήφια για το βουλευτικό αξίωμα στο Νομό Ευρυτανίας, στη θέση του δολοφονηθέντος συζύγου της Παύλου Μπακογιάννη.  
• **5 Νοεμβρίου 1989**  
Εκλέγεται βουλευτής κερδίζοντας τη μονοεδρική περιφέρεια της Ευρυτανίας.  
**8 Απριλίου 1990**  
Επανεκλέγεται βουλευτής στο νομό Ευρυτανίας και η Νέα Δημοκρατία αναλαμβάνει τη διακυβέρνηση της χώρας.  
**Από 1 Οκτωβρίου 1990 έως Αύγουστο 1991**  
Ορκίζεται Υφυπουργός στον Πρωθυπουργό.  
**Σεπτέμβριος 1991**  
Αναλαμβάνει Γραμματέας Διεθνών Σχέσεων της Νέας Δημοκρατίας και την εκπροσωπεί στην Ευρωπαϊκή Δημοκρατική Ένωση (EDU) και στη Διεθνή Δημοκρατική Ένωση (IDU).  
**7 Αυγούστου 1992**  
Ορκίζεται Υφυπουργός στον Πρωθυπουργό.  
**8 Δεκεμβρίου 1992**  
Ορκίζεται Υπουργός Πολιτισμού.  
**10 Οκτωβρίου 1993**  
Επανεκλέγεται βουλευτής στη μονοεδρική

περιφέρεια της Ευρυτανίας, αν και η Νέα Δημοκρατία χάνει τις εκλογές και περνάει στην αντιπολίτευση.  
**29 Απριλίου 1994**  
Εκλέγεται από το Γ' Συνέδριο της Νέας Δημοκρατίας πρώτη στην Κεντρική Επιτροπή του κόμματος.  
**22 Σεπτεμβρίου 1996**  
Εκλέγεται πρώτη βουλευτής της Νέας Δημοκρατίας στην εκλογική περιφέρεια της Α' Αθηνών με 102.600 ψήφους.  
Συμμετέχει στη Διαρκή Επιτροπή Εξωτερικών και Άμυνας και στην Επιτροπή Βιομηχανίας, Ενέργειας, Έρευνας και Τεχνολογίας του Ελληνικού Κοινοβουλίου.  
**22 Μαρτίου 1997**  
Επανεκλέγεται από το Δ' Συνέδριο της Νέας Δημοκρατίας, πρώτη στην Κεντρική Επιτροπή και στην Εκτελεστική Επιτροπή του κόμματος.  
**Σεπτέμβριο 1997**  
Ορίζεται επικεφαλής του τομέα Ανάπτυξης της Ν.Δ.

ΒΡΑΒΕΙΑ

**7 Μαρτίου 1992**  
Της απονεμήθει από το Διεθνές Κέντρο Γυναικών το βραβείο «International Leadership Award»  
**13 Ιουνίου 1993**  
Απονομή από το 14ο Διεθνές Συμπόσιο «Fontana di Roma» ως εξέχουσα προσωπικότητα στο χώρο του Πολιτισμού.

έχουν άμεση προτεραιότητα. Η οικογένεια είναι ακόμη για τους άνδρες το ουσιαστικό στήριγμα. Η βάση και η αφετηρία. Αυτό δεν το συναντάς πολύ συχνά στην Ευρώπη κυρίως στα νέα ζευγάρια όπου οι οικογενειακοί δεσμοί έχουν χαλαρώσει. Αυτό διαμορφώνει μια διαφορετική προσωπικότητα. Πέρα απ' αυτό δε νομίζω ότι ως επαγγελματίες οι Ελληνίδες υστερούν. Θα υποστήριζα το αντίθετο, γιατί τόσο στα μορφωτικά προσόντα όσο και στις ικανότητες διοίκησης οι Ελληνίδες διακρίνονται.

**Ερωτ.:** Πιστεύετε ότι η νέα γενιά εργαζομένων Ελληνίδων είναι ικανή να αντιμετωπίσει τις επαγγελματικές προκλήσεις της νέας χιλιετίας;

**Απ.:** Είμαι βέβαιη. Η Ελληνίδα εργαζόμενη ενισχύει και βελτιώνει τη θέση της μέσα στην παραγωγή. Είναι η ανερχόμενη δύναμη και αυτό φαίνεται γιατί όλο και πιο πολλές γυναίκες κυριαρχούν και πετυχαίνουν σε κρίσιμες επιτελικές θέσεις.

**Ερωτ.:** Ποια συμβουλή θα δίνετε στη σύγχρονη δυναμική εργαζόμενη Ελληνίδα;

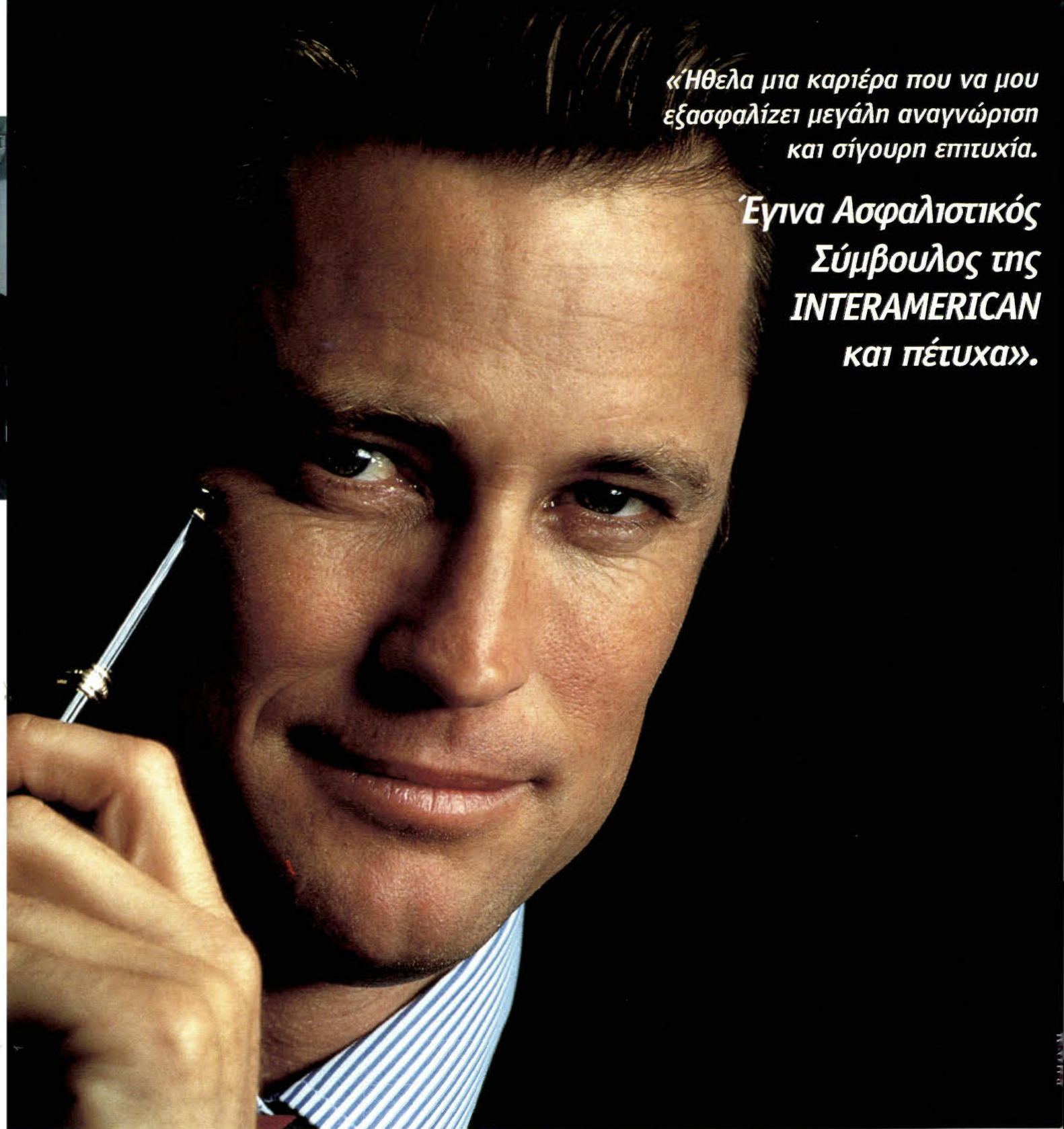
**Απ.:** Να μπορέσει να κρατήσει την ισορροπία της. Η ισορροπία ανάμεσα στο ρόλο της μητέρας, της συζύγου, της επαγγελματία-εργαζόμενης είναι πολύτιμη. Όλα χρειάζονται, γιατί αν κάτι



Η κ. Ντόρα Μπακογιάννη στα εγκαίνια των γραφείων του Ομίλου INTERAMERICAN, δίπλα της ο κ. Δ. Κοντομηνάς και σε δεύτερο πλάνο ο κ. Κ. Μητσotάκης με την κα Μαρία Δ. Κοντομηνά

υπονομεύσεις ή θυσιάσεις τότε θα το πληρώσεις σε κάποια δραστηριότητα. Το κέρδος έρχεται από το συνδυασμό που η καθεμιά πετυχαίνει για τον εαυτό της και το περιβάλλον της. Δεν υπάρχουν κανόνες και νόρμες. Δεν υπάρχουν έτοιμες συνταγές. Ο δρόμος της οικογενειακής ευτυχίας και της επαγγελματικής επιτυχίας είναι προσωπικός και μοναδικός για καθεμιά. Το μόνο που μπορεί να πει κάποιος είναι ότι αξίζει ο κόπος, η θυσία, η κούραση, η ένταση. ■

“ η ιδιωτική ασφάλιση θα γίνει οργανικό και αναπόσπαστο μέρος ολόκληρης της ασφαλιστικής δομής του ελληνικού κράτους. Υπάρχει ρόλος μεγάλος και σημαντικός, για τον οποίο πρέπει ο ασφαλιστικός κόσμος να προετοιμαστεί για να ανταποκριθεί με ταχύτητα και αξιοπιστία ”



«Ήθελα μια καριέρα που να μου εξασφαλίζει μεγάλη αναγνώριση και σίγουρη επιτυχία.

Έγινε Ασφαλιστικός Σύμβουλος της INTERAMERICAN και πέτυχα».

Ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος της INTERAMERICAN κάνει καριέρα στο χρηματοασφαλιστικό τομέα, κατακτώντας την κορυφή του κλάδου του. Μετεκπαιδεύεται στο Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών I.X.O.Σ. και κατακτά τον τίτλο L.U.T.C., τον ανώτατο τίτλο σπουδών σε παγκόσμιο επίπεδο στον χώρο της ασφάλειας. Απολαμβάνει την αναγνώριση και την πλήρη

στήριξη της INTERAMERICAN, του κολοσσιαίου όμιλου που του παρέχει -ως εργαλείο δουλειάς- τη μεγαλύτερη γκάμα πρωτοποριακών και ιδιαίτερα ανταγωνιστικών προϊόντων, ώστε να καλύπτει απόλυτα τις ανάγκες των πελατών του. Ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος της INTERAMERICAN έχει εξασφαλίσει μια καριέρα πραγματικά Μεγάλη και Σίγουρη. Τι άλλο να ζητήσει;

**INTERAMERICAN**  
Μεγάλη και Σίγουρη!

# ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

## INTERAMERICAN

Αναβαπτισμένη και καταξιωμένη μπήκε στο Χρηματιστήριο η INTERAMERICAN μετά από σκληρή προσπάθεια 30 ετών του ιδρυτή Δ. Κοντομηνά και των συνεργατών της, αφού πέρασε με άριστα όλα τα «τεσκ - απ» οικονομικής υγείας. «Νους υγιής εν σώματι υγιεί» μπήκε στο Χρηματιστήριο, γράψαμε στο εξώφυλλο του ΝΑΙ στο περασμένο τεύχος μας, θέλοντας να δηλώσουμε ακριβώς αυτό το γεγονός. Ένα μεγάλο φορτηγό χρειάστηκε για να μεταφερθούν όλα αυτά τα δικαιολογητικά, οι εξετάσεις και αναλύσεις που έδειξαν την καλή



υγείας της εταιρίας και που για καμιά άλλη δε ζητήθηκαν με τόσες λεπτομέρειες και πάθος... Ακουσθηκε και δεν πιστευουμε ότι είναι αλήθεια ότι κάποιοι αρμόδιοι ελεγκτές και «καθηγητές» γνωμοδοτούσαν κάπως «άκομψα» και σκληρά και ότι πολύ το σκέφτονται τα στελέχη της INTERAMERICAN το θέμα αν πρέπει να ζητήσουν επιπλέον εξηγήσεις για αυτή τους τη «σκληράδα»... Τώρα αρχίζει νέα εποχή για την INTERAMERICAN που αποτελεί πια ένα μεγάλο οργανισμό πωλήσεων μεγάλης αποδοχής από τον Έλληνα καταναλωτή...

Για να σπουδάσει σήμερα ένας απόφοιτος Λυκείου χρειάζεται εκτός των άλλων και αρκετά χρήματα. Παραθέτουμε έναν πίνακα με το κόστος φοίτησης σε μεγάλα πανεπιστήμια των ΗΠΑ που δείχνει ότι μόνο όποιος έχει μπορεί... Λίγοι Έλληνες διαθέτουν μόνο για φοίτηση ενός παιδιού 15-40.000.000 δρχ. Επειδή υπάρχουν και άλλα έξοδα στην οικογένεια και προσωπικά και επαγγελματικά, φόροι, ταμεία κ.λπ. Εδώ φαίνεται η αξία της ασφάλισης ζωής - σπουδών και η σημασία της αποταμίευσης. Εδώ φαίνεται ποιο κράτος γνωρίζει τι σημαίνει για την επιβίωση κάθε έθνους η παιδεία. Εδώ είναι που πρέπει να πιεσθεί ο κάθε υπουργός Οικονομικών να δώσει κίνητρα για ασφάλιση και φοροαπαλλαγές. Η ασφάλιση ζωής λύνει πολλά προβλήματα και γι' αυτό συγχαιρούμε το Γενικό Διευθυντή της NN κ. Τάκη Καραλή, που τόνισε ιδιαίτερα τη σημασία των φορολογικών κινήτρων που καθιστούν εφικτή τη λειτουργία της ιδιωτικής ασφάλισης σε πρόσφατη ημερίδα της ΕΑΕΕ για τις συντάξεις και μάλιστα με όρους ανάλογους προς την κοινωνική ασφάλιση... Δια-



Ο κ. Παν. Καραλής, Πρόεδρος και Γενικός Διευθυντής του Ομίλου των εταιριών της NN στην Ελλάδα.

βάστε τον παρακάτω πίνακα και, φίλοι ασφαλιστές, σας θερμοπαρακαλώ ΠΙΕΣΤΕ τους υποψήφιους πελάτες σας να ασφαλισθούν με μεγάλα συμβόλαια ζωής για να προστατέψουν το μέλλον των παιδιών τους. Πολλά παιδιά για οικονομικούς λόγους σταμάτησαν τις σπουδές και το μέλλον τους συντρίμια εξαιτίας μιας ατυχίας του πατέρα, ενός θανάτου ή μιας αρρώστιας. Φίλοι ασφαλιστές, εσείς ξέρετε, γι' αυτό να επιμένετε. Ασφάλεια σπουδών σημαίνει ότι ασφαλίσετε τα όνειρα της νέας γενιάς...

### ΚΟΣΤΟΣ ΦΟΙΤΗΣΗΣ ΣΤΑ ΜΕΓΑΛΑ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΑ ΤΩΝ ΗΠΑ ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΕΤΡΑΕΤΟΥΣ ΦΟΙΤΗΣΗΣ

Duke	\$	117.797
Harvard	\$	121.548
Rutgers	\$	43.742
Notre Dame	\$	100.849
University of Nebraska-Lincoln	\$	25.067
Penn State	\$	40.716
Stanford	\$	119.735
Northwester	\$	102.797
University of Southern California (USC)	\$	112.264
Yale	\$	123.678

Τα στοιχεία στηρίζονται στα δεδομένα κόστους φοίτησης που ίσχυαν το 1995-1996, δημοσιευμένα από το Συμβούλιο Κολεγίων των ΗΠΑ. Συμπεριλαμβάνονται τα έξοδα τετραετούς φοίτησης και διαβίωσης. Οι τιμές αυξάνονται κατά μέσο όρο σε ποσοστό 7,55% ετησίως.

## ΕΘΝΙΚΗ



Ο κ.Θ. Πανταλάκης

Σε νέες βάσεις έθεσε πολλά ζητήματα της Εθνικής Ασφαλιστικής ο κ. Θ. Πανταλάκης, Πρόεδρος του Δ.Σ. της. Ξεσηπώνοντας ο Κρητικός είπε μεταξύ άλλων ότι κυρίως τον ενδιαφέρει το καλό αποτέλεσμα και όχι τα ασφάλιστρα. «Δεν είμαστε μια "χοζοπαρέα" που δουλεύει για αντασφαλιστές», «δε μας ενδιαφέρουν κακοί κίνδυνοι με ζημιές», «δε θα παίρνουμε γουρούνι στο σασί», «δε θα κατεβάσουμε τα ασφάλιστρα», «είναι εξυγιαντικός παράγων και στόχος μας η επιλογή κινδύνων», είπε ο κ. Πανταλάκης. «Η ΕΘΝΙΚΗ βασίζεται στην ικανότητα των ανθρώπων της και όχι "σε ξένες πλάτες", του ΟΤΕ, του ΟΣΕ κ.λπ. Οι άνθρωποι της είναι η δύναμη της και "δεν έχουν κάποιο μπάριμπα στην Κορώνη"...». «Θα κάνουμε αυτό που πρέπει να κάνουμε και θα αναπτυχθούμε μαζί, κοντά και όπου ασκεί εργασίες η Τράπεζά μας», είπε ο κ. Πανταλάκης προκαλώντας θετικά σχόλια στους παρευρισκόμενους στην ετήσια Γενική Συνέλευση. Καλή εντύπωση μας έκανε και η φράση «είμαι πρόεδρος που θέλει να κάνει έργο και όχι να λέω "θα... θα... θα...". Όταν κάνω έργο είμαι σοβαρός και αξιόπιστος». Προσηγγείλε ακόμα ότι η οικοδομική άδεια για ανέγερση του κτιρίου στο οικόπεδο στη Λεωφ. Συγγρού υπολογίζεται να δοθεί μέσα στο καλοκαίρι και να ξεκινήσουν οι εργασίες... Ευχόμαστε όλα να πάνε καλά για την εταιρία και τον ίδιο. Οι άνθρωποι της το περιμένουν.

Σαράντα χρόνια πριν, στις 9 Ιουλίου 1959, υπέγραψε ο Κ. Καραμανλής τη συμφωνία συνδέσεως με την ΕΟΚ και 20 χρόνια πριν, Μάιος του 1979, υπέγραψε ο ίδιος τη συμφωνία ένταξης. Δύο κόμματα το 1959 δεν υπέγραψαν: η ΕΔΑ και οι Προοδευτικοί του Μαρκεζίνη. Το 1979 πάλι δύο κόμματα είπαν όχι. Το ΠΑΣΟΚ και το ΚΚΕ... Εντύπωση κάνει η ευφύια και πρόβλεψη του Σπ. Μαρκεζίνη του κόμματος των Προοδευτικών, που ζητούσε από το 1959 ΠΛΗΡΗ ΕΝΤΑΞΗ, κάτι που δεν έβλεπαν άλλοι πολιτικοί και ο Καραμανλής, που ίσως και να μη γινότανε... Αν όμως είχε γίνει από το 1959 πλήρης ένταξη, η Ελλάδα σήμερα θα ήτανε αλλιώς. Άλλη μια ΜΕΓΑΛΗ ΧΑΜΕΝΗ ΕΥΚΑΙΡΙΑ... Ευτυχώς που είμαστε στην Ε.Ε. έστω και... τελευταίοι. Κάποιες στιγμές οι ηγέτες είναι για μεγάλες αποφάσεις που ξεχωρίζουν στην ιστορία... Και δυστυχώς αυτές τις στιγμές οι Έλληνες είναι πάντα χωρισμένοι...



Ο κ. Λουσιμάχου.

Πολλά έχουν να ωφεληθούν οι άνθρωποι της Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής από την πρώην θητεία του Διοικητού ΑΤΕ κ. Π. Λάμπρου στον ΟΤΕ, ο οποίος προωθεί αρκετές συνεργασίες και «δουλειές» αξιοποιώντας τις εκεί σχέσεις και γνωριμίες του. Ο κ. Λουσιμάχου, ο Διευθύνων Σύμβουλος των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου (ήταν καλή συγκυρία να είναι επικεφαλής αυτών των εξελίξεων αφού ξέρει καλά να αξιοποιεί τις ευκαιρίες).

Πραγματικά νέα εποχή ζούνε οι άνθρωποι των δύο εταιριών που είχαν μάθει κι υπέμεναν «άλλες καταστάσεις»... Τα όνειρα και οι ελπίδες μέρα την ημέρα και μεγαλώνουν και πολλά πραγματοποιούνται... Τώρα είναι η ευκαιρία τους... Τώρα μπορούν να αξιοποιήσουν τις δυνατότητες που έχουν... Δεν υπάρχει περίπτωση να βρεθούν τόσο ευνοϊκοί παράγοντες μαζί. Ας «βγουν» έξω στην αγορά να την «αλωνίσουν»... Μια φορά σου 'ρχεται «η καλή»... Χρηματιστήριο, αγροτικός κόσμος, αγροτικές ασφαλίσσεις, αξιοποίηση εταιριών ΑΤΕ και τόσα άλλα «εργαλεία» για άνοδο. Σε λίγα χρόνια όλα θα είναι διαφορετικά και όχι τόσο ευνοϊκά... Φίλοι της Αγροτικής έχετε κι εσείς ευθύνη για την πρόοδο και... μερίδιο. Εμπρός!



«Αυτόκλητοι» και χωρίς «μετεγγραφικά πριμ» προσέρχονται στην ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ πολλοί ανταγωνιστές ασφαλιστές για να συνεργασθούν μαζί της, δήλωσε σε πρόσφατη συνάντηση με τους εκπροσώπους του Τύπου ο κ. Γαλανόπουλος, ο Γενικός Διευθυντής της ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, που ετοιμάζεται να μπει στο Χρηματιστήριο με τη φιλοδοξία να σπάσει κάποια ρεκόρ αφού η αξία της μετοχής της θα είναι πολλαπλάσια των λογιστικών αριθμών της. «Δουλεύουμε σοβαρά, χωρίς φανφάρες και παρελάσεις. Κάνουμε τη δουλειά μας σωστά και μεθοδικά όπως συνήθιζαν οι άνθρωποι της Τράπεζας και του Ομίλου μας», είπε ο κ. Γαλανόπουλος. Δίπλα του ο κ. Δούκας Παλαιολόγος συμφωνούσε και διαβεβαίωνε όλους ότι το μέλλον προβλεπεται σημαντικό.



Ο κ.Ι. Γαλανόπουλος

Είμαστε υπέρ του διαλόγου και των διαφορετικών απόψεων, αλλά μέλη του ίδιου Δ.Σ. εταιρίας είναι δυνατόν να μη γνωρίζουν τις στρατηγικές που ακολουθεί η εταιρία τους σε βασικούς τομείς και να ψάχνονται με ερωτήσεις μπροστά στο κοινό; Περίεργοι είμαστε να μάθουμε πώς παίρνονται οι αποφάσεις στα Δ.Σ. και αν υπάρχουν και εκεί οι ίδιες διαφωνίες.

Καλά λεφτά ακούστηκε να παίρνουν κάποιοι Διευθυντές Σύμβουλοι... Και όσοι από αυτούς επιστρέφουν έργο και επιτυχίες στην εταιρία, μάλιστα τα αξίζουν. Αλλά υπάρχουν και αντιρρήσεις, όταν τα γενικά έξοδα ασφαλιστικών εταιριών είναι εκεί γύρω στο 30% και πάνω.

Σε πανευρωπαϊκό επίπεδο ευδοκμεί η παραοικονομία και η φοροδιαφυγή, προκαλώντας σοβαρή απώλεια εσόδων στον κοινοτικό προϋπολογισμό, σύμφωνα με έρευνα της εταιρίας ορκωτών λογιστών «Ντιλντρίτ & Τάτς», που ειδικεύεται σε θέματα παραοικονομίας διεθνώς και η οποία έγινε για λογαριασμό της Ε.Ε.

Στην έρευνα που δημοσιεύτηκε στη βρετανική εφημερίδα «Γκάρντιαν», πρωταθλήτρια στην παραοικονομία ανακηρύσσεται, δυστυχώς, η χώρα μας, με 40% του ΑΕΠ. Τόσο είναι το ποσοστό που δίνουν άλλωστε επισήμως και αξιωματούχοι του ελληνικού Υπουργείου Οικονομικών. Για την Ιταλία το ποσοστό της παραοικονομίας ανέρχεται σε 30%, έναντι 16% των επίσημων εκτιμήσεων. Ακόμη και στη χώρα - έδρα της Ε.Ε., το Βέλγιο, η παραοικονομία εκτιμάται σε 30%.

Η έκθεση δεν περιλαμβάνει όλες τις χώρες της Ε.Ε., είναι ωστόσο ενδεικτική της εκτεταμένης φοροδιαφυγής και παραοικονομίας που κυριαρχεί στις χώρες - μέλη. Η παραοικονομία στη Γαλλία υπολογίζεται σε 16%, στη Γερμανία σε 14% και στη Βρετανία 8%-10%.

Κάτι παραπάνω από ένας στους τέσσερις Έλληνες προσπαθεί να εξασφαλίσει πρόσθετο εισόδημα εκτός της σύνταξης που θα πάρει μέσω της κοινωνικής ασφάλισης, «παίζοντας» στο Χρηματιστήριο. Το συμπέρασμα αυτό προκύπτει από δημοσκόπηση που έγινε με πρωτοβουλία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, σε πολίτες 25-55 ετών, δηλαδή μη συνταξιούχους. Το ερώτημα ήταν: «Πώς μπορούν να διασφαλίσουν οι ασφαλισμένοι πρόσθετο εισόδημα εκτός της σύνταξης» και οι απαντήσεις:

- 52% μέσω της ιδιωτικής ασφάλισης,
- 27% από το Χρηματιστήριο,
- 25% αγοράζοντας ομόλογα,
- 33% με τραπεζικές καταθέσεις,
- 23% με επενδύσεις σε ακίνητα.

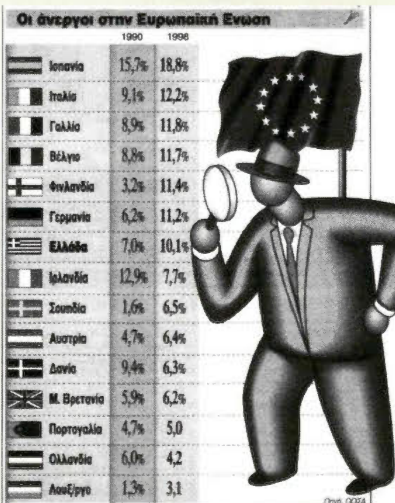
Ένα νέο αστέρι λάμπει στον ουρανό των πωλήσεων της INTERAMERICAN. Ο Μιχάλης Δενδρινός πρώτος Διευθυντής Υποκαταστήματος στο 1999 (μέχρι στιγμής) σε Νέα Παραγωγή Ζωής, αλλά και το σημαντικό και 1ος σε Εισπραχθέντα Πρωτοετή Ζωής. Υπάρχει και κάτι σημαντικότερο: Στους 20 πρώτους ασφαλιστές Νέας Παραγωγής, αλλά και Εισπραχθέντων έχει και τον πρώτο ασφαλιστή, αλλά και άλλους επτά... Δείγμα ότι κάνει καλό ομαδικό management και όχι ευκαιριακό και τυχαίο... Ξεκίνησε το 1987 και μέχρι σήμερα κυνηγάει τις πρωτιές... Η φιλοσοφία Κοντομηνά που θέλει να πρωταγωνιστεί συνέχεια προβλέπεται να φέρει νέους καρπούς και στο δίκτυο πωλήσεων από τους νέους πρωταγωνιστές... Ευχάριστη ήταν η στιγμή που διαπιστώσαμε ότι τον κ. Δενδρινό ακολουθεί ο Απ. Δοκούζης, νέος Διευθυντής και αυτός που σημαίνει ότι στο ανθρώπινο δυναμικό INTERAMERICAN, δίπλα στους μεγάλους της Θ. Θωμόπουλο, Δ. Δημάκη, Ηλία Κοντογιάννη, Μαρία Παπαδοπούλου, νέοι Διευθυντές ανεβαίνουν στο στερέωμα, όπως ο Μ. Δενδρινός, ο Απ. Δοκούζης, ο Π. Σιώρης, ο Κώστας Παναγόπουλος, ο Χ. Μπουζίκας, ο Κ. Χατζηθεμιμάδης, ο Γ. Γραμματικός, ο Ι. Ρέλλιας, ο Κ. Λάμπρου, ο Χρ. Μαχαίριδης κ.λπ.



Μ. Δενδρινός

Έτυχε να αναφέρω το γεγονός της πρωτιάς του Μ. Δενδρινού στον Μανώλη Ανδρόνικο της NN και μπροστά μου τον πήρε τηλέφωνο να τον συγχαρεί. Ήταν ακόμη ένα «επαθλο» για τον Μ. Δενδρινό, αλλά και ένα «συν ένα» στον Μανώλη Ανδρόνικο που ξέρει ότι καλός ηγέτης είναι αυτός που ξέρει να αναγνωρίζει όσους έχουν να επιδείξουν έργο, συναγωνιστές και ανταγωνιστές.

Ένα από τα «όπλα» που χρησιμοποιούν κάποιες χώρες για την καταπολέμηση της ανεργίας είναι και η μείωση του κόστους εργασίας, που σημαίνει και μείωση αμοιβών και μείωση ασφαλιστικών καλύψεων. Ταυτόχρονα αυτά σημαίνουν ανασφάλεια και ανάγκη ασφαλιστικών καλύψεων από ιδιωτική ασφάλιση. Η Ελλάδα που «πιάνει πάτο» στην αντιμετώπιση της ανεργίας έχει πολλά κενά που μπορούν να καλύψουν οι ασφαλιστές μας. Παραθέτουμε έναν πίνακα με τα ποσοστά ανέργων στην Ευρώπη σημειώνοντας ότι ΔΥΣΤΥΧΩΣ οι οικονομικά ανεπτυγμένες χώρες ΔΕΝ ΚΑΤΑΦΕΡΑΝ να βρουν δουλειά για τους ανθρώπους τους, δηλαδή ψωμί και εξασφάλιση... Στην Ελλάδα έχουμε ανεργία στο α' 4μηνιο 1999 εγγεγραμμένων ανέργων κάπου γύρω στα 340.000 άτομα βάσει επίσημων στοιχείων.



Ο κ. Ν. Χριστοδουλάκης παρουσίασε σε ημερίδα για την Υγεία στην Καλαμάτα τα τελευταία στατιστικά στοιχεία στην Ε.Ε., τα οποία δείχνουν ότι οι κοινωνικές δαπάνες στη χώρα μας φθάνουν στο 24,3% του ΑΕΠ, ενώ στις υπόλοιπες χώρες του λεγόμενου ευρωπαϊκού Νότου (Ιταλία, Ισπανία, Πορτογαλία και Ιρλανδία) δαπανάται κατά μέσο όρο το 22% του ΑΕΠ. «Το πρόβλημα δεν είναι ότι ξοδεύουμε λίγα χρήματα, αλλά ότι τα ξοδεύουμε αναποτελεσματικά. Για παράδειγμα, ποιο είναι το αποτέλεσμα όταν χορηγούμε ένα επίδομα 60.000 σε ένα νέο άνεργο; Είναι προτιμότερο να τον επαγγελματιάζουμε, ώστε να αποκτήσει τα εφόδια να μπει στην αγορά εργασίας», τόνισε ο Υφυπουργός.



Κ. Γ. Αντωνιάδης

Το αμέσως προεχές διάστημα, σύμφωνα με πληροφορίες, πρόκειται να υπάρξει μείωση του εγγυημένου επιτοκίου στο 4% από 4,25% που είναι σήμερα για τα επενδυτικά προγράμματα και επίσης στο 4% από 5% που είναι σήμερα στα συνταξιοδοτικά προγράμματα, στο γενικότερο πλαίσιο της μείωσης των επιτοκίων στην Ευρω-

παϊκή Ένωση. Η μείωση του εγγυημένου επιτοκίου θα έχει ως αποτέλεσμα να αυξηθούν τα έσοδα των ασφαλιστικών εταιριών, καθώς θα αυξηθούν τα ασφαλιστήρια και ταυτόχρονα θα μειωθούν οι δαπάνες των ασφαλιστικών εταιριών, λόγω της μείωσης των εγγυημένων αποδόσεων των ασφαλισμένων στη λήξη του συμβολαίου.

Από 1ης Ιουνίου 1999 τα καθήκοντα του Διευθυνόντος Συμβούλου στην ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA και ΜΑΓΔΕΜΒΟΥΡΓΕΡ ΕΛΛΑΣ τα ανέλαβε το διακεκριμένο στέλεχος της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς κ. Γαβριήλ Αντωνιάδης με πλούσια εμπειρία και γνώσεις και μετά από επιτυχημένη διαδρομή στην INTERAMERICAN και ALLIANZ. Ο κ. Αντωνιάδης έχει παίξει αποφασιστικό ρόλο σε διάφορα θεσμικά όργανα, προσεγγίζοντας δημιουργικά και ανθρώπινα θέματα και συναδέλφους. Η

Σε ηλικία 80 ετών πέθανε από έμφραγμα του μυοκαρδίου ο πρωτοεργάτης της εφτάχρονης δικτατορίας της 21ης Απριλίου 1967 Γεώργιος Παπαδόπουλος, Πρωθυπουργός από 13 Δεκεμβρίου 1967 και Υπουργός Άμυνας και Αντιβασιλεύς από το 1972. Έκανε και Υπουργός Εξωτερικών και Υπουργός Παιδείας. Το 1973 έγινε Πρόεδρος Δημοκρατίας μέχρι τις 25 Νοεμβρίου 1973. Στις 23 Ιουλίου 1974 έληξε η ενασχόλησή του με τα κοινά με την αποκατάσταση της Δημοκρατίας και την κατάδική του σε θάνατο που μετατράπηκε σε ισόβια. Έμεινε πιστός στις θέσεις και απόψεις του ως το θάνατό του. Η ιστορία θα τον κρίνει με τους δικούς της νόμους. Για μας έχει να πει ότι ο πανδαμάτωρ χρόνος όλα τα δαμάζει και ακόμα ότι «ποια δόξα έστησε επί γης αμετάθετος; Δύναμη, νεϊτά, εξουσία, στρατοί όλα μαραιώνονται. Όσο δυνατό και σκληρά να είναι. Ο εύελπτος του 1940, ο λοχαγός του εμφυλίου. Ο μετεκπαιδευθείς στις ΗΠΑ, ο συνταγματάρχης της ΚΥΠ, ο συνταγματάρχης Πυροβολικού, το μέλος IDEA, ο αρχιπραξικοπηματίας, ο αρχηγός της δικτατορίας, ο μέχρις τέλους πιστός στις όποιες ιδέες του πέθανε στο Λαϊκό Νοσοκομείο, δέσμιος, χτυπημένος από κανονικό από το 1996, ξεχασμένος από την ειρηνικότητα και αμετανόητος για όσα του καταρτίζουν χιλιάδες Έλληνες αντίθετοι του καθεστώτος και «πιστός στο έγκλημα της δικτατορίας» όπως έγραφε η «ΕΛΕΥΘΕΡΟΥΤΥΠΙΑ». Πολλά χρόνια μετά - το 1967 - τα ερωτήματα παραμένουν



Νεαρός τριτοετής εύελπτος (πάνω, αριστερά) ο Γ. Παπαδόπουλος. Περίπου 30 χρόνια μετά, σε χειραψία με τον τωές βασιλιά Κωνσταντίνο. ΦΩΤΟ: Ν. ΦΛΩΡΟΣ.

σκληρά σαν τη δικτατορία. Τι κέρδισε και πόσα έχασε η Ελλάδα την εφταετία; Και τι έγιναν αυτοί που έφταιγαν για το πριν, το κατά τη διάρκεια και μετά τη δικτατορία; Και ποιος ασχολήθηκε με αυτούς που πρόδωσαν τη δημοκρατία και την άφησαν ανυπεράσπιστη πριν τον Παπαδόπουλο; Και τι κάνουν οι επόμενοι;

μέχρι τώρα επιτυχής πορεία του είμαστε βέβαιοι ότι προοιωνίζει πολλά καλά και για τις νέες εταιρίες που υπηρετεί.

Η ScopLife με ανακοίνωση στον τοπικό Τύπο της Ρόδου έκανε γνωστό ότι απαγόρευσε στο συνεργάτη της Γ. Σβύνου να χρησιμοποιεί τα στοιχεία της και παράλληλα τον καλούσε να αποκαταστήσει κάθε βλάβη που είχε προξενήσει στην εταιρία και τρίτους. Ο Γ. Σβύνος υποστηρίζει ότι έπαισε θύμα κάποιων στην Αθήνα και τη Ρόδο και θα κάνει αποκαλύψεις. Δεν είχαμε κάποια ενημέρωση από την εταιρία για το τι ακριβώς συνέβη και για τη μεγάλη ζημιά που υφίσταται ο ασφαλιστικός κλάδος από λάθος χειρισμούς κάποιων. Ασφαλώς υπάρχουν ευθύνες και σε άλλους... Στο επόμενο τεύχος ίσως έχουμε περισσότερα για την παρα- τράπεζα και δήθεν επενδύσεις που λειτουργούσε 2 χρόνια στη Ρόδο όπως γράφτηκε και ειπώθηκε και για τα επακόλουθα αυτής της υπόθεσης που ελπίζουμε να μην είναι αλήθεια όπως παρουσιάστηκε το θέμα.

Τουλάχιστον να τα ασφαλίσουν όλα αυτά τα νέα κτίρια που θα ανήκουν στο ελληνικό κράτος και οι ασφαλιστικές εταιρίες ας κάνουν ό,τι πρέπει έγκαιρα. Εκατοντάδες δημόσιες υπηρεσίες, μεταξύ των οποίων επτά υπουργεία, δεκάδες εφορίες, αστυνομικές διευθύνσεις και αστυνομικά τμήματα, πολλές νομαρχίες, γενικές γραμματείες περιφέρειας, προεβρείς και προξενεία ετοιμάζονται για μετακόμιση. Θα μεταφερθούν σε σύγχρονα κτίρια, τα περισσότερα από τα οποία θα ανήκουν στο κράτος. Το πενταετές πρόγραμμα (1998-2002) στεγάσης των δημόσιων υπηρεσιών που επιμελήθηκε η Κτηματική Εταιρία του Δημοσίου (ΚΕΔ) θα στοιχίσει 200 δισεκατομμύρια και το πρώτο βήμα για την υλοποίησή του γίνεται με το κτίριο του ΥΠΕΧΩΔΕ, στην οδό Θηβών, στου Ρέντη, όπου θα μεταφερθούν εντός του 1999 όλες οι κεντρικές υπηρεσίες του υπουργείου (15 συνολικά), που σήμερα στεγάζονται σε ενοικιαζόμενα κτίρια που επιβαρύνουν τις δημόσιες επενδύσεις με ποσό μεγαλύτερο των 500 εκατ. δρχ. ετησίως.

**Μετεγκαταστάσεις...**  
Το πρόγραμμα προβλέπει τη μετεγκατάσταση και άλλων υπουργείων:  
• Το **Εσωτερικών** θα κατασκευαστεί σε δημόσια έκταση, στην οδό Μεσογείων κοντά στην



Παρουσίαση της μακέτας του νέου ΥΠΕΧΩΔΕ. Οι κ.κ. Χριστοδουλάκης - Λαλιώτης - Κολιπάνης.

πρώην σχολή της αστυνομίας, και θα στοιχίσει 5 δισ. δρχ.  
• Το **Οικονομικών** θα κατασκευαστεί επίσης σε δημόσια έκταση, στο νομιματοκοπέιο Χολαργού, και θα στοιχίσει 5 δισ. δρχ.  
• Το **Μεταφορών** ήδη κατασκευάζεται σε δημόσια έκταση, στην οδό Μεσογείων, και θα στοιχίσει 4,307 δισ. δρχ.  
• Το **Ναυτιλίας** θα στεγαστεί σε κτίριο - αποθήκη του ΟΛΠ στο λιμάνι του Πειραιά και θα στοιχίσει 5 δισ. δρχ.



Κατά την ανάθεση της Ολυμπιάδας του 2004 στην Αθήνα. Για την Ελλάδα, τη συμφωνία υπογράφει η Γιάννα Δασκαλάκη - Αγγελοπούλου.

«Στη ζωή ποτέ δεν παίρνεις ό,τι σου αξίζει. Παίρνεις ό,τι διαπραγματεύεσαι», είπε ο Χουάν Αντόνιο Σάμαρανκ, ο άνθρωπος που μετέτρεψε το χαρακτήρα των Ολυμπιακών Αγώνων από έναν αφηρημένο πολιτιστικό γεγονός της υψηλής. Αυτό το σύνθημα - ρητό ήταν συνέχεια στο νου μου τις μέρες του καλοκαιριού που έβλεπα τα νέα παιδιά να αγωνίζονται στις εξετάσεις στα Λύκεια και τα Πανεπιστήμια. Όλα είναι μια διαπραγματεύση. Σκεφθείτε πόσες μικρές ή μεγάλες διαπραγματεύσεις γίνονται κάθε μέρα σε καθενί. Από την κούνια που με το κλάμα ένα μωρό διαπραγματεύεται την προσοχή των μεγάλων ως τις εκλογές των πρωθυπουργών και προέδρων, ως τις αγοραπωλησίες κολοσσών εταιριών και μέχρι τα 5-10 λεπτά που αργήσαμε σ' ένα ραντεβού... Και τα παιδιά διαπραγματεύονταν το μέλλον τους μ' ένα σάπιο σύστημα που βασίζεται στις γνώσεις αλλά και στην τύχη να έχεις καλούς καθηγητές, καλό σχολείο, λίγες απεργίες καθηγητών, καλή υγεία την ημέρα των εξετάσεων, διάθεση μιας δωροπράξης εξεταστής, σύμπτωση θεμάτων κατανοητών και τύχη να είσαι ένας στους δύο, τρεις ή τέσσερις αφού σίγουρα και όλοι να γράψουν κάποιος θα μείνουν εκτός... Η συνεχής διαπραγματεύση με το σύστημα κρατεί χρό- νια για να το νικήσεις... Όπως και στη ζωή μας.

Όπως έγραψε ο «ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ Ταχυδρόμος», «κλειστό παραμένει από το Μάρτιο το πολυκατάστημα Μινιόν, ενώ είναι άνεργοι οι 400 εργαζόμενοι σε αυτό. Οι τελευταίοι δε θεωρούνται απολύμενοι και επομένως δε δικαιούνται αποζημίωση. Σύμφωνα με δήλωση που είχε υποβάλει προς το Εφετείο το Νοέμβριο του 1997 ο διευθύνων σύμβουλος του πολυκαταστήματος κ. Α. Ησαϊδής, τα χρέη του καταστήματος ανέρχονταν σε 5.275 εκατομμύρια συν 2 δισ. δρχ. επιπλέον ως τόκοι και έξοδα. Παράλληλα, το ΣΔΟΕ του είχε επιβάλει πρόστιμο για χρέη ΦΠΑ ύψους 1,5 δισ. δρχ. Ο κ. Ησαϊδής είχε ζητήσει την αποπληρωμή των μισών χρεών σε μετοχές προς τους προμηθευτές και τα υπόλοιπα σε έξι εξομνησιακές δόσεις, αίτημα το οποίο είχε γίνει αποδεκτό. Δυστυχώς όμως δεν μπόρεσε να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις του, με αποτέλεσμα να αναβιώσουν τα χρέη, τα οποία σήμερα μαζί με τους τόκους ξεπερνούν τα 10 δισ. δραχμές. Οι

προμηθευτές απέσυραν τα εμπορεύματά τους (μαζί με τα ράφια), εκκρεμούν ενοίκια 25 μηνών και μισθοί έξι μηνών, αντίστοιχα, ενώ οι εργαζόμενοι περιφέρονται άνεργοι». Το MINION είναι για μας ένα παράδειγμα ΜΕΓΑΛΟ για ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑ των πωλητών ασφαλείων υπέρ της ασφάλισης. Έτσι για την ιστορία να θυμίσουμε ότι η ΑΡΧΗ ΤΟΥ ΤΕΛΟΥΣ του MINION ήρθε μετά τη φωτιά στο μεγάλο αυτό κατάστημα. Η ΥΠΑΣΦΑΛΙΣΗ του ήταν καταλυτική, επειδή ασφάλιση είχε, αλλά λίγη... Όσοι θυμόνταν τότε έγιναν διάφορα, τα χρήματα της ασφαλιστικής κάλυψης κράτησαν για λίγο το κατάστημα, αλλά... Μήπως οι ασφαλιστές θα πρέπει να το θυμίζουν σε κάποιους που αγνοούν την αλήθεια του «πλούσιοι επώχλευσαν και επείνασαν...»; Και ακόμη ότι όλα μπορούν να γίνουν στάχτη σε ένα λεπτό και ότι η ασφάλιση είναι πράξη πρόνοιας και από τις βασικές ενός επιχειρηματία.  
• Το 95% της πίτας της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς Ζωής κατέχουν οι 15 πρώτες εταιρίες του

Χιλιάδες Έλληνες μετανάστες από το 1885 ως το 1911 (έναν αιώνα πριν) ως «χύδην φορτίο» έφυγαν από την Ελλάδα για τις ΗΠΑ. Και ποιοι ήταν αυτοί; Οι ικανότεροι νέοι που μπορούσαν να έχουν όνειρα μεγαλύτερα από την περιφέρεια του χωριού ή της πόλης ή της πατρίδας τους που μόλις πριν λίγο είχε αποτινάξει από κάποια τμήματά της την τουρκική αυτοκρατορία. Γιατί ήθελε τόλμη και φαντασία να ταξιδέψεις τόσο μακριά εκείνη την εποχή. Ό,τι καλύτερο είχε η Ελλάδα μας χάθηκε σε μεταναστεύσεις τότε και λίγο αργότερα μετά την κατοχή για Γερμανία, Αυστραλία, Καναδά, Αμερική... Παρ' όλα αυτά και παρ' όλο το αίμα που χύθηκε σε πολέμους καταστροφικούς, η Ελλάδα είναι εδώ παρούσα, μέλος του ΝΑΤΟ ισότιμο και μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης, δηλαδή μαζί με τους ισχυρούς... Ίσως είναι καιρός να πιέσουμε τους πολιτικούς μας να ξεστομίσουν τη λέξη ΔΙΕΚΔΙΚΟΥΜΕ. Ας σταματήσουν αυτή την ανόητη πολιτική του «δε διεκδικούμε τίποτα»... Διεκδικούμε τον ιδρώτα των μεταναστών μας, διεκδικούμε τα εδάφη για τα οποία χύθηκε τόσο αίμα, διεκδικούμε τα ελληνικά μνημεία, διεκδικούμε τα προίοντα, υλικά και πολιτιστικά των χιλιάδων Ελλήνων όπου γης... Μα, με τι μέσα θα πεύτε... Με αυτά που έχουμε είναι η απάντηση. Επειδή είναι περισσότερα από αυτά που είχαν οι πρόγονοί μας... Αρκεί να τα χρησιμοποιήσουμε... Είναι τα όπλα πολιτισμού και τα όπλα της ιστορίας μαζί με όλα τα άλλα που ΕΥΤΥΧΩΣ έχουμε... Το ερώτημα είναι ποιοι μας εμποδίζουν να τα χρησιμοποιήσουμε. Αυτούς πρέπει να πολεμήσουμε.

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΜΕΤΑΝΑΣΤΕΥΣΗ ΠΡΟΣ ΤΙΣ ΗΠΑ

ΕΤΗ	ΜΕΤΑΝΑΣΤΕΣ	ΕΤΗ	ΜΕΤΑΝΑΣΤΕΣ
1885	172	1899	2.333
1886	104	1900	3.771
1887	313	1901	5.910
1888	782	1902	8.104
1889	158	1903	14.090
1890	524	1904	11.343
1891	105	1905	10.515
1892	660	1906	19.489
1893	1.072	1907	36.580
1894	1.356	1908	21.415
1895	597	1909	14.111
1896	2.175	1910	25.888
1897	571	1911	28.126
1898	2.339	-	-

κλάδου και από αυτό το 66% οι πέντε πρώτες δηλαδή η INTERAMERICAN, η NN, η Εθνική, η ALICO και η Αγροτική.  
• Πολλές εταιρίες μέχρι πρότινος ζούσαν σαν «κατοικία ζώα». Ήσυχα, αμέριμνα, προστατευόμενα... Τα τελευταία 3 χρόνια μπήκε στη ζωή τους ατμόσφαιρα ζούγκλας... Ξάφνιασμα, επίθεση, ο δυνατότερος τρώει τον μικρότερο... Όλα είναι σε συνεχή εγρήγορση... Όλα σε κίνηση μέρα - νύχτα... Παρακολουθήστε την έφοδο Λάτση εναντίον της Τράπεζας Εργασίας και θα δείτε τι λέμε... Και ακόμη δεν είδαμε τίποτα... Οι Λύκοι δε βγήκαν ακόμα...  
• Ημερίδα με θέμα «Bancassurance και Συστήματα Ασφάλισης» διοργάνωσε η Ένωση Ελληνικών Τραπεζών σε συνεργασία με την Ευρωπαϊκή Ένωση Συμμετοχικών Θεσμών. Την έναρξη κήρυξε ο Υφυπουργός Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων και συμμετείχαν με εισηγήσεις 25 Έλληνες και ξένοι καθηγητές, εξειδικευμένοι επιστήμονες και ανώτατα στελέχη τραπεζών και ασφαλιστικών οργανισμών. Με την ευκαιρία να γράψουμε ότι το περι- οδικό «Bancassurance & Banking» που εκδίδει η εταιρία μας μεγαλώνει συνεχώς σε συνδρομητές και εντός του ασφαλιστικού κλάδου. Οι ασφαλιστές το βλέπουν σαν «εργαλείο» δουλειάς τους. Όσο επιθυμούν να γραφούν συνδρομητές τηλεφωνήστε στο 3620186 ή 3609071 ή fax 3611545, διδα Καλαμών.

Ο τζίρος των ιδιωτικών καζίνο στην Ελλάδα το 1998 ήταν 329,8 δισ. εκατομμύρια (δηλαδή το μισό σχεδόν της παραγωγής όλων των ασφαλιστικών εταιριών), χωρίς να μετράμε εδώ τα δημόσια καζίνο. Κόπηκαν 2.205.506 εισιτήρια και τα κέρδη ανήλθαν στα 88.466.675.679 δραχ.(!) σύμφωνα με τη Διεύθυνση Καζίνο του Υπουργείου Ανάπτυξης. Αυτά όλα σημαίνουν για τους ασφαλιστές ότι οι Έλληνες: α) έχουν χρήματα και παίζουν, β) ότι έχουν ανασφάλειες αφού μέσω τυχερών παιχνιδιών προσπαθούν να καλύψουν φοβίες τους για απόκτηση πλούτου κ.λπ., γ) ότι υπάρχει περιθώριο ανάπτυξης των ασφαλείων σ' έναν αβέβαιο κόσμο, δ) ότι το κράτος πρέπει να πιεσθεί να δώσει κίνητρα να αποταμιεύουν οι Έλληνες

για το αύριο και όχι να καταφεύγουν στην πιθανότητα της ρουλέτας και ε) ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες θα είναι ακόμα μια φορά σανίδα σωτηρίας για πολλούς «αδέκαρους και ρέστους» στο μέλλον που κρύβει αρρώστιες, ατυχήματα και αναποδιές και που μια ασφάλιση σε καιρούς παχιών αγελάδων θα είναι ό,τι καλύτερο για τους καταδικασμένους σε χάσιμο προσκυνητές των ναών των καζίνο, αφού πολλοί μπαίνουν με λεφτά, αλλά σχεδόν κανένας δε βγαίνει με έστω μια δραχμή παραπάνω από αυτά που είχε μπαίνοντας... Και κάτι ακόμα: Δεν γίνεται άλλο να σιωπούν οι αρμόδιοι υπουργοί Οικονομικών και Ανάπτυξης όταν πρόκειται για τα φορολογικά κίνητρα προς τις ασφαλίσεις Ζωής, Σύνταξης και Αποταμίευσης και να είναι έτοιμοι και λαλίστατοι στις άδειες και τα κίνητρα καζίνο...

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΚΑΖΙΝΟ					
ΚΑΖΙΝΟ		1998	1997	ΔΙΑΦΟΡΑ	ΔΙΑΦΟΡΑ %
ΛΟΥΤΡΑΚΙ	ΤΖΙΡΟΣ	153.705.416.700	149.034.067.600	4.671.349.100	3,13
	ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	39.026.621.407	37.824.152.700	1.202.468.707	3,18
	ΕΙΣΙΤΗΡΙΑ	800.208	834.641	-34.433	-4,13
ΠΑΤΡΑ	ΤΖΙΡΟΣ	27.065.989.350	25.589.140.500	1.476.848.850	5,77
	ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	6.921.828.177	6.036.750.445	885.077.732	14,66
	ΕΙΣΙΤΗΡΙΑ	139.089	149.295	-10.206	-6,84
ΧΑΛΚΙΔΙΚΗ	ΤΖΙΡΟΣ	11.623.591.950	17.414.430.100	-5.790.838.150	-33,25
	ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	3.703.105.600	4.644.795.850	-941.690.250	-20,27
	ΕΙΣΙΤΗΡΙΑ	87.051	131.125	-44.074	-33,61
ΣΥΡΟΣ	ΤΖΙΡΟΣ	3.447.293.600	2.766.874.650	680.418.950	24,59
	ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	898.555.887	780.147.775	118.408.112	15,18
	ΕΙΣΙΤΗΡΙΑ	34.623	29.417	5.206	17,70
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ	ΤΖΙΡΟΣ	123.551.307.375	136.144.381.355	-12.593.073.980	-9,25
	ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	35.050.992.613	37.497.475.836	-2.446.483.223	-6,52
	ΕΙΣΙΤΗΡΙΑ	1.066.087	1.158.734	-92.647	-8,00
ΞΑΝΘΗ	ΤΖΙΡΟΣ	10.435.715.100	12.161.514.800	-1.725.799.700	-14,19
	ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	2.865.571.995	3.163.982.334	-298.410.339	-9,3
	ΕΙΣΙΤΗΡΙΑ	78.448	91.489	-13.041	-14,25
ΣΥΝΟΛΑ	ΤΖΙΡΟΣ	329.829.314.075	343.110.409.005		
	ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ	88.466.675.679	89.947.304.940		
	ΕΙΣΙΤΗΡΙΑ	2.205.506	2.394.701		

Σημείωση: Σε εκτέλεση αποφάσεων της επιτροπής καζίνων, το καζίνο Πόρτο Καρράς παρέμεινε κλειστό για 104 ημέρες. Πηγή: Υπουργείο Ανάπτυξης, Διεύθυνση Καζίνο.

Μετά το 2005 η κατάσταση των Ταμείων θα επιδεινώνεται ταχύτητα και ο αριθμός των συνταξιούχων θα αυξάνεται. Εκτιμήσεις δείχνουν ότι οι συνταξιούχοι θα είναι το 2011 το 18% του πληθυσμού, ενώ το 1991 ήταν 14%. Ενδιαφέρον παρουσιάζει και ο παρακάτω πίνακας με τα ποσοστά δαπανών των νοικοκυριών για υγεία σε κάποιες χώρες της Ε.Ε.

	ΠΟΣΟΣΤΟ ΔΑΠΑΝΩΝ ΤΩΝ ΝΟΙΚΟΚΥΡΙΩΝ ΓΙΑ ΥΓΕΙΑ					
	Δανία	Ελλάς	Γαλλία	Ιρλανδία	Λουξεμβούργο	Ολλανδία
Δαπάνες υγείας και ιατρικής περίθαλψης	1,93	6,02	5,47	2,46	4,55	1,64
Ιατρικά και φαρμακευτικά προϊόντα	0,54	0,61	1,79	0,54	0,08	0,53
Θεραπευτικές συσκευές και όργανα	0,33	0,12	0,87	0,14	0,03	0,40
Υπηρεσίες ιατρών	0,04	2,91	1,52	0,27	0,00	0,51
Υπηρεσίες οδοντιάτρων	0,47	1,58	0,86	0,17	2,23	0,44
Υπηρεσίες άλλων ιατρών εκτός νοσοκομείων	0,15	0,15	0,29	0,08	0,03	0,17
Νοσοκομειακή περίθαλψη και παράμοια	0,00	0,64	0,14	0,16	2,17	0,19
Σύνολο δαπανών για υπηρεσίες ιατρών, νοσοκόμων και παράμοιων	0,66	4,64	2,67	0,52	2,24	1,13

Πηγή: Family Budgets, Comparative Tablets 1988, table 2.2, σελ. 25, Eurostat, 1992

Μετά από έρευνα για τις συντάξεις στην Ελλάδα που παρουσιάστηκε σε ημερίδα με θέμα τις συντάξεις από την Ε.Α.Ε.Ε. το 59% των ερωτηθέντων θεωρεί ότι το ποσοστό που θα πάρει σύνταξη δε θα είναι ικανοποιητικό και το 88% θεωρεί ότι είναι πολύ χαμηλό. Το 70% θεωρεί ότι, αν δόσει τα λεφτά που δίνει στο ταμείο του σε μια ασφαλιστική εταιρία, θα είχε καλύτερες αμοιβές. Το 63% των ερωτηθέντων θα σύστηνε σε ένα νεαρό πρόσωπο να ασφαλιστεί ιδιωτικά για σύνταξη... Με τέτοιο κλίμα και τέτοιες προϋποθέσεις, γιατί δεν έχουμε και κάποια ασφαλιστήρια; Γιατί δεν έχουμε μεγάλες επιτυχίες στις ασφαλίσεις ζωής; Η απάντηση είναι ότι το χρηματιστήριο του εύκολου χρήματος δεν αφήνει ήσυχους στο έργο τους τους ασφαλιστές και τους μπλέκει σε άλλα... παιχνίδια. Τους βγάξει από το γήπεδό τους και ίσως χάσουν το... παιχνίδι οι τωρινοί ασφαλιστές επειδή είναι σίγουρο ότι οι άνθρωποι θα ασφαλιστούν. Μόνο που οι ασφαλιστές τους δε θα είναι ο... αυτοί που έχουν σήμερα κωδικό... Επιτυχία σημείωσε η βραδινή συνάντηση που διοργάνωσε στο ξενοδοχείο ΠΕΝΤΕΛΙΚΟΝ το Δ.Σ. του Συνδέσμου Εκπαιδευτών Ασφαλιστικών Εταιριών. Ανταγωνιστές και συναγωνιστές είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν φιλικές και άγριες ματιές φιλίας, ζήλειας, συμπάθειας και αγάπης ή λυκοφιλίας και μίσους. Εκείνο το βράδυ έτυχε να πιω μια κρύα μπύρα μαζί με τον κ. Γιάννη Λαπατά και την παρέα του, τα παιδιά του Γ. Σκούρη και τον κ. Καραγιάννη της μηχανογράφησης της ALLIANZ και ομολογώ πως ήταν ένα πολύ καλό βράδυ με εξωασφαλιστική συζήτηση για αυτοκίνητα, για εξοχικά σπίτια, για τη ζωή και το θάνατο, για το κάτι παραπάνω που χρειαζόμαστε όλοι από τις δουλειές και πολλά άλλα... Ομολογώ πως οι άνθρωποι της ασφαλιστικής αγοράς έχουν πολλά να πουν για τη ζωή όταν βρίσκουν λίγο χρόνο...

«Διαμορφωτές της κοινής γνώμης» απεκάλεσε τους ασφαλιστές στο πρόσφατο συνέδριο της ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ ο καλός προσκεκλημένος ομιλητής κ. Αλ. Παπαδόπουλος, ο Ηπειρώτης πρώην Υπουργός Οικονομικών και Εσωτερικών. Κάποια στιγμή, μιλώντας για το ελληνικό Χρηματιστήριο είπε ότι «στην πατρίδα μου τη Θεσπρωτία που είναι ο φτωχότερος νομός της Ελλάδας και της Ευρώπης υπάρχουν 7 χρηματιστηριακές εταιρίες», δείγμα ότι όλο και πιο πολλοί Έλληνες ενδιαφέρονται να μάθουν θέματα γύρω από την οικονομία... Παραθέτουμε έναν πίνακα «ΑΕΠ και Πληθωρισμός» που ίσως φανεί πολύ χρήσιμος εγκυκλοπαιδικά σε πολλούς. Προσέξτε τον πληθωρισμό της Ρωσίας...

Όπως έγραψε η «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ», η Mobitel του Ομίλου INTERAMERICAN, νυν εμπορικός συνεργάτης της Panafon και πρώην της Telestet, μέσα στο καλοκαίρι θα θέσει σε εφαρμογή νέα εμπορική πολιτική με την οποία θα δίνει σειρά κινήτρων στους πελάτες των ανταγωνιστών της (Cosmote και κυρίως Telestet) προκειμένου να μεταπηδήσουν στο δίκτυο της Panafon. Τα κίνητρα αυτά θα είναι, σύμφωνα με τα μέχρι τώρα σχέδια, τα εξής: Εξετάζεται οι πελάτες να μπορούν να κρατούν τον ίδιο (εξαψήφιο) αριθμό και απλώς να αλλάζουν το πρόθεμα (δηλαδή αντί για 0932 που είναι το πρόθεμα της Telestet θα έχουν 0944 ή 0945 που είναι πρόθεμα της Panafon. Στις χώρες του εξωτερικού, το φαινόμενο οι αριθμοί να συνοδεύουν το συνδρομητή ανεξάρτητα από το ποια εταιρία επιλέγει είναι ευρύτερα διαδεδομένο. Σύντομα, με τη σύμφωνη γνώμη των δικτύων κινητής τηλεφωνίας (Panafon, Telestet και Cosmote), το ίδιο θα ισχύσει και στην Ελλάδα. Θα δίνονται οικονομικά κίνητρα για την αντικατάσταση της συσκευής (για παράδειγμα πολλές χαμηλότοκες δόσεις, φθηνές συσκευές, όπως δίνονται όταν πρόκειται για νέα σύνδεση), έκδοση εταιρικής πιστωτικής κάρτας κ.λπ. Η Mobitel επισήμως δεν επιβεβαιώνει ότι θα υλοποιηθούν άμεσα τα συγκεκριμένα σχέδια. Ωστόσο, στέλεχος της εταιρίας επισημαίνει ότι «θα δοθούν κίνητρα για να επιστρέψουν στο πελατολόγιο της εταιρίας οι καλοί πελάτες που παρέμειναν στην Telestet».

Σε πρόσφατη συνέντευξη του ο Ελληνοαμερικανός μεγαλοεπιχειρηματίας Άγγελος Τσακόπουλος και στην ερώτηση: «Στην Ελλάδα δεν κάνετε δουλειές. Το αποφεύγατε ή απλώς δεν έτυχε;» απάντησε ως εξής:

«Η Ελλάδα είναι, δυστυχώς, δύσκολη χώρα για επιχειρηματίες όπως εμείς, που δραστηριοποιούμαστε σε διαφορετικό περιβάλλον. Οι εργασιακοί νόμοι δεν είναι ακόμη αρκετά ευέλικτοι ώστε να διευκολύνουν ξένες επενδύσεις, ενώ είναι έντονο το πρόβλημα των καθυστερήσεων λόγω της γραφειοκρατίας. Πριν από λίγα χρόνια, μία πολύ μεγάλη επιχείρηση τεχνολογίας της Silicon Valley, η Atmel Corporation, που ανήκει στον ομογενή επιχειρηματία Περίλγκο από την Τεγέα, προσπάθησε να φτιάξει ένα τμήμα έρευνας και τεχνολογίας στην Ελλάδα. Τελικά, δεν τα κατάφερε. Αντίθετα, σε ελάχιστο χρόνο η ίδια εταιρία έστησε ένα μεγάλο εργοστάσιο στη Γερμανία. Φοβόμαι ότι υπάρχουν πολλές ακόμη περπιτώσεις επιχειρήσεων ομογενειακών συμφερόντων που τελικά δεν κατάφεραν να επενδύσουν στην Ελλάδα για τους ίδιους λόγους».



Ο κ. Άγγελος Τσακόπουλος

O.T.

Ήταν εκείνες τις ημέρες που ο Δ. Κοντομηνάς, έλεγε ότι στην Ελλάδα «αντί να σου δώσουν ένα χέρι να πας πιο πάνω σου δίνουν μια καρπαζιά να πας παρακάτω». Τότε που οι κυβερνήτες αποστράφηκαν από τη μεγάλη στιγμή της εισόδου της INTERAMERICAN στο Χρηματιστήριο... θέλει να έχει μεγάλο στομάχι να αντέχει τα πάντα και μεγάλη καρδιά για να ονειρεύεται κορυφές όταν όλοι γύρω σου σε θέλουν στα «λασπόνερα». Αυτή είναι η πατρίδα μας. Πολύ σκληρή για τα παιδιά της...

	ΑΕΠ ΚΑΙ ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ¹ - ΠΙΝΑΚΑΣ 1							
	ΑΕΠ (σταθερές τιμές)				Πληθωρισμός			
	1997	1998	1999	2000¹	1997	1998	1999	2000
Παγκοσμίως	4,2%	2,5%	2,3%	3,4%	5,6%	5,2%	5,0%	5,0%
ΟΟΣΑ	3,2	2,2	1,7	2,3	4,2	3,7	3,8	3,9
Ιαπωνία	1,4	-2,8	-1,4	0,3	1,8	0,6	-0,2	-0,2
ΗΠΑ	3,9	3,9	3,7	2,2	2,4	1,5	2,2	2,4
Καναδάς	3,8	3,0	2,6	2,5	1,6	1,0	1,2	1,6
Ευρωπαϊκή Ένωση (15 χώρες)	2,7	2,8	1,8	2,7	2,0	1,7	1,7	1,7
Χώρες ευρώ (11 χώρες)	2,5	2,9	2,0	2,9	1,7	1,3	1,2	1,4
Γερμανία	2,2	2,8	1,5	2,8	1,9	1,0	0,7	1,0
Γαλλία	2,3	3,1	2,2	2,9	1,1	0,8	0,6	1,1
Ιταλία	1,5	1,4	1,5	2,4	1,8	1,7	1,4	1,6
Βρετανία	3,5	2,1	0,7	2,1	3,1	3,4	3,4	2,4
Ελλάς	3,2	3,7	3,5	3,9	5,5	4,8	2,8	2,7
Ασία	6,6	3,8	4,7	5,7	4,8	8,0	4,7	4,5
Ινδία	5,5	5,6	5,2	5,1	7,2	13,0	7,5	7,9
N. Κορέα	5,5	-5,5	4,5	5,0	4,4	7,5	1,0	1,5
Κίνα	8,8	7,8	6,6	7,0	2,8	-0,8	0,5	2,0
Ινδονησία	4,6	-13,7	-4,0	2,5	6,6	60,7	28,2	10,0
Ταϊλάνδη	-0,4	-8,0	1,0	3,0	5,6	8,1	2,5	4,0
Αφρική	3,1	3,4	3,2	5,1	11,1	8,6	8,6	6,6
Μέση Ανατολή	4,4	2,9	2,0	3,3	23,1	23,8	19,7	19,4
Λατινική Αμερική	5,2	2,3	-0,5	3,5	13,9	10,5	14,6	10,0
Αργεντινή	8,6	4,2	-1,5	3,0	0,8	0,9	0,6	0,9
Βραζιλία	3,2	0,2	-3,8	3,7	7,9	3,5	4,5	-
Χίλη	7,1	3,3	2,0	4,6	6,1	5,1	4,5	4,2
Μεξικό	7,0	4,9	2,0	3,0	20,6	16,7	16,7	11,2
Βενεζουέλα	5,9	-0,4	-3,6	1,8	50,0	35,8	26,1	21,8
Χώρες πρώην υπαρκτού σοσιαλισμού	2,2	-0,2	-0,9	2,5	28,2	20,8	40,9	12,4
Ρωσία	0,8	-4,8	-7,0	-	14,7	27,7	100,5	20,2

1. Πληθωρισμός με βάση το Δείκτη Τιμών Καταναλωτή, ΑΕΠ = Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν Πηγή: World Economic Outlook, Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, Μάιος 1999

## Τα γραφτά μένουν

Γι' αυτό, εμείς στην **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ** εξασφαλίζουμε τους Συνεργάτες μας του Δικτύου Πωλήσεων, με την υπογραφή μιας πρωτοποριακής Σύμβασης Συνεργασίας, στην οποία καθορίζονται όλα τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις τους.



**Εξασφαλίζουμε** τους Συνεργάτες μας, όλων των βαθμίδων και **φροντίζουμε** γι' αυτούς και τις οικογένειές τους, προσφέροντάς τους δωρεάν Ομαδική Ασφάλιση.

Η Σύμβαση Συνεργασίας με τον κάθε Συνεργάτη μας καθορίζει με σαφήνεια τις οικονομικές του απολαβές για όλα τα ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά προϊόντα.



Οι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων (Agency Managers) υπογράφουν μαζί μας ειδική σύμβαση με πλήρες φάσμα προμηθειών, υπερπρομηθειών, bonus και εκπαιδευτικών ταξιδιών.

Επιπλέον, **προσφέρουμε** υψηλού επιπέδου εκπαίδευση και επιμόρφωση, σε υπερσύγχρονα Εκπαιδευτικά Κέντρα.

Η **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ** δίνει τη δυνατότητα στους παραγωγικούς Ασφαλιστικούς Συμβούλους της να μετάσχουν στα σεμινάρια και τις εξετάσεις για το διεθνούς κύρους δίπλωμα του **L.U.T.C.** (Life Underwriters Training Council).



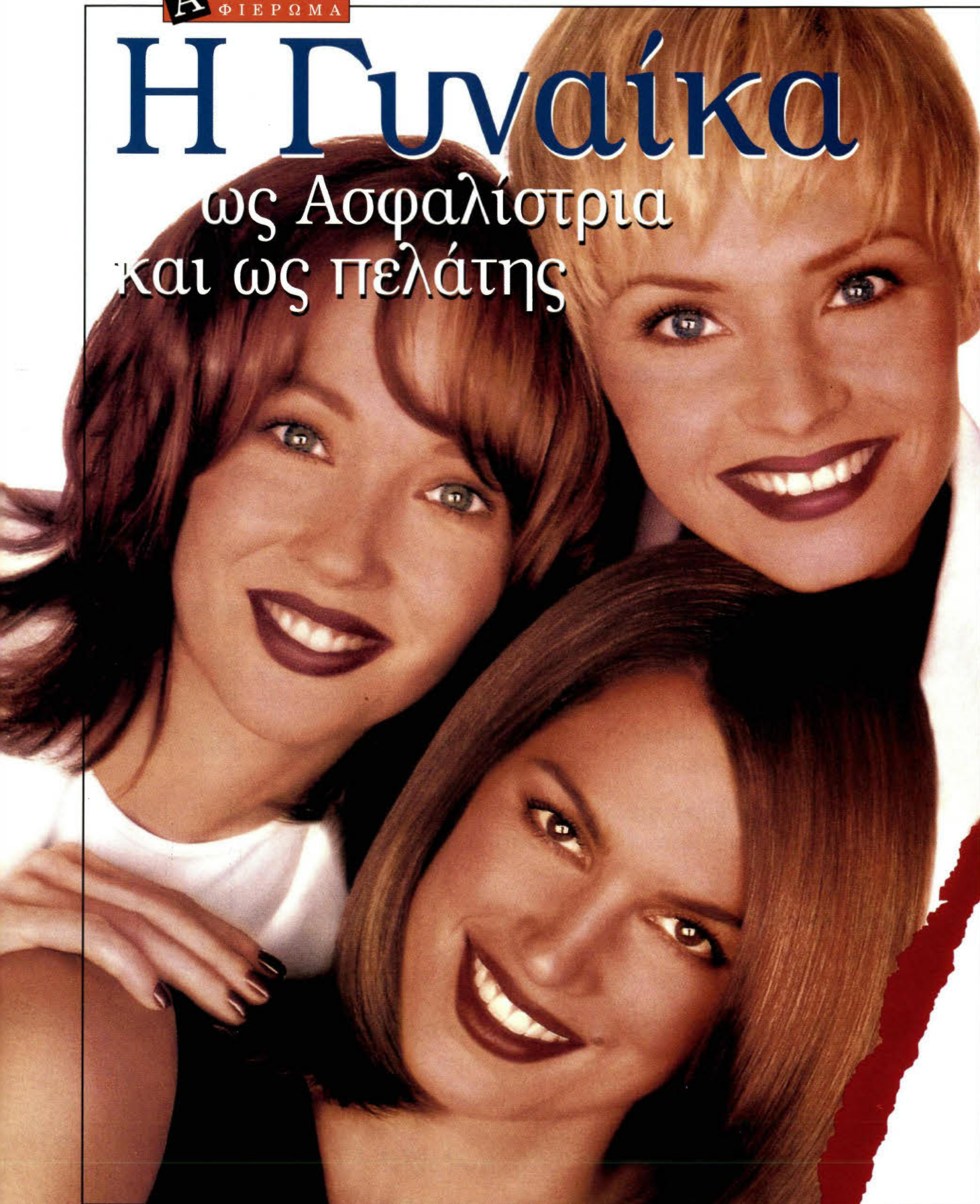
**Γιατί, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ τιμά τους συνεργάτες της.**

για καλό και για κακό...



**ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**

# Η Γυναίκα ως Ασφαλίστρια και ως πελάτης



**Σ**τις 25-9-1991 το Ασφαλιστικό ΝΑΙ διοργάνωσε μια ημερίδα στο «ASTIR PALACE HOTEL» με τίτλο «ΓΥΝΑΙΚΑ & ΑΣΦΑΛΙΣΗ» με

στόχο να «ουστήσει» στην ασφαλιστική αγορά αυτό το άγνωστο και όμως πολύ υπαρκτό πρόσωπο, τη γυναίκα. Στην ιστορική εκείνη ημερίδα συμμετείχαν αρκετές γυναίκες. Η ψυχολόγος Σμαρούλα Παυτελή ήταν η συντονίστρια ενός πάνελ που έδινε τις απόψεις και απαντήσεις του και αποτελείτο από την Ελένη Βαγουρδή της ΝΝ, την Καίτη Βασσαεώργη της ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ, την Άννα Βασιλείου της AGF - ΚΟΣΜΟΣ, την Καίτη Βελουδάκη της INTERAMERICAN, τη Βλασπάρη Γεωργία της ALLIANZ, την Ελένη Γρετσίτσα της Αγροτικής Ασφαλιστικής, τη Μαρίνα Δίζη της Αγροτικής Ζωής, τη Μάχη Καρανίκα της INTERAMERICAN, την Εύη Καρακατσάνη του Φοίνικα, τις Μαρίλντα Κουβοπούλου και Λιναρδάκου Εύα από τη SCOP LIFE, τη Μαρία Λιόλη από την Universal Life της Κύπρου, τη Φλώρα Νικολιδάκη της INTERAMERICAN, τη Σταματία Ντόντου του Υπουργείου Εμπορίου, τη Δήμητρα Παναγιωτοπούλου της ΕΘΝΙΚΗΣ, την Παπαδοπούλου Μαρία της INTERAMERICAN, την Αθηνά Παπανικολάου του ΑΣΤΕΡΑ, τη Σοφία Ρατσιάτου της ΝΝ και τη Δώρα Πάππα σύζυγο στελέχους Ν. Πάππα INTERAMERICAN.

Το συμπέρασμα εκείνης της ημερίδας ήταν: Γνωρίστε τις γυναίκες που υπάρχουν δίπλα σας και προχωρήστε μαζί για πραγματικές επιτυχίες και ουσιαστική προσφορά. Τότε παραβρέθηκαν εκπρόσωποι Τύπου και έγραψαν διάφορα στην ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ, ΕΘΝΟΣ, ΑΥΓΗ, VOTRE ΒΕΥΑΤΕ, ΑΠΟΓΕΥΜΑΤΙΝΗ, ΚΕΡΔΟΣ, ΝΙΚΗ, ΑΓΟΡΑ, ΗΜΕΡΗΣΙΑ, κ.λπ. Σήμερα, στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ σκεφθήκαμε να ξαναθυμίσουμε λίγα θέματα που αφορούν τη γυναίκα – πελάτη και γυναίκα – ασφαλίστρια

και για αυτό το λόγο ζητήσαμε απόψεις από γυναίκες του ασφαλιστικού χώρου που μαζί με αποσπάσματα της ημερίδας του 1991 και θέματα από βιβλία της LIMRA αποτελούν ένα αφιέρωμα χρήσιμο για όσους ενδιαφέρονται για το ρόλο της γυναίκας στην ασφαλιστική αγορά. Στα πλαίσια αυτά μεγάλη τιμή για το περιοδικό μας αποτελεί και η συνέντευξη της μεγάλης Ελληνίδας πολιτικού κ. Ντόρας Μπακογιάννη με σκέψεις για τη γυναίκα του σήμερα. Μιας σύγχρονης γυναίκας που παίζει σημαντικό ρόλο στην ελληνική κοινωνία. Είναι η κατάλληλη χρονική στιγμή οι ασφαλιστικές εταιρίες να δουν διαφορετικά την παρουσία της γυναίκας στο σύγχρονο κόσμο απ' ό,τι τη βλέπουν ως τώρα.

Οι αλλαγές στον κόσμο μας άλλαξαν και το ρόλο της. Ειδικότερα οι ασφαλιστικές εταιρίες και οι τραπεζοασφαλιστικοί οργανισμοί οφείλουν να δουν τη γυναίκα όχι μόνο σε σχέση με τον άνδρα, αλλά και μόνη της σε σχέση με τα παιδιά της, την κοινωνία και τις υποχρεώσεις της.

Θέματα όπως η ασφάλεια εισοδήματός της, οι φόροι, η υγεία της, η επαγγελματική κατοχύρωση και εξασφάλισή της, οι διακρίσεις σε βάρος της κ.λπ. δεν έχουν αντιμετωπισθεί επαρκώς και αυτό φαίνεται στη φιλοσοφία των ασφαλιστικών συμβολαίων πριν ακόμα εκδοθούν και που τα πιο πολλά συμβόλαια απευθύνονται σε ποσοστό άνω του 70% στον άντρα... Με το παρόν αφιέρωμα δίνουμε μια ΑΦΘΡΜΗ να ξανασυζητηθεί το θέμα Γυναίκα - Ασφαλίστρια και Γυναίκα - Πελάτης.

Περιμένουμε να δούμε στα συνέδρια των εταιριών θεματολογία που αγγίζει το θέμα Γυναίκα - Ασφάλιση και πιο πολύ περιμένουμε να δούμε στην πράξη μια πιο σωστή στάση πάνω στο θέμα.



Ε.Σ.



# Η θέση της γυναίκας σήμερα

«Η θέση μιας γυναίκας είναι στο σπίτι... Ο άνδρας μπορεί να εργάζεται από το πρωί μέχρι το βράδυ, αλλά ποτέ δε φτάνει τη δουλειά μιας γυναίκας... Ο θεός προστατεύει το εργαζόμενο κορίτσι... Πίσω από κάθε επιτυχημένο άνδρα, υπάρχει μια γυναίκα».

Ο μύθος για τη θέση της γυναίκας άλλαξε γρήγορα τα τελευταία χρόνια. Οι γυναίκες «άφησαν» το σπίτι και βρέθηκαν από τα ορυχεία μέχρι και τις διευθυντικές θέσεις. Επιβαρύνθηκαν με την καριέρα, εκτός, βέβαια, από τις δουλειές του σπιτιού που δεν έχουν ποτέ τέλος, σαν σύζυγοι και μητέρες. Οι νόμοι, τώρα, προστατεύουν το «εργαζόμενο κορίτσι». Έτσι, οι γυναίκες ξεπήδησαν πίσω από τους επιτυχημένους άνδρες τους κι έγιναν και οι ίδιες επιτυχημένες.

Η αλλαγή αυτή στη θέση της γυναίκας χαρακτηρίστηκε σαν το πιο σημαντικό φαινόμενο του 20ού αιώνα.

Περισσότερες γυναίκες από ποτέ εισχωρούν στην εργατική δύναμη, άσχετα από το διπλό τους ρόλο σαν σύζυγοι και μητέρες. Εισχωρούν σε χώρους που πριν ήταν κλειστοί γι' αυτές.

Το κόστος ενός υψηλού επιπέδου ζωής έγινε ακόμη υψηλότερο εξαιτίας του πληθωρισμού κι έτσι πολλές γυναίκες πρέπει να συνεισφέρουν ουσιαστικά στο οικογενειακό εισόδημα.

Αν και οι πιο δραματικές αλλαγές στη θέση της γυναίκας έγιναν τις τελευταίες δεκαετίες, ο ρόλος τους άλλαξε πολλές φορές σ' αυτό τον αιώνα, αντανακλώντας σ' έναν αριθμό κοινωνικών αλλαγών.

Κατά τη διάρκεια του πρώτου μισού αυτού του αιώνα, σε μια κυρίως αγροτική κοινωνία, η θέση και των ανδρών και των γυναικών ήταν στο κτήμα. Η δύσκολη αγροτική ζωή καλούσε άνδρες και γυναίκες ν' ασχολούνται με τις γεωργικές εργασίες, ενώ ταυτόχρονα η γυναίκα έπρε-

πε να φροντίζει τις δουλειές του σπιτιού. Η εργασία στο κτήμα ήταν συνεταιρική όπου τα δύο μέρη μοιραζόντουσαν τις ευθύνες για το εισόδημα.

Κατά τη διάρκεια του 2ου Παγκοσμίου Πολέμου, η οικογένεια κι ο ρόλος της γυναίκας άλλαξαν. Καθώς ο στρατός εξάντλησε την υποστήριξη των ανδρών - εργατών στην Αμερική και τον Καναδά,



οι γυναίκες εισχώρησαν μαζικά στην εργατική δύναμη για την υποστήριξη του πολέμου. Έτσι, γεννήθηκε το «Rosie the Riveter».

Όταν τελείωσε ο πόλεμος και οι στρατιώτες γύρισαν πίσω, γυναίκες και άνδρες ανυπομονούσαν να γυρίσουν στον παλιό τρόπο ζωής. Πολλές γυναίκες, κουρασμένες από το δύσκολο ρόλο τού να κερδίζουν το μισθό και ταυτόχρονα να είναι επικεφαλής του σπιτιού, πράγμα το οποίο τους επέβαλε ο πόλεμος, ήταν ευτυχισμένες με το να έχουν μόνο σπιτικές ευθύνες. Η εποχή τού «η θέση της γυναίκας είναι στο σπίτι» έφτασε.

Κατά τη διάρκεια του 1950 και κυρίως του 1960, μια περίοδος υψηλής παραγω-

γικότητας και χαμηλού πληθωρισμού, οικογένειες μετακόμισαν σε προάστια, απέκτησαν όλων των ειδών ηλεκτρικές μηχανές και όλα γενικά τα είδη που ένα αυξανόμενο εισόδημα μπορούσε να προσφέρει. Κατά τη διάρκεια αυτής της πλούσιας περιόδου, πολλές οικογένειες στην Αμερική και τον Καναδά υιοθέτησαν έναν, μάλλον, σπάταλο τρόπο ζωής. Κατά τη διάρκεια της τελευταίας δεκαετίας, αυτό το υψηλό επίπεδο ζωής και η αύξηση του κόστους ζωής που επιτεύχθηκε εξαιτίας του πληθωρισμού ξανάφεραν τη γυναίκα στη δουλειά, εκτός σπιτιού. Αρχικά πολλές γυναίκες μπορεί να εργαζόντουσαν, από ανάγκη να διαχειρευτούν κάπου την ενεργητικότητά τους, αλλά τώρα σχεδόν όλες εργάζονται γιατί χρειάζονται χρήματα.

Η διείσδυση των γυναικών άλλαξε τη μορφή της εργατικής ζωής. Σχεδόν το 50% των γυναικών εργάζεται και το 40%, περίπου, αποτελούν το εργατικό δυναμικό.

Η οικονομική δύναμη των εργαζομένων γυναικών είναι επίσης σπουδαία. Εκτιμάται ότι οι οικογένειες των εργαζομένων γυναικών ξοδεύουν περισσότερα χρήματα απ' ό,τι οικογένειες που κερδίζουν ένα μόνο μισθό.

Η δημιουργία ενός σπιτικού είναι η μεγαλύτερη επένδυση μιας οικογένειας και η συνεισφορά της γυναίκας σ' αυτό είναι πολύ σημαντική. Πολλές από τις σημερινές οικογένειες έχουν εργαζόμενο άνδρα κι εργαζόμενη γυναίκα.

Οι γυναίκες παίρνουν περισσότερες ευθύνες και πληρώνονται όλο και περισσότερο γι' αυτό παρά ποτέ.

Είτε εργάζονται μέσα στο σπίτι είτε έξω ή και τα δύο, οι γυναίκες έχουν μια αυξανόμενη συνειδηση της αξίας τους και της οικονομικής τους αξίας.

Μια γυναίκα που κάποτε θεωρούσε τον εαυτό της μια «απλή νοικοκυρά» είναι γνώστης της αξίας της για τις υπηρεσίες που προσφέρει στην οικογένειά της. Μια εργαζόμενη γυναίκα γνωρίζει ότι το εισόδημά της είναι απαραίτητο όσο και οι υπηρεσίες της σαν σύζυγος και μητέρα.

Χάρη σ' αυτή τη συνειδητοποίηση, οι γυναίκες δημιούργησαν μια από τις μεγαλύτερες αγορές για ασφάλειες Ζωής. Υπάρχουν πάνω από 100 εκατομμύρια πιθανοί υποψήφιοι πελάτες για ασφάλειες Ζωής στη γυναικεία αγορά. Πολλές γυναίκες δεν έχουν καμιά ασφάλεια Ζωής. Και συχνά γυναίκες που θεωρούνται

ασφαλισμένες είναι υπασφαλισμένες.

Έρευνες έχουν δείξει ότι οι γυναίκες έχουν μια θετική εικόνα για τις ασφάλειες Ζωής. Εκτιμούν την ανάγκη γι' αυτό.

Σε μία έρευνα του 1974 οι εννέα στις δέκα γυναίκες, όταν ερωτήθηκαν, είπαν ότι οι γυναίκες θα έπρεπε να έχουν κάποια ασφάλεια Ζωής.

Έρευνες δείχνουν ότι το ποσοστό των ακυρωμένων συμβολαίων για ενήλικες γυναίκες είναι χαμηλότερο απ' ό,τι για ενήλικους άνδρες, σε κάθε επίπεδο, κατά τα πρώτα δεκαπέντε ασφαλιστικά χρόνια, με μια πιθανή εξαίρεση των πρώτων δύο χρόνων.

Αυτή η μεγάλη, πλούσια αγορά δεν έχει ακόμη καταγραφεί. Ο μέσος όρος των ασφαλιστηρίων συμβολαίων για τις γυναίκες δεν είναι ακόμη ικανός ν' ανταποκριθεί στα συνολικά έξοδα. Ο μέσος όρος συμβολαίων για άνδρες είναι σχεδόν δύο φορές υψηλότερος.

Οι πωλήσεις των ασφαλειών Ζωής σε γυναίκες αυξήθηκαν με τα χρόνια, αλλά μάλλον αργά.

Γιατί αυτή η εξάισια αγορά έχει παραμεληθεί;

Οι προσπάθειες για πωλήσεις ασφαλειών Ζωής, για χρόνια συγκεντρώθηκαν γύρω από τον άνδρα της οικογένειας, απ' αυτόν που «έφερνε το ψωμί». Οι γυναίκες αναμενόταν να παντρευτούνε κι αν δεν παντρευόντουσαν, δε θα περίμενε κανείς ότι θα έκαναν πολλά χρήματα ή ότι θα συσώρευαν μεγάλη περιουσία.

Το 1985, ένας ασφαλιστικός υπάλληλος είπε: «Ασφαλιζουμε γυναίκες, αλλά δεν έχουμε δώσει σ' αυτό τόση σημασία όση θα έπρεπε. Δεν ασχοληθήκαμε με τις γυναίκες όσο με τους άνδρες, εξαιτίας της φύσης τους κι όταν καταγράψουμε τις ανάγκες τους, βάσει των κινδύνων που τις περιβάλλουν, θα εκτιμήσουμε το κόστος. Αυτό το επιπλέον ποσό στις ασφάλειες των γυναικών οφείλεται επίσης, σε μερικές περιπτώσεις, στο ότι δεν είναι γενικά αποδεκτό ακόμη ότι η ζωή μιας γυναίκας έχει χρηματική αξία».

Μερικές απ' αυτές τις ιδέες, δεν έχουν αλλάξει ακόμη και σήμερα. Η Lois Wyse, διευθυντής διαφήμισης λέει: «Από τους 237 άνδρες ασφαλιστές που πλησίασαν τον άνδρα μου με το πέρασμα των χρόνων, σχετικά με τις ασφαλιστικές του ανάγκες, μόνο ένας μίλησε σ' εμένα». Μόνο ένας ασφαλιστής μου είπε: «Ξέρεις ότι αν σου συμβεί κάτι, η οικογένειά σου θα γίνει οικονομικά ανάπηρη; Έχεις συνειδητοποιήσει ότι εξαρτώνται κι από το

δικό σου εισόδημα επίσης;».

Αν οι ασφαλιστές μπορούν να συνειδητοποιούν τις ανάγκες μιας γυναίκας για ασφάλιση Ζωής και μαθαίνουν να ικανοποιούν αυτές τις ανάγκες, οι γυναίκες θα γίνουν εξαιρετικές υποψήφιες πελάτισσες. Η γυναίκα τού σήμερα είναι ένα άτομο του οποίου η συνειδητοποίηση προσωπικών και οικονομικών αναγκών δεν περιορίζεται πια στο να ισορροπεί το οικογενειακό σημειωματάριο ή στο να χειρίζεται το εβδομαδιαίο εισόδημα. Είναι υπεύθυνη για τη δική της ασφάλεια και το μέλλον της και είναι, πιθανώς, ένας συνεταιίρος στην προσφορά ενός πιο σίγουρου μέλλοντος της οικογένειάς της.

## Γυναίκα & Μητέρα

Ο παραδοσιακός πυρήνας της οικογένειας ήταν για πολύ καιρό η πρώτη εστία για ασφάλειες Ζωής. Η ασφάλεια Ζωής υποστήριζε τον άνδρα, αυτόν που κέρδιζε το μισθό. Η ασφάλεια δεν ήταν απαραίτητη γι' αυτόν που κρατούσε το σπίτι και μεγάλωνε τα παιδιά. Ας κοιτάσουμε μια απ' αυτές τις παραδοσιακές οικογένειες.

### Σύζυγος και μητέρα

Ο Κώστας και η Μαίρη έχουν, όπως συχνά θεωρείται, έναν «παραδοσιακό» γάμο. Ο Κώστας εργάζεται για να ικανοποιεί τις ανάγκες της οικογένειάς του και του άνετου σπιτικού τους, ενώ η Μαίρη φροντίζει για τα δυο τους παιδιά και το σπίτι. Όπως σε όλες τις αναπτυσσόμενες οικογένειες, τα έξοδα φαίνονται ατελείωτα.

«Σκεφθήκαμε για ασφάλεια Ζωής για τη Μαίρη», λέει ο Κώστας, «αλλά δεν μπο-

ρούμε να αντεπεξέλθουμε στα έξοδα. Όσα ίσα πληρώνουμε τους λογαριασμούς του αυτοκινήτου και τα ψώνια. Αν η Μαίρη συνεισέφερε περισσότερο στο εισόδημά μας ίσως θα μπορούσαμε να κάνουμε μια ασφάλεια γι' αυτή. Αλλά αφού δεν εργάζεται, νομίζω ότι θα μπορούσαμε να τα ξοδέψουμε κάπου καλύτερα».

Ο Κώστας γνωρίζει ότι, αν και η Μαίρη δεν εργάζεται, η συνεισφορά της στο σπίτι αξίζει πολύ.

Κάτι που κανείς απ' τους δυο δε συνειδητοποιεί είναι ότι η αξία μιας συζύγου και μητέρας αυξάνεται σταθερά. Όταν ένας άνδρας πρέπει να φροντίζει το σπίτι και τα παιδιά, καταλαβαίνει ότι θα μπορούσε να προσλάβει νοσοκόμα, μάγειρα, κηπουρό, σφέρ, διαιτολόγο, παραδουλεύτρα κ.λπ. Όταν η σύζυγος βοηθάει σε κάποια οικογενειακή επιχείρηση, αλλά δεν εργάζεται έξω από το σπίτι, οι συνέπειες της απώλειάς της είναι ακόμη μεγαλύτερες. Μια νέα γεωργική οικογένεια έμαθε για την αξία των υπηρεσιών μιας συζύγου και μητέρας μέσα από έναν τραγικό τρόπο: Ο Δημήτρης και η Ελένη μεγάλωναν τα παιδιά τους, ζώντας στην οικογενειακή τους φάρμα. Η Ελένη φρόντιζε τα τρία τους παιδιά και το παλιό τους σπίτι, το οποίο ανακαίνιζαν, κι εργαζόταν επίσης



**Στατιστικές δείχνουν ότι οι εργαζόμενες σύζυγοι και μητέρες συνεισφέρουν πάνω από 40% στο οικογενειακό εισόδημα. Αυτός ο τρόπος ζωής είναι ένας οικονομικός συνεταιρισμός και είναι σημαντικό να προστατεύεις τη συνεισφορά και των δύο μελών.**



και στο κτήμα. Σε ηλικία 35 ετών πέθανε, ξαφνικά, από καρδιακή προσβολή. Όταν κόπασε η θλίψη του, ο Δημήτρης συνειδητοποίησε ότι είχε χάσει τη συνεταιίρο του, το άτομο με το οποίο συνεργαζόταν τόσο αποτελεσματικά μαζί του στο κτήμα, καθώς επίσης το άτομο που φρόντιζε γι' αυτόν και την οικογένειά του. Με το διπλό φορτίο που έπεσε στους ώμους του, ο Δημήτρης δεν μπορούσε να φροντίσει αποτελεσματικά το σπίτι. Έπρεπε να βρει μια γυναίκα, για κάποιες ώρες την ημέρα, να καθαρίζει το σπίτι, να μαγειρεύει και να φροντίζει τα παιδιά. Και βέβαια, δεν μπορούσε να χειριστεί όλη τη δουλειά του κτήματος μόνος του. Έπρεπε να αναθεωρήσει τις απόψεις του για την εκπαίδευση των παιδιών του. Αντικαθιστώντας τις υπηρεσίες που εκτελούσε η Ελένη στο ρόλο της σαν μια «μη εργαζόμενη» σύζυγος και μητέρα, μείωσε το εισόδημά του από το κτήμα. Ακόμη κι όταν μια σύζυγος δεν παίρνει μισθό και τα δύο μέλη θα έπρεπε να συνειδητοποιούν ότι αυτός ο «παραδοσιακός» γάμος είναι ένας συμφέρων οικονομικός συνεταιρισμός. Στην πραγματικότητα, θα πρέπει οι γυναίκες να πληρώνονται για τις υπηρεσίες που προσφέρουν. Περισσότερες γυναίκες, τώρα, συνειδητοποιούν την αξία της δουλειάς

τους, είτε πληρώνονται είτε όχι. Θα καλωσορίσουν την ευκαιρία να συζητήσουν για την αξία της δουλειάς τους και πώς η συνεισφορά τους στην οικογένεια μπορεί να προστατευτεί. Μερικές φορές ο σύζυγος και η σύζυγος είναι απρόθυμοι να υπολογίσουν την οικονομική αξία αυτών που προσφέρει η γυναίκα από αγάπη. Αλλά πρέπει να συνειδητοποιήσουν ότι αν κάποιος άλλος έκανε αυτή τη δουλειά, πιθανώς δε θα ήταν από αγάπη.

### Ανάγκες της συζύγου και μητέρας

Μια σύζυγος και μητέρα χρειάζεται να καλυφθεί για τα «ξαφνικά έξοδα». Τα ιατρικά έξοδα είναι υψηλά και μπορούν να δημιουργήσουν ένα μεγάλο κενό στα οικονομικά της οικογένειας, τη στιγμή που υπάρχουν κι άλλες αναγκαιότητες. Αν η σύζυγος έχει πάρει ασφάλιση για να ξεχρεώσει κάποια υποθήκη, ο άνδρας της μπορεί να απελευθερώσει τα ποσά της υποθήκης για να καλύψει άλλες ανάγκες του σπιτιού και των παιδιών. Αν η σύζυγος εργάζεται σε οικογενειακή επιχείρηση, είναι σημαντικό να υπολογίζει την οικονομική αξία της συνεισφοράς της. Η ασφάλιση του οικογενειακού επιδόματος θα έπρεπε να αντικαταστήσει αυτή τη συνεισφορά έτσι ώστε μια αντικατάσταση να μπορεί να γίνει χωρίς να συμβεί καμιά σοβαρή επίπτωση στα οικονομικά της οικογένειας. Τα έξοδα εκπαίδευσης είναι πολύ υψηλά. Ένα καλό ασφαλιστικό πρόγραμμα θα έπρεπε να συμπεριλαμβάνει εκπαιδευτικά έξοδα, έτσι ώστε η εκπαίδευση των παιδιών να μη χρειάζεται να θυσιάζεται όταν η μητέρα πεθάνει. Μια σύζυγος και μητέρα μπορεί να μην έχει καλυφθεί δίκαια από το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα του άνδρα της και, αν δεν εργάζεται εκτός σπιτιού, δε θα έχει δικιά της σύνταξη. Η ασφάλεια Ζωής μπορεί να χορηγήσει ουσιαστική σύνταξη. Αν ο σύζυγος που κερδίζει το μισθό, η σύζυγος που «κρατάει» το σπίτι και τα παιδιά φτιάχνουν την παραδοσιακή οικογένεια, σήμερα αυτό το είδος οικογένειας υπάρχει σε μικρό ποσοστό στα αμερικανικά σπίτια.

Σε πολλές οικογένειες σήμερα υπάρχουν δύο άνθρωποι που κερδίζουν μισθούς. Καθώς το κόστος ζωής αυξάνεται, όλο και περισσότερες σύζυγοι και μητέρες εισχωρούν στην αγορά εργασίας. Το 1976, περισσότερες από το μισό των γυναικών με παιδιά, πάνω των 6

ετών, είχαν δουλειά εκτός σπιτιού. Αυτός ο τρόπος ζωής, του διπλού εισοδήματος σε μια οικογένεια, επεκτείνεται όλο και περισσότερο.

### Η εργαζόμενη σύζυγος και μητέρα

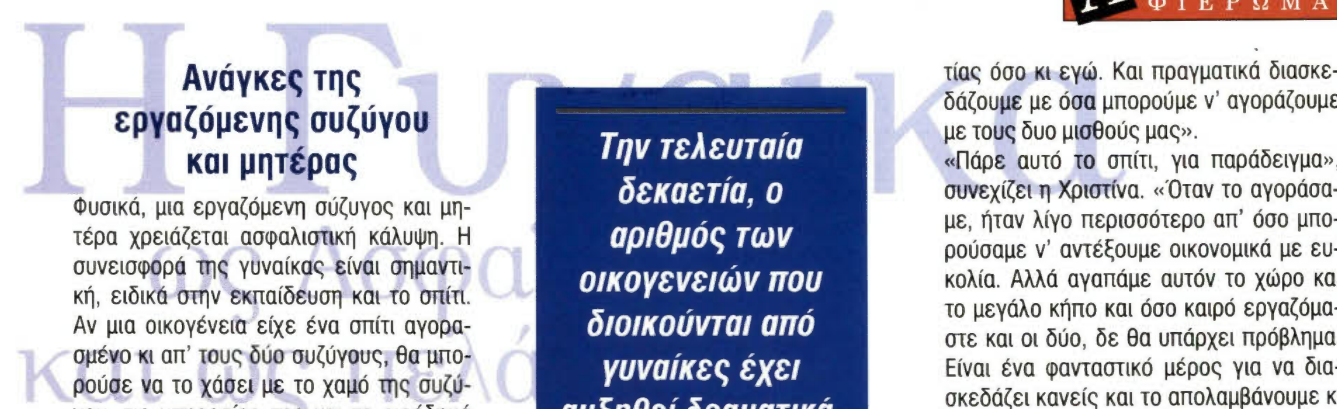
Η Λένα γεννήθηκε και μεγάλωσε στη Γερμανία. Εκεί συνάντησε το σύζυγό της κι έζησε σ' αυτή τη χώρα για 20 χρόνια. Πριν δέκα χρόνια, όταν τα παιδιά ήταν μικρά, ήταν απλά μια «νοικοκυρά». Όταν τα παιδιά ήταν στο σχολείο, έπιασε δουλειά για να φέρει κάποια «έξτρα» χρήματα στην οικογένεια.

«Μ' αρέσει η δουλειά μου, αλλά το κάνω για τον ίδιο λόγο που το κάνουν όλοι οι άλλοι – για χρήματα». Περιμένοντας στη σειρά, στο σούπερ μάρκετ, πίσω από δύο καροτσάκια φορτωμένα με φαγώσιμα αξίας 20.000 δρχ., λέει: «Στην αρχή δούλευα έτσι ώστε να κερδίζω κάποια έξτρα. Τώρα εργάζομαι για να έχουμε να τρώμε».

Η Λένα και ο Φρανκ ανακάλυψαν ότι τα τελευταία χρόνια, αυτό που προηγούμενα ήταν το επιπλέον εισόδημα, έχει γίνει πλέον απαραίτητο.

«Σίγουρα το εισόδημά της είναι σημαντικό», λέει ο Φρανκ. «Η εισφορά της είναι κάτι λιγότερο από το μισό του οικογενειακού εισοδήματος. Μ' ένα σπίτι γεμάτο από έφηβους, ο λογαριασμός τροφίμων δεν πέφτει ούτε για λίγο. Ακόμη πληρώνουμε για το σπίτι. Κι έχουμε τρία παιδιά που θα πάνε στο κολέγιο μέσα στα επόμενα χρόνια. Δεν μπορώ να σκέφτομαι τι θα γινόταν αν έπρεπε ν' αντεπεξέλθουμε σ' όλα αυτά μόνο με το μισθό μου». Στατιστικές δείχνουν ότι οι εργαζόμενες σύζυγοι και μητέρες συνεισφέρουν πάνω από 40% στο οικογενειακό εισόδημα. Αυτός ο τρόπος ζωής είναι ένας οικονομικός συνεταιρισμός και είναι σημαντικό να προστατεύεις τη συνεισφορά και των δύο μελών.

Ίσως δύο οικογένειες με διπλό εισόδημα, όπως του Φρανκ και της Λένας, θα μπορούσαν να ζήσουν μ' ένα εισόδημα. Αλλά πολλές από τις δραστηριότητες που απολαμβάνουν, θα έπρεπε να κοπούν πάλι. Θα ξαναγυρνούσαν, πιθανόν, στην προηγούμενη μορφή οικογένειας. Το χειρότερο που θα μπορούσε να συμβεί θα ήταν τα παιδιά να εγκαταλείψουν το κολέγιο, απλά και μόνο γιατί δε θα έφταναν τα χρήματα.



### Ανάγκες της εργαζόμενης συζύγου και μητέρας

Φυσικά, μια εργαζόμενη σύζυγος και μητέρα χρειάζεται ασφαλιστική κάλυψη. Η συνεισφορά της γυναίκας είναι σημαντική, ειδικά στην εκπαίδευση και το σπίτι. Αν μια οικογένεια είχε ένα σπίτι αγορασμένο κι απ' τους δύο συζύγους, θα μπορούσε να το χάσει με το χαμό της συζύγου, τις υπηρεσίες της και το εισόδημά της. Γι' αυτό είναι σημαντικό για τη σύζυγο να έχει μια ασφάλεια Ζωής. Αν χαθεί το εισόδημά της, τα σχέδια εκπαίδευσης κινδυνεύουν, ή αν η οικογένεια είναι συνηθισμένη σε δύο εισοδήματα και χαθεί το ένα, τα χρήματα που είχαν φυλακτεί για την εκπαίδευση μπορεί να ξοδευτούν σε άλλα πράγματα. Είναι ζωτικής σημασίας ότι η ασφάλεια συμπεριλαμβάνει εκπαιδευτικά κονδύλια, έτσι ώστε το μέλλον της οικογένειας να μη διαλυθεί. Από τη στιγμή που η γυναίκα διακόπτει την καριέρα της, για τη γέννηση και το μεγάλωμα των παιδιών, συχνά δεν έχει την ευκαιρία να εξασφαλίσει μια επαρκή σύνταξη. Αυτή μπορεί να εξασφαλιστεί με μια ασφάλεια Ζωής.

### Τα νέα σπιτικά

Αν η παραδοσιακή οικογένεια αποτελεί μόνο ένα μικρό μέρος του πληθυσμού, τότε πού είναι ο υπόλοιπος κόσμος; Ανήκουν σε μικρότερα σπιτικά - ζευγάρια χωρίς παιδιά, ένας μόνο γονιός με τα παιδιά και ανύπαντροι. Σήμερα, γύρω στο μισό περίπου, τα σπιτικά αποτελούνται από ένα ή δύο άτομα. Αυτοί οι άνθρωποι έχουν ασφαλιστικές ανάγκες, όπως ακριβώς η παραδοσιακή οικογένεια.

### Η εργαζόμενη σύζυγος

Η Χριστίνα και ο Νίκος είναι παντρεμένοι 5 χρόνια και δεν έχουν παιδιά. Ο Νίκος είναι σχεδιαστής και η Χριστίνα μηχανικός και κερδίζει λίγο περισσότερα απ' ό,τι ο Νίκος. «Το γεγονός ότι κερδίζει περισσότερα από μένα δεν μ' ενοχλεί», λέει ο Νίκος. «Γιατί θα έπρεπε να μ' ενοχλεί;

**Την τελευταία δεκαετία, ο αριθμός των οικογενειών που διοικούνται από γυναίκες έχει αυξηθεί δραματικά. Και αυτή η ομάδα, ίσως, χρειάζεται προσεκτική ενημέρωση στις ασφάλειες Ζωής, περισσότερο απ' οποιονδήποτε άλλον.**

τίας όσο κι εγώ. Και πραγματικά διασκεδάζουμε με όσα μπορούμε ν' αγοράζουμε με τους δυο μισθούς μας». «Πάρε αυτό το σπίτι, για παράδειγμα», συνεχίζει η Χριστίνα. «Όταν το αγοράσαμε, ήταν λίγο περισσότερο απ' όσο μπορούσαμε ν' αντέξουμε οικονομικά με ευκολία. Αλλά αγαπάμε αυτόν το χώρο και το μεγάλο κήπο και όσο καιρό εργαζόμαστε και οι δύο, δε θα υπάρξει πρόβλημα. Είναι ένα φανταστικό μέρος για να διασκεδάσει κανείς και το απολαμβάνουμε κι αυτό επίσης. Και τώρα, να τα καινούρια μας σχέδια: Ο Νίκος είναι πιλότος κι εγώ παίρνω την άδειά μου. Έτσι, ψάχνουμε για ένα αεροπλάνο. Θα είναι σαν επένδυση, όπως το σπίτι. Ήδη κάνουμε ταξιδιωτικά σχέδια». Η Χριστίνα και ο Νίκος έχουν έναν πλούσιο τρόπο ζωής, βασισμένο στο συνδυασμό των δύο εισοδημάτων τους. Διασκεδάζουν με τον τρόπο που ζουν και πρόθυμα εργάζονται σκληρά για να το πετύχουν. Αν και δεν έχουν προστατευόμενα μέλη, κανένας απ' τους δύο δε θα ήθελε ν' αλλάξει αυτό τον τρόπο ζωής. «Θα μπορούσα να τα χειριστώ όλα αυτά μόνος μου; Σε καμιά περίπτωση», λέει ο Νίκος. «Βέβαια, εάν πέθαινα, ούτε και η Χριστίνα θα μπορούσε. Χωρίς το μισθό της, σίγουρα θα έπρεπε να εγκαταλείψω

Ίσως μερικοί πιστεύουν ότι οι γυναίκες θα έπρεπε να μένουν στο σπίτι, αλλά αυτό δε θα είχε νόημα στη δική μας περίπτωση. Η Χριστίνα είναι τόσο επαγγελμα-



τα σχέδια για το αεροπλάνο και ίσως ακόμη και για το σπίτι». Αν και ο Νίκος και η Χριστίνα δεν έχουν παιδιά, οι γονείς τους ζουν ακόμη. Ξέρουν καλά ότι το διπλό τους εισόδημα θα τους επιτρέψει να προσφέρουν οικονομική βοήθεια στους γονείς τους, αν χρειαστούν χρήματα για ιατρικούς λογαριασμούς ή άλλα απροσδόκητα έξοδα. Και θέλουν να ξέρουν ότι αυτή η βοήθεια θα υπάρξει κι αν ακόμη συμβεί να πεθάνουν πριν τους γονείς τους.

### Ανάγκες μιας εργαζόμενης γυναίκας

Όπως όλοι οι άλλοι, έτσι και η Χριστίνα χρειάζεται χρήματα για να καλύψει τα έξοδα κηδείας. Το σπίτι τους είναι η μεγαλύτερή τους επένδυση και χωρίς τη συνεισφορά της Χριστίνας, ίσως ο Νίκος θα έπρεπε να το πουλήσει γρήγορα και σίγουρα θα έπαιρνε πολύ λιγότερα από την πραγματική του αξία. Γι' αυτό η ασφάλιση Υποθήκης είναι πολλή σημαντική κάλυψη. Η αντικατάσταση εισοδήματος είναι επίσης ζωτικής σημασίας, έτσι ώστε να μη χρειάζονταν ο Νίκος να αλλάξει δραστικά τον τρόπο ζωής του. Είναι επίσης σημαντικό να βεβαιώσει ότι η Χριστίνα θα έχει τη δυνατότητα να φροντίσει για τους γονείς της ακόμη κι αν πεθάνει πριν απ' αυτούς. Συνταξιοδοτικό πρόγραμμα είναι επίσης σημαντικό, έτσι ώστε να μπορούν να έχουν μια άνετη ζωή μετά τη συνταξιοδότησή τους.

### Ο ένας γονιός

Όλο και πιο συχνά οι γυναίκες είναι επικεφαλής σπιτικών χωρίς άνδρες. Την τελευταία δεκαετία, ο αριθμός των οικογενειών που διοικούνται από γυναίκες έχει αυξηθεί δραματικά. Και αυτή η ομάδα, ίσως, χρειάζεται προσεκτική ενημέρωση στις ασφάλειες Ζωής, περισσότερο απ' οποιοδήποτε άλλον. Είναι ολοκληρωτικά υπεύθυνες για το καλό παρόν και μέλλον των παιδιών τους. Χωρίς αυτούς τους γονείς, τα παιδιά αυτά, ίσως, θα έπρεπε να ζήσουν με συγγενείς που ήδη θα είχαν κι άλλες ευθύνες ή με τους θετούς γονείς, εάν δεν υπήρχαν συγγενείς να τα φροντίσουν. Ο τρόπος ζωής των παιδιών, πιθανώς, θα άλλαζε ριζικά και τα σχέδια για μια ανώτερη εκπαίδευση μάλλον θα ματαιωνόντουσαν. Επειδή, γενικά, οι γυναίκες δεν έχουν

ενταχθεί πλήρως στην ασφαλιστική αγορά, δεν τους έχει προταθεί να χρησιμοποιήσουν ασφάλειες για να προστατέψουν το μέλλον της οικογένειάς τους. Οι γυναίκες ακόμη κερδίζουν λιγότερα απ' ό,τι οι άνδρες, σε μέσο όρο, κι έτσι είναι πιο δύσκολο γι' αυτές να αποταμιεύουν. Εάν, δε, αποτελούν τη μοναδική υποστήριξη των οικογενειών τους, χρειάζονται ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα που θα τους προσφέρει την καλύτερη χρησιμοποίηση των πηγών τους για το καλύτερο μέλλον των παιδιών τους.

Η Νίνα ήταν παντρεμένη για επτά χρόνια, πριν χωρίσει με τον άνδρα της. Είναι χωρισμένη εδώ και οκτώ χρόνια. Αυτή και τα παιδιά της ζούνε σ' ένα συμβατικό σπίτι που αγόρασε πριν μερικά χρόνια. «Παίρνω διατροφή από τον πρώην άνδρα μου για τα παιδιά, αλλά με δύο παιδιά στην ανάπτυξη, δε φτάνει η διατροφή», λέει η Νίνα. «Είμαι αποκλειστικά υπεύθυνη και γι' αυτά και για όλα τα θέματα: σπίτι - φαγητό - μεταφορές - εκπαίδευση. Τα πάμε καλά, αλλά δεν μπορώ να αποταμιεύσω πολλά. Αγόρασα αυτό το σπίτι και είμαι πολύ χαρούμενη γι' αυτό. Εκεί όπου έχουν φτάσει οι τιμές, πιθανώς, δε θα μπορούσα να το αγοράσω σήμερα.

«Έχω καταφέρει να αποταμιεύσω μερικά χρήματα για τα κολλέγια των παιδιών. Αλλά μερικές φορές, στη μέση της νύχτας, πανικοβάλλομαι με τη σκέψη: του τι θα γίνει εάν πεθάνω. Ο πρώην σύζυγός μου θα έπαιρνε βέβαια τα παιδιά να ζήσουν μαζί του και με τη γυναίκα του, αλλά έχουν τρία παιδιά και ξέρω ότι τα οικονομικά τους είναι σφιχτά. Θα χρειαζόντουσαν ένα μεγαλύτερο σπίτι και φυσικά το προστιθέμενο βάρος θα περιορίζε τις δυνατότητες να σπουδάσουν και τα πέντε παιδιά. Τα χρήματα για τις σπουδές που μάζευα θα έπρεπε, ίσως, να χρησιμοποιηθούν για κάτι πιο άμεσο. Είμαι περήφανα για τον τρόπο που ζούμε τώρα, αλλά θα ήθελα να μπορούσα να αισθάνομαι πιο θετικά για το μέλλον, εάν κάτι συμβεί σ' εμένα».

### Ανάγκες του ενός γονιού

Οι ασφάλειες σε οικογένειες μ' ένα γονιό είναι ιδιαίτερα σημαντικές. Η κάλυψη ασφάλισης Ζωής, θα δώσει στα παιδιά ένα σπίτι ξεχρεωμένο. Θα μπορούν να συνεχίζουν να ζουν σ' αυτό και θα υπάρ-

χει ένα σπίτι για όποιον τα φροντίζει ή, και ακόμη, το σπίτι μπορεί να πουληθεί και το ποσό που θα προέλθει από την πώληση να χρησιμοποιηθεί για άλλες ανάγκες.

Και στις δύο περιπτώσεις ένα ξεχρεωμένο σπίτι προσφέρει μεγάλη σιγουριά. Κάλυψη για τα έξοδα κηδείας είναι επίσης ζωτικής σημασίας γι' αυτές τις οικογένειες. Ιατρικά έξοδα κι έξοδα κηδείας μπορούν να καταστρέψουν τις οικονομίες μας για τις σπουδές. Χρήματα για έκτακτες ανάγκες, που μπορεί να προέλθουν από την ασφάλεια Ζωής, θα είναι ανεκτίμητη βοήθεια για τα παιδιά κι αυτόν που τα φροντίζει. Αυτά τα χρήματα θα τα βοηθήσουν να ξαναγυρίσουν στην κανονική τους ζωή, όσο το δυνατόν συντομότερα, χωρίς άγχος για τα οικονομικά. Η αντικατάσταση του εισοδήματος είναι, επίσης, πολύ σημαντική κάλυψη στο ασφαλιστικό πρόγραμμα ενός γονιού. Το προστιθέμενο εισόδημα μπορεί να κάνει ευκολότερη και πιο ευχάριστη τη ζωή για τα παιδιά κι αυτόν που τα προσέχει.

Τα έξοδα σπουδών μπορούν να εξασφαλιστούν, για τα παιδιά, μέσω των ασφαλειών. Ακόμη κι αν αυτός που φροντίζει τα παιδιά μπορεί να αντιμετωπίσει τα καθημερινά έξοδα, τα έξτρα έξοδα για τις σπουδές θα είναι επιπλέον βάρος. Η εξασφάλιση των σπουδών θα κάνει μια μητέρα να γνωρίζει ότι τα παιδιά της θα έχουν τα εφόδια να προχωρήσουν στη ζωή τους οπλισμένα με καλές σπουδές. Η ασφάλεια Ζωής μπορεί ακόμη να βοηθήσει ένα γονιό να μαζέψει τα χρήματα σύνταξής του. Συνταξιοδοτικά προγράμματα είναι πολύ σημαντικά για τις γυναίκες. Επειδή η καριέρα τους είναι πολύ πιθανό να διακοπεί εξαιτίας της γέννας, ή εξαιτίας της φροντίδας των παιδιών, είναι λιγότερο πιθανό, απ' ό,τι οι άνδρες, να συγκεντρώσουν αρκετά χρήματα για σύνταξη. Η ασφάλεια Ζωής μπορεί να προστατέψει την οικογένειά της κατά τη διάρκεια των χρόνων που εργάζεται και μπορεί να της εξασφαλίσει σύνταξη όποτε τη χρειαστεί.

### Η ανύπαντρη γυναίκα

Πολλές γυναίκες επιλέγουν, τώρα, να παραμείνουν ανύπαντρες ή να μην ξαναπαντρευτούν μετά από ένα διαζύγιο. Εκτιμάται ότι η μία στις τρεις εργαζόμενες γυναίκες είναι ανύπαντρη. Κι αυτές επίσης έχουν ευθύνες και περιοσσία και

# ΟΜΟΛΟΓΙΑΚΟ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ ΖΩΗΣ



SYNEDIA S.A.

## ΥΠΕΡΑΞΙΑ ΖΩΗΣ

### Έχει και η ζωή την υπεραξία της

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



χρειάζεται να προστατευθούν.

Η Άννα είναι ανύπαντρη, με μια καλή δουλειά και πολλά ενδιαφέροντα. Είναι ικανοποιημένη με τη ζωή της όπως είναι τώρα και δεν προβλέπει γάμο στο εγγύς μέλλον.

«Ξέρω ότι αρκετοί πιστεύουν ότι πρέπει να παντρευτώ, αλλά δεν υπάρχει τίποτε κακό στη ζωή μου όπως είναι τώρα», εξηγεί η Άννα. «Μπορώ να ταξιδεύω όποτε και όπου θέλω, να αγοράζω όσα ρούχα θέλω και να οδηγώ την καριέρα μου σε όποια κατεύθυνση διαλέγω. Έχω μια φανταστική νέα δουλειά και, μ' αυτό το μισθό, ψάχνω για σπίτι αντί να πληρώνω ενοίκιο. Έχω μερικές οικονομίες, αλλά φαντάζομαι ότι η πληρωμή για το σπίτι θα πάρει ένα μεγάλο μέρος από αυτά. Προχώρησα στην καριέρα μου αλλάζοντας πολλές δουλειές κι έτσι δεν έχω πολλές πιθανότητες για σύνταξη. Αυτό με ανησυχεί μερικές φορές. Δε θέλω να βρεθώ στη θέση μιας ηλικιωμένης γυναίκας που απελπισμένα προσπαθεί να ζήσει από την κοινωνική πρόνοια. Είναι και οι γονείς μου που πρέπει να σκεφτώ. Οι λογαριασμοί που πληρώνει η μητέρα μου για την ιατρική περίθαλψη είναι πολύ υψηλοί. Βέβαια η κοινωνική πρόνοια καλύπτει ένα μεγάλο μέρος αυτών των εξόδων, αλλά δεν τα καλύπτει όλα. Μετά απ' όλα όσα έκαναν για μένα, είμαι περήφανη να μπορώ να τους προσφέρω βοήθεια όποτε τη χρειαστούν. Αν κάτι συνέβαινε σ' εμένα, θα μπορούσε να προκαλέσει πρόβλημα σ' αυτούς.»

### Ανάγκες μιας ανύπαντρης γυναίκας

Η ανάγκη κάλυψης ιατρικών εξόδων ή και κηδείας είναι ιδιαίτερα σημαντική για τις ανύπαντρες γυναίκες. Η λύση είναι ν' αφήσεις την ευθύνη στους γονείς ή σε άλλους συγγενείς. Γι' αυτό η ανύπαντρη γυναίκα πρέπει να πάρει υπόψη της τη βοήθεια που θα χρειαστούν οι γονείς της ή οι συγγενείς της. Η ασφάλεια Ζωής, για οικογενειακό εισόδημα, θα καλύψει αυτή την ανάγκη.

Η ασφάλεια Ζωής μπορεί με ένα πρόγραμμα αποταμίευσης να εξασφαλίσει σύνταξη στην ανύπαντρη γυναίκα.

Το ξέρει ότι εξαρτάται απ' αυτήν να εξασφαλίσει τη σύνταξή της. Αυτό το πρόγραμμα προσφέρει σιγουριά, κατά τη διάρκεια των ετών που εργάζεται η γυναίκα, και χρήματα για να εξασφαλίσει τη σύνταξή της.

## Η δέση της γυναίκας είναι στη κορυφή

Πολλές γυναίκες είναι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων. Μερικές έχουν κληρονομήσει κάποια επιχείρηση από το σύζυγό τους ή την οικογένειά τους. Άλλες γίνονται επιχειρηματίες να χρησιμοποιήσουν στο έπακρο τις ικανότητές τους. Οι γυναίκες επιχειρηματίες, όπως και οι άνδρες, έχουν ιδιαίτερες ανάγκες για ασφάλιση.

### Η γυναίκα επιχειρηματίας

Η Άννα και η Λίζα ξεκίνησαν μια επιχείρηση μαζί πριν 5 χρόνια. Η Άννα ήταν διευθύντρια διαφημιστικού πρακτορείου και η Λίζα καλλιτέχνης στο ίδιο πρακτορείο. Συνεργάστηκαν σαν σύμβουλοι σχεδίου, με την Άννα να πουλάει και να έρχεται σε συνεννόηση με τους πελάτες και τη Λίζα να οργανώνει τέλεια τα σχέδια. Σ' αυτά τα πέντε χρόνια της ύπαρξής της, η επιχείρηση Omni Design αναπτύχθηκε πολύ πιο γρήγορα απ' ό,τι οι ιδρυτές της είχαν φανταστεί.

«Σχεδιάζαμε να προσπαθήσουμε πολύ, για αρκετό διάστημα, αλλά η επιχείρηση αναπτύχθηκε γρήγορα», λέει η Άννα. «Στους πελάτες αρέσει το στυλ της Λίζας και πολλοί από τους πρώτους μας πελάτες ήρθαν σε εμάς για τη διακριτική της – χαρακτηριστική – δουλειά. Από το δεύτερο χρόνο της επιχείρησης έπρεπε να προσλάβουμε κι άλλον υπάλληλο. Τώρα έχουμε τέσσερις υπαλλήλους να δουλεύουν για μας κι έναν πωλητή επιπλέον εμού. Όλα μας τα σχέδια φέρουν την υπογραφή της Λίζας, γι' αυτό και οι πελάτες μας έρχονται σ' εμάς». «Μην είσαι τόσο μετριοφρων», λέει η Λίζα. «Χάρη στις επαφές σου έχουμε εξασφαλίσει

τους πελάτες μας. Μπορεί τα σχέδιά μας να είναι τα καλύτερα στην περιοχή, αλλά αυτό δε θα σήμαινε τίποτα εάν οι πελάτες μας δεν τα γνώριζαν. Κι εγώ δεν είμαι καλή στην πώληση. Ακόμη θα σχεδιάζα εικόνες για τα παιδιά μου εάν δεν είχα συνεργαστεί με μια φανταστική πωλήτρια. Είμαστε μια ομάδα. Σίγουρά χρειαζόμαστε και οι δυο για να φτιάξουμε το Omni design».

**Οι γυναίκες επιχειρηματίες, όπως και οι άνδρες, έχουν ιδιαίτερες ανάγκες για ασφάλιση.**

### Ανάγκες του επιχειρηματία

Οι επιχειρηματίες – όπως και όλοι οι υπόλοιποι – έχουν σταθερές ανάγκες για ασφάλιση (έξοδα κηδείας, οικογενειακό εισόδημα, ασφάλεια Ζωής). Αλλά έχουν και ιδιαίτερες ανάγκες επίσης. Συνεταίροι, όπως η Άννα και η Λίζα, πλουτίζουν επειδή η καθεμιά τους έχει κάποιο απαραίτητο για την επιχείρηση ταλέντο. Αν κάποια συνεταίρος πέθαινε, κάποιο μέρος της επιχείρησης θα αποδιοργανωνόταν και μπορεί να χανόταν και η επιχείρηση. Το μέλος που θα έμενε, στερημένο από την ικανότητα του συνεταίρου του, ίσως υποχρεωνόταν να πουλήσει την επιχείρηση. Ένας καλός ασφαλιστής θα βεβαίωνε και την Άννα και τη Λίζα ότι το μέλος που θα έμενε θα είχε και το χρόνο και τα χρήματα να βρει κάποιο άλλο πρόσωπο με ικανότητες για να κρατηθεί ζωντανή η επιχείρηση.

Οι ασφαλιστές προστατεύουν, επίσης, και τους υπαλλήλους. Η έλλειψη ενός συνεταίρου ίσως σήμαινε την εξαφάνιση της εταιρίας και των εργασιών των υπαλλήλων.

Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων, και ιδιαίτερα οι συνεταίροι, χρειάζονται επίσης ασφάλιση συνεταίρου. Οι συνεταίροι συμφωνούν ν' αγοράσουν μια ασφάλιση σε περίπτωση που ο ένας πεθάνει πριν τον άλλο. Κάθε συνεταίρος βεβαιώνεται για

**Στους ωραίους αγώνες η σιγουριά είναι η ωραιότερη ματιά στο αύριο.**



Στη METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ αυτή τη σιγουριά την κατακτήσαμε με ατομική και συλλογική προσπάθεια.

Καταστήσαμε πανίσχυρη την κεφαλαιακή μας βάση. Επεκταθήκαμε σε νέα, σύγχρονα ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά προϊόντα. Εκσυγχρονίσαμε την εταιρική μας δομή. Συνάψαμε στρατηγικές συμμαχίες.

Και είμαστε εδώ, πανέτοιμοι να προσφέρουμε σιγουριά και στους δικούς σας ωραίους αγώνες στη ζωή.

**METROLIFE  
ΕΜΠΟΡΙΚΗ**

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

*Εδώ που νιώθεις σιγουριά*



το λογαριασμό με τον άλλο σαν δικαιούχο. Αν πεθάνει ο ένας, τότε ο άλλος έχει τα χρήματα ν' αγοράσει το άλλο μισό της επιχείρησης από την κληρονομιά, έτσι ώστε να μη χρειαστεί να πουλήσει για να αντεπεξέλθει στις υποχρεώσεις.

### Γυναίκες με περιουσία

Πολλές γυναίκες έχουν περιουσίες που χρειάζονται προσεκτική διοίκηση. Αν την περιουσία την έχουν κληρονομήσει από το σύζυγό τους, μπορεί να μην είναι πληροφορημένες για την ανάγκη ενός σχεδίου διατήρησης της περιουσίας αυτής. Μπορεί ο σύζυγος να έχει διαφυλάξει καλά τα περιουσιακά του στοιχεία και να τα έχει περάσει άθικτα στη σύζυγό του. Αλλά μπορεί αυτή να μην είναι ενήμερη του τι είναι απαραίτητο να γίνει ώστε η περιουσία να έρθει σ' αυτήν. Όταν ο σύζυγος της Μαργαρίτας πέθανε, γύρω στα 50 του, αυτή κληρονόμησε το εργοστάσιο κι όλα τα άλλα περιουσιακά του στοιχεία. Είχε εργαστεί τα προηγούμενα χρόνια στην επιχείρηση με το σύζυγό της κι έτσι ήταν ικανή ν' αναλάβει και να κρατήσει την επιχείρηση. Τώρα αποφάσισε να περάσει την επιχείρηση στα χέρια των παιδιών της κι έστρεψε την προσοχή της στη διαχείριση της μεγάλης της περιουσίας.

«Ο Αλέκος κι εγώ κτίσαμε αυτή την επιχείρηση πριν από χρόνια», εξηγεί η Μαργαρίτα. «Είναι ακόμη δύσκολο να πιστέψω ότι έχω αποκτήσει τόσο πολλά. Εργαστήκαμε σκληρά για ό,τι έχουμε και θέλω αυτά να περάσουν στα παιδιά μας και τα εγγόνια μας. Ήμουν πάντα τόσο απασχολημένη με την επιχείρηση, ώστε ποτέ δεν έμαθα πολλά για τη διαχείριση των περιουσιακών στοιχείων. «Φορολογία, φόροι κληρονομιάς, επικύρωση διαθήκης – τα μισά μόνο περιουσιακά στοιχεία πάνε στους κληρονόμους μας, τα υπόλοιπα στο κράτος και τους δικηγόρους. Αν δεν είναι κανείς προσεκτικός, αντί ν' αφήσει στους κληρονόμους του μια περιουσία θα τους γεμίσει με φορολογικά χρέη».

### Ανάγκες μιας γυναίκας με περιουσία

Μια γυναίκα με μεγάλη περιουσία, πιθανώς, θα ενδιαφέρεται να χρησιμοποιήσει την ασφάλεια Ζωής για να διαφυλάξει την περιουσία αυτή. Η ασφάλεια Ζωής μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να καλύψει

τους φόρους που σίγουρα θα εισπραχθούν. Η ασφάλεια θα βεβαιώσει ότι η περιουσία δε θα πειραχθεί για να τακτοποιηθούν οι φορολογικές οφειλές. Η ασφάλεια Ζωής μπορεί ακόμη να χρησιμοποιηθεί με τέτοιο τρόπο ώστε να διανεμηθεί δίκαια η περιουσία στους κληρονόμους, χωρίς να πουληθεί τίποτα. Για παράδειγμα, οι εισπράξεις από μια ασφάλεια με κεφάλαιο 100.000 δολάρια θα μπορούσαν να πάνε σ' έναν κληρονόμο, ενώ το οικογενειακό σπίτι θα πήγαινε σε άλλον. Το σπίτι θα έμενε στην οικογένεια και οι κληρονόμοι θα είχαν αντιμετωπιστεί ίσα.

Αν κάποιος σχεδιάζει ν' αφήσει μέρος της περιουσίας του σε κάποιο φιλανθρωπικό ίδρυμα, η ασφάλεια Ζωής μπορεί να χορηγήσει κάποια φορολογική έκπτωση για το δωρητή και να σιγουρέψει ότι το φιλανθρωπικό ίδρυμα θα λάβει το κληροδότημα. Αν το φιλανθρωπικό ίδρυμα είναι ο μόνος ιδιοκτήτης ή ο αμετάκλητος δικαιούχος, τα ασφαλιστρα μπορούν να τροποποιηθούν.

## Αναζήτηση υποψήφιων πελατών

Ολες οι γυναίκες, από τις μη «εργαζόμενες» νοικοκυρές μέχρι τα στελέχη επιχειρήσεων, ενδιαφέρονται για την ασφάλεια Ζωής. Πιστεύουν στην αξία της. Πολλές κερδίζουν αρκετά χρήματα κι έτσι μπορούν να έχουν ένα αποτελεσματικό ασφαλιστικό πρόγραμμα. Ακόμη πολλές γυναίκες ή δεν είναι ασφαλισμένες ή είναι υπασφαλισμένες.

Οι ασφαλιστές πρέπει να κάνουν προσπάθειες να βρουν γυναίκες υποψήφιες πελάτες. Αλλά από πού θα πρέπει να αρχίσουν να ψάχνουν; Παντού. Όσο για τους άνδρες υποψήφιους πελάτες, μια προσεκτική έρευνα για καλούς υποψήφιους πελάτες θα φέρει καινούριους μελλοντικούς πελάτες. Αυτό σημαίνει γυναίκες - πελάτες.

**Ολες οι γυναίκες, από τις μη «εργαζόμενες» νοικοκυρές μέχρι τα στελέχη επιχειρήσεων, ενδιαφέρονται για την ασφάλεια Ζωής. Πιστεύουν στην αξία της.**

### Ψάχνοντας για πελάτες στο σπίτι

Οι επαφές που έγιναν μέσω προσωπικών γνωριμιών μπορεί να είναι πολύτιμες επίσης. Οι ασφαλιστές θα έπρεπε να ελέγχουν αν μερικές από τις επιχειρήσεις με τις οποίες έρχονται σε επαφή ανήκουν σε γυναίκες. Μια γυναίκα επιχειρηματίας είναι πιθανό να έχει προσωπικές και εργασιακές υποχρεώσεις και επείγουσα ανάγκη για ασφάλεια Ζωής. Προσωπικοί φίλοι ή φίλοι από τη δουλειά μιας συζύγου μπορεί να χρησιμεύουν σαν πηγή εξευρέσεως γυναικών που πιθανώς να ενδιαφέρονται να μάθουν περισσότερο σχετικά με ασφάλειες Ζωής. Ομάδες εκπαιδευτών στα σχολεία της κοινότητας, πιθανώς, να περιλαμβάνουν πολλές γυναίκες που χρειάζονται να γνωρίζουν για τις ασφάλειες Ζωής. Αυτοί οι υποψήφιοι μπορεί να είναι καθηγητές, σύμβουλοι, παιδαγωγοί.

### Ο φάκελος του πελάτη

Τα ήδη υπάρχοντα συμβόλαια μπορεί να οδηγήσουν σε νέα αγορά γυναικών. Γνωρίζουν τη δουλειά ενός ασφαλιστή, εμπιστεύονται την κρίση του και μπορούν να δώσουν εξαιρετικές συστάσεις. Μπορεί να έχουν γυναίκες συγγενείς που για προσωπικούς ή επαγγελματικούς λόγους να χρειάζονται ασφάλεια Ζωής. Οι γυναίκες στις εταιρίες που μπορεί να καλωσορίσουν έναν ασφαλιστή και οι πελάτες που έχουν γυναίκες συνεργάτες, ανάμεσα στους γνωστούς τους, συνειδητοποιούν τώρα πόσο σημαντική είναι η ασφάλεια Ζωής για μια γυναίκα.

## Ψάχνοντας υποψήφιους πελάτες μέσω επαγγέλματος

Ο μεγαλύτερος αριθμός των επαγγελματιών γυναικών (περίπου τα 2/3) είναι καθηγήτριες, νοσοκόμες, δημόσιοι υπάλληλοι, βιβλιοθηκάριοι, διαιτολόγοι και ιατροεργαστηριακοί υπάλληλοι. Γυναίκες μπορούν να βρεθούν παντού σήμερα. Ο αριθμός των γυναικών που είναι γιατροί, δικηγόροι, μηχανικοί και άλλου είδους επαγγελματίες, συνεχώς αυξάνεται κι έχουν το ίδιο εισόδημα και ευθύνες όπως οι άνδρες επαγγελματίες. Έτσι, αντιπροσωπεύουν μια σημαντική νέα αγορά στο χώρο των ασφαλείων.

### Κέντρα εξεύρεσης υποψήφιων πελατών

Τα κέντρα εξεύρεσης υποψήφιων πελατών είναι ιδιαίτερα χρήσιμα στη γυναικεία αγορά. Ομάδες που θα μπορούσαν να παράγουν πολλά προγράμματα περιλαμβάνουν:

- Ένωση ψηφοφόρων γυναικών.
- Διεθνής Οργανισμός Γυναικών.
- Πολιτική Επιτροπή Γυναικών.
- Ένωση Νέων.
- Επαγγελματίες και επιχειρηματίες γυναικών.

Υπάρχουν κι άλλες πολλές ομάδες που μπορούν να γίνουν κέντρα εξεύρεσης νέων πελατών. Γυναίκες που είναι μέλη σε διάφορες οργανώσεις και άλλες επαγγελματικές ομάδες, μπορεί να γίνουν μια ζωτική αγορά εξεύρεσης πελατών για ασφάλειες.

### Κέντρα επιρροής

Μία γυναίκα θα εκτιμήσει περισσότερο εάν ακούσει για ασφάλειες Ζωής, για πρώτη φορά, από κάποιον που απευθύνεται σ' αυτήν μέσω κάποιου φίλου ή μιας επαγγελματικής γνωριμίας. Τα «κέντρα επιρροής» μπορεί να φέρουν στην επιφάνεια νέες ομάδες γυναικών που μπορεί να μην έχουν έρθει ποτέ σ' επαφή με κάποιον ασφαλιστή. Οι γυναίκες, όπως και οι άνδρες, προτιμούν να συνεργάζονται με ανθρώπους που τους είναι γνωστοί κι αν είναι ευχαριστημένοι από τις υπηρεσίες τους, χαίρονται να δίνουν συστάσεις. Ένα καλό «κέντρο επιρροής» θα έχει εμπιστοσύνη στις ικανότητες και την τιμότητα ενός ασφαλιστή. Θα βοηθήσει τον ασφαλιστή και θα επηρεάσει τους πελά-

- τες που προσπαθεί να πλησιάσει. Αυτοί οι άνθρωποι μπορούν να δώσουν:
1. Απευθείας προσωπική επαφή.
  2. Τηλεφωνική επαφή.
  3. Γραπτή επαφή.
  4. Επαφή μέσω συστάσεων.

Οι τρεις πρώτες μέθοδοι είναι προφανώς αυτές που αξίζουν πιο πολύ, αλλά η άδεια για τη χρησιμοποίηση του ονόματος του «κέντρου επιρροής» θα βοηθήσει στο σπάσιμο του πάγου με τον υποψήφιο πελάτη.

### Γενικά περί εξεύρεσης νέων πελατών

Από τότε που γυναίκες αναλαμβάνουν ευθύνες που παραδοσιακά ήταν δουλειά των ανδρών και στην οικογένεια και την εργασία, η αναζήτηση των επικεφαλής μεταξύ των ανδρών, θα είναι πιο αποτελεσματική, βρίσκοντας τις επικεφαλής μεταξύ των γυναικών. Αποδείχτηκε ότι οι γυναίκες αγοράζουν ασφάλειες Ζωής για τους ίδιους λόγους που αγοράζουν και οι άνδρες.

Πόσες γυναίκες γνωρίζετε που μένουν στάσιμες στην καριέρα τους; Ποιες πήραν προαγωγή πρόσφατα; Ποιες είναι οι, πολλά, υποσχόμενες επιχειρηματίες γυναικών στην κοινότητά σας;

Πόσες γυναίκες γνωρίζετε των οποίων η οικονομική κατάσταση βελτιώθηκε πρόσφατα;

Γνωρίζετε γυναίκες που παντρεύονται; Που αγοράζουν σπίτι; Που έχουν μωρό; Γνωρίζετε εργαζόμενες γυναίκες που κερδίζουν τα ίδια ή και περισσότερα από τους συζύγους τους;

Γνωρίζετε γυναίκες με δικιά τους εργασία;

Πόσες από τις γυναίκες που γνωρίζετε χρειάζονται πρόγραμμα συνταξιοδότησης;

Γνωρίζετε νέες μητέρες που θα ήθελαν να προχωρήσουν τις σπουδές τους κάποια μέρα;

Στις ημέρες μας, οι γυναίκες βρίσκονται στο επίκεντρο. Παρατήρησε ποιοι διοικούν, ποιοι εκλέγονται σε οργανισμούς και ποιοι προάγονται. Θυμήσου να ψάξεις για γυναίκες στις οικονομικές στήλες των εφημερίδων όπως και στις κοινωνικές.

## Τεχνικές πώλησης

Σεμερα, το να πουλάς σε γυναίκες απαιτεί τις ίδιες τεχνικές όπως και το να πουλάς σε άνδρες. Οι γυναίκες είναι πολύ καλά ενημερωμένες για την αξία της δραχμής, καθώς και της δικιάς τους αξίας. Δε θέλουν να μιλούν αυστηρά για «ελπίδες και όνειρα». Δε θέλουν μια παρουσίαση η οποία στηρίζεται μόνο στα συναισθήματα. Θέλουν να εξετάζουν τις ασφαλιστικές τους ανάγκες,





τους οικονομικούς τους πόρους και να διαθέτουν ένα πρόγραμμα που τους αρμόζει.

Όλοι οι υποψήφιοι πελάτες, άνδρες και γυναίκες, είναι ξεχωριστά άτομα που χρειάζονται ένα πρόγραμμα που να ταιριάζει στη δικιά τους περίπτωση.

Όταν οι επιλογές για τις γυναίκες ήταν πιο περιορισμένες, ήταν ευκολότερο να τις χωρίσει κανείς σε κατηγορίες. Είτε ήταν παντρεμένες ή «γεροντοκόρες», νοικοκυρές, ή «κορίτσια καριέρας». Αυτό δεν ισχύει πια και ο επιτυχημένος ασφαλιστής θα πρέπει να απευθυνθεί σε όλες τις ομάδες γυναικών. Η αξία των γυναικών καθώς και η οικονομική τους δύναμη αναγνωρίστηκε.

Όπως σε κάθε περίπτωση πώλησης, χρειάζεται ελαστικότητα και ευκαμψία όταν πουλάτε σε γυναίκες. Οι γυναίκες διαλέγουν να μένουν ανύπαντρες, να παντρεύονται, να μένουν στο σπίτι ή να κάνουν καριέρα.

Μην κάνετε υποθέσεις για την καριέρα μιας γυναίκας.

Μια «γυναίκα καριέρας» μπορεί ξαφνικά να γίνει μια εργαζόμενη σύζυγος. Μια γυναίκα και μητέρα, που δεν εργάζεται, μπορεί να εργαστεί μετά το θάνατο του συζύγου της ή μετά από ένα διαζύγιο. Οι γυναίκες είναι ενήμερες ότι όλες αυτές οι πιθανότητες υπάρχουν. Ένας ασφαλιστής μπορεί με τρόπο να συζητήσει αυτές τις πιθανότητες, με μια υποψήφια πελάτη και μπορεί να φανερώσει με ποιον τρόπο η ασφάλεια Ζωής μπορεί να φανεί χρήσιμη σε κάθε στιγμή.

Συνειδητοποιώντας ότι πολλές γυναίκες κυνηγάνε σοβαρά μια καριέρα, τη στιγμή που εκπληρώνουν τους ρόλους της συζύγου και μητέρας, γενικεύσεις βασισμένες σε ξεπερασμένες υποθέσεις δε θα έπρεπε να γίνονται. Οι προσπάθειες ενός ασφαλιστή να υποχρεώσει μια γυναίκα να δεχτεί είτε το ρόλο της νοικοκυράς ή αυτόν της εργαζόμενης θα χαλάσουν την προσπάθεια για την εξεύρεση ενός ισορροπημένου ασφαλιστικού προγράμματος για ένα άτομο που συνεισφέρει με πολλούς τρόπους και στην οικογένειά της και στην εργασία της.

Αν μια γυναίκα - υποψήφια πελάτης περιγράψει έναν τρόπο ζωής που δεν ταιριάζει με τις αξίες του ασφαλιστή, ο ασφαλιστής πρέπει να είναι προσεκτικός, φανερά και κρυφά, κι όχι να εκτιμάει τον τρόπο ζωής μιας γυναίκας σύμφωνα με τα δικά του δεδομένα.

Υπάρχουν, όπως έχουμε ήδη δει, λίγες παραδοσιακές οικογένειες στις μέρες μας και η γυναίκα που έχει ανάγκη από ασφάλεια Ζωής συχνά δεν ταιριάζει σ' αυτό το παραδοσιακό μοντέλο. Το να πει κανείς σε μια εργαζόμενη γυναίκα ότι «τα παιδιά πρέπει να έχουν μια μαμά στο σπίτι, στην κουζίνα όπου ανήκει», αυτό θα προσβάλει την εργαζόμενη γυναίκα, θα προσβάλει το σύζυγό της, που μπορεί να σκεφτεί ότι αυτό σημαίνει πως δεν μπορεί αυτός να προσφέρει στην οικογένειά του και τελικά να προσβάλει και τους δύο σαν γονείς, γιατί μ' αυτό υπονοείται ότι τα παιδιά τέτοιων οικογενειών είναι παραμελημένα.

**Συμπεριφερθείτε στη γυναίκα υποψήφια πελάτη σας με τον ίδιο σεβασμό, λεπτότητα και προσοχή που αντιμετωπίζετε τους άνδρες - υποψήφιους πελάτες.**

Μια ψυχολόγος και ο δικηγόρος σύζυγός της μιλούσαν μ' έναν ασφαλιστή που τους συνιστούσε ότι ο σύζυγος αγοράζει τρεις φορές περισσότερο ασφάλειες Ζωής απ' ό,τι η γυναίκα του. Όταν αυτή τόνισε ότι κερδίζει τόσα χρήματα - όσα και ο άνδρας της, ο ασφαλιστής είπε: «Μα εσύ θ' αποκτήσεις μωρό και θα πρέπει να μείνεις στο σπίτι». Αυτή είπε: «Αν αποκτήσουμε παιδιά, το έχουμε ήδη κανονίσει σύμφωνα με τις μοναδικές μας θέσεις. Ο άνδρας μου θα εργάζεται τρεις μέρες κι εγώ αυτές τις μέρες θα είμαι στο σπίτι με τα παιδιά. Μετά θα εργάζομαι εγώ τρεις μέρες και θα μένει εκείνος στο σπίτι. Και μια μέρα την εβδομάδα θα είμαστε και οι δυο στο σπίτι».

Ο ασφαλιστής είπε: «Αυτό, βέβαια, ακούγεται ωραίο. Ξέρετε όμως καλά ότι δεν πρόκειται να εφαρμοστεί». Τότε ζητήσα-

νε από τον ασφαλιστή να φύγει.

Η λειτουργία αυτή του ασφαλιστή δεν είναι σωστή. Εξαργυρώνει τον κόσμο και τον απομακρύνει από τους ασφαλιστές και τις ασφάλειες. Η δουλειά του ασφαλιστή είναι να βοηθήσει τους υποψήφιους πελάτες του να προστατέψουν τον τρόπο ζωής που επέλεξαν.

Αποφεύγετε να συζητάτε για το «κίνημα των γυναικών», υπέρ ή κατά με τους υποψήφιους πελάτες. Το κίνημα των γυναικών σημαίνει πολλά πράγματα για πολύ κόσμο, γι' αυτό κι είναι επικίνδυνη συζήτηση. Μη συζητάτε ποτέ προσωπικά σας αισθήματα για τις αλλαγές που έχουν συμβεί στις θέσεις της γυναίκας. Πολλές γυναίκες είναι ευαισθητοποιημένες για το ρήγμα που εξακολουθεί να υπάρχει μεταξύ των γυναικών και των ανδρών και για τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι «γυναίκες καριέρας».

Μια πολλά υποσχόμενη συνέντευξη μπορεί να καταστραφεί εξαιτίας των προσωπικών θέσεων του ασφαλιστή γι' αυτά τα θέματα.

Οι κοινωνικές αλλαγές έχουν φέρει μια ευαισθητοποίηση στη «γλώσσα» και οι ασφαλιστές πρέπει να θυμούνται να ζυγιάζουν τα λόγια τους, όσον αφορά τη νέα αυτή κατάσταση.

Γλωσσικοί τύποι όπως το να αποκαλείτε μια γυναίκα «κοριτσάκι» και να κάνετε ξεπερασμένα σχόλια όπως «μικρό μου κοριτσάκι» μπορεί να προβάλλουν έναν συγκαταβατικό τόνο που μπορεί να μην είναι σκόπιμος. Κανείς δε θέλει να συνεργαστεί με κάποιον που φαίνεται ότι τον κοιτάζει απ' υψηλού και του μιλάει με συγκαταβατικό ύφος.

Αυτός ο κατάλογος των «μη» κάνει το να πουλάς ασφάλειες σε μια γυναίκα να φαίνεται σαν να περπατάς σε νακροπέδιο.

Φαίνεται τόσο παρακινδυνευμένο, που η όλη προσπάθεια «επιχείρηση» είναι πραγματικά επικίνδυνη. Υπάρχει μια απλή λύση:

Συμπεριφερθείτε στη γυναίκα - υποψήφια πελάτη σας με τον ίδιο σεβασμό, λεπτότητα και προσοχή που αντιμετωπίζετε τους άνδρες - υποψήφιους πελάτες. Καθώς ασχολείσθε με μια υποψήφια πελάτη σας, αναρωτηθείτε ποια μπορεί να είναι η ευαίσθητη περιοχή συζήτησης. Σκεφτείτε: «Θα αντιδρούσα στις απόψεις ενός υποψήφιου πελάτη μου, άνδρα, αν διαφωνούσα μαζί του σε ένα θέμα»; «Θα προσπαθούσα να εντάξω έναν άν-

# 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

δρα σε μια περιορισμένη κατηγορία, μετά να του πω τι χρειάζεται, από το να τον αφήσει να μου πει εκείνος ποιες είναι οι ανάγκες του»;

«Θα υποτιμούσατε τη φιλοδοξία ενός άνδρα, αν εμπιστευόταν το μέλλον της καριέρας του σ' εσάς»;

«Θα ειρωνευόσαστε, μιλώντας με συγκαταβατικό ύφος, για το ρόλο του σαν συζύγου και πατέρα»;

Εφαρμόζοντας τους ίδιους κανόνες επαγγελματικής ευγένειας και γενικά, συμπεριφοράς, σε μια γυναίκα όπως κάνατε σ' έναν άνδρα θα σας οδηγήσει στο να πουλήσετε σε γυναίκες.

### Κατά την επαφή

Τηλεφωνήματα σε επιχειρήσεις, σε επαγγελματικούς χώρους ή σε τόπους συγκέντρωσης (κλαμπ κ.λπ.) είναι πιο αποτελεσματικά. Ψυχρά τηλεφωνήματα σε σπίτια δεν είναι τόσο πρακτικά. Σε πολλές γυναίκες δεν έχουν εκτεθεί θέματα, όπως θα τα αναλύατε σε έναν άνδρα - υποψήφιο πελάτη που δεν έχει ιδέα από ασφάλειες Ζωής. Αλλά μη χρησιμοποιείτε αλαμπουρνέζικα με κανέναν υποψήφιο πελάτη, γιατί αυτό θα μπορούσε να τον εξαγριώσει και να τον μειώσει. Βεβαιώσου ότι αυτά που τους εξηγείς δεν είναι υπεραπλουστευμένα. Οι γυναίκες μπορούν να χειριστούν σύνθετες καταστάσεις και στο σπίτι και στη δουλειά. Πολλές έχουν πτυχία. Μην υποθέσεις ότι: «Οι γυναίκες δεν καταλαβαίνουν "τέτοιες" συζητήσεις». Προτιμούν, όπως και οι άνδρες, να συζητούνται με επαγγελματίες που μπορούν να τους δώσουν μια επαγγελματική παρουσίαση των ασφαλειών, έτσι ώστε να γίνουν απόλυτα κατανοητές.

Όταν μιλάτε με ανδρόγυνα, να θυμάστε ότι ο γάμος είναι ένας οικονομικός συνεταιρισμός. Μην απευθύνεστε μόνον στο σύζυγο, για να καλύψετε τη σύζυγό του, σαν να μην είναι ικανή η ίδια να πάρει τέτοια απόφαση. Πολύ συχνά στις παρουσιάσεις των ασφαλειών η σύζυγος ανακατεύεται μόνον όσον αφορά το «βιβλίο εξόδων» κι αφού όλες οι αποφάσεις έχουν παρθεί. Η αγορά ενός συμβολαίου μπορεί να ακυρωθεί, μόλις φύγει ο ασφαλιστής, χωρίς τη συνεισφορά της. Και οι εργαζόμενες γυναίκες και οι μη εργαζόμενες συνεισφέρουν ουσιαστικά στα οικονομικά θέματα. Εάν η συνεισφορά της αξίζει και οι υπηρεσίες της είναι αρκετά πολύτιμες, τότε πρέπει να ακού-

ει τις παρουσιάσεις με όλη την προσοχή και το σεβασμό που της αρμόζει, όπως και ο σύζυγός της.

Βοηθείστε τις υποψήφιες πελάτισσές σας να υπολογίζουν σωστά την αξία τους. Πολλές φορές οι γυναίκες δεν εκτιμούν σωστά (ή πολλές φορές δεν εκτιμούν καθόλου) την αξία τους, σε χρήματα, σαν σύζυγος, μητέρα και σαν εργαζόμενη γυναίκα.

Η δύναμη των εργαζομένων γυναικών θα συνεχίζει να αυξάνεται και η ασφαλιστική κάλυψη θα πρέπει ν' ανταποκρίνεται σ' αυτό.

### Συμπεράσματα

Οι γυναίκες αναπτύσσονται πιο θετικά, πιο ανεξάρτητα και υγιή. Είναι υπέρ των ασφαλειών για τον εαυτό τους. Καθώς η αξία τους για την οικογένειά τους και τον επιχειρηματικό κόσμο αυξάνει, χρειάζονται τις ασφάλειες Ζωής.

Είναι η γυναικεία αγορά βατή. Δεν υπάρχει καλύτερη αγορά για έναν ασφαλιστή. Τα προβλήματα στο να πουλάς σε γυναίκες μπορούν να εξαφανιστούν αν τις πλησιάσεις σαν ανθρώπους, σαν ξεχωριστά άτομα. Όπως όλοι, έτσι και οι γυναίκες θα είναι δεκτικές σε κάποιον ασφαλιστή που ακούει με σεβασμό τις ανάγκες τους και τα μελλοντικά σχέδια. Μετά, φτιάχνει ένα πρόγραμμα, κατόπιν σκέψης, που ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις τους.

Αν μια υποψήφια πελάτης αντιμετωπίζει με όλο το σεβασμό και τη λεπτότητα που πρέπει ν' αντιμετωπίζονται όλοι οι υποψήφιοι πελάτες, πιθανότατα να ανταποκριθεί με τον ίδιο τρόπο.

Μια μελέτη πάνω στις ασφαλίτριες έδειξε ότι η επίδοση αυτών προτείνει: γρήγορες αλλαγές και συνεχή πρόοδο, έτσι ώστε να μπορούν να μεσουρανήσουν στις πωλήσεις, απλά, σαν ασφαλιστές. Όχι «άνδρες ασφαλιστές» και «γυναίκες ασφαλιστές».

Το ίδιο μπορεί να ειπωθεί και για τους υποψήφιους πελάτες. Με τις οικογενειακές και τις εργασιακές υποχρεώσεις τους, οι γυναίκες αγοράζουν ασφάλειες Ζωής για τους ίδιους λόγους που αγοράζουν και οι άνδρες. Εκτιμούν τον επαγγελματισμό όσο και οι άνδρες. Ψάχνουν για καλούς υποψήφιους πελάτες «όχι γυναίκες - υποψήφιες πελάτες» και πουλάνε με επαγγελματικό τρόπο. Η γυναικεία αγορά θα γίνει ένα μεγάλο και σημαντικό μέρος της «ασφαλιστικής αγοράς».

## Για τους managers

### Η στρατολόγηση γυναικών

Οι διαφορές των δύο φύλων είναι αναγνωρίσιμες και αληθινές. Επηρεάζουν τον τρόπο που οι άνθρωποι εργάζονται. Αλλά υπάρχουν διαφορές στις οποίες μπορείτε να προσαρμοστείτε, στις οποίες μπορείτε να βασιστείτε και οι οποίες χρειάζονται ελάχιστες μετατροπές για να σας βοηθήσουν να ανταποκριθείτε στις προσδοκίες τους, στις φιλοδοξίες και στους στόχους τους.

Οι οποιεσδήποτε αρχές, τεχνικές, θεωρίες και διαδικασίες χρησιμοποιούνται με τους άνδρες ασφαλιστές είναι εξίσου εφαρμόσιμες με τις γυναίκες ασφαλίτριες. Αυτό το κεφάλαιο αναφέρεται στις παραλλαγές μιας ήδη καθιερωμένης διαδικασίας.

### Τρεις συμπεριφορές κλειδιά

Οι ιστορικοί, εξετάζοντας τον εικοστό αιώνα, μπορούν κάλλιστα να πουν ότι η σημαντικότερη ανάπτυξη της εποχής μας ήταν η αλλαγή του ρόλου της γυναίκας στην κοινωνία, και κυρίως η ροή των γυναικών στην εργαζόμενη δύναμη. Για διάφορους κοινωνικο-οικονομικούς λόγους, οι γυναίκες έγιναν ενεργό κομμάτι της εργαζόμενης δύναμης, ένα κομμάτι που μεγαλώνει συνεχώς.

Στον τομέα των ασφαλειών, όπως και σε άλλους επαγγελματικούς τομείς, δεν ήταν εύκολη η κατάρριψη των εμποδίων της παράδοσης. Αν είστε ειλικρινά σοβαροί στην προσπάθειά σας να φέρετε γυναίκες στις πωλήσεις ασφαλειών, θα πρέπει να είστε προετοιμασμένοι να δεχτείτε τρεις βασικές δεσμεύσεις:

1. Πρέπει να έχετε πειστεί ότι κατανοείτε και δέχεστε το γεγονός ότι οι διαφορές που υπάρχουν ανάμεσα στους άνδρες και τις γυναίκες δε θα πρέπει να επεμβαίνουν στις πιθανότητες επιτυχίας τους.
2. Θα πρέπει να έχετε την υποχρέωση

# Τα ελαττωματικά προϊόντα είναι και...δική μας ευθύνη



- Για όλα τα προϊόντα που
- παράγετε
  - κατασκευάζετε
  - τροποποιείτε
  - διανέμετε
  - αντιπροσωπεύετε
  - πουλάτε
  - εξάγετε ...

Ο Φοίνικας απαντά στην Αυστηρή Ευρωπαϊκή Νομοθεσία ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ καλύπτοντας τις ευθύνες σας για ατυχήματα που προκύπτουν από λάθη, παραλήψεις ή αμέλεια ■ στη σχεδίαση του προϊόντος ■ στην παραγωγή του προϊόντος ■ στην πληροφόρηση των καταναλωτών ■ στις οδηγίες χρήσης του προϊόντος.

**ΦΟΙΝΙΞ**  
**ΑΣΦΑΛΕΙΞ**  
η δύναμη ενός μεγάλου



να χειρίζεστε αυτές τις διαφορές, δίνοντάς τους προσοχή στις διευθυντικές σας δραστηριότητες και βρίσκοντας τρόπους να τις χρησιμοποιείτε για το κοινό όφελος.

3. Θα πρέπει να υιοθετήσετε μια συμπεριφορά η οποία να μην αφήνει χώρο για αμφιβολίες, υποψίες ή προκαθορισμένες ιδέες.

**Οι γυναίκες καταλαβαίνουν καλύτερα τις γυναίκες και οι άνθρωποι τείνουν να χτίζουν καλύτερες σχέσεις με εκείνους που καταλαβαίνουν.**

### Μύθοι

Σε μερικά σημεία του επαγγελματικού κόσμου, ακόμη υπάρχουν μύθοι που αφορούν τις γυναίκες – μύθοι όπως, «οι ασφάλειες είναι σκληρή δουλειά, και αφού οι γυναίκες δεν είναι όσο δυνατοί είναι οι άνδρες, δεν μπορούν να αντέξουν τις πολλές ώρες δουλειάς, τη σκληρή δουλειά και κυρίως την άρνηση». Ένας άλλος μύθος είναι ότι όλα τα σημαντικά οικονομικά θέματα θα πρέπει να διαχειρίζονται από άνδρες. Δεν υπάρχουν αποδείξεις ότι αυτές οι δύο υποθέσεις είναι σωστές. Το γεγονός ότι υπάρχουν γυναίκες που είναι επιτυχημένες ασφαλίστριες και γυναίκες που χειρίζονται αποτελεσματικά σημαντικά οικονομικά θέματα, είναι αρκετή απόδειξη ότι αυτές οι δύο θεωρίες δεν είναι σωστές. Το θέμα είναι να γίνει κατανοητό ότι ισάξιες ευκαιρίες δε σημαίνει απαραίτητα ισάξιες εμπειρίες ή ισάξια ενθάρρυνση. Ακόμη και αν οι ικανότητες είναι οι ίδιες, οι εμπειρίες μιας γυναίκας από τη δουλειά μπορεί να διαφέρουν από εκείνες ενός άνδρα. Πολλές γυναίκες έχουν λίγη ή καθόλου προετοιμασία για μια επαγγελματική καριέρα. Λόγω παλαιωμένων αρχών, πολλοί διευθυντές δυσκολεύονται να στρατολογήσουν και να εκπαι-

δεύσουν γυναίκες. Ξεχάστε αυτά τα συναισθήματα. Αν κατανοήσετε τις επιδράσεις που λειτουργούν, δε θα έχετε καμιά δυσκολία να στρατολογήτε και να εκπαιδεύετε γυναίκες, όπως ακριβώς κάνετε με τους άνδρες.

### Πηγές για γυναίκες στρατολογούμενες

Φυσικά, μερικές γυναίκες έρχονται στις ασφάλειες από τις ίδιες πηγές που έρχονται και οι άνδρες. Στην πραγματικότητα, το ποσοστό των γυναικών που προέρχονται από τις παραδοσιακές πηγές αυξάνεται κάθε χρόνο.

Οι γυναίκες στρατολογούμενες, όμως, ανήκουν στις επιπλέον τέσσερις κατηγορίες: (1) χήρες με ή χωρίς παιδιά που εργάζονται για να συντηρούν αυτές και την οικογένειά τους, (2) διαζευγμένες που εργάζονται για να συντηρούν τον εαυτό τους, (3) γυναίκες που επιστρέφουν να εργαστούν σε μεγαλύτερη ηλικία αφού έχουν μεγαλώσει τα παιδιά τους, και (4) παντρεμένες γυναίκες που επιθυμούν να βρουν πρόκληση και ικανοποίηση στον επαγγελματικό κόσμο. Αυτές οι γυναίκες έχουν συνήθως δύο κοινά χαρακτηριστικά: δεν ανήκουν αυτή τη στιγμή στην εργαζόμενη δύναμη – είτε δεν έχουν εργαστεί για κάποιο χρονικό διάστημα είτε δεν έχουν εργαστεί καθόλου – και τείνουν να είναι μεγαλύτερης ηλικίας και να έχουν συγκεκριμένες οικογενειακές ευθύνες.

Προφανώς, στις περισσότερες περιπτώσεις, η επιλογή δεν μπορεί να βασιστεί στις επαγγελματικές εμπειρίες αυτών των γυναικών υποψηφίων. Μπορούν να βοηθήσουν πολύ όμως οι προσωπικές εντυπώσεις, όπως επίσης η συμπεριφορά και ο ενθουσιασμός της υποψήφιας. Μπορείτε επίσης να εφαρμόσετε ένα ενημερωτικό πρόγραμμα για να δώσετε στην υποψήφια μια ιδέα της δουλειάς και για να τη βοηθήσετε να προσδιορίσει αν ενδιαφέρεται για μια καριέρα στις πωλήσεις ασφαλειών Ζωής. Αυτό θα βοηθήσει κι εσάς να διαμορφώσετε μια πιο σαφή γνώμη για τις ικανότητές της και την επιθυμία της να ασχοληθεί με την καριέρα. Πολλοί διευθυντές έχουν ανακαλύψει ότι οι μεσήλικες γυναίκες είναι μια θαυμάσια πηγή για να βρεθούν επιτυχημένες ασφαλίστριες.

Έχουν ένα βαθμό σταθερότητας και ωριμότητας, που δε συναντάμε συχνά σε νεότερους άνδρες ή γυναίκες. Επίσης,

φαίνεται να κατέχουν τις βασικές γνώσεις της αξίας των ασφαλειών, όπως και μια καλύτερη κατανόηση των ανθρώπων. Οι μεσήλικες γυναίκες, οι οποίες είτε εργάζονται για πρώτη φορά είτε επιστρέφουν στη δουλειά μετά από πολλά χρόνια, δείχνουν να αντιμετωπίζουν τη δουλειά με πολλή σοβαρότητα. Ξοδεύουν πολύ χρόνο στη μελέτη και τη δουλειά και δέχονται τις κατευθύνσεις και συμβουλές του διευθυντή τους.

### Μέθοδοι στρατολόγησης

Μόλις γίνει κατανοητό ότι οι γυναίκες έρχονται στις ασφάλειες με υπόβαθρα άγνωστα στους διευθυντές, το επόμενο βήμα για να στρατολογήτε με επιτυχία γυναίκες είναι να επεκτείνετε τις παραδοσιακές μεθόδους στρατολόγησης ώστε να συμπεριλαμβάνουν και τις γυναίκες. Από αυτές τις παραδοσιακές μεθόδους, η πλειοψηφία των διευθυντών πιστεύει ότι τα «κέντρα επιρροής», μέσα και έξω από το υποκατάστημα, είναι η πολυτιμότερη πηγή γυναικών επαγγελματιών. Γνωστοποιώντας μέσα στο υποκατάστημα ότι ψάχνετε για να στρατολογήσετε επιτυχημένες γυναίκες, θα αυξήσετε τις πιθανότητες να σας προτείνουν οι ασφαλιστές σας ποιοτικές υποψήφιες. Οι γυναίκες ασφαλίστριες μπορούν θαυμάσια να προτείνουν γυναίκες.

Τα «κέντρα επιρροής» σας στην κοινότητα θα πρέπει επίσης να γνωρίζουν τον τύπο της γυναίκας που πιστεύετε ότι θα κάνει μια επιτυχημένη ασφαλίστρια. Όπως συμβαίνει συχνά, τα «κέντρα επιρροής» σας ίσως να υποθέτουν ότι ψάχνετε μόνο για άνδρες υποψήφιους. Δεν είναι απαραίτητο να προβάλετε τις μεγάλες οικονομικές δυνατότητες σαν παράγοντα προσέλκυσης γυναικών στην καριέρα της πώλησης ασφαλειών. Οι πιο σταθεροί παράγοντες που αναφέρονται είναι ίσως ευκαιρίες και ίσως μισθός, μαζί με συνεχή μόρφωση και επαγγελματικό σεβασμό.

Ένας ακόμη παράγοντας που θα πρέπει να γνωρίζετε όταν στρατολογήτε γυναίκες είναι ότι πολλές δε θα γνωρίζουν τη δουλειά των ασφαλειών και τις απαιτήσεις μιας καριέρας πωλητή σε καθημερινή βάση. Είναι πιθανό να μην έχουν συζητήσει ποτέ με ασφαλιστή ή να μην τους έχει πλησιάσει ποτέ κανείς για να τους πουλήσει ασφαλεία. Για αυτούς τους λόγους, σας συμβουλευόμαστε να τονίσετε την καλή φήμη της εταιρίας σας στην αγορά και να βάλετε την υποψήφια να

περάσει λίγο χρόνο με έναν ασφαλιστή από το υποκατάστημά σας – γυναίκα αν είναι δυνατόν – σε μια συνέντευξη πώλησης. Τελικά, δεν πρέπει να υποθέσετε ότι μια υποψήφια γυναίκα ασφαλίστρια θα θέλει να πουλάει κυρίως σε άλλες γυναίκες. Πολλές γυναίκες είναι πολύ πιο αποτελεσματικές σε άλλες αγορές και δεν επιθυμούν να περιορίζονται στην αγορά των γυναικών. Στην πραγματικότητα, οι έρευνες δείχνουν ότι οι γυναίκες ασφαλίστριες πουλούν περισσότερο στην αγορά των ανδρών από ό,τι στην αγορά των γυναικών. Δεν πρέπει να παραλείπετε τα υψηλότερα κριτήρια επιλογής στη στρατολόγηση γυναικών. Αυτό θα μπορούσε να είναι ο λόγος της αποτυχίας τους. Εκείνο που χρειάζεται είναι η εύρυνση της περιγραφής του επιτυχημένου άνδρα για να περιλαμβάνει και εκείνες τις γυναίκες που έχουν καθορίσει τη δική τους μέθοδο επιτυχίας κάτω από λίγο διαφορετικότερες συνθήκες.

### Χειριστείτε τη «ισορροπία» μητρότητας - καριέρας

Θα ήταν τελείως αναληθές να δηλώσουμε ότι δεν υπάρχει μια τέτοια διαφωνία. Η μητρότητα είναι ένας ειδικός ρόλος και είναι αδύνατο να εφαρμόσουμε λογική σε όλες τις πιθανές συγκρούσεις που μπορεί να προκαλέσει. Ακολουθούν μερικά σημεία που θα πρέπει να θυμάστε όταν έχετε συνέντευξη με μια υποψήφια ασφαλίστρια, η οποία είναι και μητέρα.

1. Υπάρχει η πεποίθηση ότι οι πατέρες δεν είναι όσο δραστήριοι θα έπρεπε να είναι στη φροντίδα και ανατροφή των παιδιών. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να χάσουν κάτι και οι μητέρες και οι πατέρες. Οι μητέρες είναι υπερφορτωμένες με ευθύνες και οι πατέρες δεν έχουν μοιραστεί τη χαρά της ανάπτυξης του παιδιού τους. Αλλά, παρ' όλα αυτά, κανείς δε λέει σοβαρά ότι η αγάπη της μητέρας είναι μεγαλύτερη από την αγάπη του πατέρα, ή ότι ο πατέρας, με ένα δευτερεύοντα ρόλο, δεν μπορεί να παρέχει όση υποστήριξη και καθοδήγηση μπορεί η μητέρα. Το συμπέρασμα είναι ότι ο χρόνος που ξοδεύεται μακριά από το παιδί δεν είναι μέτρο για την αγάπη του γονέα ή μέτρο για την ικανότητά του να παρέχει καθοδήγηση ή υποστήριξη. Μια μητέρα δε θα πρέπει να νιώθει «ένοχη» διότι δεν μπορεί να ξοδεύει με το παιδί όσο χρόνο πιστεύει

ότι πρέπει ή ότι θα ήθελε να ξοδεύει. Όπως έχει ειπωθεί από τόσους ειδικούς πάνω στην ανάπτυξη του παιδιού, η ποιότητα του χρόνου που ξοδεύουμε με το παιδί είναι σημαντική και όχι η ποσότητα.

2. Οι άνδρες δεν χαίρουν, ούτε και περιμένουν, καμία ειδική μεταχείριση λόγω των οικογενειακών τους ευθυνών. Κατανοούν το γεγονός αυτό και το δέχονται. Θα ήταν άδικο να φτιάξετε διαφορετικούς κανόνες για τις γυναίκες. Οι διακρίσεις υπάρχουν και από τις δύο μεριές.

3. Μέρος της δουλειάς της εργαζόμενης μητέρας είναι και η εξασφάλιση της φροντίδας των παιδιών, όπως είναι και η αναζήτηση πελατών, η πώληση και το κλείσιμο. Θα πρέπει να έχει προβλέψει για τα παιδιά σε περίπτωση συμβουλίων, ραντεβού τελευταίας στιγμής και άλλων επειγόντων περιστατικών. Η φροντίδα των παιδιών θα πρέπει να θεωρείται επένδυση, όπως ακριβώς οποιοδήποτε άλλο κόστος που αφορά τη διατήρηση μιας καριέρας.

4. Υπάρχουν επείγουσες καταστάσεις και άλλες περιπτώσεις όπου η φροντίδα από τους γονείς έρχεται πριν τις πωλήσεις. Αυτό είναι αλήθεια τόσο για τους άνδρες όσο και για τις γυναίκες. Σε αυτές τις στιγμές δεν υπάρχουν εναλλακτικές λύσεις. Αυτές όμως οι περιπτώσεις θα πρέπει να είναι όσο το δυνατόν λιγότερες. Για σας, το διευθυντή, είναι αδύνατο να ελέγχετε τέτοιες στιγμές. Γι' αυτό είναι απολύτως απαραίτητο να εξηγήσετε στην ασφαλίστρια πόσο σημαντικός είναι ο παράγοντας του χρόνου και ότι πρέπει να επιτυγχάνονται κάποιοι στόχοι. Η δουλειά της ασφαλίστριας μπορεί να είναι πολύ βολική για μια μητέρα, διότι της δίνει την ελαστικότητα να οργανώνει το χρόνο της, πράγμα αδύνατο στις περισσότερες δουλειές. Αλλά η ελαστικότητα δε σημαίνει λιγότερη οργάνωση – απλά σημαίνει διαφορετική οργάνωση. Αν ζητάτε από τους νέους ασφαλιστές σας να βλέπουν 10 νέους ανθρώπους κάθε μέρα, δεν είναι σημαντικό το πότε θα τους δουν αυτούς τους ανθρώπους, αλλά το ότι θα τους δουν. Όταν σκέφτεστε αυτό το πρόβλημα, θα συνειδητοποιήσετε ότι δε διαφέρει από τον άνδρα ασφαλιστή, ο οποίος σκέφτεται ότι έχει αυτή τη δουλειά, η οποία του επιτρέπει να περνάει τα απογεύματά του ασχολούμενος με το αγαπημένο του άθλημα ή στη λέσχη του. Το να ξοδεύετε πολύ από το χρόνο σας με το παιδί σας είναι σπουδαιότερος σκοπός από το να βρίσκετε χρόνο για τη λέσχη σας, αλλά μπορεί να γίνει καταστροφικό για την κα-





ριέρα σας.  
5. Εκτός κι αν η ασφαλίστριά σας ζητήσει τη γνώμη σας, ή εκτός κι αν θεωρείτε ότι δεν αφιερώνει αρκετό χρόνο στη δουλειά, μην είστε κριτικός. Μην κριτικάρετε τους λόγους για τους οποίους μια μητέρα κλέβει χρόνο από τη δουλειά της – κρίνετε μόνο το μέγεθος και τη συχνότητα αυτού του χρόνου μακριά από τη δουλειά.

Σε τελική ανάλυση, είναι γεγονός ότι υπάρχουν χιλιάδες γυναίκες ασφαλίστριες, οι οποίες έχουν ισορροπήσει το ρόλο της ασφαλίστριάς και της μητέρας και έχουν επιτύχει και στους δύο. Όπως και για πολλά πράγματα στη ζωή, οι άνθρωποι θα βρίσκουν τρόπους για να κάνουν ό,τι είναι απαραίτητο αν αφοσιωθούν σε κάτι.

### Παρατηρήσεις και εμπειρίες

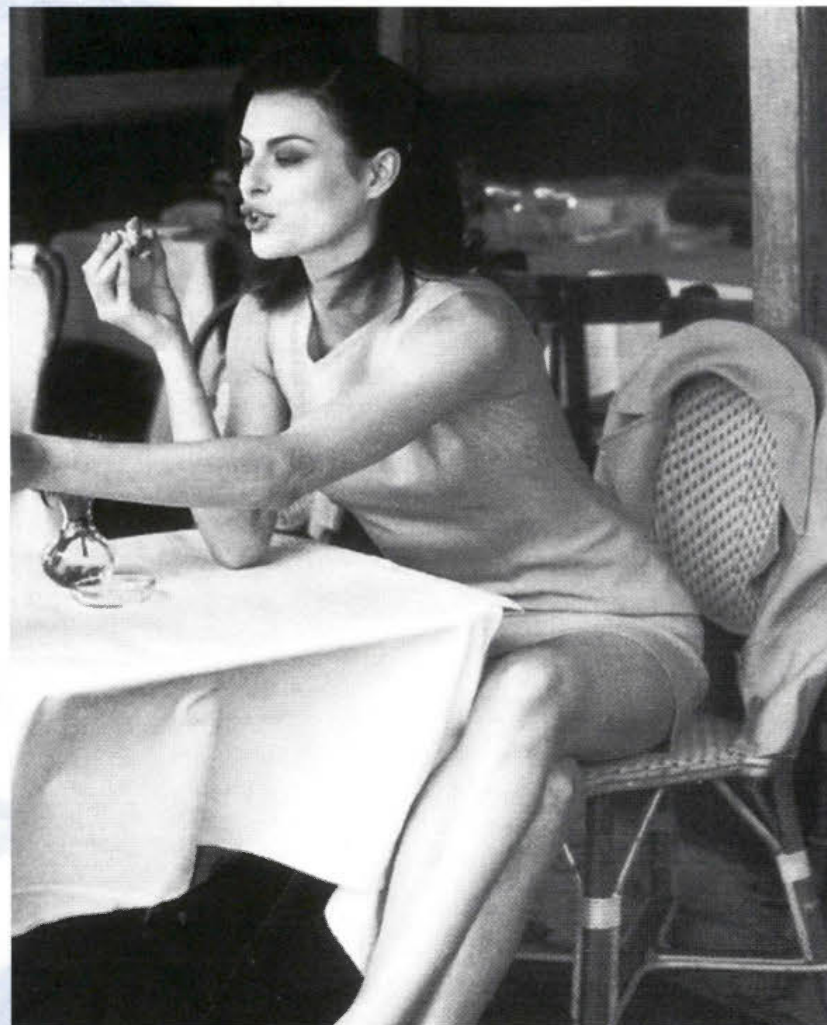
Οι πληροφορίες σε αυτό το κεφάλαιο βασίζονται σε ό,τι οι ειδικοί και οι ασφαλιστές έχουν παρατηρήσει μέσα από τη συνεργασία τους με γυναίκες.

Ακολουθούν 14 εκφράσεις από ανθρώπους της δουλειάς, για να σας βοηθήσουν να κατανοήσετε μερικά από τα προβλήματα που υπάρχουν για τις γυναίκες στη δουλειά των ασφαλειών.

1. Μια ασφαλίστρια: «Σαν γυναίκα, νιώθω ότι ίσως έχω μερικά προτερήματα στη δουλειά μας λόγω του φύλου μου. Πρώτον, μια γυναίκα στη δουλειά μας είναι ακόμη μια καινοτομία. Επίσης, ίσως να έχω κάποιες πιθανότητες περισσότερες από έναν άνδρα ασφαλιστή όταν κάνω το πρώτο τηλεφώνημα, διότι συχνά υπάρχει μια δόση περιέργειας από τον υποψήφιο».

2. Μια ασφαλίστρια: «Κάνω τις περισσότερες δουλειές μου με γυναίκες. Το βρίσκω μάλλον εύκολο να μιλάω στις γυναίκες για... ασφάλεια. Συχνά, στη διάρκεια μιας επαγγελματικής επίσκεψης, ανακαλύπτω ότι μιλώντας στη γυναίκα για αυτό το θέμα, καταλήγουμε σε μια συνάντηση με όλη την οικογένεια».

3. Ένας άνδρας διευθυντής: «Ίσως η πιο σημαντική αλλαγή που έφεραν οι γυναίκες στο υποκατάστημά μου είναι η κατάσταση των λογαριασμών. Οι ανοιχτοί λογαριασμοί μειώθηκαν. Μέρος αυτής της βελτίωσης οφείλεται στις προσπάθειες των ασφαλιστριών μας και ένα άλλο μέρος οφείλεται στο ότι προκάλεσαν την υπερηφάνεια των ανδρών ασφαλιστών».



4. Ένας άνδρας υπεύθυνος στρατολόγησης: «Ένας διευθυντής, ο οποίος προσλαμβάνει κάποιον να εργαστεί στην "αγορά των γυναικών", προσλαμβάνει κάποιον άλλο να εργαστεί στην "αγορά των ανδρών"; Φυσικά όχι. Και οι δύο αυτές κατηγορίες είναι πολύ ευρείες για να χρησιμοποιηθούν σαν προϋποθέσεις αγοράς».

5. Ένας άνδρας διευθυντής: «Η μόνη διαφορά ανάμεσα στα δύο φύλα έγκειται στην εμφάνιση, όχι στην εξυπνάδα ή τις ικανότητες. Έχω συζητήσει αυτή την άποψη εκπαίδευσης με μερικές από τις επιτυχημένες ασφαλίστριες που έχω προσλάβει και όλες συμφωνούν ότι εκτιμούν την προσωπική προσοχή που είχαν, αλλά που αργότερα συνειδητοποίησαν ότι ήταν η ίδια που εδίνετο σε οποιοδήποτε νέο στρατολογούμενο, άνδρα ή γυναίκα».

6. Ένας άνδρας διευθυντής πωλήσεων: «Η γυναίκα ασφαλίστρια είναι πιο αποφασισμένη από έναν άνδρα να επιτύχει.

Καταλαβαίνει ότι είναι ικανή να κτίσει μια καριέρα που μπορεί να είναι πολύ επικερδής. Αφού τη στρατολογήσετε και την εκπαιδέσετε, μην προσπαθήσετε να της πάρτε την καριέρα, διότι γρήγορα θα μάθετε πόσο επιθετική μπορεί να γίνει».

7. Ένας άνδρας διευθυντής: «Πολλές γυναίκες ασφαλίστριες βάζουν εξωεπαγγελματικά ενδιαφέροντα πάνω από τη δουλειά τους. Έχουμε χάσει γυναίκες ασφαλίστριες διότι δεν μπορούσαν να δουλεύουν μέχρι αργά, διότι οι σύζυγοί τους μετακόμιζαν, διότι είχαν ελάχιστη πειθαρχία όσον αφορά την οργάνωση του χρόνου, και λόγω οικογενειακών συγκρούσεων».

8. Ένας άνδρας διευθυντής προσωπικού: «Έχω ανακαλύψει ότι οι γυναίκες με κάποια εμπειρία στις πωλήσεις, εκτός από τις ασφάλειες, είναι οι καλύτερες υποψήφιοι. Η λιανική πώληση είναι καλή εμπειρία, αλλά πιστεύω ότι οι καλύτερες υποψήφιοι είναι οι εθελόντριες που

έχουν εργαστεί με φιλανθρωπικές οργανώσεις. Είναι ακριβώς αυτή η επιθυμία και η εμπειρία της συναναστροφής με τον κόσμο για κάποιο σκοπό, που μου λέει πολλά για το άτομο».

9. Ένας άνδρας διευθυντής: «Δύο πράγματα είναι σημαντικά για να πείσετε το σύζυγο στη διάρκεια μιας συνέντευξης στρατολόγησης. Πρώτον, θέλουμε να κατανοήσει πλήρως αυτό που σκέπτεται να κάνει η γυναίκα του, και αν δε συμφωνεί απόλυτα, ίσως εγκαταλείψουμε τελείως το θέμα. Μόνο αν δεχτεί να γίνει μέλος της ομάδας, θα έχει η γυναίκα του πιθανότητες επιτυχίας. Ένα άλλο πράγμα που τονίζει στους συζύγους είναι ότι η κίνηση της γυναίκας τους προς μια καριέρα δε θα πρέπει να αλλάξει τη σχέση τους».

10. Ένας άνδρας ασφαλιστής: «Πιστεύω ότι όλο και πιο συχνά οι γυναίκες θα κάνουν καριέρα στις πωλήσεις ασφαλειών. Ας είμαστε ρεαλιστές, οι γυναίκες καταλαβαίνουν καλύτερα τις γυναίκες και οι άνθρωποι τείνουν να κτίζουν καλύτερες σχέσεις με εκείνους που καταλαβαίνουν. Συχνά η γυναίκα υποψήφια πελάτης είτε είναι η κεφαλή του σπιτιού είτε έχει βαρύνοντα λόγο στις οικογενειακές αποφάσεις. Η γυναίκα ασφαλίστρια μπορεί να κατανοήσει τις αντιρρήσεις μιας γυναίκας και συχνά είναι πιο ικανή να απαντήσει ικανοποιητικά σε αυτές τις αντιρρήσεις».

11. Από μια έρευνα της LIMRA: Τα στοιχεία από μια έρευνα διατηρησιμότητας 25 μηνών δείχνουν ότι αφού καθιερωθεί ένας ασφαλιστής – τον τρίτο χρόνο ή περισσότερο με την ίδια εταιρία – τα αποτελέσματα διατηρησιμότητας είναι ανεξάρτητα από το φύλο του πωλητή ασφαλιστή. Οι γυναίκες ασφαλίστριες με εμπειρία τριών ή περισσότερων ετών είχαν τα ίδια ή καλύτερα ποσοστά διατηρησιμότητας 25 μηνών, από τους άνδρες ασφαλιστές. Οι γυναίκες ασφαλίστριες μέσα στα πρώτα τους δύο χρόνια είχαν στο σύνολο 5-6% χαμηλότερα ποσοστά διατηρησιμότητας από τους άνδρες ασφαλιστές.

12. Μια γυναίκα βοηθός διευθυντού: «Πιστεύω ότι οι γυναίκες ασφαλίστριες και διευθύντριες έχουν πολύ θετική επίδραση στην αγορά των ασφαλειών. Φέρνουν στην αγορά χαρακτηριστικά που έψαχνε το αγοραστικό κοινό, όπως κατανόηση και αφοσίωση. Παρ' όλο που αυτά τα χαρακτηριστικά είναι κοινά σε άνδρες και γυναίκες ασφαλιστές, οι γυναίκες δείχνουν να είναι πιο ευαισθητοποιημένες από τους άνδρες».

13. Μια μελέτη εταιρίας: Οι γυναίκες ασφαλίστριες έχουν περισσότερη φαντα-

σία, είναι πιο αυτάρκες και φιλόδοξες από τους άνδρες ασφαλιστές.

Δύο ανεξάρτητοι σύμβουλοι που προσελήφθησαν από την εταιρία χρησιμοποίησαν το ερωτηματολόγιο των 16 παραγόντων προσωπικότητας για να συγκρίνουν τις διαφορές ανάμεσα στις γυναίκες ασφαλίστριες και τους άνδρες ασφαλιστές. Το ερωτηματολόγιο του οποίου οι ερωτήσεις σχεδιάστηκαν για να περιγράψουν τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας ενός ατόμου, μέσα από 16 διαφορετικά σημεία, δόθηκε σε 1.221 υποψήφιους στην εταιρία. Ένας από τους ψυχολόγους που διηύθυνε την έρευνα λέει: «Μια έξυπνη γυναίκα βρίσκεται σε μια διπλή παγίδα. Σε διάφορες καταστάσεις, δεν ανησυχεί μόνο για την αποτυχία, αλλά και για την επιτυχία. Αν αποτύχει, δεν ανταποκρίνεται στα δικά της πρότυπα επίδοσης. Αν επιτύχει, δεν ανταποκρίνεται στα κοινωνικά πρότυπα που αφορούν το ρόλο της γυναίκας».

14. Μια έρευνα της LIMRA: Οι γυναίκες στρατολογούνται σε ολοένα και μεγαλύτερους αριθμούς από το παρελθόν, και αυτό θεωρείται και σαν ευκαιρία στρατολόγησης αλλά και σαν ευκαιρία πωλήσεων. Οι γυναίκες αντιπροσωπεύουν πάνω από το 20% των στρατολογούμενων στις ΗΠΑ. Ο μέσος όρος ηλικίας γυναικών στρατολογούμενων είναι 31, χαμηλότερος από προηγούμενες έρευνες, πράγμα που δείχνει ότι οι γυναίκες έρχονται στις ασφάλειες για τους ίδιους λόγους που έρχονται και οι άνδρες για ευκαιρία καριέρας.

Τα στοιχεία των ερευνών επίσης δείχνουν ότι η γυναίκα στρατολογούμενη είναι καλύτερα μορφωμένη και καλύτερα πληρωμένη από πριν. Βλέπουμε γρήγορη πρόοδο σε συνεχή βάση, η οποία σημαίνει ανάπτυξη του ασφαλιστικού δυναμικού γενικά, συμπεριλαμβανομένων των ανδρών και των γυναικών.

Η στρατολόγηση και η πρόσληψη γυναικών θα παρουσιάσει μερικά μοναδικά προβλήματα αλλά και οφέλη, αλλά τελικά



δεν μπορούμε να παραβλέψουμε ένα απλό γεγονός: οι ίδιες βασικές τεχνικές και τα ίδια πρότυπα που χρησιμοποιούνται για να αναπτυχθεί ένας επιτυχημένος άνδρας ασφαλιστής θα χρησιμοποιηθούν επίσης για να αναπτυχθεί μια επιτυχημένη γυναίκα ασφαλίστρια. Αυτό αφορά μια προσεκτική διαδικασία επιλογής με μια ρεαλιστική παρουσίαση καριέρας, που την ακολουθεί μια συστηματική περίοδος εκπαίδευσης. Απαιτεί να θεθούν συγκεκριμένοι στόχοι, οι οποίοι να επιβλέπονται προσεκτικά από ένα διευθυντή που έχει τη διορατικότητα και την ικανότητα να αναγνωρίζει, να κατανοεί και να χειρίζεται τα προβλήματα που προκύπτουν.

Η αλήθεια είναι ότι, σε τελική ανάλυση, πολλά από τα μειονεκτήματα που αναφέρουν οι άνδρες για το γιατί οι γυναίκες δεν μπορούν να πουλούν ασφάλειες και πολλές από τις πολιτιστικές διαφορές που βάζουν τις γυναίκες στην άκρη είναι στην πραγματικότητα και οι λόγοι γιατί οι γυναίκες τελικά μπορούν να πουλούν ασφάλειες. Κανείς δεν το γνωρίζει καλύτερα από μια επιτυχημένη γυναίκα ασφαλίστρια, και γι' αυτό και μία από αυτές είπε πρόσφατα: «Οι άνδρες δε διστάζουν να αγοράσουν ασφάλεια από γυναίκες. Είναι μια τελείως φυσική δουλειά για γυναίκες, αφού έχουμε να κάνουμε με συναισθήματα και με ανθρώπινα προβλήματα. Οι άνδρες ανοίγονται σε μια γυναίκα και της λένε τα προβλήματά τους... Οι πιο επιτυχημένοι άνθρωποι στη δουλειά των ασφαλειών είναι εκείνοι που νοιάζονται. Δε νομίζω ότι υπάρχει κανείς να πει ότι οι γυναίκες δεν είναι εξίσου ικανές να νοιάζονται για τους συνανθρώπους τους, διότι οι γυναίκες έμαθαν να νοιάζονται».

# Τι πιστεύουν οι ασφαλίστριες

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει τις απόψεις των ασφαλιστριών για το «ρόλο της γυναίκας - ασφαλίστριας στην ελληνική ασφαλιστική κοινωνία».

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Αναζητώντας την γυναίκα στη χώρα των ασφαλείων!

2 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ ΣΥΝΕΤΕΛΕΣΤΕΣ Πωλήτρια Ψευδάς, Διοικήτρια Αγγελάκη



**MARIA ΛΙΟΛΗ**  
Ανώτερος Ασφαλιστικός Σύμβουλος Universal Life  
Εγκεκριμένο μέλος του M.D.R.T. Αμερικής L.U.T.C. Fellow

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» τον Οκτώβριο 1991, οκτώ χρόνια πριν, διοργάνωσε μια ημερίδα αφιερωμένη στη γυναίκα - ασφαλίστρια. Στο εξώφυλλό του παρουσιάζονται όλες οι ασφαλίστριες που συμμετείχαν σ' εκείνη την επιτυχημένη συνάντηση που κατέληξε σε σοφά συμπεράσματα και «χρυσούς κανόνες».

Στο κατώφλι του 21ου αιώνα σίγουρα οι ιστορικοί, εξετάζοντας τις κοσμογονικές αλλαγές που έγιναν στον αιώνα που διανύουμε, δε θα παρέλειπαν να πουν ότι μια από αυτές ήταν η αλλαγή του ρόλου της γυναίκας στην κοινωνία και κυρίως η ροή των γυναικών στην εργαζόμενη δύναμη. Για διάφορους κοινωνικο-οικονομικούς λόγους οι γυναίκες έγιναν ενεργό κομμάτι της εργαζόμενης δύναμης, ένα κομμάτι που ολοένα μεγαλώνει. Έτσι, κατ' επέκταση οι γυναίκες δε θα μπορούσαν να μη δώσουν δυναμικά την παρουσία τους σε έναν τομέα που αποτελεί αναμφίβολα έναν από τους πλέον δυναμικούς της παγκόσμιας οικονομίας: τον Ασφαλιστικό. Κατά τη διάρκεια των 10 τελευταίων χρόνων όλο και περισσότερες γυναίκες έχουν μπει στην ασφαλιστική βιομηχανία, διότι είναι πια αναγνωρισμένο ότι αντιπροσωπεύουν μια μεγάλη ανεκμετάλλευτη πηγή στρατολογούμενων που έχουν τις ίδιες πιθανότητες επιτυχίας όπως και οι άντρες. Είναι κοινώς παραδεκτό ότι ένας μεγάλος αριθμός γυναικών είναι ήδη στις πωλήσεις, π.χ. καλλυντικών, ρούχων, παπουτσιών κ.λπ. - αλλά αυτοί είναι τομείς που δεν προσφέρουν ούτε τις οικονομικές απολα-

βές ούτε το κύρος και την αναγνώριση που προσφέρουν οι πωλήσεις στις ασφάλειες. Το επάγγελμα της ασφαλίστριας είναι ένα κοινωνικό λειτούργημα. Βοηθά τους ανθρώπους να βάλουν σε τάξη τη ζωή τους, να εξασφαλίσουν το μέλλον τους και της οικογένειάς τους και κατ' επέκταση το δικό της μέλλον και τη ζωή της. Στον τομέα των υπηρεσιών η γυναίκα έχει πολλά να δώσει, διότι εκ φύσεως, παραδόσεως και διαπαιδαγώγησης είναι πιο πονετική, πιο πονόψυχη, πιο εφευρετική. Αξιοσημείωτο είναι ότι οι πιο πετυχημένοι στον κλάδο των πωλήσεων ασφαλείων είναι αυτοί που νοιάζονται και η γυναίκα έχει μάθει να νοιάζεται για το συνάνθρωπό της. Η γυναίκα ασφαλίστρια είναι αυτή που τολμά να προχωρά, που δεν απελπίζεται και συνειδητοποιεί την αξία της σκληρής δουλειάς. Η επιμονή γίνεται πεποίθηση και η πίστη στο θεσμό της ασφάλειας το σοβαρότερό της όπλο. Η επαγγελματίας ασφαλίστρια καλείται να είναι η χρηματοοικονομική σύμβουλος των πελατών της και αυτό προϋποθέτει γνώσεις, μελέτη και παρακολούθηση των αλλαγών σε θέματα φορολογίας και νομοθεσίας. Δεν είναι εύκολο να κουβαλές στην πλάτη σου το μέλλον τόσων ανθρώπων. Το φορτίο είναι βαρύ, γι' αυτό πρέπει να μπορείς να το αντέξεις. Οι επιτυχίες δεν πρέπει να μας εφησυχάζουν, αλλά να μας αφυπνίζουν. Η επαγγελματίας ασφαλίστρια είναι επιφορτισμένη με οικογενειακές υποχρεώσεις, σπίτι, παιδιά, νοικοκυριό. Τι να προλάβει; Από την άλλη θα πρέπει να είναι άψογη στη δουλειά της, διότι, είναι αλήθεια ότι μια γυναίκα για να μπορέσει να γίνει αποδεκτή σε μια ανδροκρατούμενη κοινωνία όπως είναι η κοινωνία της Κύπρου και ίσως και της Ελλάδας, αλλά σε μικρότερο βαθμό, θα πρέπει να είναι πολύ καλύτερη από έναν καλό άντρα ασφαλιστή. Οι επικρίσεις που δέχεται πολλές φορές είναι αθέμιτες, αλλά με περηφάνια σας λέω ότι στους 10 πρώτους ασφαλιστές της εταιρείας μου οι 6 είναι γυναίκες. Τίποτα σ' αυτή τη ζωή δε μας χαρί-



**ΦΑΝΗ ΜΗΤΡΟΠΟΥΛΟΥ**  
Ασφαλιστικός Σύμβουλος International Life - Γραφείο Βέροιας

Γεννήθηκα στη Βεργίνα Ημαθίας, τελείωσα το επαγγελματικό Λύκειο Βέροιας (το Τμήμα Οικονομίας). Συνέχισα τις σπουδές μου στα Κ.Α.Τ.Ε.Ε. Χαλκίδας στο Τμήμα Στελεχών Επιχειρήσεων και στη συνέχεια στη Ν.Ο.Ε. Θεσσαλονίκης στο Οικονομικό Τμήμα. Παράλληλα ασχολήθηκα με τα πολιτιστικά ως χοροδιδάσκαλος παραδοσιακών χορών. Το 1989 εργάσθηκα σε τεχνική εταιρία Δημοσίων Έργων στη Βέροια ως λογίστρια. Το 1994 είχα πρόταση από το Διευθυντή του γραφείου της International Life κ. Γιώργο Μιχαηλίδη να εργαστώ ως ασφαλίστρια. Χάρη στην παρότρυνση αυτή σήμερα εργάζομαι σ' αυτή την εταιρία με Διευθυντή μου τον κ. Γ. Μιχαηλίδη. Μέχρι τον Ιανουάριο του 1999 εργάσθηκα σαν part time ασφαλίστρια. Εδώ και έξι μήνες έκανα το μεγάλο βήμα να εγκαταλείψω την πρώτη μου δουλειά και να εργαστώ αποκλειστικά ως ασφαλίστρια. Κάθε αρχή και δύσκολη, αλλά βάζοντας στόχους όνειρα - καριέρα παίρνεις δύναμη και με βήματα σταθερά κατευθύνεσαι προς την επιτυχία. Παρατηρεί κανείς ότι ο ασφαλιστικός χώρος είναι ένας κατεξοχόν ανδροκρατούμενος χώρος εργασίας. Ωστόσο τα τελευταία χρόνια διαπιστώνει κανείς την αύξηση των γυναικών στελεχών σαν τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης. Η γυναίκα ασφαλίστρια κατάφερε να κατακτήσει μια καλή θέση στον κόσμο των ασφαλίσεων και ορισμένες απ' αυτές κατόρθωσαν να ανέβουν στην επαγγελματική ιεραρχία. Η γυναίκα, με την ευαισθησία της και την αναπτυγμένη ικανότητά της για επικοινωνία από τη φύση της, κατόρθωσε να ανταποκριθεί άριστα στις απαιτήσεις του επαγγέλματος. Είναι γνωστό, σύμφωνα με στατιστικές πληροφορίες, ότι ο αριθμός των γυναικών ασφαλιστριών έχει αυξηθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια. Βέβαια πολύ λιγότερα είναι τα διοικητικά στελέχη, δείγμα της δυσκολίας που γνωρίζει η γυναίκα ως προς τις

ζεται, αλλά πρέπει να το κερδίσουμε και πιστεύω μπορούμε πάρα πολύ καλά. Δε θα παραλείψω τις αντικειμενικές δυσκολίες όταν υπάρχουν μικρά παιδιά και παιδιά στην εφηβία, που πραγματικά η γυναίκα όντας πολύ πιο συναισθηματική νιώθει τύψεις πολλές φορές για το ακανόνιστο ωράριο που απαιτείται στο επάγγελμά μας. Σίγουρα, ένας προγραμματισμός σωστός λύνει πολλά προβλήματα και εδώ θα ήθελα να κάνω αναφορά στο σύζυγο της ασφαλίστριας, πόσο σημαντικό ρόλο παίζει. Προσωπικά πρέπει να αναφέρω ότι σημαντικό ρόλο στην επιτυχία μου έπαιξε ο σύζυγός μου, ο οποίος ποτέ δε στάθηκε εμπόδιο στην ανέλιξή μου και τη σταδιοδρομία μου, δείχνοντάς μου πάντοτε κατανόηση αν αργούσα σε ραντεβού, αν δούλευα πολλές ώρες και ποτέ δεν παραπονιόταν για τις δουλειές του σπιτιού, αντίθετα, λόγω των γνώσεών του και της πράξης που είχε, με εμπύχωνε και με ανέβαζε όταν είχα και απογοητεύσεις. Οι πωλήσεις ασφαλείων ζωής με το θεμελιακό και ανθρωποκεντρικό χαρακτήρα τους έχουν γίνει πηγή ζωής και ικανοποίησης για μένα. Πρέπει, δε, να αναφέρω ότι ένας από τους λόγους που με κράτησε στο επάγγελμα είναι ότι στην ασφαλιστική βιομηχανία είσαι αυτό που θέλεις εσύ να είσαι και παίρνεις τελικά αυτό που σου αξίζει. Και μη μου πείτε ότι δεν είναι σημαντικό το ότι δε χρειάζεται να παλέψω για ισότητα και ισομοσθία στο επάγγελμά μας, διότι πραγματικά την έχουμε ανεξαρτητως φύλου. Μέσα από τις πωλήσεις έχω μάθει πολλά. Μα πιο πολλά έχω μάθει από τις χαμένες πωλήσεις, γιατί έμαθα να αυτοβελτιώνομαι και να πρωταγωνιστώ. Ο πρωταγωνιστής ξέρει ότι η γνώση δίνει δύναμη. Συνδυάζοντας όμως δράση και γνώση εξασφαλίζεις την πραγματική δύναμη. Εξάλλου νικητής δε θεωρείται αυτός που κερδίζει πάντα, αλλά αυτός που προσπαθεί αδιάκοπα. Το κράτος βέβαια και οι αρμόδιοι φορείς της εκπαίδευσης, δε συνεργάζονται με τις ασφαλιστικές εταιρίες, χρειάζεται να υποστηρίξουν το εξαιρετικό κοινωνικό έργο της ασφαλίστριας, δημιουργώντας κέντρα απασχόλησης και μελέτης, τις απογευματινές ώρες, για τα παιδιά της σχολικής ηλικίας, καθώς και παιδικούς σταθμούς, που να μένουν ανοικτοί μέχρι αργά, εξυπηρετώντας το πλήρωμα και ακανόνιστο ωράριο της ασφαλίστριας. Τα πιο πάνω αποτελούν πιστεύω και προϋπόθεση για να μπορέσει να ανοίξει τα φτερά της η γυναίκα ασφαλίστρια για τις ψηλότερες βαθμίδες της ασφαλιστικής βιομηχανίας. Εδώ κάτι δεν πάει καλά. Οι ίδιες οι εταιρίες δεν έχουν αντιληφθεί, πιστεύω, την τεράστια συνεισφορά την οποία μπορούν να έχουν οι γυναίκες στις ανώτερες βαθμίδες της διεύθυνσης, ειδικά όταν αυ-

τές μπορούν να συνδυάσουν την τεράστια πείρα και γνώση που έχουν αποκτήσει με την καθημερινή επαφή με τον πελάτη και την αγορά. Είναι αδιανόητο, πιστεύω, να μην υπάρχει μια διευθύντρια πωλήσεων σε ασφαλιστική εταιρία της Κύπρου, καθώς και σε άλλα νευραλγικά πόστα των πωλήσεων. Εξάλλου, βρισκόμαστε στο κατώφλι της οικονομικής διεύθυνσης της Κύπρου με την Ευρωπαϊκή Ένωση, οπότε οι διαφοροποιήσεις είναι αναγκαστικές λόγω του έντονου ανταγωνισμού και η ασφαλιστική βιομηχανία θα κληθεί να ανταγωνιστεί τους οικονομικούς κολοσσούς της Ευρώπης, που καρδοκούν με συγχωνεύσεις για να διεισδύσουν στην κυπριακή αγορά. Αυτό ήδη το ζήσαμε όσον αφορά την Ελλάδα. Ας αφουγκραστούνε λοιπόν τα μηνύματα. Ως ενισχυτικό των πιο πάνω αναφέρω ένα τρανό παράδειγμα για τις απεριόριστες δυνατότητες των γυναικών το οποίο διάβασα στο βιβλίο του Peter Dranker «Επιχειρηματικότητα και καινοτομία». Μας αναφέρει χαρακτηριστικά ότι ο γενικός διευθυντής της CITY BANK στην Αμερική, κάπου πριν 30 χρόνια, λόγω του ότι η CITY BANK αντιμετώπιζε προβλήματα, αποφάσισε να εργοδοτήσει μόνο γυναίκες διευθύντριες στα υποκαταστήματα σε όλη την Αμερική, με αποτέλε-

**Νικητής δε θεωρείται αυτός που κερδίζει πάντα, αλλά αυτός που προσπαθεί αδιάκοπα.**

σμα σε σύντομο χρονικό διάστημα να γίνει η πρώτη Εθνική Τράπεζα της Αμερικής. Αποτελεί λοιπόν βαθύτατη πεποίθησή μου ότι ο σημαντικότερος μέχρι σήμερα ρόλος είναι ένας κατεξοχόν γυναικείας ασφαλίστριας στην κυπριακή και ελληνική κοινωνία θα επεκταθεί και θα διευρυνθεί με την αρχή του 21ου αιώνα. Το πόσο αυτός ο ρόλος θα ενισχυθεί και θα αναβαθμιστεί, θα εξαρτηθεί και από καθοριστικά από δύο παράγοντες: (α) Το πόσο το επιθυμούν οι ίδιες οι γυναίκες, και αυτό αποτελεί πραγματικά μια πρόκληση για τις ίδιες, και (β) Πόσο οι ίδιες οι ασφαλιστικές εταιρίες, συνειδητοποιώντας τα θετικά αποτελέσματα που θα υπάρξουν για τις ίδιες, δε δώσουν καλύτερες ευκαιρίες ανέλιξης, ενισχύοντας και διευρύνοντας το ρόλο της γυναίκας ασφαλίστριας. Η αναβάθμιση και η επέκταση του ρόλου αυτού, η αναγνώριση και ανέλιξη της γυναίκας ασφαλίστριας θα πρέπει να αποτελέσουν την πρόκληση και πρόσκληση για ένα πιο δυναμικό αιώνα.

ανώτερες βαθμίδες ιεραρχίας της εργασίας. Τα άριστα αποτελέσματα της εργασίας των γυναικών στον ασφαλιστικό χώρο δηλώνουν ότι θα μπορούσαν να έχουν την ανάλογη εξέλιξη σε σχέση με τους άνδρες συναδέλφους.

Είναι ιδιαίτερα δύσκολος ο ρόλος της γυναίκας ασφαλίτριας όταν μάλιστα πρέπει να φροντίζει και την οικογένεια όπως είναι δεδομένο στην ελληνική κοινωνία.

Η φροντίδα για την οικογένεια δημιουργεί ένα διπλό ρόλο στην εργαζόμενη Ελληνίδα ασφαλίτρια. Γι' αυτό η συνταγή της επιτυχίας πρέπει να στηρίζεται στην καλή προετοιμασία της, την ορθή επαγγελματική της συμπεριφορά και πειθαρχία.

Δεν πρέπει να στηρίζεται η προσπάθεια των γυναικών ασφαλιστριών στον ανταγωνισμό προς τους άνδρες συναδέλφους, αλλά η αφετηρία της πρέπει να είναι η ποιότητα αυτή καθ' αυτή της προσφερόμενης εργασίας.

Γενικά είναι γνωστό ότι οι Ελληνίδες γυναίκες ασφαλίτριες συμβάλλουν στην ανάπτυξη της οικονομίας με δύο τρόπους: με την εργασία τους και με τη φροντίδα τους για την οικογένεια.

Η γυναίκα ασφαλίτρια αγωνίζεται στον ιδιωτικό ασφαλιστικό χώρο της χώρας μας και ο ρόλος της αποδεικνύεται σημαντικός.

### ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΣΟΦΟΥ

Συντονίστρια - Διευθύντρια Υποκαταστήματος Αγροτικής Ζωής

Σας ευχαριστώ που μου δίνετε την ευκαιρία να καταθέσω προσωπικές μου απόψεις μέσα από την επαγγελματική μου πορεία. Όταν μια γυναίκα αποφασίζει να μπει δυναμικά σ' ένα ανδροκρατούμενο επάγγελμα, όπως αυτό του ασφαλιστή, και μάλιστα σε ένα ανδροκρατούμενο κατεστημένο, όπως αυτό της επαρχίας, τότε θα πρέπει να συνειδητοποιήσει πως είναι εκτεθειμένη σε «σκληρή κριτική» από κάθε πλευρά (εταιρία - αγορά - υποκατάστημα).

Πολύ περισσότερο όταν δεν υπάρχει οικογενειακό παρελθόν να την στηρίξει και το επαγγελματικό της προφίλ διαφέρει από το «ιδανικό» (άνδρας ώριμης ηλικίας).

Ωστόσο η γυναίκα ασφαλίτρια διακρίνεται από τη φύση της από ισχυρή θέληση, υπομονή και επιμονή, συνέπεια και μεθοδικότητα, διαίσθηση, ευελιξία και λογική αισιοδοξία.

Έτσι, μέσα από χαμηλούς τόνους καταφέρνει υψηλές αποδόσεις, ενώ επικοινωνεί ουσιαστικά με τους συναθρώπους της (πελάτες - συνεργάτες - διευθυντές).

Χαρακτηριστικό είναι ότι τα κίνητρα και οι στόχοι της δεν είναι μόνο υλικά αλλά και ηθικά (κοινωνική αποδοχή - αναγνώριση). Έτσι, λοιπόν, καταθέτει την ψυχή της και δεσμεύεται συναισθηματικά με αυτό που κάνει. Γι' αυτό και της ταιριάζει αυτό το όμορφο αλλά και δύσκολο επάγγελμα.

Είναι όμως οι γυναίκες πρωταγωνίστριες στα ασφαλιστικά δρώμενα; Κι αν όχι γιατί; Γιατί μειώνεται αισθητά η παρουσία των γυναικών στις υψηλότερες θέσεις της ιεραρχίας;

Ευθύνονται άραγε αυτοί που δε στρατολογούν γυναίκες ή αυτοί που δεν τους δίνουν ίσες ευκαιρίες; Μήπως είναι και δική μας ευθύνη; Ας μην ξεχνάμε ότι ο χειρότερος εχθρός μας είναι ο κακός μας εαυτός και το επάγγελμα αυτό είναι τελικά αξιοκρατικό.

Η κοινωνία, η ασφαλιστική αγορά, η εθνική οικονομία έχουν ανάγκη από δυναμικές - επιτυχημένες γυναίκες ασφαλίτριες.

Άλλωστε η ασφάλιση είναι γένους θηλυκού.



### ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΞΥΔΙΑ

Διευθύντρια Υποκαταστήματος Alico

Δεκαεπτά Μαρτίου του 1998 είναι τα ασφαλιστικά μου γενέθλια. Τα πρώτα μου βήματα στον ασφαλιστικό χώρο βέβαια στην Alico. Κίνητρό μου η φιλοσοφία της εταιρίας μου, που είναι πάντα η παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών ποιότητας με γνώμονα το όφελος των ασφαλισμένων, και η στρατηγική της.

Μια εταιρία που από την αρχή ανέλαβε να καλλιεργήσει τον ασφαλιστικό θεσμό στη συνείδηση των ανθρώπων και να τον υποστηρίξει καθιερώνοντας τον «Ασφαλιστικό Σύμβουλο», δηλαδή τον εξειδικευμένο επαγγελματία με αποκλειστική απασχόληση στις ασφάλειες Ζωής.

Όταν ανήκεις σε πρώτους πηγαίνεις πάντα μπροστά!

Βήμα βήμα ξεπερνάς κάθε δυσκολία και οραματίζεσαι, βάζεις στόχους και τους πετυχαίνεις. Ένα επάγγελμα που ο καθένας θα ζήλευε αν το ζούσε από κοντά, δύσκολο και εύκολο συγχρόνως, κοινωνικό, που με υπομονή και επιμονή σε καταξιώνει απέναντι στους ανθρώπους. Στα μάτια των πελατών του ο κάθε ασφαλιστής βλέπει την άνοδό του.

Γυναίκα ή άνδρας;

Κατά τη γνώμη μου οι διαφορές είναι σχεδόν μικρές. Είναι απλά θέμα δουλειάς, δύναμης, πιστεύω και οργάνωσης. Σίγουρα η

γυναίκα πρέπει να είναι αντάξια και στους δύο σημαντικούς ρόλους της ζωής, την εργασία και την οικογένεια. Εκεί υπάρχει ένα μικρό πρόβλημα, όμως σαν πρόβλημα που είναι έχει τη λύση του.

Σωστός προγραμματισμός οργάνωση χρόνου και μια καλή αρμονική οικογενειακή σχέση. Η οικογένειά μας είναι ο καλύτερός μας σύμμαχος και αυτό, πιστεύω, είναι στο χέρι μας. Έτσι κι εγώ, ζώντας όλα αυτά τα χρόνια μέσα στον ασφαλιστικό χώρο και θέλοντας να έχω μια ιδιαίτερη παρουσία και να ακούγεται η φωνή μου σαν γυναίκα, έκανα όλα αυτά βίωμά μου και στην πορεία τα μετέφερα στους ανθρώπους μου, στην αρχή σαν διευθύντρια ομάδος και τώρα σαν διευθύντρια υποκαταστήματος. Είναι εγωιστικό έναν τέτοιο θησαυρό να τον κρατάς μόνο για τον εαυτό σου.

Όταν λοιπόν έχεις πίστη για αυτό που κάνεις, όταν βάζεις στόχους για το πού θες να φτάσεις και όταν όλα αυτά συνοδεύονται από ένα όραμα για το τι θες να προσφέρεις στη ζωή σου και στους γύρω σου τότε δε νομίζω ότι υπάρχει κανένα εμπόδιο στο να ακολουθήσεις αυτό το επάγγελμα και να φτάσεις εκεί ακριβώς που έχεις στοχεύσει.

Οι οριζόντες είναι ανοιχτοί.

Πετυχημένη επαγγελματίας - σύζυγος - μητέρα.

Η ιδιαίτερη παρουσία μας σαν γυναίκες είναι απαραίτητη στον ασφαλιστικό χώρο.



### ΓΑΡΥΦΑΛΙΑ ΚΟΥΒΕΛΙΩΤΗ

Ασφαλιστικός Σύμβουλος Interamerican

Φοιτήτρια στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς, στο στάδιο του πτυχίου, στο τμήμα Στατιστικής και Ασφαλιστικής Επιστήμης, κόρη του Κώστα Κουβελιώτη, επιθεωρητή πωλήσεων και διευθυντή υποκαταστήματος της INTERAMERICAN, ο οποίος επί 25 έτη συνεχίζει να βρίσκεται στις πρώτες θέσεις της εταιρίας, ανήκω στη νέα γενιά των χρηματοοικονομικών συμβούλων που υποδέχονται το 2000 έχοντας γνώσεις, ειδικευση και ποιτικότερη αντίληψη για το χώρο και το επάγγελμα του ασφαλιστή.

Συνειδητά επέλεξα το συγκεκριμένο επάγγελμα. Κοινωνικό ον, η σύγχρονη γυναίκα

# ΑΠΟΦΑΣΗ ΖΩΗΣ



## Ένα Ασφαλιστικό-Επενδυτικό Πρόγραμμα που ακολουθεί τα βήματά σας.

Ο χρόνος τρέχει. Κι εσείς βρίσκεστε διαρκώς σε εξέλιξη. Από τις σπουδές, στην καριέρα, στην οικογένεια και αργότερα στη σύνταξη. Οι σημαντικότεροι σταθμοί στη ζωή μας είναι κοινοί, οι συνθήκες όμως είναι διαφορετικές για τον καθένα μας. Γι' αυτό κι εσείς χρειάζεστε ένα ασφαλιστικό-επενδυτικό πρόγραμμα που να μπορεί να ακολουθεί τα δικά σας, μοναδικά βήματα. Χρειάζεστε μια ΑΠΟΦΑΣΗ ΖΩΗΣ! Το νέο πρωτοποριακό πρόγραμμα της Commercial Union Life που συνδυάζει:

- Εγγυημένη ασφαλιστική προστασία
- Επένδυση των χρημάτων σας στις πιο εύρωστες κεφαλαιαγορές του κόσμου
- Προσαρμοστικότητα στις δικές σας ανάγκες
- Υψηλή και αποπληθωρισμένη σύνταξη
- Τη διαφάνεια και τις υψηλές αποδόσεις της νέας γενιάς προγραμμάτων Unit Linked.

Πάρτε σήμερα μια ΑΠΟΦΑΣΗ ΖΩΗΣ για το αύριο. Εξασφαλίστε τις δικές σας ξεχωριστές ανάγκες. Με το ασφαλιστικό - επενδυτικό πρόγραμμα ΑΠΟΦΑΣΗ ΖΩΗΣ της Commercial Union Life θα είστε σίγουρος ότι κάποιος μπορεί να "μπει στα παπούτσια σας"!



CU  
**COMMERCIAL UNION**  
Life

Η Ασφάλεια Σήμερα

Α. Κηφισίας 32, ATRINA CENTER B, 151 25 Μαρούσι. Τηλ.: 6800530, Fax: 6800527.

ασφαλίστρια πιστεύω ότι μπορεί ευκολότερα να αντιλαμβάνεται τα μηνύματα και τις ανάγκες του πελάτη. Ανάγκες που βασίζονται στο συναίσθημα για τους ανθρώπους που αγαπά αλλά και στη λογική για την εξασφάλισή τους, καθότι έχει πολλαπλό ρόλο ως μητέρα, σύζυγος αλλά και εργαζόμενη. Η ευαισθησία της, δε, για την ανθρώπινη ζωή είναι αυξημένη, διότι αυτή φέρνει τη ζωή.

Τα τελευταία χρόνια η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει να επιδείξει άριστες γυναίκες επαγγελματίες που κατέχουν πρώτες θέσεις ως ασφαλίστριες αλλά και ως διευθυντικά στελέχη ασφαλιστικών εταιριών. Αυτό που έμαθα έχοντας ως δάσκαλο τον πατέρα μου, όλα αυτά τα χρόνια, είναι ότι τίποτα δεν καταγράφεται τυχαία, αλλά μετά από αγώνα, επαγρύπνηση και ισχυρή θέληση. Για μένα, η εργασία μου είναι χώρος πρόκλησης αλλά και ευθύνης.

Αποκομίζοντας καθημερινά από την πείρα του πατέρα μου γνώσεις αλλά και προσπαθώντας και η ίδια στην πράξη, στο υποκατάστημα στο οποίο εργάζομαι, ανακαλύπτω τη γοητεία της εργασίας και της δημιουργίας, χωρίς να έχω την αίσθηση της ρουτίνας.

Παρά το γεγονός ότι είμαι φοιτήτρια και εργαζόμενη, πάντα βρίσκω χρόνο να κάνω όλα όσα με ευχαριστούν, διότι πιστεύω ότι ο άνθρωπος δεν παραπονείται ποτέ αν αυτό που κάνει το κάνει με αγάπη.

**ΓΕΩΡΓΙΑ ΚΟΥΤΣΟΥΛΙΕΡΗ**

**Ασφαλιστικός Σύμβουλος Metrolife Εμπορική / Υποκατάστημα Κηφισιάς**

Μετά τη δεκαετία του '70, κατά τη διάρκεια της οποίας οι γυναίκες διεκδίκησαν με έντονους αγώνες τη θέση τους και στην ανδροκρατούμενη κοινωνία και τον επαγγελματικό κύκλο, ήρθε η επιβράβευση των προσπαθειών τους στη δεκαετία του '80. Μπήκαν σε όλες τις επιχειρήσεις, κέρδισαν μεγαλύτερους μισθούς και καριέρες πολύ ενδιαφέρουσες μακριά από τα στερεότυπα της κοινωνίας.

Στην ελληνική κοινωνία οι εξελίξεις ήρθαν αργότερα, αλλά εξίσου δυναμικά. Οι γυναίκες βγήκαν από τα σπίτια τους, μορφώθηκαν σε νέες επιστήμες και μπήκαν με αργά βήματα σε νέους επαγγελματικούς στίβους. Οι άνδρες από την άλλη μεριά βρέθηκαν αντιμέτωποι με γυναίκες που δε γνώριζαν, τις ανταγωνίστηκαν και στο τέλος μπερδεύτηκαν. Μέσα σε αυτό το πλαίσιο, εμείς οι γυναίκες βρήκαμε ένα νέο επαγγελματικό χώρο, αυτόν της ασφαλιστικής αγοράς, για να αναπτυχθούμε και να παρουσιάσουμε όλα τα ταλέντα μας.

Σε αυτή τη νέα καριέρα μπορέσαμε να χρησιμοποιήσουμε τα έμφυτα γνωρίσματά μας, την εργατικότητα, την επιμονή, την υπομονή, την ευαισθησία και την εξυπνάδα μας. Εμφανιστήκαμε πολύ διατακτικά και με χα-

μηλές απαιτήσεις από τη νέα πρόκληση, πολύ γρήγορα όμως ξεχωρίσαμε από τη μετριότητα και διαπρέψαμε. Πολλές από μας καταφέραμε και ξεπεράσαμε και τους εισηγητές μας, κατακτώντας διευθυντικές θέσεις με συνεχόμενες και ανοδικές επιτυχίες. Αυτές οι γυναίκες είναι η πρώτη ένδειξη για την εξέλιξη των υπολοίπων μας στο άμεσο μέλλον. Σήμερα, λοιπόν, μπορούμε να κατακτούμε τους ρόλους που επιθυμούμε στη ζωή μας

**Τα τελευταία χρόνια η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει να επιδείξει άριστες γυναίκες επαγγελματίες που κατέχουν πρώτες θέσεις ως ασφαλίστριες αλλά και ως διευθυντικά στελέχη ασφαλιστικών εταιριών.**

και να απαιτούμε από το περιβάλλον το σεβασμό και την εκτίμησή του χωρίς να υποτιμούμε ή να κατακρίνουμε την επιτυχία μας οι ίδιες. Έχοντας δουλέψει σκληρά για αρκετά χρόνια, προσφέρουμε στην ελληνική οικογένεια αυτά που οι ίδιες νιώθουμε απαραίτητα για τις δικές μας, την εξασφάλιση της αξιοπρέπειάς μας σε δυσάρεστες καταστάσεις, την παραγωγή υψηλών κονδυλίων σε έκτακτες ανάγκες νοσηλείας, την προστασία των σπουδών των παιδιών μας και της οικογενειακής περιουσίας μας.

Η ενεργός συμμετοχή μας στην κοινωνία σε συνδυασμό με τη συνεχώς βελτιούμενη εκπαίδευση και επιμόρφωση μας ωθεί να επεκτείνουμε συνεχώς τον κύκλο ενδιαφερόντων και εργασιών. Δεν είναι λοιπόν και τόσο τυχαίο ότι συνεχίζουμε να διακρινόμαστε και στις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες (και Αμοιβαία Κεφάλαια και Χρηματιστήριο και Διαχείριση Κεφαλαίων). Χρησιμοποιούμε τη διαίσθησή μας για να φτιάξουμε πετυχημένες συνθέσεις χαρτοφυλακίων και με σύνεση να καθοδηγούμε τις οικογένειες να δημιουργούν αποθέματα, καθώς βοηθούμε με τον τρόπο μας και άλλες γυναίκες να φτιάξουν ένα ξεχωριστό και ανεξάρτητο εισόδημα από το οικογενειακό τους, πολλές φορές και κρυφό.

Οι υψηλές αποδόσεις που επιτυγχάνουμε μας ανεβάζουν στα μάτια των ανδρών «ανταγωνιστών». Τούτη είναι άλλη μία προσφορά στον επαγγελματικό χώρο, η αλλαγή δηλαδή του επιπέδου από ανταγωνισμό σε άμιλλα, συμβάλλοντας έτσι στην ποιοτική αναβάθμιση της εικόνας του ασφαλιστή και των προσφερομένων υπηρεσιών. Η

ενεργός συμμετοχή μας στα υποκαταστήματα ανάγκασε τους άνδρες συναδέλφους να δώσουν σε αυτήν τη δουλειά τον ορισμό της καριέρας και να μην την αντιμετωπίζουν πια σαν μια «ευκαιριακή» απογευματινή απασχόληση για πρόσθετο εισόδημα. Βέβαια, γνωρίζουμε και τα προβλήματα που μας δημιουργούν οι διαφορές από τους άνδρες συναδέλφους μας. Είμαστε γενικά πιο ευαίσθητες και πιο υπομονετικές, γι' αυτό πολύ συχνά οι κόντρες και οι διαμάχες που δημιουργούνται μας στενοχωρούν και μας απογοητεύουν περισσότερο και βαθύτερα από ό,τι τους άνδρες συναδέλφους, οι οποίοι σαν «άντρες» έχουν μάθει να επικεντρώνουν την προσοχή τους στα δικά τους δικαιώματα και όχι στο κοινό συμφέρον. Επιπλέον, οι γυναίκες σπανίως θα διεκδικήσουμε τα δικά μας, ίσως γιατί ακόμα νιώθουμε ότι δεν το αξίζουμε είτε γιατί νομίζουμε ότι θα στενοχωρήσουμε τους άλλους κάνοντάς το, με αποτέλεσμα οι άλλοι να εκλαμβάνουν αυτήν τη στάση σαν αδυναμία ή υπαναχώρηση και όχι σαν «ανωτερότητα» όπως πολλές από εμάς νομίζουμε. Επίσης μια δυσκολία που ελοχεύει μέχρι τώρα είναι ότι για να καταξιωθούμε στο χώρο πρέπει να δουλέψουμε πιο σκληρά και πιο ποιοτικά από έναν άνδρα συνεργάτη, κυρίως γιατί νιώθουμε την ανάγκη να αποδείξουμε πως ό,τι κερδίσαμε το κερδίσαμε μόνες και δεν μας χαρίστηκε λόγω φύλου ή γνωριμιών.

Παρά το γεγονός ότι ήδη διανύουμε μια εικοσαετία δράσης στη δουλειά του ασφαλιστή, αυτή παραμένει ένα μεγάλο σχολείο για μας, γιατί μας μαθαίνει τον τρόπο να ισορροπούμε ανάμεσα στις προσωπικές μας αναστολές και τις μεγάλες μας επιθυμίες και μας δείχνει τους τρόπους για να διεκδικούμε και να πετυχαίνουμε.



**NTINA PALIOY**

**Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Ασπίς Πρόνοια**

Στο κατώφλι του 21ου αιώνα ο ρόλος της γυναίκας έχει σπάσει τα κοινωνικά στερεότυπα. Η εικόνα της παθητικής γυναίκας δίνει τη θέση της στη δυναμική εργαζόμενη που διεκδικεί κοινωνικά δικαιώματα και επενδύει στην καταξίωσή της στο επαγγελματικό περιβάλλον. Η γυναίκα ασφαλίστρια κινείται μέσα σε μια

# ΑΡΓΟ

## 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. Προνομακές παροχές και αποζημιώσεις περιπτώσεων πυρκαϊάς, κεραυνού, έκρηξης, βραχυκυκλώματος, τρομοκρατικής ενέργειας, πλημμύρας, εξόδων μεταστέγασης, αστικής ευθύνης πυρκαϊάς, απώλειας ενοικίου, κλοπής, πυρκαϊάς δάσους, θραύσης τζαμιών, χαρτόσημο αποζημίωσης.



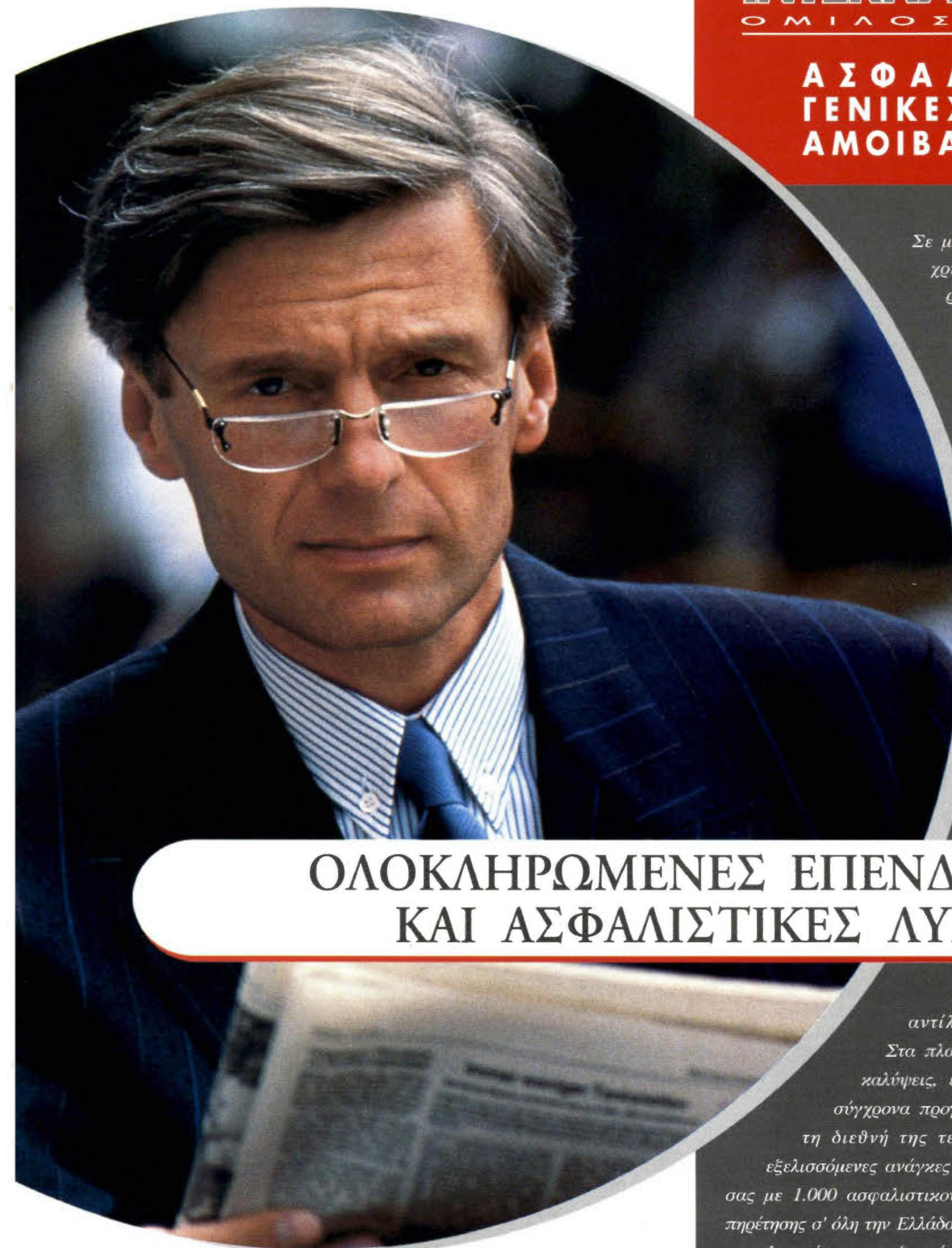
**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗΣ ΠΟΛΥΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ**

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.

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 ασφαλίσεων καθώς και σύγχρονα Αμοιβαία Κεφάλαια. Δημιουργεί έτσι τις ολοκληρωμένες λύσεις που καλύπτουν το σύνολο των αναγκών του οικογενειακού, του επιχειρηματία, τον 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 καλύψεις, εκπαιδεύει τα στελέχη της στα υπερσύγχρονα προγράμματα που εφαρμόζει, αξιοποιεί τη διεθνή της τεχνογνωσία, ερευνά τις συνεχώς εξελισσόμενες ανάγκες σας και έρχεται όλο και πιο κοντά σας με 1.000 ασφαλιστικούς σύμβουλους και 80 σημεία εξυπηρέτησης σ' όλη την Ελλάδα. Γνωρίστε κι εσείς τις ολοκληρωμένες ασφαλιστικές και επενδυτικές λύσεις της INTERNATIONAL LIFE. Μπείτε πρώτοι στη νέα μεταασφαλιστική εποχή.



Annunziata Puris Linares

### Α ΦΙΕΡΩΜΑ

αναπτυσσόμενη με γοργό ρυθμό αγορά με διαρκείς ανάγκες, οξύτατο ανταγωνισμό, σπάζοντας πλέον «τα ανδροκρατούμενα status» που ήθελαν τις πρωτιές σε συναδέλφους του άλλου φύλου.

Θεωρώ ότι η γυναίκα ασφαλίτρια σημειώνει αλματώδη άνοδο ξεπερνώντας τα ταμπό της μετριότητας.

Εξαιτίας της ευαισθησίας, της στοργής και της πραότητας που τη διακρίνουν σαν φύλο είναι πιο κοντά στην κατανόηση των αναγκών του πελάτη.

Έννοιες οι οποίες είναι απαραίτητες στη λύση και την αντιμετώπιση των περισσότερων προβλημάτων που συναντά στο καθημερινό στίβο η επαγγελματίας ασφαλίτρια. Σήμερα το επάγγελμα εξελίσσεται καθημερινά. Τα προϊόντα διαφοροποιούνται, αυξάνονται, διευρύνονται, πράγμα το οποίο απαιτεί συνεχή προσπάθεια αυτοβελτίωσης (σπουδές, κατάρτιση, απόκτηση εμπειρίας, επιτακτική θέληση για προσφορά, αυξημένος επαγγελματισμός).

Απαραίτητη προϋπόθεση για να ξεχωρίσει και να πετύχει μεγάλα νούμερα σε στόχους παραγωγικότητας και διατηρησιμότητας στα ασφαλιστικά δρώμενα πιστεύω είναι η διεύρυνση των επαγγελματικών της δραστηριοτήτων και στο χρηματοοικονομικό χώρο (Αμοιβαία, Χρηματιστήριο), έτσι ώστε να καλύπτει πλήρως τις ασφαλιστικές και χρηματοοικονομικές, πλέον, ανάγκες του πελάτη λόγω της πολυπλοκότητας των προϊόντων.

Οι σημερινές γυναίκες που διαλέγουν και επιβιώνουν στον ασφαλιστικό χώρο διακρίνονται από έναν αέρα δυναμισμού, ενεργητικότητας, πρωτοβουλίας της θέλησης, κινούνται έξυπνα, πετυχαίνουν και ξεχωρίζουν.

Πίσω από την ασφαλίτρια - χρηματοοικονομικό σύμβουλο κρύβεται μια δυναμική προσωπικότητα, η οποία έχει διαμορφωθεί και ολοκληρωθεί από τις ανθρώπινες σχέσεις που βιώνει στον επαγγελματικό χώρο. Όταν καθημερινά προσφέρει και εξασφαλίζει τη σιγουριά και τη θαλπωρή της ασφαλιστικής κάλυψης.

Η εταιρία μου, η «ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ», βιώνει τον αξιότιμο προσωπικό αγώνα της γυναίκας ασφαλίτριας και ενθαρρύνει, υποστηρίζει, επιβραβεύει και παρέχει εξαιρετική καριέρα στις ασφαλίτριες που διαθέτουν το δυναμικό προφίλ, τη γνώση και το ήθος που απαιτεί το επάγγελμα.

Η ελληνική κοινωνική ασφάλιση πιστεύω ότι σήμερα περισσότερο από κάθε άλλη φορά χρειάζεται τη στήριξη και από την ιδιωτική ασφαλιστική αγορά. Ο πελάτης, πλέον, έχει ανώτερο επίπεδο μόρφωσης και περισσότερο ανεπτυγμένη ασφαλιστική συνείδηση. Γι' αυτό λοιπόν έχουν καθήκον οι ασφαλιστικές εταιρίες να δημιουργήσουν καλύτερους συνεργάτες σαν ασφαλιστικούς συμβούλους. Να δώσουν ίσες ευκαιρίες στη γυναίκα ασφαλίτρια ώστε να

βελτιωθεί σε όλους τους τομείς και να διαμορφώσουν ένα κανάλι επικοινωνίας και συνεργασίας ακούγοντας τα προβλήματα της ασφαλιστικής συμβούλου και γιατί όχι και τις προτάσεις της ώστε να δημιουργούν από κοινού το καλύτερο για τον πελάτη. Πάνε οι καιροί της προχειρότητας. Ο πελάτης σήμερα ξέρει τι χρειάζεται. Και θέλει και μπορεί και πληρώνει για το καλύτερο.

Θα πρέπει λοιπόν να γίνουμε καλύτεροι, να προσφέρουμε καλύτερες υπηρεσίες (εταιρίες και σύμβουλοι) εάν θέλουμε να σταθούμε με αξιοπρέπεια και να επιβιώσουμε στο καινούριο και οξύτατο ανταγωνιστικό ευρωπαϊκό περιβάλλον.

### ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΤΣΑΤΣΗ

Διευθύντρια Υποκαταστήματος της Ασπίς Πρόνοια

Το επάγγελμα της γυναίκας ασφαλίτριας δεν μπορεί να θεωρηθεί μονοσήμαντο, αλλά ορίζεται μέσα από ένα τρίπτυχο: μητέρα, σύζυγος, υπεύθυνη επαγγελματίας. Και τα τρία πρέπει να λειτουργήσουν αρμονικά χωρίς το ένα να είναι σε βάρος του άλλου.

Αλλά ως πάρομοι τα πράγματα από την αρχή. Θα συμφωνήσετε, φαντάζομαι, ότι στο πρόσφατο παρελθόν η δραστηριότητα της γυναίκας ήταν οριοθετημένη ανάμεσα στο σύζυγο και το παιδί. Και όλοι θα έχουμε ακούσει τη φράση «η γυναίκα πρέπει να μένει σπίτι της». Τότε, εάν παρ' ελπίδα επιθυμούσε να μπει στον επαγγελματικό χώρο, οι αντιδράσεις ήταν έντονες από το σπίτι, αλλά συγχρόνως αντιμετώπιζε και προβλήματα να βρει εργασία, αφού ο εργοδότης αντιμετώπιζε με επιφύλαξη την πρόσληψη γυναίκας. Και αν έβρισκε κάπου δουλειά, θά 'ταν σε βοηθητική θέση. Ποτέ σαν στέλεχος.

Όλα αυτά ίσχυαν μέχρι χθες. Σήμερα η γυναίκα έχει κατακτήσει επάξια τη θέση που της αξίζει στον ασφαλιστικό χώρο. Μετά από σπουδές και σκληρή δουλειά είναι αποφασισμένη να κάνει καριέρα, πιστεύοντας εξαρχής ότι ο χρόνος θα δικαιώσει τις προσπάθειές της.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες δε διστάζουν να ξεκινήσουν συνεργασία με γυναίκες, φοβόμενες ότι μπορεί να φύγουν για να κάνουν παιδιά.

Άλλωστε και οι άνδρες φεύγουν για να κάνουν άλλα πράγματα.

Έτσι εξηγείται το γεγονός ότι οι γυναίκες ασφαλίτριες έχουν καταλάβει τα 2/3 της ασφαλιστικής αγοράς, μιας αγοράς που παρουσιάζει εκρηκτική ανάπτυξη και που έως χθες ήταν αυστηρά ανδροκρατούμενη. Σ' αυτή την έντονη παρουσία της γυναίκας στα ασφαλιστικά δρώμενα ασφαλώνει συνηγορεί το γεγονός ότι από τη φύση της η γυναίκα είναι πιο σταθερή σε ό,τι κάνει, δεν τα παρατάει εύκολα και έχει σε υψηλό βαθ-

μό το αίσθημα της ευθύνης σε όλους τους τομείς. Της σύζυγου, της μάνας, του επαγγελματία.

Αυτό είναι το πρόβλημα που αντιμετωπίζει. Ο επιμερισμός της και οι λεπτές ισορροπίες που πρέπει να επιτύχει.

Εκεί φαίνονται η ευελιξία και η δύναμή της στην αντιμετώπιση του προβλήματος. Τώρα, ανεξάρτητα από σπουδές σε ανώτατα ιδρύματα, από εκπαιδευτικά επιμορφωτικά σεμινάρια ή συνέδρια, για να επιτύχει η ασφαλίτρια μια ξεχωριστή παρουσία στα ασφαλιστικά δρώμενα, πρέπει να το 'χει και λίγο μέσα της.

Δηλαδή, να της ταιριάζει και να αγαπάει αυτό που κάνει, να το πιστεύει, να 'ναι δυναμική, φιλόδοξη, απαιτητική με τον εαυτό της ώστε να βελτιώνεται συνεχώς, να 'ναι δραστήρια, εργατική, μεθοδική, να 'χει αυτοπεποίθηση και κυρίως πείσμα.

Μία σωστή, επιτυχημένη ασφαλίτρια, δεν μπορεί να 'ναι ξεκομμένη, απομονωμένη, χωρίς επαφή με την πραγματικότητα.

Αντιθέτως, πρέπει να 'χει ζωντανή παρουσία στην ελληνική κοινωνία, να γνωρίζει τα προβλήματα που αντιμετωπίζει ώστε να μπορεί να κάνει τη δουλειά της καλύτερα. Πριν κλείσω θα 'θελα να αναφερθώ στις προοπτικές λέγοντας δύο λόγια για το αύριο.

Αύριο, στην ολοένα και πιο ανοιχτή και ανταγωνιστική κοινωνία που έρχεται, αυτοί που θα διακριθούν θα 'ναι οι δυνατοί, οι ολοκληρωμένοι επαγγελματίες. Ας μην ξεχνάμε. Το μέλλον της ασφαλίτριας είναι πλέον ολόκληρη η Ευρώπη.



**ΕΥΦΡΟΣΥΝΗ ΚΟΝΤΕΑ**

Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Commercial Union Life

Είμαι υπερήφανη που εργάζομαι σε ένα κλάδο παροχής υπηρεσιών, του οποίου τα προϊόντα αποτελούν μέρος των κοινωνικών αναγκών της χώρας. Αυτά τα προϊόντα θα δώσουν στους ανθρώπους αξιοπρέπεια μετά τη συνταξιοδότηση, θα βοηθήσουν στις σπουδές των παιδιών, θα σώσουν επιχειρήσεις, θα στηρίξουν οικογένειες, θα επιτρέψουν στα όνειρα να γίνουν πραγματικότητα.

Σ' αυτό το επάγγελμα με τις τόσες αναμφίβολα συναισθηματικές προεκτάσεις, η γυναίκα ασφαλίτρια και μάλιστα η ασφαλί-

στρια - μητέρα είναι ό,τι καλύτερο για τον πελάτη, γιατί από τη φύση της αφουγκράζεται με περισσότερο συναίσθημα το πρόβλημά του.

Το πείσμα, η επιμονή και η έμπνευση, σε συνδυασμό με τα μορφωτικά και κοινωνικά εφόδια που κατέκτησε η γυναίκα με την πάροδο του χρόνου, είναι παράγοντες που συμβάλλουν στην επαγγελματική της επιτυχία και της επιτρέπουν να δραστηριοποιείται με ίσους όρους, σε τυχόν ανταγωνισμό των ανδρών συναδέλφων της. Είναι γεγονός ότι το συγκεκριμένο επάγγελμα θεωρείται κατεξοχήν ανδρικό επάγγελμα και η γυναίκα για να καταξιωθεί έπρεπε να καταβάλει ποιοτική και ποσοτική δουλειά περισσότερη από τον άνδρα. Σήμερα το πρόβλημα αυτό λόγω των προαναφερομένων συγκυριών έχει ξεπεραστεί, θεωρώντας δεδομένη βέβαια την αμέριστη συμπαράσταση και κατανόηση του οικογενειακού της περιβάλλοντος.

Στον ασφαλιστικό χώρο δε χωρούν συμβιβασμοί. Ο χώρος αυτός πρέπει να χαρακτηρίζεται από επαγγελματισμό, στοιχεία του οποίου αποτελούν η συνεχής εξυπηρέτηση των πελατών και κυρίως η διατηρησιμότητα των συμβολαίων. Στην εν λόγω διατηρησιμότητα συμβάλλει, γιατί από τη φύση της νοιάζεται για το συνάνθρωπό της, έχει μάθει να φροντίζει τον πελάτη της, να τον κάνει να νιώθει όμορφα σαν φίλος της. Η διαρκής επαφή με νέους ανθρώπους της επιτρέπει να κατανοεί τον τρόπο σκέψης και τα προβλήματά τους. Η καθημερινή

ανάμετρήση κάτω από συνθήκες σκληρού ανταγωνισμού τη βοηθούν να βελτιώνεται σαν άνθρωπος. Αποκτά φίλους, κοινωνική ζωή, γίνεται ήρεμη, ευγενική και ανθρώπινη.

Όλα τα παραπάνω επηρεάζουν θετικά τη συμπεριφορά της τόσο στον οικογενειακό χώρο όσο και στην κοινωνία.



**ΒΑΣΙΛΕΙΑ Δ. ΚΕΛΕΣΙΔΗ**

Προϊσταμένη γραφείου  
Εθνικής Ασφαλιστικής

Είναι γεγονός ότι σ' ένα ανδροκρατούμενο επάγγελμα, όπως είναι το δικό μας, η παρουσία της γυναίκας, τα τελευταία χρόνια, είναι ιδιαίτερα σημαντική και αποτελεσματική. Με την προσφορά της διεκδικεί ίσο μερίδιο επιτυχίας με τους άνδρες συναδέλφους της.

Η γυναίκα ασφαλίτρια έχοντας σαν πλεονέκτημα την υπομονή, την οργάνωση και την μεθοδικότητα, γίνεται πιο αποτελεσματική και ως προς την υλοποίηση των στόχων της.

Όπως κάθε επαγγελματίας, αντιμετωπίζει προβλήματα τα οποία βεβαίως είναι ίδια με του άνδρα ασφαλιστή.

Υπάρχει όμως μια ιδιαιτερότητα για εκείνες τις γυναίκες που επωμίζονται και το βάρος της ευθύνης μιας οικογένειας.

Αισιόδοξη όπως είναι από τη φύση της, η γυναίκα καταφέρνει να αντιμετωπίσει τα προβλήματα των καιρών της με θετική στάση και δημιουργικότητα.

Η υπομονή, η οργάνωση, η μεθοδικότητα, προσδίδουν μια ιδιαιτερότητα στην παρουσία της στον ασφαλιστικό χώρο, και καλείται όπως και ο συνάδελφός της άνδρας ασφαλιστής να είναι περισσότερο ενήμερη, γιατί έχει να αντιμετωπίσει έναν απαιτητικό και δύσπιστο κοινό, με συνεχώς αυξανόμενες ανάγκες, το οποίο θα πρέπει να το αντιμετωπίσει με επαγγελματισμό και επαγγελματισμός σημαίνει εκτός από άριστη κατάρτιση, ήθος και εντιμότητα.

Πρέπει και απαιτείται να κινηθούμε όλοι μας με γρήγορους ρυθμούς γιατί διανύουμε μία περίοδο, που τα πάντα αλλάζουν ιλιγγιώδως και όπως κάθε σωστός και ικανός επαγγελματίας, πρέπει να είμαστε μπροστά από τα γεγονότα, για να εξασφαλίσουμε ένα μέλλον όπως το οραματιζόμαστε.

Ο Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της EuroLife ο κ. Γ. Βιολάρης εκφράζει τις απόψεις του για τη γυναίκα ασφαλίτρια αλλά και για τις δυνατότητες καριέρας των γυναικών, θέτοντας τη διεκδίκηση της επιτυχημένης επαγγελματικής πορείας επί ίσους όρους μεταξύ γυναικών και ανδρών.

την απόφαση συνεργασίας.

Σήμερα το 34% του Δικτύου Πωλήσεων αποτελείται από γυναίκες και 32% της παραγωγής προέρχεται από αυτές.

Τα ποσοστά αυτά είναι αρκετά υψηλότερα του παρελθόντος και με χαρά βλέπουμε να παρουσιάζουν συνεχώς αυξητική τάση.

Η γυναίκα πάλεψε μέσα από δύσκολες γι' αυτή συνθήκες και έχει κερδίσει με την αξία της τη θέση της σε όλους τους τομείς της κοινωνίας με σημαντική και συνεχώς βελτιωμένη προσφορά.

Η όποια καθυστέρηση σε οποιοδήποτε χώρο για ίση αντιμετώπιση της δείχνει, πιστεύω, τουλάχιστον ανωριμότητα.

Θα μπορούσε κανείς να αναφερθεί σε πάρα πολλά σημεία, αλλά συνειδητά θα αποσύγω να το πράξω, γιατί επιθυμώ να αποσύγω τυχόν ασυνειδητή συμβολή μου στο διαχωρισμό μεταξύ ανδρών και γυναικών επαγγελματιών.

Κλείνω με το σχόλιο ότι η γυναίκα ασφαλιστική αντιπρόσωπος έχει κάποια διαφορετικά πλεονεκτήματα αλλά και κάποια διαφορετικά προβλήματα από τον άντρα, όπως βεβαίως έχουν και οι οποιοδήποτε δύο άνθρωποι μεταξύ τους.

Σημασία λοιπόν έχει το επαγγελματικό επίπεδο, το οποίο καθορίζει ο κάθε άνθρωπος για τον εαυτό του, και λαμβάνοντας όλα τα δεδομένα υπόψη, αναφερόμενοι βεβαίως πάντα στη μέση κατάσταση, πιστεύω ότι διεκδίκηση της καριέρας και της επιτυχίας βρίσκεται επί ίσους όρους.

## Από την πλευρά των ανδρών! Επί ίσους όρους

Δεν υπάρχουν ικανοί άνδρες και λιγότερο ικανές γυναίκες, αλλά ικανοί και λιγότερο ικανοί άνθρωποι. Αν και δε συνηθίζω στον επαγγελματικό χώρο να διαχωρίζω τους ανθρώπους σε άνδρες και γυναίκες, αλλά σε επαγγελματίες και μη, η γυναίκα ασφαλιστική αντιπρόσωπος χαρακτηρίζεται από κάποια διαφορετικά δεδομένα, τα οποία χρήζουν πιστεύω σχολιασμού. Η πώληση των ασφαλειών ζωής απαιτεί σε πολλές περιπτώσεις αρκετό συναίσθημα και ειδικότερα όταν οι ανάγκες αφορούν τα όνειρα μιας οικογένειας.

Η γυναίκα εκ της φύσεώς της φαίνεται ότι μπορεί καλύτερα να εμπλέξει το συναίσθημα σε μία πώληση και αυτό βεβαίως μπορεί να της φέρνει καλύτερα αποτελέσματα.

Από την άλλη, η εργαζόμενη σύζυγος και μητέρα έχει συνήθως μεγαλύτερη πίεση χρόνου από το μέσο άνδρα και γι' αυτόν το λόγο πιστεύω ότι τα αποτελέσματά τους θα πρέπει να εκτιμούνται ανάλογα.

Ακόμη οι γυναίκες έχουν κάποιο δικό τους τρόπο αντίληψης και αντίδρασης στις καταστάσεις, όπου αν ο άντρας το γνωρίζει και η γυναίκα γνωρίζει το ίδιο για τον άντρα τότε επιτυγχάνεται ο αλληλοσεβασμός και η αλληλοκατανόηση καλύτερα.

Αναφερόμενος στα δεδομένα της EuroLife θα πρέπει να πω ότι τα κριτήρια επιλογής αντρών ή γυναικών δεν έχουν καμία διαφορά μεταξύ τους και το φύλο δεν επηρεάζει με οποιονδήποτε τρόπο

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

Χρήστος Γεωργακόπουλος  
Διευθύνων Σύμβουλος

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ είναι μία πλήρης Ασφαλιστική Εταιρία. Μαζί με τις (4) θυγατρικές της και τις στρατηγικές της συμμαχίες είναι ένας εκ των πληρέστερων Επιχειρηματικών Ομίλων στον Τομέα των Χρηματοοικονομικών και Ασφαλιστικών Υπηρεσιών στη χώρα μας.

Το πλήθος και η ποιότητα των παρεχομένων καλύψεων, οι τιμές των ασφαλιστών της, η φιλοσοφία της να Πληρώνει Αμέσως τους δικαιούχους αποζημιώσεων, χωρίς νομικισμούς και δικολαβιστικές ερμηνείες, η ξεχωριστή και έξω από τα γνωστά δεδομένα αντίληψη Service που χαρακτηρίζει τη διοίκησή της και το σύνολο των εργαζομένων της, η σκληρή δουλειά και η χρηστή διαχείριση οδήγησαν την ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ από την Εταιρία του κεφαλαίου των 11 εκατομμυρίων δραχμών το 1978 σε μία από τις κορυφαίες θέσεις της ασφαλιστικής αγοράς. Με τη λιτή γλώσσα των αριθμών, αυτό εκφράζεται σε:

**ΜΕΓΕΘΗ** (σε εκατομμύρια δραχμές)

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

Για την ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ αποτελεί δέσμευση προς εσάς, που μας επιλέξατε ή θα μας επιλέξετε ως Ασφαλιστική σας Εταιρία, ότι θα έχετε σταθερά και αναλλοίωτα άψογο Service και μία αίσθηση μοναδικότητας, σαν να μην έχουμε άλλον πελάτη. **Διότι πράγματι, όταν εξυπηρετούμε έναν ασφαλισμένο μας, για μας εκείνη τη στιγμή, δεν υπάρχει τίποτα άλλο στον κόσμο!**

Αν αυτό περιμένετε από μία Ασφαλιστική Εταιρία τότε η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ είναι η πρώτη επιλογή σας για την ασφάλισή σας σ' οποιονδήποτε κλάδο. Τηλεφωνείστε μας σήμερα. Ένα σημαντικό δώρο θα αποτελέσει την πρόσθετη ανταμοιβή σας.



### Ακλόνητη ασφαλιστική δύναμη

Ο κ. R.K. Nottingham, Chairman της ALICO AIG Life Παγκόσμια, που ήρθε ειδικά από τις ΗΠΑ για να παρευρεθεί στην εκδήλωση, αναφέρθηκε με θερμά λόγια στην εκπληκτική πορεία της Εταιρίας / στην Ελλάδα – που τόσο για 35 χρόνια ακολουθεί δυναμικούς ρυθμούς ανάπτυξης – όσο και σε παγκόσμια κλίμακα. Όπως τόνισε, η ALICO AIG Life, ισχυροποιώντας διαρκώς την παρουσία της και την προσφορά της, θα αποτελεί πάντα την ακλόνητη ασφαλιστική δύναμη που εκφράζει με τον πιο αξιόπιστο τρόπο τη σιγουριά για το μέλλον.

Αλλά υπήρξε και μια ακόμα ιδιαίτερη στιγμή, όταν με χαρά και συγκίνηση εκπρόσωποι των ανθρώπων της ALICO AIG Life απένειμαν στον κ. Βασιλείου τιμητικό αναμνηστικό για την 20ετία του στην Εταιρία και αναφέρθηκαν στο σημαντικό έργο που έχει επιτελέσει και στις πολύτιμες υπηρεσίες του όχι μόνο στη διοίκηση της Εταιρίας, αλλά και στην εξάπλωση του θεσμού της ασφάλειας Ζωής και στην προώθηση των συμφερόντων της ασφαλιστικής αγοράς.

### Το μέλλον με το διεθνές όνομά του

Στην πορεία προς τη νέα χιλιετία, η ALICO AIG Life αντικρίζει το μέλλον με αισιοδοξία και με τη δύναμη που της δίνουν η ιστορία και η παράδοσή της. 80 χρόνια στον κόσμο. 35 χρόνια στην Ελλάδα. Ένα όνομα. Ένα όραμα. ALICO AIG Life. Το όνομα της μητρικής εταιρίας, του American International Group, συνοδεύει την εταιρική ταυτότητα της ALICO και στην Ελλάδα. Έτσι δημιουργείται η ολοκληρωμένη ταυτότητα που εκφράζει πληρέστερα την ισχύ και τον επαγγελματισμό της ALICO στον κόσμο. Το μέλλον της ασφάλειας με το διεθνές όνομά του.

# Ακλόνητη δύναμη



Για άλλη μια χρονιά η Alico AIG Life έδειξε ότι ξέρει να αξιοποιεί το πλούσιο παρελθόν της και να προδιαγράφει ένα αισιόδοξο μέλλον.

Στη φετινή εκδήλωση, η Alico παρουσίασε την νέα της εταιρική ταυτότητά της «Alico AIG Life», γιόρτασε τη συμπλήρωση των 35 χρόνων γόνιμης παρουσίας της στην Ελλάδα και βράβευσε τις εξαιρετικές επιδόσεις των στελεχών της.

Η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε την Τρίτη 15 Ιουνίου 1999, στο «Byzantine Estate» (κτίμα Γ. Νάσιουτζικ) στην Παιανία, σε ένα πολύ ωραίο φυσικό χώρο που προσαρμόστηκε κατάλληλα για να φιλοξενήσει πάνω από 1.000 καλεσμένους.

Το επιβλητικό σκηνικό, τα εξελιγμένα οπτικοακουστικά μέσα παρουσίασης όσο και το ζωντανό μουσικό πρόγραμμα (ορχήστρα, Αλέξια, Κ. Παλιατσάρας) προσέθεσαν το δικό τους τόνο στη βραδιά που επισφραγίστηκε με τον ενθουσιασμό όλων των παρευρισκόμενων.

### Οι πραγματικές αξίες ξεχωρίζουν

Ο Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης και Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδας, κ. Ανδρέας Βασιλείου, αναφέρθηκε όχι μόνο στα 35 εντυπωσιακά χρόνια της Εταιρίας στην Ελλάδα, αλλά και στη συμπλήρωση των 20 δικών του χρόνων στη διοίκησή της.

Ο κ. Βασιλείου στην ομιλία του έκανε μια αναδρομή στην τελευταία εικοσαετία, μνημονεύοντας πρόσωπα που συνεργάστηκαν μαζί τους και που έχουν συμβάλει στην επιτυχημένη πορεία της ALICO AIG Life.

Για τα 35 χρόνια της ALICO AIG Life, ο κ. Βασιλείου είπε χαρακτηριστικά ότι πρόκειται «ένα ορόσημο που μας κάνει δικαιολογημένα υπερήφανους και που αποδεικνύει ότι οι πραγματικές αξίες ξεχωρίζουν και διακρίνονται».

Στη συνέχεια ο κ. Βασιλείου υπογράμμισε και τα εξής:

«Εφέτος τιμούμε τους ανθρώπους μας με ακόμα μεγαλύτερη ικανοποίηση, αναγνωρίζοντας την πολύτιμη συμβολή τους στην πορεία μας ως εδώ και γνωρίζοντας πολύ καλά τον αποφασιστικό τους ρόλο και στο μέλλον.

Σήμερα, σε μια περίοδο μεγάλων ανακατατάξεων στο παγκόσμιο περιβάλλον, η Εταιρία μας αποτελεί φορέα σιγουριάς και εμπιστοσύνης. Και έτσι θα συνεχίσει.

Η προσθήκη του ονόματος της μητρικής μας εταιρίας AIG στην εταιρική μας ταυτότητα έχει έναν ιδιαίτερα συμβολικό ρόλο, καθώς έρχεται να ενδυναμώσει ακόμα περισσότερο την εικόνα της ισχύος και της φερεγγυότητας που χαρακτηρίζουν την ALICO.

Στα χρόνια που έρχονται το όνομα της ALICO AIG Life θα εξακολουθήσει να δεσπόζει, ενδυναμώνοντας διαρκώς την παρουσία του και την προσφορά του».

### Στην κορυφή της επιτυχίας

Τις ιδιαίτερες στιγμές της βραδιάς αποτέλεσαν οι βραβεύσεις όλων των ανθρώπων της Εταιρίας σε επίπεδο Ασφαλιστικών Συμβούλων, Διευθυντών Ομάδων και Υποκαταστημάτων που με τις επιδόσεις τους διακρίθηκαν όχι μόνο σε ελληνική, αλλά και σε ευρωπαϊκή καθώς και σε παγκόσμια κλίμακα.

Εκτός από τα βραβεία, τα αυθόρμητα χειροκροτήματα προσέθεσαν τη δική τους ζεστασιά και αναγνώριση για εκείνους που βρέθηκαν στην κορυφή της επιτυχίας.



Ο κ. Α. Βασιλείου.

### Μήνυμα του Περιφερειακού Προέδρου κ. Α. Βασιλείου

Εφέτος γιορτάζουμε τα 35 χρόνια επιτυχημένης δραστηριότητας της ALICO στη χώρα μας.

Ένα ορόσημο που, σε συνδυασμό με την κορυφαία θέση που κατέχει η Εταιρία στην Ελλάδα και σε όλο τον κόσμο, μας καθιστά δικαιολογημένα υπερήφανους, αποδεικνύοντας ότι οι πραγματικές αξίες ξεχωρίζουν.

Αυτή τη χρονιά τιμούμε τους

Ανθρώπους μας με ακόμη μεγαλύτερη ικανοποίηση, αναγνωρίζοντας την πολύτιμη συμβολή τους στην πορεία μας ως εδώ και γνωρίζοντας πολύ καλά τον αποφασιστικό ρόλο που καλούνται να διαδραματίσουν στο μέλλον.

Σήμερα, σε μια περίοδο μεγάλων ανακατατάξεων στο παγκόσμιο περιβάλλον, η Εταιρία μας αποτελεί φορέα σιγουριάς και εμπιστοσύνης.

Και έτσι θα συνεχίσει και κατά τη νέα χιλιετία. Η προσθήκη του ονόματος της μητρικής μας εταιρίας AIG στην εταιρική μας ταυτότητα έχει έναν ιδιαίτερα συμβολικό ρόλο, καθώς έρχεται να ενδυναμώσει ακόμα περισσότερο την εικόνα της ισχύος και της φερεγγυότητας που χαρακτηρίζουν την ALICO.

Και στα χρόνια που έρχονται, το όνομα της ALICO AIG Life θα εξακολουθήσει να δεσπόζει, ισχυροποιώντας διαρκώς την παρουσία του και την προσφορά του στον κόσμο.

### Α. ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ

Πρόεδρος Ιβηρικής Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης - Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδας



Ο κ. Α. Βασιλείου, Πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life, ενώ απευθύνει χαιρετισμό.



Ο κ. R.K. Nottingham, Πρόεδρος της ALICO AIG Life κατά τη διάρκεια της ομιλίας του.

### Μοναδική δύναμη

Το AIG είναι ο κορυφαίος διεθνής ασφαλιστικός οργανισμός με έδρα τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής. Οι εταιρίες του δραστηριοποιούνται σε 130 χώρες και καλύπτουν όλο το φάσμα των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

Η ALICO, που η δυναμική της πορεία ξεκινάει 80 χρόνια πριν, είναι σήμερα μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες σε παγκόσμιο επίπεδο και ειδικεύεται αποκλειστικά στις ασφαλίσσεις Ζωής, Συντάξεων και Υγείας.

Η ποιότητα των υπηρεσιών της ALICO αναγνωρίζεται παντού και, όπως και η μητρική εταιρία AIG, κάθε χρόνο κρίνεται από τις έγκυρες εταιρίες οικονομικών αναλύσεων Standard & Poor's και Moody's με την ανώτατη αξιολόγηση «AAA» για την οικονομική

της ισχύ. Η διάκριση αυτή χαρακτηρίζει μόλις 10 από τις 200 μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες στον κόσμο και μεταφράζεται σε ανυπέβλητη σιγουριά.



**Πρότυπο επιτυχιών**

Στη χώρα μας, η ALICO από την αρχή της λειτουργίας της οριοθετεί την έννοια «Ασφάλεια Ζωής» αποτελώντας σταθερά το πρότυπο των εξελίξεων στον ασφαλιστικό κλάδο, ακόμα και σε καιρούς μεγάλων ανακατατάξεων, και δημιουργώντας σχέσεις απόλυτης εμπιστοσύνης με τους ασφαλισμένους της. Σταθερά εδώ και πολλά χρόνια, η ALICO στην Ελλάδα διατηρεί την κορυφαία θέση στους τομείς που χαρακτηρίζουν το έργο και την προσφορά μιας ασφαλιστικής εταιρίας Ζωής.

**• No 1 σε παροχές.**

Οι ασφαλισμένοι της ALICO AIG Life απολαμβάνουν κάθε χρόνο τις μεγαλύτερες παροχές σε σχέση με τα ασφάλιστρα που καταβάλλουν.

Για το 1998 το ποσοστό παροχών ήταν 104,6%.

Εντυπωσιακό και το Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων (Π.Υ.Μ.Α.) που έφθασε το 8,89%.

**• No 1 σε παραγωγικότητα.**

Η υψηλή παραγωγικότητα της ALICO AIG Life, όπως εκφράζεται από το πολύ χαμηλό ποσοστό γενικών εξόδων, αποδεικνύει τον απόλυτο σεβασμό της στη διαχείριση των χρημάτων των ασφαλισμένων της. Μόλις 7,2%

ήταν το ποσοστό γενικών εξόδων του 1998.

**• No 1 σε αποδοτικότητα.**

Η εξαιρετική αποδοτικότητα της Εταιρίας είναι ένα ακόμα στοιχείο που διασφαλίζει τη σιγουριά των ασφαλισμένων της.

Για το 1998 η αποδοτικότητα έφθασε το 14,97%.

**• No 1 σε ίδια κεφάλαια.**

Το μέγεθος των ιδίων κεφαλαίων είναι μια επιπλέον απόδειξη που τεκμηριώνει την οικονομική ευρωστία της ALICO AIG Life.

Το 1998 τα ίδια κεφάλαια ανήλθαν στα 21,791 δισεκατομμύρια δρχ.

Κι ακόμα, ειδικά αξιοσημείωτο το σύνολο του ενεργητικού της Εταιρίας, που είναι 156,797 δισεκατομμύρια δρχ.

**35 χρόνια υπερηφάνειας**

Εφέτος, η ALICO AIG Life συμπληρώνει 35 χρόνια γόνιμης και αποδοτικής παρουσίας στην Ελλάδα. Είναι ευνόητη η μεγάλη υπερηφάνεια και για το χρονικό ορόσημο αυτό και για όλους τους ανθρώπους της Εταιρίας που με το πολύτιμο έργο τους συμβάλλουν στη διαρκή ανάπτυξη και ενδυνάμωσή της.

Μπροστά στη νέα χιλιετία, η ALICO AIG Life γιορτάζει την επιτυχία της και καλωσορίζει το μέλλον με αισιοδοξία και σιγουριά, πάντα δυνατή και συνεπής στις αρχές και στα οράματά της να δημιουργεί έναν ασφαλέστερο κόσμο.

«Έχω εμπιστοσύνη στο μέλλον γιατί πιστεύω σ' αυτό. Και το εννοώ ότι αυτή η Εταιρία θα συνεχίσει να αναπτύσσεται περισσότερο και από τα πιο τολμηρά όνειρά μας. 10 χρόνια πριν, αν ρωτούσατε κάποιον για το πώς θα ήταν το AIG σήμερα, πολύ λίγοι θα μάντευαν την εξέλιξή μας. Εμείς την πιστεύαμε. Τα σχέδιά μας ήταν ρεαλιστικά και το αποδείξαμε. Πιστεύω ότι τα επόμενα 10 χρόνια θα ξαφνιάσουμε πολλούς ανθρώπους για άλλη μια φορά».

**Maurice Greenberg**

Chairman & C.E.O. / AIG

(Απόσπασμα από δήλωσή του που παρουσιάστηκε μαγνητοσκοπημένη στην εκδήλωση)

**Οι πρώτοι της ALICO Ελλάδας**

**Παραγωγοί σε ασφάλιστρα Ζωής**

- Π. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ - 1η θέση
- Ζ. ΣΟΥΣΗΣ - 2η θέση
- Β. ΖΕΓΓΙΝΗ - 3η θέση



Π. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ Ζ. ΣΟΥΣΗΣ Β. ΖΕΓΓΙΝΗ

**Διευθυντές Ομάδας σε ασφάλιστρα Ζωής**

- Κ. ΞΥΔΙΑ - 1η θέση
- Ν. ΠΑΛΑΖΗΣ - 2η θέση
- Σ. ΑΤΣΟΠΑΡΔΗΣ - 3η θέση



Κ. ΞΥΔΙΑ Ν. ΠΑΛΑΖΗΣ Σ. ΑΤΣΟΠΑΡΔΗΣ

**Υποκαταστήματα σε ασφάλιστρα Ζωής**

- Υποκατάστημα Γ. ΒΟΓΙΑΤΖΗ - 1η θέση
- Υποκατάστημα Α. ΜΟΡΝΤΟ - 2η θέση
- Υποκατάστημα Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΥ - 3η θέση



Γ. ΒΟΓΙΑΤΖΗΣ Α. ΜΟΡΝΤΟ Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΣ

**Οι πρώτοι της ALICO Ελλάδας**

**Βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ»**

- Υποκατάστημα Β. ΚΥΡΙΑΚΙΔΗ - 1η θέση
- Υποκατάστημα Β. ΣΜΥΡΝΙΟΥ - 2η θέση
- Υποκατάστημα Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΥ - 3η θέση



Β. ΚΥΡΙΑΚΙΔΗΣ Β. ΣΜΥΡΝΙΟΣ Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΣ

**Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα - IQA**

- Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ - 1η θέση

**Διευθυντής Ομάδας σε Διατηρησιμότητα - IQA**

- Ν. ΠΑΛΑΖΗΣ - 1η θέση

**Διευθυντής Ομάδας σε Διατηρησιμότητα - IQA**

- Υποκατάστημα Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΥ - 1η θέση

**Παραγωγός σε κεφάλαιο κάλυψης Ζωής**

- Ζ. ΣΟΥΣΗΣ - 1η θέση

**Παραγωγός σε αριθμό νέων Συμβολαίων Ζωής**

- Ζ. ΣΟΥΣΗΣ - 1η θέση

**Παραγωγός σε Αμοιβαία Κεφάλαια**

- Μ. ΝΙΟΛΑΚΗΣ - 1η θέση

**Διευθύντρια Ομάδας σε Αμοιβαία Κεφάλαια**

- Κ. ΞΥΔΙΑ - 1η θέση

**Υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια**

- Υποκατάστημα Λ. ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗ - 1η θέση

**Παραγωγός σε δραστηριότητα Αμοιβαίων Κεφαλαίων**

- Μ. ΝΙΟΛΑΚΗΣ - 1η θέση

**Παραγωγός σε συνολική παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων**

- Μ. ΝΙΟΛΑΚΗΣ - 1η θέση

**Βραβείο «Γ. ΣΚΑΛΙΓΚΟΥ»**

- ΧΡ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ



Μ. ΝΙΟΛΑΚΗΣ



Κ. ΞΥΔΙΑ



Λ. ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ

**Παραγωγοί σε ασφάλιστρα Π.Α.**

- Π. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ - 1η θέση
- Φ. ΤΖΕΛΕΠΗ - 2η θέση
- ΧΡ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ - 3η θέση



Φ. ΤΖΕΛΕΠΗ

**Διευθυντές Ομάδας σε ασφάλιστρα Π.Α.**

- Κ. ΞΥΔΙΑ - 1η θέση
- Σ. ΑΤΣΟΠΑΡΔΗΣ - 2η θέση
- Ν. ΠΑΛΑΖΗΣ - 3η θέση

**Υποκαταστήματα σε ασφάλιστρα Π.Α.**

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

**Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής**

- Π. ΒΟΥΛΓΑΡΗ - 1η θέση

**Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής**

- Υποκαταστήμα Γ. ΙΟΡΔΑΝΙΔΗ - 1η θέση

**Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων Π.Α.**

- Α. ΠΕΤΡΙΔΗΣ - 1η θέση

**Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων Π.Α.**

- Κ. ΔΑΛΑΚΟΥΡΑΣ - 1η θέση

**Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων Π.Α.**

- Υποκατάστημα Λ. ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗ - 1η θέση

**Παραγωγός σε δραστηριότητα Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής**

- Δ. ΤΣΕΤΣΟΣ - 1η θέση



Π. ΒΟΥΛΓΑΡΗ



Γ. ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ



Α. ΠΕΤΡΙΔΗΣ



Κ. ΔΑΛΑΚΟΥΡΑΣ



Χ. ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗΣ



Δ. ΤΣΕΤΣΟΣ

**Ευρωπαϊκές Διακρίσεις**

**Βραβεία VIP - Παραγωγοί**

- Ζ. ΣΟΥΣΗΣ - 1η θέση
- Π. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ - 3η θέση

**Παραγωγοί σε Διατηρησιμότητα - IQA**

- Ε. ΠΑΡΑΣΧΗΣ - 1η θέση
- Σ. ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ - 1η θέση
- Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ - 1η θέση

**Παραγωγός σε νέα πληρωθέντα ασφαλιστρα Ζωής**

- Π. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ - 1η θέση

**Παραγωγοί σε πρωτοετή εισπραχθέντα ασφαλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων**

- Π. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ - 1η θέση
- ΧΡ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ - 3η θέση

**Υποκατάστημα σε πρωτοετή εισπραχθέντα ασφαλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων**

- Υποκατάστημα Α. ΜΟΡΝΤΟ - 2η θέση



Ζ. ΣΟΥΣΗΣ



Π. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ



Κ. ΖΥΔΙΑ



Ν. ΠΑΛΑΖΗΣ



Α. ΜΟΡΝΤΟ



Λ. ΧΡΗΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗΣ



Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ

**Παραγωγοί σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων**

- Ζ. ΣΟΥΣΗΣ - 1η θέση
- ΧΡ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ - 2η θέση
- Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ - 3η θέση

**Διευθυντές Ομάδας σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων**

- Κ. ΖΥΔΙΑ - 1η θέση
- Ν. ΠΑΛΑΖΗΣ - 2η θέση

**Υποκαταστήματα σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων**

- Υποκατάστημα Α. ΜΟΡΝΤΟ - 1η θέση
- Υποκατάστημα Λ. ΧΡΗΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗ - 2η θέση
- Υποκατάστημα Λ. ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗ - 3η θέση



Κ. ΛΑΜΠΡΟΥ



Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΣ



Μ. ΝΙΟΛΑΚΗΣ

Οι βραβευθέντες για τα 5 χρόνια συνεργασίας τους με την Εταιρία, κ.κ. Σ. ΡΟΥΛΗ, Γ. ΙΣΤΙΚΟΠΟΥΛΟΣ, Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ, Ε. ΣΑΡΑΝΤΗ, Χ. ΚΑΡΑΤΖΑΣ και Α. ΠΕΤΡΙΔΗΣ.



Οι βραβευθέντες για τα 10 χρόνια συνεργασίας τους με την Εταιρία κ.κ. Ν. ΠΙΠΕΡΗΣ, Α. ΒΙΝΕΡ, Κ. ΖΥΔΙΑ, Η. ΑΙΓΥΠΤΙΑΔΗΣ, Ι. ΔΑΓΚΑΡΗΣ και Α. ΠΑΠΑΒΑΣΙΛΗΣ.



Γ. ΒΟΓΙΑΤΖΗΣ



Π. ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ



Α. ΣΚΟΥΤΕΛΗΣ



Δ. ΠΑΤΣΙΟΣ



Π. ΠΑΛΑΔΗΣ

**Παγκόσμιες Διακρίσεις**

**MILLION DOLLAR PRODUCERS**

(Παραγωγοί με νέο Ασφαλισμένο Κεφάλαιο τουλάχιστον 1 εκατ. δολλαρίων ΗΠΑ)

- Χ. ΑΔΑΜΙΔΗΣ • Κ. ΔΑΛΑΚΟΥΡΑΣ • Α. ΓΟΡΓΟΛΗ - ΚΑΡΑΝΙΚΟΛΑ
- Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ • Α. ΚΟΚΚΟΒΑΣ • Α. ΚΟΛΙΑΤΣΟΣ • Μ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ
- Κ. ΜΑΡΚΟΥΪΖΟΣ • Δ. ΜΠΑΒΕΛΗΣ • Γ. ΝΑΚΟΣ • Ν. ΠΑΛΑΖΗΣ • Σ. ΠΑΝΤΕΛΙΔΑΚΗΣ
- Π. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ • Ν. ΠΙΠΕΡΗΣ • Μ. ΣΑΡΑΝΤΟΣ • Ζ. ΣΟΥΣΗΣ
- Ν. ΤΕΛΑΛΗΣ • Μ. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ • Σ. ΤΟΥΛΟΥΜΤΣΙΔΗΣ • Μ. ΤΣΙΑΜΑΝΤΑ
- Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ

**CENTURION CLUB**

(Παραγωγοί με 100 και πλέον νέα συμβόλαια Ζωής)

- Χ. ΑΔΑΜΙΔΗΣ • Σ. ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ • Γ. ΓΕΡΕΜΠΕΗΣ • Ε. ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ
- Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ • Γ. ΙΣΤΙΚΟΠΟΥΛΟΣ • Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ • Μ. ΚΑΤΡΑΝΙΤΣΙΩΤΗΣ
- Μ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ • Ο. ΜΙΧΟΥ • Δ. ΜΠΑΒΕΛΗΣ • Γ. ΝΑΚΟΣ
- ΧΡ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ • Π. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ • Ε. ΠΑΡΑΣΧΗΣ • Ν. ΠΑΤΣΙΟΣ
- Μ. ΣΑΡΑΝΤΟΣ • Ζ. ΣΟΥΣΗΣ • Δ. ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ • Σ. ΤΟΥΛΟΥΜΤΣΙΔΗΣ
- Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ

**PRESIDENTS AWARDS**

(Κύκλος Επιτυχημένων Ασφαλιστών Προέδρου)

- Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ • Ο. ΜΙΧΟΥ • Δ. ΜΠΑΒΕΛΗΣ • Γ. ΝΑΚΟΣ • Ε. ΠΑΡΑΣΧΗΣ
- Ν. ΠΑΤΣΙΟΣ • Μ. ΣΑΡΑΝΤΟΣ • Δ. ΣΠΥΡΟΠΟΥΛΟΣ

**Βραβεία VIP - Παραγωγός**

- Ζ. ΣΟΥΣΗΣ - 3η θέση

**Παραγωγοί σε Διατηρησιμότητα - IQA**

- Ε. ΠΑΡΑΣΧΗΣ - 1η θέση
- Σ. ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ - 1η θέση
- Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ - 1η θέση



Ε. ΠΑΡΑΣΧΗΣ Σ. ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ



Η διάκριση Million Dollar Producers απονεμήθηκε (όπως εμφανίζονται από αριστερά) στους κ.κ. Α. ΚΟΛΙΑΤΣΟ, Ν. ΠΑΛΑΖΗ, Π. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗ, Σ. ΤΟΥΛΟΥΜΤΣΙΔΗ, Α. ΓΟΡΓΟΛΗ - ΚΑΡΑΝΙΚΟΛΑ, Α. ΚΟΚΚΟΒΑ, Μ. ΤΣΙΑΜΑΝΤΑ, Κ. ΔΑΛΑΚΟΥΡΑ, Μ. ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟ, Χ. ΑΔΑΜΙΔΗ, Ν. ΠΙΠΕΡΗ, Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ, Γ. ΝΑΚΟ, Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗ, Σ. ΠΑΝΤΕΛΙΔΑΚΗ, Ζ. ΣΟΥΣΗ, Ν. ΤΕΛΑΛΗ και Κ. ΜΑΡΚΟΥΪΖΟ.



Τα βραβεία τους ως μέλη του Centurion Club (παγκόσμια διάκριση) παρέλαβαν από τον κ. Ν. Δασκαλάκη, όπως εμφανίζονται από αριστερά οι κ.κ. Γ. ΓΕΡΕΜΠΕΗΣ, Π. ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ, Μ. ΚΑΤΡΑΝΙΤΣΙΩΤΗΣ, Χ. ΑΔΑΜΙΔΗΣ, Σ. ΤΟΥΛΟΥΜΤΣΙΔΗΣ, Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ, Ε. ΠΑΡΑΣΧΗΣ, Ο. ΜΙΧΟΥ, Ν. ΠΑΤΣΙΟΣ, Κ. ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ, Γ. ΙΣΤΙΚΟΠΟΥΛΟΣ, Ε. ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ, Γ. ΝΑΚΟΣ, Ζ. ΣΟΥΣΗΣ και Δ. ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ.



Τα President's Awards απονεμήθηκαν στους κ.κ. Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ, Ν. ΠΑΤΣΙΟ, Ε. ΠΑΡΑΣΧΗ, Ο. ΜΙΧΟΥ και Γ. ΝΑΚΟ.



Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΣ Ν. ΠΑΛΑΖΗΣ

**Επέτειοι**

- 30 χρόνια με την Εταιρία Δ. ΠΑΤΣΙΟΣ
- 25 χρόνια με την Εταιρία Κ. ΛΑΜΠΡΟΥ • Α. ΣΚΟΥΤΕΛΗΣ
- 15 χρόνια με την Εταιρία Γ. ΒΟΓΙΑΤΖΗΣ • Π. ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ • Μ. ΝΙΟΛΑΚΗΣ • Π. ΠΑΥΛΙΔΗΣ • Μ. ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΣ
- 10 χρόνια με την Εταιρία Η. ΑΙΓΥΠΤΙΑΔΗΣ • ΑΙΜ. ΒΙΝΕΡ • Ι. ΔΑΓΚΑΡΗΣ • Μ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ • Σ. ΝΕΣΤΩΡ • Κ. ΖΥΔΙΑ • Α. ΠΑΠΑΒΑΣΙΛΗΣ • Ν. ΠΙΠΕΡΗΣ
- 5 χρόνια με την Εταιρία Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ • Γ. ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ • Γ. ΙΣΤΙΚΟΠΟΥΛΟΣ • Χ. ΚΑΡΑΤΖΑΣ • Α. ΠΕΤΡΙΔΗΣ • Σ. ΡΟΥΛΗ • Ε. ΣΑΡΑΝΤΗ • Μ. ΣΑΡΑΝΤΟΣ • Δ. ΣΤΑΥΡΟΥ



**ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**

**5<sup>ο</sup>  
ΣΥΝΕΔΡΙΟ  
ΣΤΕΛΕΧΩΝ  
ΠΩΛΗΣΕΩΝ**

# με ΔΥΝΑΜΗ και ΟΡΑΜΑ!

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε το Ε' Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Πάυλος Ψωμιόδης απευθύνεται προς τους συνέδρους.



**5<sup>ο</sup>  
ΣΥΝΕΔΡΙΟ  
ΣΤΕΛΕΧΩΝ  
ΠΩΛΗΣΕΩΝ**



Από αριστερά προς τα δεξιά: Ιω. Μάνος, Αλ. Παπαδόπουλος, Βασ. Καφίρης (συντονιστής), Μάκης Ανδρονόπουλος.

Ιδιαίτερα επιτυχημένη υπήρξε η πορεία των εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ κατά το έτος 1998, ενώ με εντυπωσιακά στοιχεία παραγωγής και κερδών έκλεισε το α' πεντάμηνο του 1999 σε σύγκριση με το αντίστοιχο πεντάμηνο του 1998. Αυτά τονίσθηκαν μεταξύ άλλων στο Ε' Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων της ασφαλιστικής εταιρίας ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, το οποίο πραγματοποιήθηκε την Παρασκευή 18 και το Σάββατο 19 Ιουνίου στο Ξενοδοχείο ΧΙΛΤΟΝ των Αθηνών. Το Συνέδριο παρακολούθησαν 600 στελέχη του δικτύου πωλήσεων και του Διοικητικού Προσωπικού της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ απ' όλη την Ελλάδα, από την Κύπρο και από το Υποκατάστημα Σουηδίας.

Την έναρξη του Συνεδρίου κήρυξε ο Αντιπρόεδρος και Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Κωνσταντίνος Καρατζάς, ο οποίος αναφέρθηκε και στην αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κατά 7,6 δισ. δραχμές μέχρι το τέλος του 1999. Ακολούθησε το πρώτο πάνελ ομιλητών, στο οποίο συμμετείχαν οι εξής:

**Αλέκος Παπαδόπουλος**, βουλευτής, τ. υπουργός, με θέμα: «Η Ελλάδα στην Ευρώπη κατά τον 21ο αιώνα».

**Ιωάννης Μάνος**, Γενικός Γραμματέας της Ενώσεως Ελληνικών Τραπεζών, με θέμα: «Η ανάπτυξη του Ελληνικού Τραπεζικού Συστήματος και οι Ευρωπαϊκές Προκλήσεις».

**Μάκης Ανδρονόπουλος**, δημοσιογράφος, με θέμα: «Η Νέα Οικονομία και οι αγορές

Χρήματος και Κεφαλαίου». Συντονιστής ήταν ο καθηγητής κ. Βασίλειος Καφίρης, μέλος του Δ.Σ. της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

Στο Β' πάνελ του Συνεδρίου έλαβαν μέρος στελέχη του Ομίλου ΑΣΠΙΣ και συγκεκριμένα οι κ.κ. Μάνος Τσικογιαννόπουλος, Διευθυντής Εκπαιδεύσεως, Ελβίρα Μιχαηλίδου, Διευθύντρια του Υποκαταστήματος της ASPIS BANK στη Θεσσαλονίκη, Κων/νος Παπανικολάου, Επιθεωρητής Πωλήσεων, και Δημήτριος Ντούλας, Επιθεωρητής Πωλήσεων. Οι ομιλητές αναφέρθηκαν σε εμπειρίες τους και στις προοπτικές των πωλητών τραπεζοασφαλιστικών υπη-

ρεσιών. Την ενότητα αυτή συντόνισε ο κ. Κων/νος Χολέβας, Διευθυντής Διεθνών Δραστηριοτήτων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

Η εκδήλωση έκλεισε με τις βραβεύσεις των κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων και Managers που διακρίθηκαν το 1998 και με την ομιλία του Προέδρου και Διευθύνοντος Συμβούλου κ. Πάυλου Ψωμιόδη. Αναλυτικότερα, ο κ. Καρατζάς, είπε: «Κύριε Υπουργέ, κύριε Γραμματέα της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, φίλοι προσκεκλημένοι, αγαπητοί συνεργάτες, Με ιδιαίτερη τιμή και χαρά κηρύσσω την έναρξη των εργασιών της δεύτερης ημέρας του 5ου Συνεδρίου Στελεχών Πωλήσεων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, το οποίο μας δίδει την ευκαιρία να συγκεντρωθούμε εδώ άνθρωποι απ' όλη την Ελλάδα, την Κύπρο και τη Σουηδία.

Το έτος που πέρασε, το 1998, μπορεί να χαρακτηριστεί ως μία ιδιαίτερα παραγωγική και επιτυχημένη χρονιά για την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Αυτό πιστοποιείται από την εξέλιξη των μεγεθών των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, τα οποία σε ενοποιημένη βάση διαμορφώθηκαν σε σημαντικά υψηλότερα μεγέθη σε σύγκριση με αυτά του 1997. Συγκεκριμένα, και με κίνδυνο να επαναλάβω ορισμένα από τα μεγέθη που παρουσιάστηκαν στην ταινία που προβλήθηκε, τα κέρδη της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ διαμορφώθηκαν σε 1,021 δισ. δρχ., δηλαδή αύξηση 150% έναντι του 1997, τα συνολικά ασφάλιστρα ανήλθαν σε 23,6 δισ. δρχ., δηλαδή παρουσίασαν αύξηση 29,4% έναντι του 1997, ενώ τα ίδια κε-



Ο Γενικός Διευθυντής κ. Κων. Καρατζάς παρουσιάζει την επιτυχή πορεία των εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ.

**5<sup>ο</sup>  
ΣΥΝΕΔΡΙΟ  
ΣΤΕΛΕΧΩΝ  
ΠΩΛΗΣΕΩΝ**

# 5<sup>ο</sup> ΠΡΩΤΟΙ

## Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε διατηρηθέντα ασφαλιστρα κλάδου Ζωής της παραγωγής του έτους 1997, στις 31 Δεκεμβρίου 1998

(Με βάση τα διατηρηθέντα ασφαλιστρα)

- 1ος: Μπαλατζής Παναγιώτης
- 2ος: Τζώρτζης Βασίλειος
- 3ος: Κρασάκης Μανούσος
- 4ος: Κατσούδας Θεοφάνης
- 5ος: Πούλιος Αθανάσιος

## Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε εν ισχύ χαρτοφυλάκιο κλάδου Ζωής στο τέλος του έτους 1998

- 1ος: Κατσούδας Θεοφάνης
- 2ος: Μπαλατζής Παναγιώτης
- 3ος: Τζώρτζης Βασίλειος
- 4ος: Αθανάσιος Σπυριδών
- 5ος: Δημητριάδου Μαρία

## Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε παραδόσεις νέων εργασιών στον κλάδο Ζωής κατά το έτος 1998

- 1ος: Μπαλατζής Παναγιώτης
- 2ος: Λύρης Ιωάννης
- 3ος: Τζώρτζης Βασίλειος
- 4ος: Δημητριάδης Γεώργιος
- 5ος: Λεβέντης Αρχέλαος

# 3<sup>ο</sup> ΠΡΩΤΟΙ

## Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε παραδόσεις κλασικών προϊόντων κλάδου Ζωής κατά το έτος 1998

- 1ος: Τζώρτζης Βασίλειος
- 2ος: Λύρης Ιωάννης
- 3ος: Δημητριάδου Μαρία



**Β' ΠΑΝΕΛ:** Από αριστερά προς τα δεξιά: Μ. Τσικογιαννόπουλος, Κων. Παπανικολάου, Κ. Χολέβας (συντονιστής), Ελβίρα Μιχαηλίδου, Δημ. Ντούλας.

φάλαια ανήλθαν σε 8,8 δισ. παρουσιάζοντας αύξηση 21% έναντι του 1997. Εξάλλου, με απόφαση της πρόσφατης Τακτικής Γενικής Συνέλευσης των Μετόχων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ, αυξάνεται το Μετοχικό Κεφάλαιο της Εταιρίας κατά 7,6 δισ. δρχ. υπέρ των παλαιών μετόχων και με διάθεση των νέων μετοχών στην τιμή των 2.300 δρχ. εκάστη. Με την ολοκλήρωση της αύξησης αυτής η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ θα καταταγεί στην τρίτη θέση μεταξύ όλων των ασφαλιστικών εταιριών που λειτουργούν στην Ελλάδα από πλευράς ύψους ιδίων κεφαλαίων.

Κατά το χρονικό διάστημα που παρήλθε από την πραγματοποίηση του προηγούμενου Συνεδρίου μας ολοκληρώθηκε η υλοποίηση σημαντικών αποφάσεων όπως είναι η συγχώνευση του ΗΝΙΟΧΟΥ με την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ, η έγκριση από το Δ.Σ. της Εταιρίας και η έναρξη εφαρμογής της νέας οργανωτικής δομής της εταιρίας Γενικών Κλάδων, πραγματοποιήθηκε σημαντική πρόοδος στην αναδιάρθρωση του παραγωγικού δυναμικού των εταιριών του Ομίλου, αναβαθμίστηκε η παρουσία μας στη Σουηδία με τη δημιουργία και λειτουργία Υποκαταστήματος, το οποίο και παρουσιάζει εξαιρετικές επιδόσεις στον τομέα της παραγωγής ασφαλιστρών Ζωής, ενώ επίσης έγινε σημαντική πρόοδος στον τομέα του συντονισμού της λειτουργίας των εταιριών του Ομίλου και της αξιοποίησης των πάσης φύσεως συνεργιών. Αυτό το τελευταίο γεγονός επιθυμώ να υπογραμμίσω με έμφαση για να κατανοηθεί καλύτερα η τάση μετεξέλιξης του απλού ασφαλιστή σε ασφαλιστικό και επενδυτικό σύμβουλο, ο οποίος θα προωθεί με τρόπο συστηματικό και επαγγελματικό όλα τα προϊόντα των εταιριών του Ομίλου. Για το σκοπό αυτό, βεβαίως απαιτείται μόχθος και συνεχής εκπαίδευση, την οποία προσφέρει και θα συνεχίσει να προσφέρει ο Όμιλος χωρίς οικονομική επιβάρυνση για τους συνεργάτες μας.

Το 1998 εισαγάγαμε με επιτυχία στην αγορά το νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα ASPIS BOND, το οποίο είναι της μορφής τραπεζοασφαλιστικού προϊόντος και το οποίο παρουσίασε και συνεχίζει να παρουσιάζει εξαιρετικά υψηλές αποδόσεις προς όφελος των ασφαλισμένων, των συνεργατών μας και των μετόχων της Εταιρίας.

Το 1999, πρωτοπόροι όπως πάντα, σχεδιάσαμε και προωθήσαμε ένα νέο πρόγραμμα στον τομέα των ασφαλίσεων Υγείας, το οποίο έχει δυνατότητα προσαρμογής σε όλα τα οικογενειακά εισοδήματα και

λειτουργεί με ιδιαίτερο σεβασμό και αγάπη για το μέγιστο θέμα της προσωπικής υγείας. Το πρόγραμμα αυτό το ονομάσαμε ΩΡΑ ΥΓΕΙΑΣ.

Τέλος, από τη θέση αυτή οφείλω να συγχαρώ όλους τους συνεργάτες για την προσπάθεια που κατέβαλαν το χρόνο που παρήλθε και τους καλώ να εντατικοποιήσουν και να συστηματοποιήσουν τις προσπάθειές τους στο υπόλοιπο διάστημα του τρέχοντος έτους. Θα ήταν όμως παράλειψη να μην αναφερθώ στις εκπληκτικές επιδόσεις των συγγενικών εταιριών μας, οι οποίες για το α' πεντάμηνο του 1999 παρουσιάζουν τα ακόλουθα αποτελέσματα σε σύγκριση με το αντίστοιχο πεντάμηνο του 1998:

ΑΣΠΙΣ BANK: Σύνολο Ενεργητικού: Αύξηση 38,6%, Χορηγήσεις: Αύξηση 45,6%.

ΑΣΠΙΣ ΑΧΕ: Αύξηση Κύκλου Εργασιών: 150%, Αύξηση Κερδών: 150%.

ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ: Αύξηση Ενεργητικού: 30%.

ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ: Αύξηση Κερδών: 413%.

Η προσπάθειά μας θα συνεχισθεί προς την κατεύθυνση της μεγέθυνσης, της αύξησης της κερδοφορίας μας, του εκσυγχρονισμού και της πρωτοπορίας. Σας καλώ όλους να συμμετάσχετε στην προσπάθεια αυτή ενεργά και αποτελεσματικά και πάνω απ' όλα με ενθουσιασμό.

Προτού να κλείσω το σύντομο χαιρετισμό μου και πριν καλέσω τους ομιλητές του Α' Πάνελ να λάβουν το λόγο, θέλω με λύπη μου να ανακοινώσω την απώλεια του πρώην Γενικού Διευθυντού και Μέλους του Δ.Σ. της Εταιρίας Γιώργου Βλαχοπούλου και να παρακαλέσω να τηρήσουμε ενός λεπτού σιγή στη μνήμη του».

Εξαιρετικά καλές εντυπώσεις άφησε η παρουσία και ομιλία του Ηπειρώτη βουλευτή, πρώην υπουργού κ. Αλέκου Παπαδόπουλου, με θέμα: «Η Ελλάδα στην Ευρώπη κατά τον 21ο αιώνα». Το ΝΑΙ θα δημοσιεύσει στο επόμενο τεύχος του ολοκληρωμένη την ομιλία.

## Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε πωλήσεις αμοιβαίων κεφαλαίων κατά το έτος 1998

- 1ος: Παπαχρήστος Γεώργιος
- 2ος: Αμανατίδης Σπυριδών
- 3ος: Λάσκος Κωνσταντίνος

## 3 ΠΡΩΤΟΙ Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε καθαρές πωλήσεις αμοιβαίων κεφαλαίων (Πωλήσεις 1998-Ρευστοποιήσεις παραγωγής 1998) κατά το έτος 1998

- 1ος: Παπαχρήστος Γεώργιος
- 2ος: Αμανατίδης Σπυριδών
- 3ος: Λάσκος Κωνσταντίνος

## Απόφοιτοι Ι.ΧΟ.Σ. - L.U.T.C. Fellows

- Ανδρικόπουλος Γεώργιος  
Αραβαντινός Διονύσιος  
Βασιλείου Βασίλειος

- Βυθούλκα Μαρία  
Διαμαντής Νικόλαος  
Ζιώγας Θωμάς  
Καρβέλα Φωτεινή  
Κοσμαδάκης Μάριος  
Λουκιανός Παύλος  
Παπαδόπουλος Νικόλαος  
Σιτζάκ Δημήτριος  
Στρεμπέλα Μαρία  
Σιλιτικλής Πολυζώης

## Moderators

- Βασιλείου Δημήτριος  
Βουγιουκλίδης Δημήτριος

## 10 ΠΡΩΤΟΙ Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε διατηρησιμότητα παραγωγής κλάδου Ζωής '97 πάνω από 90%, στο τέλος του έτους 1998

- 1η: Παλιού Κωνσταντίνα
- 2η: Χατζηζήση Αναστασία
- 3ος: Χατζής Γεώργιος

## Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε εισπράξεις Γενικών Κλάδων (Εκτός κλάδου Αυτοκινήτων) κατά το έτος 1998

- 1ος: Κατσούδας Θεοφάνης
- 2ος: Τζώρτζης Βασίλειος
- 3ος: Ψωμιάδης Γεώργιος

## Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων που δημιούργησαν νέους Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων κατά το έτος 1998

- Ντούλας Δημήτριος (2)  
Τζώρτζης Βασίλειος (2)  
Κρασάκης Μανούσος  
Μαγάλος Παναγιώτης  
Παπαλεξόπουλος Δημήτριος

## Συντονιστής Ασφαλιστικών Συμβούλων που συμπλήρωσε στο τέλος του 1998 10 ΧΡΟΝΙΑ Συνεργασίας με την εταιρία

- Ταρτάνης Δημήτριος

## Συντονιστής Ασφαλιστικών Συμβούλων που συμπλήρωσε στο τέλος του 1998 20 ΧΡΟΝΙΑ Συνεργασίας με την εταιρία

- Καλύμμιος Σωτήριος

- 4η: Μαυρομουστακάκη Εύα  
 5η: Στέφου Ρόζα  
 6ος: Κεχαγιάγλου Νικόλαος  
 7η: Τσάμη Χριστίνα  
 8ος: Παπακωνσταντίνου Κων/νος  
 9ος: Τσάμης Δημήτριος  
 10ος: Ραφαλέτος Κωνσταντίνος

**Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε εν ισχύ χαρτοφυλάκιο κλάδου Ζωής στο τέλος του έτους 1998**

- 1η: Παλιού Κωνσταντίνα  
 2η: Μαυρομουστακάκη Εύα  
 3ος: Βόνια Μουσταφά  
 4η: Μπουραζάνη - Κίσα Ιωάννα  
 4ος: Ραφαλέτος Κωνσταντίνος  
 5ος: Κεχαγιάγλου Νικόλαος  
 6ος: Παπαδόπουλος Κων/νος  
 7ος: Τσετής Σπυριδών  
 8ος: Θεοδωρόπουλος Αθανάσιος  
 9ος: Χατζηπέτρος Εμμανουήλ  
 10η: Καρακατσάνη Μαρία

**Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε παραδόσεις νέων εργασιών κλάδου Ζωής κατά το έτος 1998**

- 1η: Παλιού Κωνσταντίνα  
 2ος: Παπαδάκης Γρηγόριος  
 3ος: Χατζής Γεώργιος  
 4η: Μόρτογλου Αγγέλα  
 5ος: Παπαχρήστος Αναστάσιος  
 6ος: Χαραμπούρας Απόστολος  
 7η: Τσιώλη Χριστίνα  
 8ος: Ραφαλέτος Κωνσταντίνος  
 9ος: Κεχαγιάγλου Νικόλαος  
 10η: Περδικάρη Πατρίκια

**Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε παραδόσεις κλασικών προϊόντων κλάδου Ζωής κατά το έτος 1998**

- 1ος: Παπαδάκης Γρηγόριος  
 2ος: Χατζής Γεώργιος  
 3η: Περδικάρη Πατρίκια

**Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε εισπράξεις ασφαλιστρών Γενικών Κλάδων εκτός Κλάδου Αυτοκινήτων κατά το έτος 1998**

- 1ος: Οικονόμου Παρασκευή  
 2ος: Σίας Χαράλαμπος  
 3ος: Ανδρικόπουλος Γεώργιος  
 4ος: Τσέτης Σπυριδών  
 5η: Νταμπίκη Στέλλα

**Assistant Agency Managers σε παραδόσεις Ασφαλιστρών κλάδου Ζωής κατά το έτος 1998**

- 1η: Γρηγοριάδου Ελένη  
 2η: Καρολίδου Χαρίκλεια  
 3ος: Παναγιωτάκης Νικόλαος

**Assistant Agency Manager σε παραδόσεις κλασικών προϊόντων κλάδου Ζωής κατά το έτος 1998**

Καρολίδου Χαρίκλεια

**Assistant Agency Managers σε εισπράξεις ασφαλιστρών Γενικών Κλάδων εκτός κλάδου Αυτοκινήτων κατά το έτος 1998**

- 1ος: Οικονόμου Λεωνίδα  
 2ος: Μάμαλης Πέτρος  
 3ος: Ανδρικόπουλος Παναγιώτης

**Συνεργάτες που συμπλήρωσαν στο τέλος του 1998 10 ΧΡΟΝΙΑ συνεργασίας με την εταιρία**

- Βαρδάκης Γεώργιος  
 Καλαϊτζάκης Δημήτριος  
 Μάμαλης Πέτρος  
 Νταμπίκη Στέλλα  
 Σαββίδης Σάββας  
 Χιονάκη Μαρία

**Συνεργάτες που συμπλήρωσαν στο τέλος του 1998 15 ΧΡΟΝΙΑ συνεργασίας με την εταιρία**

- Ανδρουλιδάκης Ανδρέας  
 Γεωργακάκης Ευτύχιος  
 Μπιτσακάκης Γεώργιος  
 Πετράκης Νικηφόρος

**Συνεργάτης που συμπλήρωσε στο τέλος του 1998 20 ΧΡΟΝΙΑ συνεργασίας με την εταιρία**

Ανδρικόπουλος Παναγιώτης

**Assistant Agency Managers σε πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων κατά το έτος 1998**

1η: Κιουρτσίδου Μαρία

- 2ος: Μάμαλης Πέτρος  
 3η: Αγγελή Μαρία

**Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων κατά το έτος 1998**

- 1η: Δήμου Σταυρούλα  
 2ος: Παπαχρήστος Ιωάννης  
 3ος: Αβερόπουλος Σάββας  
 4η: Κελεκίδου Ελισάβετ  
 5η: Καρακατσάνη Μαρία

**Assistant Agency Managers σε καθαρές πωλήσεις αμοιβαίων κεφαλαίων (Πωλήσεις 1998-Ρευστοποιήσεις παραγωγής 1998) κατά το έτος 1998**

- 1η: Αναστασιάδου Βασιλική  
 2η: Κιουρτσίδου Μαρία  
 3ος: Πετράκης Νικηφόρος

**Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε καθαρές πωλήσεις αμοιβαίων κεφαλαίων (Πωλήσεις 1998-Ρευστοποιήσεις παραγωγής 1998) κατά το έτος 1998**

- 1η: Δήμου Σταυρούλα  
 2ος: Παπαχρήστος Ιωάννης  
 3ος: Αβερόπουλος Σάββας  
 4η: Κελεκίδου Ελισάβετ  
 5η: Καρακατσάνη Μαρία

**Ασφαλιστικός Σύμβουλος που συγκέντρωσε τις προϋποθέσεις για να ενταχθεί (και να παραμείνει για δεύτερη συνεχή χρονιά) στο Club των Ασφαλιστών**

Δερμιτζάκης Νικόλαος

**Επιθεωρητές Πωλήσεων**

- Κυριακάκης Γεώργιος  
 Μιχαηλούδης Πρόδρομος  
 Παπαχρήστος Σωτήριος  
 Τσεκεριδής Γεώργιος

**Διευθυντές Πωλήσεων**

- Αθανασούλιας Αθανάσιος  
 Γιαννούσης Ανέστης  
 Λουλουδάκης Κωνσταντίνος  
 Ναυπλιώτης Ιάκωβος

**ΔΥΟ ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ, ΕΝΑ ΚΟΙΝΟ ΣΤΟΧΟ**



SYNEDIA S.A.

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



# Οι επιτυχημένοι Πολίτες του κόσμου



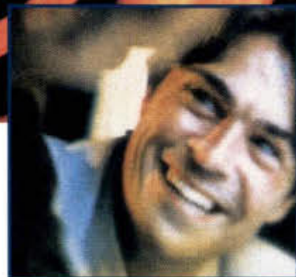
Μεγάλη επιτυχία σημείωσε το 4ο Πανελλήνιο Συνέδριο της Allianz που πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα, στις 25 Μαΐου. Το συνέδριο με κεντρικό μήνυμα «Πολίτες του Κόσμου» παρακολούθησαν 400 διακεκριμένοι συνεργάτες του Ομίλου.



Ο κ. Α. Messa, Διευθύνων Σύμβουλος της Dival Ras.



Ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Allianz.



Ο κ. Ι.Δ. Πολίτης, Διευθυντής Allianz ΑΕΔΑΚ



Ο κ. Ι. Δελένδρας, Πρόεδρος Ομίλου Allianz.

Το πρόγραμμα του Συνεδρίου περιλάμβανε ανακοινώσεις νέων σημαντικών προϊόντων και υπηρεσιών και βραβεύσεις των διακριθέντων συνεργατών, για το έτος 1998. Επίσημος προσκεκλημένος ομιλητής ήταν ο κ. Aldo Messa, Διευθύνων Σύμβουλος της Dival Ras, θυγατρικής εταιρίας του διεθνούς Ομίλου Allianz.

Χαιρετισμό απηύθυνε ο κ. Ι. Δελένδρας, Πρόεδρος του Ομίλου Allianz, ενώ σημαντικές ήταν οι ομιλίες του κ. Α. Σαρρηγεωργίου, Διευθύνοντα Συμβούλου του Ομίλου Allianz, και του κ. Ι.Δ. Πολίτη.

Ενδιαφέρουσες υπήρξαν οι εισηγήσεις επί ειδικών θεμάτων των κ.κ. Α. Πολίτη, Διευθυντή της Allianz Ελληνικής ΑΕΔΑΚ, Κ. Θεοδώροπουλου, Διευθυντή Επενδύσεων της Allianz ΑΕΔΑΚ, Θ. Σαββαΐδη, Διευθυντή της Allianz Χρηματοπιστωτικών Υπηρεσιών, Α. Δελένδα, Προϊσταμένης Marketing Χρηματοοικονομικών Προϊόντων, Κ. Κουτσιούρη, Προϊσταμένου Marketing Ασφαλιστικών Προϊόντων. Οι ανακοινώσεις των βραβεύσεων έγιναν από τους Επιθεωρητές Πωλήσεων Χρηματοοικονομικών Προϊόντων κ.κ. Μαρούδα και Ρέστα.

Η εκδήλωση έκλεισε με επίσημο δείπνο που δόθηκε το βράδυ προς τιμή των συνεργατών.



## Οι ανακοινώσεις του Συνεδρίου

Ο Όμιλος Allianz θα προσφέρει μέσω του Δικτύου και των Συνεργατών του **Στεγαστικά Δάνεια** με ανταγωνιστικούς όρους. Η προφορά των Στεγαστικών Δανείων θα είναι σε συνεργασία με τον Όμιλο Πειραιώς. Το Δίκτυο Πωλήσεων του Ομίλου Allianz θα διαθέτει απευθείας στον πελάτη, εκτός από τα ασφαλιστικά και επενδυτικά προϊόντα και τα Στεγαστικά Δάνεια των Τραπεζών του Ομίλου Πειραιώς (Τράπεζα Πειραιώς, Μακεδονίας - Θράκης και Χίοςbank).

Νέα πιστωτική **κάρτα** με την επωνυμία **Allianz Visa** θα εκδοθεί τον Ιούλιο, η οποία θα προσφέρεται από το Δίκτυο Πωλήσεων του Ομίλου. Η κάρτα Allianz θα διαθέτει όλα τα πλεονεκτήματα της κάρτας visa και επιπλέον ασφαλιστικές καλύψεις.

Ένα ακόμη Αμοιβαίο Κεφάλαιο έρχεται να προστεθεί, το **Allianz A/K World Equity Fund**, το οποίο θα είναι διαρθρωμένο με τις μετοχές των μεγάλων πολυεθνικών επιχειρήσεων όλου του κόσμου, προσφέροντας νέες επενδυτικές δυνατότητες στο ευρύ κοινό. Ειδικότερα, τα κεφάλαια του A/K World Equity Fund θα είναι επενδεδυμένα κατά 40% στην αγορά των ΗΠΑ, κατά 40% επίσης στις αγορές της Ευρώπης και κατά 20% της Ασίας.

Η Allianz διευρύνοντας τις εναλλακτικές λύσεις διαχείρισης των χρημάτων των πελατών της, δημιούργησε το **Allianz Portfolio Manager**, το οποίο προσφέρει τρεις έτοιμες προτάσεις διαχείρισης χαρτοφυλακίου των πελατών (συντηρητικό πακέτο διαχείρισης, σύνθετο πακέτο και επιθετικό).

Δημιουργήθηκε και λειτουργεί στο Κολωνάκι το **Allianz Investment Shop**, απ' όπου διατίθενται στο κοινό όλα τα επενδυτικά προϊόντα του Ομίλου, παράλληλα, φυσικά, με την απαραίτητη αναλυτική ενημέρωση στον κάθε ενδιαφερόμενο, για τα προϊόντα, τις αποδόσεις τους και τις εναλλακτικές προτάσεις ανά περίπτωση. Ένας από τους στόχους δημιουργίας του Investment Shop είναι να βοηθήσει ακόμη περισσότερο τους συνεργάτες της Allianz στο δύσκολο έργο τους, παρέχοντάς τους στην ουσία υπηρεσίες εξυπηρέτησης. Το Investment Shop του Κολωνακίου είναι το πρώτο κατάστημα στην τερσάστια αλυσίδα ανάλογων καταστημάτων που θα λειτουργήσουν από την Allianz σε όλα τον κόσμο.

## Διαγωνισμός 1999 Bonus Ενεργού Χαρτοφυλακίου

Η επιτυχία ενός χρηματοοικονομικού συμβούλου έγκειται σε δύο σημεία. Στην αύξηση της παραγωγικής του δραστηριότητας και στη διατήρηση του χαρτοφυλακίου που έχει καταφέρει να δημιουργήσει.

Ο νέος διαγωνισμός για το 1999 θα αφορά στην αμοιβή των συνεργατών όλων των βαθμίδων για το ενεργό χαρτοφυλάκιό τους με ποσοστό 0,15%.

Για την επιτυχία στο διαγωνισμό θα πρέπει οι συνεργάτες να καλύπτουν τους όρους που έχουν τεθεί για τη βαθμίδα τους.

Όρια Μέσου Ενεργού Χαρτοφυλακίου	
Περιφερειακοί Διευθυντές - Συντονιστές Δικτύου -	1.500.000.000
Συντονιστής Ανάπτυξης	
Διευθυντές Υποκαταστημάτων - Γραφείων Πωλήσεων	1.000.000.000
Αναπληρωτές Συντονιστές Α'	500.000.000
Συντονιστές Β'	350.000.000
Χρηματοοικονομικοί Σύμβουλοι	200.000.000

Όρια Παραγωγής	
Περιφερειακοί Διευθυντές - Συντονιστές Δικτύου -	900.000.000
Συντονιστής Ανάπτυξης	1.200.000.000
Διευθυντές Υποκαταστημάτων - Γραφείων Πωλήσεων	400.000.000
Αναπληρωτές Συντονιστές Α'	
Συντονιστές Β'	250.000.000
Χρηματοοικονομικοί Σύμβουλοι	150.000.000

Η Allianz Ελληνική ΑΕΔΑΚ διαθέτει τη φιλοσοφία και τη στρατηγική του γκέιτ, γι' αυτό μπορεί και παρέχει τη γαρουσία της καλύτερης επιλογής.

### Όροι Διαγωνισμού

- Ο διαγωνισμός ισχύει από 1/1/1999 - 31/12/1999. Παρά το γεγονός ότι δε συνηθίζεται να ανακοινώνεται ένας διαγωνισμός μετά την έναρξη του, κατ' εξαίρεση φέτος, λόγω της φύσης του διαγωνισμού αλλά και της μεγάλης προσπάθειας που έχετε κάνει, θα συμπεριληφθεί και η παραγωγή που έχει γίνει μέχρι τώρα.
- Όλοι οι συνεργάτες διαγωνίζονται μόνο στη βαθμίδα τους.
- Για να επιτύχει κανείς στο διαγωνισμό πρέπει να έχει επιτύχει και τους δύο απαιτούμενους στόχους (μέσου ενεργού χαρτοφυλακίου και νέας παραγωγής).
- Για τους στόχους τόσο του ενεργού χαρτοφυλακίου όσο και της νέας παραγωγής δε θα ληφθούν υπόψη οι πωλήσεις στο Μικτό Unit Linked και στο Allianz Βραχυπροθέσμων Επενδύσεων.
- Για τον υπολογισμό του μέσου ενεργού χαρτοφυλακίου θα χρησιμοποιηθεί ο τύπος: (ενεργό χαρτοφυλάκιο 31/12/1998 + ενεργό χαρτοφυλάκιο 31/12/1999)/2. Τα ενεργά χαρτοφυλάκια της 31/12/1998 επισυνάπτονται.
- Στην περίπτωση που κάποιος συνεργάτης δεν έχει ενεργό χαρτοφυλάκιο κατά την 31/12/1998 θα θεωρηθεί χαρτοφυλάκιο έναρξης το πρώτο χαρτοφυλάκιο κατά τη διάρκεια του έτους.

Είναι αυτονόητο ότι το νόημα του διαγωνισμού δεν είναι τόσο η χρηματική, όσο η ηθική επιβράβευση όσων προσπάθησαν και πέτυχαν τους στόχους. Για το λόγο αυτό θεωρούμε περιττό να διεκρινίσουμε ότι η επιβράβευση ανήκει αποκλειστικά σε αυτούς που κατέβαλαν και την προσπάθεια.

### Κατηγορία: Διαγωνισμός Νέας Παραγωγής Α/Κ

**Χρηματοοικονομικοί Σύμβουλοι**  
Α. Κωστόπουλος  
Ζ. Μπουρίτα  
Ε. Ντάφος  
Δ. Ορφανόπουλος  
Δ. Μαρίνης  
Π. Δημητράκης  
Α. Τοπαλίδης  
Γ. Φράγκος

**Συντονιστές Δικτύου / Περιφερειακοί Διευθυντές**  
Γ. Παπαδάκης  
Δ. Μπουτάκης  
Δ. Δεληγεωργόπουλος  
Ι. Δασκαλόπουλος

**Αναπληρωτές Συντονιστές Α'**  
Ε. Λέμπερος  
Ι. Τσιλιμίγκρας

**Συντονιστές Α'**  
Σ. Μελετίου

Γ. Λαντζανάκης  
Δ. Οικονόμου  
**Συντονιστές Β'**  
Ε. Γαργαβάνη  
Σ. Τραβεζέας  
Π. Αμοιρίδης  
Α. Αρχιμανδρίτης

### Κατηγορία: Διαγωνισμός Ενεργού Χαρτοφυλακίου Α/Κ

**Χρηματοοικονομικοί Σύμβουλοι**  
Α. Κωστόπουλος  
Δ. Μαρίνης  
Ε. Τσιουράκη  
Γ. Μουνδρέα  
Δ. Ορφανόπουλος  
Α. Τοπαλίδης  
Ζ. Μπουρίτα  
Π. Τσακαλίδης  
Ε. Ντάφος



Ο κ. Α. Πολίτης, Διευθυντής Allianz ΑΕΔΑΚ, και η κα Α. Δελενδά, Προϊσταμένη Marketing και Πωλήσεων Χρηματοοικονομικών Προϊόντων, μετά την παρουσίαση του Allianz Investment Shop.



Ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου με τον 1ο σε νέα παραγωγή Α/Κ Χρηματοοικονομικό Σύμβουλο κ. Α. Κωστόπουλο.



Ο κ. Ι. Δελενδάς με τον 2ο σε νέα παραγωγή Α/Κ Διευθυντή Υποκαταστήματος AGF Kosmos κ. Α. Μπουσδούκη.



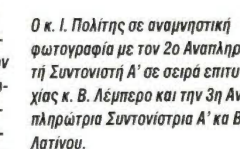
Ο κ. Ι. Πολίτης μετά τη βράβευση του 2ου Συντονιστή Β' κ. Σ. Τραβεζέας και του 3ου Συντονιστή Β' κ. Δ. Ορφανόπουλου.



Απόψη της αίθουσας κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης.



Ο κ. Π. Παπανικολάου, Γενικός Διευθυντής Ασφαλίσεων Ζωής, με τον 2ο σε νέα παραγωγή Α/Κ Χρηματοοικονομικό Σύμβουλο κ. Δ. Μαρίνη και την 3η Χρηματοοικονομική Σύμβουλο κα Ζ. Μπουρίτα.



Ο κ. Ι. Πολίτης σε αναμνηστική φωτογραφία με τον 2ο Αναπληρωτή Συντονιστή Α' σε σειρά επιτυχίας κ. Β. Λέμπερο και την 3η Αναπληρωτή Συντονίστρια Α' κα Β. Λατίνου.



Ο κ. Ι. Δελενδάς σε αναμνηστική φωτογραφία με τον Συντονιστή Ανάπτυξης κ. Ι. Δασκαλόπουλο, ειδικό βραβείο για την προώθηση των Α/Κ.



Ο κ. Α. Σαρρηγεωργίου βραβεύει τον 1ο Αναπληρωτή Συντονιστή Α' κ. Ι. Τσιλιμίγκρα.

Ο κ. Ι. Δελενδάς με τον 1ο σε νέα παραγωγή Α/Κ Διευθυντή Υποκαταστήματος κ. Η. Ψαρογιώργο.

Ο κ. Ι. Δελενδάς με τον 1ο Συντονιστή Δικτύου Πωλήσεων κ. Δ. Δεληγεωργόπουλο.

Ο κ. Ν. Πλακίδης, Μέλος Δ.Σ., με την 3η σε νέα παραγωγή Α/Κ Διευθνή Υποκαταστήματος κα Ε. Κουτσομιχάλη και τον 2ο Διευθυντή Υποκαταστημάτων κ. Σ. Μελετίου.

## Βραβεύσεις συνεργατών



Γ. Λαντζανάκης  
Ο. Σαριδής  
Ι. Γκαμάνης  
Α. Γκέρτσος  
Β. Παντζής  
Σ. Πασσαλάρης  
Ε. Τιάμαρος  
Ν. Τσάκαλος  
Σ. Ευγενόπουλος  
Δ. Μεταλληνός  
Γ. Ποταμούσης  
Ε. Τσιουράκη  
Χ. Χατζηκυριακού

### Κατηγορία: Νέα Παραγωγή Α/Κ

**Χρηματοοικονομικοί Σύμβουλοι**  
Α. Κωστόπουλος  
Μ. Διονύσης  
Ζ. Μπουρίτα  
Σ. Πασσαλάρης  
Δ. Οικονόμου  
Ε. Ντάφος  
Α. Τοπαλίδης  
Γ. Λαντζανάκης  
Π. Δημητράκης  
Δ. Ορφανόπουλος

**Συντονιστές Β'**  
Ε. Γαργαβάνη  
Σ. Τραβεζέας  
Δ. Ορφανόπουλος

**Αναπληρωτές Συντονιστές Α'**  
Ι. Τσιλιμίγκρας  
Ε. Λέμπερος  
Β. Λατίνου

**Συντονιστές Α' / Διευθυντές**  
Η. Ψαρογιώργος  
Σ. Μελετίου  
Ε. Κουτσομιχάλη

**1ος Συντονιστής Δικτύου**  
Δ. Δεληγεωργόπουλος

**Ειδικό Βραβείο για την προώθηση των Α/Κ**  
Ι. Δασκαλόπουλος - Συντονιστής Ανάπτυξης

**Βράβευση Διευθυντών Υποκαταστημάτων AGF Kosmos**  
1. Κ. Αλβανός  
2. Α. Μπουσδούκης  
3. Β. Γουλίδης

**Απόσπασμα από την ομιλία του κ. Καπουράνη**

Για τη METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ το 1998 ήταν μία χρονιά σημαντικών επιτυχιών τόσο στην παραγωγή η οποία αυξήθηκε κατά 40% όσο και στα οικονομικά αποτελέσματα τα οποία σημείωσαν ουσιαστική βελτίωση σε σχέση με το 1997. Έτσι, για το 1999, η εταιρία είναι πλέον βέβαιο ότι θα επανέλθει στην κερδοφορία.

Στον τομέα των Διοικητικών υπηρεσιών συνεχίσαμε την προσπάθεια για βελτίωση των υπηρεσιών και επιλύσαμε πολλά προβλήματα του παρελθόντος. Στόχος μας είναι μέσα από επενδύσεις στην τεχνολογία και την εκπαίδευση να εξασφαλίσουμε τη δυναμική είσοδο της εταιρίας στο νέο αιώνα.

Όσον αφορά τη δημιουργία Νέων Προϊόντων έχουμε θέσει χρονοδιάγραμμα το οποίο προβλέπει ότι μέσα στο 1999 θα ενισχύσουμε την παρουσία μας στην Αγορά με Νέα Ασφαλιστικά Προγράμματα σε όλους τους τομείς ζωής, συντάξεων και υγείας. Τα δύο πρώτα θα κυκλοφορήσουν σε λίγες ημέρες. Τον Ιούλιο του 1999.

Πρόκειται για Προγράμματα που εξασφαλίζουν σημαντικά πλεονεκτήματα στον Πελάτη, γιατί συνδυάζουν την Ασφάλεια Ζωής με τις επενδύσεις σε μετοχές ευρωπαϊκών Χρηματιστηρίων, συμπεριλαμβανομένου του ελληνικού, σε ποσοστό 70%. Το υπόλοιπο 30% θα επενδύεται σε σταθερές αξίες. Σημαντικό στοιχείο είναι ότι το ασφάλιστρο θα

καταβάλλεται σύμφωνα με την επιλογή του πελάτη, είτε εφάπαξ είτε περιοδικά κατά τρίμηνο, εξάμηνο ή ετησίως. Ένα δεύτερο σημαντικό στοιχείο είναι ότι η αποτίμηση των κεφαλαίων μαζί με τις αποδόσεις τους θα γίνεται σε ΕΥΡΩ. Στον τομέα της Υγείας η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ προχώρησε σε συνεργασία με την Αγροτική Ασφαλιστική και την Εμπορική Κεφαλαίου και ίδρυσαν από κοινού την εταιρία TCN με αποκλειστική αρμοδιότητα τις Υπηρεσίες Υγείας...

Εκτός από τον τομέα Υγείας, που είναι στις πρώτες προτεραιότητες της METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ γιατί συνδέεται άμεσα με την ποιότητα ζωής των ασφαλισμένων της, η Εταιρία προχωρεί συστηματικά στην υλοποίηση και των άλλων στρατηγικών στόχων που σήμερα είναι:

- Επιστροφή το 1999 στην κερδοφορία με συνδυασμένες κινήσεις αύξησης πωλήσεων, μείωσης κόστους και βελτίωσης υπηρεσιών.
- Ενίσχυση της παρουσίας της εταιρίας στον τομέα των επενδυτικών προϊόντων σε συνεργασία με την Εμπορική Τράπεζα.
- Ανάπτυξη των εργασιών μας στην Γερμανική Αγορά με νέα προϊόντα και νέα συστήματα εξυπηρέτησης.
- Επέκταση στις αγορές των Βαλκανικών και Παρευξείνιων περιοχών σε συνεργασία με την Εμπορική Τράπεζα.

- Στρατηγικές Συμμαχίες σε ομοειδείς εταιρίες ελληνικές και ξένες.
- Κατάκτηση μεριδίου αγοράς 10% το 2002.

**Δραστηριότητες στο εξωτερικό.**

Στα τέλη του 1997 η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ ξεκίνησε τη δραστηριοποίησή της στην αγορά της Γερμανίας, μία αγορά υψηλών προδιαγραφών και απαιτήσεων, με στόχο την κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών των Απόδημων Ελλήνων της Γερμανίας. Το 1998 -πρώτη ουσιαστικά χρονιά λειτουργίας- η προσπάθειά μας στέφθηκε με επιτυχία, η παραγωγή ξεπέρασε το 1 δισ. ενώ οι εκτιμήσεις για το τρέχον έτος είναι διαπλασιασμός της παραγωγής υπερβαίνοντας τα 2 δισ.

Για την υλοποίηση του επενδυτικού προγράμματος της εταιρίας με στόχο την επέκταση των εργασιών μας στο εσωτερικό και το εξωτερικό, έχουμε συμπεριλάβει στα σχέδιά μας για το 1999 τη σημαντική αύξηση των κεφαλαίων μας, την οποία ορίζουμε χρονικά για το β' εξάμηνο.

Οι θετικές εξελίξεις στην εταιρία, που είναι αποτέλεσμα του σημαντικού έργου που συντελέστηκε τα τελευταία χρόνια, εκφράστηκαν και στην ανοδική πορεία της μετοχής. Με την υλοποίηση των σχεδίων μας για το μέλλον προσδοκούμε ότι η πορεία αυτή θα συνεχισθεί προς όφελος όλων των μετόχων της εταιρίας.

**Μαζί στους ωραίους αγώνες**

**Οι κορυφαίοι Ασφαλιστές για το 1998**

Με το σύνθημα: «Μαζί στους ωραίους αγώνες» τα στελέχη της Metrolife Εμπορικής βράβευσαν τους πρώτους για τις επιτυχίες μέσα στο 1998

Η Ετήσια Βραδιά Βραβείων των κορυφαίων ασφαλιστών της Metrolife - Εμπορική για το 1998 πραγματοποιήθηκε στο Γκολφ Γλυφάδας.

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κ. Γ. Καπουράνης, αφού έκανε μία σύντομη περιγραφή του ασφαλιστικού σκηνικού την τρέχουσα χρονιά, αναφέρθηκε στα αποτελέσματα που η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ κατέγραψε χαρακτηρίζοντας το 1998 ως «μία χρονιά σημαντικών επιτυχιών τόσο στην παραγωγή όσο και στα οικονομικά αποτελέσματα».

Ο Γενικός Διευθυντής και Αντιπρόεδρος της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ κ. Α. Κατσαράς, αφού καλωσόρισε όλους εκείνους που με τις επιτυχίες τους έφτασαν στο βήθρο των πρωταθλητών για το 1998, κάλεσε όλους τους

ανθρώπους της εταιρίας «να προχωρήσουν μαζί στους μεγάλους αγώνες για νέες νίκες και νέες πρωτιές».

Τη βραδιά τίμησαν με την παρουσία τους ο Πρόεδρος της Εμπορικής Τράπεζας κ. Κ. Γεωργουτσάκος, ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας κ. Κ. Δεδούσης, ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας κ. Π. Γεωργίου, ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας κ. Π. Παρασκευόπουλος, ο Σύμβουλος Διοίκησης της Εμπορικής Τράπεζας κ. Ν. Μαράντος, ο Πρόεδρος των Αθηναϊκών Συμμετοχών κ. Π. Κορλιάρης, ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Ζ. Δημητρίου, ο Γενικός Γραμματέας του ΣΕΓΑΣ κ. Ε. Παπαποστόλου, ο Σκηνοθέτης κ. Π. Βούλγαρης, ο Πρωταθλητής κ. Α. Τερζιάν.

Στο κλείσιμο της βραδιάς η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ τίμησε τον κ. Γ. Παπαναστασίου ιδρυτικό μέλος και Περιφερειακό Διευθυντή Β. Ελλάδος, ο οποίος μετά από μία επιτυχημένη πορεία στην εταιρία αποφάσισε να συνταξιοδοτηθεί.

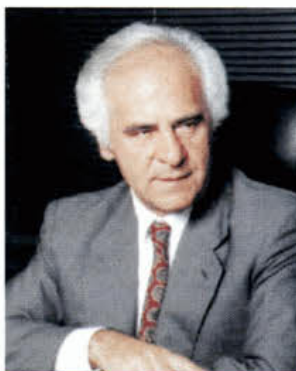


Ο Πρόεδρος της Εμπορικής Τράπεζας κ. Κ. Γεωργουτσάκος.



Ο Γενικός Δ/ντής και Αντιπρόεδρος της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ κ. Α. Κατσαράς.

« το 1999 θα ενισχύσουμε την παρουσία μας στην Αγορά με Νέα Ασφαλιστικά Προγράμματα σε όλους τους τομείς Ζωής, Συντάξεων και Υγείας »



Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ κ. Γ. Καπουράνης.

## ΟΙ ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΕΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΓΙΑ ΤΟ 1998

### ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΣΕ ΚΑΘΑΡΗ ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

- Μακάρης Γιώργος
- Μαμζερής Σμαράγδος
- Κασσός Αλέξανδρος
- Μιχαλόπουλος Γιώργος
- Ζουγιανλής Παναγιώτης
- Κυταριώτου Μαρία
- Χρονόπουλος Χρόνης
- Χειμάρης Παναγιώτης
- Μπισμάς Γιώργος
- Μπάστα Σταματίνα
- Βασσάλος Ιωάννης
- Αρδός Παναγιώτης
- Δέγλερη Νένα
- Λυγίζος Κωνσταντίνος
- Κοτσομήτη Τιμοφύλη
- Κορδώνης Νικόλαος
- Γκικοπούλου Αθανασία
- Φιλίππου Χρήστος
- Αλεύρη Δημήτρα
- Γιοκαριδάκης Στράτος

### ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ (ΕΚΤΟΣ ΑΤΤΙΚΗΣ) ΣΕ ΚΑΘΑΡΗ ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

- Παπαστογιαννίδης Παύλος
- Ζαφειρίου Βασιλική
- Καραβάρης Οδυσσεάς
- Σιδεροπούλου Κατερίνα

### ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΣΕ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ 1ου ΕΤΟΥΣ

- Κυταριώλου Μαρία
- Καραμανώλης Δημήτριος
- Καραβάρης Οδυσσεάς
- Σκουλίκας Ξενοφώντας
- Κουτσουλιέρη Γεωργία

### ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΝΕΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

- Ζημέρας Βασίλης
- Παπαμανώλης Κωνσταντίνος
- Βουρλιώτης Ευάγγελος
- Μυλωνά Χριστίνα
- Δέγλερης Νικόλαος
- Σκαρτσόλια Διονυσία
- Κουρουτζή Βασιλική

### ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΣΕ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ

- Μακάρης Γιώργος
- Σικιαρίδης Γιάννης
- Μιχαλόπουλος Γιώργος
- Χρονόπουλος Χρόνης

### ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΣΕ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

- Παπαστογιαννίδης Παύλος
- Κυταριώλου Μαρία
- Ζερδέβας Νικόλαος
- Καρεφυλάκης Νίκος

### ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΣΕ ΕΚΔΟΣΕΙΣ UNIT LINKED

- Γαριβαλδής Θεοχάρη - Χριστίνα
- Σβανός Σάββας
- Καραμανώλης Δημήτριος
- Κουβασιτάκης Πάτση Ιωάννα
- Φραγκής Νικόλαος
- Μαυρικής Δημήτριος
- Δονάς Ανδρέας
- Καραβόλιας Σάββας
- Κυταριώλου Μαρία
- Καραβαγγέλης Κωνσταντίνος

### ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

- Καραβάρης Οδυσσεάς
- Κασσός Αλέξανδρος
- Μαμζερής Σμαράγδος

### SUPER ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ ΓΙΑ ΤΟ 1998

- Μακάρης Γιώργος

### ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ UNIT MANAGERS ΣΕ ΚΑΘΑΡΗ ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

- Κατζόλας Θεοδόσης
- Μιχάλης Δημοσθένης
- Κατερίνας Χρήστος
- Τριανταφυλλόπουλος Παναγιώτης
- Αθανασιάδης Σαράντης

### Ο ΠΡΩΤΟΣ UNIT MANAGER ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

- Τριανταφυλλόπουλος Παναγιώτης

### ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ASS. MANAGERS ΣΕ ΚΑΘΑΡΗ ΑΥΞΗΣΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

- Μουτάφη Βασιλεία
- Φλώρου Ελένη



Η METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ βράβευσε το ήθος και τις αξίες των ανθρώπων της στο πρόσωπο του Προέδρου κ. Γ. Καπουράνη.



Ο Πρόεδρος κ. Γ. Καπουράνης αποχαιρετά τον Περιφερειακό Δ/ντή Β. Ελλάδος κ. Γ. Παπαναστασίου.



Ο Πρόεδρος της Εμπορικής Τράπεζας κ. Κ. Γεωργουτσάκος βραβεύει τον 1ο Δ/ντή Υποκ/τος κ. Α. Τσιλιώτη.



Ο Πρόεδρος της Εμπορικής Τράπεζας κ. Κ. Γεωργουτσάκος βραβεύει τον 4ο Δ/ντή Υποκ/τος κ. Ι. Δογιβάν.



Ο Γενικός Δ/ντής κ. Α. Κατσάρης βραβεύει τον 3ο Δ/ντή Υποκ/τος κ. Α. Μαλαματένιο.



Ο Πρόεδρος της Εμπορικής Τράπεζας, ο Πρόεδρος της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ και ο Δ/ντής Πωλήσεων με τους 4 πρώτους Δ/ντές Υποκ/τος.



Ο Πρωταθλητής Α. Τερζιάν βραβεύει τον Ι. Σικιαρίδη.



Ο Αναπληρωτής Γεν. Δ/ντής κ. Α. Παπαποστόλου βραβεύει τον 2ο Ασφαλιστή σε παραγωγή Αμοιβ. Κεφαλ. Κάσο Αλέξανδρο.



Ο Γενικός Δ/ντής της Metrolife ΑΕΓΑ κ. Κλ. Λενίτης βραβεύει τον Γ. Δογιβάν 2ο Δ/ντή σε δραστηριότητα στους Γενικούς Κλάδους.



Ο Περιφερειακός Δ/ντής Β. Ελλάδος κ. Γ. Παπαναστασίου.



Ο Πρόεδρος του Ομίλου και ο κ. Γ. Παπαναστασίου με τους συνεργάτες του από τη Β. Ελλάδα.



Ο Πρόεδρος της Εμπορικής Τράπεζας, ο Πρόεδρος της METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ και ο Δ/ντής Πωλήσεων βράβευσαν τους ανθρώπους με 10 χρόνια προσφορά στην εταιρία



Ο Πρόεδρος κ. Γ. Καπουράνης και ο Γενικός Διευθυντής κ. Α. Κατσάρης με τους 4 πρώτους ασφαλιστές σε νέα παραγωγή.



Ο Αναπληρωτής Γενικός Δ/ντής της Εμπορικής Τράπεζας κ. Κ. Δεδούσης βραβεύει τον Νίκο Ζερδέβα.



Ο Πρόεδρος της Metrolife Χρηματοπιστωτική κ. Μ. Γκλεζάκος βραβεύει την κ. Σ. Τσιβίκη πρώτη σε χρηματοπιστωτικές πράξεις.



Ο σκηνοθέτης κ. Π. Βούλγαρης και η κ. Αγγελίκα Λεούση λίγο πριν την έναρξη της βραδιάς.

## ΟΙ ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΕΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ METROLIFE ΑΕΓΑ ΓΙΑ ΤΟ 1998

### ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

- Τσιρώνης Χρήστος
- Γουσήτη-Πατατούκα Γρηγορία
- Κενανίδου Θεοδώρα

### UNIT MANAGERS

- Κατερίνας Χρήστος
- Μουτσούλας Γιάννης
- Λαγωνίκος Δημήτρης

### ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

- Μαλαματένιος Απόστολος
- Δογιβάν Γιάννης
- Οικονόμου Αντιόπη

### ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

- Κλήμης Αντώνης
- Γιαννόπουλος Ευάγγελος
- Παπασπύρου Παναγιώτης
- Παντελής Νίκος
- Γεωργοπούλου Ελένη

### UNIT MANAGERS

- Κατερίνας Χρήστος

### ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

- Υποκατάστημα Αιγάλεω
- Οικονόμου Αντιόπη
- Μαρινόπουλος Δημήτρης

### ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ ΝΕΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΛΑΔΟΥ ΠΥΡΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

- Βαϊραμάκης Σταμάτης
- Παπάγγελος Αλκιβιάδης
- Καραβάρης Οδυσσεάς
- Γαρατζιώτης Αριστομένης
- Ζερδέβας Νίκος

### UNIT MANAGERS

- Κατερίνας Χρήστος
- Φωτιάδης Οδυσσεάς
- Ουγγρίνης Ξενοφών

### ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

- Μαλαματένιος Απόστολος
- Δογιβάν Γιάννης
- Υποκατάστημα Αιγάλεω



Η σημερινή εποχή χαρακτηρίζεται από τις εκπληκτικές τεχνολογικές αλλαγές, καθώς και τις μεγάλες γεωστρατηγικές ανακατατάξεις. Η ανάδειξη μιας μόντης υπερδύναμης σε στρα-

τιωτικό επίπεδο και η ταυτόχρονη αποδυνάμωση του ΟΗΕ είναι τα κύρια ορατά σημεία αυτών των αλλαγών, ενώ στον οικονομικό τομέα η διεθνοποίηση των αγορών επιφέρει ριζικές ανακατατάξεις και προβάλλει σημαντικά διλήμματα στα κράτη και τις επιχειρήσεις. Μέσα σ' αυτή την ασταθή διεθνή κατάσταση οι σχέσεις Βορρά - Νότου, αναπτυγμένων και αναπτυσσόμενων χω-

πτυσσόμενου κόσμου, ιδιαίτερα στη σημερινή συγκυρία όπου η σοβαρή κρίση στις αναπτυγμένες βιομηχανικά χώρες αποδιαιρώνει τις κοινωνικές δομές και δημιουργεί τάσεις εσωστρέφειας. Η αύξηση της ανεργίας, τα φαινόμενα του κοινωνικού αποκλεισμού, οι τάσεις ξενοφοβίας και η άνοδος των ρατσιστικών κινημάτων είναι ενδείξεις μιας βαθύτερης κοινωνικής αλλαγής και αποδυνάμωσης των μηχανισμών αλληλεγγύης που παραδοσιακά εξισορροπούσαν τα αντιτιθέμενα συμφέροντα.

Μέσα σ' αυτή τη δύσκολη συγκυρία είναι αυτονόητο ότι οι αλληλεξαρτήσεις Βορρά - Νότου - αρνητικές ή θετικές, παραδοσιακές ή νέες - αποκτούν μια νέα διάσταση. Προβλήματα όπως το μεταναστευτικό κύμα, η μετεγκατάσταση των επιχειρήσεων, η παραγωγή και διακίνηση ναρκωτικών κ.ο.κ., ή ακόμα η ανάγκη δημιουργίας κοινά αποδεκτού πλαισίου για τις επενδύσεις, είναι μείζονα θέματα της διεθνούς κοινότητας για τα οποία χρειάζονται προτάσεις, λύσεις και πάνω απ' όλα διάθεση για την από κοινού αντιμετώπισή τους.

Η σημερινή διεθνής συγκυρία χαρακτηρίζεται από αστάθεια των δομών, ευμετάβλητες συνθήκες του χρηματοπιστωτικού συστήματος, διεθνοποίηση των αγορών και επαναστατικές τεχνολογικές ανακαλύψεις και εφαρμογές. Όσον αφορά τις αλλαγές στο παγκόσμιο χρηματοπιστωτικό σύστημα μετά τις αλληπάλληλες κρίσεις στην Ασία, Ρωσία και Λατινική Αμερική, σήμερα η συζήτηση έχει επικεντρωθεί στη δημιουργία μηχανισμών σταθερότητας χωρίς να υπάρχουν ελπίδες για ριζική αναθεώρηση των δομών.

Σ' αυτό το πλαίσιο και με δεδομένες τις δομικές αδυναμίες των φτωχών χωρών ν' αντιμετωπίσουν τα αυξημένα κοινωνικά προβλήματα (2 δισ. άνθρωποι ζουν σε καθεστώς απόλυτης φτώχειας) τίθενται επιτακτικά τα εξής θέματα:

- α) Πώς μπορούμε να φανταστούμε μια διαφορετική πορεία της διεθνούς συνεργασίας για την ανάπτυξη με προτεραιότητες που θα χαράσσονται από τις ίδιες τις ενδιαφερόμενες χώρες;
  - β) Πώς μπορεί να γίνει αναθεώρηση της conditionality εκ μέρους των δωρητριών χωρών και οργανισμών, ώστε τα αναπτυξιακά προγράμματα να έχουν μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά την καταπολέμηση της φτώχειας;
  - γ) Τι λύσεις υπάρχουν σε ό,τι αφορά τη διαγραφή του εξωτερικού δημόσιου χρέους των αναπτυσσόμενων χωρών ώστε να γίνει μια νέα αρχή, ένα νέο ξεκίνημα;
  - δ) Πώς μπορούμε να μιλούμε για Ανάπτυξη όταν σε πολλές αναπτυσσόμενες χώρες υπάρχουν ένοπλες συγκρούσεις, στρατιωτικά κινήματα κ.λπ., με δύο λόγια καθεστώς ανασφάλειας και τρομοκρατίας, ανελευθερίας και καταπίεσης των ανθρωπίνων δικαιωμάτων;
- Τα ερωτήματα αυτά είναι πρωταρχικής σημασίας και από την απάντησή τους εξαρτάται η θέση που θα πάρουμε σε μια σειρά ζητήματα που σχετίζονται με την υλοποίηση της αναπτυξιακής πολιτικής. Κάνω αυτή τη διάκριση ώστε θέματα

# «Η διεθνής ανάπτυξη και συνεργασία εν όψει του 21ου αιώνα»

ρών, μεταβάλλονται αναπόφευκτα. Οι πολίτες αισθάνονται ανασφαλείς τόσο στις βιομηχανικά αναπτυγμένες χώρες όσο και στις χώρες του Νότου: η παγκοσμιοποίηση της οικονομίας δε συνοδεύεται από μια παράλληλη παγκοσμιοποίηση της δημοκρατίας και καθιέρωση δομών ασφάλειας και συνεργασίας, ανάπτυξης και προόδου. Σήμερα εξελίσσονται δεκάδες ενόπλιες συρράξεις σε όλες τις ηπείρους με ό,τι θλιβερό αυτό συνεπάγεται για τους κατοίκους αυτών των περιοχών, αλλά σ' αυτό το πλαίσιο πρέπει να εξετάσουμε το μέλλον της διεθνούς συνεργασίας για την ανάπτυξη και ιδιαίτερα το ρόλο της Ευρώπης μέσα σ' αυτή τη συνεργασία.

Η Ευρωπαϊκή Κοινότητα κατέχει την πέμπτη κατά σειρά θέση στον πίνακα των μελών της Επιτροπής Αναπτυξιακής Βοήθειας του ΟΟΣΑ και αποτελεί το δεύτερο, μετά τη Διεθνή Τράπεζα, δωρητή στην κλίμακα των διεθνών οργανισμών. Σε ετήσια βάση η Ευρωπαϊκή Ένωση (συνυπολογίζεται η διμερής κρατική βοήθεια των 15, καθώς και τα αντίστοιχα χρηματοοικονομικά προγράμματα της Ευρωπαϊκής Επιτροπής) διαθέτει περίπου 35 δισ. δολάρια ή 32 δισ. ευρώ. Για ορισμένες περιοχές, όπως π.χ. η υποσαχάριος Αφρική, η βοήθεια της Ευρωπαϊκής Ένωσης αντιστοιχεί περίπου στο 80% της συνολικής δημόσιας βοήθειας. Για να έχουμε όμως μια πλήρη εικόνα της κατάστασης αξίζει να τονισθεί ότι η συνολική διεθνής δημόσια βοήθεια σε ετήσια βάση ανέρχεται σε 50 δισ. δολ. ΗΠΑ, ενώ οι ιδιωτικές επενδύσεις είναι πενταπλάσιες (250 δισ. δολ.).

Τα ποσά αυτά είναι φυσικά ανεπαρκή προκειμένου ν' αντιμετωπιστούν τα οξυμένα προβλήματα των φτωχών χωρών του πλανήτη και είναι περιττό να τονιστεί ότι δεν υπάρχουν δυστυχώς θαυματουργές λύσεις για όλα τα προβλήματα του ανα-

πτυσσόμενου κόσμου, ιδιαίτερα στη σημερινή συγκυρία όπου η σοβαρή κρίση στις αναπτυγμένες βιομηχανικά χώρες αποδιαιρώνει τις κοινωνικές δομές και δημιουργεί τάσεις εσωστρέφειας. Η αύξηση της ανεργίας, τα φαινόμενα του κοινωνικού αποκλεισμού, οι τάσεις ξενοφοβίας και η άνοδος των ρατσιστικών κινημάτων είναι ενδείξεις μιας βαθύτερης κοινωνικής αλλαγής και αποδυνάμωσης των μηχανισμών αλληλεγγύης που παραδοσιακά εξισορροπούσαν τα αντιτιθέμενα συμφέροντα.

Μέσα σ' αυτή τη δύσκολη συγκυρία είναι αυτονόητο ότι οι αλληλεξαρτήσεις Βορρά - Νότου - αρνητικές ή θετικές, παραδοσιακές ή νέες - αποκτούν μια νέα διάσταση. Προβλήματα όπως το μεταναστευτικό κύμα, η μετεγκατάσταση των επιχειρήσεων, η παραγωγή και διακίνηση ναρκωτικών κ.ο.κ., ή ακόμα η ανάγκη δημιουργίας κοινά αποδεκτού πλαισίου για τις επενδύσεις, είναι μείζονα θέματα της διεθνούς κοινότητας για τα οποία χρειάζονται προτάσεις, λύσεις και πάνω απ' όλα διάθεση για την από κοινού αντιμετώπισή τους.

Η σημερινή διεθνής συγκυρία χαρακτηρίζεται από αστάθεια των δομών, ευμετάβλητες συνθήκες του χρηματοπιστωτικού συστήματος, διεθνοποίηση των αγορών και επαναστατικές τεχνολογικές ανακαλύψεις και εφαρμογές. Όσον αφορά τις αλλαγές στο παγκόσμιο χρηματοπιστωτικό σύστημα μετά τις αλληπάλληλες κρίσεις στην Ασία, Ρωσία και Λατινική Αμερική, σήμερα η συζήτηση έχει επικεντρωθεί στη δημιουργία μηχανισμών σταθερότητας χωρίς να υπάρχουν ελπίδες για ριζική αναθεώρηση των δομών.

- α) Πώς μπορούμε να φανταστούμε μια διαφορετική πορεία της διεθνούς συνεργασίας για την ανάπτυξη με προτεραιότητες που θα χαράσσονται από τις ίδιες τις ενδιαφερόμενες χώρες;
  - β) Πώς μπορεί να γίνει αναθεώρηση της conditionality εκ μέρους των δωρητριών χωρών και οργανισμών, ώστε τα αναπτυξιακά προγράμματα να έχουν μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά την καταπολέμηση της φτώχειας;
  - γ) Τι λύσεις υπάρχουν σε ό,τι αφορά τη διαγραφή του εξωτερικού δημόσιου χρέους των αναπτυσσόμενων χωρών ώστε να γίνει μια νέα αρχή, ένα νέο ξεκίνημα;
  - δ) Πώς μπορούμε να μιλούμε για Ανάπτυξη όταν σε πολλές αναπτυσσόμενες χώρες υπάρχουν ένοπλες συγκρούσεις, στρατιωτικά κινήματα κ.λπ., με δύο λόγια καθεστώς ανασφάλειας και τρομοκρατίας, ανελευθερίας και καταπίεσης των ανθρωπίνων δικαιωμάτων;
- Τα ερωτήματα αυτά είναι πρωταρχικής σημασίας και από την απάντησή τους εξαρτάται η θέση που θα πάρουμε σε μια σειρά ζητήματα που σχετίζονται με την υλοποίηση της αναπτυξιακής πολιτικής. Κάνω αυτή τη διάκριση ώστε θέματα

πραγματεύσεων και της φιλελευθεροποίησης των αγορών πρέπει να συνοδεύεται από πολιτικές ενσωμάτωσης των αδύνατων οικονομιών και κρατών με διάφορους τρόπους (μεταβατικές περιόδους, προστασία νέων βιομηχανιών και ευαίσθητων κλάδων, άνοιγμα των αγορών των βιομηχανικά αναπτυγμένων χωρών στα προϊόντα των φτωχών χωρών κ.ο.κ.). Αυτή είναι η θέση της Ευρωπαϊκής Ένωσης κι αυτό το πνεύμα επιχειρούμε να εφαρμόσουμε μέσα από τα ποικίλα προγράμματα και την πολιτική στον τομέα των εξωτερικών σχέσεων με τρίτες χώρες.

Θα ήθελα όμως να επανέλθω στον προβληματισμό που αφορά πιο συγκεκριμένα τη διεθνή συνεργασία για την ανάπτυξη. Παρά τις απογοητεύσεις, η προσπάθεια πρέπει να συνεχιστεί, η συνεργασία ανάμεσα στα κράτη και τις ιδιωτικές επιχειρήσεις πρέπει να ενταθεί και η ώσμωση των κοινωνιών να διευκολυνθεί. Παρ' ό,τι όμως η γενικότερη κατάσταση δεν είναι ευχάριστη δεν πρέπει να αποθαρρύνονται προσεγγίσεις και απόψεις ανανεωτικού χαρακτήρα. Προσωπικά θεωρώ ότι τέτοιες απόψεις μπορούν να τύχουν εφαρμογής σε τρία επίπεδα:

- α) **Τοπικό επίπεδο:** υπάρχουν δυνατότητες παρέμβασης για ενίσχυση των ατόμων ή ομάδων με διάφορους τρόπους (π.χ. μικρά δάνεια σε άτομα που δεν μπορούν να έχουν πρόσβαση στο τραπεζικό σύστημα, υποβοήθηση της συνεργασίας ανάμεσα σε αποκεντρωμένους φορείς και οργανώσεις των τοπικών κοινωνικών, υποστήριξη των μικρών παραγωγών με ευέλικτους τρόπους και μηχανισμούς).
- β) **Η κοινωνική διάσταση** των διαρθρωτικών προσαρμογών: η διεθνής οικονομική κρίση απέδειξε ότι το κοινωνικό κόστος των αλλαγών είναι τεράστιο και θα πρέπει να βρεθούν τρόποι ενσωμάτωσης του κόστους αυτού στα σχετικά προγράμματα της Παγκόσμιας Τράπεζας και του Δ.Ν.Τ. Αυτό σημαίνει ότι τομείς όπως η υγεία και η εκπαίδευση πρέπει ν' αποτελούν πλέον σαφή προτεραιότητα, διαφορετικά η καταπολέμηση της φτώχειας δεν αποκτά ουσιαστικό περιεχόμενο.
- γ) **Η ενίσχυση των μη κρατικών οργανώσεων** και γενικότερα της κοινωνίας των πολιτών, έτσι όπως αυτή εκφράζεται σε κάθε κοινωνία πρέπει επίσης να αποτελέσει ένα άλλο πεδίο παρέμβασης. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να διασπνιζείται η συμπληρωματικότητα των δράσεων και των προγραμμάτων και να ενισχύεται η δράση και η παρέμβαση των τοπικών φορέων ώστε να επιτυγχάνεται υψηλός βαθμός αποτελεσματικότητας της χρησιμοποίησής τους. Τόσο στο Βορρά, όσο και στο Νότο.
- δ) **Η ενίσχυση της περιφε-**

ρειακής ολοκλήρωσης αποτελεί ένα θεμιτό εργαλείο για την αντιμετώπιση των προκλήσεων που θέτει η παγκοσμιοποίηση της οικονομίας. Μιλούμε βέβαια για ένα ανοιχτό «open regionalism» περιφερειακό σύστημα συνεργασίας και ολοκλήρωσης το οποίο, όπως και το ευρωπαϊκό, θα διαπλέκεται λειτουργικά με το διεθνές σύστημα και τους πολυμερείς οργανισμούς.

Αυτή η προσέγγιση εντάσσεται στα πλαίσια μιας ευρύτερης θεώρησης της αναπτυξιακής συνεργασίας, που αποσκοπεί στην υποβοήθηση των πολιτικών και οικονομικών αλλαγών στον ανα-

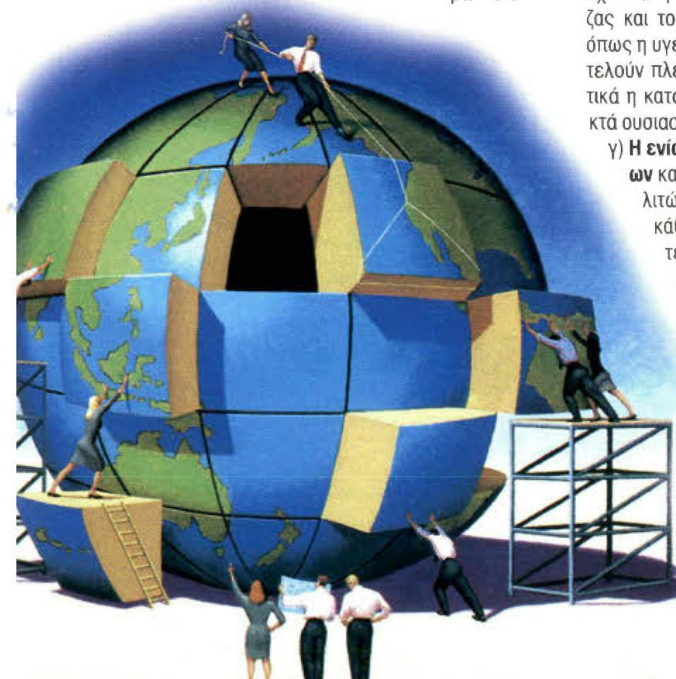
## Η σημερινή διεθνής συγκυρία χαρακτηρίζεται από αστάθεια των δομών, ευμετάβλητες συνθήκες του χρηματοπιστωτικού συστήματος, διεθνοποίηση των αγορών και επαναστατικές τεχνολογικές ανακαλύψεις και εφαρμογές.

πτυσσόμενο κόσμο, στην ενίσχυση της κοινωνίας των πολιτών όπως αυτή εκφράζεται κατά χώρα, στην προώθηση των αρχών της χρηστής διακυβέρνησης και γενικότερα στην αναβάθμιση του βιοτικού επιπέδου με την κάλυψη των στοιχειωδών αναγκών του πληθυσμού. Η ανάλυση αυτή στηρίζεται στην πεποίθηση ότι η Ευρωπαϊκή Ένωση οφείλει να συνεργαστεί με τις αναπτυσσόμενες χώρες για την αντιμετώπιση των πλανητικών προκλήσεων και δημιουργία ενός δικαιότερου κόσμου που θα βασίζεται στη συνεργασία και θ' αποσκοπεί στην εδραίωση της δημοκρατίας και της βιώσιμης ανάπτυξης.

Για την πληρέστερη ενημέρωσή σας ειδικότερα σε ό,τι αφορά τις εξελίξεις της κοινοτικής πολιτικής στον τομέα που μας απασχολεί εδώ θα ήθελα να επισημάνω επίσης τα εξής:

*Η κοινοτική αναπτυξιακή πολιτική βρίσκεται σήμερα σε μια κρίσιμη καμπή, αφού τόσο οι λειτουργικές ανάγκες όσο και η αναδιατύπωση των στόχων απαιτούν μεγαλύτερη συνοχή των δράσεων ανάμεσα στα κράτη - μέλη και την Ευρωπαϊκή Επιτροπή. Επιπλέον, απαιτείται μεγαλύτερη διασύνδεση ανάμεσα στις τέσσερις βασικές πτυχές της αναπτυξιακής πολιτικής, την πολιτική διάσταση, την οικονομική συνεργασία, το εμπόριο και τις ανθρωπιστικές δράσεις. Στο γενικότερο πλαίσιο μείωσης των κρατικών δαπανών για τη βοήθεια προς τις τρίτες χώρες, η κοινοτική βοήθεια και πολιτική αποκτά μεγαλύτερο ενδιαφέρον και σπουδαιότητα ιδιαίτερα για τις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες του πλανήτη.*

Παρ' όλα αυτά όμως, το νέο διεθνές περιβάλλον, η σχέση ανάμεσα στη διεθνή δημόσια βοήθεια και τις ιδιωτικές επενδύσεις, η δημιουργία του ΠΟΕ καθώς και οι φτωχές επιδόσεις των αναπτυσσόμενων χωρών καθιστούν επιτακτική την ανάγκη επαναπροσδιορισμού των στόχων και των ρόλων. Τόσο στο Βορρά, όσο και στο Νότο.



# Νέο Πρόγραμμα Εκσυγχρονισμού του



Το νέο IKA του 21ου αιώνα θα είναι πελατοκεντρικό! Προς αυτή την κατεύθυνση προσβλέπει ο Διοικητής του IKA κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, ο οποίος ανακοίνωσε πρόσφατα προς τους δημοσιογράφους και παρουσία του Υπουργού Κοινωνικών Ασφαλίσεων κ. Μιλτ. Παπαϊωάννου και του Υφυπουργού κ. Φοίβου Ιωαννίδη, το νέο πρόγραμμα ταχυρύθμου εκσυγχρονισμού του Ιδρύματος Κοινωνικών Ασφαλίσεων.

**Τ**ο πρόγραμμα εκσυγχρονισμού κινείται σε δύο παράλληλα επίπεδα. Κατ' αρχάς έχουν εκπονηθεί μια σειρά **Επιχειρησιακών Σχεδίων Αμέσου Εφαρμογής**, τα οποία στοχεύουν στη βελτίωση των υφιστάμενων διαδικασιών και συστημάτων του Οργανισμού. Ενώ, παράλληλα, έχει ξεκινήσει η εγκατάσταση του Ολοκληρωμένου Πληροφοριακού Συστήματος του IKA (ΟΠΣ - IKA), που θα ολοκληρωθεί πριν το τέλος του 2001, όπως ανέφερε ο κ. Νεκτάριος.

Τα Επιχειρησιακά Σχέδια Αμέσου Εφαρμογής έχουν τους εξής στόχους:

- τον έλεγχο της περιφερειακής οργάνωσης του IKA,
- την αύξηση των εσόδων,
- τον έλεγχο των δαπανών, και
- την αποτελεσματική κινητοποίηση του προσωπικού.

Συνοπτικά, τα επιμέρους Επιχειρησιακά Σχέδια έχουν ως εξής:

1. Ορισμός δώδεκα **Συντονιστών / Περιφερειάρχων** για τη βελτίωση του ελέγχου και της εποπτείας των 300 Διοικητικών Υποκαταστημάτων και των 300 Μονάδων Υγείας.
2. **Οργάνωση των Οικονομικών Υπηρεσιών**, με την εγκατάσταση Κλαδικού Λογιστικού Σχεδίου και τη λογιστική διασύνδεση όλων των περιφερειακών

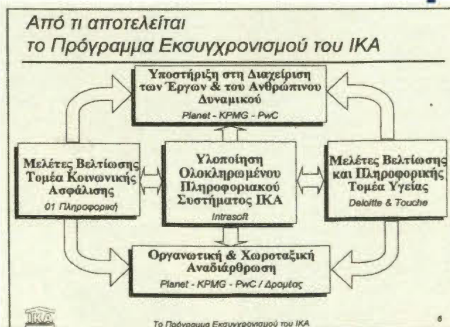
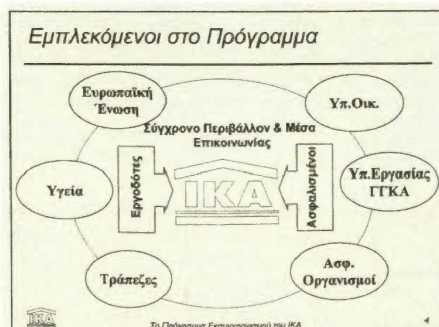
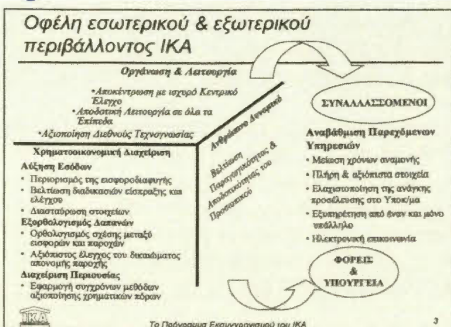
μονάδων με το κεντρικό λογιστήριο, ούτως ώστε να γίνει δυνατή η διαθεσιμότητα ταμειακών στοιχείων σε καθημερινή βάση.

Η οργάνωση του Λογιστηρίου, θα διαρκέσει μέχρι τον ερχόμενο Δεκέμβριο και το νέο μηχανογραφικό οικονομικό σύστημα του IKA θα ξεκινήσει την 1-1-2000.

3. Ολοκληρώθηκε τον Ιούλιο η διαδικασία μισθοδοσίας των υπαλλήλων του IKA, μέσω του διατραπεζικού συστήματος ΔΙΑΣ.



Ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, Διοικητής του IKA.



**... 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:



**4. Αύξηση Εσόδων / Μείωση Εισφοροδιαφυγής**

Έχει ήδη τεθεί σε εφαρμογή επιχειρησιακό σχέδιο για αύξηση των οικονομικών ελέγχων κατά 30%. Στις Υπηρεσίες Εσόδων, που θα επιτύχουν τους στόχους τους, θα δοθούν Bonus Παραγωγικότητας. Οι επιδόσεις των μονάδων θα παρακολουθούνται σε μηνιαία βάση και τα αποτελέσματα θα δημοσιοποιούνται κάθε δίμηνο.



Αποψη από τη Συνέντευξη Τύπου που παραχωρήθηκε στις 5/6/99 στο ξενοδοχείο «Holiday Inn».

**5. Ρυθμίσεις Καθυστερημένων Οφειλών**

Αποπολιτικοποιήθηκε η αρμόδια Επιτροπή Αναστολών, στην οποία δεν προεδρεύει πλέον ο Διοικητής του ΙΚΑ, αλλά ο αρμόδιος Νομικός Σύμβουλος του Κράτους, καθώς και ο αρμόδιος (υπηρεσιακός) Γενικός Διευθυντής.

**6. Επιτάχυνση Έκδοσης Συντάξεων**

Έχει τεθεί σε εφαρμογή από 1ης Ιουλίου Επιχειρησιακό Πρόγραμμα για την αύξηση κατά 30% του ρυθμού απονομής συντάξεων. Στις Υπηρεσίες Παροχών που θα επιτύχουν τους τεθέντες στόχους θα δοθούν Bonus Παραγωγικότητας. Οι επιδόσεις των μονάδων θα παρακο-

λουθούνται σε μηνιαία βάση, και τα αποτελέσματα θα δημοσιοποιούνται κάθε δίμηνο.

**7. Έλεγχος δαπανών Υγείας.**

Βρίσκονται σε εξέλιξη μια σειρά επιχειρησιακών πλάνων για τον έλεγχο των δαπανών σε δραστηριότητες όπως: προμήθειες ιατρικού εξοπλισμού, αμοιβές συμβεβλημένων διαγνωστικών κέντρων και ιδιωτικών νοσοκομείων, λειτουργία Επιτροπών Αναπληρώσεως, συνταγογράφηση φαρμάκων και δαπάνες για φάρμακα.

Ο κ. Νεκτάριος τόνισε ότι στον προϋπολογισμό του 2000, που ετοιμάζεται τώρα, θα τεθεί στόχος για μηδενική αύξηση των δαπανών υγείας.

Επίσης, ανέφερε ότι μετά την ολοκλήρωση της μηχανογράφησης στο χώρο της Υγείας, οι δαπάνες τον πρώτο χρόνο θα μειωθούν τουλάχιστον κατά 100 δισ. δρχ.

**8. Κτιριολογικό Πρόγραμμα - Διαχείριση Ακίνητης Περιουσίας**

Ο κ. Νεκτάριος ανακοίνωσε ότι μετά από σχετικό διαγωνισμό, επελέγη η Εταιρία «ΑΣΤΙΚΑ ΑΚΙΝΗΤΑ» της Τράπεζας Πίστωσης, σαν Τεχνικός Σύμβουλος του ΙΚΑ, με στόχο την ταχεία ολοκλήρωση του κτιριολογικού προγράμματος του Οργανισμού, καθώς και τη διαχείριση της ακίνητης περιουσίας του.

**9. Διαχείριση Αποθεματικών**

Ο κ. Νεκτάριος ανακοίνωσε ότι το ΙΚΑ βρίσκεται στην τελική φάση του σχετικού διαγωνισμού, που θα οδηγήσει στην επιλογή μιας ή δύο εξειδικευμένων Επενδυτικών Συμβούλων (θυγατρικών Τραπεζών) στις οποίες θα ανατεθεί η διαχείριση των αποθεματικών του Οργανισμού, με στόχο τη μεγιστοποίηση των αποδόσεων.

**10. Υγεία: Πιλοτικό Πρόγραμμα Managed Care**



Ο Υπουργός Κοινωνικών Ασφαλίσεων κ. Μιλτιάδης Παπαϊωάννου κατά τη διάρκεια της ομιλίας του. Στο πάνελ βρίσκονται ο Υφυπουργός Κοινωνικών Ασφαλίσεων κ. Φ. Ιωαννίδης και ο κ. Μιλτ. Νεκτάριος, Διοικητής του ΙΚΑ.

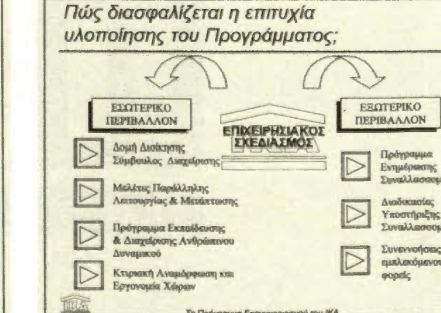
Έχουν επιλεγεί οι Υγειονομικές Μονάδες Λ. Αλεξάνδρας, Αμαρουσίου, Αγ. Ιερόθεου και Ζωγράφου για την πιλοτική εφαρμογή ενός συστήματος Managed Care. Με το σύστημα αυτό θα παρακολουθούνται μηχανογραφικά τα ραντεβού των ασφαλισμένων, οι εξετάσεις τους, καθώς και οι υπηρεσίες των γιατρών. Η ολοκλήρωση της πιλοτικής εφαρμογής θα γίνει τον ερχόμενο Νοέμβριο.

Όσον αφορά την εγκατάσταση του **Ολοκληρωμένου Πληροφοριακού Συστήματος του ΙΚΑ (ΟΠΣ-ΙΚΑ)**, ο κ. Νεκτάριος ανέφερε ότι είναι το μεγαλύτερο έργο πληροφορικής που εγκαθίσταται στο Δημόσιο Τομέα. Όλες οι Εταιρίες Συμβούλων έχουν ξεκινήσει τις μελέτες ανασχεδιασμού τόσο στον Τομέα Συντάξεων, όσο και στον Τομέα Υγείας. Ο Διοικητής του ΙΚΑ τόνισε με έμφαση ότι βασική διάσταση του επανασχεδιασμού των διαδικασιών λειτουργίας του ΙΚΑ, θα είναι ο **πελατοκεντρικός χαρακτήρας**. Στο νέο Οργανισμό θα δοθεί απόλυτη προτεραιότητα στην άμεση και αποτελεσματική εξυπηρέτηση των πολιτών. Τέλος, ο κ. Νεκτάριος δεσμεύτηκε ότι η πλήρης μηχανογράφηση του ΙΚΑ θα έχει ολοκληρωθεί πριν το τέλος του 2001. ■



**Κόστος & Διάρκεια**

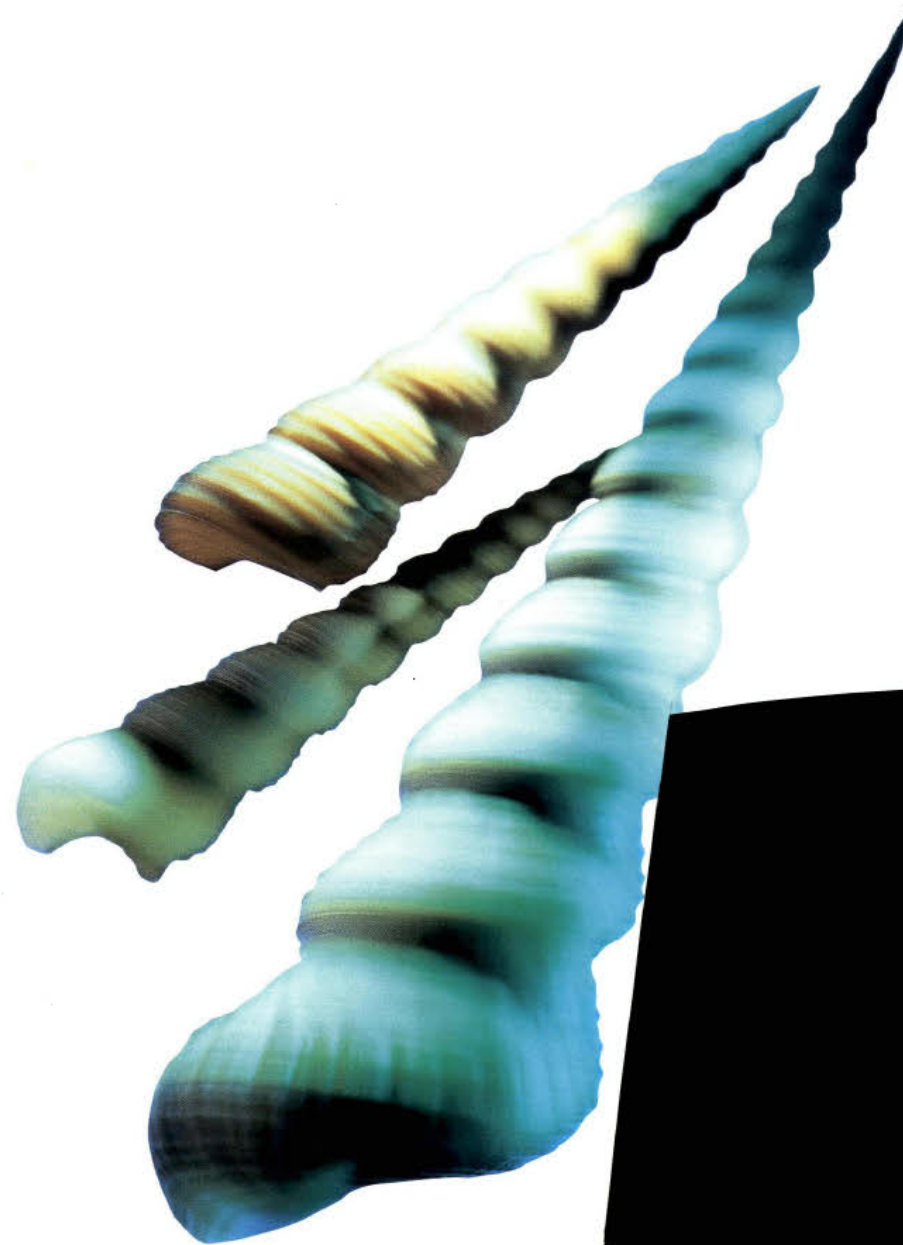
Έργο	Προϋπολογισμός	Διάρκεια (μήνες)
Υλοποίηση ΟΠΣ-ΙΚΑ (Πιλοτική Φάση)	8.737,7 εκ.	37
Εξάπλωση ΟΠΣ-ΙΚΑ	7.400,0 εκ.	11
Μελέτες Βελτίωσης & Διπ. Ανασχεδιασμού Κοιν. Ασφ.	174,5 εκ.	14
Μελέτες Βελτίωσης & Πληροφορικής Υγείας	193,5 εκ.	9
Προμήθεια Εργονομικών Επίπλων	644,8 εκ.	12
Σύμβαση Διαχείρισης	679,1 εκ.	48



# Allianz Ελληνική ΑΕΔΑΚ

## Allianz ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Για κάθε επένδυση υπάρχει κι ένα "πακέτο". Κλεισμένο με ασφάλεια.



Τώρα υπάρχει ένας "διαχειριστής" με πολυετή και διεθνή πείρα που θα σας βοηθήσει να επιλέξετε το πιο ενδιαφέρον, ευέλικτο, ασφαλές και προσοδοφόρο "πακέτο", όποια επένδυση κι αν έχετε στο μυαλό σας! Η ALLIANZ ΑΕΔΑΚ έχοντας την τεχνογνωσία και την υποστήριξη της ALLIANZ ASSET MANAGEMENT έρχεται να δώσει στις επενδύσεις σας τη σταθερότητα και τη σιγουριά που ψάχνα-

# ΒΡΑΔΙΑ ΔΙΑΚΡΙΣΕΩΝ EuroLife

Η Ασφαλιστική Εταιρία EuroLife τίμησε τους αντιπροσώπους της σε τελετή που πραγματοποιήθηκε το Σάββατο 12 Ιουνίου στο Ξενοδοχείο Forum Intercontinental στη Λευκωσία. Η τελετή βραβεύσεων αποτελεί πλέον ετήσιο θεσμό. Η εκδήλωση ήταν ειδικά αφιερωμένη στους ασφαλιστικούς αντιπροσώπους της Εταιρίας και στις υψηλές επιδόσεις που πέτυχαν κατά τη διάρκεια του 1998.



Ο κύριος Κωνσταντίνος Χρυσοδόντας, Κορυφαίος Ανώτερος Διευθυντής Υποκαταστήματος, με την ομάδα του.



Ο Κωνσταντίνος Κυριάκου βραβεύεται σαν ο Κορυφαίος Ασφαλιστικός Αντιπρόσωπος του 1998.



Η ομάδα του Σάββα Νικολάου, Δεύτερη Ομάδα σε Ετησιοποιημένα Ασφάλιστρα.



Στιγμιότυπο από το δείπνο που ακολούθησε στους κήπους του Ξενοδοχείου Forum Intercontinental.



Πρώτη Ομάδα σε Ετησιοποιημένα Ασφάλιστρα βραβεύεται η Ομάδα του Δημήτρη Δημητρίου.



Ο κύριος Ευδόκιμος Ξενοφώντος, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της EuroLife, απευθύνει χαιρετισμό στους παρευρισκομένους.

**MI**

Με εναρκήτρια ομιλία ο κύριος Γιάννης Βιολάρης, Διευθυντής Πωλήσεων και Μάρκετινγκ, καλωσόρισε όλους τους παρευρισκομένους. Χαιρετισμό επίσης απεύθυναν ο δρ. Ανδρέας Κρητιώτης, Γενικός Διευθυντής της EuroLife, και ο κύριος

Ευδόκιμος Ξενοφώντος, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρίας. Από όλους τους ομιλητές έγινε αναφορά στις υψηλές επιδόσεις των ασφαλιστικών αντιπροσώπων της Εταιρίας τονίζοντας πως η προσφορά τους αποτελεί κλειδί στη δυναμική παρουσία της EuroLife στην ασφαλιστική αγορά του κλάδου ζωής του τόπου. Την τελετή τίμησε με την παρουσία της η κυρία Βικτώρια Νάταρ, Β' Έφορος Ασφαλειών.

Στην τελετή τιμήθηκαν περισσότεροι από 80 αντιπρόσωποι. Στη βαθμίδα των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Αντιπροσώπων διακρίθηκαν:

- Πρώτη θέση: **Κυριάκου Κωνσταντίνος**
- Δεύτερη θέση: **Παναγιώτης Καζαμίας**
- Τρίτη θέση: **Χατζηστεφάνου Άννα Μαρία**

Στις κατηγορίες Κορυφαίων Διευθυντών πρώτευσαν: Κορυφαίος Ανώτερος Διευθυντής Υποκαταστήματος:

**Χρυσοδόντας Κωνσταντίνος**  
Κορυφαίος Διευθυντής Υποκαταστήματος:

**Αντώνης Μούρος**

Κορυφαίοι Διευθυντές Ομάδας:

**Τηλεμάχου Χρίστος και Χατζηλοΐζου Νίκος**

Κορυφαία Ομάδα με την υψηλότερη παραγωγή της χρονιάς αναδείχθηκε η ομάδα του **Δημήτρη Δημητρίου**.

Ειδικό βραβείο απονεμήθηκε στον Κώστα Στράτη, που κέρδισε χρυσό μετάλλιο με τα χρώματα της Εθνικής Κύπρου στο άθλημα της Σκοποβολής στους Κοινοπολιτειακούς Αγώνες που διεξήχθησαν στην Κουάλα Λουμπούρ της Μαλαισίας.

Μετά τη λήξη της τελετής βραβεύσεων ακολούθησε δείπνο και καλλιτεχνικό πρόγραμμα με τον Σπύρο Σπυράκο στους κήπους του Ξενοδοχείου.

# EuroLife

«Θα ξεπεράσει τα 25 δισ. το 1999 η παραγωγή ασφαλιστών της Alpha Ασφαλιστικής». Την εκτίμηση αυτή ανακοίνωσε η Διοίκηση της Εταιρίας, παρουσιάζοντας τα πρώτα οικονομικά στοιχεία της νέας ασφαλιστικής.

# ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

## Θετικές εκτιμήσεις



ιδιότερα και όπως ανέφερε ο Διευθύνων Σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής κ. Δ. Παλαιολόγος, η παραγωγή της Εταιρίας το 1999 θα σημειώσει αύξηση κατά 36% σε σχέση με το προηγούμενο έτος και έναντι της ενοποιημένης παραγωγής ασφαλιστών των εταιριών Εμπορική Ασφαλιστική, Ελληνοβρετανική Ζωής και Ελληνοβρετανική Ζημιών (εκ των οποίων δημιουργήθηκε η Alpha Ασφαλιστική). Ο ίδιος ανέφερε ότι τα κέρδη χρήσεως για το 1999 θα ανέλθουν σε 4 δισ. δρχ., από τα οποία τα 2 δισ. θα προέλθουν από πώληση ακινήτων της Εταιρίας, ενώ ανακοίνωσε ότι η Εταιρία ετοιμάζει την εισοδό της στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Γ' αυτό το σκοπό ανέφερε έχουν ξεκινήσει τις διαδικασίες που προβλέπονται από το νόμο και αφορούν στη διενέργεια λογιστικών ελέγχων από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς. Σκοπός η είσοδος στο β' εξάμηνο του έτους 2000.

Η Alpha Ασφαλιστική ανέφερε ο κ. Παλαιολόγος και ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Ι. Γαλανόπουλος, προχώρησε πρόσφατα στην εξαγορά πλειοψηφικού πακέτου μετοχών της κυπριακής ασφαλιστικής εταιρίας Metropolitan, η οποία με την επωνυμία Alpha Ασφαλιστική ΛΤΔ, θα συμβάλει στην επέκταση της δραστηριότητας του Ομίλου στην κυπριακή αγορά.

Η Alpha Ασφαλιστική, προσέθεσαν, θα αξιοποιήσει το εκτενές δίκτυο της κυρίας μετόχου της, της Alpha Τραπεζής Πίστωσης, που ενισχύεται πλέον και με το δίκτυο των Καταστημάτων της Ιονικής Τράπεζας, προκειμένου να προωθήσει τα ασφαλιστικά της προϊόντα σε όλη την Ελλάδα, αναπτύσσοντας το θεσμό του bancassurance.

Σήμερα, η Εταιρία έχει περισσότερα από 650 σημεία διαθέσεως προϊόντων της στην Ελλάδα.

Αναλυτικότερα οι κ.κ. Δ. Παλαιολόγος και Ι. Γαλανόπουλος **υπογράμμισαν το ακό-**

**λουθα:**



Ο κ. Ι. Γαλανόπουλος



Ο κ. Δ. Παλαιολόγος

### Αποτελέσματα 1998 - Προβλέψεις 1999

Τα αποτελέσματα χρήσεως 1998 για την Alpha Ασφαλιστική ήταν ιδιαίτερα ικανοποιητικά.

Τα οικονομικά αποτελέσματα της Εταιρίας για το 1998 περιλαμβάνουν τα συνολικά στοιχεία της Εμπορικής Ασφαλιστικής για το έτος, προσαυξημένα κατά τα αποτελέσματα του δευτέρου εξαμήνου της Ελληνοβρετανικής Ζωής και Ελληνοβρετανικής Ζημιών, σύμφωνα με την υπογραφή της 27ης Νοεμβρίου 1998 σύμβαση συγχωνεύσεως δι' απορροφήσεως.

Το σύνολο των καθαρών ασφαλιστών ανήλθε σε δρχ. 12.261.267.942 εκ των οποίων δρχ. 3.428.221.906 είναι τα ασφαλιστρα Ζωής και δρχ. 8.833.046.036 τα ασφαλιστρα Ζημιών.

Τα κέρδη χρήσεως ανήλθαν σε δρχ. 813.391.751.

Πέραν των ανωτέρω, εξαιρετικά ικανοποιητική παρουσιάζεται η ποιότητα του χαρτοφυλακίου των ασφαλιστηρίων, τόσο στον κλάδο Ζωής, λόγω του χαμηλού δείκτη ζημιών και της υψηλής διατηρησιμότητας, όσο και στους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων, λόγω της ορθής πολιτικής αναλήψεως των εργασιών που εφαρμόζει η Εταιρία, καθώς και των στενών σχέσεών της με τους σημαντικότερους αντασφαλιστές της διεθνούς αγοράς. Σημειώνεται ότι η πρόθεση της Alpha Ασφαλιστικής για την κατάκτηση μεγαλύτερου μεριδίου της αγοράς συνδυάζεται πάντα με την άσκηση πολιτικής προσανατολισμένης στην επίτευξη θετικού αποτελέσματος.

Σύμφωνα με εκτιμήσεις της Διοικήσεως, η παραγωγή ασφαλιστών της Εταιρίας κατά το έτος 1999 αναμένεται να υπερβεί τις δρχ. 25 δισ., που αντιπροσωπεύει αύξηση 36% έναντι της παραγωγής του 1998, όπου η ενοποιημένη παραγωγή της Εμπορικής Ασφαλιστικής και της Ελληνοβρετανικής Ζωής και Ζημιών ανήλθε σε δρχ. 18,5 δισ. Ειδικότερα, κατά το πρώτο τρίμηνο του τρέχοντος έτους, η παραγωγή του κλάδου Ζωής παρουσιάζει αύξηση 68,5%, η δε αύξηση της παραγωγής του κλάδου Ζημιών υπερβαίνει το 25%.

Τα κέρδη χρήσεως 1999 εκτιμάται ότι θα ανέλθουν σε δρχ. 4 δισ., εκ των οποίων δρχ. 2 δισ. προέρχονται από την πώληση ακινή-

των της Εταιρίας.

### Διεύρυνση Δικτύου Διαθέσεως Προϊόντων στην Ελλάδα

Η Alpha Ασφαλιστική επιδιώκει να αξιοποιήσει το διευρυμένο δίκτυο των Καταστημάτων της Alpha Τραπεζής Πίστωσης. Το δίκτυο αυτό της παρέχει σημεία διαθέσεως των ασφαλιστικών προϊόντων της σε όλη την ελληνική επικράτεια, από τα οποία αναπτύσσει με επιτυχία το θεσμό του bancassurance. Παράλληλα, οι πωλήσεις της Εταιρίας πραγματοποιούνται και μέσω του δικτύου των Υποκαταστημάτων της, καθώς και σημαντικού αριθμού Πρακτορείων. Συνολικά, τα σημεία διαθέσεως των προϊόντων της στην Ελλάδα υπερβαίνουν τα 650.

Στο σημείο αυτό, αξίζει να αναφερθεί η θετική υποδοχή του νέου σχήματος από την ασφαλιστική αγορά και ειδικότερα από στελέχη των πωλήσεων, εκ των οποίων μεγάλος αριθμός εξεδήλωσε ενδιαφέρον για συνεργασία με την Εταιρία.

Από τον Απρίλιο του τρέχοντος έτους, πέραν των ασφαλιστικών προϊόντων, διαπιστευμένοι συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής, κατόπιν καταρτίσεώς των από το Κέντρο Επαγγελματικής Καταρτίσεως του Χρηματιστηρίου Αθηνών, διαθέτουν στο κοινό μερίδια των Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

Η Alpha Ασφαλιστική εισέρχεται και στον τομέα των σύγχρονων προγραμμάτων Unit Linked με ένα επενδυτικό προϊόν που θα βασίζεται στα Αμοιβαία Κεφάλαια της Alpha Διαχειρίσεως Αμοιβαίων Κεφαλαίων και θα διατίθεται στο κοινό από το δεύτερο εξάμηνο του έτους.

### Γενικές Ασφάλειες

Σε ό,τι αφορά τους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων, η Alpha Ασφαλιστική έχει ήδη προχωρήσει στην ανάληψη σημαντικών εργασιών, όπως η ασφάλιση κατά παντός κινδύνου του έργου Μελέτης και Κατασκευής Β' φάσεως βιολογικού καθαρισμού λυμάτων Ψυττάλειας, καθώς και Συμπαγωγής Ηλεκτρικής και Θερμικής Ενέργειας από την καύση του εκλυόμενου βιοαερίου από τα αστικά λύματα του κέντρου επεξεργασίας λυμάτων στην Ψυττάλεια και η ασφάλιση (συνασφάλιση) κατά παντός κινδύνου της Σήραγγας Δριόσκου Εγνατίας Οδού. ■

**ΕΘΝΙΚΗ**  
**Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**



Ο κ. Θ. Πανταλάκης



Ο κ. Κ. Φιλίππου

# Υψηλές επιδόσεις Αύξηση κερδοφορίας

**107ος ΕΤΗΣΙΟΣ ΑΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ 1998**

Στα 2,5 δισ. δρχ. ανήλθαν τα καθαρά κέρδη του πρώτου τριμήνου του 1999 για την Εθνική Ασφαλιστική, έναντι 1,7 δισ. δρχ. την αντίστοιχη περίοδο του 1997, επιβεβαιώνοντας τη συνεχή βελτίωση της κερδοφορίας της εταιρίας.



Το 1998 τα καθαρά κέρδη της Εθνικής Ασφαλιστικής, μετά το σχηματισμό προβλέψεων 3,7 δισ. δρχ. για την εξυγίανση του ισολογισμού, ανήλθαν σε 6,3 δισ. δρχ. έναντι 1,9 δισ. δρχ. το 1997.

Τα παραπάνω στοιχεία έδωσε στη δημοσιότητα ο Πρόεδρος της εταιρίας κ. Θεόδωρος Πανταλάκης, παρουσιάζοντας την πορεία της Εθνικής Ασφαλιστικής. Ο ίδιος προσέθεσε ότι τα καθαρά ασφάλιστρα της Εθνικής Ασφαλιστικής για το έτος 1998 ανήλθαν στα 124,3 δισ. δρχ. σημειώνοντας αύξηση κατά 6,1% σε σχέση με το 1997, ενώ για τη χρήση 1998 η διοίκηση της εταιρίας αποφάσισε να διαθέσει στους μετόχους μέρισμα ύψους 120 δρχ. ανά μετοχή, αυξημένο σε σχέση με αυτό της προηγούμενης χρήσης κατά 71,45%. Όπως δήλωσε ο Πρόεδρος της εταιρίας κ. Θεόδωρος Πανταλάκης, το γεγονός αυτό οφείλεται αφ' ενός μεν στην ορθολογικοποίηση της διαδικασίας ανάληψης κινδύνων και αφ' ετέρου στην πολιτική που ασκήθηκε για

την αύξηση του χαρτοφυλακίου Ζωής προκειμένου η εταιρία να οδηγηθεί σταδιακά στην καθιέρωση όχι μόνον ως της πρώτης σε παραγωγή εταιρίας σε σύνολο ασφαλιστών και στους γενικούς κλάδους, αλλά και στον κλάδο Ζωής.

Στις μεγάλες υπεραξίες του χαρτοφυλακίου της εταιρίας που ξεπέρασαν τα 65 δισ. δρχ. αναφέρθηκε ο Γενικός Διευθυντής κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου, κατά τη διάρκεια της Γενικής Συνέλευσης, όπως επίσης και στην ιδιαίτερα ικανοποιητική πορεία της μετοχής της που επέτρεψε στους μετόχους της να αποκομίσουν σημαντικά κέρδη κεφαλαίου. Αξίζει να σημειωθεί ότι η τιμή της μετοχής στις 31.12.1998 βρισκόταν στις 9.090 δρχ. έναντι 4.360 δρχ. στις 2.1.98, ενώ στις 24.6.99 η μετοχή διαπραγματευόταν στο Χρηματιστήριο στις 21.485 δρχ. Στρατηγικοί στόχοι της εταιρίας παραμένουν η περαιτέρω μείωση του λειτουργικού κόστους στα μέσα ευρωπαϊκά επίπεδα, η μεγαλύτερη διεύθυνση στο εξωτερικό μετά την παρουσία της εταιρίας στη Ρουμανία και την Κύπρο και η διασύνδεση των δικτύων της

Εθνικής Τράπεζας με εκείνα της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Όπως προσέθεσε ο κ. Πανταλάκης, «τα γενικά έξοδα της εταιρίας σημείωσαν σχετική κάμψη, παρ' όλα αυτά παραμένουν υψηλά σε σχέση με τα αντίστοιχα μεγέθη των ανταγωνιστών μας στην Ευρώπη. Η περαιτέρω μείωση των λειτουργικών εξόδων θα προέλθει κύρια από την ολοκλήρωση των προγραμμάτων αναδιάρθρωσης, οργανωτικής και μηχανογραφικής υποδομής που αναπτύσσει η εταιρία.

«Κύριος στόχος μας παραμένει η προσφορά υπηρεσιών υψηλού επιπέδου με ανταγωνιστικά τιμολόγια, με εξασφάλιση υψηλών αποδόσεων, παράλληλα με το υψηλό αίσθημα σιγουριάς που προσδίδει το μέγεθος, η φερεγγυότητα της εταιρίας και η συμμετοχή της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος.

«Η συμμετοχή της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος είναι στρατηγικού χαρακτήρα, αποβλέπει στη μακροχρόνια ανάπτυξη και υγεία της Εθνικής Ασφαλιστικής, η οποία κατέχει εξέχουσα θέση στο όραμα του Ομίλου και καλείται να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο όχι μόνο στο εσωτερικό, αλλά και στο εξωτερικό, ιδιαίτερα δε στα Βαλκάνια και την Ανατολική Μεσόγειο. Σημειώνεται ήδη ότι διαθέτουμε παρουσία στην Κύπρο και τη Ρουμανία μέσω της θυγατρικής GARANTA S.A. Στην επίτευξη των στόχων αυτών θα συμβάλει και η προγραμματιζόμενη αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας».

Η Εθνική Ασφαλιστική έχει αποφασίσει να αναλάβει σειρά πρωτοβουλιών στον κλάδο Ζωής ώστε να καταλάβει την πρώτη θέση στην αγορά έως το τέλος του 2000.

Το ειδικό σχέδιο δράσης που έχει δημιουργήσει η διοίκηση της εταιρίας περιλαμβάνει μεταξύ άλλων:

- α) Ανάπτυξη νέων προϊόντων όπως:
    - Συνταξιοδότηση σε περίπτωση Ανικανότητας για εργασία. P.H.I. (Permanent Health Insurance).
    - Ασφάλιση μακροχρόνιας φροντίδας (Long Term Care). Τα παραπάνω προϊόντα είναι ευρέως διαδεδομένα στις ευρωπαϊκές αγορές χωρίς όμως να έχουν ακόμη κάνει την εμφάνισή τους στην ελληνική αγορά.
    - Ασφαλιστήριο Υγείας Κατηγορίας Unit-Linked (Λογαριασμός Υγείας). Καινοτόμο προϊόν που θα βελτιώσει σημαντικά τα τεχνικά αποτελέσματα του κλάδου.
  - β) Εμπλουτισμός των Unit - Linked προϊόντων με επιπλέον Εσωτερικά Μεταβλητά Κεφάλαια.
  - γ) Εκσυγχρονισμός των ομαδικών Ασφαλιστηρίων Διαχείρισης Συνταξιοδοτικών Ταμείων (Pension Funds, DAF κ.λπ.) με την ανάπτυξη Ομαδικών Συμβολαίων κατηγορίας Unit-Linked.
- Τα προϊόντα αυτά θα βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητά μας κυρίως αναφορικά με τις παραμέτρους: απόδοση επενδύσεων και ευελιξία.

## Ενίσχυση της Κεφαλαιακής Βάσης

Η εταιρία σκοπεύει, μόλις εκτιμήσει ότι οι συνθήκες της κεφαλαιαγοράς είναι κατάλληλες, να αντλήσει κεφάλαια που θα χρησιμοποιηθούν για την υλοποίηση των προγραμμάτων εκσυγχρονισμού και επέκτασης των εργασιών της.

## Ανάπτυξη νέων Καναλιών Διανομής Προϊόντων

Οι αλλαγές που καταγράφονται στις αγοραστικές τάσεις των καταναλωτών, καθώς και η ανάγκη για περιορισμό του κόστους πρόσκτησης των εργασιών οδηγούν στην ανάπτυξη νέων καναλιών διανομής των προϊόντων.

Οι πρώτες κινήσεις που σχεδιάζει η εταιρία είναι:

- α) Πλήρης αξιοποίηση του δικτύου καταστημάτων της Εθνικής Τράπεζας, στα πλαίσια του θεσμού του Bancassurance. Το υφιστάμενο σύστημα συνεργασίας θα αναμορφωθεί σύμφωνα με τη μέχρι σήμερα εμπειρία αλλά και τις διεθνείς πρακτικές.
  - β) Παρουσία της εταιρίας στο Διαδίκτυο (INTERNET) με 200 και πλέον ηλεκτρονικές σελίδες. Σε αυτό το στάδιο παρέχονται αναλυτικές πληροφορίες για την εταιρία, τους συνεργάτες της, για τα προϊόντα και προσφέρεται δυνατότητα αμφίδρομης επικοινωνίας.
- Σε επόμενα στάδια θα επιχειρείται έκδοση προσφοράς και απευθείας πώληση των προϊόντων.

## Μετάβαση στο ΕΥΡΩ

Έχει ήδη ξεκινήσει η προετοιμασία για τη μετάβαση της εταιρίας στο νομισματικό καθεστώς του ΕΥΡΩ με την ολοκλήρωση της μελέτης εισαγωγής του νέου νομίσματος στις εργασίες της εταιρίας. Η μελέτη αυτή αναλύει λεπτομερώς τις συνέπειες και προσδιορίζει τις ενέργειες που πρέπει να γίνουν για την ορθή αντιμετώπιση του θέματος. Ειδικότερα, η Εθνική Ασφαλιστική, ανά κατηγορία εσόδων και βάσει των στοιχείων που εμφανίζονται στον απολογισμό του έτους 1998, κατάφερε:

## Ασφαλιστικές εργασίες

Η παραγωγή των γενικών κλάδων παρουσίασε μια μικρή μείωση της τάξεως του 2,6%, η οποία ήταν αναμενόμενη αφού η εταιρία μας συνειδητά απομάκρυνε από το παραγωγικό της δίκτυο πράκτορες οι οποίοι δεν είχαν διάθεση να συνεργασθούν με τους όρους και τις αμοιβές της Εθνικής Ασφαλιστικής. Όσον αφορά τα τεχνικά αποτελέσματα και παρά τις

ανά κλάδο σημαντικές διαφοροποιήσεις, το τελικό αποτέλεσμα της εταιρίας είναι θετικό φθάνοντας 2.639 εκατ. δρχ. έναντι μόνο 794 εκατ. πέρυσι.

Η καλύτερευση των τεχνικών αποτελεσμάτων οφείλεται κύρια στη μείωση του ύψους των πληρωθεισών ζημιών λόγω της ενεργότερης και σωστότερης διαχείρισής των.

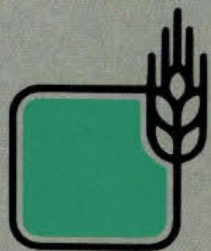
## Επενδύσεις

Τα έσοδα από επενδύσεις ανήλθαν το 1998 σε 42.664 εκατ. δρχ., έναντι 36.700 εκατ. δρχ. το 1997, παρουσίασαν δηλαδή αύξηση κατά 16,3%. Όπως προκύπτει κατωτέρω, η αύξηση αυτή προήλθε κύρια από τα «Κέρδη από Πωλήσεις Χρεογράφων» (23,3% μεταβολή, 60,3% συμμετοχή), καθώς και από τους «Τόκους Ομολόγων» (25,7% μεταβολή, 27,7% συμμετοχή), τα έσοδα «Ενοικίων από Ακίνητα» (3,2% μεταβολή, 3,5% συμμετοχή) και τα «Μερίσματα Μετοχών», (112,4% μεταβολή, 2% συμμετοχή). Αναλυτικότερα, οι διάφορες κατηγορίες εσόδων από επενδύσεις διαμορφώθηκαν ως εξής:

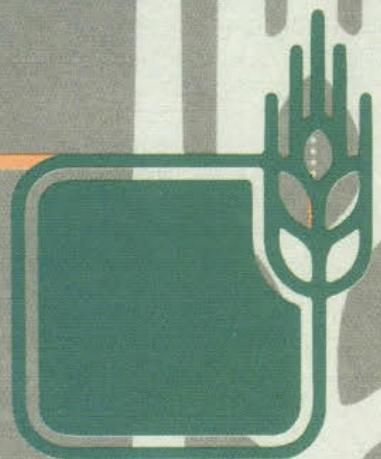
- α) Τα Έσοδα Ομολογίων ανήλθαν σε 1.227 εκατ. δρχ., έναντι 2.530 εκατ. δρχ. το 1997, παρουσιάζοντας μείωση κατά 51,5% λόγω λήξεων, και τα εισπραχθέντα τοποθετήθηκαν σε άλλες κατηγορίες χρηματοοικονομικών επενδύσεων.
- β) Οι Τόκο Ομολόγων και Έντοκων Γραμματίων του Δημοσίου ανήλθαν σε 11.830 εκατ. δρχ., έναντι 9.411 εκατ. δρχ. το 1997, παρουσίασαν δηλαδή αύξηση της τάξεως του 25,7%, κυρίως λόγω της σχεδιασμένης αύξησης των τοποθετήσεων της εταιρίας σε τίτλους σταθερής αποδόσεως και στην ενεργότερη διαχείρισή τους. Ας σημειωθεί ότι η μεταβολή αυτή για το διάστημα 1998-1997 επιτεύχθηκε σε δυσμενέστερο περιβάλλον κυμάνσεως επιτοκίων, έναντι της περιόδου 1997-1996.
- γ) Τα μερίσματα μετοχών που εισπράχθηκαν ανήλθαν σε 854 εκατ. δρχ., έναντι 402 εκατ. δρχ. το 1997 ήταν δηλαδή αυξημένα κατά 112,4%. Η σημαντική αυτή αύξηση οφείλεται κύρια στην απόφαση της Εθνικής Τράπεζας να διανεμίει μέρισμα για τη χρήση 1998, σε αντίθεση με τη χρήση 1997, κατά την οποία η τότε μη διανομή μερίσματος είχε υπερκαλυφθεί από τη χρηματιστηριακή πορεία της μετοχής της, η οποία όχι μόνον είχε αντισταθμίσει αλλά είχε και υπερακοντίσει τα αρνητικά αποτελέσματα εκείνης της απόφασής της.
- δ) Οι Πιστωτικοί Τόκοι (Τόκοι καταθέσεων και Λοιποί τόκοι) ανήλθαν σε 786 εκατ. δρχ., έναντι 1.326 εκατ. δρχ. το 1997, είναι δηλαδή μειωμένοι κατά 40,7%. Υπενθυμίζεται ότι η σημαντική αύξηση που είχαν παρουσιάσει κατά το 1997 οφειλόταν στα υψηλά επίπεδα επιτοκίων που επικράτησαν λόγω της τότε σοβούσης νομισματικής κρίσης.
- ε) Τα έσοδα από τη «Διαφορά εκτίμησης

χρεογράφων με ρήτρα Ε.Ν.» παρουσίασαν αρνητική εξέλιξη και ανήλθαν σε -1 εκατ. δρχ. Επλήθε δηλαδή μία αρνητική μεταβολή έναντι του 1997 της τάξεως του 100,2%, αντανακλώντας την πορεία της «σκληρής δραχμής» μέσα στο 1998, (μεσοσταθμική ανατίμηση της δραχμής έναντι του ευρώ της τάξεως του 9%, μετά την εφάπαξ υποτίμηση του Μαΐου του 1997).

στ) Τα Ενοίκια από ακίνητα ανήλθαν σε 1.475 εκατ. δρχ., έναντι 1.429 εκατ. δρχ. το 1997, παρουσίασαν, δηλαδή, αύξηση κατά 3,2%. Υπενθυμίζεται ότι την περίοδο 1997-1996 η σχετική μεταβολή ήταν πολλαπλάσια δηλαδή 9,7% και οφειλόταν σε εντατικές διαχειριστικές ενέργειες αντανακλώντας την προσπάθεια της εταιρίας για εκμετάλλευση των ακινήτων της με τους όρους και στα επίπεδα της αγοράς. Πράγμα και το οποίο επετεύχθη. ζ) Νέα σημαντικότητα κέρδη, τα οποία εφθασαν το 25.737 εκατ. δρχ., έναντι 20.879 εκατ. δρχ. το 1997, πραγματοποίησε η εταιρία από την πώληση μετοχών εισηγμένων στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, εκμεταλλευόμενη πλήρως την ανοδική τροχιά του ΧΑΑ, με αποτέλεσμα ποσοστιαίας αύξησης της τάξεως του 23,3%. Τα κέρδη από την πώληση μετοχών κατά την τελευταία επταετία, ανεξάρτητα από τις συγκυριακές διακυμάνσεις που παρουσίασε το ΧΑΑ, είχαν σημαντική συμβολή στη διαμόρφωση των αποτελεσμάτων της εταιρίας. Επισημαίνεται ότι, αν και η συμμετοχή των Εσόδων από Επενδύσεις στα Συνολικά Έσοδα της εταιρίας ανέρχεται στο ικανοποιητικό ποσοστό του 23,4%, η συμβολή τους στη διαμόρφωση των Κερδών της εταιρίας είναι μεγάλη. Επίσης και εφέτος όπως και πέρυσι τα Έσοδα από Επενδύσεις υπερέβησαν το ύψος των Τεχνικών Αποτελεσμάτων των Κλάδων. Σημειώνεται ότι το 1998 τα Έσοδα Επενδύσεων ανήλθαν σε 42.664 εκατ. δρχ., ενώ το Συνολικό Τεχνικό Αποτέλεσμα σε 2.639 εκατ. δρχ. Επιπροσθέτως, ας σημειωθεί, ότι το διαχρονικό άνοιγμα μεταξύ των δύο κατηγοριών διευρύνεται υπέρ των Εσόδων από Επενδύσεις. Αναλυτικότερα κατά το διάστημα 1996-1997 η ποσοτική διαφορά Τεχνικού Αποτελέσματος μειώθηκε κατά 10.132 εκατ. δρχ., ενώ αντιστοίχως η διαφορά Εσόδων Επενδύσεων αυξήθηκε κατά 8.230 εκατ. δρχ. Το διάστημα 1997-1998 η διαφορά Τεχνικού Αποτελέσματος αυξήθηκε κατά 1.845 εκατ. δρχ., ενώ η αντίστοιχη διαφορά Εσόδων Επενδύσεων αυξήθηκε κατά 5.964 εκατ. δρχ. Η εξέλιξη αυτή δικαιώνει την επιλογή της Διοίκησης της εταιρίας, η οποία τα τελευταία χρόνια αποδίδει μεγάλο βάρος στην ενεργότερη Διαχείριση Επενδύσεων, ακολουθώντας την ήδη επικρατούσα εδώ και χρόνια, διεθνή ασφαλιστική πρακτική. ■



## ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



# Ανοδική πορεία Ευέλικτη πολιτική



Ο κ. Τρ. Λουσιμάχου



Ο κ. Π. Λάμπρου



**Ε**ιδικότερα για το 1998 η Αγροτική Ασφαλιστική κατάφερε να πετύχει αύξηση παραγωγής κατά 14,5%, δηλαδή τέσσερις (4) περίπου ποσοστιαίες μονάδες πάνω από το μέσο όρο της αγοράς. Είναι θετικό το γεγονός ότι στη νέα παραγωγή συμπεριλαμβάνεται και αυτή των νέων κλάδων, όπως π.χ. πληρωμάτων πλοίων, όπως και του κλάδου διαφόρων ατυχημάτων, μεγάλων τεχνικών έργων και μεγάλων κινδύνων, όπου η Εταιρία έχει να παρουσιάσει σημαντική αύξηση.

- Η κερδοφορία συνέχισε τον ανοδικό της ρυθμό και ήταν αυξημένη κατά 19% σε σχέση με το 1997.

Τα βασικά οικονομικά ποσοστά και μεγέθη είναι:

1. Αύξηση παραγωγής ασφαλιστρών κατά 14,5%.
2. Αύξηση λειτουργικών δαπανών κατά 5%.
3. Το Τεχνικό Αποτέλεσμα ήταν 4,914 δισ. το 1997, όσο δηλαδή περίπου και το 1998.
4. Αύξηση των ασφαλιστικών προβλέψεων της ίδιας κράτησης κατά 16%.
5. Αύξηση των εσόδων επένδυσης κατά 16%.
6. Αύξηση των συνολικών εσόδων (οργανικών και μη) κατά 20%.
7. Αύξηση κερδών κατά 19%.
8. Απόδοση ιδίων κεφαλαίων 17,2% έναντι 15,3% του 1997.
9. Γενικά έξοδα προς ασφαλιστρα (σε παρένθεση εναλλακτικός χρησιμοποιούμενος τρόπος μέτρησης).  
1997 - 40,2% (ή 36%)  
1998 - 37% (ή 33%)
10. Μείωση ανεισπρακτών 1998 κατά 5,2%.

Τέλος, το μέρισμα των εξήντα (60) δραχμών ανά μετοχή, το οποίο θα δοθεί και στους νέους μετόχους, είναι αυξημένο σε

# Ανοδική πορεία Ευέλικτη πολιτική

σχέση με το 1997. Διανέμεται το 55% περίπου των κερδών έναντι του 35% που προβλέπει ο σχετικός νόμος.

Τα καθαρά, προ φόρων, κέρδη της χρήσης 1998 ήταν 2,301 δισ. δρχ. έναντι 1,938 δισ. δρχ. του 1997.

Για το 1999 η Διοίκηση της Εταιρίας έχει σαν στόχο:

- Την αύξηση του μεριδίου στην εσωτερική ασφαλιστική αγορά.
  - Τη μείωση του λειτουργικού της κόστους.
  - Τον εκσυγχρονισμό των λειτουργιών της.
  - Την επέκτασή της σε ξένες αγορές και
  - Την πραγματοποίηση του επενδυτικού της πλάνου, όπως αναφέρεται στο ενημερωτικό δελτίο για την εισαγωγή της στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών.
- Τα αποτελέσματα του α' τριμήνου του 1999, που ήδη δημοσιεύθηκαν στον Τύπο, αποδεικνύουν την πολύ καλή πορεία της Εταιρίας, αφού τόσο η παραγωγή όσο και τα κέρδη της είναι αυξημένα κατά 22%. Αναμένεται δε, μέχρι τέλος του χρόνου, η αύξηση αυτή να ξεπεράσει το 25%.
- Ειδικότερα για τη χρήση 1998, η Αγροτική Ασφαλιστική κατάφερε:

- Το **Περιθώριο Φερεγγυότητας** στη χρήση 1998 καλύφθηκε από τα Ίδια Κεφάλαια της Εταιρίας κατά 4,8 φορές περισσότερο απ' ό,τι προβλέπεται από το Νόμο.
- Τα **Ίδια Κεφάλαια** από 13.464 εκατ. δρχ. το 1997 αυξήθηκαν σε 14.366 εκατ. δρχ. το 1998, ήτοι 6,7%.
- Η **Αποδοτικότητα** των Ιδίων Κεφαλαίων το 1998 έφθασε το 17,2% έναντι 15,4% το 1997.
- Τα **Καθαρά Ασφάλιστρα** από 16.921 εκατ. δρχ. το 1997 αυξήθηκαν σε 19.362 εκατ. δρχ. το 1998, ήτοι 14,4%.
- Τα **Καθαρά Κέρδη** από 1.938 εκατ. δρχ. το 1997 αυξήθηκαν σε 2.301 εκατ. δρχ. το 1998, ήτοι 18,7%.
- Το **Τεχνικό Αποτέλεσμα** παρέμεινε στα ίδια επίπεδα με το 1997, ήτοι 4.914 εκατ. δρχ.
- Ο **Δείκτης των Γενικών Εξόδων** προς τα Καθαρά Ασφάλιστρα διαμορφώθηκε στο 33,6% το 1998 έναντι 35,9% το 1997, σύμφωνα με τη μέθοδο υπολογισμού που συνήθως ακολουθεί η αγορά.
- Τα **Έσοδα Επενδύσεων** από 3.882 εκατ. δρχ. το 1997, έφθασαν τα 4.441 εκατ. δρχ. το 1998, δηλαδή αυξήθηκαν κατά 560 εκατ. δρχ., ήτοι 13,4%.
- Η **Παραγωγικότητα της εργασίας**, δηλαδή

δη τα ασφάλιστρα ανά υπάλληλο, έφθασε τα 50,6 εκατ. δρχ. έναντι 42,3 εκατ. δρχ. το 1997, ήτοι αυξήθηκε κατά 19,6%.

- Οι **Διαχειριστικές Δαπάνες** από 6.858 εκατ. δρχ. το 1997 έφθασαν σε 7.224 εκατ. δρχ. το 1998, δηλαδή αυξήθηκαν κατά 5,3%.

Τα πάγια περιουσιακά στοιχεία της Εταιρίας αποτιμήθηκαν στην αξία κτήσης τους ή της αναπροσαρμοσμένης αξίας τους με βάση ειδικούς νόμους (2065/92) χωρίς να συντρέχει λόγος υποτίμησής τους.

## Συμμετοχές και χρεόγραφα

Τα χρεόγραφα και οι συμμετοχές αποτιμήθηκαν στην κατ' είδος χαμηλότερη τιμή, μεταξύ της τιμής κτήσεώς τους και της τρέχουσας τιμής. Ως τρέχουσα τιμή λήφθηκε:

- για τους εισηγμένους τίτλους στο Χρηματιστήριο, ο μέσος όρος της χρηματιστηριακής τιμής του Δεκεμβρίου,
- για τα μερίδια Αμοιβαίων Κεφαλαίων, ο μέσος όρος της καθαρής τιμής τους του Δεκεμβρίου,
- για τις μετοχές Αωνύμων Εταιριών που δεν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο, η εσωτερική λογιστική αξία των μετοχών, όπως προκύπτει από τον τελευταίο ισολογισμό, ηλεγμένο από ορκωτό ελεγκτή.

## Ανάπτυξη δικτύου

Η πολιτική ανάπτυξης των εργασιών της Εταιρίας βασίζεται στην ύπαρξη ενός άρτια οργανωμένου και εκτεταμένου δικτύου πωλήσεων που συμβάλλει ουσιαστικά στην επίτευξη του στρατηγικού της στόχου, δηλαδή τη διατήρηση της ηγετικής της θέσης στον αγροτικό χώρο και την αύξηση του μεριδίου αγοράς που κατέχει στον αστικό χώρο.

Σε εφαρμογή της παραπάνω πολιτικής, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ στηρίζει την παρουσία της σε κάθε αστικό κέντρο και σε κάθε αγροτική περιφέρεια μέσω του δικτύου πωλήσεών της, η δύναμη του οποίου αριθμεί 979 σημεία πώλησης και αποτελείται από:

- 281 Ιδιωτικά Πρακτορεία,
- 139 Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις,
- 97 Γραφεία Ασφαλίσεων ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ,
- 439 Καταστήματα ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ

ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,

• 23 Καταστήματα ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ,

**979 Σύνολο**

Παράλληλα αναπτύσσονται σχέσεις με Μεσίτες Ασφαλείων (Brokers), ενώ λειτουργεί συμπληρωματικά δίκτυο Ασφαλιστικών Συμβούλων.

Το δίκτυο πωλήσεων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ παρουσιάζει τη μεγαλύτερη διασπορά από οποιαδήποτε άλλη ασφαλιστική εταιρία και κυρίως έντονη συμπληρωματικότητα, ώστε να καλύπτει όλες τις κοινωνικές ομάδες.

Συγκεκριμένα:

- μέσω των Ιδιωτικών Πρακτορείων, η Εταιρία απευθύνεται στην ελεύθερη αγορά,
- μέσω των συνεταιριστικών οργανώσεων, σε αγρότες - μέλη τους,
- μέσω των τραπεζικών καταστημάτων, στα πελατολόγια της Α.Τ.Ε. και Τ.Κ.Ε.,
- μέσω των γραφείων Ζωής, στα πελατολόγια της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ.
- Τέλος, μέσω των ειδικών συνεργασιών και των Brokers, η Εταιρία συμμετέχει στην κάλυψη των μεγάλων τεχνικών έργων.

Παράλληλα, η Εταιρία ακολουθεί ευέλικτη πολιτική κινήτρων και προμηθειών προς το δίκτυο, ώστε να ανταποκρίνεται στις εκάστοτε επικρατούσες συνθήκες της αγοράς και να επιτυγχάνεται η πρόσκτηση νέων συνεργασιών.

Τέλος, η Εταιρία ξεκίνησε από το 1996, με ιδιαίτερη επιτυχία, την εφαρμογή του θεσμού του bancassurance, δηλαδή την αξιοποίηση των πελατολογίων των εταιριών του Ομίλου της Α.Τ.Ε., για την προώθηση ασφαλιστικών προγραμμάτων αλλά και την ενεργό συμμετοχή των δικτύων της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ στην προώθηση των υπολοίπων τραπεζικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων του Ομίλου.

Από τον πρώτο χρόνο εφαρμογής του θεσμού, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ παρουσιάζει ήδη παραγωγικά αποτελέσματα, γιατί με πρωτοποριακούς σχεδιασμούς προηγήθηκε στην αγορά, έπεισε και απέκτησε συγκριτικά πλεονεκτήματα.

Παρά τα θεαματικά όμως αποτελέσματα, επιβεβαιώνεται καθημερινά το σημαντικό περιθώριο περαιτέρω ανάπτυξης, έτσι ώστε το bancassurance να καταστεί μία από τις κύριες πηγές πρόσκτησης εργασιών. ■



**K O U M B A S**

# Σταθερή ανάπτυξη

Η ανάπτυξη του τομέα παροχής υπηρεσιών συμβούλου ανάπτυξης επιχειρήσεων και η μετατροπή της «Κούμπας Ασφαλιστικές Συμβουλευτικές Υπηρεσίες» σε εταιρία holding είναι οι δύο άμεσοι στόχοι της διοίκησης του γνωστού ομίλου.



Το καινούριο σχήμα προβλέπει την ολοκλήρωση των απαιτούμενων επενδύσεων, με την τρέχουσα αύξηση κεφαλαίου, καθώς και επόμενες αυξήσεις στον ευρύτερο χώρο παροχής υπηρεσιών συμβούλου ανάπτυξης.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Εταιρία θα ολοκληρώσει τον επόμενο μήνα την αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου κατά 1,4 δισ. δρχ., ύστερα από έγκριση του Διοικητικού Συμβουλίου του Χρηματιστηρίου και της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς.

Η διοίκηση της «**ΚΟΥΜΠΑΣ**», σύμφωνα με τα παραπάνω, θα εκδώσει 1.462.050 νέες μετοχές με τιμή διάθεσης τις 1.000 δρχ. ανά μετοχή.

Στόχος της «**ΚΟΥΜΠΑΣ**» είναι η συμμετοχή της σε δυναμικές εταιρίες του χώρου των υπηρεσιών συμβούλου ανάπτυξης, χωρίς όμως και την ανάληψη του management. Η κάθε εταιρία προβλέπεται να διατηρήσει την αυτονομία της, δραστηριοποιούμενη στον ειδικό κλάδο, ακολουθώντας όμως την κοινή επιχειρηματική πολιτική και φιλοσοφία του Ομίλου «**ΚΟΥΜΠΑΣ**».

Η επέκταση της Εταιρίας σε νέες δραστηριότητες δρομολογήθηκε πριν 1 1/2 μήνα περίπου, μετά τη συμφωνία ανταλλαγής πακέτων μετοχών ανερχόμενα στο 20% με τη «**ΣΑΡΡΟΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ Α.Ε.**», με σκοπό την από κοινού ανάπτυξη νέων

προϊόντων και υπηρεσιών στο χρηματοοικονομικό και επενδυτικό χώρο.

Επιπλέον στις άμεσες προτεραιότητες εντάσσεται η κεφαλαιακή ενίσχυση της θυγατρικής «**EUROBROKERS Μεσίτες Ασφαλίσεων Α.Ε.**», ενόψει της επιδιωκόμενης εισόδου της στην Παράλληλη Αγορά του Χ.Α.Α. στην αρχή του 2000, η εξαγορά εντός των προσεχών δύο μηνών του 40% της «**FINCO Α.Ε.**», της οποίας Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος είναι ο κ. Αναστάσιος Τζαβέλλας, καθώς και η δημιουργία επιχειρηματικού κεφαλαίου (Venture Capital), ύψους 3 δισ. δρχ.

Ταυτόχρονα, εξετάζεται η εξαγορά μη εισηγμένης εταιρίας πληροφορικής και η συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο της υπό ίδρυση εταιρίας παροχής υπηρεσιών επιχειρησιακής επικοινωνίας.

Η διοίκηση της «**ΚΟΥΜΠΑΣ**» εκτιμά ότι μετά την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου, τα ενοποιημένα κέρδη θα υπερβούν το 1,5 δισ. δρχ. στο τέλος του 2000.

Για την τρέχουσα χρήση αναμένεται μια σημαντική αύξηση κερδών, αποτέλεσμα της έντονης επενδυτικής πολιτικής που πραγματοποιείται στον Όμιλο.

Η πρόταση της διοίκησης της εισηγμένης εταιρίας στην Παράλληλη Αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών «**ΚΟΥΜΠΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ Α.Ε.**», για τη νέα πορεία του Ομίλου, συζητήθηκε στην Ετήσια Γενική Συνέλευση των μετόχων της, τη Δευτέρα

28 Ιουνίου 1998, ενώ αποφασίσθηκε η διανομή μερίσματος 20 δρχ. ανά μετοχή. Δικαιούχοι του ίδιου μερίσματος θα είναι και οι μέτοχοι που θα αποκτήσουν τις 1.462.050 νέες μετοχές, που θα εκδοθούν για την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου υπέρ των παλαιών μετόχων, όπως είχε αποφασισθεί στην Έκτακτη Γενική Συνέλευση της 17ης Μαρτίου 1999.

Στα σχέδια της Εταιρίας, όπως έχει ανακοινωθεί στην παραπάνω Έκτακτη Γενική Συνέλευση, είναι η μετατροπή της σε εταιρία συμμετοχών (holding).

Από το 1998 ξεκίνησε η επιλεκτική στρατηγική επέκτασή της στον ευρύτερο χώρο των συμβούλων επιχειρήσεων, με τη συμμετοχή κατά 49% στο κεφάλαιο της εταιρίας «**IMPACT Α.Ε.**», που δραστηριοποιείται στον τομέα παροχής συμβουλών και υπηρεσιών σε θέματα ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού και οργάνωσης επιχειρήσεων.

Το Μάιο του 1999 υλοποιήθηκε η συμμετοχή της εταιρίας «**Κ.Α.Σ.Υ.**» κατά 20% στο καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο της «**ΣΑΡΡΟΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ Α.Ε.**», η οποία απέκτησε αντίστοιχα ποσοστό 20% της εταιρίας.

Εντός των προσεχών δύο μηνών, η εταιρία «**Κ.Α.Σ.Υ.**» θα εξαγοράσει το 40% της «**FINCO Α.Ε.**», της οποίας Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος είναι ο κ. Αναστάσιος Τζαβέλλας. Η εταιρία αυτή δραστηριοποιείται από το 1990 στον τομέα των

χρηματοοικονομικών συμβουλών των επιχειρήσεων, με εξειδίκευση στην παροχή υπηρεσιών και συμβουλών στρατηγικού σχεδιασμού και αξιοποίησης επενδυτικών ευκαιριών (συγχωνεύσεις, εξαγορές, απορροφήσεις κ.λπ.). Σημειώνεται ότι η «**FINCO Α.Ε.**» συνεργάζεται με την εταιρία «**Κ.Α.Σ.Υ.**» ως σύμβουλος της σε θέματα στρατηγικού σχεδιασμού και ανάπτυξης. Η δυναμική επέκταση του Ομίλου στον τομέα παροχής υπηρεσιών συμβούλων ανάπτυξης θα συνεχισθεί μέσω προγράμματος ιδρύσεων νέων εταιριών ή και εξαγοράς ποσοστού συμμετοχής σε υφιστάμενες εταιρίες (εταιρία Πληροφορικής, εταιρία Επιχειρησιακής Επικοινωνίας, εταιρία Venture Capital).

### Ειδικότερα:

**Π.1.** Η Εταιρία «**Κ.Α.Σ.Υ.**» θα εξαγοράσει ποσοστό εταιρίας Πληροφορικής, η οποία θα προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις στο σχεδιασμό και εφαρμογή λειτουργικών και πληροφοριακών συστημάτων για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων.

**Π.2.** Η Εταιρία «**Κ.Α.Σ.Υ.**» θα συμμετάσχει μαζί με γνωστούς επιχειρηματίες στο μετοχικό κεφάλαιο ύψους 3 δισ. δρχ., της υπό ίδρυση εταιρίας Venture Capital, διαχειριστής της οποίας θα είναι η «**FINCO Α.Ε.**».

**Π.3.** Η Εταιρία «**Κ.Α.Σ.Υ.**» θα συμμετάσχει

με ποσοστό 10% στο μετοχικό κεφάλαιο της υπό ίδρυση εταιρίας Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου, εταιρία στην οποία προβλέπεται η συμμετοχή αρκετών επωνύμων θεσμικών επενδυτών εσωτερικού και εξωτερικού, όπως επίσης ιδιωτών επιχειρηματιών μεταξύ των οποίων και η «**ΑΘΗΝΑΪΚΕΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΕΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ Α.Ε.**».

**Π.4.** Η Εταιρία «**Κ.Α.Σ.Υ.**» θα συμμετάσχει στο μετοχικό κεφάλαιο της υπό ίδρυση εταιρίας παροχής υπηρεσιών επιχειρησιακής επικοινωνίας.

## Η πορεία της μετοχής

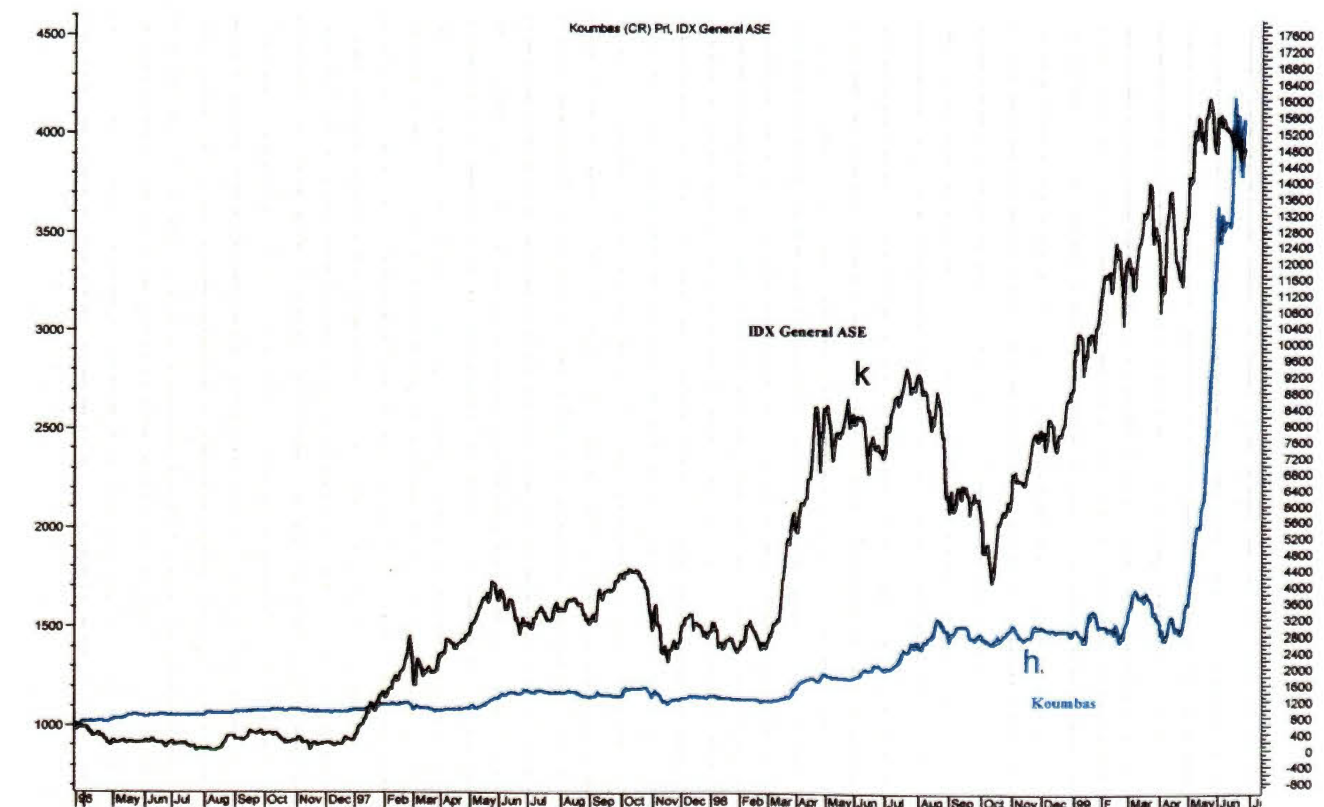
Παραπάνω από ικανοποιητική ήταν η πορεία της μετοχής της **Κούμπας Ασφαλιστικές Συμβουλευτικές Υπηρεσίες Α.Ε. (Κ.Α.Σ.Υ.)** τόσο κατά τους πρώτους έξι μήνες του 1999, όσο και από την 21η Μαρτίου 1996 έως σήμερα, ημερομηνία κατά την οποία ξεκίνησε η διαπραγμάτευσή της στην Παράλληλη Αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών.

Συγκεκριμένα, από την 21η Μαρτίου 1996 έως και την 25η Ιουνίου 1999, η τιμή της μετοχής αυξήθηκε από τις 540 στις 15.500 δραχμές, δηλαδή οι μέτοχοι που διατήρησαν τις μετοχές τους κατά τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο **αύξησαν το**

κεφάλαιο που επένδυσαν στην εταιρία κατά **28 περίπου φορές**. Κατά την ίδια χρονική περίοδο, η άνοδος του Γενικού Δείκτη του Χ.Α.Α. διαμορφώθηκε στο πολύ ικανοποιητικό επίπεδο του 302,4% (από τις 981,4 στις 3948,78 μονάδες), **δηλαδή η απόδοση της μετοχής της Κούμπας (Κ.Α.Σ.Υ.) ήταν πάνω από οκτώ φορές υψηλότερη σε σχέση με την πολύ ικανοποιητική απόδοση του Γενικού Δείκτη του Χ.Α.Α.**

Επιπλέον, στην απόδοση των μετόχων της **Κούμπας (Κ.Α.Σ.Υ.)** θα πρέπει να προστεθούν και τα μερίσματα που έχουν εισπράξει από τα κέρδη της εταιρίας για τις οικονομικές χρήσεις 1996 και 1997.

Ανάλογα θετική ήταν και η πορεία της μετοχής κατά το πρώτο εξάμηνο της τρέχουσας χρήσης. Από τις 4-1-99 έως και 25-6-1999, η τιμή της μετοχής της **Κούμπας (Κ.Α.Σ.Υ.)** αυξήθηκε από τις 2.925 στις 15.500 δραχμές, σημειώνοντας αύξηση της τάξης του **430%** όταν κατά την ίδια περίοδο η άνοδος του Γενικού Δείκτη του Χ.Α.Α. διαμορφώθηκε στο 35,2%. Δηλαδή, η **απόδοση της μετοχής της Κούμπας (Κ.Α.Σ.Υ.) ήταν πάνω από έντεκα φορές υψηλότερη σε σχέση με την απόδοση του Γενικού Δείκτη.** ■



# Οι επενδύσεις των ασφαλιστικών εταιριών

**M**

ετοχές, ομόλογα, έντοκα γραμμάτια του Ελληνικού Δημοσίου, μερίδια από Αμοιβαία Κεφάλαια, ακίνητα, αλλά και ρέπος ή προθεσμιακές τοποθετήσεις περιλαμβάνουν, μεταξύ άλλων, τα χαρτοφυλάκια που συγκροτούν οι ασφαλιστικές εταιρίες από τα «ελεύθερα» αποθεματικά τους.

Πρόκειται ουσιαστικά για τα κεφάλαια τα οποία περισσεύουν από την κάλυψη των τεχνικών αποθεματικών των εταιριών αυτών και τα οποία μπορούν να διαθέσουν όπως αυτές νομίζουν αποδοτικότερα. Αξίζει να σημειωθεί ότι, σε αντίθεση με το χαρτοφυλάκιο των «ασφαλιστικών διαθεσίμων», η διάρθρωση του οποίου περιγράφεται αυστηρά από σχετικό νόμο, τα «ελεύθερα» αποθεματικά τοποθετούνται από τις εταιρίες του κλάδου κατά βούληση.

Όπως προκύπτει όμως από την ανάλυση αυτών των χαρτοφυλακίων που ακολουθεί, οι διαφορές που προκύπτουν είναι μάλλον περιορισμένες, αφού οι διαχειριστές τους, με ελάχιστες εξαιρέσεις, προτιμούν να ακολουθούν τη σίγουρη τακτική της ευρείας διασποράς, με έμφαση στα επενδυτικά εκείνα προϊόντα που περιορίζουν τον επενδυτικό κίνδυνο στο ελάχιστο.

Παράλληλα, ο επενδυτικός τους ορίζοντας είναι μακροχρόνιος, ενώ οι κερδοσκοπικές κινήσεις αποφεύγονται συστηματικά.

Ο λόγος είναι εύλογος, καθώς τα κεφάλαια που διαχειρίζονται οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν προσφέρονται για τέτοιου είδους τοποθετήσεις, οι οποίες εμπεριέχουν και σοβαρό επενδυτικό κίνδυνο. Ο κανόνας αυτός ισχύει τόσο για τις τοποθετήσεις των ασφαλιστικών διαθεσίμων, όσο και για εκείνες των «ελεύθερων» αποθεματικών, που εξετάζονται σήμερα. Ο βασικός στόχος είναι η εξασφάλιση όσο το δυνατόν μεγαλύτερων αποδόσεων, με τη μέγιστη δυνατή ασφάλεια. Έτσι εξηγείται και η μεγάλη διασπορά που παρατηρείται στη διάρθρωσή τους ή η προσεκτική τοποθέτηση σε επενδυτικά προϊόντα που δεν εμπεριέχουν κινδύνους, αλλά επιτρέπουν παράλληλα την εξασφάλιση αξιολογών κερδών.

Αν επεδίωκε κανείς να προσδιορίσει ακριβώς τη μορφή αυτών των χαρτοφυλακίων, θα τα χαρακτήριζε «μεικτά», με μεσομακροπρόθεσμο στόχο και ικανοποιητική απόδοση. Αυτό τουλάχιστον προκύπτει από την αναλυτική παρουσίαση των χαρτοφυλακίων επτά μεγάλων, κρατικών και ιδιωτικών, ασφαλιστικών εταιριών της ελληνικής αγοράς.

## Εθνική Ασφαλιστική

Μεγάλη διασπορά παρουσιάζει το χαρτοφυλάκιο των ελευθέρων διαθεσίμων της θυγατρικής ασφαλιστικής εταιρίας του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας, Εθνικής Ασφαλιστικής, «κι αυτό γιατί έτσι επιθυμούμε να μειώσουμε όσο το δυνατόν περισσότερο τον επενδυτικό κίνδυνο», όπως επισημαίνεται από τους διαχειριστές του. Για την ακρίβεια, παρατηρείται η ίδια διασπορά που υπάρχει και στο χαρτοφυλάκιο των ασφαλιστικών διαθεσίμων, η διάρθρωση του οποίου, ως γνωστόν, προβλέπεται από το νόμο.

«Ποσοστιαία, πάντως, υπάρχει μία διαφορά ως προς το ύψος των επενδύσεών μας σε κάθε προϊόν», διευκρινίζεται κι αυτό γιατί έτσι επιδιώκεται η εξασφάλιση όσο το δυνατόν καλύτερων αποδόσεων. Τέσσερις είναι οι βασικές κατηγορίες επενδύσεων που προτιμούν στην εταιρία. Συγκεκριμένα, ιδιαίτερη προτίμηση δείχνουν στα ακίνητα, στα ομόλογα, στα ρέπος και στις μετοχές.

Ειδικά σε ό,τι αφορά την τελευταία κατηγορία, όπως διευκρινίζεται αρμοδίως, δεν επιχειρείται ιδιαίτερος μεγάλο «άνοιγμα», από το φόβο του επενδυτικού κινδύνου. Οι μετοχές πάντως που επιλέγονται είναι κυρίως εταιριών με καλές προοπτικές, οι οποίες εξασφαλίζουν σημαντικές υπεραξίες, αλλά σε μακροπρόθεσμη βάση. «Σε καμία περίπτωση δεν πρόκειται να επενδύσουμε με κερδοσκοπική λογική», επισημαίνεται.

## Metrolife

Η μία από τις δύο θυγατρικές ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας, η Metrolife, δείχνει μία ιδιαίτερη προτίμηση στις χρηματιστηριακές επενδύσεις, σε ό,τι αφορά τα ελεύθερα διαθέσιμα της. Κύριο χαρακτηριστικό της επένδυσής της στη Σοφοκλέους είναι ο μακροπρόθεσμος ορίζοντάς της, γεγονός το οποίο αποκλείει κερδοσκοπικές



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, Π. ΨΟΜΙΑΔΗΣ



COMMERCIAL UNION, Β. ΧΑΒΑΡΗΣ



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ, Ρ. ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΣ



ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, Γ. ΛΑΠΑΤΑΣ



INTERNATIONAL LIFE, Φ. ΜΠΡΑΒΟΣ



ΑΛΦΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, Ι. ΓΑΛΑΝΟΠΟΥΛΟΣ



ALLIANZ, Ι. ΔΕΛΕΝΔΑΣ



COMMERCIAL UNION LIFE, Β. ΧΑΒΑΡΗΣ

κινήσεις και εξασφαλίζει μία ασφάλεια και καλύτερες αποδόσεις, σε μακροχρόνια βάση.

Όπως επισημαίνεται από τη διοίκηση της εταιρίας, οι μετοχές στις οποίες επιλέγουν να τοποθετηθούν είναι blue chips, τα οποία προέρχονται από διάφορους χρηματιστηριακούς κλάδους. Ιδιαίτερη προτίμηση δείχνουν πάντως στον τραπεζικό κλάδο και συγκεκριμένα στις μετοχές της «μητρικής» Εμπορικής Τράπεζας, αλλά και της Εθνικής Τράπεζας ή του ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς, χωρίς βεβαίως η γκάμα να σταματάει εκεί.

Παράλληλα, τοποθετήσεις γίνονται και σε «βαριά» χαρτιά άλλων κλάδων. Όπως γίνεται γνωστό, καλές θέσεις υπάρχουν, για παράδειγμα και στο βιομηχανικό, αλλά και στον κατασκευαστικό κλάδο. Σε κάθε περίπτωση, όμως, όλες οι παραπάνω θέσεις έχουν μακροπρόθεσμο επενδυτικό ορίζοντα, όπως τονίζεται από τη διοίκηση της εταιρίας.

## Αγροτική Ζωής

Τα Αμοιβαία Κεφάλαια συγκεντρώνουν την προτίμηση των διαχειριστών των ελευθέρων διαθεσίμων κεφαλαίων της εταιρίας Αγροτική Ζωής, θυγατρικής της Αγροτικής Τράπεζας της Ελλάδος. Ειδικότερα, όπως έγινε γνωστό στην «ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ» από την αρμόδια διεύθυνση της εταιρίας, σε ποσοστό που αγγίζει αυτή τη στιγμή το 50% των διαθεσίμων κεφαλαίων αυτής της κατηγορίας, οι τοποθετήσεις γίνονται σε Αμοιβαία Κεφάλαια, με ιδιαίτερη έμφαση στην κατηγορία των «μεικτών». Παράλληλα, τοποθέτηση γίνεται και σε μετοχικούς τίτλους του ελληνικού Χρηματιστηρίου. Το ποσοστό που κατευθύνεται προς το συγκεκριμένο επενδυτικό προϊόν ανέρχεται σε 15% και επενδύεται κυρίως σε τραπεζικά blue chips, σε ποσοστό που φθάνει το 40%. Ένα άλλο 13% των διαθεσίμων κε-

φαλαίων, από τα ελεύθερα αποθεματικά, επενδύεται σε ομόλογα του Ελληνικού Δημοσίου. Επενδύσεις γίνονται και σε ακίνητα, σε ποσοστό που σήμερα φθάνει το 12%, ενώ γίνονται και βραχυχρόνιες επενδύσεις (π.χ. ρέπος) σε ποσοστό 10%. Γενικότερα, το χαρτοφυλάκιο των ελευθέρων διαθεσίμων της Αγροτικής Ζωής έχει χαρακτήρα μεικτό, με τις μετοχικές επενδύσεις να καλύπτουν το 40% των τοποθετήσεων και τις σταθερές επενδύσεις να καλύπτουν το υπόλοιπο 60%.

## Interamerican

Σχετικά συντηρητικό χαρακτηρίζουν από την Interamerican το χαρτοφυλάκιο που συγκροτείται από τα ελεύθερα διαθέσιμα κεφάλαιά τους. «Εμφανίζει την ίδια περίπου διάρθρωση με το χαρτοφυλάκιο των δεσμευμένων κεφαλαίων», τονίζουν.

Αναλυτικά, το κύριο μέρος των κεφαλαίων κατευθύνεται προς τα ελληνικά ομόλογα σταθερού επιτοκίου και κυρίως τα μακροπρόθεσμα, δηλαδή τα δεκαετή και τα πενταετή. Υπολογίζεται ότι η επένδυση αυτή καλύπτει περίπου το 60% των διαθεσίμων κεφαλαίων, όπως τονίζουν οι διαχειριστές του χαρτοφυλακίου.

Ένα άλλο 20% των διαθεσίμων κεφαλαίων επενδύεται σε μετοχές του ελληνικού Χρηματιστηρίου. «Το χαρτοφυλάκιο, όπως μπορεί κανείς να αντιληφθεί από το ύψος των κεφαλαίων που επενδύεται, είναι μικρό», επισημαίνουν από την αρμόδια διεύθυνση και προσθέτουν: «Το μεγαλύτερο μέρος πάντως καλύπτεται από μετοχές blue chips, αλλά τοποθετήσεις γίνονται και σε μετοχές εταιριών μεσαίας κεφαλαιοποίησης όταν διαθέτουν καλές προοπτικές».

Τέλος, το υπόλοιπο 20% των κεφαλαίων επενδύεται επιλεκτικά σε Αμοιβαία Κεφάλαια, κυρίως της θυγατρικής ΑΕΔΑΚ του ομίλου, της Intertrust αλλά, σε μικρότερο ποσοστό, και άλλων ΑΕΔΑΚ, με έμφαση στα Μετοχικά και στα Ομολογιακά. Μέσω ξένων Αμοιβαίων Κεφαλαίων τοποθετήσεις γίνονται και σε ξένες αγορές.

## Nationale Nederlanden

Μεικτό είναι το χαρτοφυλάκιο που

έχουν διαρθρώσει για τα ελεύθερα διαθέσιμα κεφάλαιά τους στη Nationale Nederlanden. Συγκεκριμένα, όπως έγινε γνωστό στην «ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ» από την αρμόδια διεύθυνση της εταιρίας, το μεγαλύτερο ποσοστό, που φθάνει στο 46%, επενδύεται σε ομόλογα του Ελληνικού Δημοσίου.

Μεγάλο είναι το ποσοστό των κεφαλαίων που επενδύονται και σε ακίνητα. Αυτή τη στιγμή φθάνει στο 28%. Ακολουθούν οι επενδύσεις σε μετοχές και κυρίως σε blue chips, τα οποία απαρτίζουν το γενικό δείκτη του ελληνικού Χρηματιστηρίου. Ιδιαίτερη προτίμηση πάντως δείχνουν σε μετοχές του τραπεζικού κλάδου, όπως έγινε γνωστό.

Τέλος, ένα ποσοστό της τάξεως του 8% κατευθύνεται προς τα Αμοιβαία Κεφάλαια.

## Scoplife

Στη Scoplife επιδιώκουν τις επενδύσεις με το ελάχιστο δυνατό ρίσκο, γι' αυτό και από το χαρτοφυλάκιό τους λείπουν οι μετοχικοί τίτλοι ή οι επενδύσεις κεφαλαίων σε Αμοιβαία.

Όπως τονίζουν οι διαχειριστές των ελευθέρων διαθεσίμων κεφαλαίων της εταιρίας, οι τοποθετήσεις γίνονται κυρίως σε ομόλογα, έντοκα γραμμάτια του Ελληνικού Δημοσίου, προθεσμιακές καταθέσεις αλλά και ρέπος «και γενικότερα σε ό,τι εξασφαλίζει σιγουριά», όπως τονίζεται χαρακτηριστικά.

«Το μεγαλύτερο μέρος των κεφαλαίων μας, πάντως, τοποθετείται σε ομόλογα και έντοκα γραμμάτια», διευκρινίζεται.

## Alico

Το χαρτοφυλάκιο των ελευθέρων διαθεσίμων κεφαλαίων της εταιρίας έχει έναν μάλλον μονοσήμαντο χαρακτήρα. Συγκεκριμένα, όπως γίνεται γνωστό από τους διαχειριστές του, τα επενδυτικά προϊόντα που προτιμώνται είναι οι μακροπρόθεσμοι τίτλοι του Ελληνικού Δημοσίου σταθερού εισοδήματος.

Ρεπορτάζ: ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΑΝΤΕΛΑΣ  
Πηγή: Εφημερίδα ΤΑ ΝΕΑ, 29/5/99

**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!

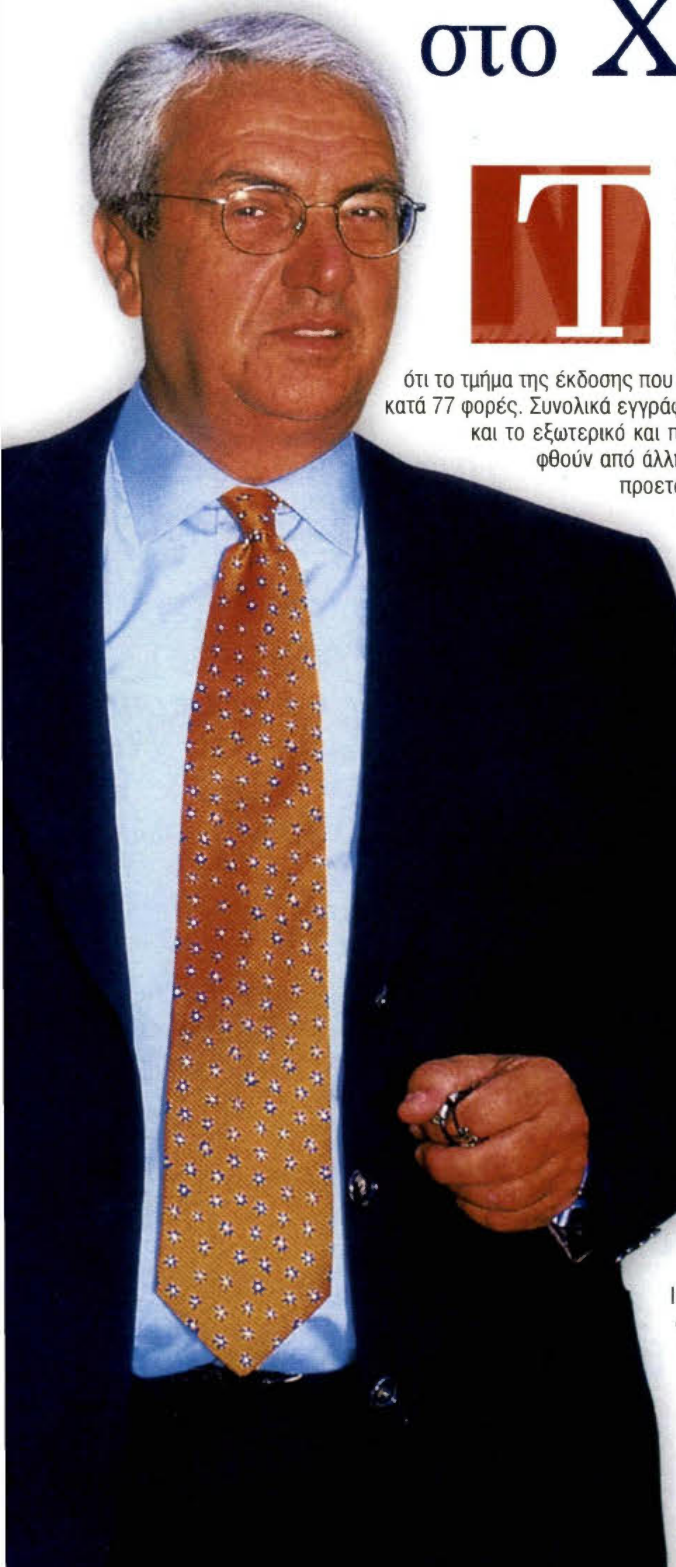
- Αποτυπώστε τις ζημιές των πελατών σας ή το αντικείμενο που ασφαλίσετε.
- Αρχαιοθετήστε ηλεκτρονικά τις φωτογραφίες σας απ' ευθείας στο PC ή στο Video Player.
- Στείλτε τις με email στα κεντρικά γραφεία - άμεσα!

CPI COMPUTER PERIPHERALS INTERNATIONAL

ένα βήμα μπροστά!



# Υγιής δύναμις στο Χρηματιστήριο



την πλήρη και ουσιαστική στήριξη εκατοντάδων χιλιάδων επενδυτών, από όλα τα κοινωνικά και οικονομικά στρώματα, απολαμβάνει πλέον η Interamerican Ζωής μετά την επιτυχή είσοδό της στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, που συνοδεύτηκε από πρωτοφανή υπερκάλυψη της έκδοσης των μετοχών της, κατά 81 φορές.

Η διοίκηση της εταιρίας προσφέροντας 4,5 εκ. μετοχές και ζητώντας 32 δισ. δρχ., κατάφερε κατά τη διάρκεια της εγγραφής να πετύχει ρεκόρ όλων των εποχών, συγκεντρώνοντας 192.394 αιτήσεις για μετοχές αξίας 2,6 τρισ. δρχ. Η έκδοση υπερκαλύφθηκε στο σύνολό της 81 φορές. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι το τμήμα της έκδοσης που αφορούσε στους θεσμικούς επενδυτές καλύφθηκε κατά 90 φορές ενώ των ιδιωτών κατά 77 φορές. Συνολικά εγγράφησαν για να λάβουν μετοχές της εταιρίας 977 θεσμικοί επενδυτές από την Ελλάδα και το εξωτερικό και περίπου 200.000 μικροεπενδυτές. Νούμερα και αριθμοί που δύσκολα θα επαναληφθούν από άλλη εταιρία. Το κύρος της Interamerican, η άψογη οικονομική κατάσταση και η σωστή προετοιμασία ήταν οι βασικοί παράγοντες που οδήγησαν στο επιτυχές και πέραν κάθε προσδοκίας, αποτέλεσμα.

Στο ένα έτος που μεσολάβησε, πριν την πανηγυρική είσοδό της Interamerican στη χρηματιστηριακή αγορά, η διοίκηση της εταιρίας κατάφερε να περάσει επιτυχώς όλα τα οικονομικά «τσεκ απ», στα οποία την υπέβαλε η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς. Πολλές φορές ίσως σε πολύ περισσότερα απ' ό,τι συνηθίζεται.

Όλα όμως πήγαν κατ' ευχήν και η εταιρία πέτυχε κατά τη διάρκεια της Δημόσιας Εγγραφής τη μεγαλύτερη δυνατή διασπορά των μετοχών της στο επενδυτικό κοινό. Η Interamerican με εντυπωσιακό τρόπο πέτυχε μέσω του Χρηματιστηρίου να αναβαπτώσει το κύρος της και να τιμήσει με τον καλύτερο τρόπο την ιστορία της, κόντρα σε όσους επιδίωξαν να την εμποδίσουν όλο το διάστημα της προετοιμασίας και της προπαρασκευής της, από τα μέσα του περασμένου έτους. Ίσως το ζητούμενο του εγχειρήματος «εισαγωγή της Interamerican στη Σοφοκλέους», για τον Όμιλο Κοντομηνά, να ήταν η απόδειξη σε όσους μεμφίμοιρους δημόσιους λειτουργούς προσπάθησαν κατά καιρούς να δημιουργήσουν προσκόμματα στην πορεία της, ότι η δύναμη και η οικονομική υγεία μίας εταιρίας μετρώνται καλύτερα και καθημερινά από τους εκατοντάδες χιλιάδες επενδυτές του Χρηματιστηρίου. Και όχι τόσο η άντληση κεφαλαίων. Από δω και στο εξής ο Όμιλος κοιτά μόνο μπροστά.

## ΤΑ ΕΠΟΜΕΝΑ ΒΗΜΑΤΑ

Η Interamerican Ζωής και ο Όμιλος εταιριών Κοντομηνά, μετά τα παραπάνω, αλλάζουν πλέον σελίδα και ατενίζουν το μέλλον εγγράφοντας ήδη διεθνείς υπεραξίες στο χαρτοφυλάκιό τους. Ξεπερνώντας κάθε φορά με άριστα τις προκλήσεις, ο επικεφαλής του Ομίλου κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, αναμένεται να πραγματοποιήσει σύντομα το επόμενο βήμα, εισάγοντας παράλληλα την μετοχή της Interamerican Ζωής στο Χρηματιστήριο του Λονδίνου, ενώ έχουν ξεκινήσει ήδη οι διαδικασίες για την εισαγωγή της Interamerican Ζημιών στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Όπως αρμόζει σε έναν ασφαλιστικό όμιλο που ταχύτητα μετεξελίσσεται σε ένα διεθνές χρηματοπιστωτικό κέντρο για την ευρύτερη περιοχή της Νοτιανατολικής Μεσογείου. Ενδεικτικό, της διεθνούς επέκτασης που συντελείται από τα στελέχη και τις εται-

ρίες του κ. Κοντομηνά, είναι το γεγονός ότι ακόμα και τη μέρα που ήταν σε εξέλιξη η δημόσια εγγραφή για τη διάθεση των μετοχών της Interamerican Ζωής, τόσο ο ίδιος όσο και πολλοί από τους στενούς του συνεργάτες συζητούσαν με τοπικά κυβερνητικά στελέχη και επιχειρηματίες του Καζακστάν για την υλοποίηση πρωτοποριακών επενδυτικών σχεδίων. Μετά την επιτυχή επέκταση στην αγορά της Ρουμανίας και της Βουλγαρίας, που θα ενδυναμωθούν περαιτέρω με τη μόνιμη βάση που δημιουργήθηκε πρόσφατα στο Κίεβο της Ουκρανίας, η Interamerican ανοίγεται και στις αγορές των παραουξεινίων και παρακαυκάσιων χωρών.

Ο Όμιλος εταιριών του κ. Δ. Κοντομηνά αναπτύσσεται, εν δυνάμει πλέον, στηριζόμενος στο μεγάλο και οργανωμένο δίκτυο πωλήσεων που διαθέτει και μεταμορφώνεται από χρηματοπιστωτικό όμιλο σε όμιλο πωλήσεων. Ήδη, πέρα από τις επιτυχείς ασφαλιστικές εργασίες που πουλά σε χώρες της Ανατολικής Ευρώπης, έχει καταφέρει να εξαίγει σε αυτές και ασφαλιστική τεχνογνωσία. Όπως αναφέρουν ανώτερα στελέχη της Interamerican, ένας από τους στόχους της εταιρίας είναι η πώληση ολοκληρωμένων πακέτων υπηρεσιών για την ίδρυση και ανάπτυξη ασφαλιστικών εταιριών σε τρίτους.

Μέσα στους άμεσους στόχους της εταιρίας είναι η στρατηγική συνεργασία με μεγάλους ευρωπαϊκούς ομίλους που δραστηριοποιούνται στον τραπεζοασφαλιστικό χώρο, με ισόποση ανταλλαγή μετοχικού πακέτου. Φήμες για εξαγορά άλλων εταιριών ή συγχώνευση, διαψεύδο-

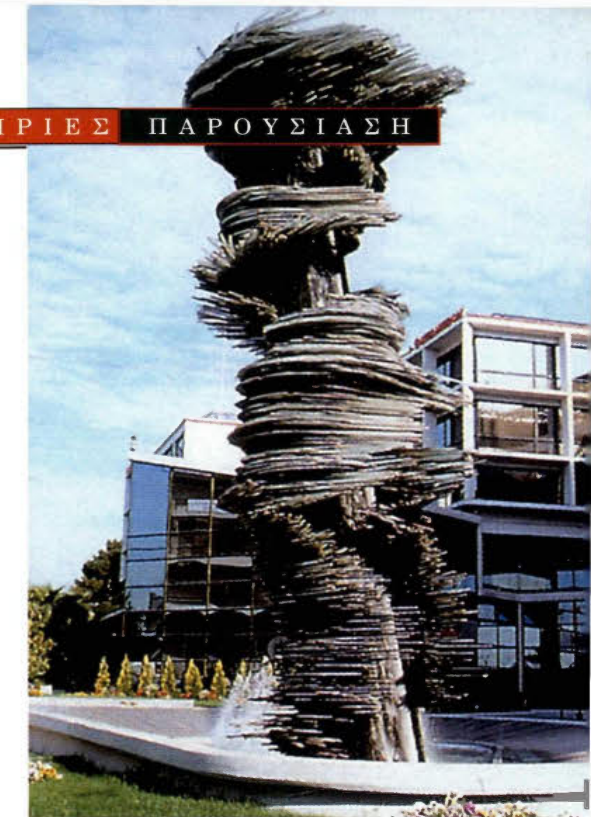
νται από τη διοίκηση της Interamerican, αφού δε θεωρούνται αναγκαίες για την καθιέρωση του Ομίλου.

Η μόνη ίσως πικρή νότα στην προσπάθεια της Interamerican και του ίδιου του Δ. Κοντομηνά στη συνεχή ανάπτυξη της εταιρίας και την είσοδό της στο Χρηματιστήριο είναι τα τεχνητά εμπόδια που προσπάθησαν να δημιουργήσουν αρκετοί δημόσιοι λειτουργοί. Ο πόλεμος που δεχόταν η εταιρία από πολύ παλαιότερα εκδηλώθηκε όπως ήταν αναμενόμενο και σε αυτό το κομβικό σημείο για την ιστορία της εταιρίας, την εισαγωγή της στο ΧΑΑ. Η μαζική όμως και πέρα από κάθε προσδοκία στήριξη 200.000 μικροεπενδυτών και υψηλής ποιότητας θεσμικών επενδυτών από τους μεγαλύτερους ομίλους του εξωτερικού, επιβεβαίωσαν ότι η Interamerican είναι η πλέον καταξιωμένη ασφαλιστική εταιρία. Όσο γι' αυτούς που προσπάθησαν, μάταια, να τη δυσφημίσουν «ίσως δεχθούν τις νομικές συνέπειες των πράξεών τους», αναφέρει υψηλόβαθμο στέλεχος της εταιρίας.

Από το ποσό των 32 δισ. δρχ. που συγκεντρώθηκε κατά τη δημόσια εγγραφή για την εισαγωγή της εταιρίας στο Χρηματιστήριο, τα 2,5 δισ. δρχ. θα διατεθούν για την περαιτέρω ανάπτυξη και υποστήριξη του Συστήματος Υγείας (Medisystem), ενώ ακόμη 10 δισ. δρχ. θα διατεθούν στις υπηρεσίες υγείας. Ένα μέρος του ποσού θα χρησιμοποιηθεί για την υποστήριξη της ανάπτυξης της εταιρίας στις βαλκανικές και πρώην σοβιετικές χώρες, αλλά και για την κεφαλαιακή ενίσχυση της και την αναδιάρθρωσή που είναι σε εξέλιξη. Τέλος, ένα ποσό 10,5 δισ. δρχ. περίπου, θα χρησιμοποιηθεί για τη συμμετοχή της εταιρίας στις μελλοντικές αυξήσεις του μετοχικού κεφαλαίου της Γενικής Τράπεζας, όπου ο Όμιλος Interamerican προτίθεται να διατηρήσει τουλάχιστον το σημερινό ποσοστό συμμετοχής του.

Η εταιρία αποτελεί τα τελευταία χρόνια τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία στον κλάδο Ζωής, με μερίδιο αγοράς που υπερβαίνει το 20% της συνολικής παραγωγής του κλάδου. Τα κέρδη της εταιρίας Ζωής το 1998 ήταν 6,9 δισ. δρχ., ενώ τα έσοδά της από ασφάλιστρα πάνω από 66 δισ. δρχ. Τα συνολικά έσοδα του Ομίλου ανήλθαν αντίστοιχα στα 101 δισ. δρχ., ενώ τα ενοπιωμένα κέρδη έφθασαν τα 12,2 δισ. δρχ.

Τα ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσες για το έτος 1997 άγγιξαν τα 57,7 δισ. δρχ. έναντι 47,5 δισ. δρχ. της δεύτερης Εθνικής ΑΕΓΑ, η οποία αποτελεί μέλος του μεγαλύτερου τραπεζικού ομίλου της Ελλάδας. Ηγετική χαρα-



κτηρίζεται και η εν γένει παρουσία του Ομίλου στον κλάδο, καθώς αποτελεί τον μεγαλύτερο ιδιωτικό όμιλο ασφαλιστικών εταιριών στην Ελλάδα.

**Σύμφωνα με ασφαλείς πληροφορίες, το ερχόμενο φθινόπωρο η Interamerican Ζωής θα διαθέσει στην αγορά τα νέα τραπεζικά προϊόντα που θα προωθηθούν από τη νεοσύστατη εταιρία Bancassurance που θα ξεκινήσει τη λειτουργία της. Το ίδιο διάστημα αναμένεται να πραγματοποιηθεί και το ετήσιο συνέδριο των ασφαλιστών της στο Μέγαρο Μουσικής, όπου θα υπάρξουν και τα πρώτα αποτελέσματα από την πορεία της μετοχής (η διαπραγμάτευση της θα ξεκινήσει μέσα στον Ιούλιο στις 7.000 δρχ.) και την αξία που θα δώσει στην Interamerican Ζωής η χρηματιστηριακή αγορά.** Προς το παρόν και χωρίς τη μετοχή της εταιρίας να αποτιμάται στο ταμπλό του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών δίνει στην Interamerican κεφαλαιοποίηση που ανέρχεται στα 191,4 δισ. δρχ. Από το σύνολο των 27,4 εκ. μετοχών της εταιρίας, τα 4,58 εκ. θα διαπραγματεύονται αρχικά στο ΧΑΑ. Το κομμάτι δηλαδή που διατέθηκε κατά τη διάρκεια της εγγραφής. Σύμφωνα με τα έως τώρα οικονομικά στοιχεία και τα κέρδη της εταιρίας το p/e της μετοχής, για το 1998, διαμορφώνεται στο 23,16.

Όλα τα παραπάνω συνηγορούν ότι η μετοχή της Interamerican έχει όλες τις δυνατότητες να ακολουθήσει έντονη ανοδική πορεία. Πολλοί μάλιστα υποστηρίζουν ότι με την έναρξη της διαπραγμάτευσης της μετοχής της Interamerican στη Σοφοκλέους θα υπάρξει έντονος ανταγωνισμός «τιμών» με τη μετοχή της Εθνικής Ασφαλιστικής, της μόνης εταιρίας που ακολουθεί τα μεγέθη της Interamerican. Α.Π. ■



# ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

## Θετική πορεία

Στα 9,2 δις. δρχ. έφθασε η παραγωγή της Ευρωπαϊκής Πίστης το 1998, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 12,4% σε σχέση με το 1997.



Ο κ. Χρ. Γεωργακόπουλος



Το ενεργητικό της Εταιρίας το ίδιο διάστημα διαμορφώθηκε στα 21,3 δις. δρχ. εμφανίζοντας αύξηση κατά 13,3%. Ιδιαίτερη εντύπωση προκαλεί η αύξηση στην παραγωγή καθαρών ασφαλιστρών στον κλάδο Ζωής που έφθασε το 1998 το 22% στα 2,7 δις. δρχ. έναντι 2,2 δις. δρχ. το 1997 και στον κλάδο Ατυχημάτων που η αύξηση έφθασε τα 32,7% στα 1,075 δις. δρχ. έναντι 810 εκατ. δρχ. το 1997.

Η Ευρωπαϊκή Πίστη, μετά την έγκριση των μετόχων της, θα προχωρήσει σε αύξηση κεφαλαίου κατά 7,6 δις. δρχ. εκ των οποίων τα 6,6 δις. δρχ. με καταβολή μετρητών και 1,1 δις. δρχ. με κεφαλαιοποίηση αποθεματικών. Η Εταιρία θα διανείμει νέες δωρεάν μετοχές σε αναλογία 1 νέα προς 3 παλαιές. Αξίζει να σημειωθεί ότι αυτή είναι η δεύτερη διανομή δωρεάν μετοχών μετά την πρόσφατη των 47 νέων στις 100 παλαιές μετοχές, οι οποίες επίσης δικαιούνται τις νέες μετοχές. Μέσω της σημαντικής ενίσχυσης των ιδίων κεφαλαίων της η Εταιρία προτίθεται να παίξει πρωταγωνιστικό ρόλο στο χώρο της και προβάλλει ως ένας σύγχρονος και ισχυρός οργανισμός παροχής ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, με μεγάλες προοπτικές, που θα ενισχυθούν ιδιαίτερα όταν ευοδωθεί η ανάπτυξη

στρατηγικής συμμαχίας με ξένο στρατηγικό επενδυτή με τον οποίο η Διοίκηση της Εταιρίας βρίσκεται σε επαφή. Αξιοποιώντας τα νέα κεφάλαια, η Ευρωπαϊκή Πίστη προτίθεται να εισέλθει στο μεγαλύτερο δυνατό φάσμα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών δημιουργώντας θυγατρικές δραστηριότητες όπως Α.Ε.Ε.Χ., Α.Χ.Ε.Π.Ε.Υ., VENTURE CAPITAL, ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ κ.ά. Κατά τη διάρκεια της Συνελεύσεως διαπιστώθηκε η εξαιρετική συνοχή της Εταιρίας και αναλύθηκαν οι λόγοι που επελέγη, ως ιδανική, η λύση της εισόδου στο κεφάλαιό της ισχυρών ιδιωτικών κεφαλαίων. Ως κυριότεροι λόγοι, μεταξύ άλλων, είναι η διατήρηση της διοικητικής συνοχής, της φιλοσοφίας και όλων των χαρακτηριστικών που οδήγησαν την Εταιρία στη σημερινή διακε-

κριμένη θέση της, σε συνδυασμό με την τεράστια οικονομική επιφάνεια, τη σεμνότητα και το ήθος των νέων μετόχων της. Ειδικότερα, και μετά τα αποτελέσματα του 1998, το Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρίας πρότεινε τη διάθεση των κερδών εκ. δρχ. 169.157.030 ως ακολούθως:  
 α) Δρχ. 13.874.982 ή το 20% για το τακτικό αποθεματικό σύμφωνα με το Νόμο.  
 β) Δρχ. 63.930.750 για διανομή μερίσματος.  
 γ) Δρχ. 32.581.368 για αποθεματικά φορολογηθέντα κατ' άρθρο 8 Ν. 2579/98.  
 δ) Δρχ. 55.499.930 αποθεματικά Α.Ν. 148/67 από πώληση χρεογράφων.  
 Τα καθαρά κέρδη προς διάθεση της Ευρωπαϊκής Πίστης για το 1998 διαμορφώθηκαν σε 166,1 εκατ. δρχ.

Ειδικότερα: Εάν από τα συνολικά μικτά αποτελέσματα δρχ. 1.364.746.802 αφαιρεθούν τα εκ. δρχ. 1.404.591.135 έξοδα και αποσβέσεις, θα προκύψει το ολικό αποτέλεσμα εκμεταλλεύσεως που ανέρχεται στο ποσό των ζημιών των δρχ. 39.844.333 και εάν στο ποσό αυτό προσθέσουμε τα έκτακτα και ανόργανα έσοδα ποσού δρχ. 114.547.977 και αφαιρέσουμε τα έκτακτα και ανόργανα έξοδα ποσού δρχ. 5.328.732 έχουμε καθαρό αποτέλεσμα χρήσεως εκ. δρχ. 69.374.912. Από το καθαρό αποτέλεσμα προστίθεται ποσό δρχ. 117.311.658 των αποθεματικών προς φορολόγηση άρθρου 8 Ν. 2759/98, αφαιρείται από αυτό ο καταβληθείς φόρος δρχ. 20.529.540 και έχουμε καθαρά κέρδη προς διάθεση δρχ. 166.157.030. ■

### Η Ευρωπαϊκή Πίστη το 1998 είχε στη διάθεσή της:

Μετοχές εισηγμένες στο Χρηματιστήριο	δρχ.	202.456.984
Μετοχές μη εισηγμένες στο Χρηματιστήριο	δρχ.	369.479.000
Ομόλογα Ελληνικού Δημοσίου	δρχ.	3.739.477.213
Μερίδια Αμοιβαίων Κεφαλαίων	δρχ.	3.480.837.513
Σύνολο	δρχ.	7.792.250.710

### Τα μεγέθη της Ευρωπαϊκής Πίστης το 1998 διαμορφώνονται ως εξής:

1. Παραγωγή	δρχ. 9.211.490.379	έναντι 8.195.108.06	αύξηση 12,4%
2. Ενεργητικό	δρχ. 21.317.778.439	έναντι 18.800.195.957	αύξηση 13,3%
3. Επενδύσεις	δρχ. 12.433.577.331	έναντι 11.445.336.975	αύξηση 8,6%
4. Λοιπά στοιχεία Ενεργητικού και Μεταβ. Λογ.	δρχ. 8.778.769.921	έναντι 7.243.102.631	αύξηση 21,20%
5. Κεφ. και Αποθ.	δρχ. 5.695.454.316	έναντι 5.710.241.594	μείωση -0,26%
6. Ασφ. Προβλ.	δρχ. 13.829.338.152	έναντι 10.964.667.032	αύξηση 26,1%
7. Μακροπρ. Υποχρ.	δρχ. 56.127.000	έναντι 56.427.000	μείωση -0,5%
8. Βραχ/σμες Υπ/σεις και Μεταβ. Λογ. Παθ.	δρχ. 1.736.858.971	έναντι 2.068.860.331	μείωση -16%

### ΕΙΔΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΩΝ ΕΠΙΜΕΡΟΥΣ ΚΛΑΔΩΝ

Α/α	Παραγωγή Καθαρών Ασφαλιστρών		Ποσοστιαία Αύξηση	
	1998	1997	1998	1997
1. Ζωής	2.739.681.787	2.245.304.061	22%	14%
2. Ατυχημάτων	1.075.283.273	810.170.687	32,7%	306%
3. Πυρός	524.773.981	457.702.106	4,8%	2%
4. Αστικής Ευθύνης και Αυτοκινήτων	3.633.518.305	3.543.796.359	2,5%	-16%
5. Μεταφορών	167.118.556	108.535.677	53,2%	11%
6. Σωμάτων Χερσαίων Οχημάτων	645.671.290	59.723.766	17,6%	2%
7. Νομικής Προστασίας	217.409.037	243.803.367	-11,0%	27%
8. Βοηθείας	208.034.150	236.372.023	-11,8%	-
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>9.211.490.379</b>	<b>8.195.408.046</b>	<b>12,4%</b>	<b>3%</b>



1998:

# Μια ικανοποιητική χρονιά

Με ικανοποιητικούς ρυθμούς κύλησε το 1998 για την Universal Life Ελλάς και την Universal Bank.

Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών της Universal Life αυξήθηκε κατά 10% και έφθασε τα 2,6 δισ. δρχ. από 2,3 δισ. δρχ. το 1997.

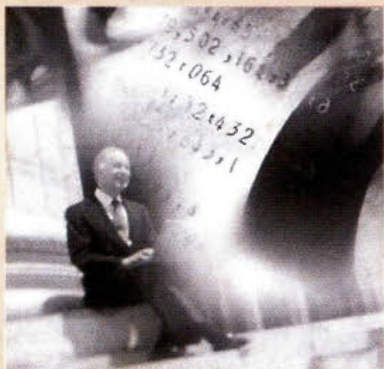
Παράλληλα, για δεύτερη συνεχή χρονιά, η συμβολή της Universal Life Ελλάς στα αποτελέσματα του συγκροτήματος ήταν θετική με τα κέρδη πριν την απόσβεση της υπεραξίας της πρώην CIGNA Ελλάς να ανέρχονται σε 129 χιλιάδες σε σχέση με 48 χιλιάδες που ήταν τον προηγούμενο χρόνο.

Κατά το 1998 και σύμφωνα με τη διοίκηση της Εταιρίας έχουν επίσης επιτευχθεί σε μεγάλο βαθμό οι υπόλοιποι βασικοί στόχοι της Εταιρίας που κυρίως επικεντρώνονται στη μείωση των διοικητικών εξόδων, στην υλοποίηση του προγράμματος της σταδιακής ενοποίησης των μηχανογραφικών συστημάτων και την αύξηση των εργασιών στους επιμέρους τομείς δραστηριοτήτων. Παράλληλα, με τη συνεχή υποστήριξη και τεχνογνωσία της μητρικής εταιρίας στην Κύπρο, η Universal Life (Ελλάς) ολοκλήρωσε το σχεδιασμό των νέων, πρωτοποριακών για την ελληνική αγορά, επενδυτικών προϊόντων unit - linked και εξασφάλισε τη σχετική άδεια για προώθησή τους από το Υπουργείο Ανάπτυξης. Ταυτόχρονα, ολοκληρώθηκε η νομική συγχώνευση των εργασιών της Universal Life (International), πρώην CIGNA (Ελλάς), η οποία από τις 20 Μαΐου 1998 έπαψε να υφίσταται σαν ξεχωριστή εταιρία.

Βασικοί άξονες της δραστηριότητας της Εταιρίας ήταν και πάλι οι ατομικές ασφάλισεις, τα ομαδικά ασφαλιστικά προγράμματα και οι τραπεζοασφάλειες. Στον τομέα των ατομικών ασφαλίσεων Ζωής τα πραγματοποιηθέντα ασφαλιστρα διατηρήθηκαν στο ίδιο επίπεδο με το 1997, ξεπερνώντας τα 0,7 δισεκατομμύρια δραχμές. Στον το-

μέα των ομαδικών ασφαλίσεων Ζωής και συνταξιοδοτικών προγραμμάτων, που αποτελεί τον κυριότερο τομέα εξειδίκευσης της Εταιρίας, τα συνολικά ασφαλιστρα αυξήθηκαν κατά 14% ξεπερνώντας τα 1,2 δισεκατομμύρια δραχμές.

Τέλος, στον τομέα των τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων υπήρξε σημαντική αύξηση της παραγωγής, η οποία έφθασε τα 0,6 δισεκατομμύρια δραχμές. Η συνεργασία της Εταιρίας στον τομέα αυτό με τη μεγαλύτερη διεθνή Τράπεζα στην Ελλάδα, CITIBANK, ευρίσκεται σε πολύ εποικοδομητικά επίπεδα, επικεντρωμένη στην ασφάλιση των καταναλωτικών δανείων της Τράπεζας, καθώς επίσης και σε ασφαλιστικά προϊόντα που έχουν προωθηθεί σε κα-



Δρ. Α. Γεωργίου

τόχους πιστωτικών καρτών. Η συνεργασία αυτή αποδεικνύει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο την εμπιστοσύνη που επιδεικνύουν διεθνείς οργανισμοί στην Universal Life (Ελλάς) και το υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης που τη χαρακτηρίζει.

Μέσα στο 1998 συνεχίστηκε με εντατικούς ρυθμούς η ανάπτυξη της θυγατρικής Τράπεζας του Συγκροτήματος. Όπως είναι αναμενόμενο για μια μικρή αλλά αναπτυσσόμενη τράπεζα που βρίσκεται στα αρχικά στάδια της δραστηριοποίησής της οι ρυθμοί ανάπτυξης που παρουσίασε η Universal Bank ήταν αισθητά βελτιωμένοι από τον προηγούμενο χρόνο. Πιο συγκεκριμένα, τα λειτουργικά κέρδη της Τράπεζας πριν από τις προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις και τη φορολογία ανήλθαν σε 5419 χιλιάδες σε σύγκριση με 5277 χιλιάδες που ήταν το 1997 σημειώνοντας αύξηση 51%. Αντίστοιχη αύξηση ύψους 68% σημείωσαν και τα καθαρά κέρδη της Τράπεζας φθάνοντας τις 5274 χιλιάδες σε σχέση με 5163 χιλιάδες που ήταν τον προηγούμενο χρόνο. Εξίσου ικανοποιητικός ήταν και ο ρυθμός ανάπτυξης στο σύνολο των χορηγήσεων και του ενεργητικού της Τράπεζας, καθώς επίσης και στις καταθέσεις των πελατών, οι οποίες εξαιρουμένων αυτών της ιθύνουσας εταιρίας έχουν διπλασιαστεί από πέρυσι.

Μετά την εξασφάλιση Άδειας Εξάσκησης Τραπεζικών Εργασιών από την Κεντρική Τράπεζα, η κυριότερη ίσως εξέλιξη του 1998 που επιδρά καταλυτικά στη μελλοντική πορεία της Τράπεζας ήταν η εγκατάσταση των νέων Συστημάτων Τεχνολογίας και Πληροφορικής. Τα Συστήματα αυτά είναι άρρηκτα συνδεδεμένα με τη στρατηγική της Τράπεζας για διατήρηση χαμηλών λειτουργικών κόστων καθώς επίσης και για προσφορά σύγχρονων, ευέλικτων τραπεζικών προϊόντων ενόψει της αναμενόμενης φιλελευθεροποίησης του χρηματοπιστωτικού συστήματος στη χώρα μας. Το Μάρτιο του 1998 η Universal Bank σύναψε συμφωνία με την NCR (Cyrpus) για την εγκατάσταση του συστήματος GLOBUS, ενός από τα πλέον σύγχρονα τραπεζικά συστήματα, που συνδυάζει όλα τα πλεονεκτήματα για σωστή και άμεση (on-line) πληροφόρηση προς εξυπηρέτηση τόσο των πελατών όσο και της διοίκησης

της Τράπεζας. Ήδη έχει ολοκληρωθεί και τεθεί σε εφαρμογή η πρώτη φάση του συστήματος που περιλαμβάνει όλες τις βασικές τραπεζικές λειτουργίες, ενώ αναμένεται να αποπερατωθούν σύντομα και πιο εξειδικευμένες λειτουργίες όπως για παράδειγμα αυτές της διαχείρισης κινδύνων και διαθέσιμων πόρων (Treasury), των εμπορικών συναλλαγών (Trade Finance) και της διαχείρισης χαρτοφυλακίων (Portfolio Management). Με την ολοκλήρωση όλων των πτυχών της νέας εφαρμογής αναμένεται ότι η αποδοτικότητα της Τράπεζας θα βελτιωθεί σημαντικά και ότι αυτό θα παρέχει ένα σημαντικό συγκριτικό πλεονέκτημα απέναντι στους ανταγωνιστές της.

## Ο όμιλος

Τα συνολικά κέρδη του Συγκροτήματος πριν την καταβολή της φορολογίας, αλλά μετά την απόσβεση της υπεραξίας που προκύπτει από τις επενδύσεις στις θυγατρικές εταιρίες Universal Bank και Universal Life (Ελλάς) σημείωσαν αύξηση 16,2% ξεπερνώντας τα 5,8 εκατομμύρια. Αξίζει να σημειωθεί ότι όλες οι κύριες δραστηριότητες του Συγκροτήματος είχαν θετική συμβολή στα πιο πάνω αποτελέσματα. Εξαιρεση αποτέλεσε η νεο-ιδρυθείσα θυγατρική εταιρία Universal Financial Services για την οποία το 1998 ήταν ουσιαστικά έτος στελέχωσης και οργάνωσης.

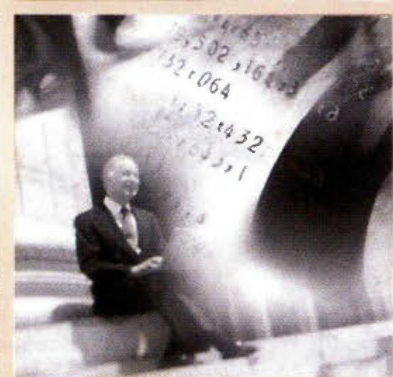
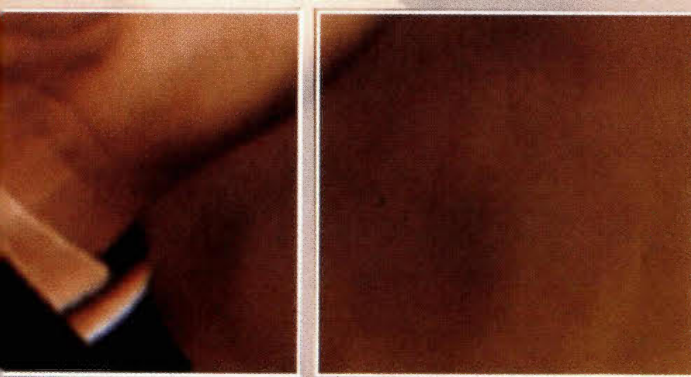
Τα κέρδη του Συγκροτήματος μετά τη φορολογία ανήλθαν σε 5,0 εκατομμύρια και ήταν κατά 15,7% υψηλότερα από τον προηγούμενο χρόνο. Αξίζει να αναφερθεί ότι για τον υπολογισμό της φορολογίας των Εταιριών του Συγκροτήματος έγινε για πρώτη φορά πρόβλεψη για αναβαλλόμενη φορολογία, σύμφωνα με το αναθεωρημένο Διεθνές Λογιστικό Πρότυπο, και έχει γίνει πρόνοια για προσωρινές διαφορές μεταξύ της λογιστικής αξίας των στοιχείων ενεργητικού και παθητικού και της αντίστοιχης φορολογικής τους μεταχείρισης. Σαν αποτέλεσμα της αλλαγής αυτής, που έχει αναδρομική ισχύ, έχουν επιβαρυνθεί τα αποτελέσματα του 1998 και 1997 στο βαθμό που οι φορολογικές αποσβέσεις στα στοιχεία πάγιου ενεργητικού έχουν υπερβεί τις λογιστικές τους αποσβέσεις. Τα κέρδη προς τους μετόχους του Συγκροτήματος, μετά και την αφαίρεση του συμφέροντος της μειοψηφίας των μετό-

χων της Universal Bank, ξεπέρασαν τα 5,8 εκατομμύρια, ήταν δηλαδή βελτιωμένα κατά 13,6% από πέρυσι. Σαν αποτέλεσμα των πολύ ικανοποιητικών αποτελεσμάτων του έτους και για διατήρηση του λόγου της μερισματικής πολιτικής προς τα κέρδη, το Διοικητικό Συμβούλιο αποφάσισε να προτείνει αύξηση του μερίσματος από 22% σε 25% του μετοχικού κεφαλαίου που αντιστοιχεί σε 12,5 σεντ ανά μετοχή. Αρκετά ικανοποιητική άνοδος 16,5% παρατηρήθηκε επίσης στα κεφάλαια των μετόχων. Η άνοδος αυτή συνολικού ύψους 52,2 εκατομμυρίων οφείλεται στην αύξηση των αποθεματικών επανεκτίμησης κατά 51,4 εκατομμύρια.

## Ασφαλιστικές εργασίες Κύπρου

Αν και το 1998 ξεκίνησε με πολύ καλούς οινικούς, η παρατεινόμενη ένταση στο πολιτικό σκηνικό, σε συνδυασμό με τον οξύ ανταγωνισμό που παρατηρήθηκε, συνέτεινε στη σταθεροποίηση του ρυθμού ανάπτυξης των ασφαλιστικών εργασιών της Universal Life. Η Universal Life αντλώντας τη δύναμή της από το ισχυρό δίκτυο των ασφαλιστικών της συμβούλων, σε συνδυασμό με την πληρότητα των ασφαλιστικών της σχεδίων και τις συγκριτικά καλύτερες αποδόσεις τους, πέτυχε ξανά να αυξήσει την παραγωγή σε καινούρια εργασία με συνολικά ατομικά ασφαλιστρα ζωής ύψους 57,8 εκατομμυρίων.

Τα πραγματοποιηθέντα ασφαλιστρα των μακροπρόθεσμων εργασιών της Εταιρίας ξεπέρασαν τα 530,4 εκατομμύρια, σημειώνοντας αύξηση 9,0% από τον προηγούμενο χρόνο. Η αύξηση αυτή κρίνεται ως ικανοποιητική και σαν αποτέλεσμα δεν αναμένονται σημαντικές αλλαγές στο μερίδιο που κατέχει η Εταιρία στην εγχώρια αγορά του κλάδου Ζωής. Τα αντίστοιχα ασφαλιστικά αποθεματικά των μακροπρόθεσμων εργασιών ανήλθαν σε 5160,9 εκατομμύρια, παρουσίασαν δηλαδή αύξηση 17,7% από πέρυσι. Αξίζει να σημειωθεί ότι, παρά τις πρόσφατες συγχωνεύσεις ασφαλιστικών εταιριών, το ύψος των ασφαλιστικών αποθεματικών της Εταιρίας είναι σημαντικά υψηλότερο από όλους τους κύριους ανταγωνιστές της και ως εκ τούτου, με βάση το δείκτη αυτό, η Universal Life παραμένει η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία Ζωής στην Κύπρο. ■



# Καλοκαίρι στο Internet

του Γρηγόρη Α. Μηλιάρση



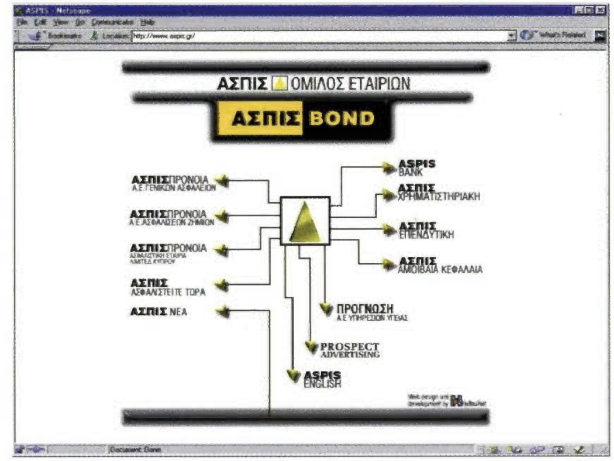
Το καλοκαίρι είναι ίσως η δυσκολότερη περίοδος για όσους ασχολούνται με το Internet και δη για όσους ασχολούνται με το Internet στην Ελλάδα. Οι εταιρίες ρίχνουν τους ρυθμούς τους, οι συζητήσεις όλο και περισσότερο μετατίθενται κάπου "μετά τις διακοπές" και οι συνδρομητές των παροχέων υπηρεσιών Internet λιγοστεύουν, διευκολύνοντας έτσι την πρόσβαση εκείνων που δεν έφυγαν ακόμα για διακοπές. Φαίνεται ότι το Internet δεν έχει γίνει ακόμα τόσο απαραίτητο για τους Έλληνες, είτε αυτοί είναι ιδιώτες είτε είναι επαγγελματίες. Παρ' όλα αυτά, το φετινό καλοκαίρι, πριν μπει για τα καλά, πρόλαβε να φέρει κάποιες εξελίξεις που θα φέρουν αρκετές αλλαγές, ορατές όχι το ερχόμενο φθινόπωρο, αλλά από τώρα κιόλας. Αρχικά οι πωλήσεις εταιριών. Δύο εταιρίες του χώρου του Internet άλλαξαν χέρια, δίνοντας έτσι αφορμή σε ποικίλα σενάρια σχετικά με τη βιωσιμότητά τους. Πρόκειται για την Compulink (<http://www.compulink.gr/>) και την Acropolis Net (<http://www.acropolis.gr/>) δύο από τις παλιότερες εταιρίες του χώρου, η πρώτη από την κατηγορία των μεγάλων παροχέων και η δεύτερη από την κατηγορία των μικρών αλλά ευέλικτων. Στην περίπτωση της Compulink, οι μνηστήρες φαίνεται ότι είναι μια ομάδα επενδυτών, μεταξύ των οποίων η εταιρία InterSat (<http://www.intersat.gr/>) του Γιώργου Μπατατούδη (η οποία εξαγο-

ρασε το 20% της Compulink και διαπραγματεύεται άλλο ένα 31%), ενώ στην περίπτωση της Acropolis Net, νέος ιδιοκτήτης είναι ο όμιλος Λεβέντη/ Ideal (<http://www.idealgroup.gr/>) και συγκεκριμένα η εταιρία Solution. Αξίζει να αναφερθεί εδώ ότι, μέχρι να ανακοινωθεί η αλλαγή χεριών για την Acropolis, είχαν ακουστεί πολλά σενάρια, με επικρατέστερο αυτό περί εμπλοκής του ομίλου Κοντομηνά. Ακόμα και αν αυτό το τελευταίο δεν επαληθεύτηκε εμπράκτως, είναι ενδιαφέρον το πόσο επιχειρηματικοί όμιλοι έχουν αρχίσει να εκδηλώνουν ενδιαφέρον για το Internet και τις προοπτικές που ανοίγει. Παράλληλα με αυτά, τις τελευταίες εβδομάδες χαρακτηρίσε μια έντονη τάση προς τη δωρεάν παροχή υπηρεσιών Internet. Δύο από τις μεγαλύτερες αθηναϊκές εφημερίδες (συγκεκριμένα το «Βήμα» και η «Καθημερινή»), σε συνεργασία με τις εταιρίες παροχής υπηρεσιών Internet, OTeNet (<http://www.otenet.gr/>) και Hellas On Line (<http://www.hol.gr/>) αντίστοιχα, ξεκίνησαν να παρέχουν στους αναγνώστες τους, με τη μέθοδο των κουπονιών, δωρεάν πρόσβαση στο Δίκτυο και έναν υπολογιστή με σημαντική έκπτωση. Αν οι παραπάνω κινήσεις συνδυαστούν με την είσοδο στην αγορά της εταιρείας iPNG Group A.E. και του δικτύου X-treme (που υπόσχεται δωρεάν πρόσβαση στο Internet με αντάλλαγμα την υποχρέωση του χρήστη να βλέπει κάποιες διαφημίσεις), θα καταλήξουμε στο ότι το Internet στην Ελλάδα αρχίζει να περνάει σε μια άλλη φάση και μάλιστα σε μια φάση που καταβάλλονται

προσπάθειες για να αυξηθεί η δημοτικότητά του και να "ανοίξει" στο ευρύ κοινό. Τα αποτελέσματα των προσπαθειών θα φανούν από το Σεπτέμβριο, το μήνα που κατά κανόνα το Δίκτυο γνωρίζει τη μεγαλύτερη άνοδο παγκοσμίως. Ένα ακόμα γεγονός που σημάδεψε το κλείσιμο της καλοκαιρινής σεζόν είναι το... Φεστιβάλ Διαφήμισης. Και αυτό, επειδή η Ένωση Διαφημιστικών Εταιριών Ελλάδος αποφάσισε να συμπεριλάβει για δεύτερη χρονιά τα web sites στο επίσημο ετήσιο γεγονός της. Αν και ο τρόπος που αντιμετωπίστηκε από τους διαφημιστές δεν ήταν και ο πλέον αποδοτικός (οι σελίδες στο Internet διαγωνίζονταν μαζί με CD ROM και η επιτροπή που τα έκρινε αποτελείτο κυρίως από διαφημιστές), μπορούμε παρ' όλα αυτά να πούμε ότι το μέσο ως τρόπος επικοινωνίας κερδίζει έδαφος. Μακάρι να το αντιμετωπίζαν εξίσου σοβαρά και κάποιιοι ακόμα κλάδοι.

## Πρωτοπορία από την ΑΣΠΙΣ

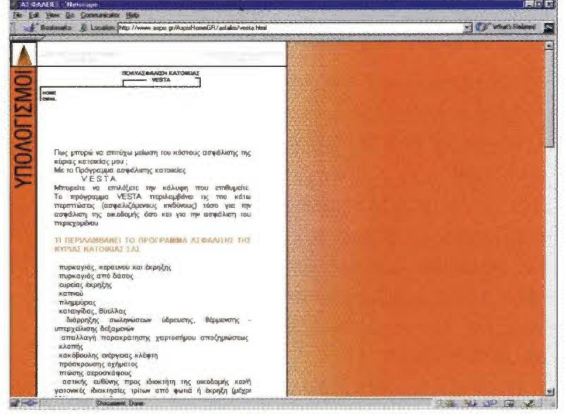
Μια πρώτη απόπειρα προς αυτή την κατεύθυνση μπορούμε να πούμε ότι έβγαλε στον αέρα ο όμιλος ΑΣΠΙΣ. Και αυτό επειδή αν και στην ουσία έχουμε να κάνουμε με ένα web site που στη βάση του είναι μια εταιρική παρουσία, μια περιοχή του ενδέχεται να αποτελέσει το ξεκίνημα για μια αλλαγή στον τρόπο που λειτουργούν οι ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα. Το site έχει δημιουργήσει η HellasNet



(<http://www.hellasnet.gr/>), μια εταιρία που τον τελευταίο καιρό διακρίνεται όλο και περισσότερο για τις πολύ καλοσχεδιασμένες δουλειές που στήνει. Το site του ομίλου ΑΣΠΙΣ (στη διεύθυνση <http://www.aspis.gr/>) δεν αποτελεί εξαίρεση. Είναι ίσως η πιο ολοκληρωμένη παρουσία εταιρίας του χώρου των ασφαλειών στην Ελλάδα και ο επισκέπτης θα δει ότι η εικαστική πλευρά, ο τρόπος κίνησης μέσα στις σελίδες του αλλά και ο όγκος των στοιχείων έχουν προσεχθεί τόσο ώστε να δίνουν την καλύτερη δυνατή εικόνα. Το site είναι χωρισμένο σε δώδεκα περιοχές, εκ των οποίων οι εννέα είναι αφιερωμένες στις αντίστοιχες εταιρίες του ομίλου, η δέκατη λειτουργεί σαν γραφείο Τύπου (με νέα και ειδήσεις από τις δραστηριότητες των εταιρειών) και η ενδέκατη με κάποιες ενότητες στα αγγλικά - παρεμπιπτόντως η τελευταία δεν είναι ακόμα στον αέρα και αυτό είναι το μόνο ίσως "μελανό" σημείο σε ένα κατά τ' άλλα πολύ καλό site. Ο επισκέπτης μπορεί να μάθει για την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ (ιστορικό, αναλυτική παρουσίαση των προγραμμάτων), για την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕ LIMITED Κύπρου και για την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ. Στην τελευταία, ο επισκέπτης, εκτός από την αναλυτική παρουσίαση των προγραμμάτων, μπορεί να βρει ένα ενδια-

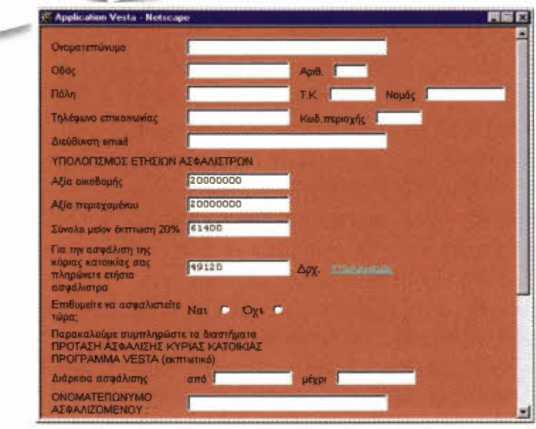
φέρον κείμενο σχετικά με το πρόβλημα της χιλιετίας (ή Millennium Bug ή Y2K) που ενδέχεται να δημιουργήσει δυσλειτουργίες στους υπολογιστές καθώς και μια σειρά από συμβουλές για την αντιμετώπιση των διαρρήξεων. Αξίζει επίσης να αναφέρουμε ότι για τις δύο ασφαλιστικές εταιρίες (Γενικών Ασφαλίσεων και Ασφαλίσεων Ζημιών), το site παρέχει αναλυτική παρουσίαση του δικτύου με πλήρη στοιχεία για τα κατά τόπους γραφεία. Ανάλογη προσοχή έχει δοθεί και στην τράπεζα ΑΣΠΙΣ BANK (πλήρη στοιχεία για τα στεγαστικά δάνεια που χορηγεί η τράπεζα, για τους λογαριασμούς που διαθέτει και για τα υποκαταστήματά της σε όλη τη χώρα) και για την ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ (με παρουσίαση των αμοιβών που διαθέτει), ενώ για τις ΑΣΠΙΣ Επενδυτική, ΑΣΠΙΣ Χρηματιστηριακή, τη διαφημιστική PROSPECT και την εταιρία υπηρεσιών υγείας PROGNΩΣΗ, υπάρχει μια απλή παρουσίαση των εταιριών και των υπηρεσιών που παρέχουν χωρίς πολλές λεπτομέρειες. Μιλήσαμε όμως για δώδεκα ενότητες. Τι συμβαίνει με τη δωδέκατη; Εκεί είναι που κατά τη γνώμη του γράφοντος, η ΑΣΠΙΣ έρχεται να κάνει κάτι πραγματικά τολμηρό για τα ελληνικά ασφαλιστικά δεδομένα. Πρόκειται για την ενότητα "Ασφαλιστείτε τώρα" η οποία προσφέρει στον επισκέπτη του site τη δυνατότητα να υπολογίσει το ύψος των ασφαλίσεων για τρία από τα προϊόντα που διαθέτει η εταιρία (πρόκειται για την πολυασφάλιση κατοικίας Vesta, για το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα Optimum και για το πρόγραμμα ασφάλι-

σης αυτοκινήτου) και, αν επιθυμεί, να στείλει τα στοιχεία του ώστε να ξεκινήσει η διαδικασία της ασφάλισής του. Και στις τρεις περιπτώσεις, ο επισκέπτης μπορεί να κάνει όσους υπολογισμούς θέλει και να δοκιμάσει διάφορους συνδυασμούς, μέχρι να καταλήξει στο αποτέλεσμα που ανταποκρίνεται στις δυνατότητές του. Ο τρόπος χειρισμού της συγκεκριμένης εταιρίας είναι πολύ απλός - πρόκειται για μια φόρμα που μπορούμε να συμπληρώσουμε με στοιχεία και ποσά - και η ανταπόκριση της εταιρίας είναι άμεση. Ίσως δεν είναι εμφανές το ότι η εταιρία, με το πείραμα αυτό, ενδέχεται να αλλάξει δραστικά τον τρόπο που γίνεται η δουλειά του ασφαλιστή στην Ελλάδα. Όλοι γνωρίζουμε πόσο σημαντικός παράγοντας είναι ο χρόνος αλλά και πόσο χρονοβόρα μπορεί να γίνει η διαδικασία αναζήτησης για το ασφαλιστικό πακέτο που ταιριάζει στις ανάγκες μας. Αν η διαδικασία αυτή μπορεί κατά ένα μέρος να γίνεται μέσω Internet, ένα μέρος από το βάρος αυτό μπορεί να φύγει από τις πλάτες του πελάτη και να τον κάνει να αποφασίσει πιο εύκολα. Αξίζει δε να πούμε ότι στις ΗΠΑ, το Internet θεωρείται ιδανικό, ειδικά για περιπτώσεις όπως αυτή που ο χρήστης - πελάτης, στην ουσία, πρέπει να ψάξει και να συγκρίνει μεταξύ ομοειδών προϊόντων. Φυσικά ο αντίλογος είναι ότι χάνεται η επαφή μεταξύ ασφαλιζόμενου και ασφαλιστή, όμως είναι βέβαιο ότι κανένα τεχνολογικό μέσο



ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ  
WWW.ETHNIKI-ASFALISTIKI.gr

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ  
WWW.ETHNIKI-ASFALISTIKI.gr



γραφή). Το "gr" που βρίσκεται στο τέλος αντιστοιχεί στο διεθνή κωδικό για την Ελλάδα (πρόκειται για τον κωδικό ISO 3166 που χρησιμοποιείται και σε όλα τα διεθνή έγγραφα), ενώ τα τρία "w" που γράφονται πάντοτε στην αρχή σημαίνουν "world wide web" ή "παγκόσμιος ιστός". Το world wide web είναι η πιο δημοφιλής – ίσως – υπηρεσία του Internet και, για πολλούς, ταυτισμένη με το ίδιο το Δίκτυο. Η επιλογή του ονόματος είναι ίσως προφανής: μια εταιρία θα επιλέξει το σήμα κατατεθέν της ή την εμπορική της επωνυμία. Όμως τα πράγματα δεν είναι πάντα τόσο απλά. Επειδή τα σήματα κατατεθέντα δεν επεκτείνονται αυτόματα και στο Internet, μια εταιρία μπορεί να βρεθεί στη δυσάρεστη θέση να βρει το όνομά της "κατελημμένο" όταν αποφασίσει να ξεκινήσει την παρουσία της στο Δίκτυο. Αρκετές τέτοιες υποθέσεις έφθασαν στα δικαστήρια των ΗΠΑ, και οι κερδοσίμοι δεν ήταν πάντα οι νόμιμοι κάτοχοι του ονόματος – μερικές φορές χρειάστηκε να πληρωθούν ιδιαίτερα υψηλά ποσά για την επαναπόκτηση εκ μέρους της εταιρίας του... ονόματός της. Και φυσικά δε λείπουν οι περιπτώσεις που ονομάζονται cybersquatting, δηλαδή όταν κάποιες συγκεκριμένες εταιρίες ή ιδιώτες αποφασίζουν να κατοχυρώσουν ολόκληρες σειρές από ονόματα που αργά ή γρήγορα θα αναζητηθούν, είτε από τους νόμιμους κατόχους τους είτε από κάποιους που θεωρούν ότι ταιριάζουν στο αντικείμενο της εταιρίας τους. Οι περιπτώσεις αυτές πρόκειται σύντομα να χαρακτηριστούν πονηκό αδίκημα στις ΗΠΑ, όπου παρατηρούνται και τα περισσότερα από αυτά τα φαινόμενα.

Είπαμε όμως παραπάνω για ονόματα που ταιριάζουν στο αντικείμενο μιας εταιρίας. Το θέμα αυτό αξίζει να προσεχθεί ιδιαίτερα, μια και κάποιες λέξεις χαρακτηρίζουν απόλυτα μια δραστηριότητα και θα ήταν πολύ έξυπνη εμπορική κίνηση να τις δεσμεύσει κανείς. Έτσι, όταν κάποιος γράφει για παράδειγμα "www.books.gr" παραπέμπεται στο βιβλιοπωλείο "Ελευθερουδάκης" (παρεμπιπτόντως, το παράδειγμα είναι πραγματικό και δείχνει ότι οι άνθρωποι του μεγάλου βιβλιοπωλείου έχουν πιάσει πολύ καλά το πνεύμα του Δικτύου). Αφορμή για όλα αυτά ήταν το ότι ο γράφων έπεσε κατά τύχη επάνω στο site με την ονομασία www.asfaleies.gr το οποίο χρησιμοποιεί το ασφαλιστικό γραφείο του κ. Παναγιώτη Κατσαϊδώνη στην Καλλιθέα, το οποίο πωλεί προϊόντα της Εθνικής Ασφαλιστικής. Αν και το site δεν είναι κάτι το ιδιαίτερο – ένα απλό εταιρικό site ενός ασφαλιστικού γραφείου – αξίζει να αναγνωρίσει κανείς στους ανθρώπους που το έστησαν την πολύ έξυπνη ιδέα να δεσμεύσουν το "πιασάρικο" όνομα "asfaleies.gr", από το 1997 μάλιστα.

Αν αντίστοιχα κάποιος δοκιμάσει το όνομα "www.insurance.gr" (η ασφάλεια στην πιο συνηθισμένη, αγγλική της μετάφραση), θα βρεθεί σε μια... αλυσίδα ξενοδοχείων στη Μύκονο. Και εύλογα γεννιέται το ερώτημα: τι ακριβώς πιστεύει ότι θα πετύχει ο ιδιοκτήτης των ξενοδοχείων; Το να καταφέρει να τραβήξει στο site του κοινό το οποίο αναζητά ασφάλειες είναι κάπως άσχετο. Από την άλλη πλευρά, το συγκεκριμένο όνομα θα ήταν πραγματικός θησαυρός στα χέρια μιας μεγάλης ασφαλιστικής, μια και θα συνέδεε στη συνείδηση του κοινού, όνομα με προϊόν – μια τέτοια σύνδεση σε άλλα μέσα χρειάζεται χρόνια για να επιτευχθεί. Όσοι θέλουν να μάθουν περισσότερα για τον τρόπο που δίνονται τα ονόματα στο Internet, για το πόσο κοστίζουν και για τη διαδικασία απόκτησής τους, η βασική διεύθυνση είναι <http://www.hostmaster.gr/>. Πρόκειται για την αρμόδια υπηρεσία που εδρεύει στο Ινστιτούτο Πληροφορικής του Ιδρύματος Τεχνολογίας και Έρευνας στο Επιστημονικό και Τεχνολογικό Πάρκο Κρήτης (Τ.Θ. 1385). Τα τηλέφωνα της υπηρεσίας είναι (081) 391450 και (081) 391451 (φαξ), ενώ η διεύθυνση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου είναι [hostmaster@ics.forth.gr](mailto:hostmaster@ics.forth.gr). Προλάβετε να κατοχυρώσετε το όνομά σας ή το όνομα που πιστεύετε ότι αρμόζει στην εταιρία σας, πριν το δείτε στα χέρια (ή για την ακρίβεια στο site) κάποιου ανταγωνιστή σας.

Αν και το να καυτηριάζει κανείς τα κακώς κείμενα του ΟΤΕ αποτελεί ένα από τα πιο αγαπημένα αθλήματα των νεοελλήνων, θα πρέπει να αναγνωρίσουμε ότι τα τελευταία τρία χρόνια, ο εθνικός τηλεπικοινωνιακός φορέας έχει να επιδείξει μερικά πολύ σημαντικά βήματα. Οι περισσότερες από τις υπηρεσίες του παρέχονται πλέον σημαντικά πιο γρήγορα, ο τρόπος κοστολόγησης των τηλεφωνημάτων είναι πολύ πιο λογικός – το αν σε κάποιους το τελικό ποσό είναι μεγαλύτερο είναι ένα θέμα βεβαίως – η πρόσβαση στο Internet είναι σημαντικά φθηνότερη από τη φωνητική τηλεφωνία και τέλος έχουν αρχίσει να κάνουν την εμφάνισή τους ορισμένες υπηρεσίες που ως τώρα θεωρούνταν "εξωτικές". Μια τέτοια υπηρεσία (για την ακρίβεια τεχνολογία) είναι το Ολοκληρωμένο Δίκτυο Ψηφιακών Υπηρεσιών ή Integrated Services Digital Network ή πιο απλά ISDN. Τι σημαίνει ISDN και γιατί μας ενδιαφέρει; Επειδή προσφέρει μια πολύ καλή τηλεπι-

κοινωνιακή λύση τόσο για ιδιώτες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις, όσο και για μεγάλες εταιρίες. Ειδικά αν το ζητούμενο είναι ταυτόχρονα μια πρόσβαση στο Internet και η χρήση μιας τηλεφωνικής γραμμής ή ενός φαξ, το βασικό πακέτο ISDN του ΟΤΕ μπορεί να είναι ακριβώς η λύση που χρειάζεται. Χρησιμοποιώντας μια ήδη υπάρχουσα τηλεφωνική γραμμή, και έναντι ενός αντιτίμου 15.000 δραχμών (συν ΦΠΑ 18%), η μια γραμμή χωρίζεται σε τρία "κανάλια" από τα οποία μπορούμε να χρησιμοποιούμε ταυτόχρονα τα δύο. Έτσι, μπορούμε να μιλάμε στο τηλέφωνο και ταυτόχρονα να είμαστε συνδεδεμένοι στο Internet, να έχουμε δύο τηλεφωνικές γραμμές φωνής ή μια τηλεφωνική γραμμή φωνής και μια γραμμή για φαξ. Στην περίπτωση της πρόσβασης στο Internet δε, τα πράγματα είναι πολύ καλύτερα από πλευράς ταχύτητας, μια και το ISDN δίνει τη δυνατότητα για ταχύτητες πρόσβασης είτε 64Kbps είτε 128Kbps – θεαματικά υψηλότερα από το ταχύτερο μόντεμ. Στην περίπτωση της πρόσβασης στα 128Kbps, απαιτούνται και τα δύο κανάλια, αλλά σε περίπτωση χρήσης του τηλεφώνου, αυτόματα διακόπτεται η σύνδεση του ενός καναλιού ώστε να γίνει η καλύτερη δυνατή διαχείριση των υπηρεσιών. Το κόστος, πέρα από το αρχικό τέλος της μετατροπής, είναι ίδιο με αυτό του ψηφιακού τηλεφώνου (χρονοχρέωση κ.λπ.), ενώ για την πρόσβαση στο Internet ισχύει το καθεστώς των ειδικών αριθμών ΕΠΑΚ (0965), ώστε να υπάρχει μειωμένη χρέωση. Το πάγιο είναι ελαφρώς υψηλότερο (6.000 δραχμές το μήνα), ενώ σε ό,τι αφορά το κόστος συνδρομής στο Δίκτυο – αυτό που πληρώνουμε στους παροχείς υπηρεσιών Internet – οι τιμές ποικίλλουν. Οι περισσότεροι μεγάλοι παροχείς, πάντως, προωθούν τη χρήση του ISDN, χαμηλώνον-

τας το κόστος πρόσβασης, με αποτέλεσμα η διαφορά στη μηνιαία δαπάνη για Internet να έρχεται στις 3.000 με 4.000 δραχμές. Αν σκεφτεί κανείς ότι με μια σύνδεση στα 128Kbps, μια εταιρία μπορεί να αποκτήσει μια αξιοπρεπέστατη σύνδεση στο Δίκτυο για δέκα υπαλλήλους της, είναι προφανές ότι το ISDN είναι μια λύση που θα πρέπει να ληφθεί σοβαρά υπόψη. Για το τέλος αφήσαμε το καλύτερο: ο εξοπλισμός που απαιτείται για χρήση του ISDN στην ουσία πριμοδοτείται από τον ΟΤΕ. Πρόκειται για τη συσκευή NetMod που κατασκευάζει η Intracom και η οποία παρέχεται στο συνδρομητή από τον τηλεπικοινωνιακό οργανισμό, μόλις η γραμμή του μετατραπεί. Η συσκευή NetMod επιτρέπει τη χρήση απλών τηλεφώνων ή σχετικών συσκευών (μόντεμ, φαξ κ.λπ.), συσκευών ISDN (εικονοτηλέφωνα, τηλεφωνικές συσκευές ISDN κ.λπ.) και υπολογιστή – διαθέτει ειδικό βύσμα που συνδέεται στη σειριακή θύρα του υπολογιστή, εκεί που συνήθως τοποθετούμε το μόντεμ. Περισσότερες πληροφορίες για το ISDN και για τις δυνατότητές του μπορεί κανείς να μάθει είτε στα τηλεπικοινωνιακά καταστήματα του ΟΤΕ είτε στο site του Οργανισμού (στη διεύθυνση <http://www.ote.gr/>) είτε στις αντίστοιχες περιοχές των παροχών υπηρεσιών Internet (FORTHnet, OTeNet, HellasNet, Hellas On Line κ.λπ.). Διερευνήστε το – ίσως είναι η ώρα να συνδέσετε το γραφείο σας στο Internet! ■



δεν μπορεί να υποκαταστήσει την ουσία της ανθρώπινης επαφής. Οι ρυθμοί του τρόπου ζωής στην εποχή μας κάνουν αναγκαία τη διαφοροποίηση κάποιων διαδικασιών και αυτό συνήθως σημαίνει ανάθεση κάποιων δραστηριοτήτων στις μηχανές. Το Internet, έτσι, μπορεί να γίνει πραγματικά χρήσιμο και ελπίζουμε ότι η ΑΣΠΙΣ ανοίγει το δρόμο για μια τέτοια κίνηση. Ελπίζουμε να βρει σύντομα μιμητές, μια και ο τομέας της ασφάλισης ελάχιστα πράγματα έχει να επιδείξει στο χώρο του Διαδικτύου στην Ελλάδα.

### Περί ονομάτων

Η επιλογή ονόματος για μια περιοχή μέσα στο Internet μπορεί να είναι η σημαντικότερη απόφαση που θα πάρει μια εταιρία. Καθελί μέσα στο χαοτικό Διαδίκτυο χρειάζεται μια διεύθυνση προκειμένου να μπορεί κανείς να φτάσει σε αυτό και να δει το περιεχόμενο που έχει τοποθετήσει εκεί ο φορέας ή η εταιρία που το έχει δημιουργήσει. Οι διευθύνσεις αυτές, αν βρίσκονται στην Ελλάδα, είναι σχεδόν πάντοτε της μορφής <http://www.όνομα-εταιρίας.gr/> (το "όνομα εταιρίας" φυσικά με λατινική



ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ  
WWW.ETHNIKI-ASFALISTIKI.gr

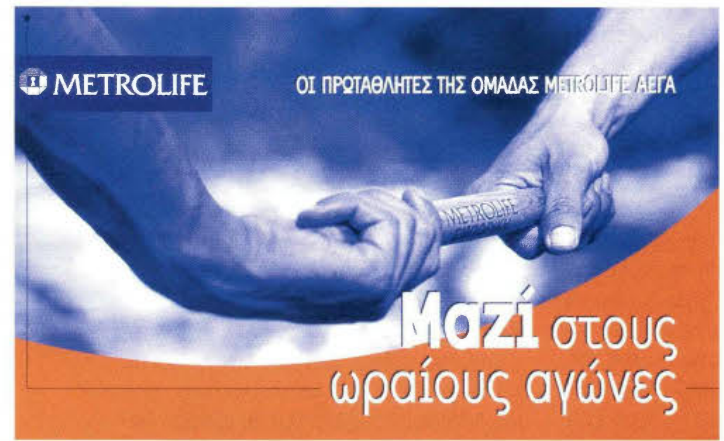
ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ  
WWW.ETHNIKI-ASFALISTIKI.gr

ΠΡΟΪΟΝΤΑ



### Alpha Προγράμματα Ασφαλίσεων

Πέντε πρωτοποριακά ασφαλιστικά προγράμματα διακινεί η Alpha Ασφαλιστική, που εξασφαλίζουν πλήρως το μέλλον των ασφαλισμένων αλλά και τις ατυχίες. Τα προγράμματα καλύπτουν όλο το σύγχρονο φάσμα ασφαλιστικών παροχών έως και την αποπληρωμή δανείου.



### METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Η METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ ανταποκρινόμενη στις σύγχρονες ανάγκες του Πελάτη κυκλοφόρησε στην ελληνική αγορά τρία νέα πρωτοποριακά επενδυτικά προϊόντα τα οποία συνδυάζουν ελκυστικές αποδόσεις και ασφάλιση ζωής.



Πρόκειται για τα unit linked προϊόντα Star Life I, Star Life II & Star Life II (Παιδικό) τα οποία απευθύνονται σε όσους επιθυμούν να δημιουργήσουν ένα σημαντικό κεφάλαιο για το μέλλον το δικό τους και των παιδιών τους, συνδέοντας την ασφάλισή τους με επενδύσεις στις Ευρωπαϊκές Χρηματαγορές τόσο σε μετοχές υψηλής ποιότητας όσο και σε σταθερές αξίες Ευρωπαϊκών Κρατικών Οργανισμών. Πιο συγκεκριμένα: Το πρόγραμμα Star Life I είναι ένα

επενδυτικό ασφαλιστικό πρόγραμμα συνδεδεμένο με το ΕΥΡΩ το οποίο επενδύει στο Ελληνικό Χρηματιστήριο καθώς και σε όλες τις Χρηματαγορές της ΕΕ και του Ε.Ο.Χ. Έχει διάρκεια ζωής από 10 χρόνια έως και ισόβια και προϋποθέτει εφάπαξ καταβολή χρημάτων (τουλάχιστον 750.000 δρχ.). Το πρόγραμμα Star Life II είναι επίσης ένα επενδυτικό ασφαλιστικό πρόγραμμα συνδεδεμένο με το ΕΥΡΩ το οποίο έχοντας την ίδια επενδυτική πολιτική με το Star Life I δίνει τη δυνατότητα στον πελάτη με ελάχιστα χρήματα (150.000 δρχ. ετησίως) να συνδεθεί με την Ευρωπαϊκή Χρηματαγορά. Με το πρόγραμμα Star Life II (παιδικό) ο πελάτης μπορεί να δημιουργήσει ένα μεγάλο κεφάλαιο για το μέλλον των παιδιών του. Η επένδυσή του θα συνεχιστεί ό,τι και αν συμβεί, αφού ο πελάτης αποκτά την κάλυψη Απαλλαγής Πληρωμής Ασφαλιστρών λόγω θανάτου του ή Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας.

### INTERAMERICAN AUTOHELP / Σε είκοσι ακόμη πόλεις

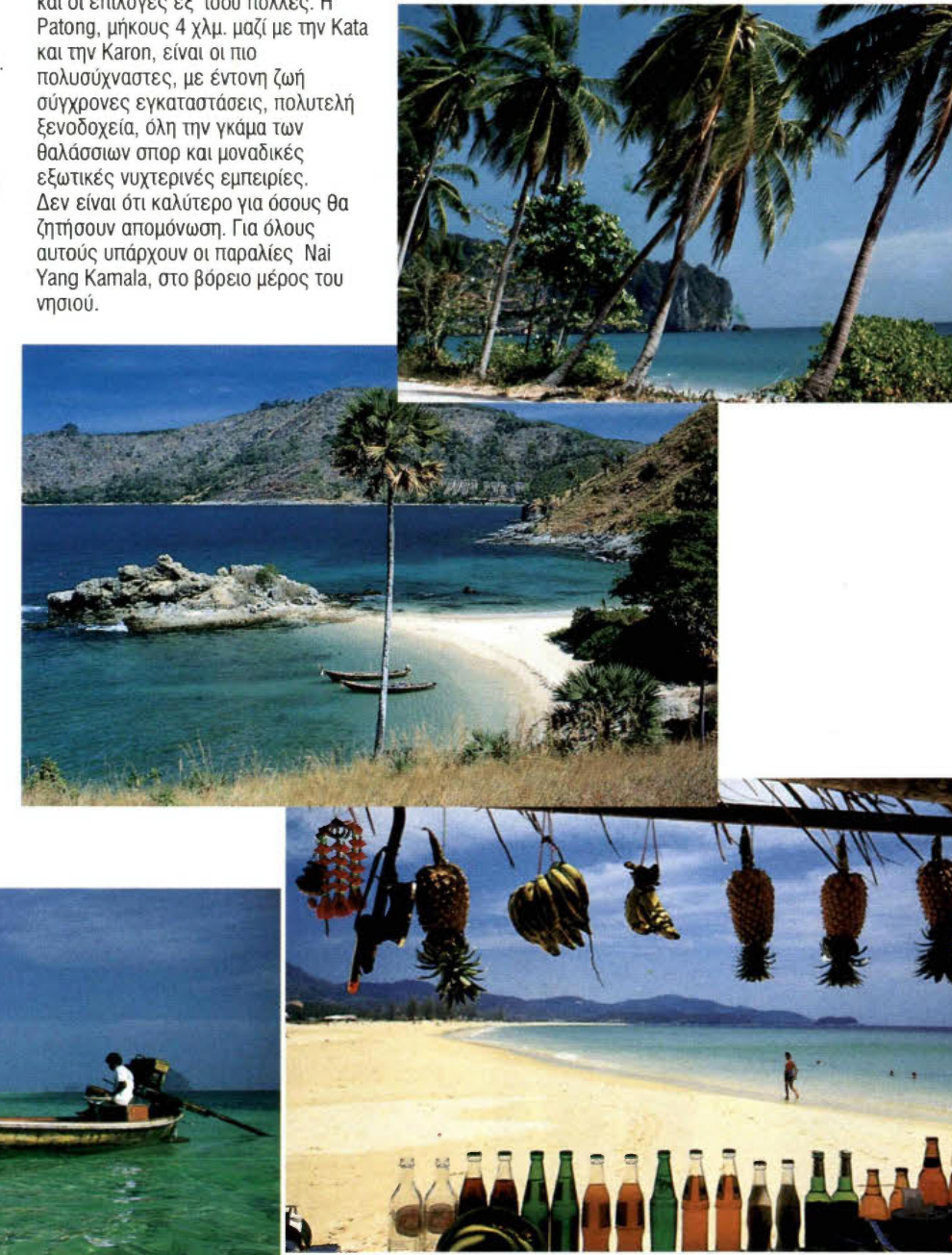
Το AUTOHELP, η νέα υπηρεσία εξυπηρέτησης οδηγού σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος, που προσφέρεται ΔΩΡΕΑΝ σε όσους έχουν ασφαλίσει το αυτοκίνητό τους στην INTERAMERICAN με Αστική Ευθύνη, είναι μία πραγματικότητα εδώ και 6 μήνες. Σήμερα η εταιρία INTERAMERICAN επέκτεινε το AUTOHELP και εξυπηρετεί τους ασφαλισμένους από την 1 Ιουνίου '99 και στις πόλεις: Αργίριο, Αλεξανδρούπολη, Βόλο, Δράμα, Ηράκλειο, Θάσο, Ιωάννινα, Καβάλα, Κατερίνη, Κομοτηνή, Κόρινθο, Λαμία, Λάρισα, Ξάνθη, Ορεστιάδα, Πάτρα, Ρέθυμνο, Τρίκαλα, Χαλκίδα, Χανιά. Η υπηρεσία AUTOHELP προϋποθέτει καλή οργάνωση και κατάλληλη υποδομή, διότι δε δρα αποζημιωτικά, αλλά απαιτεί ανθρώπινη ταχύτητα παρουσία λίγο μετά το ατύχημα. Αυτό επιτυγχάνεται με τις αποτελεσματικές υπηρεσίες που προσφέρει η INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ.

# ΠΟΥΚΕΤ ΑΠΟΔΡΑΣΗ ΣΤΟΝ ΙΝΔΙΚΟ...

Μία ώρα και είκοσι λεπτά περίπου πτήση από την Μπανγκόκ και μια ώρα και σαράντα λεπτά περίπου πτήση από τη Σιγκαπούρη, πάνω στο κεντρικό δρόμο για τη Σιγκαπούρη, στη δυτική παραλία της Ινδοκίνας, απλώνεται ένα υπέροχο νησί. Είναι το πασίγνωστο Πούκετ μέσα στις κοιλάσσες του κόλπου της Βεγγάλης, στην θάλασσα του Ανταμών. Μεγάλο όσο περίπου και η Σιγκαπούρη, ενώνεται με την υπόλοιπη επικράτεια με γέφυρα. Διαθέτει μεγάλο αεροδρόμιο και είναι πραγματικά ένα υπέροχο νησί για τροπικές διακοπές. Για τους εραστές της θάλασσας, του ήλιου και της απόλαυσης. Πάρτε μια γεύση από παράδεισο. Το όνειρο είναι πραγματικότητα και σας περιμένει. Εκείνο που θα σας εντυπωσιάσει είναι οι Ταϊλανδέζοι με την ηρεμία και την ευγένειά τους. Ο κανόνας που ακολουθούν στη ζωή τους είναι απλός και εξυμνος: "Ζήσε και άσε τους άλλους να ζήσουν". Εδώ θα αντιληφθείτε με τον καλύτερο τρόπο γιατί αποκαλούν τη Ταϊλάνδη και "χώρα του χαμόγελου". Τα μικρά νησάκια που περιβάλλουν το Πούκετ σαν ένα θαυμάσιο περιδέραιο όπως το Phi Phi island και το νησί Τζέμς Μποντ που βρίσκεται στον κόλπο του Πανγκ Νγκά, όπου γυρίστηκε η ταινία της σειράς "Ο Χρυσοδάκτυλος" με κοραλλιογενείς βυθούς και τροπική ατμόσφαιρα, προσφέρουν την δική τους ατραξιόν. Στα βόρεια του νησιού υπάρχει μια μικρή γέφυρα, η οποία συνδέει το Πούκετ με την αντικρινή ακτή της Ταϊλάνδης, στην οποία μπορείτε να φθάσετε και περπατώντας. Παρά την απόλυτη τουριστική αξιοποίηση, το φυσικό

περιβάλλον του νησιού μένει ανέγγιχτο. Οργιώδης βλάστηση, καταπράσινοι λόφοι, δάση από μπαμπού, δέντρα με τροπικά φρούτα, απίθανες παραλίες, κοραλλένιοι βυθοί, παραμυθένια ηλιοβασιλέματα, σας περιμένουν να τα γευθείτε. Το ζήτημα παραλία είναι ένας άλλος πλανήτη και οι επιλογές εσ' ίσου πολλές. Η Patong, μήκους 4 χλμ. μαζί με την Kata και την Karon, είναι οι πιο πολυσύχναστες, με έντονη ζωή σύγχρονες εγκαταστάσεις, πολυτελή ξενοδοχεία, όλη την γκάμα των θαλάσσιων σπορ και μοναδικές εξωτικές νυχτερινές εμπειρίες. Δεν είναι ότι καλύτερο για όσους θα ζητήσουν απομόνωση. Για όλους αυτούς υπάρχουν οι παραλίες Nai Yang Kamala, στο βόρειο μέρος του νησιού.

Το HERONIA οργανώνει και εδώ μοναδικά Ταξίδια Κινητήρων γιατί τα υλικά της συνταγής που χρησιμοποιεί μαζί με την 20χρονη εμπειρία του στην περιοχή, υπόσχονται εξωτικές συγκινήσεις.



Direct Marketing

# Direct Marketing

Direct Marketing



Πολλά από τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι πωλητές ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων, όπως η άρνηση και η αδυναμία «κλεισίματος» της πώλησης, αρχίζουν και ξεπερνιούνται χάρη στην ευελιξία των νέων βελτιωμένων προϊόντων, τα οποία προσαρμόζονται στις ανάγκες του κάθε πελάτη. Όμως, ένα από τα μεγαλύτερα, ακόμα άλυτα, προβλήματα είναι η εξεύρεση νέων δυναμικών πελατών. Οι παλαιοί και χιλιοδοκιμασμένοι τρόποι, όπως η εξασφάλιση ραντεβού από συστάσεις υπαρχόντων πελατών, φαίνεται ότι δεν αποδίδουν αρκετά σήμερα και δίνουν τη θέση τους, σταδιακά, σε πιο σύγχρονες τεχνικές. Το **Direct Marketing** είναι μια δοκιμασμένη τεχνική, που φαίνεται να δίνει λύσεις στο πρόβλημα. Βασική του διαφορά από την απλή διαφήμιση είναι ότι το **Direct Marketing** δε στοχεύει στη μονόδρομη επικοινωνία, μεταξύ πομπού και δέκτη, αλλά στην αμφίδρομη επικοινωνία εξατομικεύοντας την επαφή με το δέκτη.

Το **Direct Marketing** αποβλέπει στην ευαισθητοποίηση του πελάτη με κάθε μέσο (ταχυδρομικά, τηλεφωνικά, με κουπόνι, με απαντητική κάρτα κ.λπ.), έναντι κάποιου προϊόντος ή υπηρεσίας. Η επιτυχία ή όχι μιας καμπάνιας **Direct Marketing** βασίζεται στην ικανότητά μας να κεντρίσουμε το ενδιαφέρον του πελάτη για κάποιο συγκεκριμένο προϊόν ή υπηρεσία, και να του δημιουργήσουμε την επιθυμία για άμεση απόκριση. Όπως μπορούμε να καταλάβουμε το **Direct Marketing** είναι άρρηκτα συνδεδεμένο με τους υπόλοιπους λειτουργικούς τομείς κάθε ασφαλιστικής εταιρίας. Κανόνες και μηνύματα που εκπορεύονται από το Underwriting και βοήθειες από το Τμήμα των Ερευνών Αγοράς θα δώσουν σημαντική ώθηση στον τρόπο υλοποίησης ενός project **Direct Marketing**. Οι άνθρωποι της πρώτης γραμμής σε συνεργασία με τα στελέχη που υλοποιούν ένα τέτοιο πρόγραμμα θα επιτύχουν τα μέγιστα αποτελέσματα. Εδώ θα πρέπει να αναφέρουμε τα επικοινωνιακά οφέλη της σωστής συνεργα-

σίας. Όταν δύο μονάδες ενώνουν καλοπροαίρετα τις δυνάμεις τους για την επίτευξη ενός κοινού στόχου, το αποτέλεσμα είναι μεγαλύτερο από το άθροισμα των δύο μονάδων. Σε αυτές τις περιπτώσεις 1 + 1 δεν κάνει 2.1 + 1 = 3!!! (Law of Synergy).

**Οι βασικότερες από τις αρχές που ισχύουν στο Direct Marketing** και πάντα επιβεβαιώνονται όπου υιοθετούνται είναι:

- Η προηγούμενη αγοραστική συμπεριφορά αποτελεί την καλύτερη πρόβλεψη της μελλουσας αγοραστικής συμπεριφοράς.
- Οι ίδιες προσφορές δεν ισχύουν για όλους τους πελάτες. Οι πελάτες, ανάλογα με την ομάδα / αγορά που ανήκουν, έχουν ορισμένα κοινά χαρακτηριστικά βάσει των οποίων υπολογίζεται η αγοραστική τους συμπεριφορά. Παρ' όλα αυτά, όμως, εμφανίζουν ορισμένες ιδιαιτερότητες και συμπεριφέρονται με το δικό τους τρόπο. Το σύνολο των προωθητικών ενεργειών και προσφορών πρέπει να απευθύνεται σε ομάδες πελατών με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά.
- Η πραγματική αξία του πελάτη είναι η διαχρονική αξία του (life time value). Είναι η αξία εκείνη στην οποία οι εταιρίες θα πρέπει να στοχεύουν.
- Οι ήδη υπάρχοντες πελάτες είναι πιο σημαντικοί από τους μη πελάτες.
- Ορισμένοι πελάτες είναι πιο σημαντικοί από άλλους πελάτες (Νόμος Παρέτο: Το 80% των πωλήσεων μιας εταιρίας επιτυγχάνεται από το 20% των πελατών της).
- Η απόκριση του πελάτη αποτελεί το πιο σημαντικό σημείο στο **Direct Marketing**. Όσο τέλεια και αν είναι σχεδιασμένη η καμπάνια προσέγγισης, δεν πρόκειται να επιτύχει, αν δεν υπάρξει πρόβλεψη για την απόκριση του δυνητικού πελάτη.
- Στο **Direct Marketing** δεν υπάρχουν ειδικό, παρά γίνεται ένας συνεχής πειραματισμός. Οι τρεις βασικότερες αρχές του **Direct Marketing** είναι οι: Test - Test - Test. Η συνεχής δοκιμή και έλεγχος των προσφορών / καμπανιών και των επικοινωνιακών προσεγγίσεων μιας εταιρίας με τον πελάτη λειτουργούν με τρόπο τέτοιο ώστε να συνεκτιμηθεί το προσδοκώμενο αποτέλεσμα σε σχέση με το κόστος. Και το σημαντικότερο όλων αποτελεί το ότι η γνώση

που αποκτάται από το τεστάρισμα μιας προσπάθειας μπορεί να χρησιμοποιηθεί για τη βελτίωση των επομένων προσφορών. Το κόστος, βέβαια, του τεστάρισματος δε θα είναι καθόλου ευκαταφρόνητο, αλλά τα κέρδη από τη σωστή προσέγγιση σίγουρα θα είναι πολλαπλάσιά του.

**Πώς μπορεί να χρησιμοποιηθεί το Direct Marketing στα Υποκαταστήματα των ασφαλιστικών εταιριών.**

Κάθε «εργαλείο» που στηρίζει το **Direct Marketing** μπορεί κάλλιστα να χρησιμοποιηθεί στα Υποκαταστήματα και των ασφαλιστικών εταιριών.

Μερικά από τα πιο διαδεδομένα και συνηθέστερα εργαλεία που χρησιμοποιεί το **Direct Marketing** είναι:

- Τα κλασικά μέσα επικοινωνίας (ΜΜΕ, αρκεί να στοχεύουν στην απόκριση του καταναλωτή).
  - Η ταχυδρομική προσέγγιση του καταναλωτή (Direct Mail).
  - Η τηλεφωνική προσέγγιση του καταναλωτή (Telemarketing).
  - Το INTERNET.
- Φυσικά τα παραπάνω εργαλεία και πολλά άλλα ακόμα, μπορούν να χρησιμοποιηθούν και συνδυαστικά, λαμβάνοντας υπόψη διάφορους άλλους παράγοντες που είναι δυνατόν να καθοριστούν (π.χ. η συγκεκριμένη καμπάνια, τα χαρακτηριστικά της υπό προσέγγισης

ομάδας, κ.λπ.). Η απόλυτη οργάνωση, ο έλεγχος και η εξαγωγή χρήσιμων στατιστικών στοιχείων επί των πωλήσεων είναι δυνατόν να επιτευχθούν με το **Direct Marketing**, αφού ανά πάσα στιγμή θα είμαστε σε θέση να γνωρίζουμε τι μας κοστίζει η κάθε προσφορά / καμπάνια, το ποσοστό απόκρισης που θα έχουμε, τον αριθμό και τα άτομα που προσεγγίστηκαν καθώς και το ποσοστό των επιτυχημένων επαφών που επιτεύχθηκε από τη συγκεκριμένη καμπάνια. Αυτό είναι και το μεγαλύτερο πλεονέκτημα του **Direct Marketing**, καθώς όλα τα στοιχεία θα είναι καταχωρισμένα σε Η/Υ και στα στοιχεία αυτά θα μπορεί να έχει πρόσβαση, ανά πάσα στιγμή, οποιοδήποτε αρμόδιο τμήμα μιας ασφαλιστικής εταιρίας.

**Νόμος 2472/97**

Η υιοθέτηση των τεχνικών του **Direct Marketing** απαιτεί γνώση και ιδιαίτερη έμφαση στο Νόμο 2472/1997 που ψηφίστηκε και πρόκειται να επηρεάσει σημαντικά τις πρακτικές της άμεσης επικοινωνίας των περισσότερων επιχειρήσεων, καθώς καλούνται πλέον να συμμορφωθούν με τη νέα νομοθετική πραγματικότητα.

Ο νέος νόμος αναφέρεται στην προστασία του ατόμου από την επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα. Ως «δεδομένα προσωπικού χαρακτήρα» νοούνται οι πληροφορίες που αφορούν συγκεκριμένα φυσικά

πρόσωπα των οποίων η ταυτότητα είτε είναι ήδη γνωστή είτε μπορεί, με βάση ορισμένα στοιχεία και επεξεργασία, να προσδιοριστεί.

**Πού οδηγούμαστε;**

Το **Direct Marketing** αποτελεί μια στρατηγικού χαρακτήρα πρόκληση που σκοπό έχει να οριοθετήσει μια νέα αγορά υποψηφίων πελατών που θα προσεγγίζονται ατομικά και επώνυμα.

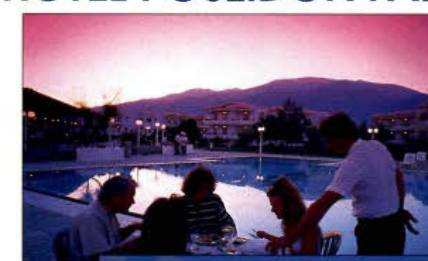
Η ιστορία έχει αποδείξει ότι οι εταιρίες εκείνες που τολμούν να χρησιμοποιούν νέους τρόπους επικοινωνίας και αξιοποιούν καινούρια εργαλεία, στοχεύοντας στην αρτιότερη και πληρέστερη επαφή με τον πελάτη τους, μακροπρόθεσμα κερδίζουν. Το **Direct Marketing** είναι το εργαλείο εκείνο που θα δημιουργήσει την υποδομή για το «χτίσιμο» γερών σχέσεων μεταξύ πελατών και εταιριών που θα το εφαρμόσουν.

Άλλωστε, ακόμα και τώρα που το **Direct Marketing** στην Ελλάδα βρίσκεται στο στάδιο της γέννησής του, υπάρχουν παραδείγματα εταιριών που με τη διορατικότητά τους κάταφεραν να υιοθετήσουν τις τεχνικές του **Direct Marketing** με σημαντικά αποτελέσματα για αυτές και κατακόρυφη άνοδο των πωλήσεών τους.

**Αντώνης Α. Σταθακόπουλος**  
Τμήματος **Direct Marketing**  
Εφαρμογών Υποστήριξης  
INTERAMERICAN

ΥΓ. Οι απόψεις είναι προσωπικές.

## 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

# Μετά τη «Συμφωνία»

## Ανοικτή Επιστολή στο Γιουγκοσλάβο Υπολοχαγό

από τον Παναγιώτη Κοκκινέλη

Συνάδελφε,

Σήμερα η σκέψη μου είναι περισσότερο μαζί σου. Είναι μαζί μου 32 χρόνια πίσω. Νοέμβριος 1967. Τότε που και εγώ ζούσα τις ίδιες στιγμές, τα ίδια συναισθήματα, τα ίδια διλήμματα που τσαλακώνουν την υπερηφάνεια μου και ραγίζουν την καρδιά μου με οδυνηρές, ισόβιες συνέπειες. Ευρισκόμενος στο χαράκωμα μέσα στη μητέρα γη σαν και εσένα τώρα, ξεγυμνωμένος σαν και εσένα τώρα, ξαγρυπνούσα σαν και εσένα, ταλαιπωρούμενος σαν και εσένα, έτοιμος να προσφέρω και την ψυχή μου για την Ελευθερία, την υπερηφάνεια, την ακεραιότητα, το μεγαλείο της πατρίδας. Σαν και εσένα για χρόνια αγωνιζόμενος, έσκαβα και προετοιμαζόμουν, γυμναζόμουν, εκπαιδευόμουν, έτοιμος για το νυν υπέρ πάντων ο αγών. Και τότε, όπως και τώρα, «οι ισχυροί της γης», οι καταφερτζήδες, αυτοί που είναι πρώτοι στις δολοπλοκίες και ελάχιστοι στον αγώνα εκ του συστάδην, χρησιμοποίησαν την τεχνολογία, τις απειλές, την πίεση και την ταπείνωση. Εχρησιμοποίησαν τον Σάυρον Βανς, στη θέση των Τσερνομπίντιν και Αχτισάρς, έστειλαν πολεμικά Α/Φ, απειλούσαν και ετοιμάζαν φουσάτα και στρατεύματα, μαζί με τη διπλωματία τους. Τα έζησα σαν και εσένα.

Ξενοχτούν, συζητούν, απειλούν και συνεχίζουν, σαν τώρα και τότε. Επιτυχάνουν «συμφωνία». Τι συμφωνία! Επιβολή σαν τώρα και τότε. Να φύγουν τα στρατεύματα, να διαλυθεί η Ελληνική Μεραρχία, να εξαφανι-

στείς», εγωισμού και ασυγκινήσιος με διάσταση, άλλα λέγουν, άλλα σκέπτονται, άλλα κάνουν, άλλα θέλουν και άλλα εννοούν.

Αγαπητέ φιλε, σήμερα η σκέψη μου είναι μαζί σου. Νιώθω τα αισθήματά σου και κατανοώ τις σκέψεις σου.

Είμαι βέβαιος ότι προτιμάς αγώνα εκ του συστάδην και ενταφιασμό εκεί κοντά στη θέση σου. Δυστυχώς όμως αυτοί που τρέμουν τον αγώνα τα καταφέρνουν εποχούμενοι, φρεσκοξυρισμένοι, καλοταγισμένοι, με ειρωνικό χαμόγελο να σε διώχνουν και να παίρνουν τη γη, την ψυχή, τα όνειρα, τις ελπίδες σου.

Δεν μπορώ να σου ευχηθώ τίποτα. Ούτε ελπίδα ούτε χαμόγελο. Όπως εγώ, θα έχεις μια ραγισμένη καρδιά και μια τσακισμένη ελπίδα. Θα σε συνοδεύουν εφ' όρου ζωής. Θέλω να γνωρίζεις κοινή η τύχη και το μέλλον αόρατον. Ακόμη και οι διώκτες σου, οι υπερρόπτες υπερατλαντικοί και ανύπαρκτοι ευρωπαϊκοί, συνέχεια θ' αλλάζουν, θα συζητούν, θα ειρωνεύονται, θα τροποποιούν, θα πικροχαμογελούν, θα κρύβονται ως Γαλάτες ή υπερηφανεύονται ως Κέλτες και Αγγλοσάξονες.

Θέλω ακόμη να μη σου διαφεύγει ότι δεν τελειώνουν εδώ – ορθή τη τακτική σου αποκέντρωση, διασκόρπιση, επιβίωση – γιατί μ' ενέργειές τους εγκαθιστούν λυκόσκυλα που θ' ανεβάζουν νύκτα σημαίες στους λόφους της πατρίδας, θα προκαλούν με γκριζές ζώνες, θα βομβαρδίζουν όταν θέλουν ν' αποπροσανατολίζουν από τα εσωτερικά ή τα ερωτικά τους, θα σε ταλαιπωρούν με άρθρα, δικαστήρια, δίκες, αποφάσεις, ψηφίσματα, θα σου απαγορεύουν την άμυνά σου με προμήθεια S300 ή οικονομική οργάνωση, όπλα, πτήσεις, αξιοποίηση γεφυριών ή υδατίνων πόρων.

Έσο έτοιμος για πολλά και διάφορα.

Έχουμε πολλά ακόμη. Σφίξε τη γροθιά και ατσάλωσε τη θέλησή σου. Θυμήσου τον πατέρα της Ιστορίας Θουκιδίδη, γράφει για τον Στρατηγό Δημοσθένη λέγοντα «Απερισκέπτως Εύελπεις» ότι ήθελε τους στρατιώτες του.

Κάθε λίγο θα σ' εκδικούνται. Δε θα ξεχνούν την ψυχική σου δύναμη και αντοχή σου και κάθε λίγο θα χρησιμοποιούν τους πυραύλους και τα έξυπνα όπλα τους. Δεν μπορούν να δέχονται ότι μπορείς να ζεις χωρίς εκείνους.

Αυτά που σου γράφω, είναι απ' αυτόν που σκέπτεται τα παθήματά του, τις χαμένες πατρίδες και τις τσακισμένες ελπίδες. Δεν είσαι μόνος. Έξυπνος είναι όποιος διδάσκεται από τα παθήματα των άλλων. ΟΧΙ στα μοιραία λάθη.

Θυμήσου, η έπαρση, η αυθαιρεσία, η τεχνολογική παντοδυναμία, έχουν το τίμημά τους, την αυτοκαταστροφή.

Ιδιαίτερα ο ανθρώπινος πόνος και η κατάφορη αδικία επενεργούν εκδικητικά.

Με τη σκέψη πάντα κοντά σου, τώρα που συγκεντρώνεις τα όπλα, τ' αντίσκηνα, αμίλητος βλέπεις τους άνδρες σου και με καθαρό βλέμμα βλέπεις τα σύνορα, τα ορύγματα, τα φυλάκια, νιώθεις παράξενα. Σε νιώθω.

Ακόμη πιο παράξενα νιώθεις όταν από το ύψωμα βλέπεις αυτούς που σε βομβαρδίζουν, αμαχητί, να παίρνουν τις θέσεις σου.

Βλέπε και μην αποστρέψεις το πρόσωπό σου.

Βαριά η καρδιά μου σήμερα και περιλυσος η ψυχή μου.

Στώμεν καλώς. Η Ιστορία συνεχίζεται, η βία έρχεται, αλλά δεν επιβάλλεται. Ο γράφων τα ζει και αισθάνεται. Σε σκέπτεται και είναι μαζί σου.

### Τα Θρυμματισμένα Είδωλα

Αύριο είναι 21ος αιώνας. Τέλος του 20ού αιώνα. Αιώνα που προσπάθησε να δώσει ελπίδα στον άνθρωπο, μέσα από τις δοκιμασίες.

Δύο παγκόσμιοι πόλεμοι. Αίμα, πόνος, θλίψη πιστεύεται ότι δεν έφεραν ζωή, χαμόγελο, ελπίδα.

Επαναστάσεις, κοσμοθεωρίες, όνειρα αλλαγών πιστεύαμε ότι θα έφεραν κάτι καλύτερο. Είδωλα όπως: ειρήνη, ανθρωπιά, δημοκρατία, συναίνεση, ειρηνική επίλυση διαφορών, σεβασμός στον άνθρωπο, τη ζωή, την οικογένεια, τους θεσμούς.

Μεγαλόστομες διακηρύξεις γι' ανθρώπινα δικαιώματα και μη χρήσης βίας, καταστατικά, τόνοι μελάνες και χιλιότονοι χαρτιού σπαταλούνται για μία καλύτερη ζωή, που όλοι βλέπουμε η έπαρση της δύναμης και η ακρότητα της υποκρισίας να τσαλακώνουν και να θρυμματίζουν.

Οι δυνατοί της πολυφωνίας φοβούνται και τρέμουν την αντίθετη θέση, απόψεις ή γνώμες, και δέχονται την εξαφάνιση των αντιθέτων με βία παρά μ' αποδοχή ή συναίνεση ώστε ο απλός πολίτης ν' ακούει, να βλέπει και να κρίνει. Οι ισχυροί τον εξανθρωπίζουν με το να του δίνουν ό,τι θέλουν εκείνοι, θεωρώντας τον ανίκανο να διακρίνει, τον εξανδραποδίζουν από την αντικειμενικότητα, το σκοτάδι από το φως, τα ψέματα από την αλήθεια.

Η αλήθεια είναι δοτή και τη θέλουν οι δυνατοί...

Ο αιώνας μας θρυμματίστηκε. Τσάκισε τα όνειρα και τις ελπίδες όλων μας.

Ο κομμουνισμός θέλησε να θερμάνει εκατομμύρια στη γη. Εκατομμύρια ήλπισαν και στηρίχθηκαν πάνω του. Εκατόμβες οι θυσίες. Προγράμματα, διακηρύξεις, προπαγάνδα, βία, ελπίδες, επαναστάσεις, ένοπλες συρράξεις. Τέλος, όλα θρυμματίστηκαν. Εκατομμύρια όνειρα και ελπίδες διαψεύστηκαν.

Να, έμεινε ο καπιταλισμός και ο σοσιαλισμός. Ωραίες διακηρύξεις διαμαρτυρίας, αντοχή, ειρήνη, συναίνεση, σεβασμός, ειρηνική επίλυση, ανθρωπισμός, περιουσία, κυριαρχούν, ΟΗΕ.

Η έπαρση της δύναμης όμως τα θρυμματίζει κι αυτά.

Η βαβυλωνία της τεχνολογικής υπεροπλίας, η έπαρση της μηχανολογικής δύναμης, η ακράτεια των δοκιμών στα πεδία των μαχών των εφευρέσεων και κύρια η ψυχολογία του υπόταξε υπό τους πόδας πάντα εχθρόν, πολέμιον, εναντίου και φίλου ήτοι με την ψυχολογική βία της ευθυγράμμισης ήτοι την απειλήν τιμωρητικών μέτρων, ήτοι την απελευθέρωση των «λυ-

κόπουλων» της περιοχής, των οικονομικών επενδυτικών μέσων ή την εισδοχή σε οργανισμούς ΟΝΕ, ΝΑΤΟ, ΟΟΣΑ, Ε.Ε. κ.λπ. Ξεχνιέται και δε θέλουν τον ΟΗΕ, τον παραγνωρίζουν.

Ο κάθε -ισμός βρίσκεται σε κρίση. Κομμουνισμός, καπιταλισμός, σοσιαλισμός, όλα τα -ισμός ακόμη και ο ανθρωπισμός, ο μωμεθανισμός και ο χριστιανισμός. Θυμηθείτε τις συγκρούσεις εδώ στην Κύπρο για αξιώματα, θέσεις, εκλογές και ανεξίχνιες.

Όλοι φοβούμεθα ότι κακό έρχεται. Έρχεται, το ζούμε.

Βαρύ το κλίμα, βαριές οι σκέψεις, βαριά τα συναισθήματα αλλά κύρια τα ερωτήματα.

Οι θρυμματισμένες αξίες και οι διαλυμένοι θεσμοί προβληματίζουν και τσακίζουν. Αφήνουν κενό. Τόσο κενό, που ίσπαται με δέος η θέση του στρατηγού Ντε Γκολ για υπερήφανη Γαλλία που τσαλακώνεται ουραγός στην υπερατλαντική υπερδύναμη, αδύναμη, να χαμογελά πικρόγλυκα και σε στάση ημιανάπαυσης στις διάφορες ΝΑΤΟϊκές επινεύσεις.

Τι λύπη και κρίμα!!!

Όλα θρυμματίζονται...

Ο 20ός αιώνας γνωρίζουμε, ζούμε τι μας προσφέρει. Αγωνία, πόνος, φόβος και μίσος, θρύψαλα παντού γύρω μας.

Ο 21ος αιώνας τι μας αναμένει; Μεγάλα ερωτήματα. Εφιάλτες από την έπαρση της τεχνολογίας, τη Βαβυλωνία της παντοδυναμίας, τη σκληρότητα της μονοκρατίας διά του συρμού και των απειλών.

Μέσα όμως στα γκρεμίσματα υπάρχει η πιθανότητα ν' ανθίσει η ελπίδα, να σταθεί η ανθρωπιά αλλά και η αφύπνιση για συνεργασία, ανακοπή της υπεροψίας και στήριξη του ανθρωπισμού, ειρήνης, αντοχής.

Η ελπίδα πεθαίνει τελευταία.

Φιλικά,

Παναγιώτης Κοκκινέλης  
Έφεδρος Υπολοχαγός Πεζικού  
Μαΐος 1999



στεί η ΑΣΔΑΚ, υποσχόμενοι όλοι να ζήσουν μαζί και ευτυχιμένοι. Μας καλούν στο Στρατηγείο. Άκρα του τάφου σιωπή. Φαντάζομαι έτσι θα γίνεται και τώρα στο Κόσσοβο, ψαρομάλληδες ανώτατοι αξιωματικοί και νεαροί κατώτατοι ενημερωνόμεθα από τον Επιτελάρχη.

«Κύριοι, οφείλομε ως στρατιώτες να πειθαρχούμε. Συμφωνήθηκε και διατάσσεται η διάλυση του Στρατηγείου και η αποχώρηση της Ελληνικής Μεραρχίας, ο περιορισμός της Άμυνας και η θεώρηση της Νέας Τάξης "Η Κύπρος για τους Κυπρίους"».

Σήμερα, φιλτατε εν όποιος συνάδελφε, ζω μαζί σου.

Σε βλέπω οργισμένο να σφίγγεις τα χείλη και τη γροθιά. Σε βλέπω να φιλάς τα όπλα, τους όλμους και τα πυροβόλα. Σε βλέπω να περπατάς νευρικά την Αγία Γη που λατρεύεις και με το νεανικό σου βλέμμα να χαϊδεύεις τους λόφους, τα βουνά, τις χαράδρες, τα λουλουδία, τα δέντρα που σου έδωσαν σωτηρία με κάλυψη και παραλλαγή από τα εμείσματα των οργισμένων σιδεροπουλιών.

Πατάς τη γη και νιώθεις τους παλμούς της. Κολλά επάνω σου και αισθάνεσαι τα παρακάλια της να μην την αφήσεις αμαχητί κάτω στην μπότα των ξένων, των ψυχρών, των αλλοδαπών, των ασυγκίνητων, να τη νέμονται, να τη μοιράζουν, να τη βιάζουν για «ανθρωπιστικούς σκοπούς» στους εποίκους, εκδιώκοντας τους για χιλιάδες χρόνια λάτρεις και κτήτορες της πατρίδας γης, κάνοντας επίδειξη δυνάμεων, τεχνολογίας, «αξιοπι-

## Η INTERAMERICAN προορίζει και για το Bancassurance κεφάλαια από την εισαγωγή της στο Χρηματιστήριο

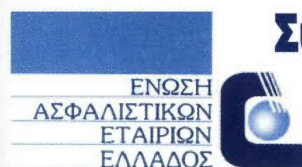


**Μ**ε τον πιο εντυπωσιακό τρόπο ολοκληρώθηκε την Παρασκευή 26 Ιουνίου η δημόσια εγγραφή για την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της INTERAMERICAN ΖΩΗΣ και την εισαγωγή της στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών. Στους αναδόχους της έκδοσης κατατέθηκαν 192.394 αιτήσεις για συνολικό ποσό 2,6 τρισ. δρχ. που αποτελεί ιστορικό ρεκόρ όλων των εποχών. Η έκδοση υπερκαλύφθηκε κατά 81 φορές. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι έγινε υπερκάλυψη κατά 90 φορές του τμήματος της έκδοσης που αντιστοιχεί στους θεσμικούς επενδυτές και κατά 77 φορές αυτού που αντιστοιχεί στο κοινό. Εγγράφηκαν 977 θεσμικοί επενδυτές από την Ελλάδα και το εξωτερικό.

Η εταιρία αντλεί από το ΧΑΑ περί τα 32 δισ. δρχ., τα οποία θα αξιοποιηθεί σε επενδύσεις κυρίως προς τον τομέα της υγείας, για την περαιτέρω ανάπτυξη και υποστήριξη του συστήματος υγείας «Medisystem», αλλά και για την περαιτέρω ενίσχυση της «Ευρωκλινικής». Τα νέα κεφάλαια προορίζονται επίσης για την ενίσχυση στρατηγικών συνεργασιών στον τομέα του Bancassurance, την επέκταση των δραστηριοτήτων της INTERAMERICAN στις βαλκανικές χώρες και την κεφαλαιακή ενίσχυσή της, καθώς και την υποστήριξη της εσωτερικής αναδιάρθρωσης των άλλων Εταιριών του Ομίλου.

Είναι αυτονόητο ότι η ενθουσιώδης ανταπόκριση του επενδυτικού κοινού κατά τη δημόσια εγγραφή δίνει μια ιδιαίτερη δυναμική τους σχεδιασμούς για το μέλλον του Ομίλου INTERAMERICAN, προδιαγράφοντας την εντυπωσιακή ανάπτυξη των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων του.

## Συνάντηση Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών από τα Βαλκάνια, τη Μαύρη Θάλασσα και την Ανατολική Μεσόγειο



**Η** Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος με πρόσφατη απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου ανέλαβε την πρωτοβουλία να οργανώσει συνέδριο στον ελληνικό χώρο με σκοπό να φέρει σε επαφή ασφαλιστές από την Ελλάδα και από ένα μεγάλο αριθμό γειτονικών αλλά και πιο απομακρυσμένων κρατών με ιδιαίτερο ενδιαφέρον για την ελληνική ασφαλιστική βιομηχανία.

Οι επιλεγείσες χώρες είναι οι ακόλουθες: Αλβανία, Σκώπια, Βουλγαρία, Γιουγκοσλαβία, Ρουμανία, Γεωργία, Ουκρανία, Ρωσία, Μολδαβία, Αρμενία, Αζερμπαϊτζάν, Κύπρος, Τουρκία, Ισραήλ, Αίγυπτος, Μάλτα, Λίβανος, Τυνησία, Πολωνία, Ουγγαρία, Τσεχία, Σλοβενία, Σλοβακία και Κροατία.

Οι ασφαλιστές των κρατών αυτών καλούνται να συγκεντρωθούν στη χώρα μας για να συζητήσουμε θέματα κοινού ενδιαφέροντος, αλλά και για να έρθουν σε επαφή με τους αντασφαλιστές που δραστηριοποιούνται στην ευρύτερη αυτή πε-

ριοχή και οι οποίοι έχουν επίσης προσκληθεί στην Ελλάδα από την Ένωση.

Αρωγός στην προσπάθεια της Ένωσης θα είναι το Διεθνές Κέντρο Μελετών Ευξείνου Πόντου (ΔΙ.ΚΕ.Μ.Ε.Π.) που είναι το ελληνικό τμήμα της Περιφερειακής Οργάνωσης για την Οικονομική Συνεργασία στη Μαύρη Θάλασσα (Black Sea Economic Cooperation).

Στη διάρκεια της συνάντησης επιλεγμένοι εισηγητές υψηλού επιπέδου και πανευρωπαϊκού κύρους θα αναπτύξουν θέματα κοινού ενδιαφέροντος. Γλώσσα των εισηγήσεων θα είναι η αγγλική. Πέραν των εισηγήσεων θα υπάρξει και κοινωνικό πρόγραμμα με εκδρομή στην Επίδαυρο και με αγώνα «Τάβλι».

Το συνέδριο θα πραγματοποιηθεί στην Ύδρα στις 7-10 Οκτωβρίου. Αιτήσεις για συμμετοχή στο συνέδριο θα γίνονται δεκτές έως 7/7/99.

## ΕΘΝΙΚΗ Νέες Επενδύσεις

**Σ**ημαντικές υπεραξίες έχει πραγματοποιήσει στο χαρτοφυλάκιο της η **Εθνική Ασφαλιστική** κατά το τρέχον έτος οι οποίες μέχρι αυτήν τη στιγμή ξεπερνούν τα 65 δισ. δρχ. και έχουν παρουσιάσει αύξηση σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα κατά 448% (14,6 δισ. δρχ.).

Το στοιχείο αυτό μαζί με την αύξηση της παραγωγής της επιχειρήσεως αναμένεται να ενισχύσουν περαιτέρω την κερδοφορία της Εταιρίας κατά το τρέχον έτος.

Αυτό δήλωσε σε πρόσφατη εκδήλωση της **Εθνικής Ασφαλιστικής**, που πραγματοποιήθηκε λόγω της ανάλυσης των νέων του καθήκοντων, ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. **Κωνσταντίνος Φιλίππου**.

Η Εταιρία εισέρχεται δυναμικά στο κατώφλι του 21ου αιώνα πραγματοποιώντας ριζικές αλλαγές σε τομείς κύριας σημασίας και μεγάλες επενδύσεις, οι οποίες ως έναν βαθμό θα χρηματοδοτηθούν από την αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου που θα πραγματοποιηθεί μέσα

στο τρέχον έτος και η οποία αναμένεται να κυμανθεί μεταξύ **15-20 δισ. δρχ.**

Επένδυση η οποία ξεπερνά τα **2 δισ. δρχ.** αφορά στην αλλαγή της μηχανοργάνωσης της Εταιρίας και αναμένεται να δημιουργήσει μία νέα εποχή στο επίπεδο εξυπηρέτησης των πελατών της Εθνικής Ασφαλιστικής. Το συγκεκριμένο πακέτο αφορά από την έκδοση νέων συμβολαίων ως την παρακολούθηση κάθε πτυχής και εξέλιξης των εργασιών της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Η Εταιρία πραγματοποιεί συνεχή ανάπτυξη των νέων προϊόντων ασφαλίσεων Ζωής, Αυτοκινήτου, Κατοικιών, Καταστημάτων, ενώ αξιοποιεί τους ισχυρούς δεσμούς της με την Εθνική Τράπεζα για συντονισμένη προώθηση του Bancassurance.

Τέλος, θα πρέπει να σημειωθεί η ανάπτυξη των εργασιών της Εθνικής Ασφαλιστικής σε Ρουμανία και Κύπρο, όπως επίσης και το γεγονός ότι η Εταιρία παρακολουθεί στενά τις εξελίξεις στη Βαλκανική με σκοπό να διαμορφώσει άποψη για την περαιτέρω επέκταση των δραστηριοτήτων της στην περιοχή.

## ARGO Δυναμικά στις κατασκευές!



Η κα Σαλή Σταυρούλα Υπεύθυνη Ασφάλισης Περιουσίας, ο κ. Παπασταύρου Σταύρος Σύμβουλος Διοικήσεως, ο κ. Βασσάλος Γεώργιος Γενικός Διευθυντής της ARGO Ασφαλιστικής και η κα Γκολφινοπούλου Μαργαρίτα Υπεύθυνη του Κλάδου Τεχνικών Ασφαλίσεων, ενώ παρουσιάζουν τα θέματά τους στο «Ηλέκτρα Παλλάς» στη Θεσσαλονίκη.

**Η**μερίδα τεχνικών ασφαλίσεων και ασφάλισης περιουσίας οργάνωσε η Argo Ασφαλιστική στις 16 και 5 Ιουνίου στη Θεσσαλονίκη και την Πάτρα αντιστοίχως. Στόχος της ημερίδας ήταν η παρουσίαση των νέων προϊόντων του κλάδου τεχνικών ασφαλίσεων, αλλά και των στόχων της εταιρίας που ευελπιστεί στα 5 προσεχή χρόνια να καταλάβει μια θέση στην πρώτη δεκάδα των Ασφαλιστικών Εταιριών. Τέλος, ο Γενικός Διευθυντής της Argo Ασφαλιστικής κ. Γ. Βασσάλος, στην ομιλία του με θέμα: «Ασφάλιση περιουσίας - Κοινωνική ανάγκη», τόνισε την ανάγκη για καλύτερο προγραμματισμό, αλλά και περαιτέρω αξιοποίηση των πολυασφαλιστηρίων της Argo.



Ο κ. Παπασταύρου Σταύρος Σύμβουλος Διοικήσεως, η κα Γκολφινοπούλου Μαργαρίτα Υπεύθυνη του Κλάδου Τεχνικών Ασφαλίσεων, ο κ. Βασσάλος Γεώργιος Γενικός Διευθυντής της ARGO Ασφαλιστικής, η κα Σαλή Σταυρούλα Υπεύθυνη Ασφάλισης Περιουσίας στο ξενοδοχείο PORTO RIO στην Πάτρα.

## GENERALI HELLAS Μετεγγραφές

Ο κ. Γιάννης Βάσσης, Αναπληρωτής Γ. Διευθυντής Οικονομικών και Διοικητικών Υπηρεσιών του Ομίλου Generali, υπέβαλε την παραίτησή του και αποχώρησε από την Εταιρία στις αρχές Ιουλίου.

Ο κ. Βάσσης έχει αναλάβει νέα καθήκοντα ως Διευθυντής στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Η Generali, πάντως, ως μέλος της Ένωσης, θα έχει την ευκαιρία να συνεχίσει την άριστη συνεργασία με τον κ. Βάσση, στον οποίο ευχόμαστε κάθε επιτυχία στα νέα του καθήκοντα.

**Ε**ίτε ο Κωνσταντίνος Σταματελάτος, Γενικός Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών Ομίλου INTERAMERICAN, είπε: «Στην INTERAMERICAN το αύριο ήταν και είναι σύμμα-

χός μας, διότι το προετοιμάζουμε συστηματικά. Έτσι, η στρατηγική μας είναι ξεκάθαρη: στοχεύουμε να παραμείνουμε ο ηγέτης στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Στοχεύουμε να διατηρήσουμε την αυτονομία μας, αλλά και να διαμορφώσουμε συμμαχίες στην Ελλάδα, τα Βαλκάνια και την Ευρώπη για να εξελιχθούμε σε έναν από τους ηγετικούς ομίλους των ευρύτερων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στην Ελλάδα, με παράλληλο σημαντικό περιφερειακό ρόλο στη χρηματοοικονομική αγορά των Βαλκανίων και παρουσία στην ευρωπαϊκή χρηματοοικονομική αγορά.

Με δεδομένη αυτή τη στρατηγική επιλογή, η επιτυχής εισαγωγή και παρουσία της Εταιρίας μας στο Χρηματιστήριο (σήμερα το ελληνικό, αργότερα και τα ευρωπαϊκά) είναι μία απαραίτητη προϋπόθεση: μας εξασφαλίζει τη δυνατότητα αποτελεσματικής άντλησης σημαντικών κεφαλαίων για τα μεγάλα αναπτυξιακά προγράμματα του μέλλοντος, ενισχύει



ακόμη πιο πολύ την αναγκαία εξωστρέφεια της επιχείρησης, μεγαλώνει τη διαφάνεια και το κύρος της στις αγορές υπηρεσιών και χρήματος στην Ελλάδα και το εξωτερικό, διευκολύνει σε πολύ μεγάλο βαθμό τις μεγάλες συνεργασίες και συμμαχίες, δίνει τη δυνατότητα σχεδιασμού πιο ολοκληρωμένων συστημάτων αμοιβών (με options) κ.λπ. Η διαφάνεια και η εξωστρέφεια, η αποτελεσματική στρατηγική ανάπτυξης αυτονομία και με συμμαχίες, η ανταγωνιστικότητα και η αποδοτικότητα θα γίνονται όλο και περισσότερο τα κλειδιά της επιτυχίας μας. Και η κάθε επιτυχής άντληση αναπτυξιακών κεφαλαίων θα είναι κάτι παραπάνω από την εξασφάλιση μιας ισχυρής κεφαλαιακής βάσης.

Θα είναι και μια εγγύηση ότι η επιτυχημένη μας παρουσία στις αγορές θα παραμείνει σε βάθος χρόνου. Ότι το κοινό που μας εμπιστεύεται τις οικονομίες του ως πελάτης των υπηρεσιών μας εμπιστεύεται σ' εμάς και τις οικονομίες του ως επενδυτής».

\* Πηγή: INTERAMERICAN NET, Μάρτιος - Απρίλιος 1999

## Η Fenix Hellas στο Βουκουρέστι

**Η** θυγατρική Εταιρία FENIX (HELLAS) AGENTIE DE ASIGURARI S.R.L. ROMANIA της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΦΟΙΝΙΕ και μέλος του Ομίλου της Εμπορικής Τραπεζής της Ελλάδος στις 27/4/1999 άρχισε τις εργασίες της στο Βουκουρέστι επί της οδού BERZEI 19 Buchurest (Βουκουρέστι) μέσα στο ιδιόκτητο κτίριο της INTERNATIONAL COMMERCIAL BLACK SEA, BANK ROMANIA (θυγατρική της Εμπορικής Τραπεζής).

Την πλήρη εποπτεία και οργάνωση αυτής της επένδυσης ανέλαβε το άξιο και έμπειρο στέλεχος του ΦΟΙΝΙΚΟΣ κ. ΙΩΑΝΝΗΣ Ν. ΡΟΔΟΠΟΥΛΟΣ, Διευθυντής Τομέα Εργασιών Εξωτερικού της ΑΕΓΑ ΦΟΙΝΙΕ.

Μέσα στο διάστημα των δύο μηνών έχει γίνει μια πλήρης παρουσίαση της FENIX του ΦΟΙΝΙΚΟΣ και της Εταιρίας Πιστώσεων και της Εμπορικής Τραπεζής Ρουμανίας στα τρία συνέδρια που πραγματοποιήθηκαν (ΚΟΝΣΤΑΝΤΖΑ, ΒΟΥΚΟΥΡΕΣΤΙ, ΠΛΟΕΣΤΙ) και το επιχειρηματικό φόρουμ που πραγματοποιήθηκε στη διάρκεια της επίσκεψης του Προέδρου της Ελληνικής Δημοκρατίας του κ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΣΤΕΦΑΝΟΠΟΥΛΟΥ.

Επίσης μέσα στα πλαίσια αυτών των δραστηριοτήτων παραχωρήθηκε τρίωρη συνέντευξη στη ρουμανική τηλεόραση, η οποία παρουσίασε τον ασφαλιστικό θεσμό και κυρίως την εταιρία ΦΟΙΝΙΕ όπως και τη νέα εταιρία FENIX (HELLAS) και την Εταιρία Πιστώσεων που εκπροσωπεί ο κ. Ροδόπουλος στη ΡΟΥΜΑΝΙΑ και την Εμπορική Τράπεζα της Ρουμανίας.

Ας σημειωθεί ότι η FENIX (HELLAS) της Ρουμανίας προχωρά σε τελική διαπραγμάτευση για μια συνεχή ασφάλιση ετησίων ασφαλιστών 20.000 δολ. ΗΠΑ (6.000.000 δρχ.) και μέχρι τέλους του έτους κάλυψη 4.500.000 δρχ. από τον εκκλησιαστικό τομέα της Ρουμανίας.



Από το Συνέδριο της Κωνσταντίας ΡΟΥΜΑΝΙΑΣ που πραγματοποιήθηκε στις 6 και 7 Ιουνίου. Συμμετείχαν 40 Ρουμάνοι επιχειρηματίες και 20 Έλληνες. Τους ανέπτυξε τον ασφαλιστικό θεσμό και τα προγράμματα πιστώσεων. Από πλευράς Εμπορικής Τραπεζής Ρουμανίας παρευρέθη ο Αντιπρόεδρος της Τραπεζής κ. Ευάγγελος Γκιόρδας (δίπλα μου αριστερά).



Στην είσοδο της Τραπεζής και της θυγατρικής Εταιρίας του ΦΟΙΝΙΚΟΣ (FENIX HELLAS) ο Διευθυντής Τομέα Εργασιών της ΑΕΓΑ ΦΟΙΝΙΕ στο ΒΟΥΚΟΥΡΕΣΤΙ.



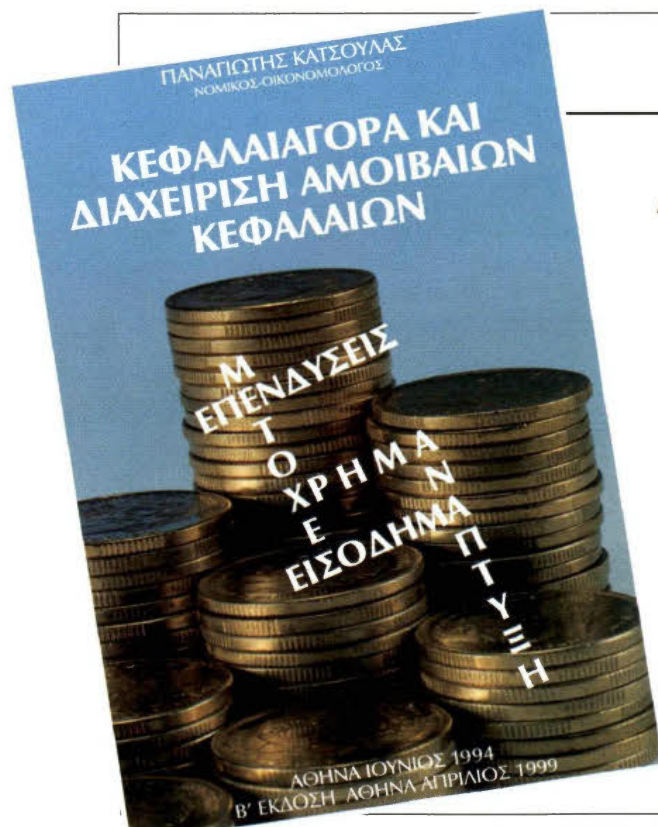
Από την υπογραφή της συνεργασίας της Ασφαλιστικής Εταιρίας GENERALA ΡΟΥΜΑΝΙΑΣ με την FENIX (HELLAS) Ρουμανίας (μέλος του Ομίλου της Εμπορικής Τραπεζής). Εξ αριστερών κ. ΙΩΑΝΝ. ΡΟΔΟΠΟΥΛΟΣ, Διευθυντής Τομέα Εργασιών Εξωτερικού της ΑΕΓΑ ΦΟΙΝΙΕ και Διευθύνων τη νέα θυγατρική Εταιρία (FENIX HELLAS), στη μέση ο κ. ΒΟΛΔΟΥΣ Πρόεδρος και Γενικός Διευθυντής της GENERALA και ο δικηγόρος κ. ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΛΕΚΑΤΖΗΣ της Δικηγορικής Εταιρίας ΡΟΚΑΣ.



Ο κ. Ροδόπουλος, Διευθυντής Τομέα Εργασιών Εξωτερικού της ΑΕΓΑ ΦΟΙΝΙΕ, υπεύθυνος της νέας Εταιρίας FENIX (HELLAS) Ρουμανίας και σύμβουλος ασφάλισης πιστώσεων μαζί με τον επιχειρηματία κ. ΥΦΑΝΤΗ (ΑΛΛΑΝΤΙΚΑ), ο οποίος έκανε στο Βουκουρέστι μια σύγχρονη μονάδα αλλαντικών αξίας 2 δισεκατομμυρίων.



Ο κ. Ροδόπουλος στο γραφείο του στο Βουκουρέστι.



## Κεφαλαιαγορά και Διαχείριση Α/Κ

**Ε**να σημαντικό βιβλίο επανεκδόθηκε από το Νομικό - Οικονομολόγο Π.Ι. Κατσούλα, το οποίο σκιαγραφεί την τρέχουσα εικόνα της Κεφαλαιαγοράς του Χρηματιστηρίου, των Αμοιβαίων Κεφαλαίων, αλλά και των Εταιριών Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου. Η δεύτερη εμπλουτισμένη έκδοση του βιβλίου «Κεφαλαιαγορά και Διαχείριση Αμοιβαίων Κεφαλαίων» απευθύνεται με απλότητα και σαφήνεια ακόμα και προς αναγνώστες που δε διαθέτουν εξειδικευμένη γνώση γύρω από τα οικονομικά θέματα.

Πρόκειται για ένα χρήσιμο «οδηγό» που συμβαδίζει απόλυτα με τον οικονομικό ρυθμό ανάπτυξης της εποχής μας.

Ας σημειωθεί ότι ο Νομικός - Οικονομολόγος Παναγιώτης Κατσούλας από το 1973 μέχρι σήμερα είναι στέλεχος και τώρα Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής στη Διεθνή Εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων και κατά την περίοδο 1980-1990 συνέβαλε και στην επιτυχή πορεία και εξέλιξη της Εταιρίας Διεθνών Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου, θυγατρική της ΕΤΕΒΑ, η οποία συγχωνεύθηκε το 1997 με την ΕΘΝΕΧ. Τέλος, υπηρετεί το θεσμό των Αμοιβαίων Κεφαλαίων από το ξεκίνημά του και συγκαταλέγεται μεταξύ αυτών που βοήθησαν για την εδραίωση και εξάπλωσή του στη χώρα μας.

### Ε.Ι.Α.Σ. ενημέρωση

Σας πληροφορούμε ότι από την Παρασκευή 2 Ιουλίου 1999 το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών μεταφέρθηκε στα νέα γραφεία του και αίθουσες διδασκαλίας στον 5ο όροφο του Μεγάρου της Λεωφόρου Συγγρού 106 - Αθήνα, Τ.Κ. 117 41. Νέα τηλέφωνα: 92.19.660 - 92.19.666 - 92.19.684 - Νέο Fax: 92.19.917.



## Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών "Λιάγκα"

Rich Club

μόνο για επιτυχημένους

Επικοινωνήστε μαζί μας στα τηλ.: 0431 - 33.330, fax: 75.400

## Μεγάλη συμμετοχή της **INTERAMERICAN** στο ετήσιο Συνέδριο **Million Dollar Round Table**

Το ετήσιο συνέδριο του MILLION DOLLAR ROUND TABLE (M.D.R.T.), του διεθνούς ανεξάρτητου οργανισμού που αποτελείται από σχεδόν 21.000 κορυφαίους ασφαλιστές ζωής και που ο καθένας τους πληροί αυστηρές ηθικές και παραγωγικές προϋποθέσεις για να γίνει μέλος, διεξήχθη φέτος στη Νέα Ορλεάνη από τις 13 έως 17 Ιουνίου. Συμμετείχαν περίπου 7.000 ασφαλιστές – μέλη του οργανισμού από όλο τον κόσμο. Κατά τη διάρκεια των 5 ημερών, 100 επαγγελματίες και ομιλητές διεθνούς φήμης συζήτησαν θέματα ζωτικής σημασίας όσον αφορά τις ασφάλειες ζωής.

Το θέμα της συνάντησης ήταν: «**Η Επιλογή είναι δική σου**».

Μία πρόσκληση σε όλα τα μέλη του M.D.R.T. να ενεργήσουν πάνω σε όλες τις επιλογές που έχουν κάνει μέχρι σήμερα, προσωπικές και επαγγελματικές, και να είναι έτοιμοι για αυτές που θα κάνουν.

Συμμετέχοντες από όλο τον κόσμο ήρθαν μπροστά σε νέες ιδέες και συζήτησαν πρωτοποριακά θέματα. Οι εργασίες του συνεδρίου περιελάμβαναν πρωινό και γεύματα με ιδέες πωλήσεων, παρακινητικές γενικές ομιλίες και παρουσιάσεις, απογευματινές ομάδες εργασίας με θέματα από την ασφαλιστική αγορά και βραδινές εκδηλώσεις. Ίσως το πιο σημαντικό, τα μέλη του M.D.R.T. είχαν την ευ-



καιρία να δουλέψουν, να ανταλλάξουν ιδέες και να μάθουν από τους θρύλους της ασφαλιστικής αγοράς.

Ένας πολύ μεγάλος αριθμός συνεργατών της INTERAMERICAN (συγκεκριμένα 95 άτομα) έγιναν μέλη του M.D.R.T. για το έτος 1999, βάσει των υψηλών παραγωγικών αποτελεσμάτων που είχαν το προηγούμενο έτος 1998, ενώ τη φετινή συνάντηση παρακολούθησαν 13 συνεργάτες και συγκεκριμένα οι: Π. Αντωνόπουλος (Υποκ/μα Παναγόπουλου Κ.), Δ. Εμμανουήλ (Υποκ/μα Παναγόπουλου Κ.), Ι. Καντίκας (Υποκ/μα Δενδρινού), Μ. Καρπούζη (Υποκ/μα Ιωαννίνων), Δ. Μαρίνου (Υποκ/μα Κοκκόλη), Ο. Μικριτσιάν (Υποκ/μα Παναγόπουλου), Μ. Μπόχτης (Υποκ/μα Χαλκίδας), Γ. Παλιούρας (Υποκ/μα Γιαννουδάκου), Μ. Μπόχτης (Υποκ/μα Χαλκίδας), Γ. Παλιούρας (Υποκ/μα Γιαννουδάκου), Α. Παπαδόπουλος (Υποκ/μα Λ. Συγγρού), Χ. Ρέλλιας (Υποκ/μα Ρέλλια), Χ. Σάντας (Υποκ/μα Γιαννουδάκου), Δ. Σιγάλας (Υποκ/μα Δενδρινού), Μ. Χριστοδουλάτου (Υποκ/μα Παναγόπουλου Κ.).

Από διοικητικής πλευράς της εταιρίας, το συνέδριο παρακολούθησαν ο Πρόεδρος της κ. Δ. Κοντομηνάς και οι κ.κ. Μ. Επιθυμιάδης και Δ. Καρδάση από τη Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων.

### Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου

Κατά τη διάρκεια της 27ης Ετήσιας Γενικής Συνέλευσης του Ασφαλιστικού Ινστιτούτου Κύπρου που πραγματοποιήθηκε στις 21 Ιουνίου, παρουσία του Υπουργού Οικονομικών κ. Τάκη Κληρίδη, του Γενικού Διευθυντή του Υπουργείου Οικονομικών κ. Αντώνη Μαλαού, της Β. Εφόρου Ασφαλειών κας Βικτώριας Νάταρ και Γενικών Διευθυντών των Ασφαλιστικών Εταιριών, εξελέγη το νέο Διοικητικό Συμβούλιο που καταρτίστηκε σε σώμα ως εξής:

Πρόεδρος	Δημήτρης Καλλέργης
Αντιπρόεδρος	Στέλιος Τραχωνίτης
Γραμματέας	Σώτος Κυριακίδης
Ταμίας	Χαράλαμπος Χαμπουργής
Εκπρόσωπος Συνδέσμου Ασφαλιστικών Εταιριών	Ανδρέας Χαραλαμπίδης
Μέλη	Παντελής Παντελή
	Ιωάννης Πουλλής
	Χριστάκης Σταύρου
	Ανδρέας Δημητρίου
	Μαρία Σταύρου

### SCOPLIFE

#### «Ριμπάουντ Ζωής»

Με το σύνθημα «Ριμπάουντ Ζωής» προγραμματίστηκε το 1ο Πανελλήνιο Πρωτάθλημα Μπάσκετ Θεραπευτικών Κοινοτήτων στις 29 και 30 Μαΐου στο Κλειστό Γήπεδο του Πανεπιστημίου Μακεδονίας στη Θεσσαλονίκη στη διοργάνωση του οποίου συνέβαλε και η SCOPLIFE με την υποστήριξη της ομάδας της Θεραπευτικής Κοινότητας «ΙΘΑΚΗ».

Στο πρωτάθλημα συμμετείχαν 8 ομάδες από τις 9 συνολικά εν λειτουργία Θεραπευτικές Κοινότητες της Ελλάδας. Η τελική κατάταξη των ομάδων ήταν: Στροφή, Διάβαση, Έξοδος, Ιθάκη, Παρέμβαση, Νόστος, Καρτερές και Αργώ.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της SCOPLIFE, κ. Ιωάννης Τσούνης, θέλοντας να τονίσει το ρόλο που η SCOPLIFE επιθυμεί να παίξει στην ενίσχυση της αντιμετώπισης των διαφόρων κοινωνικών θεμάτων, είπε τα εξής: «Το «Ριμπάουντ Ζωής» είναι ένα σύνθημα που μας αγγίζει όλους – μιλάμε για τη ζωή μας και η ζωή είναι ωραία. Πρέπει όλοι να δίνουμε μία δεύτερη ευκαιρία στους συναθρώπους μας και στον εαυτό μας και η SCOPLIFE θέλει να βρίσκεται κοντά στους ανθρώπους. Συγχαρητήρια σε όλους τους συμμετέχοντες και τους διοργανωτές του 1ου Πρωταθλήματος Μπάσκετ Θεραπευτικών Κοινοτήτων για την προσπάθειά τους».

# HERONIA

## ΤΑΞΙΔΙΑ ΚΙΝΗΤΡΩΝ

# ΤΑ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΕΡΑ!

### ΕΛΑΤΕ ΣΤΟΝ ΠΡΩΤΟ

Το HERONIA πρωταγωνιστής στον σχεδιασμό και στην οργάνωση ομαδικών ταξιδιών που εμπειρεύουν κίνητρα στη συμμετοχή, προτείνει τις πιο καυτές επιλογές για αξέχαστες εμπειρίες.

Η πολυτέλεια του ταξιδιού σε συνδυασμό με τις ελκυστικές περιηγήσεις δημιουργούν αναμνήσεις και «χτίζουν» αξίες.

Εμπιστευθείτε και εσείς την ΠΡΩΤΗ μεγάλη δύναμη που παράγει αξιόπιστα ταξίδια, οραματίζεται και επενδύει στις δικές σας επιτυχίες.

8 μέρες

### ΜΕΞΙΚΟ ΣΙΤΥ



Προορισμένη για πρωτεύουσα των αρχαίων και σύγχρονων πολιτισμών, το Μέξικο Σίτυ είναι σήμερα η μεγαλύτερη πόλη του κόσμου και δικαιολογεί αξία τον τίτλο της. Απέραντη κοσμοπολιτική μητρόπολη, με έντονες καλλιτεχνικές αναζητήσεις και πολιτιστικές δραστηριότητες. Με ανεξάντλητους αρχαιολογικούς θησαυρούς, θρυλική νυχτερινή ζωή, προκαλεί ακραία συναισθήματα και αφήνει στην μνήμη ανεξίτηλα σημάδια.

8 μέρες

### ΠΟΥΚΕΤ



Το Πούκετ έχει γίνει πολύ της μόδας. Η παραμονή εδώ θα είναι ιδεώδης για να «φορτίσετε» τις μπαταρίες σας ύστερα από την καθημερινή κούραση της εργασίας σας. Ένα τροπικό νησί που μονοπωλεί την μαγεία του εξωτισμού, με πολύχρωμα λουλούδια, με απέραντες αμμόδεις παραλίες, γραφικά καταστήματα που διαθέτουν προϊόντα της περιοχής και καλοδουλεμένα σουβενίρ.

**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, 80.46.885, Fax: 89.43.885  
Υποκατάστημα Θεσσαλονίκης: Τσιμισκή 33, Τ.Κ. 546 24, Τηλ.: 031-241.277, 031-240.912 Fax: 031-232.960

# ALICO AIG Life Ταχεία ανάπτυξη 1988-1998

Οματικούς ρυθμούς ανάπτυξης εμφανίζουν τα σημαντικότερα οικονομικά μεγέθη της ALICO AIG Life σε παγκόσμιο επίπεδο κατά τη διάρκεια της τελευταίας δεκαετίας. Πιο συγκεκριμένα η αύξηση των οικονομικών δεικτών της ALICO AIG Life ξεπερνά έως και 5,4 φορές το μέσο όρο ανάπτυξης των μεγαλύτερων ασφαλιστικών εταιριών Ζωής στις ΗΠΑ.

Στην ειδική ετήσια μελέτη του έγκυρου οργανισμού Standard Analytical Service, Inc. αναλύεται η πορεία που σημειώνουν τα κυριότερα οικονομικά μεγέθη των ασφαλιστικών εταιριών Ζωής των ΗΠΑ. Και όπως αναφέρεται χαρακτηριστικά, οι ρυθμοί ανάπτυξης μιας ασφαλιστικής εταιρίας, σε διαχρονικό επίπεδο, αποτελούν έναν σημαντικό δείκτη για την αξιολόγηση του βαθμού επιτυχίας της.

Οι δείκτες με βάση τους οποίους συντάσσεται η σχετική μελέτη περιλαμβάνουν τις μεταβολές που πραγματοποιήθηκαν κατά τη διάρκεια της δεκαετίας 1988-1998 στα εξής μεγέθη: Ασφαλισμένα Κεφάλαια, Συνολικό Εισόδημα, Μαθηματικά Αποθέματα, Σύνολο Ενεργητικού, Παροχές προς τους Ασφαλισμένους και Καθαρό Εισόδημα από Επενδύσεις. Στη συνέχεια τα ποσοστά αύξησης συγκρίνονται με τη μέση αύξηση που εμφανίζουν για το ίδιο διάστημα 25 από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής των ΗΠΑ, οι οποίες δραστηριοποιούνται στο κλάδο αυτό, κατά μέσο όρο, περισσότερα από 100 χρόνια.

Όσον αφορά στην ALICO AIG Life, τα ασφαλιστρα σε ισχύ κατά το 1998 έφθαναν τα 161,6 δισεκατομμύρια δολάρια, έναντι 50,2 δισ. το 1988. Η αύξηση είναι της τάξεως του 222,2%, ενώ ο αντίστοιχος μέσος όρος αύξησης των 25 εταιριών έφθασε το 103,3%.

Το Συνολικό Εισόδημα έφθασε τα 7,3 δισεκατομμύρια δολάρια έναντι 1,7 δισ. το 1988 (αύξηση 340,4%). Η αντίστοιχη αύξηση των 25 εταιριών ήταν μόλις 96,2%.

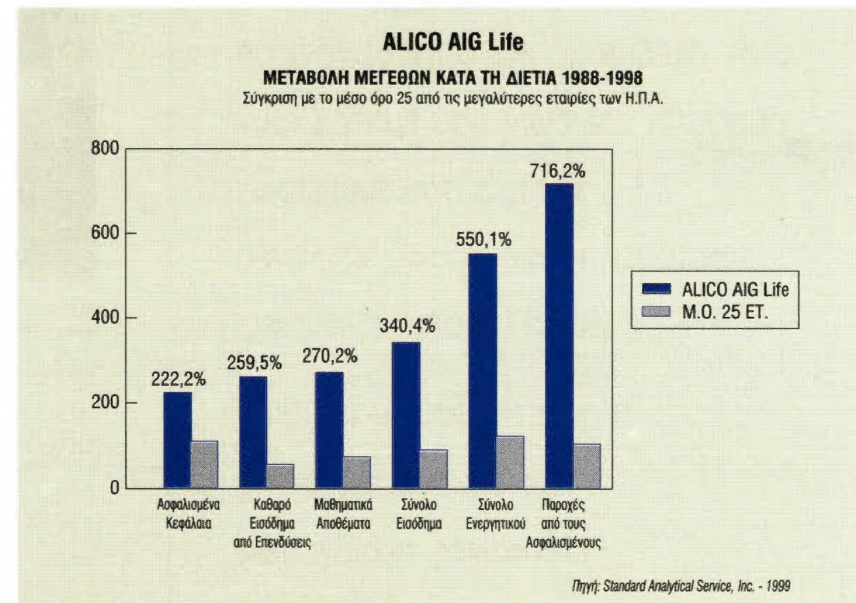
Τα Μαθηματικά Αποθέματα στις 31 Δεκεμβρίου 1998 έφθαναν τα 7,5 δισεκατομμύρια δολάρια, έναντι 2,0 δισ. το 1988. Η αύξηση κατά τη διάρκεια της δεκαετίας ανέρχεται σε 270,2% έναντι 78,2% του μέσου όρου των 25 εταιριών.

Το Σύνολο Ενεργητικού με το κλείσιμο του 1998 ανερχόταν σε 21,5 δισεκατομμύρια δολάρια έναντι 3,3 δισεκατομμυρίων το 1988. Η αύξηση που σημειώθηκε φθάνει το 550,1%, ενώ ο αντίστοιχος μέσος όρος αύξησης των

25 εταιριών ανέρχεται μόλις σε 145,5%.

Οι Παροχές προς τους Ασφαλισμένους κατά το 1998 ανήλθαν σε 3,3 δισεκατομμύρια δολάρια, σημειώνοντας αύξηση της τάξεως του 716,2% έναντι του 1988, χρονιά κατά την οποία είχαν φθάσει τα 400,4 εκατομμύρια δολάρια. Αντίστοιχα, ο μέσος όρος αύξησης των 25 εταιριών ήταν 136,7%.

Τέλος το Καθαρό Εισόδημα από Επενδύσεις ξεπέρασε τα 457 εκατομμύρια δολάρια, ποσό που αντιπροσωπεύει μια αύξηση της τάξεως του 259,5% έναντι του 1988, έτος κατά το οποίο ανερχόταν σε 127,2 εκ. δολάρια. Το αντίστοιχο ποσοστό των 25 εταιριών ήταν μόλις 48,0%.



## INTERAMERICAN

### Ασφάλιση και αντασφάλιση στη Ν.Α. Ευρώπη

Αυτό ήταν το θέμα των τριήμερων εκδηλώσεων της INTERAMERICAN που έγιναν πρόσφατα στο ξενοδοχείο ΜΕΛΙΤΩΝ στο PORTO CARRAS της Χαλκιδικής. Σε κλίμα εγκάρδιο, ανοιχτό και φιλικό, κλίμα ιδιαίτερα βοηθούμενο από την ευφορία που προσέδιδε η υλοποιούμενη ειρηνευτική διαδικασία στην ευρύτερη περιοχή, στελέχη της INTERAMERICAN, της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ και του ΦΟΙΝΙΚΑ, μαζί με στελέχη της διεθνούς αντασφαλιστικής αγοράς που εκπροσωπούσαν τις εταιρίες CERES, GERLING, SWISS RE, NEW RE, ERC FRANKONA, E & V, VICTORIA RE, SCOR RE, SOREMA και VIGGAS REINSURANCE BROKERS, είχαν την ευκαιρία να ανταλλά-

ξουν απόψεις με σημαίνουσες προσωπικότητες γειτόνων βαλκανικών χωρών που εκπροσωπούσαν τις ελεγκτικές αρχές, τις Ενώσεις Ασφαλιστικών Εταιριών, τα Ινστιτούτα Ασφαλιστικών Σπουδών και πρωτασφαλιστριες εταιρίες από τη Βουλγαρία και τη Ρουμανία.

Οι εισηγήσεις, αλλά κυρίως οι επί τριήμερο προσωπικές επαφές, περιστράφησαν στις δυνατότητες των ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών να συμβάλουν, με την υποστήριξη των αντασφαλιστών, στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής βιομηχανίας στη Νοτιοανατολική Ευρώπη.

Πολύ διεξοδικότερα από όσο θα εξυπηρετούσε ένα ημερήσιο σεμινάριο, κατά το τριήμερο εξετέθησαν και αναλύθηκαν οι

προσδοκίες και τα μέχρι στιγμής αποτελέσματα των εταιριών, οι εκτιμήσεις των αντασφαλιστικών εταιριών και, κυρίως, τα νομοθετικά περιβάλλοντα και οι σχεδιαζόμενες και επικείμενες αλλαγές που σκοπεύουν στην εξυγίανση και εναρμόνιση των αγορών των γειτόνων της βαλκανικής με τα του ευρωπαϊκού χώρου.

Οι εργασίες και οι παράλληλες εκδηλώσεις του τριήμερου τελούσαν υπό την αιγίδα του Προέδρου της INTERAMERICAN και Προέδρου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, κ. Δ. Κοντομηνά, ο οποίος κήρυξε την επίσημη έναρξη και προσδιόρισε τις βασικές κατευθύνσεις των ελληνικών ασφαλιστικών προσπαθειών και στόχων στην ευρύτερη περιοχή της Βαλκανικής.



# Ελάτε στη χώρα του Bancassurance!

## ΜΗΝΙΑΙΟ ΤΡΑΠΕΖΟΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΤΟ ΓΕΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ



**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: \_\_\_\_\_

TAX. ΚΩΔΙΚΑΣ: \_\_\_\_\_ ΠΟΛΗ: \_\_\_\_\_

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: \_\_\_\_\_ FAX: \_\_\_\_\_

- Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή
- Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος

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

- Θα σταλεί εισπράκτορας (Μόνο στην ευρύτερη περιοχή του κέντρου της Αθήνας)
- Θα περάσω από τα γραφεία σας

#### ΑΣΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

Τεύχος: 1.200 Δρχ. • Φοιτητές: 6.000 Δρχ. • Ιδιώτες: 12.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί: 30.000 Δρχ.

#### ΑΣΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

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

## Απονομή πτυχίων του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών (Ι.Χ.Ο.Σ.)

**Π**ραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Αμφιθέατρο «Αλέξανδρος Ταμπουράς» των κεντρικών γραφείων της INTERAMERICAN PLAZA στο Μαρούσι η τελετή απονομής πτυχίων της εκπαιδευτικής περιόδου 1997-1998-1999. Μετά από σύντομη εισαγωγή του κ. Ν. Σοφρώνά, Διευθυντή Επιστημονικής Επιτροπής και Μέλους του Δ.Σ. του Ι.Χ.Ο.Σ., απηύθυνε χαιρετισμό ο κ. Μανώλης Ξανθάκης, Αναπληρωτής Καθηγητής στο Τμήμα Οικονομικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Αθηνών και πρώην Πρόεδρος του Χ.Α.Α. και του Κεντρικού Αποθετηρίου Αξιών. Ακολούθησε ομιλία του κ. Χρήστου Σταυρίδη, Προέδρου του Δ.Σ. του Ι.Χ.Ο.Σ., με θέμα: «Το Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών και η πορεία του προς το μέλλον», ο οποίος και συνεχάρη τους πτυχιούχους που για τρίτη φορά σε Πανελλαδικό και Ευρωπαϊκό επίπεδο απέκτησαν τον επίσημο και διεθνώς ανεγνωρισμένο τίτλο L.U.T.C.F.

Στη συνέχεια ακολούθησε ομιλία του κ. Κ. Τσαμπουκού, Διευθυντή Πωλήσεων της INTERAMERICAN με θέμα: «Η συμβολή του Ι.Χ.Ο.Σ. στην ποσοτική και ποιοτική βελτίωση των επιδόσεων του Δικτύου Πωλήσεων».

Τα σεμινάρια του Ι.Χ.Ο.Σ. συνδυάζουν με μοναδικό τρόπο την αναγκαία θεωρητική κατάρτιση με την πλούσια πρακτική εξάσκηση για την κάλυψη συγκεκριμένων στόχων παραγωγής και δραστηριότητας.

Η συνεργασία του Ι.Χ.Ο.Σ. με το LUTCF σε υλοποίηση μίας ακόμη πρωτοβουλίας του κ. Δημήτρη Κοντομηνά, έχει αποφέρει προηγμένα προγράμματα σπουδών, ικανά να εγγυηθούν στους σπουδαστές του «Σύγχρονες Γνώσεις, Επωφελείς Εμπειρίες, Προηγμένη Μεθοδολογία και Αποτελεσματικότερους Τρόπους Εργασίας».



Ο κ. Χρήστος Σταυρίδης, Πρόεδρος Δ.Σ. του Ι.Χ.Ο.Σ., περιτοχιζόμενος από ανώτατα στελέχη του Ομίλου Εταιριών INTERAMERICAN.

### Εύξεινος Πόντος και οικονομικές συνεργασίες

**Ο**ι δυνατότητες ανάπτυξης της οικονομικής και επιχειρηματικής συνεργασίας μεταξύ των χωρών της Παρευξείνιας Συνεργασίας, καθώς και ο ρόλος τον οποίο μπορεί να διαδραματίσει η χώρα μας στην ανάπτυξη και εδραίωση της συνεργασίας αυτής, είναι το αντικείμενο της μελέτης που παρουσίασε χθες 1η Ιουνίου 1999, σε ειδική εκδήλωση, ο Πρόεδρος της Ελληνικής Επιχειρηματικής Συνεργασίας για τον ΟΟΣΕΠ και προεδρεύων του Επιχειρηματικού Συμβουλίου ΟΟΣΕΠ κ. Παν. Κουτσίκος.

Η μελέτη με θέμα «Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΕΥΞΕΙΝΟΥ ΠΟΝΤΟΥ», αποτελεί την πρώτη συστηματική και πλήρως εμπειριστατωμένη μελέτη αναφορικά με τους λόγους και τις ανάγκες που οδήγησαν τις 11 χώρες της περιοχής στη συγκρότηση της Παρευξείνιας Συνεργασίας.

Την έκδοση της μελέτης προλόγησε ο τ. Υπουργός Εξωτερικών και πρωτεργάτης της ελληνικής πρωτοβουλίας για την ένταξη της χώρας μας στην ΟΣΕΠ κ. Μ. Παπακωνσταντίνου, ενώ παρέστησαν και χαιρέτισαν την έκδοση, τόσο ο Πρόεδρος του ΣΕΒ κ. Ι. Στράτος, όσο και ο Πρόεδρος του ΕΒΕΑ κ. Ι. Παπαθανασίου.

Όπως δήλωσε ο συγγραφέας του έργου, η μελέτη αυτή αναλύει τις οικονομικές και επιχειρηματικές δυνατότητες των ανωτέρω χωρών, καθώς και καταγράφει την πολιτική τους κατάσταση και εισηγήθηκε, δε, η πρώτη αυτή προσπάθεια καταγραφής των τόσο σημαντικών γεγονότων που σφράγισαν τον 20ό αιώνα να βρει πολλούς και άξιους συνεχιστές.



### Ελκυστικά προγράμματα

**Ο**ι Κυπριακές Αερογραμμές μέσω της θυγατρικής τους εταιρίας **Cyprrair Holidays** προωθούν ελκυστικά προγράμματα για επίσκεψη - προσκύνημα στην Κύπρο. Στόχος τους να στείλουν πάνω από 1.500 άτομα κοινωνικού τουρισμού στην Κύπρο το φθινόπωρο του 1999.

Έτσι, σε πρόσφατες εκδηλώσεις ενημέρωσης ταξιδιωτικών πρακτόρων ανακοίνωσαν ολοκληρωμένα προγράμματα πενήνήμερων διακοπών στην Κύπρο που στοιχίζουν μόνο 100.000 δρχ. περίπου το άτομο. Τα προγράμματα περιλαμβάνουν το αεροπορικό εισιτήριο Αθήνα - Λάρνακα - Αθήνα, 4 διανυκτερεύσεις με πρόγευμα, 3 ολόήμερες εκδρομές στη Λευκωσία, την Πάφο και το Τρόδος, τις μεταφορές από και προς το ξενοδοχείο, υπηρεσίες τοπικού αντιπροσώπου και ταξιδιωτική ασφάλιση.

### Δυναμική συνεργασία Bull - SAP και στην Ελλάδα

Την επίσημη έναρξη της συνεργασίας τους και στη χώρα μας ανακοίνωσαν οι δύο κορυφαίες εταιρίες στο χώρο της πληροφορικής, Bull A.E.E. και SAP Hellas A.E. σε κοινή εκδήλωση που διοργανώθηκε πρόσφατα στο Ναυτικό Όμιλο Ελλάδος.

Την εκδήλωση άνοιξαν ο Πρόεδρος και Γενικός Διευθυντής της Bull A.E.E., Ηλίας Σαμοθράκης, και ο Διευθύνων Σύμβουλος της SAP Hellas A.E., Δρ. Φαίδων Χατζησάββας, επισημαίνοντας τους ισχυρούς δεσμούς που συνδέουν τις δύο εταιρίες τόσο σε παγκόσμιο επίπεδο, όσο και στη χώρα μας. Συγκεκριμένα, ο κ. Σαμοθράκης τόνισε: «Η Bull έχει δημιουργήσει σε παγκόσμιο επίπεδο ένα αυτόνομο και εξειδικευμένο δίκτυο πωλήσεων με την ονομασία Bull Consulting, το οποίο προωθεί, εγκαθιστά και λειτουργεί το SAP σε ένα σημαντικό αριθμό πελατών πολυεθνικών και μη. Στην Ελλάδα η Bull A.E.E. προχωρά με ταχείς ρυθμούς στην εφαρμογή της ίδιας αυτής στρατηγικής, επωφελομένη από τη σημαντική εμπειρία που έχει σε ολοκληρωμένα έργα πληροφορικής τόσο στο δημόσιο όσο και στον ιδιωτικό τομέα». Ο Δρ. Χατζησάββας ανέφερε χαρακτηριστικά: «Στόχος αυτής της συνεργασίας είναι η παροχή εγκατάστασης και παραμετροποίησης του λογισμικού R/3 από μία κοινή και ισχυρή ομάδα εμπειρών συμβούλων, η οποία είναι σε θέση να προσφέρει τα καλύτερα δυνατά οφέλη προς τους πελάτες. Κύριο μέλημά μας είναι η ανάπτυξη ενός προϊόντος που καθιστά τον εξοπλισμό της Bull και το σύστημα της SAP προσιτά σε κάθε τυπική ελληνική επιχείρηση. Παράλληλα, σκοπός μας είναι να δίνουμε λύσεις σε όλες εκείνες τις τοπικές - νομικές και διαδικαστικές - δυσκολίες που αντιμετωπίζουμε καθημερινά».

# Μανταρίνι®

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο και Βρεφονηπιακό Κέντρο

Δημιουργικές πρωτοβουλίες με φροντίδα και αγάπη...



...Για μια χαρούμενη ματιά στη ζωή!



## Συνεργασία Interamerican Ζημιών - Ομίλου Protecta

**Υ**πεγράφη συμβόλαιο συνεργασίας μεταξύ των εταιριών INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ και του Ομίλου PROTECTA. Ο Όμιλος PROTECTA ιδρύθηκε το 1985 και έχει σαν κύριο αντικείμενο εργασιών του την εισαγωγή τεχνολογικά προηγμένων κουφωμάτων και συστημάτων ασφαλείας.

Με τη συνεργασία αυτή ο Όμιλος PROTECTA προσφέρει σε κάθε νέο πελάτη που αγοράζει πόρτες ασφαλείας ένα συμβόλαιο ασφάλισης κατοικίας, το μοναδικό στο είδος του, την «ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΜΕΓΑΣΦΑΛΕΙΑ INTERAMERICAN» για κεφάλαια 2.000.000 δραχμών, δωρεάν.



Στη φωτογραφία από αριστερά, διακρίνονται ο κ. Κ. Μπερτσιός, Γενικός Διευθυντής της INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ, ο κ. Δ. Πάτσος, Διευθυντής Συμβούλος PROTECTA ΕΠΕ, ο κ. Δ. Παπανικολάου Πρόεδρος Δ.Σ. PROTECTA ΕΠΕ και ο κ. Κ. Καραγιάννης Συνεργάτης του Ομίλου INTERAMERICAN.

## Τι θ' αποζημιώνουμε αύριο;

Ο παρακάτω πίνακας και το σκίτσο ίσως χρειασθούν στο λίαν προσεχές μέλλον για να γνωρίζουν οι ασφαλιστικές εταιρίες τις αιτίες ασθενειών που θα αποζημιώνουν:



Του ΓΙΑΝΝΗ ΚΑΛΑΪΤΖΗ

Εισαγωγές και δεσμεύσεις προϊόντων από το Βέλγιο (σε χιλιάδες κιλά)*		
	ΕΧΟΥΝ ΕΙΣΑΧΘΕΙ	ΕΧΟΥΝ ΔΕΣΜΕΥΘΕΙ
<b>Ζωα ζωντανά</b>		
Βοοειδή ζωντανά	147.981	
Χοιροειδή ζωντανά	5.400	
Προβατοειδή και αιγοειδή ζωντανά	74.527	
<b>Κρέατα και παραπροϊόντα σφαγίων βρώσιμων για ανθρώπινη κατανάλωση και ζωοτροφές</b>		
Κρέατα βοοειδών νωπά ή κατεψυγμένα	6.265.623	200.000
Κρέατα χοιροειδών νωπά ή κατεψυγμένα	12.994.184	358.000
Κρέατα προβατοειδών ή αιγοειδών (ντ-κτφ)	16.209	
Παραπροϊόντα σφαγίων βρώσιμων, πουλερικών	1.244.828	687.000
Λαρδί, χοιρινό λίπος και λίπος πουλερικών	408.279	
Κρέατα, παραπροϊόντα σφαγίων, αλεύρια σε σκόνη	76.361	
<b>Γάλα και προϊόντα γαλακτοκομίας, αυγά πτηνών κ.ά.</b>		
Γάλα, κρέμα γάλακτος, βουτυρόγαλο, πηγμ., κρέμα	24.752.024	
Βούτυρα	572.641	
Τυριά, πηγμένο γάλα για τυρί	967.475	
Αυγά πτηνών, κτφ. αποξ. σκόνη κλπ.	529.693	
<b>Λίπη και λάδια ζωικά ή φυτικά</b>		
Λίπη πουλερικών	19.380	987.000
Λίπη βοοειδών, προβατοειδών και για βιομ. χρήση	64.579	προϊόντων που περιέχουν γάλα
Άλλα λίπη και λάδια	11.816.140	προϊόντα γαλακτοκομίας
<b>Παρασκευάσματα κρέατων, σολάμια, λουκάνικα</b>		
Λουκάνικα, σολάμια, άλλα παρασκευάσματα	1.018.514	
<b>Παρασκευάσματα με δημητριακά και είδη ζαχαροπλαστικής</b>	519.886.174	215.000
Παρασκευάσματα για διατροφή παιδιών	830.811	προϊόντων που περιέχουν αυγά και προϊόντα αυγών
Μείγμα για ζυμαρία, προϊόντα ζαχ/στικής	194.522	
Προϊόντα με λίγα λιπαρά	89.513	
Προϊόντα με βάση τα δημητριακά	911.092	
Ζυμαρικά εν γένει, ψήσιμα ή παραγεμισμένα	33.435	
Προϊόντα ζαχ/κής, αρτοποιίας μπισκοτοποιίας	517.783.000	
<b>Διάφορα παρασκευάσματα διατροφής</b>		
Σάλτσες, ζύμες, εκχυλίσματα βοτάνων, παρασκευάσματα για σούπες, παγωτά και παρασκευάσματα διατροφής	3.642.451	

\*Έως 11/6/99

Πηγή: ΕΣΥΕ (Γραμματεία Εμπορίου, προσωρινά στοιχεία '98, Υπ. Γεωργίας)

ΕΝΩΣΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

## «Η αξιολόγηση της ευρωπαϊκής εμπειρίας και οι εφαρμογές της στην ελληνική αγορά»

**Μ**ε ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η εκπαιδευτική ημερίδα που οργάνωσε η Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος με θέμα: «Η αξιολόγηση της ευρωπαϊκής εμπειρίας και οι εφαρμογές της στην ελληνική αγορά», τη Δευτέρα 21 Ιουνίου 1999, στο Εθνικό Ίδρυμα Ερευνών.

Στην εκδήλωση παρουσιάστηκαν τα αποτελέσματα της μελέτης που πραγματοποίησε η Ε.Ε.Α.Ε. με την υποστήριξη του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών τη χρονιά που πέρασε. Η παρουσίαση στηρίχθηκε σε στοιχεία που αφορούν στο καθεστώς των

διαμεσολαβούντων στην Ιδιωτική Ασφάλιση προσώπων. Το θέμα ανέπτυξαν ο κ. Αλέξανδρος Ραφαηλίδης, Γενικός Γραμματέας Ε.Ε.Α.Ε. και ο κ. Ιωάννης Σίμος, Νομικός Σύμβουλος Ε.Ε.Α.Ε.

Κατά τη διάρκεια της εκπαιδευτικής ημερίδας οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν σχετικά με τα χρηματοοικονομικά προϊόντα και τη διακίνησή τους μέσω της ασφαλιστικής αγοράς. Σχετικά τοποθετήθηκε ο κ. Ιωάννης Μάνδηλας, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της εταιρίας ALICO, και στη συνέχεια η ενότητα ολοκληρώθηκε με τις εισηγήσεις των κ.κ. Βασιλείου Θεοχάρη και Θεοδώρου Μπάρδη. Οι διαστάσεις και οι τάσεις της ιδιωτικής ασφάλισης σε σχέση με την κοινωνική ασφάλιση παρουσιάστηκαν από τον κ. Παναγιώτη Ζαμπέλη, εκπρόσωπο του ΣΕΒ στον Κοινωνικό Διάλογο για το Ασφαλιστικό. Κατά τη διάρκεια της ομιλίας του ανέδειξε με συγκλονιστικά στοιχεία το μέγεθος του προβλήματος της κοινωνικής ασφάλισης στη χώρα μας, επιβεβαιώνοντας για μια ακόμη φορά τα περιθώρια ανάπτυξης της ιδιωτικής ασφάλισης. Τέλος, η νέα πραγματικότητα που διαμορφώνει την εισαγωγή του EURO στην οικονομική ζωή της χώρας αποτέλεσε τον κύριο κορμό της ομιλίας του κ. Χρήστου Γκόρτσου, Υπεύθυνου Γραφείου EURO της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών.

Ακολούθησαν ερωτήσεις και ανοιχτή συζήτηση γύρω από σημαντικά θέματα που αφορούν στο σύνολο του ασφαλιστικού κλάδου και τέλος ένας πλούσιος μπουφές με εκλεκτούς μεζέδες ολοκλήρωσε την επιτυχία αυτής της ημερίδας.



ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ



## Γενική Συνέλευση της ΕΑΕΕ

**Τ**ην ανάγκη αναβάθμισης της Εποπτικής Αρχής και της στελέχωσής της με υψηλού επιπέδου στελέχη, ικανά να εγγυηθούν την εύρυθμη λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς επεσήμανε ο Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κ. Δημήτριος Κοντομηνάς, μιλώντας στη γενική συνέλευση των μελών της ΕΑΕΕ.

Όπως είπε ο πρόεδρος της Ένωσης, η απελευθέρωση της αγοράς, η πολυπλοκότητα της ασφαλιστικής λειτουργίας και η ανάγκη για υγιή ανταγωνισμό επιβάλλουν την ύπαρξη ισχυρής, ευέλικτης και αποτελεσματικής Εποπτικής Αρχής, ικανής να εγγυηθεί τη φερεγγυότητα των ασφαλιστικών εταιριών.

Σχετικά με το πρόβλημα της χρηματοδότησης του Επικουρικού Κεφαλαίου, ο κ. Κοντομηνάς υπογράμμισε ότι θα παραμένει ανοικτό δεδομένου ότι το συντριπτικά μεγαλύτερο μέρος των δαπανών του δεν αναλύεται σε αποζημιώσεις άγνωστων και ανασφάλιστων οχημάτων, αλλά σε αποζημιώσεις εταιριών που ανεκλήθη η άδεια λειτουργίας τους.

Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ επεσήμανε ότι, σύμφωνα με δέσμευση του Υφυπουργού

γού Ανάπτυξης κ. Ι. Χαράλαμπος, σύντομα θα ρυθμισθούν νομοθετικά τα ακόλουθα θέματα που αφορούν στη λειτουργία του Επικουρικού Κεφαλαίου και των ανασφάλιστων οχημάτων:

- Μείωση των τόκων υπερημερίας που καταβάλλει το Επικουρικό από το 21% που ισχύει σήμερα στο επίπεδο του επιτοκίου των ετησίων εντόκων γραμματίων του Δημοσίου (8%).

- Θεσμοθέτηση υποχρέωσης κοινοποίησης της αγωγής για απώλεια εισοδήματος από αυτοκινητιστικό ατύχημα στην εφορία, ώστε να διαπιστώνεται αν το ποσό που διεκδικείται είναι πραγματικό.

- Διπλασιασμό των προστίμων για ανασφάλιστα αυτοκίνητα και αφαίρεση της άδειας και των πινακίδων κυκλοφορίας για ένα χρόνο.

Παράλληλα ο κ. Κοντομηνάς έδωσε έμφαση στην προσπάθεια βελτίωσης της εικόνας της ιδιωτικής ασφάλισης και ανακοίνωσε πως προχωρά, με γοργούς ρυθμούς, η επεξεργασία του συστήματος "Αμέσου Διακανονισμού Ζημιών".

TRS

TURNER REINSURANCE SERVICES LTD

... the Greek Reinsurance Brokers

7, Granikou Str., 151 25 Marousi, Athens - Greece, Telephone 6807025, Telefax 6807702

# Αντιμετωπίστε τα ατυχήματα του καλοκαιριού

## Πρώτες βοήθειες

### Αντιμετωπίστε τον πνιγμό

Η ζωή διατηρείται με συνεχή προμήθεια οξυγόνου. Αυτό είναι ιδιαίτερα αναγκαίο για τον εγκέφαλο. Αν το στερηθεί, έστω και για λίγα λεπτά, μπορεί να υποστεί ανεπανόρθωτες βλάβες. Σε περίπτωση πνιγμού δεν ασχολούμαστε με τα τραύματα ή τη μεταφορά του ατόμου σε καλύτερο σημείο.

Φροντίζουμε να διατηρήσουμε τις βασικές λειτουργίες (αναπνοή, κυκλοφορία του αίματος) με το φιλί της ζωής. Δεν κάνουμε όμως ποτέ τις τεχνητές αναπνοές μέσα στη θάλασσα.

- Αρχικά προσπαθούμε να επικοινωνήσουμε με το άτομο. Το ρωτάμε αν είναι καλά.
- Μετά το ξαπλώνουμε στο έδαφος και σηκώνουμε το σαγόνι ψηλά. Αλλιώς όλος ο κόπος μας θα πάει χαμένος.
- Ακούμε την αναπνοή του ή πλησιάζουμε το πρόσωπό μας για να τη νιώσουμε στο μάγουλο.
- Αν δε μείνουμε ικανοποιημένοι, το χτυπάμε στην πλάτη.
- Αν δεν αρχίσει να αναπνέει, δίνουμε το φιλί της ζωής.
- Σφραγίζουμε με τα χείλη μας απ' έξω το στόμα του.
- Με το δεξί μας χέρι κλείνουμε τελείως τη μύτη του. Διαφορετικά ο αέρας που θα φυσήξουμε θα διαφύγει.
- Φυσάμε με δύναμη 4 βαθιές εκπνοές μας. Βεβαιωνόμαστε ότι ο θώρακός του ανεβαίνει.
- Απομακρύνουμε το κεφάλι μας από το στόμα του. Βεβαιωνόμαστε ότι ο θώρακός του ξεφουσκώνει.
- Συνεχίζουμε τις βαθιές εκπνοές με ρυθμό 15 αναπνοές το λεπτό.
- Έχει αποδειχθεί ότι ούτε καν η άμεση χορήγηση καθαρού οξυγόνου δεν παρουσιάζει μεγαλύτερα πλεονεκτήματα από μια καλή τεχνητή αναπνοή.

### Αντιμετωπίστε τα τσιμπήματα

Όταν το τσίμπημα είναι βαθύ και ισχυρό μπορεί να αποδειχθεί επικίνδυνο, γι' αυτό μην υποτιμάτε τη σοβαρότητά του:

- Προσπαθήστε να ηρεμήσετε το παιδί.
- Πλύντε καλά την πληγή με νερό και σαπούνι και σκουπίστε το σημάδι απαλά.

- Καλύψτε τη με αποστειρωμένη γάζα ή με ένα καθαρό κομμάτι ύφασμα. Στερεώστε με αυτοκόλλητη ταινία.

#### Από κοριοίς ή κουνούπια

- Αν αρχίσει να πρήζεται το σημείο που τσίμπησε το έντομο, καλύψτε το με παγωμένο πανί.
- Βάλτε στην περιοχή λίγη κολόνια.
- Αν το τσίμπημα προκαλεί έντονη φαγούρα, χρησιμοποιή-

στε αντιαλλεργικά χάπια.

#### Από μέλισσες ή σφήκες

Το τσίμπημα από μέλισσα ή σφήκα συνοδεύεται πάντα από ξαφνικό πόνο, όταν το κεντρί τους εισχωρεί στο δέρμα και στη συνέχεια από τοπικό πρήξιμο, αίσθημα καψίματος και φαγούρα.

- Αφαιρέστε το κεντρί με τσιμπιδάκι ή αποστειρωμένη βελόνα.
- Μην πιέζετε - μην τρίβετε το δέρμα στο σημείο του τσιμπήματος.
- Τρίψτε τη φρεσκοκομμένη επιφάνεια ενός κρεμμυδιού πάνω στο δέρμα, στο σημείο του τσιμπήματος, ή τοποθετήστε πάνω του μια πετσέτα με ένα παγάκι.
- Αν το έντομο τσίμπησε το παιδί στο στόμα, ξεπλύντε το καλά με ένα ποτήρι νερό στο οποίο θα έχετε διαλύσει μια κουταλιά της σούπας σόδα φαγητού.

#### Από τσούχτρες ή μέδουσες

Τσιμπήματα ή δαγκώματα που συμβαίνουν στη θάλασσα πρέπει να ελέγχονται από γιατρό, γιατί πρακτικά είναι άγνωστο τι τα προκαλέσει.

- Ηρεμήστε το παιδί. Βάλτε το σε έναν χώρο όπου θα νιώθει άνετα.
- Το τσίμπημα τσούχτρας προκαλεί ξαφνικό αίσθημα πόνου και δυσάρεστη θερμότητα στην περιοχή. Σπάνια παρατηρούνται τάση για έμετο, μυϊκή κράμπα και λιποθυμική τάση.
- Πλύντε με ξίδι το σημείο.
- Βάλτε πάγο μέσα σε μια πετσέτα και ακουμπήστε το εκεί.
- Καθίστε κοντά του για να παρακολουθείτε τις ζωτικές λειτουργίες του (σφυγμό, αναπνοή, επικοινωνία με το περιβάλλον).
- Σε περίπτωση αλλεργικής αντίδρασης μεταφέρετέ το στο νοσοκομείο. Ελαχιστοποιήστε τις κινήσεις του σώματος και στερεώστε το χέρι ή το πόδι που έχει το τσίμπημα.



**Medilife**

Κυκλοφόρησε το καλοκαιρινό τεύχος της Ευρωκλινικής Αθηνών. Μεταξύ της πλούσιας αρθρογραφίας που υπογράφει το υψηλό επιστημονικό δυναμικό της κλινικής βρήκαμε και πολλά θέματα με χρήσιμες πληροφορίες για το «ευ ζην» εν μέσω διακοπών...

Ενημερωθείτε, λοιπόν, και για τα δυσάρεστα του καλοκαιριού...

# Basket

## και "ασφαλιστικά" καλάθια

γράφει η Έφη Παρασκευά



Και για να κλείσουμε με την παρουσίαση των ασφαλιστικών ομάδων μπάσκετ, που έλαβαν μέρος στο 1ο Πανελλήνιο Πρωτάθλημα Ασφαλιστικών Εταιριών, σας παρουσιάζουμε την ομάδα της ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, της οποίας υπεύθυνος είναι ο κ. Γ. Μεταλλινός, ο οποίος μας είπε τα εξής:

«Το έτος ίδρυσης της ομάδας μας είναι το 1998. Ιδρύθηκε από πρώην αποτυχημένους μπασκετμπολίστες που έτυχε να βρεθούν στην ίδια ασφαλιστική εταιρία. Σαν ομάδα είναι πολύ νέα για να έχει ιστορία, αλλά θέλουμε να πιστεύουμε ότι στο μέλλον θα πάμε πολύ καλύτερα, παρόλα τα προβλήματα που αντιμετωπίσαμε στην πρώτη μας συμμετοχή στο Πανελλήνιο Πρωτάθλημα Ασφαλιστικών Εταιριών.

Οι παίκτες της πρώτης μας συμμετοχής είναι:

Θανάσης Δημητρακόπουλος, Νίκος Τριβιζάς, Βαγγέλης Ραγιάς, Χαρίλαος Σαρρής, Στράτος Μαυροειδάκος, Γιάννης Μεταλλινός, Σταύρος Μάρτης, Χρήστος Μιχαηλίδης, Σπύρος Γαλανόπουλος, Γιώργος Ανδριανός και ο Γιάννης Βαγιακάκος.

Στο 1ο Πανελλήνιο Πρωτάθλημα, δυστυχώς καταφέραμε μόνο δύο φορές να φύγουμε από το γήπεδο με ροζ φύλλο του αγώνα, αλλά ελπίζουμε ότι στις άλλες μας συμμετοχές θα είμαστε καλύτεροι. Δεν έχουμε ταλέντα στην ομάδα, αλλά πιστεύουμε ότι δεν είναι αυτό που χρειαζόμαστε. Εμείς χρειαζόμαστε σκληρή δουλειά και ομαδικότητα, για να μπορέσουμε του χρόνου να φτάσουμε στο FINAL FOR.

**Στην ομάδα χρειαζόμαστε σκληρή δουλειά και ομαδικότητα, για να μπορέσουμε του χρόνου να φτάσουμε στο FINAL FOR.**

Φέτος δεν είχαμε και προπονητή και οι προπονήσεις που έγιναν ήταν ελάχιστες. Η ομορφότερη στιγμή της ομάδας ήταν όταν ήμασταν πλήρεις από έμφυχο δυναμικό και η χειρότερη όταν παίζαμε μόνο με πέντε παίκτες.»

Στο β' μέρος του αφιερώματος για τους ασφαλιστές στον κόσμο των σπορ, σας παρουσιάζουμε τις 4 νεότερες ομάδες ασφαλιστικών εταιριών με την ευχή να κατακτήσουν νίκες και πολλά τρίποντα καλάθια.



Υπεύθυνος της ομάδας μπάσκετ της Commercial Union Life είναι ο κ. Δ. Καλογεράς, ο οποίος μιλώντας μας για την ομάδα είπε:

«Η Commercial Union Life ίδρυσε τον Οκτώβριο του 1998 ομάδα μπάσκετ. Συγχαρητήρια αξίζουν στη διοίκηση της εταιρίας μας και συγκεκριμένα στους κ.κ. Βασίλη Χάβαρη, Βασίλη Αδαμόπουλο και Παναγιώτη Παλαιολόγο, οι οποίοι υποστήριξαν από την αρχή την πρωτοβουλία αυτή τόσο οικονομικά όσο και ηθικά βοηθώντας στην υλοποίησή της.

Οι στόχοι της ομάδας μας από την αρχή ήταν:

- Η άθληση και η ψυχαγωγία των συναδέλφων/παικτών μετά από μακρόχρονη απουσία από την ενεργό δράση.
- Η περαιτέρω σύσφιξη των σχέσεων μας.
- Η δημιουργία ενός βασικού σχήματος όπου με τη βελτίωσή του και τη σταδιακή προσθήκη νέων παικτών να δημιουργηθούν οι κατάλληλες προϋποθέσεις για υψηλότερους στόχους.
- Η διατήρηση της πρωτοβουλίας αυτής.

Τα ονόματα των παικτών της ομάδας που συμμετείχαν στο Α' Πρωτάθλημα Ασφα-



λιστικών Εταιριών είναι: Βασίλης Αδαμόπουλος, Σαράντος Πανταζόπουλος, Δημήτρης Γαβαλάκης, Θωμάς Αλεξάνδρου, Απόστολος Κωνσταντόπουλος, Κώστας Φραγκούλης, Χριστόδουλος Ζέρβας, Χρήστος Γεωργάτος, Μιχάλης Πετροπανάγος, Γρηγόρης Γρατζάρης, Φώτης Κολιόπουλος, Βασίλης Κατσαντώνης, Χριστόδουλος Τούλας, Δημήτρης Καλογεράς, προπονητής της ομάδας ήταν ο κ. Θάνος Μητρόπουλος και έφορος ο κ. Παναγιώτης Παναγιωτίδης.

Στο τέλος του πρωταθλήματος μας απονεμήθηκε το κύπελλο ήθους, γεγονός που μας έκανε ιδιαίτερα υπερήφανους. Άτυχη στιγμή στη διάρκεια του πρωταθλήματος ήταν ο τραυματισμός του συμπαίκτη μας κ. Χρήστου Γεωργάτου, η συμμετοχή του οποίου ήταν πολύτιμη για την ομάδα μας. Όλοι οι συμπαίκτες τού ευχόμαστε σύντομη ανάρρωση και γρήγορη επιστροφή στους αγωνιστικούς χώρους.

**Ευχή μας είναι στα επόμενα χρόνια το Πρωτάθλημα αυτό να αποτελεί σημαντικό θεσμό για τον ασφαλιστικό χώρο με τη συμμετοχή περισσότερων ομάδων.**

Η δεύτερη συμμετοχή της ομάδας μας έγινε τον Μάιο στο τουρνουά του Δήμου Αθηναίων. Η ομάδα μας παρουσιάστηκε βελτιωμένη αγωνιστικά και κατάφερε να προκριθεί ως την προημιτελική φάση πραγματοποιώντας αξιόλογες εμφανίσεις. Σε αυτό συνέβαλε η συμμετοχή του έμπειρου συναδέλφου μας κ. Νικητόπουλου Τάσου, ο οποίος έχει μια αξιόλογη επαγγελματική σταδιοδρομία σαν παίκτης

(έχει αγωνισθεί στο πρωτάθλημα της Α1 με την ομάδα του Σπόρτιγκ). Την ομάδα μας ενίσχυσαν στο τουρνουά αυτό και οι κ.κ. Γιώργος Τσακατούρας και Κώστας Ιωαννίδης. Προπονητής ήταν ο κ. Βασίλης Αδαμόπουλος.

Η επόμενη συμμετοχή της ομάδας μας θα είναι στο Β' Πρωτάθλημα Ασφαλιστικών Εταιριών όπου θα επιδιώξουμε να πετύχουμε καλύτερες εμφανίσεις. Συγχαρητήρια αξίζουν στην επιτροπή διοργάνωσης του Α' Πρωταθλήματος Ασφαλιστικών Εταιριών για την άψογη οργάνωσή του. Επίσης στους κ.κ. Φίλιππο Μοντσενίγγο και Γιώργο Χειλαδάκη της METROLIFE για την πρωτοβουλία που είχαν της διοργάνωσής του.

Ευχή μας είναι στα επόμενα χρόνια το Πρωτάθλημα αυτό να αποτελεί σημαντικό θεσμό για τον ασφαλιστικό χώρο με τη συμμετοχή περισσότερων ομάδων.»



«Η ομάδα μπάσκετ του Ομίλου GENERALI ιδρύθηκε το 1998, με αφορμή την έναρξη του Πρωταθλήματος των Ασφαλιστικών Εταιριών. Επομένως δεν έχουμε να παρουσιάσουμε κάτι ενδιαφέρον από το παρελθόν μας. Φιλοδοξούμε όμως να πετύχουμε αρκετά στο μέλλον», μας είπε ο κ. Α. Σακελλαρίου υπεύθυνος της ομάδας μπάσκετ, και συνεχίζει: «Σκοπός της συμμετοχής μας ήταν η ψυχαγωγία όλων των εργαζομένων και η επικοινωνία με συναδέλφους άλλων εταιριών. Βέβαια η πορεία μας στο Πρωτάθλημα ήταν ανάλογη της προσπάθειας που καταβάλλαμε. Φροντίσαμε να αποφεύγουμε συστηματικά τις προπονήσεις και τις εντολές του προπονητή. Αυτή η διαδικασία μας «βοήθησε» να πετύχουμε μία νίκη σε σύνολο 6 αγώνων.



24H COURIER

**N. ΓΚΟΛΑΣ**  
**ΗΡΑΚΛΕΟΥΣ 121 - ΚΑΛΛΙΘΕΑ**  
**ΤΗΛ.: 95.33.005 FAX: 95.32.014**

Για την ιστορία η όλη προσπάθεια στο περασμένο Πρωτάθλημα στηρίχθηκε στους: Μηνά Τζωρτζάκη, Στέργιο Τσομπανίδη, Κώστα Ρουστά, Διονύση Γεννατά, Νίκο Σακελάρη και Κώστα Κρέστα.

**Σκοπός της συμμετοχής μας ήταν η ψυχαγωγία όλων των εργαζομένων και η επικοινωνία με συναδέλφους άλλων εταιριών.**

Το πιο δύσκολο έργο από όλους το είχε ο προπονητής μας ο κ. Γιάννης Φούντας, που χρειάστηκε μεγάλη προσπάθεια μέχρι να μας πείσει ότι το μπάσκετ είναι ομαδικό άθλημα και παίζεται με μία μόνο μπάλα.

Στόχος μας στο νέο Πρωτάθλημα είναι να διασκεδάσουμε, να αθληθούμε και ίσως να απολαύσουμε περισσότερες φορές τη χαρά του νικητή».



Η ομάδα της Scoplife ιδρύθηκε από τον Κώστα Νικολακόπουλο –ο οποίος είναι υπεύθυνος της ομάδας και υπεύθυνος του Προσωπικού της Εταιρίας–, το φθινόπωρο του 1998. Μας είπε ο Γιώργος Δημητρίου από την Δ/νση Αναλογιστικής: «Η ομάδα είχε και στο παρελθόν συμμε-

τάσει σε Πρωταθλήματα Μπάσκετ, με θετική παρουσία. Το όνομα της ομάδας ολόκληρο είναι Scoplife Tatooers.

Στο 1ο Πανελλήνιο Πρωτάθλημα Ασφαλιστικών Εταιριών 1998-99 είχαμε 2 νίκες και 6 ήττες, ελπίζουμε στο επόμενο να πάμε καλύτερα. Η ομάδα σφύζει από ταλέντα, αλλά χρειάζεται δέσιμο. MVP ομάδας είναι ο Πλυτάς Μιχάλης (ασφαλιστικός σύμβουλος).

Στόχος της ομάδας είναι ο αγνός - ερασιτεχνικός αθλητισμός. Όλοι οι παίκτες που κατεβαίνουν σε αγώνες παίζουν, ανεξάρτητα των ικανοτήτων τους. Αυτό συμβαίνει, δυστυχώς σε ελάχιστες ομάδες (Εταιρίες του Πρωταθλήματος). Ήμασταν από τους λίγους που δεν είχαμε στις τάξεις μας ενεργούς παίκτες σε κάποιες κατηγορίες. Για τη SCOPLIFE σημασία έχει ο ΑΘΛΗΤΙΣΜΟΣ και όχι ο ΠΡΩΤΑΘΛΗΤΙΣΜΟΣ.

Προπονητής και παίκτης ταυτόχρονα, ο Κώστας Νικολακόπουλος είναι η ψυχή της ομάδας. Αλλά από προπόνηση τον περασμένο χρόνο κάναμε λίγα πράγματα, λόγω έλλειψης χρόνου. Του χρόνου θα είναι όμως πολύ καλύτερα τα πράγματα. Η ομορφότερη στιγμή της ομάδας ήταν η συμμετοχή μας σε κάθε παιχνίδι και οι χειρότερες στιγμές, κάποιες ήττες που ήλθαν οριακά ενώ θα μπορούσαν να ήταν νίκες.

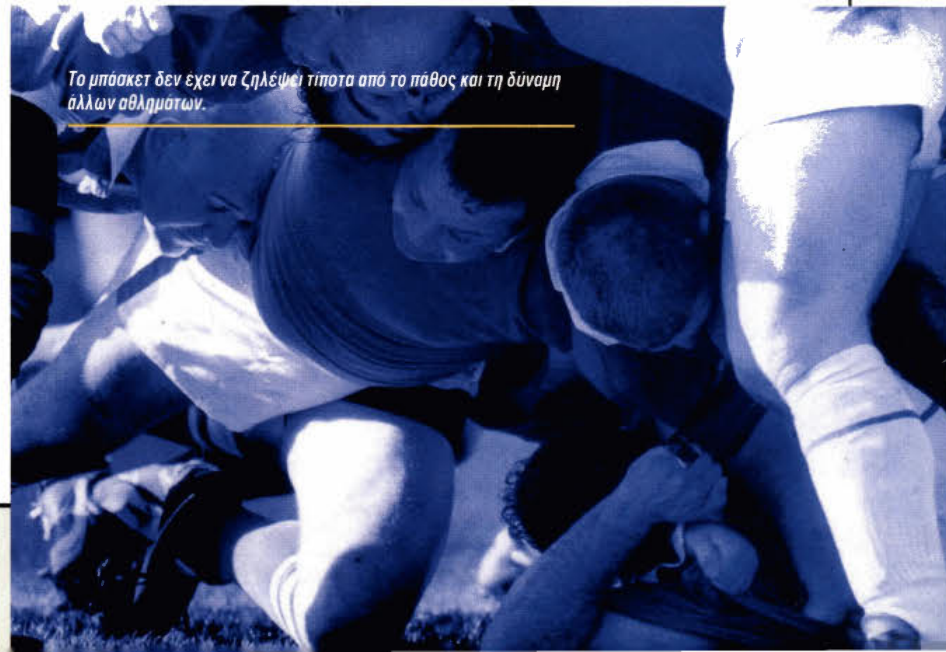
**Για τη SCOPLIFE σημασία έχει ο αθλητισμός και όχι ο πρωταθλητισμός.**



Τελειώνοντας θα ήθελα να προτείνω στο 2ο Πανελλήνιο Πρωτάθλημα να θυσιάσουμε τη σκοπιμότητα της πρώτης θέσης στο βωμό του πραγματικού αθλητισμού. Αυτός άλλωστε ήταν και ο λόγος διοργάνωσης αυτού του Πρωταθλήματος. Θα πρέπει όλοι εμείς που αφιερώσαμε αυτές τις πολύτιμες ώρες στις ομάδες μας –στερώντας τις από τις οικογένειές μας– να απολαμβάνουμε το παιχνίδι και να προσπαθήσουμε να διασκεδάσουμε, να γνωριστούμε με τους «αντιπάλους» και όχι να μεταφέρουμε τον ανταγωνισμό της δουλειάς στο παιχνίδι. Αυτό κατά την γνώμη μου θα βοηθήσει στο να κλείσει η ψαλίδα των ομάδων, οι μικρότερες να κατεβαίνουν με σκοπό να χτυπήσουν το παιχνίδι στα ίσα και άλλες απλά για να συμπληρώσουν το φύλλο αγώνος. Αρκετό άγχος βιώνουμε καθημερινά στη ζωή μας, ας μη το μεταφέρουμε στη μόνη αγνή και ανθρώπινη δραστηριότητα που μας απέμεινε “το Μπασκετάκι”.

Κλείνοντας, θα ήθελα να ευχαριστήσω το περιοδικό σας και εσάς, για το χώρο που μας αφιερώσατε για να γραφτούν και οι δικές μας απόψεις». ■

*Το μπάσκετ δεν έχει να ζηλέψει τίποτα από το πάθος και τη δύναμη άλλων αθλημάτων.*



**ΓΡΑΦΟΥ**

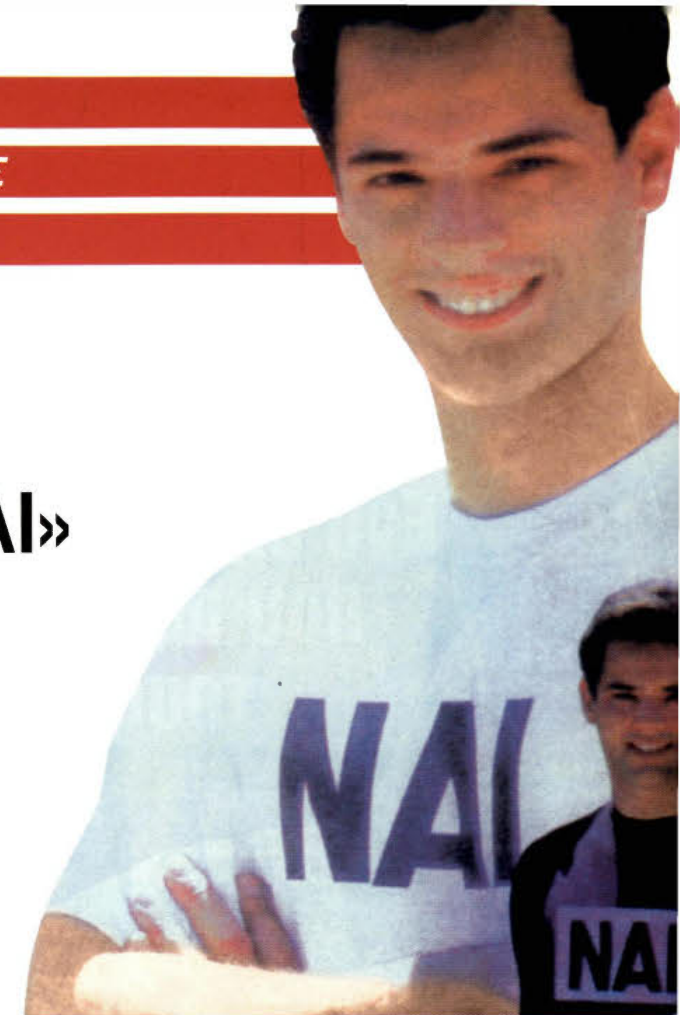
**ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ**

**ΤΩΡΑ!**

**Κάθε ασφαλιστής δικαιούται σε κάθε έκδοση το «ΝΑΙ» στο γραφείο ή στο σπίτι του**

Στις σελίδες του:

- Γνώσεις-εμπειρίες
- Αλήθεια για καλύτερη καριέρα
- Πληροφόρηση, ήθος, ειλικρίνεια
- ΤΡΟΠΟΙ και ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
- ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ



**ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ**

- ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ 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: \_\_\_\_\_

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: \_\_\_\_\_ ΠΟΛΗ: \_\_\_\_\_

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: \_\_\_\_\_ FAX: \_\_\_\_\_

- Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή
- Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος

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

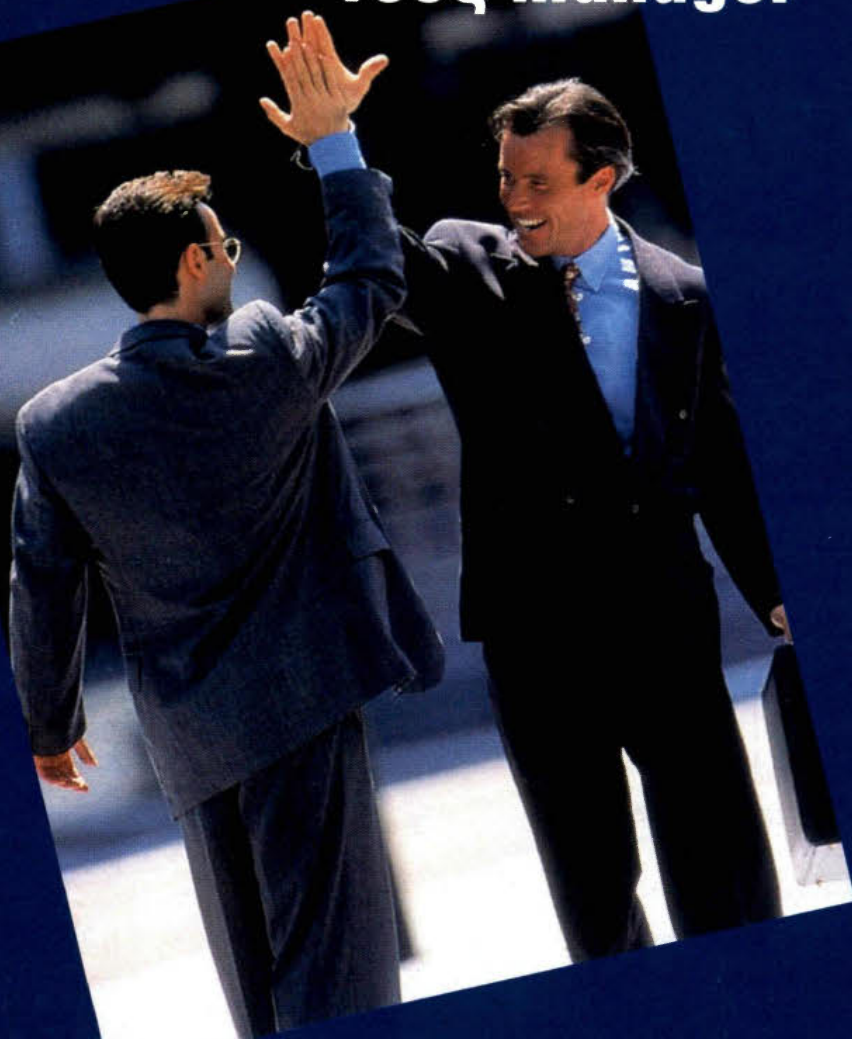
- Θα σταλεί εισπράκτορας (Μόνο στην ευρύτερη περιοχή του κέντρου της Αθήνας)
- Θα περάσω από τα γραφεία σας

**ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ**  
 Τεύχος: 1.500 Δρχ. • Φοιτητές 6.000 Δρχ. • Ιδιώτες 10.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 30.000 Δρχ.  
**ΑΞΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ**  
 Φοιτητές 10.000 Δρχ. • Ιδιώτες 15.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 50.000 Δρχ.



# ΕΠΟΜΕΝΟ

**Πωλήσεις:  
Ένα σημαντικό θέμα  
που αφορά όλους  
τους manager**



**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/Asfalistikos NAI

ΕΛΕΥΘΕΡΟΙ ΣΥΝΤΑΚΤΕΣ

Λ. Παλύζος,

Γ. Παπαδογιάννης, Ε. Παπαδήμας, Σ. Ντόβολος

Σμαρούλα Παντελή  
(ψυχολόγος)

ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ

Δημ. Λινός

(Ιατρός - καθηγητής Παν/μίου Αθηνών)

ΘΕΜΑΤΑ Ε.Ε.

Α.Δ. Θεοδωράκης

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ

Διονύσης Λοράνδος

ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ - ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ

Γ. Καλτσώνη

Σεραφείμ Τσιουγκρής

ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΗ

Δημήτρης Μαρούλης

Τα επάνωμα άρθρα εκφράζουν θέσεις  
των αρθρογράφων και όχι του περιοδικού "NAI"

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 2121/1993 στην Ελλάδα και κανόνες  
Διεθνούς δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.

# Όμιλος Allianz

Allianz-AGF Kosmos-Helvetia  
Τώρα σε μία δύναμη.

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

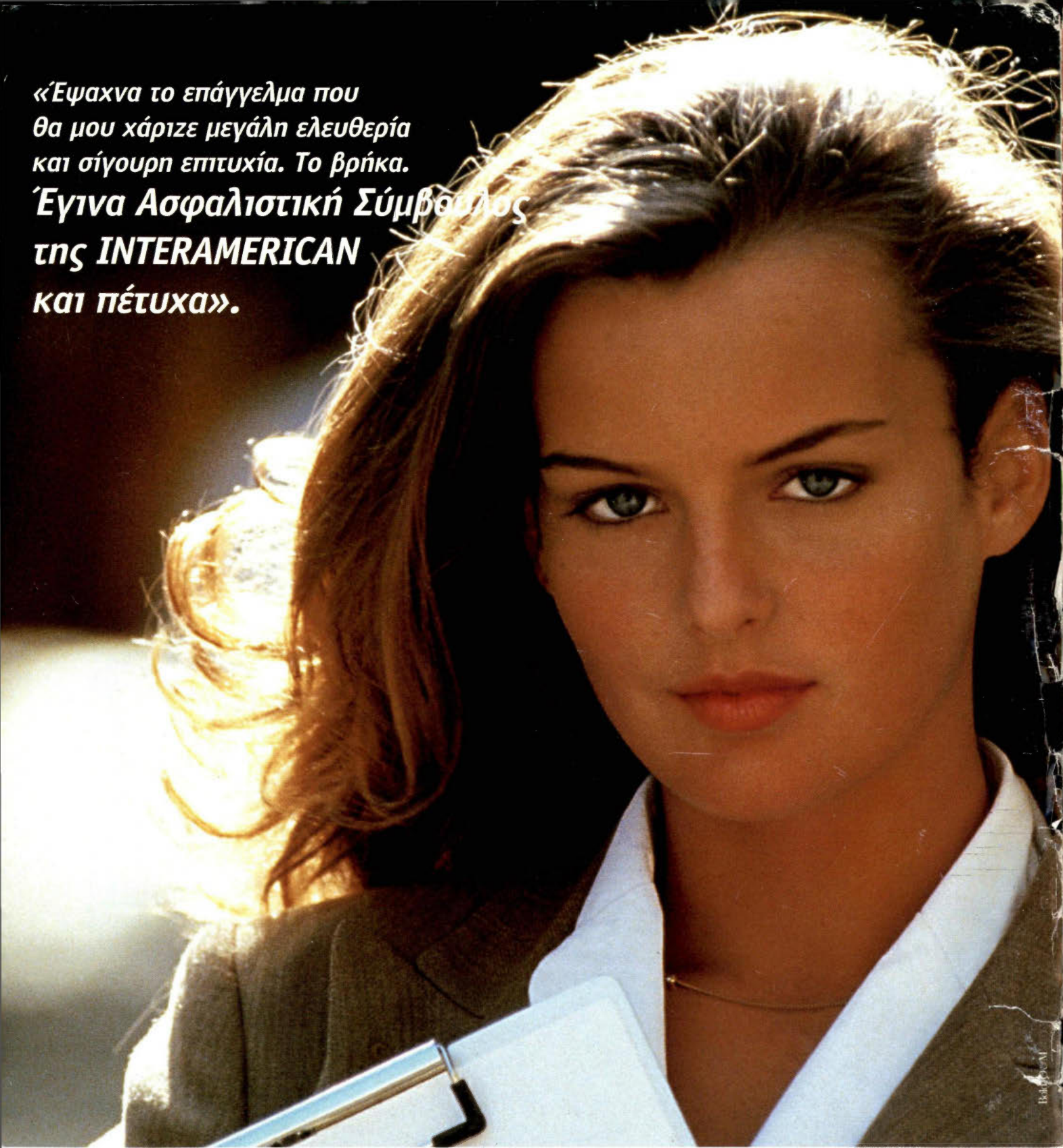
Τη μεγαλύτερη στον κόσμο!

dot&dash



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

«Έψαχνα το επάγγελμα που  
θα μου χάριζε μεγάλη ελευθερία  
και σίγουρη επιτυχία. Το βρήκα.  
Έγινα Ασφαλιστική Σύμβουλος  
της **INTERAMERICAN**  
και πέτυχα».



Η Ασφαλιστική Σύμβουλος της INTERAMERICAN έχει πολλούς λόγους να νιώθει επιτυχημένη. Προσαρμόζει το ωράριο εργασίας της σύμφωνα με τις οικογενειακές της υποχρεώσεις, ενώ -λόγω της πλήρους επαγγελματικής κατάρτισης που της προσφέρεται- εξασφαλίζει την απόλυτη αναγνώριση. Γιατί η Ασφαλιστική Σύμβουλος της INTERAMERICAN μετεκπαιδύεται στο Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών I.X.O.Σ., κατακτώντας τον τίτλο L.U.T.C., τον



**INTERAMERICAN**

Μεγάλη και Σίγουρη!

ανώτερο τίτλο σπουδών του ασφαλιστικού κλάδου σε παγκόσμιο επίπεδο. Ταυτόχρονα, απολαμβάνει τη συνεχή στήριξη του ομίλου της INTERAMERICAN, του πιο μεγάλου και σίγουρου ονόματος στο χώρο, που της παρέχει μια τεράστια γκάμα πρωτοποριακών και ιδιαίτερα ανταγωνιστικών προϊόντων ως εργαλείο δουλειάς. Η Ασφαλιστική Σύμβουλος της INTERAMERICAN έχει εξασφαλίσει μια καριέρα πραγματικά Μεγάλη και Σίγουρη. Τι άλλο να ζητήσει;