

ΣΥΝΕΔΡΙΑ: INTERAMERICAN, ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ, COMMERCIAL UNION

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

# ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 61 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ - ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 1999 - ΔΡΧ. 1.500

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

## Πώς να βελτιώσετε τις πωλήσεις σας

ΣΕΙΣΜΟΣ

## Τα ρίχτερ στην ασφαλιστική αγορά



# Κοντά στους σεισμοπαθείς οι ασφαλιστές



ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



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

Έγινα Ασφαλιστικός Σύμβουλος της INTERAMERICAN και πέτυχα».

BAROUM

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!

**N. Κανελλόπουλος - Χ. Αδαμαντιάδης Α.Ε.**

# ΜΠΟΡΕΙ ΕΝΑ ΜΕΓΑΛΟ ΟΝΟΜΑ ΝΑ ΓΙΝΕΙ ΑΚΟΜΑ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ;

## ΑΣΦΑΛΩΣ ΚΑΙ ΝΑΙ!...

...όταν στο όνομα αυτό εκφράζεται μία 50χρονη συνεργασία δύο γνωστών, μεγάλων ονομάτων. Το Ασφαλιστικό Συγκρότημα N. Κανελλόπουλος - Χ. Αδαμαντιάδης Α.Ε. παρέχει εδώ και 65 χρόνια έγκυρη και προηγμένη ασφαλιστική εξυπηρέτηση, μέσω ενός πλέγματος συνεργασιών με υψηλής επαγγελματικότητας Πράκτορες και Μεσίτες Ασφαλίσεων. Το AIG (AMERICAN INTERNATIONAL GROUP), με χρηματιστηριακή αξία που υπερβαίνει τα \$100 δισ. και

δραστηριότητα σε 135 χώρες, σε όλο το φάσμα των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, είναι ο κορυφαίος διεθνής ασφαλιστικός οργανισμός. 21ος αιώνας: στο νέο μας όνομα, AIG GREECE, συγκεντρώνονται, σε πρώτη φάση, οι δραστηριότητες των θυγατρικών μας εταιριών NATIONAL UNION και ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α. Μία παρουσία με δοκιμασμένη πορεία

# AIG GREECE

και δυναμική προοπτική που με συνέπεια και υπευθυνότητα θα σηματοδοτήσει, με τη σειρά της, τις εξελίξεις στην ελληνική ασφαλιστική αγορά

**...ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ!**



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ N. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.  
ΛΕΩΦ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 119, 151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ, ΤΗΛ.: (01) 6124 286-94, TELEX: 21 52 26 NACA GR, FAX: (01) 8027 189, E-Mail: naca@hol.gr



4

Οδοιπορικό σε αρχαία ελληνικά μνημεία της Μικρασιατικής Ιωνίας



10

Οι ασφαλιστές βρίσκονται κοντά στους σεισμοπαθείς και ιδιαίτερα στα θύματα παιδιά - θύματα του εγκέλαδου - που έχουν την ανάγκη όλων των συναδέλφων για να μπορέσουν να αντιμετωπίσουν το μέλον



18

Ποιες τραγικές ελλείψεις στο ασφαλιστικό σύστημα αποκάλυψε ο μεγάλος σεισμός στην Αττική. Ποιες προτάσεις επεξεργάζεται το κράτος και που διαφωνεί η ΕΑΕΣ



34

Χρυσοφόρα αποδείχθηκαν τα νέα προϊόντα για τις ασφαλιστικές εταιρίες



42

Το παρόν και το μέλλον του ευρύτερου χρηματοασφαλιστικού χώρου χάραξε το μεγάλο Συνέδριο της Interamerican



56

Αφιέρωμα: 27 σημεία κλειδιά, που ανοίγουν την πύλη της επιτυχίας για μάντζερ και ασφαλιστές



- 4 ΣυΝΑΙσθηματικά  
Έλληνες και Τούρκοι στα ερείπια
- 10 Γράμμα εκδότη  
Οι ασφαλιστές, μια γυναίκα α.λ.σ., και οι σεισμοί
- 12 Ασφαλιστικό Underwriting
- 18 Σεισμός: Τα ρίχτερ στην ασφαλιστική αγορά
- 34 Αποτελέσματα κλάδου: 1998  
Μια καλή χρονιά για τις ασφαλιστικές εταιρίες
- 42 Συνέδριο Interamerican
- 50 Οι υπεραξίες των ασφαλιστικών εταιριών
- 52 Μεγάλη κερδοφορία για τις Ασφαλιστικές εταιρίες του Χρηματιστηρίου
- 56 Αφιέρωμα:  
Πως να βελτιώσετε τις πωλήσεις σας
- 78 Συνέδριο:  
Ευρωπαϊκή Πίστη
- 82 Συνέδριο:  
Commercial Union
- 86 Απολογισμός International Life
- 88 Internet
- 92 Nationale Nederlanden:  
Παρουσίαση προϊόντων
- 94 Nationale Nederlanden:  
Ενημέρωση δραστηριοτήτων
- 96 Εθνική Ασφαλιστική:  
Παρουσίαση προϊόντων
- 98 Metrolife:  
Παρουσίαση προϊόντων
- 100 Generali Life:  
Ενημέρωση Δραστηριοτήτων
- 102 Άρθρο του κ.Γ. Νικολάου
- 106 ATE Leasing:  
Σε τελική ευθεία οι προετοιμασίες για το χρηματιστήριο
- 108 Ειδήσεις Επικοινωνία

# Όμιλος Allianz

Allianz-AGF Kosmos-Helvetia  
Τώρα σε μία δύναμη.

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

Τη μεγαλύτερη στον κόσμο!



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

# Ελληνες και Τούρκοι ανάμεσα στα ερείπια...

Οι σεισμοί που ταρακούνησαν τους δύο λαούς άνοιξαν ρωγμές στα σπίτια και τη γη αλλά και στα κατάβαθα του μυαλού αρκετών που 'χαν κλείσει μνήμες και ιστορία χιλιετιών και που κράταγαν αναμνήσεις και αλήθειες γραμμένες από παιδιά Ελλήνων και Ασιατών σε χώρες που χώριζε για μερικούς ή ένωνε για άλλους μια θάλασσα που τη λένε Αιγαίο...

Οι εφημερίδες έβαλαν φωτογραφίες με ολόδια θέματα από Ελλάδα και Τουρκία αυτές τις μέρες... Ερείπια, πολυκατοικίες, ραγίσματα, χώματα, θαμμένοι, ζωντανοί, πεθαμένοι, τραυματισμένοι, απελπισμένοι, άστεγοι, πεινασμένοι, αγανακτισμένοι, εγκληματίες μηχανικοί, δηλώσεις και επισκέψεις επίσημων μ' ένα μεγάλο τίτλο που έλεγε "Εγώ Χριστό κι εσύ Αλλάχ όμως κι οι δυο μας Αχ και Βαχ!".

Άλλοι μίλησαν για Ελληνοτουρκικές φιλίες, άλλοι για αυτοσυγκράτηση, άλλοι έμειναν επιφυλακτικοί και καχύποπτοι κι άλλοι βρήκαν να πουν για προδοσίες και λάθη...

*Το αναστηλωμένο τμήμα του ρωμαϊκού Τραϊανείου, στην ακρόπολη της Περγάμου. Από την εποχή της μεγίστης ακμής της πρωτεύουσας των Αιτωλίων λίγα μνημεία σώζονται επί τόπου. Τα πανέμορφα δείγματα ελληνιστικής γλυπτικής που ανέσκαψε ο Carl Humann στα τέλη του 19ου αι., τα μετέφερε στο Βερολίνο. Ήδη 50 χρόνια πρωτότερα, ο γνωστός περιηγητής Cockerell έγραφε: «Πολύ λείψανα εξαφανίζονται, καθώς τα κορμητιάζουν οι Τούρκοι για να φτιάξουν ταφούλακες»...*



Τοπίο στις Σάρδεις.



Πριήνη. Το ελληνιστικό θέατρο (4ος αι. π.Χ.), χωρητικότητας 5000 ατόμων, μ' εξαιρετικά καλοδιατηρημένο προσκήνιο, δεν έχει υποστεί σημαντικές μετατροπές απ' τους Ρωμαίους, διατηρώντας σχεδόν αναλλοίωτο τον αρχικό του χαρακτήρα.

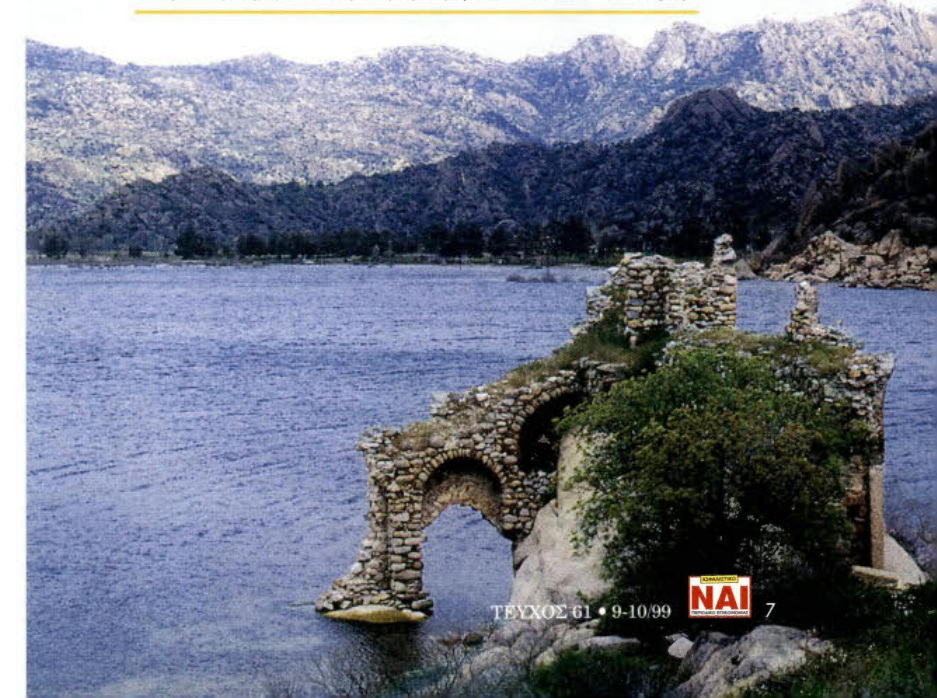


Στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ μη μπορώντας να πούμε λέξη μπροστά στο ανθρώπινο πόνο των αποτελεσμάτων του σεισμού ανοίξαμε το χάρτη και ρίξαμε μια ματιά στη χώρα της Μικρασίας με τα ερείπια των ελληνικών πόλεων, σπίτια και δημόσια καλλιτεχνήματα, σπουδαία έργα προγόνων μας και αφήσαμε το νου να ταξιδέψει και να δει ερείπια “άλλου είδους”, ερείπια που αφήνει ο πόλεμος, το μίσος, ο φανατισμός, η προπαγάνδα, ο σκοταδισμός, η διπλωματία, τα εγκλήματα των ανθρωπίνων “μεγάλων δυνάμεων”, η φυλετική διάκριση, η αμάθεια, η κακία, ο εγωισμός. Δεν είπαμε ούτε θα πούμε τίποτα...

Είναι ερείπια σεισμών;  
Ποια ρίχτερ γκρέμισαν τα έργα των χειρών των τέκνων της γης της Ιωνίας;  
Ο Όμιλος Εταιριών ALLIANZ επέλεξε να μας προσφέρει τον περασμένο χρόνο, δώρο, την έκδοση: ΙΩΝΙΑ, οι Έλληνες στη Μικρασία, και μέσα από έναν άψογο συνδυασμό εικόνας και λόγου μας ξενάγησε σε μέρη της Ιωνίας από την Τροία ως την Φασίλη όπου καταγράφηκε ένας πολιτισμός άρρηκτα συνδεδεμένος με τον Ελληνισμό. Άγραφη εντολή της

Χωρητικότητας μόλις πέντε χιλιάδων ατόμων αρχικά, το θέατρο της Μιλήτου (4ος αι. π.Χ.) ξαναχτίστηκε τριπλάσιο στα ρωμαϊκά χρόνια, με κατάλληλη διαρρύθμιση μάλιστα για τη διεξαγωγή μονομαχιών και ζωομαχιών, που τόσο συγκινούσαν τους Ρωμαίους... Τρεις κόγχες, απογυμνωμένες κι αυτές απ' τη μαρμάρινη επένδυσή τους, είν' ό,τι απομένει ολο κι ολο απ' τη λαμπρή τριώροφη πρόσωση του ρωμαϊκού Νυμφαίου της Μιλήτου (2ος αι. μ.Χ.). Τ' αγάλματα που την κοσμούσαν βρίσκονται άλλα στην Κωνσταντινούπολη κι άλλα στο Μουσείο του Βερολίνου.

Η πύλη της θάλασσας. Το μονοπάτι τόπνιξαν οι αρκουδοβάτοι, και τα λημέρια τάκαψαν τα μεσημέρια κι ένας σεισμός το 'ρίξε κάτω το παλάτι. Κ. Παλαμάς.



*Περγαμός. Η εκκλησία της Αγίας Σοφίας μετατράπηκε, σύμφωνα με επιγραφή το 1398, σε τζαμί. (Ulu Cami).*



ήταν να μεταδώσουμε με τη σειρά μας ό,τι μάθαμε στην ξενάγηση.

Ως Έλληνες, αυτές τις στιγμές που ο σεισμός ρίχνει ερείπια σε Ελλάδα και Τουρκία, θελήσαμε να παραθέσουμε φωτογραφίες ερειπίων πολιτισμού της Ιωνίας, θυμίζοντας ότι υπάρχουν πολλά ερείπια με δικά μας πράγματα στο Κορδελιό, το Αϊβαλί, τη Νέα και Παλαιά Φωκαία, τη Λάβρανδα, τον Μπουρνόβα, τα Βουρλά του Τσεσμέ, στο ΙΛΙΟΝ, την ΑΛΙΚΑΡΝΑΣΣΟ, την ΠΕΡΓΑΜΟ, την ΕΦΕΣΣΟ, τη Μίλητο, την Κνίδο, τη Λυκία, τα Πίναρα και Πάπτρα, την Κέκοβα, τη Φασκλί, τον Όλυμπο... Εβλεπα με πόνο κάποιους σεισμοπαθείς να κρατάνε ό,τι περιέσωσαν στα ερείπια του σπι-

τιού τους, μια κατσαρόλα, ένα τηγάνι, ένα μπρίκι, μια εικόνα, μια παντόφλα, τα στέφανα, μια καρέκλα και γέμιζα θλίψη νιώθοντας ότι είναι σε κάποια χωράφια της Μικρασίας, σε λίμνες ή σε παραλίες σαρκοφάγοι, μνημεία, μαρμάρινα τέμπλα, κίονες, επιγραφές, βωμοί, ζωφόροι, διπλοί πέλεκεις, εκκλησίες, υπέρθυρα, σταυροί, τόποι λατρείας, αγάλματα, όλα ξεχασμένα, επίτηδες παραμελημένα, εγκαταλεμένα από τους ιδιοκτήτες τους...

Ευκαιρία λοιπόν να κάνουμε έναν απολογισμό. Ευκαιρία να γυρίσουμε απ' τις "σκηνές" που μας έβαλαν αιώνες τώρα κάποιοι να δούμε τα αληθινά μας σπίτια... Δεν έχουν κανένα σημάδι κόκκινο ή κίτρινο να τρομάξουμε αν βρεθούμε κοντά τους... Είναι εκεί αιώνες τώρα και μας περιμένουν... Είναι εκεί και μας χαμογελούν γεμάτα απορία και περίσκεψη... Είναι εκεί και καταγράφουν τη στάση αυτών που κατοικούν στις παραλίες του Αιγαίου... Και αυτά ξέρουν ποιος νοιάζεται και ποιος είναι φίλος τους.

Ευάγγελος Σπύρου

*Σάρδεις: ένα απ' τα κομψότερα ιωνικά κιονόκρανα του ναού της Αρτέμιδας, στο φυσικό του περιβάλλον. Άλλο ένα όμοιό του, βρίσκεται στο Μητροπολιτικό Μουσείο της Νέας Υόρκης.*



*Θέατρα γερασμένα και μαραμμένα από το χρόνο που δείχνουν σαν μεσ' από γυαλί τη λαμπρότητα και τη μεγαλοπρέπεια εκείνων που τα 'χτισαν... Η πόλη μάς τα δείχνει, ονειδίζοντας μας ως απογόνους του μεγαλείου προγονικής δόξας, σημειώνει για την επίσκεψή του στον ερειπίων της Περγάμου, αρχές του 13ου αι., ο κατοπινός αυτοκράτωρ της Νικαίας, Θεόδωρος Β' Λασκαρίνι!*



*Μικρό αναστηλωμένο τμήμα της Ιωνικής στοάς (1ος αι. μ.Χ.), κατά μήκος της πομπικής οδού της Μίλητου.*





Από τον  
Ευάγγελο Γ. Σπύρου  
Εκδότη ΝΑΙ

# Οι ασφαλιστές μια γυναίκα α.λ.σ. και οι σεισμοί

Τα συντρίμια της φαρμακοβιομηχανίας Φαράν, στην Κηφισιά. Μετά την κατάρρευσή της προκλήθηκε πυρκαγιά. Οι πυροσβεστές απεγκλώβισαν πέντε ανθρώπους, εκ των οποίων δύο νεκρές γυναίκες. Άλλοι επτά ήταν παγιδευμένοι.



**Η**ταν 7 Σεπτεμβρίου 1999 όταν ο σεισμός πήρε τον κόκκινο μαρκαδόρο του και τράβηξε μια ματωμένη χαρακιά στο κορμί της Αθήνας πάνω στο Μενίδι, τη Μεταμόρφωση, τα Άνω Λιόσια, την Κάτω Κηφισιά, την Ερυθραία, το Περιστέρι, τη Νέα Φιλαδέλφεια, την Πετρούπολη, τους Θρακομακεδόνες, την Ελευσίνα, το κέντρο... 36 σημεία

ταρακουνήθηκαν περισσότερο και ο νομός Αττικής τέθηκε σε κατάσταση έκτακτης ανάγκης και σε σκληρή δοκιμασία μαρκάς χρονικής διάρκειας...

Ήταν ένα φονικό ξύπνημα μετά από 214 χρόνια στο ρήγμα Πάρνηθας, είπαν οι ειδικοί. Είχε δώσει το 1705 6,4 ρίχτερ και το 1785 6 ρίχτερ. Η κύρια δόνηση κράτησε 20 δευτερόλεπτα. Στην πρώτη μέρα μετρήθηκαν 32 νεκροί και 500 τραυματίες. Σε λίγες μέρες είχαμε 143 νεκρούς και 100.000 άστεγους.

Οι εφημερίδες στον κατάλογο των νεκρών είχαν και μια γυναίκα α.λ.σ. (αγνώστων λοιπών στοιχείων) που βρέθηκε στα ερείπια της φαρμακοβιομηχανίας FARAN μαζί με άλλους 5 νεκρούς...

Η γυναίκα α.λ.σ. ήταν η Βασιλική Γραμματέα-Μελεμένη. Αιωνία η μνήμη της. Ήταν η μάνα του Χρήστου και του Γιώργου, που μέχρι στις 5 μ.μ., στις 7.9.99 περίμεναν στην αυλή κάποιου σχολείου στη Νέα Κηφισιά να σχολάσει απ' την FARAN η μανούλα τους και να τα πάρει να πάνε σπίτι. Τα δυο αδελφάκια είχαν δει κι είχαν ακούσει αυτά που έγιναν στις 3 το μεσημέρι όταν ο σεισμός ήρθε στην Αθήνα.

Ο πατέρας ήταν μακριά, δούλευε στα καράβια... Η δασκάλα του νηπιαγωγείου που μόλις τώρα τέλειωσε ο Χρήστος και θα πήγαινε πρώτη Δημοτικού ανησύχησε... "Μήπως ξέρετε κάτι για τη μαμά που άργησε;" είπε ο μεγάλος αδελφός, που φέτος θα πήγαινε στη Δευτέρα Δημοτικού. Η νηπιαγωγός δεν ήξερε τίποτε. Άφησε τα παιδιά σ' ένα σπίτι γείτονα και έτρεξε στη FARAN ρωτώντας:

- Ξέρετε κάτι για τη Βασιλική;  
- Άχου! Ναι ήτανε κι η Βασιλική μέσα στους αγνοούμενους εγκλωβισμένη της FARAN... εκεί που έπιασε φωτιά, είπε κάποια με άσπρη μπλούζα συνάδελφος με αίματα στα χέρια και τα πόδια...

- Ήταν η γυναίκα α.λ.σ. που έγραφαν οι εφημερίδες... Ήταν η άτυχη Βασιλική που κουβαλούσε τη μοίρα της εργοστάσιο - σχολείο - σπίτι για να μεγαλώσει τα παιδιά και που έλεγε με παράπονο στη νηπιαγωγό αργά κάθε απόγευμα που γυρνούσε απ' τη δουλειά: "Κυρία Μαρία, να κάτσω λίγο να τα πούμε... Πού να πάω μόνη μου... Κουράζομαι... Ο άντρας μου λείπει στα καράβια... κι εγώ μόνη χωρίς συντροφιά..."

Σε λίγα δευτερόλεπτα η ψυχή της πέταξε στον ουρανό. Ο ναυτικός ήρθε και θα πάρει τα παιδιά να τα πάει μακριά απ' την Αθήνα σ' ένα χωριό στον Έβρο να πάνε εκεί στο Δημόσιο Σχολείο. Το πενταετές επενδυτικό σχέδιο της FARAN για τον εκσυγχρονισμό των εγκαταστάσεών της άλλαξε. Οι συνάδελφοί της εργαζόμενοι θα είναι πικραμένοι και λιγότεροι... Πέρασα ένα απόγευμα από κει και κοίταξα τα συντρίμια... Κάποια ροζ κυκλάμινα τέντωναν ψηλά τα κεφάλια τους να δουν και αυτά το μεγάλο κακό. Κάτω μακριά προς το Χαϊδάρι ένας μεγάλος κόκκινος ήλιος κρυβόταν μελαγχολικά πίσω απ' τα βουνά και τα σύννεφα στη δύση... κατά Πάρνηθα μεριά έπεφτε σιγά σιγά η σκιά της νύχτας που έρχονταν να κρύψει τις ρωγμές, τους κόκκινους, κίτρινους και πράσινους σταυρούς που χώριζαν τους τυχερούς απ' τους

άτυχους στα σπίτια πλούσιων και φτωχών, στις πλούσιες κατασκευές, στα πολυτελή σπίτια και στα φτωχόσπιτα των Λιοσίων, των Θρακομακεδόνων και του Μενιδίου... Μια μάνα έχωσε κάτω απ' το στήθος της ένα μαρό και τράβηξε να πέσει το πάνω φύλλο μιας σκηνής... Στα γραφεία πολλών ασφαλιστικών εταιριών άναβαν βραδινά φώτα στους ορόφους που δούλευε ο κλάδος πυρός, για να δουν στοιχεία και αποζημιώσεις...

Είμαι 27 χρόνια στο χώρο των ασφαλειών και ξέρω ότι σε τέτοιες μαύρες ώρες ο Ασφαλιστής είναι ένα πολύ χρήσιμο άτομο σε πολλούς τομείς.

Είναι χρήσιμος σαν ασφαλιστής στη Βιομηχανία για να συνεχίσει πάνω στις στάχτες το έργο της.

Είναι χρήσιμος στην ασφάλιση σπιτιών για να ξανασυνεχίσει η οικογένεια να ζει κάτω απ' την ίδια στέγη όταν γκρεμίζεται ή καίγεται το σπίτι της.

Είναι χρήσιμος στην ασφάλιση ζωής για να μπορούν τα ορφανά να συνεχίζουν τη ζωή, να μπορούν να βρουν φαγητό, σπίτι, βιβλία και σχολείο.

Είναι χρήσιμος στην οικονομία, γιατί ξέρει να επανορθώνει ζημιές... (200 δισ. έγραφαν οι εφημερίδες ότι θα πληρώσει το ελληνικό κράτος και 60 δισ. ότι θα πληρώσουν οι ασφαλιστικές εταιρίες).

Όσοι είναι ασφαλιστές ας είναι περήφανοι για το έργο τους και η ελληνική κοινωνία ας τους τιμήσει...

Υ.Γ. Η δασκάλα των παιδιών και οι γονείς των συμμαθητών τους στο νηπιαγωγείο άνοιξαν ένα λογαριασμό κι έβαλαν τα πρώτα χρήματα για να μαζέψουν ένα ποσό με το οποίο θα αγοράσουν ένα ασφαλιστικό συμβόλαιο για τα δυο παιδιά της Βασιλικής.

Χρήματα και συμβόλαιο θα δοθούν στις μέρες των Χριστουγέννων από τον Πρόεδρο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, στον οποίο θα επιδοθεί ό,τι συγκεντρωθεί στο λογαριασμό και με φροντίδα του ΝΑΙ. Όσοι επιθυμείτε στείλτε στο ΝΑΙ, Φιλικής Εταιρίας 18-20, ότι άλλο θέλετε. Χρήματα μόνον στους Λογαριασμούς: Μελεμένης Γιώργος: 10733013709 και Μελεμένης Χρήστος: 10733013543 ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ.

Ευάγ. Γ. Σπύρου

(απόκομμα εφημερίδας πρώτων ημερών)

## ΤΑ ΘΥΜΑΤΑ ΤΟΥ ΕΓΚΕΛΑΔΟΥ

• Μαχμουτάι α.λ.σ., 2 χρόνων	-
• Μαχμουτάι α.λ.σ., 6 χρόνων	-
• Μπάκας Χρήστος, 5,5 χρόνων	Μενίδι 4ος Παιδικός Σταθμός
• Κοισάρηλου Δέσποινα, 19 χρόνων	Κατεπλάκωθη 70 χρόνων από τοίχο διπλανής κατοικίας Ξενοδοχείο "Βίλιακος"
• Φιλίμγγας Δημήτρης του Αλεξάνδρου Μενίδι	Κ. Κηφισιά
• Χονδράκης Σπυριδών-Γεώργιος	Ν. Κηφισιά
• Μπερδέκος Γεώργιος α.λ.σ.	Μενίδι
• Μιχαηλίδης Ευάγγελος, 19 χρόνων	-
• Τσιλιπιδάκης Βασιλική α.λ.σ.	-
• Άνδρας α.λ.σ.	-
• Γυναίκα α.λ.σ.	"Φαράν" Φαρμακοβιομηχ.
• Πρεττός Ιωάννης, 70 ετών	-
• Καβαλίτη Ελένη, 6 χρόνων	Ν. Κηφισιά, κατεπλάκωθη
• Φαρμαζή Ευα, 12 χρόνων	"
• Μετζελόπουλος, 65 χρόνων	Νίκης Σύνταγμα, έμφραγμα στο δρόμο
• Τριψής Μάριος, 9,5 χρόνων	-
• Άνδρας α.λ.σ.	Μενίδι κατεπλάκωθη
• Φυτάς Ευάγγελος, 2,5 χρόνων	-
• Αμντιν Τζοϊνούλ, 25 χρόνων	Μενίδι, έμφορμα, κατεπλάκωθη
• Θανάση Μαρία, 17 χρόνων	Ελευσίνα, κατεπλάκωθη από τοίχο Ελευσίνα, έμφραγμα
• Σκουμπάς Γεώργιος-Σπύρος, 65 χρόνων	-
• Διασάκου Φρόσω, 28 χρόνων	Ελευσίνα, έπεσε το σπίτι της
• Γεωργιάδης Θωμάς, 15 χρ.	Λιόσια, έπεσε το σπίτι της
• Γεωργιάδης Ιωάννης, 63 χρ.	Πετρούπολη

# ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Είχε εκδοθεί το προηγούμενο ΝΑΙ πριν τις 22 Ιουλίου 1999 όταν στο φύλλο 647 το FAXNEWS δημοσίευσε το Underwriting του πρώτου Ασφαλιστικού Underwriting δημοσιεύουμε έστω και καθυστερημένα ότι στις 16 Ιουλίου 1969 (προ 30 ετών) όπως θυμίζει και γράφει το FAXNEWS εκδόθηκε το πρώτο στην ιστορία της ανθρωπότητας αστρασφαλιστήριο με το οποίο ασφαλίθηκαν οι πρώτοι άνθρωποι - αστροναύτες. Το υπ' αριθμ. 647 φύλλο του FAXNEWS ως ιστορικό στοιχείο αξίζει να το έχει μαζί του κάθε Έλληνας ασφαλιστής για να διαβάζουν οι νεότεροι τους όρους ενός πρωτοποριακού συμβολαίου που φέρει τις υπογραφές του κ. Δημ. Κοντομηνά και του κ. Αλ. Ταμπουρά και που εξέδωσαν τότε η INTERAMERICAN LTD και η Ασφαλιστική Οργάνωση Ταμπουρά με ημερομηνία 16 Ιουλίου 1969 στην ελληνική και αγγλική γλώσσα...

**ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΤΑΜΠΟΥΡΑΣ**  
ο τότε Πρόεδρος της INTERAMERICAN Life  
και της Οργανώσεως Ταμπουρά



**Ο κ. Τ. Καραλίδης**

Με τον ένα ή άλλο τρόπο πολλές εταιρίες στάθηκαν κοντά στους ασφαλιστές τους στις μέρες των σεισμών. Μιλώντας με τον κ. Τάκη Καραλή στις 24.4.99 μου είπε ότι η NN ενέκρινε ειδικά δάνεια για όλο το προσωπικό, διοικητικούς και πωλήσεις, για να λύσουν τα προβλήματα των σεισμών. Όποιος έχει πρόβλημα θα βοηθηθεί, μας είπε. "Κόκκινο έχει το σπίτι σου; εδώ είναι η εταιρία" είπε ο κ. Καραλής. "Κίτρινο έχει; Εδώ η εταιρία. Σε εννοικίο έμεινες και το "πείραξε" ο σεισμός; Εδώ η εταιρία, η NN!". Θέλουμε να έχουμε ήρεμο και δημιουργικό κλίμα για τους ανθρώπους μας είπε. Θέλουμε να ανταποκριθούμε στα αιτήματά τους και στις προσπάθειές τους... Χίλια άτομα είχαν επιτυχνημένους στα ταξίδια... Όλοι προσπαθούν. Όλοι ξεπερνούν τον εαυτό τους... Είμαστε πολύ αισιόδοξοι για το μέλλον. Κάποιοι ξένοι φεύγουν αλλά η NN μεγαλώνει. Γίνεται έργο προς όφελος πελατών και εργαζομένων στην NN. Αυτά και άλλα έλεγε ο κ. Τ.Καραλίδης ο Πρόεδρος και Γενικός Δ/ντής της NN. Συγχαρητήρια και μπράβο τους!

Κυκλοφορούν ανάμεσά μας πολλοί ασφαλιστές με αξιόλογο έργο και διακρίσεις που τιμούν το ασφαλιστικό μας επάγγελμα. Μεταξύ αυτών πολλοί ασφαλιστές της ALICO AIG LIFE (που στο νέο λογότυπό της τονίζει δυο φορές τη λέξη LIFE), οι οποίοι σε διακρί-

σεις ξεφεύγουν από τα ελληνικά όρια και έχουν παγκόσμιες διακρίσεις στην εταιρία τους. Σε ευρωπαϊκό επίπεδο διακρίνονται ο Ζ. Σούσης, ο Π. Παπαμανωλάκης, ο Ε. Παράσχος, ο Σ. Φυρογένης, ο Κ. Χατζηστεφάνου, η Χρ. Παπαδημητρίου, ο Α. Μόρντο, ο Δ. Καστρινάκης, η κ. Ευδιά, ο Ν. Παπάλης, ο Λ. Χριστοδουλίδης και ο Λ. Δουλγεράκης. 1η θέση σε Διατηρησιμότητα IQA των Ε. Παράσχη, Σ. Φυρογένη, Κ. Χατζηστεφάνου, την 3η θέση VIP του Ζ. Σούση μαζί με μεγάλο αριθμό ασφαλιστών στο MILLION DOLLAR PRODUCERS, τους PRESIDENTS AWARDS και τους παραγωγούς του CENTURION CLUB. Μπράβο τους, μπράβο και στους ηγέτες αυτής της εταιρίας που έχει να επιδείξει επιτυχημένους.



**Ο κ. Κ. ΚΑΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ,**  
1η θέση στον κόσμο και στην Ευρώπη  
σε Διατηρησιμότητα - IQA  
με τον κ. R. K. Nottingham.



**Ο κ. Ζ. ΣΟΥΣΗΣ** που κατέκτησε την 1η  
θέση V.I.P. στην Ευρώπη και την 3η  
θέση στον κόσμο, καθώς επίσης και την 1η  
θέση στην Ευρώπη σε σύνολο εισπρα-  
χθέντων ασφαλιστρών Π.Α. βραβεύει-  
ται από τον κ. R. K. Nottingham.

Από 9.7.99 απεχώρησε λόγω συνταξιοδότησης ο Διοικητικός Διευθυντής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κ. Παν. Βεζυργιάννης. Αντικαταστάτης του ο κ. Ιωάν. Βάσσης.



**Ο κ. Βεζυργιάννης**

Ο κ. Βεζυργιάννης, πατέρας 2 παιδιών, ξεκίνησε το 1960 σταδιοδρομία ασφαλιστική στα Ασφαλιστικά Γραφεία ΚΑΡΑΚΩΣΤΑ, πτυχιούχος Βιομηχανικής Πειραιά. Πήγε στην Ένωση το 1984 αφού εργάστηκε στις εταιρίες ΚΟΣΜΟΣ, ΕΜΠΟΡΙΚΗ, ΣΚΟΥΡΤΗΣ, ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ... Η υπομονή, η ευγένεια και η καλοσύνη του υπήρξαν υποδειγματικές... Του ευχόμαστε "ήρεμο και ησυχίο" βίο στα συντάξιμα χρόνια του και τον ευχαριστούμε που στα πρώτα χρόνια του ΝΑΙ υπήρξε όπως και για πολλούς άλλους "στήριγμα".

Η σχετική αλληλογραφία μεταξύ του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Πειραιά με την Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος και μεταξύ Ένωσης Ασφαλιστών και Εθνικής Ασφαλιστικής και ακόμη μεταξύ πρακτορείων Ελένης Πέτσα-Κουρτέση Κυρλάκη - Πρώτη ΕΠΕ και Εθνικής δείχνει ότι το παιχνίδι του ανταγωνισμού θέλει παίχτες με προσόντα δύσκολα... Οι επιπολαιότητες και οι βιασύνες οδήγησαν σε πολλά προβλήματα πολλούς, γι' αυτό και όσοι βρίσκονται στη Διεύθυνση Πωλήσεων πρέπει να μάθουν τους πωλητές να είναι και λίγο "διακριτικοί" στις προσπάθειές τους και να μην μπλέκουν πρόσωπα και θεομούς... Αυτά προς το παρόν.

Στο τεύχος 37 (Οκτώβριος 1995) του Ασφαλιστικού ΝΑΙ είχαμε καταγράψει τις πιο καλές απόψεις γύρω από τα θέματα φυσικών καταστροφών στην Ελλάδα, (σεισμοί, πλημμύρες, καταιγίδες κ.λπ.). Αρθρογράφος ο κ. Γ. Κώτσολος Γεν. Δ/ντής του ΦΟΙΝΙΚΑ. Εκεί ο κ. Κώτσολος εκτός των άλλων εύστοχων παρατηρήσεών του αναρωτιόταν αν έχουμε επάρκεια για μαζικές εκτιμήσεις ζημιών. Έγραφε: Έχουμε μηχανικούς; Έχουμε έτοιμες οδηγίες; Το Τεχνικό Επιμελητήριο έχει



**Ο κ. Κώτσολος, Γεν. Δ/ντής "ΦΟΙΝΙΚΑ"**

αυτά τα θέματα είναι για επανεξέταση ΑΜΕΣΗ... Οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν πολλά να πουν και να ακούσουν πάνω σ' αυτά τα θέματα... Εμείς συνιστούμε στους αναγνώστες μας να ξαναδιαβάσουν όσα έγραψε τότε ο κ. Κώτσολος στο τεύχος 37 του ΝΑΙ και είπε σε ομιλία του στον ΣΕΜΑ.

## Νέα τράπεζα ελληνοπορτογαλική

Νέα τράπεζα ιδρύεται στην Ελλάδα από την ασφαλιστική εταιρία INTERAMERICAN και τον πορτογαλικό όμιλο "Banco Commercial Portugues S.A." (BCP). Η νέα τράπεζα θα στρέφεται στην προσφορά γενικών τραπεζικών υπηρεσιών προς το ευρύ κοινό και αναμένεται ότι σε χρονικό διάστημα τριών ετών θα διαθέτει ένα δίκτυο άνω των 120 υποκαταστημάτων. Το ύψος της επένδυσης θα διαμορφωθεί σε 22 δισεκατομμύρια δραχμές. Η BCP, ο μεγαλύτερος εισηγμένος στο Χρηματιστήριο της Πορτογαλίας όμιλος, επεκτείνει τις διεθνείς δραστηριότητες μέσω συμμαχιών με στρατηγικούς εταίρους στην παγκόσμια αγορά. Τα οικονομικά στοιχεία της πορτογαλικής τράπεζας του πρώτου εξαμήνου του 1999 είναι: ενοποιημένα καθαρά έσοδα ύψους 107 δισεκατομμυρίων δραχμών.

"Η Ραναφον ζητάει συγγνώμη και εξηγή" ήταν ο τίτλος μιας καταχώρισης που εξηγούσε τα ανεξήγητα... Οι δυσχέρειες στην επικοινωνία οφειλονταν στην υπερφόρτωση του δικτύου κ.λπ. ότι έχει δεσμεύσει κεφάλαια για... Θα... Θα... Δυστυχώς λοιπόν και εκεί προδοσία... Οι εταιρίες κινητής τηλεφωνίας με τα δισεκατομμύρια κερδών και τις τόσο εκνευριστικές τους διαφημίσεις αποδείχθηκαν ψεύτρες... Τότε που θέλαμε τις υπηρεσίες τους δεν τις είχαμε... Ούτε Ραναφον, ούτε TELESTET ούτε COSMOTE... Κρίμα... Μήπως θάπρεπε να επιστραφούν χρήματα και πάγια κ.λπ... Μήπως θα 'πρεπε κάτι από τα κέρδη τους να πάνε στους σεισμοπαθείς; Λέμε... Μήπως θα 'πρεπε το κράτος να επέμβει λίγο;...

Σε ηλικία 88 ετών έφυγε πλήρης ημερών ο μεγάλος δημιουργός πασίγνωστων διαφημίσεων David Ogilvy, μία από τις κορυφαίες προσωπικότητες του 20ού αιώνα. Ήμουν ευτυχής που το 1981 διάβασα το βιβλίο του "Εξομολογήσεις ενός διαφημιστή" κάπου στο τέλος του παραγγιού της Σαμαριάς στα Χανιά και που με έβγαλε ταυτόχρονα σε ανοιχτούς ορίζοντες σκέψης σαν τα γαλάζια απέραντα νερά του Λιβυκού... Το βιβλίο του μεταφράστηκε σε 14 γλώσσες και έγινε best seller... Γεννήθηκε στο Γουέστ Χόρολεϊ της Αγγλίας, ξεκίνησε να σπουδάσει στην Οξφόρδη ένα από τα πιο φημισμένα σχολεία του πανιήτη αλλά ως άτακτο του πέταξαν έξω... Δούλεψε στην κουζίνα του Majestic στο Παρίσι, έγινε πλανόδιος πωλητής, έγινε αγρότης στην Πενσιλβάνια, εθήτησε στις βρετανικές μουσικές υπηρεσίες, και το 1948 στα 37 του χρόνια ξεκινά διαφημιστής ιδρύοντας την Ogilvy & Mather που έχει σήμερα 360 γραφεία σε 100 χώρες. Θα μείνει στην ιστορία ως ένας απ' τους καλύτερους δημιουργούς στο χώρο της διαφήμισης με μια ξεχωριστή φιλοσοφία για τη δουλειά και τη ζωή.



**Ο κ. David Ogilvy**

300.000 περίπου υπολογίζεται ότι είναι τα ανασφάλιστα αυτοκίνητα και για τα οποία το επίσημο ελληνικό κράτος λέει ότι θα βάλει πρόστιμα... Πλάκα έχει αυτή η υπόθεση. Ούτε Αλβανοί να ήτανε τα αυτοκίνητα να μπανοβγαίνουν χωρίς κάρτα και να μην μπορούμε να τους βρούμε... Ντροπή και μείον σ' αυτούς που ευθύνονται να κυκλοφορούν τόσα οχήματα γύρω μας έτοιμα να γεμίσουν προβλήματα πολίτες και κράτος... Και κυρίως στο υπουργείο Μεταφορών, Ανάπτυξης, Οικονομικών και Δημόσιας Τάξης...

Φοβάσταν τους ξένους μερικοί πριν το 1992 μήπως έρθουν κι αλιόμοι μας... Παράμυθια. Τι να κάνουν οι ξένοι εδώ... και τι να βγάλουν. Και πώς να συνεργασθούν και με ποιους... Και αυτοί που ήταν εδώ ένας ένας φεύγουν... Λέτε να χάσαμε ή να κερδίσαμε;

Πολλές παρενέργειες και λάθη κάνουν κάποιες εταιρίες στις αποζημιώσεις του σεισμού... Άκουσα κι ένα περιστατικό που δεν πίστευα στα μάτια μου... Είχε συμβόλαιο ο πελάτης και ο κλάδος δεν είχε ιδέα αν ήταν ασφαλισμένος. Ξένη η εταιρία, μέσω πρακτορείου η ασφάλιση και τα τηλέφωνα υψηλών προσώπων κήκαν με τις μεσολαβήσεις. Προσοχή...

Απαγορεύονται τα "ψιλά γράμματα" είπε ο υπουργός κ. Βενιζέλος... Α! και λοιπόν; Τα τυπογραφεία θα γράψουν με "χοντρά γράμματα" όσα είναι σήμερα με ψιλά... Πάντα έτσι γινότανε...

Β' αντιπρόεδρος στην Ένωση Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου (ΕΔΙΠΤ) είναι ο κ. Δημήτρης Ρουχωτάς εκδότης της ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ, και έφορος η κ. Μαρίνα Δρακάτου, εκδότριας της ΙΔΙΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ. Η θητεία τους είναι τριετής. Συγχαρητήρια.

Νέα δεδομένα δημιουργεί η συνεργασία Interamerican με τον Όμιλο Αποστολόπουλου. Οι δύο πλευρές συμφώνησαν τη σύναψη στρατηγικής συμφωνίας που σε πρώτη φάση προβλέπει το Ιατρικό Αθηνών να αναλάβει το μάντζιμντ της Ευρωκλινικής. Παράλληλα σχεδιάζουν να προχωρήσουν από κοινού στην εξαγορά και νέας κλινικής. Τα οφέλη και για τους δύο προφανή και στους δυο τομείς υγείας και Ασφαλείων.

40 εταιρίες ασφαλιστικές στην ελληνική ασφαλιστική αγορά έχουν ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσες κάτω από 1 δισ. που σημαίνει ότι δε συγκεντρώνουν παραγωγή περισσότερη από αυτήν μεγάλων υπ'των του agency system. 30 από αυτές είναι κάτω των 500 εκατομμυρίων (και στη ζωή και στις ζημιές...) 1,5 δισ. φέρνει η 54η εταιρία, που σημαίνει πρακτικά ότι λίγες εταιρίες έχουν παραγωγές άξιες λόγου... Η 40η εταιρία ζημιών φέρνει 2,5 δισ. παραγωγή. 5 δισ. παραγωγή φέρνει η 24η εταιρία ζημιών και η 22η ζωής... Από κει και κάτω πιστεύουμε ότι οι εταιρίες ψάχνουν να βρουν συνεταιίρο... μαζί με πολλές απ' τις πρώτες 20...

Χρέη από αποζημιώσεις που εγγίζουν τα 450-500 δισ. λιπρέτες άφησε στην Ιταλία η "ΘΕΜΙΣ". Ποιος θα τα πληρώσει;

Ο κλάδος αυτοκινήτων κατέχει το 64% της αγοράς Γενικών Ασφαλίσεων.

## Οι τράπεζες στο πρώτο εξάμηνο φέτος και πέρυσι

Τα ποσά είναι σε χιλ. δρχ.

Τράπεζες	ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ		ΜΕΤΑΒΟΛΗ (%)	ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ		ΜΕΤΑΒΟΛΗ (%)	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ		ΜΕΤΑΒΟΛΗ (%)	ΧΡΗΜ/ΚΑ ΑΠΟΤΕΛ. 1999	ΧΡΗΜ/ΚΑ ΑΠΟΤΕΛ. 1998	ΜΕΤΑΒΟΛΗ (%)
	1999	1998		1999	1998		ΚΕΡΔΗ 1999	ΚΕΡΔΗ 1998				
ΕΜΠΟΡΙΚΗ	456.235.651	208.751.050	118,6	4.290.768.083	3.175.231.275	35,1	257.030.107	13.631.660	1.785,5	3.145.715	1.991.866	57,9
ΕΘΝΙΚΗ	542.013.572	437.933.893	23,8	12.478.176.114	10.084.782.131	23,7	111.296.988	55.294.628	101,3	1.047.277	-903.309	-215,9
ALPHA ΠΙΣΤΕΩΣ	597.411.191	229.525.306	160,3	5.049.114.746	3.482.576.686	45,0	79.169.344	39.501.413	100,4	59.353.000	2.857.000	1.977,5
ΕΥΡΩBANK	373.886.000	134.278.000	178,4	1.706.363.000	1.057.424.000	61,4	73.062.000	9.414.000	676,1	2.112.469	2.328.534	-9,3
ΕΡΓΑΣΙΑΣ	261.049.023	138.003.082	89,2	1.994.997.151	1.392.632.783	43,3	40.073.958	24.975.222	60,5	1.502.406	1.295.393	16,0
ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ	323.124.301	75.188.894	329,8	1.106.646.879	487.038.618	127,2	15.955.918	7.399.718	115,6	342.776	600.401	-42,9
ΤΡΑΠΕΖΑ ΧΙΟΥ	79.461.844	27.425.221	189,7	575.984.997	419.350.243	37,4	7.515.532	4.278.675	75,7	-	-	-
ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ-ΘΡΑΚΗΣ	55.883.658	20.227.710	176,3	658.194.500	513.618.901	28,1	6.085.081	-594.210	-1124,1	8.022.989	18.953.780	-57,7
ΓΕΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ	41.645.588	36.564.743	13,9	593.648.564	490.419.637	21,0	4.741.328	786.954	502,5	3.596.730	-413.036	-970,8
ΔΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ	16.424.370	9.480.176	73,2	108.889.075	88.851.155	22,6	2.693.512	1.330.130	102,5	21.321.139	36.894.818	-42,2
ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ	16.821.015	13.444.398	25,1	161.656.448	163.128.684	-0,9	-188.547	-1.245.307	-84,9	-	-	-
							598.423.762	156.612.400	282			

● Πολλά θετικά έκανε και αυτή τη φορά ο Όμιλος INTERAMERICAN στους σεισμούς και ΑΜΕΣΩΣ. Επιταγή 100 εκατομμυρίων, κουβέρτες, ιατροφαρμακευτική περίθαλψη, αποζημιώσεις κ.λπ., κ.λπ. Ήταν ανθρώπινη, διακριτική και ουσιαστική η προσφορά προς πάντες και ΑΜΕΣΗ... Κάποιοι άλλοι έμειναν στα λόγια. Μπράβο σε όλους τους ανθρώπους της INTERAMERICAN που διέθεσαν υλικά, χρήματα, και προσωπικές υπηρεσίες στους συνανθρώπους μας. Έτσι πρέπει να είναι οι εταιρίες. Σαν την INTERAMERICAN. Για να μπορούν να ακουμπήσουν πάνω της με δύναμη οι αδύναμοι σε δύσκολες ώρες. Έτσι, μεγάλη και σίγουρη.

\* Μέρες που ο σεισμός έκλεινε σπίτια άκουσα κάτι υπέροχο που έλεγαν άνθρωποι της NN για τον Μανώλη Ανδρόνικο: Ο Μανώλης Ανδρόνικος άνοιξε σπίτια, έφτιαξε σπίτια, άλλαξε συνειδήσεις και μυαλά στο καλύτερο, άλλαξε νοοτροπίες, έφτιαξε ανθρώπους απ' το τίποτα με περιουσία, σπίτια, αυτοκίνητα... Ο Μανώλης Ανδρόνικος, ο παθιασμένος με τις πωλήσεις με την παραγωγή, με την ανάπτυξη. Μαζί με αυτά άκουσα ότι τέλος του χρόνου σταματά τη θητεία του στις πωλήσεις, παραιτούμενος απ' τη θέση του Γενικού Δ/ντού Πωλήσεων στη NN και θα παραμείνει Σύμβουλος στον Πρόεδρο κ. Τ. Καραλή. Ψάξαμε και τον βρήκαμε κάπου στις επάλξεις στη Βόρειο Ελλάδα τέλος Σεπτεμβρίου και συμφωνήσαμε στο επόμενο τεύχος του ΝΑΙ να έχουμε μια συνέντευξη μαζί του



Ο κ. Μανώλης Ανδρόνικος

και έναν απολογισμό της 30χρονης πορείας του στις ασφάλειες και της 20ετούς δημιουργικής θητείας του στην NN. Και να τα πούμε ΟΛΑ... Για Έλληνες και Ολλανδούς. Για την NN και τις άλλες εταιρίες... Για όλα και για όλους. Κάτι σαν ανοιχτή επιστολή προς... όλους.

■ Λένε μερικοί ότι η Ευρωπαϊκή Πίστη θα μείνει σε ευρωπαϊκά χέρια και μάλιστα ιταλικά... Σημασία έχει ότι κινείται... Το πρόσωπο που τηλεφώνά έκανε πολλά χρόνια στην Ιταλία, ίσως ξέρει περισσότερα. Είναι ο μεγάλος επενδυτής της Ευρωπαϊκής Πίστης...



John Tzivelis  
Το πρόσωπο που τώρα παίζει ρόλο στην Ευρωπαϊκή Πίστη.

● Μια γιορτινή μέρα στη Συγγρού 72 Την Τετάρτη 19 Μαΐου ο κ. Κώστας Μαυρομουστακάκης, η Εύα Μαυρομουστακάκη και οι συνεργάτες του υποκαταστήματος ήταν δικαιολογημένα περσιχάρηδες που δέχονταν την επίσκεψη του Προέδρου του Ομίλου και τις ευχές αγαπημένων συναδέλφων τους, οι οποίοι εξέφραζαν τις άριστες εντυπώσεις τους από τον εξαιρετικά καλαίσθητο χώρο στον οποίο είχε μεταμορφωθεί το agency της Συγγρού 72.



Ο Πρόεδρος του Ομίλου κοντά στους δύο ιδιαιτέρως αγαπητούς συναδέλφους των Πωλήσεων και τους συνεργάτες τους. Είναι γνωστή η αδυναμία του Παύλου Ψωμάδη για την Εύα και τον Κώστα Μαυρομουστακάκη.

■ Ο κ. Θάνος Μελακοπίδης σε νέα καθήκοντα στην ALLIANZ, ως Γενικός Δ/ντής Γενικών Ασφαλειών του Ομίλου ALLIANZ στην Ελλάδα. Διατηρεί και το: Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας ΠΟΣΕΙΔΩΝ. Δραστήριος, χαμογελαστός, προσηνής και ευγενικός στις μέχρι τώρα εμφανίσεις του στον ασφαλιστικό χώρο. Ευχόμαστε να συνεχίσει και στη νέα του δραστηριότητα με την ίδια θετική συμπεριφορά... Ο κ. Θάνος Μελακοπίδης γεννήθηκε στην Αθήνα το 1950. Στις ασφάλειες είναι από το 1969. Είναι πτυχιούχος Οικονομικού της Νομικής Αθηνών.



κ. Θ. ΜΕΛΑΚΟΠΙΔΗΣ

● Πέντε ιδιωτικές ελληνικές αεροπορικές εταιρίες καλύπτουν το 20% της αγοράς με ετήσιο τζίρο 70 δισ. Ξεκίνησαν το 1990 στους ελληνικούς αιθέρες. Η Cronus, η Aegean Airlines, η AIR MANOS, η AXON, η AIR GREECE κατάφεραν ανταγωνιστικά να εκμεταλλευτούν τα μειονεκτήματα της Ολυμπιακής και να επιβιώσουν. Όπλα τους ήταν οι μειωμένες τιμές και το καλό service. Έδωσαν καλύτερες υπηρεσίες και το κοινό τις προτίμησε... Καλύτεροι πελάτες οι νέοι και οι δυσαρραστημένοι της Ολυμπιακής... Κάπως έτσι θα μεταφερθεί πελατεία και στις ασφαλιστικές εταιρίες από τη Δημόσια Υγεία και τους φορείς της και στις ιδιωτικές κλινικές... Κάπως έτσι αναπτύχθηκαν και οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες, η INTERAMERICAN, η NN, η ALLIANZ επειδή οι κρατικές έκαναν επιχειρήσεις "τύπου Ολυμπιακής". Ευτυχώς άλλαξαν νωρίς και παραμένουν στο παιχνίδι... και αυτά τα γράφουμε επειδή η Cronus Airlines προβλέπει να έχει 1.020.000 επιβάτες στο 1999 (550.000 είχε το 98), η Air Greece προβλέπει 560.000 επιβάτες) και δε γνωρίζω πόσους θα έχουν οι υπόλοιποι που σημαίνει ότι όλοι αυτοί οι επιβάτες φεύγουν από την ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ... Ας προσέξουν μερικοί τι υπηρεσίες δίνουν στο κοινό, επειδή τίποτα δε μένει όπως ήταν χθες ... και κάποιοι ας αρπάξουν τις ευκαιρίες...

Απόστολος Κακλαμάνης και σεισμός, στη Βουλή: "Ενώ ο ΟΤΕ λειτουργήσε άψογα, απεκαλύφθη ότι η λεγόμενη κινητή τηλεφωνία είναι μία φενάκη".



■ Με την υπ' αρ. 2029/99 Απόφασή του, το Διοικητικό Πρωτοδικείο Θεσ/νίκης έκανε δεκτή την προσφυγή της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ κατά του ΙΚΑ και ακύρωσε απόφαση επιβολής μη οφειλομένων εισφορών επί προμηθειών διαμεσολάβησης σε ασφάλισης των ασφαλιστικών υπαλλήλων της.

■ Μια κοινωνική προσφορά της ΦΟΙΝΙΞ Ασφάλειες ήταν πριν χρόνια η έκδοση "ΣΕΙΣΜΟΣ", με τα θλιβερά γεγονότα των σεισμών στο Αίγιο - Γρεβενά και Κοζάνη, όπου γινότανε μελέτη από τον κ. Γιάννη Σπανουδάκη πάνω στις υλικές καταστροφές, τις ανθρώπινες ζωές και την Ασφάλιση και πρόληψη. Ευκαιρία να επαναληφθούν τέτοιες εκδόσεις για ενημέρωση του κόσμου, που ψάχνεται εδώ και εκεί χωρίς συγκεκριμένες και αξιόπιστες απαντήσεις. Η ΦΟΙΝΙΞ τότε απέδειξε ότι ήταν όντως μια ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ ΔΥΝΑΜΗ...

# “ΕΝΑ ΜΑΡΤΙΝΙ ΠΑΡΑΚΑΛΩ...”

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

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

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

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

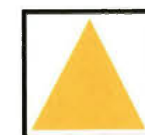
Το ΑΣΠΙΣ BOND ανήκει στη νέα γενιά των UNIT-LINKED προϊόντων και επενδύει σε: επιλεγμένες μετοχές του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών ή Διεθνών Χρηματιστηρίων, Ομόλογα ή Ομολογίες του Ελληνικού Κράτους ή Κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, Μερίδια Ελληνικών ή Διεθνών Αμοιβαίων Κεφαλαίων, Προθεσμιακές Καταθέσεις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

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

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



από την



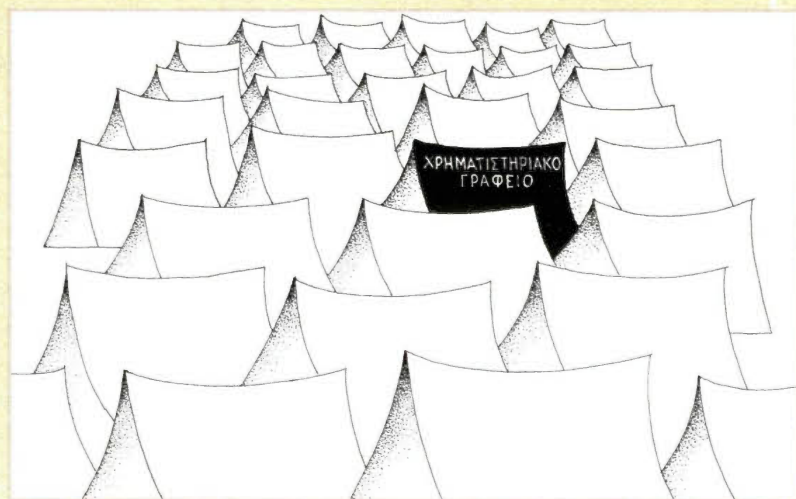
**ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**

■ Το κινηματογραφικό έργο "Λατέρνα, φτώχεια και φιλότιμο" του Αλέκου Σακελλάριου φέτος θα παιχθεί στο θέατρο σε νέες προσπάθειες του Σταμάτη Φασουλή. Στην "ανακύκλωση" στους ρόλους των θρωλικών λατερντζήδων Αυλωνίτη-Φωτόπουλου οι Γιάννης Μπέζος και Πέτρος Φιλιππίδης. Μουσική Μάνου Χατζηδάκι... Ευτυχώς που υπήρχαν και αυτές οι ελληνικές ταινίες που βλέπουν τα παιδιά μας και κρατάνε έθιμα και αξίες ελληνικές, για να μαθαίνει η νέα γενιά πώς είναι το φιλότιμο, η σεμνότητα, η καλή καρδιά, η αυτοθυσία, η αισιοδοξία, η "μπέσα", η γειτονιά, η καλοσύνη, η ντροπή... Μεγάλο το έργο των ταινιών αυτών και η "εκδίκηση" τους για την εκμετάλλευση που τους κάνουν τα κανάλια είναι ότι ποτέ δε "γερνάνε"... Θα το πω άλλη μια φορά: πολλοί παλιοί ασφαλιστές και διευθυντές μου θυμίζουν αυτούς τους ηθοποιούς το Βέγγο (κάποιες ασφαλιστικές εταιρίες τον "χρησιμοποίησαν" - κακοποίησαν στα συνέδριά τους, το Φωτόπουλο, το Ρίζο, το Σταυρίδη, τη Μάρω Κοντού, το Χατζηχρήστο κ.λπ.... Είναι κάποιοι παλιοί διευθυντές που το έργο τους είναι "ντεκόρ" στις νέες προσπάθειες... Η "πολυετία" τους, οι παλαιμάχοι, οι βετεράνοι, τα πρώτα χρόνια φέρνουν συγκίνηση, συναισθήματα, δάκρυα, μελαγχολία και οι των "οπτικοακουστικών μέσων" ξέρουν το παιχνίδι και τους βάζουν επειδή "πουλάει" το θέμα... Η ζωή συνεχίζεται βέβαια και συμφωνούμε.... Αλλά και η νέα γενιά ας βγάλει τα δικά της ταλέντα... Και η ασφαλιστική μας αγορά ας "δει" τι αρχές είχαν οι παλιοί που έφτιαξαν εταιρίες και ας τις βγάλει στα σεμινάρια και τη ζωή των "νέων" της... Όσον αφορά κάποιους παλιούς



ασφαλιστές και διευθυντές ας είναι περήφανοι.... Το "έργο" τους θα το παίζουν χρόνια οι εταιρίες γιατί "πουλά".... Έτσι δεν είναι κ. Βαμβουνάκη; Έτσι δεν είναι κ. Δημάκη; Έτσι δεν είναι κ. Μάρκογλου; Έτσι δεν είναι κ. Θωμόπουλε, κύριε Κέκη, κ. Κατσού-

φιλότιμο" ήταν το "έργο" πολλών παλιών συνεργατών πολλών εταιριών που έφτιαξαν την ασφαλιστική μας αγορά, που σήμερα "ψιλοξεχνά" την ασφαλιστική της ταυτότητα και "βόσκει" στα χρηματιστήρια... Έτσι όμως είναι η ζωή κι ας την χαρούμε όπως πάει...



■ Ένα ακόμη χρήσιμο έντυπο του συστήματος υγείας INTERAMERICAN στη διάθεση πελατών και συνεργατών είναι το ενημερωτικό έντυπο του MEDISYSTEM, το MEDIPress, επειδή "ένα πρόγραμμα υγείας σαν το MEDISYSTEM χρειάζεται συνεχή επαφή και επικοινωνία με τον πελάτη", όπως λέει ο Δ/ντής Δ/σης Υγείας κ. Νικ. Μητσακάκης, ένας άνθρωπος που μια ζωή με εργατικότητα, ευγένεια και καλή διάθεση υπηρετεί τις αξιόπαινες προσπάθειες που κάνει η INTERAMERICAN... Το MEDIPress θα δίνει συμβουλές για το πώς οι πελάτες θα διαφυλάττουν την υγεία τους, θα εξηγήσει όρους του MEDISYSTEM, θα ενημερώνει για εξελίξεις στο χώρο υγείας, θα είναι βήμα απαλλαγής απόψεων και παραπόνων και άλλα... Όποιος επιθυμεί πληροφορίες για το χρήσιμο έντυπο MEDIPress μπορεί να απευθυνθεί στην INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ  
Λ. Κηφισίας 117 & Αγίου Κων/νου 59-61  
15180 Μαρούσι τηλ. 6122222  
Δ/ντής - Εκδότης είναι ο Γεώργιος Ντόντος και η όλη προσπάθεια είναι στα πλαίσια των καλών ενεργειών που κάνει ο Γενικός Δ/ντής Κλάδου Ζωής κ. Μίνος Μωυσιάς.

■ Οι εξαγορές και οι συγχωνεύσεις στον τραπεζοασφαλιστικό χώρο άλλους τους έκαναν πιο πλούσιους και άλλους πιο φτωχούς, άλλους "έφτιαξαν" και άλλους "διέλυσαν" και εκτός από το "άμεσο" όφελος σε πολύ λίγους στους πολλούς έφεραν αναστάτωση, αβεβαιότητα και "κούραση"... Στον ασφαλιστικό χώρο "ξανάφεραν" μερικούς εκεί από όπου έφυγαν... "Πάγωσαν" και αποφάσεις μετακινήσεων στελεχών... Η αναμονή συνεχίζεται...

■ Βλέπω τις κινήσεις και τις δραστηριότητες μιας εταιρίας ΥΠΟ ΠΩΛΗΣΗ και θυμάμαι ένα όμορφο αρνάκι κάποιου Πάσχα σ' ένα πράσινο οικόπεδο κάπου στην επαρχία που ζούσα τότε... Σε δυο μέρες ήταν καταδικασμένο να το σφάξουν για το Πάσχα. Στο Πάσχα του Χρηματιστηρίου και των συγχωνεύσεων κάποιοι θα σφαγούν και κάποιοι έχουν να κάνουν γλέντια! Γράψαμε και παλιά ότι κάποιοι κάνουν ότι δήθεν κάτι κάνουν για να πουληθούν...

■ Ο κ. Ι. Βόλαρης τέθηκε επικεφαλής της πρακτορευτικής ΜΕΡΙΜΝΑ και τη θέση του στον Φοίνικα πήρε ο κ. Αλ. Πασσάδης.

■ Η SCOLIFE κέρδισε ένα ποσοστό +2,1% μερίδιο αγοράς στον κλάδο ζωής τον περασμένο χρόνο, ανεβάνοντας στο 6,5% από το 4,4% του '97. Κέρδιαν μερίδιο η ΕΘΝΙΚΗ, η Metrolife, η ALLIANZ, η Ασπίς Πρόνοια, η Commercial Union ενώ σ' αυτούς που έχασαν μερίδιο είναι η ALICO, η INTERAMERICAN, η NN, η Άλφα, η

Generali, η INTERNATIONAL. Το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς κατέχει η INTERAMERICAN με 19,8% και ακολουθεί η ΕΘΝΙΚΗ με 17,1 και τρίτη η NN (13,7%). Η INTERAMERICAN στο 1998 είχε και τη μεγαλύτερη απόδοση μέσω ιδίων κεφαλαίων (43,2%).

■ Η από απόσταση πώληση χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, τα διαμεσολαβούντα πρόσωπα και οι συντάξεις είναι μερικά από τα καυτά θέματα που απασχολούν την ευρωπαϊκή επιτροπή ασφάλισης αυτή την εποχή, δήλωσε στη Γενική Συνέλευση της Ένωσης Ασφ. Εταιριών Ελλάδος ο κ. Ι. Δελένδης.

■ Πάνω από 1 ΤΡΙΣΚΑΤΟΜΜΥΡΙΟ θα είναι το συνολικό κόστος για την ελληνική οικονομία λόγω των πρόσφατων σεισμών, όπως υπολογίζουν ειδικοί. Οι σεισμοί θα ταρκαουνήσουν και τις ασφαλιστικές εταιρίες που θα επιβαρυνθούν με γύρω στα 70-90 δισ.

■ Πάνω από 500 δισ. δρχ. ήταν ο τζίρος της ελληνικής αγοράς πληροφορικής στο 1998, ως σύνολο πωλήσεων. Περίπου 100 δισ. ήταν ο τζίρος των 10 πρώτων εταιριών πληροφορικής που είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον υπάρχει για το ηλεκτρονικό εμπόριο από αυτές τις εταιρίες. Η αγορά του 12% της Forthnet από τον Όμιλο INTERAMERICAN δείχνει ποιος θα είναι πρωταγωνιστής και ΕΚΕΙ αύριο... Η INTERAMERICAN... ευτυχώς.

# LA VIE HEALTH



LEO BURNETT

## 10+1 ΜΟΝΑΔΙΚΑ ΠΡΟΝΟΜΙΑ

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

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

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

πληροφορίες & εγγραφές στο **1019**



ME TH ΣΦΡΑΓΙΔΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΑΘΗΝΩΝ

ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ ΟΛΟΚΛΗΡΩΘΕΙ  
ΟΙ ΑΠΟΤΙΜΗΣΕΙΣ ΤΩΝ ΖΗΜΙΩΝ

# Ο σεισμός στα καρτοφυλλάκια της ιδιωτικής ασφάλισης

Του Λ. Παπαδήμα

## Οι αποκαλύψεις των δονήσεων

Τα μεγάλα κενά και τις  
δραματικές ελλείψεις, σε  
πολλά επίπεδα και τομείς,  
έφερε στην επιφάνεια ο  
μεγάλος σεισμός που έπληξε  
το λεκανοπέδιο στις αρχές  
Σεπτεμβρίου.

Όπως συμβαίνει σε κάθε μεγάλη κρίση που  
βιώνει η χώρα, είτε πολιτική είτε οικονομική,  
το χτύπημα του εγκέλαδου ανέδειξε τις πολ-  
λές και με πολλαπλό τρόπο εκδηλούμενες  
δυσκαμψίες του "συστήματος". Αυτή  
τη φορά οι αδυναμίες εμ-  
φανίστηκαν στο

επίπεδο της "δομικής" αλλά και ασφαλιστι-  
κής θωράκισης κατά του σεισμού.

Παρά τις προτάσεις, τόσο από το χώρο των  
ασφαλιστικών εταιριών όσο και από τους φο-  
ρείς του κλάδου όπως είναι η Επιτροπή Ιδιω-  
τικής Ασφάλισης, η πολιτεία ποτέ δεν ανέλα-  
βε ουσιαστικό ρόλο ώστε να δημιουργηθεί  
ένα επαρκές πλαίσιο ή ένας αποτελεσματι-  
κός ασφαλιστικός μηχανισμός που θα μπο-  
ρούσε να λειτουργήσει προς όφελος των  
σεισμοπαθών, ιδιωτών και επιχειρηματιών.  
Ένα ασφαλιστικό ή αντασφαλιστικό σύστημα  
που θα επέτρεπε την αποκατάσταση των ζη-  
μιών μετά από ένα καταστροφικό σεισμό, τό-  
σο στο επίπεδο της ατομικής περιουσίας  
όσο και στο ευρύτερο επίπεδο των επιχειρή-  
σεων και της παραγωγής.

Η πρόταση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εται-  
ριών για τη δημιουργία ενός συστήματος  
ασφάλισης όπου το Δημόσιο θα μπορούσε να  
λειτουργήσει ως αντασφαλιστής και οι ιδιω-  
τικές εταιρίες ως οι πωλητές των καλύψεων  
και οι υπεύθυνοι του "σέρβις" των συμβολαί-  
ων, παρά του ότι εφαρμόζεται από τις περισ-  
σότερες χώρες για να καλυφθούν ζημιές από  
φυσικές καταστροφές, ουδέποτε προβλήμα-  
τισε την πολιτική ηγεσία.

Σε μια σεισμογενή χώρα όπως η Ελλάδα,  
όπου η εξασφάλιση από τον κίνδυνο του σει-  
σμού θα έπρεπε να είναι απαραίτητη και να  
παρέχεται φθηνά σε όλους τους πολίτες  
ιδιοκτήτες, δεν υπάρχει η παραμικρή πρό-  
βλεψη για κάτι τέτοιο. Ούτε καν ενημερωτική  
εκστρατεία δεν υπήρξε για την αναγκαιότητα  
ασφάλισης κατά σεισμό.

Αποτέλεσμα, μόλις το 1% των κατοικιών  
στην Ελλάδα να είναι ασφαλισμένο έναντι  
του κινδύνου ζημιών από σεισμό. Από τα 6  
εκατομμύρια κτίσματα ανά την επικράτεια,

μόλις τα 60.000 διαθέτουν κάλυψη. Όπως  
αναφέρουν παράγοντες της ασφαλιστικής  
αγοράς, στην πλειοψηφία των συμβολαίων η  
αγορά κινδύνου για ζημιές από σεισμό αφο-  
ρούσε σε πρόσθετη κάλυψη μετά τον κίνδυ-  
νο πυρκαγιάς. Εάν οι τράπεζες δεν απαιτού-  
σαν από τους υποψήφιους λήπτες δανείων,  
είτε επρόκειτο για επιχειρήσεις είτε για  
ιδιώτες που ήθελαν να αγοράσουν κατοικία,  
να διαθέτουν κάλυψη και για σεισμό (για τον  
κίνδυνο εγγραφής επισφαλειών) τότε τα  
ασφαλισμένα ακίνητα θα ήταν πολύ λιγότερα.  
Ένα μεγάλο μέρος των ασφαλισμένων ακινή-  
των ήταν υπασφαλισμένα εφ' όσον επιδιώ-  
χθηκε η μείωση του ασφαλιστρού, που ως  
σημειωθεί σε πολλές περιπτώσεις είναι πολ-  
λύ χαμηλότερο από το ασφάλιστρο που κατα-  
βάλεται για ένα Ι.Χ.

Αυτή είναι η εικόνα που έχει σχηματίσει η  
Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, βάσει των  
στοιχείων που έχει καταφέρει να συγκεν-  
τρώσει από τις εταιρίες μέλη της αλλά και  
από αυτά που συγκεντρώνει εδώ και πολλά  
χρόνια.

Όλα τα παραπάνω οδηγούν σε τραγικά συ-  
μπεράσματα. Στην πιο σεισμογενή χώρα της  
Ευρώπης οι ασφαλισμένοι κατά σεισμού είναι  
μόλις το 1% των ιδιοκτητών ενώ η αγορά του  
παραπάνω κινδύνου σε πολλές περιπτώσεις  
πραγματοποιείται για λόγους άσχετους με  
την εξασφάλιση της περιουσίας του ασφαλι-  
σμένου και με τρόπο καιροσκοπικό.

Η ασφαλιστική κάλυψη για σεισμό σε μεγάλο  
βαθμό αγοράστηκε κατόπιν πίεσης από την  
πλευρά των τραπεζών αφού ήταν ο μόνος  
τρόπος να δανειοδοτηθούν επιχειρήσεις ή  
ιδιώτες που ήθελαν να αγοράσουν ακίνητο.  
Δεν υπήρξε δηλαδή συνειδητή επιλογή. Πολ-  
λοί ιδιοκτήτες περίπου σύρθηκαν με το ζόρι  
ή εξ ανάγκης να αγοράσουν την κάλυψη.

Πολλοί από αυτούς που διαθέτουν την κάλυ-  
ψη για ζημιές από σεισμό έχουν ασφαλίσει  
πολύ μικρότερο ποσό από την αξία του ακι-  
νήτου τους (υποασφάλιση) με άμεσο αποτέ-  
λεσμα να κινδυνεύουν να μείνουν χωρίς ιδιό-  
κτητη στέγη σε περίπτωση που το ακίνητό  
τους έχει κριθεί κατεδαφιστέο.

Η Πολιτεία από την πλευρά της, υπονομεύ-  
οντας ουσιαστικά την ευρωστία των δικών της  
ταμείων, ουδέποτε προχώρησε σε κινήσεις  
για τη δημιουργία ενός ισχυρού αντασφαλι-  
στικού συστήματος, που θα ήταν σε θέση να  
δώσει φθηνή κάλυψη στους πολίτες της με  
εξασφαλισμένη εγγύηση μέσω υπογραφής  
συμβολαίων και όχι με αεριτζιδικό τρόπο και  
προτάσεις περί κοινού ταμείου με εισφορές  
δεκαχίλιου ή "εικοσαχίλιου". Κάτι που  
δε διασφαλίζει και δεν ασφαλίσει τους ιδιο-  
κτήτες εφ' όσον ούτε για συμβόλαιο που δια-  
σφαλίζει την αποκατάσταση των ζημιών πρό-  
κειται αλλά ούτε καν για σύμβαση με υπο-  
χρεώσεις και δικαιώματα για τις δύο πλευ-  
ρές.

## Τα ρίχτερ στην ασφαλιστική αγορά

Περισσότερες από 10.000 αναγγελίες απο-  
ζημιώσεων είχαν δεχθεί έως τις αρχές  
Οκτωβρίου τα γραφεία των ασφαλιστικών  
εταιριών από τους πελάτες τους, για την κα-  
ταβολή αποζημιώσεων. Ποσό που θα διατε-  
θεί στην αποκατάσταση των ζημιών που προ-  
κάλεσε ο καταστροφικός σεισμός της 7ης  
Σεπτεμβρίου.

Οι αποζημιώσεις που καλείται να καταβάλει ο  
ασφαλιστικός κλάδος και ειδικότερα οι εται-  
ρίες που δραστηριοποιούνται στον κλάδο  
των Γενικών Ασφαλειών, στους ασφαλισμέ-  
νους σεισμοπαθείς πελάτες τους, υπερβαί-  
νουν μέχρι στιγμής τα 75 δισ. δρχ. καθώς  
πολλές από τις βιομηχανικές ή βιοτεχνικές  
μονάδες που χτυπήθηκαν από το σεισμό δια-  
τηρούσαν, όπως αποδείχθηκε εκ των υστέ-  
ρων, "μεγάλα συμβόλαια".

Οι αρχικές εκτιμήσεις της Ένωσης Ασφαλι-  
στικών Εταιριών για καταβολή αποζημιώσε-  
ων, της τάξης των 25-30 δισ. δρχ. απέχουν,  
ως φαίνεται, της πραγματικότητας αφού σύμ-  
φωνα με τελευταία στοιχεία (αρχές Οκτώ-  
βρη) αυτές διαμορφώνονται στα 75 δισ. δρχ.  
Ποσό που μέρα με την ημέρα αυξάνεται κα-  
θώς έρχονται στην επιφάνεια και  
νέα στοιχεία από τις ίδιες τις εται-  
ρίες, μετά τους ελέγχους που  
πραγματοποιούν τα συνεργεία τους  
στις σεισμοπαθείς περιοχές. Θα  
πρέπει να σημειωθεί ότι πολλά  
από τα στοιχεία που έχουν στη  
διάθεσή τους οι εταιρίες δεν ανα-  
κοινώνονται, προς το παρόν, ούτε  
καν στην Ένωση Ασφαλιστικών  
Εταιριών.

Το παραπάνω ποσό είναι διπλάσιο  
της συνολικής παραγωγής ασφα-  
λιστρών του κλάδου πυρός, φυσι-  
κών καταστροφών για το 1998 και  
φθάνει το 1/3 του συνολικού τζί-  
ρου των εταιριών του κλάδου ζη-  
μιών για το 1998. Όπως όμως  
εκτιμούν υψηλόβαθμα στελέχη της  
Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών,  
δε συντρέχει λόγος ανησυχίας εφ'  
όσον το μεγαλύτερο μέρος των  
αποζημιώσεων θα καταβληθεί από  
τους αντασφαλιστές. Οι ίδιοι μάλι-  
στα εκτιμούν πως οι αποζημιώσεις  
που θα καταβάλουν οι ελληνικές  
ασφαλιστικές εταιρίες δε θα ξε-  
περάσουν στο σύνολό τους τα 1,5  
με 2 δισ. δρχ.

Το μόνο που φαίνεται να προβλη-  
ματίζει την αγορά είναι εάν όλες οι  
εταιρίες είχαν φροντίσει να αντα-  
σφαλίσουν σωστά τους κινδύνους  
τους και με τρόπο ώστε να μην  
απαιτείται η καταβολή υψηλών  
αποζημιώσεων. Κάτι που θα μπο-

ρούσε να δημιουργήσει πρόβλημα σε ορι-  
σμένες εταιρίες και ιδιαίτερα σε αυτές που  
έχουν χαμηλό τζίρο στον κλάδο ζημιών. Δε  
θα μπορούσε, αναφέρουν όσο γνωρίζουν, να  
αποκλείσει κανείς την περίπτωση μία μικρή ή  
μεσαία εταιρία, η οποία δεν έχει φροντίσει  
να αντασφαλίσει σωστά τους κινδύνους της,  
να κληθεί να καταβάλει αποζημιώσεις μεγα-  
λύτερες από τον ετήσιο τζίρο της, στον κλά-  
δο ζημιών.

Από αυτά που έχουν γίνει πάντως γνωστά  
στους ασφαλιστικούς κύκλους, περίπου 25  
με 30 βιομηχανικές μονάδες που έχουν υπο-  
στεί ζημιές ήταν ασφαλισμένες κατά σει-  
σμού, ενώ τουλάχιστον 5 από αυτές είχαν  
καλύψεις για διαφυγόντα κέρδη ή έξτρα κα-  
λύψεις. Όπως στην περίπτωση της Ρικομέξ,  
που διατηρούσε ομαδικό συμβόλαιο για τους  
εργαζόμενους της. Στις παραπάνω επιχειρή-  
σεις θα πρέπει να προστεθεί ένας αριθμός  
βιοτεχνικών μονάδων, επαγγελματιών και  
περισσότεροι από 7.000 ιδιοκτήτες κατοικιών  
που είχαν καλύψεις για ζημιές από σει-  
σμό. Σε αρκετές από αυτές τις περιπτώσεις  
οι ιδιοκτήτες είχαν ασφάλιση και για ζημιές  
στα περιουσιακά στοιχεία, όπως είναι τα  
διαρκή αγαθά και η οικοσκευή τους (έπιπλα  
κ.ά.). Οι περισσότερες από αυτές τις περι-  
πτώσεις αφορούν σε πολυτελής κατοικίες

## Οι φονικότεροι σεισμοί στον κόσμο

ΕΤΟΣ	ΠΕΡΙΟΧΗ	ΜΕΓΕΘΟΣ	ΝΕΚΡΟΙ
1209	Σιχλί (Κίνα)	—	100.000
1556	Σενσί (Κίνα)	—	830.000
1693	Κατάνια (Ιταλία)	—	60.000
1737	Καλοούτα (Ινδία)	—	300.000
1755	Λισαβόνα	—	70.000
1797	Κουίτο (Εκουαντόρ)	—	40.000
1822	Αλέπο (Ασία)	—	20.000
1896	Σανρίκου (Ιαπωνία)	—	22.000
1897	Ασάμ (Ινδία)	8,7	1.500
1906	Καλιφόρνια	8,2	700
1908	Μεσίνα (Ιταλία)	7,5	120.000
1920	Κανσού (Κίνα)	8,5	180.000
1923	Κβάντο (Ιαπωνία)	8,2	143.000
1935	Κουέτα (Ινδία)	7,5	60.000
1939	Ερζινκάν (Τουρκία)	8,0	23.000
1949	Πελιλέο (Εκουαντόρ)	6,9	6.000
1960	Αγκαντίρ (Μαρόκο)	5,9	14.000
1960	Νότια Χιλή	7,3	3.000
1963	Σκόπια	6,0	1.200
1964	Αλάσκα	8,6	131
1970	Περου	7,8	66.000
1971	Σαν Φρανσίσκο	6,5	65
1976	Γουστεμάλια	7,9	22.000
1976	Γένοβα (Ιταλία)	6,5	965
1976	Τανγκσιάν (Κίνα)	7,6	250.000
1977	Ρουμανία	8,0	2.000
1980	Αλγερία	7,7	3.500
1981	Νότιο Ιράν	7,3	3.000
1985	Μεξικό	7,9	9.500
1988	Σπιτάκ (Αρμενία)	7,0	25.000
1989	Καλιφόρνια	7,0	63
1990	Κασπία Θάλασσα	7,7	40.000
1990	Λουζόν (Φιλιππίνες)	7,8	1.700
1993	Λατούρ (Ινδία)	6,4	10.000
1994	Καλιφόρνια	6,9	56
1995	Κόμπε (Ιαπωνία)	6,9	5.400
1998	Αφγανιστάν	5,9	2.500
1999	Θάλασσα Μαρμαρά	7,4	15.000



στις περιοχές των Θρακομακεδόνων και της Κάτω Κηφισιάς, που είχαν ασφαλίσει μεγάλες αξίες. Συνολικά έως τα τέλη Σεπτεμβρίου τα γραφεία των ασφαλιστικών εταιριών είχαν δεχθεί περίπου 10.000 αναγγελίες για αποζημιώσεις. Σύμφωνα με αναλυτές της ασφαλιστικής αγοράς, από το ποσό των 75 δισ. δρχ. τα 40-50 δισ. δρχ. θα καταβληθούν από τις 10-12 μεγάλες εταιρίες του χώρου (τους αντασφαλιστές τους) που διατηρούν και μεγάλα χαρτοφυλάκια στον κλάδο, όπως ο Φοίνικας, η Εθνική, η Αγροτική, η Interamerican, η AGF και η Alpha Ασφαλιστική. Τα υπόλοιπα, από μικρότερες εταιρίες με τζίρους που ξεκινούν από λίγα εκατοντάδες εκατομμύρια και φθάνουν σε μερικά δισ. δρχ. Σε αυτό το σημείο θα πρέπει να αναφερθεί ότι ένα μεγάλο μέρος των κατοικιών που οι ιδιοκτήτες τους διέθεταν κάλυψη για τον κίνδυνο σεισμού ήταν ουσιαστικά υποασφαλισμένες. Με κίνητρο την καταβολή χαμηλών ασφαλιστρών, αρκετοί προτίμησαν να ασφαλίσουν μέρος του κεφαλαίου και όχι το σύνολό του. Κάτι το οποίο συμβαίνει κατά κόρον στις περιπτώσεις αγορών, επέκτασης ή ανακαίνισης ακινήτου με τραπεζικά δάνεια, όπου η ασφάλιση είναι υποχρεωτική. Αν και είναι δύσκολο να εκτιμηθεί, με τα έως τώρα στοιχεία, η έκταση του φαινομένου της υποασφάλισης στις καλύψεις κατά σεισμού, υψηλόβαθμο στέλε-

χος της Interamerican υποστηρίζει ότι δεν αποκλείεται να ανέρχεται και στο 50% των περιπτώσεων, ακολουθώντας τα χνάρια του κλάδου πυρός. Στο ποσό των αποζημιώσεων που θα καταβληθεί από τις εταιρίες του κλάδου ζημιών και ειδικότερα του κλάδου πυρός, υποστηρίζουν στελέχη της αγοράς, θα πρέπει να προστεθεί και ένα έξτρα ποσό της τάξης των 15 δισ. δρχ. που αφορά στις εκτιμώμενες αποζημιώσεις από πυρκαγιές για όλο το έτος 1999, ανεβάζοντας το σύνολο των αποζημιώσεων στα 100 δισ. δρχ. Το 1/3 δηλαδή του συνολικού τζίρου (ζημιές) για το 1998. Σύμφωνα με τα έως τώρα δεδομένα, τρεις παράγοντες συνέτειναν στη μεγάλη αύξηση του ποσού των αποζημιώσεων. Ο σχετικά μεγάλος αριθμός βιομηχανικών μονάδων που ήταν ασφαλισμένοι και έπαθε ζημιές από το σεισμό. Οι μεγάλες καλύψεις που διατηρούσαν αυτές (για κτιριακή και μηχανολογική υποδομή, καταστροφή προϊόντων, αναπλήρωση διαφυγόντων κερδών και ομαδικά συμβόλαια εργαζομένων) καθώς και ο μεγάλος αριθμός ζημιών σε πολυτελείς κατοικίες και τον εξοπλισμό τους. Επίσης, η υποχρεωτική ασφάλιση κατά πυρός και σεισμού που ζητούσαν και ζητούν οι τράπεζες προκειμένου να παραχωρήσουν στη χορήγηση δανείων για αγορά κατοικίας, επέκταση ή ανακαίνιση. Κά-

τι το οποίο συμβαίνει και με όσες επιχειρήσεις αιτούνται επιχειρηματικών δανείων.

## Ποιες προτάσεις επεξεργάζονται κράτος και επιχειρήσεις

Η ανάγκη δημιουργίας ενός ασφαλιστικού συστήματος ή ενός συστήματος ικανού να λειτουργεί ως ασφαλιστικός φορέας αποκατάστασης ζημιών για τους πολίτες-ιδιοκτήτες ακινήτων, μετά το χτύπημα ενός καταστροφικού σεισμού, είναι ίσως το μόνο κοινό σημείο μεταξύ των εκπροσώπων των Ασφαλιστικών Εταιριών και των υπουργικών στελεχών της Κυβέρνησης. Εκεί σταματά η όποια συζήτηση ή συνεργασία μεταξύ των δύο πλευρών.

Ο υπουργός ΠΕΧΩΔΕ κ. Λαλιώτης προωθεί τη δική του πολιτική πρόταση για τη σύσταση ενός Οργανισμού Ασφάλισης Σεισμών όπου θα μπορούν όλοι οι πολίτες με χαμηλό επιδοτούμενο ίσως ασφάλιστρο να ασφαλίζουν τα ακίνητά τους, ώστε σε περίπτωση σεισμού να μπορούν να επισκευάζουν τις ζημιές ή αν χρειαστεί να τα ξαναχτίσουν. Κίνηση με πολλά και πολλαπλά οφέλη για τον ίδιο, η οποία ωστόσο σκοντάφτει σε πολλά βασικά σημεία.

Τι είδους ασφάλιση θα είναι αυτή εάν δεν υπογράφεται συμβόλαιο όπου θα καθορίζονται με ακρίβεια οι υποχρεώσεις και οι ευθύνες των δύο πλευρών; Με ποιο τρόπο θα καθορίζεται ποιος θα αποζημιωθεί μετά από μία καταστροφική δόνηση, ποιος θα διαχειρίζεται τα αποθεματικά, ποιος μηχανισμός θα υπάρχει ώστε να καθορίζεται με ακρίβεια το τι ισχύει και τι δεν ισχύει, ποιες υπηρεσίες θα δημιουργηθούν ώστε να υπάρχει έλεγχος για τη ομαλή λειτουργία του Ο.Α.Σ., που θα πηγαίνουν τα κεφάλαια που θα συσσωρεύονται (κάλυμμα ελλειψμάτων ή αποθεματοποίηση) κ.ο.κ. Είναι μερικά από τα εύλογα ερωτήματα που θέτουν τα μέλη της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών στον υπουργό.

Ορισμένοι δε φθάνουν στο σημείο να προεξοφλούν την αποτυχία της κρατικής πρωτοβουλίας αφού, όπως ισχυρίζονται, "παρά του ότι είναι σωστή η σύλληψη, δεν πρόκειται να εφαρμοστεί σωστά στην πράξη εφόσον δεν υπάρχει η κατάλληλη γνώση στα στελέχη του δημοσίου, δεν υπάρχουν οι κατάλληλοι τεχνοκράτες για να ελέγξουν την εφαρμογή στην πράξη όσων προβλέπονται ή θα προβλεφθούν στο νομοσχέδιο".

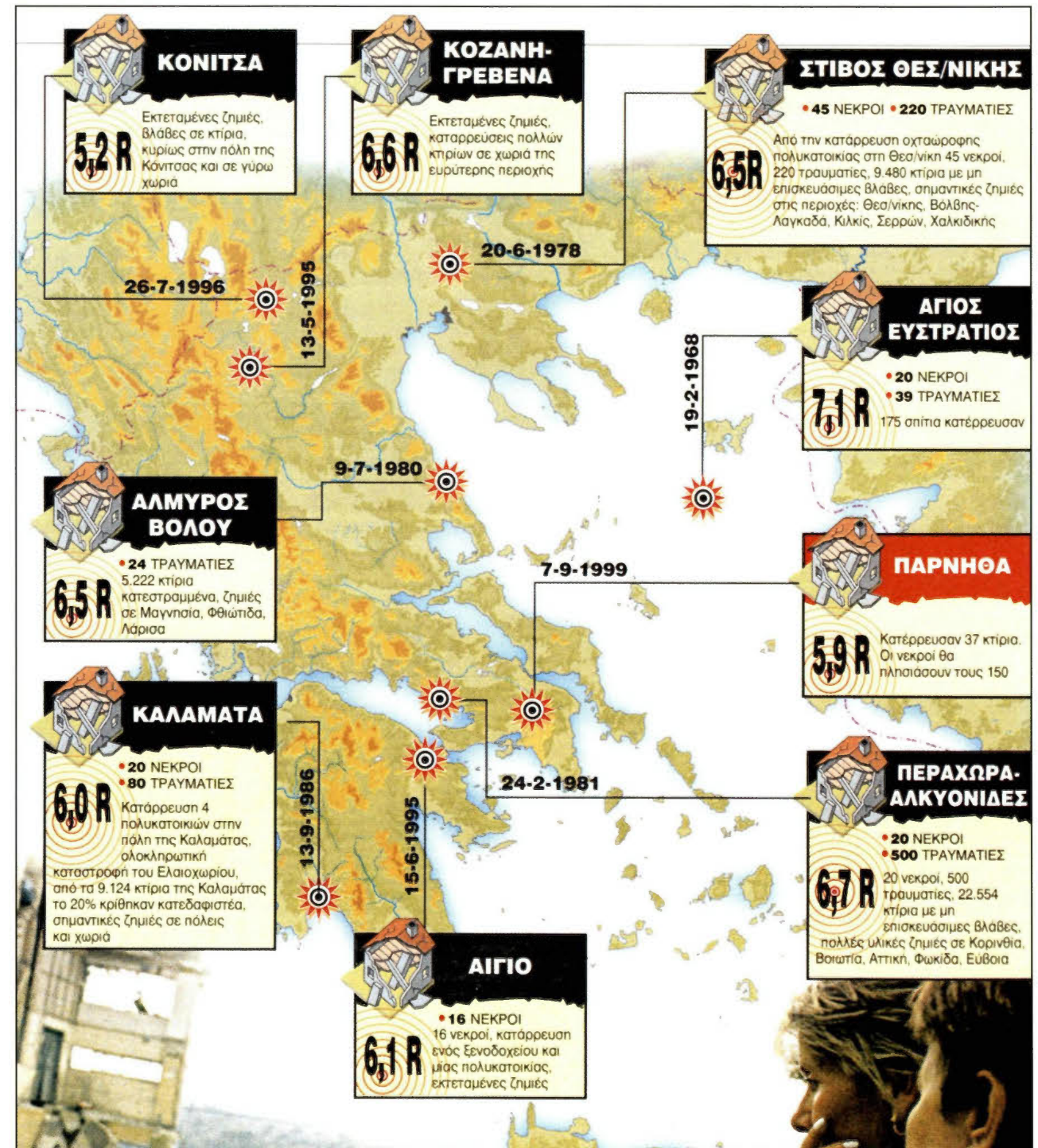
Από την πλευρά της, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, εδώ και ένα περίπου έτος έχει καταθέσει ολοκληρωμένη πρόταση στις αρμόδιες αρχές και τα αρμόδια υπουργεία, που περιλαμβάνει μία ολοκληρωμένη μελέτη για την ίδρυση ενός φορέα ασφάλισης φυσικών καταστροφών.

Η πρόταση της ΕΑΕΕ αφορά στη συνεργασία

ασφαλιστικών εταιριών και Δημοσίου για την πλήρη κάλυψη των κινδύνων, με τη λειτουργία του κράτους ως αντασφαλιστή, στα πλαίσια των υπολοίπων ευρωπαϊκών χωρών. Την παροχή δηλαδή αντασφαλιστικής κάλυψης από το κράτος και τη δραστηριοποίηση των εταιριών σε όλα τα υπόλοιπα επίπεδα (πώληση συμβολαίων, σέρβις, είσπραξη, πραγματογνωμοσύνες, μηχανογραφικές εργασίες

κ.ά.). Σύστημα που εφαρμόζεται με επιτυχία στο εξωτερικό και καλύπτει σχεδόν το σύνολο των πολιτών και των περιουσιακών στοιχείων τους, αφού είναι προς το συμφέρον όλων η σωστή κάλυψη του κινδύνου αλλά και ο έλεγχος των κτιρίων και των περιουσιακών στοιχείων και ο έλεγχος της λειτουργίας του συστήματος ασφάλισης.

Την πρόταση αυτή αγνοεί σκόπιμα ο υπουργός ΠΕΧΩΔΕ αλλά και η Κυβέρνηση. Ουδέποτε κλήθηκαν, παρά τις πιέσεις που άσκησαν οι ασφαλιστές, ώστε να συζητηθεί και να κριθεί από όλους τους ενδιαφερόμενους. Το μόνο που έκανε η πολιτική ηγεσία ήταν να ζητήσει τη γνώμη των μελών της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών για την πρόταση Λαλιώτη.



## Πρόταση - μελέτη ίδρυση φορέα ασφάλισης φυσικών καταστροφών

### 1. Εισαγωγικά

Είναι γνωστό ότι οι λεγόμενοι φυσικοί κίνδυνοι, όπως π.χ. ο σεισμός ή οι πλημμύρες, κάνουν πολύ συχνά την παρουσία τους σε πολλές περιοχές της ελληνικής επικράτειας, με μεγέθη όμως τα οποία είναι – τις περισσότερες φορές – αντιμετώπισιμα. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι οι κατασκευές και τα λοιπά συστήματα αμύνης έχουν σχεδιαστεί ώστε να είναι σε θέση να αντιμετωπίσουν φαινόμενα μέχρις ενός ορισμένου ύψους εντάσεως, ή μιας συγκεκριμένης περιόδου επαναφοράς. Όταν οι φυσικοί κίνδυνοι επέρχονται με μεγέθη που υπερβαίνουν τους ληφθέντες συντελεστές ασφαλείας επιφέρουν καταστροφικές ζημιές, οι οποίες στατιστικά είναι πλέον αναμενόμενες. Τα εξαιρετικά αυτά φαινόμενα τα οποία υπερβαίνουν τα όρια των κατασκευών θα πρέπει να αντιμετωπισθούν από ένα φορέα (ή ένα σύστημα φορέων) ο οποίος να είναι σε θέση να αποζημιώσει τους πολίτες, των οποίων οι κινητές ή ακίνητες περιουσίες καταστράφηκαν. Η αντιμετώπιση τέτοιων φαινομένων άπτεται του **δημοσίου συμφέροντος** και θα πρέπει να αποτελέσει φροντίδα της Πολιτείας.

### 2. Σκοπός

Σύμφωνα με τα ανωτέρω, αντικείμενο του προβληματισμού, ο οποίος αναπτύσσεται τα τελευταία χρόνια και στην Ελλάδα, είναι η προστασία της κινητής και ακίνητης περιουσίας των πολιτών, που στα πλαίσια της συγκεκριμένης μελέτης περιορίζεται στις κατοικίες (οικοδομή, εξοπλισμός και περιεχόμενο).

Η ασφαλιστική κάλυψη ενεργοποιείται, αποκλειστικά, από την επέλευση των αναφερομένων στην παράγραφο 3 φυσικών κινδύνων και εφόσον η ένταση τους υπερβεί τα καθοριζόμενα στην παράγραφο 4 όρια, ώστε να χαρακτηρισθούν ως καταστροφικοί. Ο χαρακτηρισμός του φαινομένου ως καταστροφικού και η οριοθέτηση της πληγείσας περιοχής (ή περιοχών) όπου επήλθε, θα αποφασίζονται από επιτροπή, της οποίας η σύνθεση και οι αρμοδιότητες περιγράφονται στην παράγραφο 5.

Φαινόμενα των οποίων η ένταση με την οποίαν επήλθαν είναι, κατά την ανωτέρω επιτροπή, μικρότερη της προβλεπόμενης, στην παράγραφο 4, δε θα εμπιπτούν στην κάλυψη του παρόντος και θα καλύπτονται, σύμφωνα με τα έως σήμερα ισχύοντα, από την ασφαλιστική αγορά.

Οι βασικότεροι λόγοι του διαχωρισμού των φαινομένων αυτών σε καταστροφικά και μη και η (προτεινόμενη) κάλυψη μόνον των πρώτων εξ αυτών είναι οι εξής:

(α) **Καθήκον και φροντίδα της Πολιτείας αποτελεί η επέμβαση της σε φαινόμενα που δημιουργούν έντονα κοινωνικά προβλήματα. Η μέχρι σήμερα εξέλιξη πολιτική της, αυτήν ακριβώς τη φιλοσοφία εκφράζει.**

(β) **Η σημαντική μείωση του απαιτούμενου ασφαλιστικού, λόγω της κάλυψης των φαινομένων μεγάλης έντασης μόνο.**

### 3. Καλυπτόμενοι κίνδυνοι

Προτείνεται να καλύπτονται μόνον οι άμεσες και έμμεσες υλικές ζημιές που θα προέλθουν από τους εξής κινδύνους:

- Σεισμός, ηφαιστειογενής έκρηξη
- Καταιγίδα
- Πλημμύρα

Ως έμμεσες υλικές ζημιές ορίζονται εκείνες οι οποίες έχουν ως γενεσιουργό αιτία τους την επέλευση των ανωτέρω κινδύνων και προκαλούνται από π.χ. πυρκαγιά, κατάρρευση, παλινδρομικό κύμα (τσουνάμι) κ.λπ., καθώς και τα εξοδα περιορισμού της ζημιάς, τα έξοδα καθαίρεσης, αποκομιδής και τα έξοδα απομάκρυνσης των ερειπίων.

Δε θα καλύπτονται οι οικονομικές απώλειες, ανεξάρτητα από το εάν αποτελούν επακόλουθο υλικής ζημιάς ή όχι (καθαρά οικονομικές απώλειες).

### 4. Οριοθέτηση καταστροφικών γεγονότων

Ομάδα εργασίας που θα καθορισθεί σε συνεργασία με την Πολιτεία και θα αποτελείται από ασφαλιστές, εκπροσώπους των αρμοδίων υπουργείων, σεισμολόγους, μηχανικούς και αναλογιστές, θα καθορίσει τα μεγέθη εκείνα τα οποία θα χαρακτηρίζουν τα επεληθόντα φαινόμενα ως καταστροφικά ή μη.

Συγκεκριμένα, θα καθορισθούν ανά περιοχή (ζώνη επικινδυνότητας - διοικητικές περιοχές) και κίνδυνο, οι εντάσεις των φαινομένων (π.χ. Mercalli για το σεισμό ή ύψος βροχόπτωσης στη μονάδα του χρόνου για την καταιγίδα), πέραν των οποίων οι αναμενόμενες ζημιές (σε πλήθος και μέγεθος) θα έχουν τέτοιο ύψος ώστε να δημιουργούν κοινωνικό πρόβλημα.

Σε περιπτώσεις όπου δεν είναι δυνατόν να καθορισθούν συγκεκριμένα μεγέθη, η επιτροπή της παραγράφου 5 θα έχει τη δικαιοδοσία να χρησιμοποιήσει και άλλες παραμέτρους, για το χαρακτηρισμό των γεγονότων ως καταστροφικών, δηλαδή αποζημιωτέων.

### 5. Επιτροπή τιμολόγησης και ορισμού των φυσικών γεγονότων

Αρμοδιότητες της Επιτροπής θα είναι:

- (α) Η τιμολογική πολιτική, αναφορικά με τους καλυπτόμενους κινδύνους.
- (β) Ο χαρακτηρισμός των γεγονότων ως κατα-

στροφικών ή μη, εφ' όσον οι εντάσεις των φαινομένων δεν ευρίσκονται στα όρια που έχουν προσδιορισθεί από την επιτροπή της παραγράφου 4, ώστε να ενεργοποιηθεί η κάλυψη.

Η Επιτροπή θα απαρτίζεται από εκπροσώπους των υπουργείων Π.Ε.Χ.Δ.Ε., Εμπορίου, Εθνικής Οικονομίας, της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος αλλά και της ακαδημαϊκής κοινότητας (σεισμολόγους, μηχανικούς, αναλογιστές κ.λπ.).

### 6. Καθολική (υποχρεωτική) ασφάλιση

Σχετικά με την μορφή του φορέα και την καθολικότητα ή μη της ασφάλισης έγινε έρευνα σε δεκατέσσερις (14) χώρες της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς και συγκεκριμένα στις Γερμανία, Αυστρία, Βέλγιο, Δανία, Ισπανία, Γαλλία, Ιρλανδία, Ισλανδία, Ιταλία, Νορβηγία, Ολλανδία, Πορτογαλία, Βρετανία και Σουηδία και διαπιστώθηκαν τα ακόλουθα:

(α) Κρατικός φορέας ασφάλισης, ή και μικτός (κρατικός - ιδιωτικός), υφίσταται σε πέντε (5) από αυτές, τη Δανία, Ισπανία, Γαλλία, Ισλανδία και Νορβηγία.

(β) Και στις πέντε (5) αυτές χώρες η υποχρέωση αυτόματης επέκτασης της κάλυψης εφ' όσον εκδίδεται ασφαλιστήριο Πυρός είναι καθολική (υποχρεωτική).

(γ) Από τις υπόλοιπες, σε δύο (2) τουλάχιστον σχεδιάζεται κρατικός φορέας και καθολική ασφάλιση, σύμφωνα με το γαλλικό πρότυπο (Βέλγιο, Ιταλία).

(δ) Για τις υπόλοιπες επτά (7), είτε δεν υφίσταται φυσικός κίνδυνος σε μεγάλο βαθμό είτε η ασφαλιστική αγορά έχει τόσο μεγάλη ανάπτυξη και ευρωστία, ώστε να είναι σε θέση να αναλάβει αυτή η ίδια την κάλυψη, χωρίς την βοήθεια του κράτους (π.χ. Βρετανία, Γερμανία).

Σε αυτές βέβαια τις χώρες, παρ' ότι η ασφάλιση δεν είναι υποχρεωτική, δεδομένου ότι η κάλυψη παρέχεται από τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες, το ποσοστό ασφάλισης προσεγγίζει το 80% - 90%, έχουμε δηλαδή, πρακτικά, καθολική ασφάλιση.

(ε) Στις δεκατρείς (13) από τις δεκατέσσερις (14) χώρες, η ασφάλιση των φυσικών κινδύνων προσφέρεται σαν επέκταση ασφαλιστηρίου περιουσίας, ενώ σε μία, προσφέρεται είτε σαν επέκταση είτε μεμονωμένα (Γερμανία).

Η έξαρση που παρουσιάζουν τα φυσικά φαινόμενα την τελευταία πενταετία και ιδιαίτερα οι πλημμύρες (φαινόμενο θερμοκηπίου, El Nino κ.λπ.) έχει προκαλέσει γενικό προβληματισμό στις ασφαλιστικές αγορές.

Από τα παραπάνω βγαίνει το συμπέρασμα ότι:

- Οι μισές ευρωπαϊκές χώρες έχουν προσανατολισθεί στη δημιουργία φορέα ασφάλισης των καταστροφικών κινδύνων και σε όλες αυτές τις

# Τώρα, συμφέρει να βάζετε παραπάνω

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ δίνει τώρα μια νέα αξία στην ασφάλειά σας, συνδυάζοντας τη μεγαλύτερη δυνατή κάλυψη με τον οικονομικότερο τρόπο. Το νέο πρόγραμμα **Εθνική & Αυτοκίνητο**, περιλαμβάνει τρία ξεχωριστά πακέτα ασφάλισης, που προσφέρονται με αντίστοιχες εκπτώσεις (\*), ανάλογα με τον αριθμό των καλύψεων που περιέχουν.



**Το πακέτο καλύπτει:**

- Αστική Ευθύνη
- Ασφάλεια πυρός
- Ασφάλεια πυρός από τρομοκρατικές ενέργειες
- Νομική Προστασία
- Αστική Ευθύνη Πυρός
- Αστική Ευθύνη Μεταφερόμενου Οχήματος

**Οι καλύψεις προσφέρονται**

\* με έκπτωση **10%**

**Το πακέτο καλύπτει ό,τι και το E10, συν:**

- Ατύχημα Οδηγού
- Ολική & Μερική Κλοπή

**Οι καλύψεις προσφέρονται**

\* με έκπτωση **15%**

**Το πακέτο καλύπτει ό,τι και το E15, συν:**

- Μεικτή Ασφάλιση

**Οι καλύψεις προσφέρονται**

\* με έκπτωση **20%**

Επιπλέον, μαζί με κάθε συμβόλαιο:

■ Απολαμβάνετε τη **Φροντίδα Ατυχήματος**, μία νέα προνομιακή υπηρεσία, που σας βοηθά να αντιμετωπίσετε τις πρώτες δύσκολες στιγμές μετά το ατύχημα.

Ενώ, μόνο με 15.000 δρχ. ετησίως:

■ Εξασφαλίζετε την **Εθνική Οδική Ασφάλεια**, που σας παρέχει πλήρη Οδική, Ταξιδιωτική-Ιατρική Βοήθεια όλο το 24ωρο, σε όλες τις χώρες της Ευρώπης.

Ζητήστε περισσότερες πληροφορίες από τον Ασφαλιστικό σας Σύμβουλο ή τηλεφωνήστε στο: 32 99 100

χώρες η επέκταση της κάλυψης, εφόσον εκδίδεται ασφαλιστήριο Πυρός, είναι καθολική / υποχρεωτική.

• Σε όλες σχεδόν τις ευρωπαϊκές χώρες η κάλυψη παρέχεται ως επέκταση ασφαλιστηρίου περιουσίας. Μια τέτοια λύση μειώνει βέβαια το λειτουργικό κόστος της κάλυψης των καταστροφικών αλλά και των λοιπών κινδύνων.

Θα έπρεπε επίσης να σημειωθεί, ότι στη γνωστή σχετική μελέτη του Οργανισμού Αντισεισμικού Σχεδιασμού και Προστασίας (ΟΑΣΠ), όπου εκτός των στελεχών του ανωτέρω Οργανισμού συμμετείχε αναλογιστής από το υπουργείο Εμπορίου, σεισμολόγος, διπλωματούχοι μηχανικοί, ασφαλιστές, αλλά και καθηγητές των ελληνικών Πολυτεχνείων ως επιστημονικοί σύμβουλοι, ως πλέον επικρατέστερη και εφαρμόσιμη λύση, αναφέρεται η καθολική ασφάλιση.

Η υποχρεωτικότητα της κάλυψης, η οποία σημαίνει και καθολική ασφάλιση έχει τα εξής τεχνικά και πρακτικά πλεονεκτήματα:

- εξάλειψη του φαινομένου της αντεπιλογής,
- χαμηλό κόστος ασφάλισης,
- κάλυψη (αποζημίωση) όλων των ζημιωθέντων,

• περιορισμό στο ελάχιστο της συμμετοχής του κρατικού προϋπολογισμού στην κάλυψη ζημιών από καταστροφικούς κινδύνους.

Θα πρέπει να τονισθεί και πάλι, ότι στο προτεινόμενο σχήμα, η κάλυψη αφορά μόνον στα καταστροφικά γεγονότα, εκείνα δηλαδή που δημιουργούν σοβαρά κοινωνικά προβλήματα. Ζημιές από φυσικούς κινδύνους οι οποίες δεν εντάσσονται σε καταστροφικά φαινόμενα δεν καλύπτονται από το φορέα και οι ενδιαφερόμενοι είναι ελεύθεροι να ασφαλισθούν σε οποιαδήποτε ασφαλιστική εταιρία της επιλογής τους είτε να μην ασφαλισθούν.

Στην αντίθετη περίπτωση, εάν δηλαδή η ασφάλιση είναι προαιρετική (όπως σήμερα), την πλέον πρόσφορη λύση θα μπορούσε να τη δώσει, όχι ένας Ασφαλιστικός Φορέας, αλλά ένα Ταμείο Φυσικών Καταστροφών, με εισφορές μέσω της φορολογικής ή άλλης σχετικής στη φιλοσοφία της οδού. Τα προβλήματα που δημιουργεί η προαιρετική ασφάλιση αναφέρονται στο τελευταίο κεφάλαιο της παρούσας μελέτης.

Πάντως είναι απαραίτητο να τονισθεί ότι, ανεξάρτητα από τη μορφή και τον τύπο του φορέα, τα απαιτούμενα ετήσια ασφάλιστρα ή εισφορές θα πρέπει να υπολογισθούν ώστε να αντιμετωπισθεί όχι μόνον η μέση αναμενόμενη ετήσια ζημία αλλά και η δημιουργία των τεχνικών αποθεμάτων για την αντιμετώπιση της Μέγιστης Πιθανής Ζημιάς, η οποία, σύμφωνα με τον ΟΑΣΠ και για τα επόμενα 100 χρόνια, ανέρχεται στα 2 τρισ. Να σημειωθεί ότι η αναφερθείσα Μέγιστη αυτή Πιθανή Ζημία έχει υπολογισθεί με στοιχεία του 1988 και αφορά μόνον οικοδομές. Το αντίστοιχο μέγεθος για το 1998 μαζί και με το περιεχόμενο των κατοικιών, υπερβαίνει τα 3 τρισ. Γίνεται λοιπόν κατανοητό ότι τα ετήσια έσοδα αυτού του φορέα πρέπει να είναι συγκεκριμένα και ανεξάρτητα από τη μορφή του.

## 7. Προτεινόμενο σύστημα φορέων ασφάλισης

Λόγω του ύψους της κάλυψης η οποία απαιτείται, δεν αναμένεται ότι θα βρεθεί εύκολα κάλυμμα στην παγκόσμια αντασφαλιστική αγορά

και για το λόγο αυτό προτείνεται η ίδρυση **Φορέα Αντασφάλισης Φυσικών Κινδύνων** από την Πολιτεία, ο οποίος θα έχει την υποχρέωση να παρέχει αντασφαλιστική κάλυψη, σε όλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις της ελληνικής αγοράς (γαλλικό μοντέλο) το ζητήσουν. Ο φορέας αυτός προτείνεται να είναι αμιγώς κρατικός, είναι όμως δυνατόν, υπό προϋποθέσεις, να συμμετάσχουν και ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες. Αυτό σημαίνει ότι ο προτεινόμενος φορέας θα είναι ένα νομικό πρόσωπο ιδιωτικού δικαίου και μία αμιγώς αντασφαλιστική εταιρία, η οποία θα λειτουργεί με τους νόμους της ελεύθερης αγοράς και δε θα έχει μονοπωλιακό χαρακτήρα. Είναι προφανές ότι η ανωτέρω εταιρία θα λειτουργεί ως κλασικός αντασφαλιστής και θα είναι δυνατόν να δραστηριοποιηθεί σε όλους τους κλάδους αντασφάλισης.

Λόγω του ύψους της Μέγιστης Πιθανής Ζημιάς, το οποίο υπερβαίνει τα τρία (3) τρισεκατομμύρια δραχμές, είναι ευνόητο ότι θα πρέπει, αφ' ενός μεν, να προβλεφθεί ειδική ρύθμιση αναφορικά με τα αποθέματα εξισορρόπησης, αφ' ετέρου δε, να καλυφθεί η έλλειψη κεφαλαίων του φορέα (ιδιαίτερα κατά τα πρώτα έτη της λειτουργίας του), είτε μέσω κρατικής εγγύησης (γαλλικό μοντέλο) είτε μέσω retro συμβάσεων είτε μέσω της έκδοσης «ομολόγων καταστροφικών κινδύνων» είτε τέλος μέσω οποιασδήποτε άλλης πρόσφορης μεθόδου μεταφοράς του κινδύνου. Με τον τρόπο αυτό, ο φορέας θα είναι σε θέση να προσφέρει απεριόριστη αντασφαλιστική κάλυψη και θα έχει έτσι ένα πολύ μεγάλο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των άλλων αντασφαλιστικών εταιριών (γαλλικό μοντέλο).

Ο τύπος της αντασφαλιστικής κάλυψης μπορεί να προσδιορισθεί αργότερα. Στο γαλλικό σύστημα προσφέρεται ένας συνδυασμός Quota share (50% - 50%) με μία stop loss από 100%, απεριόριστης κάλυψης.

Το ανωτέρω σχήμα καλύπτει απόλυτα τις ανάγκες των ασφαλιστικών εταιριών και επιτυγχάνει τη χωρίς διαχειριστικό κόστος «μεταφορά» του μεγαλύτερου μέρους των ασφαλιστρών στο φορέα, καθιστώντας αυτόν, στην ουσία, ρυθμιστή της κάλυψης των φυσικών καταστροφών. Το γεγονός ότι η κάλυψη (πρωτασφαλιστικά), αλλά και η αντασφάλισή της, αφορά μόνον στους καταστροφικούς κινδύνους, σημαίνει ότι, στην ουσία, επιβάλλεται ένα είδος ενισχυμένης απαλλαγής, η οποία οδηγεί σε ιδιαίτερα χαμηλό κόστος ασφάλισης.

Ο περιορισμός του κόστους, παρ' ότι δεν είναι δυνατόν να υπολογισθεί με ακρίβεια στην παρούσα φάση, είναι πιθανόν να υπερβεί το 50%.

## 8. Απόθεμα εξισορρόπησης

Λόγω της φύσης της κάλυψης και του ύψους των αποζημιώσεων που πρέπει να καταβληθούν, είναι απαραίτητο, οικονομικά, να υπάρχει ειδικό απόθεμα, πέραν των συνηθών τεχνικών αποθεμάτων.

Μέρος των ασφαλιστρών της κάλυψης καταστροφικών κινδύνων μπορεί να αποθεματοποιηθεί από τις ασφαλιστικές, αλλά και τις αντασφαλιστικές εταιρίες, σε τεχνικό αποθεματικό εξισορρόπησης, το οποίο θα αντιπροσωπεύει βραχυπρόθεσμα κέρδη μεταφερόμενα εις νέον και όχι υποχρεώσεις προς τους ασφαλισμένους.

Το ποσό που θα αποθεματοποιείται θα πρέπει

να φθάνει το 75% του τεχνικού αποτελέσματος της κατηγορίας των κινδύνων που καλύπτονται (π.χ. σεισμός, πλημμύρα).

Το συνολικό ποσό του αποθέματος δε θα χρειαστεί να υπερβαίνει ένα συγκεκριμένο ποσοστό (π.χ. 300% ή 500%) της καθαρής παραγωγής, αφού ληφθούν υπόψη και οι αντασφαλιστικές εκχωρήσεις της χρήσης.

Το απόθεμα προορίζεται, κατά τη σειρά παλαιότητας των ετήσιων αποθεματοποιήσεων, στην εξισορρόπηση των αρνητικών τεχνικών αποτελεσμάτων της χρήσης, στη συγκεκριμένη κατηγορία καλυπτομένων κινδύνων.

Στο γαλλικό μοντέλο, οι ετήσιες αποθεματοποιήσεις, που επί δεκαετία δε χρησιμοποιήθηκαν, φέρονται στο φορολογικό κέρδος του ενδέκατου έτους από τη λογιστικοποίησή τους.

Ήδη συζητείται και θα πρέπει να ληφθεί σοβαρά υπόψη μας, αύξηση του παραπάνω χρονικού διαστήματος αφορολόγητης αποθεματοποίησης από δέκα (10) σε δεκαπέντε (15) έτη, με βάση το PML για αναμενόμενο καταστροφικό κίνδυνο. Οι εταιρίες και ο αντασφαλιστικός φορέας θα οφείλουν να παρουσιάζουν με τον ισολογισμό τους: α) λογαριασμό αποτελεσμάτων εκμεταλλεύσεως ανά κατηγορία κινδύνου (π.χ. σεισμός, πλημμύρα), αφαιρώντας τα καθαρά έσοδα από επενδύσεις, β) μία κατάσταση που να δείχνει χωριστά τις αποθεματοποιήσεις κάθε χρήσης και την τυχόν ανάλυσή τους σύμφωνα με τα παραπάνω (μείωση αρνητικού αποτελέσματος). Όσον αφορά στην ασφαλιστική τοποθέτηση για το απόθεμα εξισορρόπησης, ισχύει ό,τι και για τα λοιπά ασφαλιστικά αποθέματα.

## 9. Κόστος ασφάλισης - απαλλαγές - προμήθειες

Το κόστος ασφάλισης για την περίπτωση του σεισμού έχει ήδη υπολογισθεί από τη μελέτη της «Ομάδας ΟΑΣΠ», επιβάλλεται όμως να επανεκτιμηθεί, με βάση τα νέα δεδομένα (διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου χώρας, Νέος Αντισεισμικός Κανονισμός κ.λπ.).

Επίσης θα πρέπει να υπολογισθεί το (μειωμένο) ασφαλιστρο για την κάλυψη των καταστροφικών σεισμών μόνον, το οποίο όμως θα εξαρτηθεί από τα όρια κάλυψης της παραγράφου 4 τα οποία θα επιλεγούν.

Το κόστος ασφάλισης, για την περίπτωση της πλημμύρας, θα πρέπει να υπολογισθεί εξ αρχής, με βάση τα νέα δεδομένα, τις ζώνες επικινδυνότητας οι οποίες υπάρχουν, τα αντιπλημμυρικά συστήματα τα οποία υφίστανται ή ευρίσκονται σε φάση κατασκευής, κ.λπ.

Εννοείται ότι το κόστος ασφάλισης θα εξαρτηθεί και από τις απαλλαγές οι οποίες θα καθορισθούν για τους υπό μελέτη φυσικούς κινδύνους.

Η ανωτέρω μελέτη θα πρέπει να υλοποιηθεί από την ομάδα εργασίας η οποία προτείνεται στην παράγραφο 4.

Αναφορικά με τις προμήθειες προς τα διαμεσολαβούντα πρόσωπα, το γαλλικό μοντέλο προβλέπει ένα ποσοστό 8% επί των ασφαλιστρών και επιπλέον ένα συγκεκριμένο ποσό ανά φάκελο ζημιάς, ως διαχειριστικά έξοδα. Η ρύθμιση αυτή επιδέχεται και άλλες λύσεις, κρίνεται όμως λογική, δεδομένου του υποχρεωτικού χαρακτήρα της κάλυψης, αλλά και των διαχειριστικών εξόδων τα οποία όντως υφίστανται.

## 10. Σύστημα αποζημιώσεων

Οι οικοδομές και το περιεχόμενο των κατοικιών θα ασφαλιζονται με το πραγματικό τους κόστος ανακατασκευής / επαναπόκτησης, το οποίο θα προσδιορίζεται με βάση τους πίνακες κόστους, οι οποίοι θα εκδίδονται ανά τρίμηνο και με βάση τους επίσημους δείκτες αύξησης των τιμών, ανά κατηγορία ποιότητας κατοικίας, ενώ δε θα υπάρχει, πρακτικά, ανώτατο όριο κάλυψης. Ως εκ τούτου το καθεστώς της αποζημίωσης δε θα διαφοροποιείται από το σημερινό. Μάλιστα επειδή η ασφάλιση θα υλοποιείται με τη συμπλήρωση αίτησης και το πρωτασφαλιστήριο θα είναι πλήρες και απόλυτα συμβατό με το Νόμο 2496/97 περί ασφαλιστικής σύμβασης, θα έχουμε πλήρη εφαρμογή των διατάξεων της ασφαλιστικής νομοθεσίας.

Το πρόβλημα της συσσωρεύσεως μεγάλου πλθθους ζημιών, από ένα και μόνον γεγονός, θα δημιουργήσει, όπως είναι φυσικό, ζήτημα επάρκειας πραγματογνωμόνων και δη εξειδικευμένων (πολιτικών μηχανικών). Στην περίπτωση αυτή, προτείνεται η συνεργασία των ασφαλιστικών εταιριών της αγοράς με μηχανικούς - μέλη του Τ.Ε.Ε., οι οποίοι όμως θα εκπαιδεύονται σε θέματα ασφαλιστικά και σε τακτά χρονικά διαστήματα, ώστε να διαθέτουν την απαραίτητη ασφαλιστική τεχνογνωσία. Προς τούτο θα δημιουργηθεί ειδική λίστα πραγματογνωμόνων - μηχανικών του Τ.Ε.Ε., των οποίων οι αμοιβές θα καθορίζονται ανά έτος από την Επιτροπή της παραγράφου 5.

## 11. Συμπεράσματα - Επιστημόνοι

Τα κύρια σημεία του προτεινόμενου συστήματος, το οποίο - να σημειωθεί - λαμβάνει υπόψη τις επιδιώξεις που επιχειρήθηκε να εξυπηρετηθούν με το προταθέν σύστημα από τον υφυπουργό ΥΠΕΧΩΔΕ, είναι τα εξής:

(α) Λόγω της σημασίας και της έντονης κοινωνικής χροιάς του εγχειρήματος, δίδει **ρυθμιστικό ρόλο στην Πολιτεία**.

Εκτός αυτού, οι εισφορές των ασφαλισμένων, αλλά και οι αποζημιώσεις, «**μεταφέρονται**» κατά το μεγαλύτερο ποσοστό τους, αναλογικά, στο φορέα.

(β) Η διαφοροποίηση ως προς το ότι ο φορέας προτείνεται να λειτουργήσει σαν **αντασφαλιστικός** (και όχι ασφαλιστικός) εξασφαλίζει:

- Τον περιορισμό στο ελάχιστο δυνατόν του λειτουργικού του **κόστους**.
- Τη συμβατότητα της διαδικασίας ασφάλισης με την ισχύουσα **ασφαλιστική νομοθεσία**, αλλά και τους νόμους, της **ελεύθερης αγοράς**.
- Υψηλότερο επίπεδο **service** προς τους ασφαλισμένους, μέσω των εκατοντάδων σημείων εξυπηρέτησης και των χιλιάδων εμπειριών υπαλλήλων των ασφαλιστικών εταιριών.

Εκτός των ανωτέρω, τα οποία έχουν ήδη επιστημανθεί, δε θα πρέπει επίσης να παραβλέπεται το ότι η διάθεση αυτών των προϊόντων από τις ασφαλιστικές εταιρίες θα αποτελέσει μία ευκαιρία για τη διεύρυνση της ασφαλιστικής συνειδησης του Έλληνα καταναλωτή (μέγεθος σε σχέση με το οποίο η χώρα μας ευρίσκεται στην τελευταία θέση της Ευρωπαϊκής Ένωσης).

(γ) Οι καλυπτόμενοι κίνδυνοι επεκτείνονται, συμπεριλαμβάνοντας και τις ζημιές από **καταιγίδα**

και **πλημμύρα**, γεγονότα με μεγάλη συχνότητα και ένταση.

(δ) Οι οικοδομές καλύπτονται και πέραν του ορίου των δρχ. 30.000.000 και περιλαμβάνονται στην κάλυψη το **περιεχόμενο** των κατοικιών, οι **έμμεσες** ζημιές και τα **έξοδα περιορισμού** της ζημιάς.

Στο σημείο αυτό να σημειωθεί ότι στο σύστημα μπορούν να συμπεριληφθούν χωρίς πρόβλημα και μικροί εμπορικοί ή βιομηχανικοί κίνδυνοι.

(ε) Η καθολική / υποχρεωτική ασφάλιση, στην οποία έχει ήδη γίνει εκτενής αναφορά, προτείνεται από όλους τους επιστημονικούς και ασφαλιστικούς φορείς και εφαρμόζεται σε όλες τις αγορές οι οποίες διαθέτουν κρατικό φορέα ασφάλισης.

Στο σημείο αυτό κρίνεται απαραίτητο να τονισθούν τα **προβλήματα** τα οποία θα επιφέρει ένα προαιρετικό σύστημα ασφάλισης:

- φαινόμενο αντεπιλογής (χαρτοφυλάκιο του φορέα δυσμενέστερο του υπάρχοντος),
- κίνδυνο οικονομικής κατάρρευσης του φορέα λόγω μη ισορροπημένου χαρτοφυλακίου,

- υψηλό κόστος ασφάλισης,
- διαφοροποιημένο, σε μεγάλη έκταση, κόστος ασφάλισης, ανάλογα με το είδος του υπό κάλυψη κινδύνου (π.χ. η οικονομική συμμετοχή των πριν το 1959 κατασκευών με φέροντα οργανισμό τοιχοποιία, πρέπει να είναι σύμφωνα με τον ΟΑΣΠ, από 4,5πλάσια έως 6πλάσια, εκείνης των κατασκευών μετά το 1959),
- κοινωνικά προβλήματα λόγω του μεγάλου αριθμού των μη καλυπτομένων πολιτών, σε περίπτωση ζημιών,
- συνέχιση του σημερινού καθεστώτος οικονομικής βοήθειας των ζημιωθέντων, με επιβάρυνση του κρατικού προϋπολογισμού με ποσά, κατά περίπτωση, μη επαρκή, αλλά και μη ελεγχόμενα. Θα πρέπει τέλος να τονισθεί ότι η ανωτέρω πρόταση δίδει το πλαίσιο και τη φιλοσοφία της λειτουργίας του φορέα προστασίας έναντι των φυσικών κινδύνων. Είναι βέβαιο ότι υπάρχει ένα πλήθος λεπτομερειών, οι οποίες θα πρέπει να αντιμετωπισθούν, αποτελεί όμως μια σοβαρή και ρεαλιστική βάση, με τεχνικό υπόβαθρο, για τη συνεργασία με την Πολιτεία στο θέμα αυτό.

## Η κάλυψη φυσικών καταστροφών (σεισμού και πλημμύρας) στην Ευρώπη

ΚΡΑΤΟΣ	ΥΠΑΡΧΟΝΤΕΣ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	ΚΑΛΥΠΤΟΜΕΝΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	ΚΑΘΕΣΤΩΣ ΚΑΛΥΨΗΣ	ΠΟΙΟΣ ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΕΙ ΤΗΝ ΚΑΛΥΨΗ
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ ΣΕΙΣΜΟΣ	ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΗ	ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΗ
ΑΥΣΤΡΙΑ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ ΣΕΙΣΜΟΣ	ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΗ	ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΗ (ΥΠΑΡΧΕΙ ΚΑΙ ΤΑΜΕΙΟ)
ΒΕΛΓΙΟ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ ΣΕΙΣΜΟΣ (ΣΠΑΝΙΑ)	ΠΛΗΜΜΥΡΑ ΣΕΙΣΜΟΣ	ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΗ (ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ ΓΙΑ ΘΥΕΛΛΑ ΚΑΙ ΧΙΟΝΙ)	ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΗ (ΥΠΑΡΧΕΙ ΚΑΙ ΤΑΜΕΙΟ)
ΔΑΝΙΑ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ ΣΕΙΣΜΟΣ (ΣΠΑΝΙΑ)	ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ ΓΙΑ ΠΛΗΜΜΥΡΑ	ΚΡΑΤΙΚΟΣ ΦΟΡΕΑΣ ΜΕ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΙΔ. ΑΣΦ. ΕΤΑΙΡΙΩΝ
ΙΣΠΑΝΙΑ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ ΣΕΙΣΜΟΣ	ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ	ΚΡΑΤΙΚΟΣ ΦΟΡΕΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ
ΓΑΛΛΙΑ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ ΣΕΙΣΜΟΣ	ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ	ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ, ΚΡΑΤΙΚΗ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΗ (ΟΠΟΥ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΟ 95% ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ)
ΙΡΛΑΝΔΙΑ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ	ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΗ	ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΗ
ΙΣΛΑΝΔΙΑ	ΣΕΙΣΜΟΣ	ΣΕΙΣΜΟΣ ΠΛΗΜΜΥΡΑ	ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ	ΚΡΑΤΙΚΟΣ ΦΟΡΕΑΣ
ΙΤΑΛΙΑ	ΣΕΙΣΜΟΣ ΠΛΗΜΜΥΡΑ	ΣΕΙΣΜΟΣ ΠΛΗΜΜΥΡΑ	ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΗ	ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΗ (ΡΟΟΛ ΓΙΑ ΑΓΡΟΤΙΚΟΥΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ)
ΝΟΡΒΗΓΙΑ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ ΣΕΙΣΜΟΣ	ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ	ΡΟΟΛ ΙΔ. ΑΣΦ. ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΓΙΑ ΚΤΙΡΙΑ, ΚΡΑΤΙΚΟΣ ΦΟΡΕΑΣ ΓΙΑ ΔΑΣΗ, ΓΗ κ.λπ.
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	ΣΕΙΣΜΟΣ ΠΛΗΜΜΥΡΑ	ΕΞΑΙΡΟΥΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΑ ΑΣΦ. ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ	ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΗ	ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΗ
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	ΣΕΙΣΜΟΣ ΠΛΗΜΜΥΡΑ	ΣΕΙΣΜΟΣ ΠΛΗΜΜΥΡΑ	ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΗ	ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΗ
ΒΡΕΤΑΝΙΑ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ ΣΕΙΣΜΟΣ	ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΗ	ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΗ
ΣΟΥΗΔΙΑ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ	ΠΛΗΜΜΥΡΑ ΣΕΙΣΜΟΣ	ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΗ	ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΗ

Πηγή: Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδα

**Ι. Ρόκας, Καθηγητής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών,  
Πρόεδρος της Επιτροπής Ιδιωτικής Ασφάλισης**

## Ο ΟΑΣ υπερτερεί του συστήματος της Ιδιωτικής Ασφάλισης

“**Τ**ο σύστημα που προτείνεται, με το σχέδιο νόμου, για τη δημιουργία του Οργανισμού Ασφάλισης Σεισμών, υπερτερεί του ισχύοντος συστήματος ιδιωτικής ασφάλισης”, αναφέρει στο “Ασφαλιστικό ΝΑΙ”, ο Πρόεδρος της Επιτροπής Ιδιωτικής Ασφάλισης και καθηγητής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Ιωάννης Ρόκας. Ο ίδιος όμως επισημαίνει, σε συνέντευξη που παραχώρησε στο “Ναι”, για να λειτουργήσει σωστά στην πράξη ο ΟΑΣ θα πρέπει να οργανωθεί κατάλληλα χωρίς γραφειοκρατικές αγκυλώσεις ώστε να μην εξανημασθεί το συγκριτικό πλεονέκτημα που έχει σε σχέση με το ισχύον σύστημα ιδιωτικής ασφάλισης. Για τις ασφαλιστικές εταιρίες ο κ. Ρόκας υποστηρίζει ότι θα μπορούσαν να αναλάβουν την κάλυψη των ζημιών που δε θα καλύπτει ο ΟΑΣ, όπως οι αποθετικές ζημιές, τα διαφυγόντα κέρδη κ.ά.

Υπάρχει έλλειψη ασφαλιστικής συνείδησης στους Έλληνες σχετικά με τις ασφαλιστικές κατοικιών και περιουσίας από το σεισμό; Πού οφείλεται αυτό  
το

μεγάλο κενό; Τί θα μπορούσαν να κάνουν τα θεσμικά όργανα του κράτους και του ιδιωτικού τομέα στην κατεύθυνση της ενημέρωσης και της πρόληψης των πολιτών για τη διασφάλιση μέρους ή ολόκληρης της περιουσίας του;

Δυστυχώς, στον ελληνικό χώρο παρατηρείται έλλειψη ασφαλιστικής συνείδησης σε όλους τους κινδύνους, δεν περιορίζεται το φαινόμενο αυτό μόνο στην ασφάλιση από σεισμό.

Το αγαθό της ασφάλισης δεν έχει ακόμα γίνει αυτονόητη αναγκαιότητα για το μέσο Έλληνα. Δεν έχω όμως αμφιβολία ότι πολύ σύντομα θα γίνει.

Δεν είναι σωστό να κατατάξουμε όλους τους κινδύνους ασφάλισης στην ίδια κατηγορία εξ επόψεως συμφιλώσης με την ιδέα ασφάλισης τους από το κοινό. Έτσι, για παράδειγμα, η ασφάλιση αστικής ευθύνης από τα τροχαία ατυχήματα και πριν ακόμη γίνει υποχρεωτική, το 1976, ήταν πολύ διαδεδομένη, λόγω του ότι ο πολίτης έβλεπε τον κίνδυνο άμεσα και καθημερινά.

Λιγότερο, αλλά αρκετά διαδεδομένη είναι και η ασφάλιση νο-

σοκομειακής περίθαλψης, γιατί ο κίνδυνος να παραστεί ανάγκη σωστής νοσοκομειακής περίθαλψης (σε συνδυασμό με την ανεπάρκεια των υπηρεσιών της κοινωνικής ασφάλισης), είναι άμεσος για τον κάθε πολίτη.

Με βάση τα δεδομένα αυτά, ο κίνδυνος του σεισμού βρίσκεται στο άλλο άκρο, καθώς δεν είναι κάτι το σύνηθες, όπως τα ατυχήματα, οι ασθένειες και τα τροχαία, αλλά, αντίθετα, υπάρχει μεγάλη περίπτωση ο μέσος πολίτης να μη βιώσει ποτέ τη δυσάρεστη εμπειρία ενός καταστροφικού σεισμού στη διάρκεια της ζωής του. Μια άλλη εξήγηση γιατί η συνείδηση ασφαλιστικής κάλυψης των ζημιών από τους σεισμούς είναι σχεδόν ανύπαρκτη στην Ελλάδα είναι ότι ο σεισμός αποτελεί κίνδυνο για μεγάλο αριθμό ανθρώπων ταυτόχρονα. Αυτή η κοινότητα των ζημιωθέντων αμβλύνει την ανάγκη που έχουν τα μεμονωμένα άτομα να προβλέψουν για τους εξατομικευμένους κινδύνους που τους απειλούν και, μεταθέτοντας το πρόβλημα αντιμετώπισης στο κοινωνικό σύνολο, αμβλύνονται τελείως τα αντανακλαστικά τους ως προς τη λήψη ατομικών μέτρων πρόληψης. Η μετάθεση των μέτρων πρόληψης στο κοινωνικό σύνολο δικαιολογείται και από το ότι το κοινωνικό κράτος κατά το Σύνταγμα έχει υποχρέωση, στο μέτρο των δυνατοτήτων του, να συνεισφέρει στην αποκατάσταση των καταστροφικών ζημιών, πράγμα που δε συμβαίνει με τους συνηθισμένους κινδύνους. Τέλος, και η ίδια η τοπική ασφαλιστική βιομηχανία δεν έχει αναπτύξει τον κλάδο σεισμών, πράγμα που και αυτό συμβάλλει στη σημερινή κατάσταση, όπου τελικά ασφαλισμένοι κατά σεισμού (και μόνο μερικά) είναι κυρίως οργανωμένες βιομηχανικές και άλλες επιχειρησιακές μονάδες και μεμονωμένοι ιδιώτες κατ'εξαιρεση.

Το κράτος θα μπορούσε να βοηθήσει



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



- Γιά 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

τους πολίτες στην καλλιέργεια της ασφαλιστικής συνείδησης στον τομέα των σεισμών με την παροχή ιδιαίτερα φθηνού, επιδοτούμενου ασφάλιστρου και με ένα ευρύ πρόγραμμα διαπαιδαγώγησης.

Η βασική επιδίωξη του κράτους από μια τέτοια προσπάθεια θα πρέπει να είναι η επίτευξη καλύτερων αποτελεσμάτων από τα αποτελέσματα που επιτυγχάνονται με το ισχύον σύστημα αποκατάστασης των ζημιών. Η ισχύουσα νομοθεσία (ν.867/1979) προβλέπει τη χορήγηση επιδοτούμενων δανείων, τα οποία καλύπτουν τα 2/3 του προϋπολογισμού αποκατάστασης και δωρεάν κρατική αρωγή, η οποία καλύπτει το υπόλοιπο 1/3 του προϋπολογισμού αποκατάστασης. Οι πολίτες θα πρέπει να ενημερωθούν σχετικά για τις προτεινόμενες αλλαγές με τέτοιο τρόπο, ώστε να καταστεί σαφές ότι τα οφέλη τα οποία θα αποκομίσουν, τόσο οικονομικά (καταβολή φθηνότερου ασφάλιστρου) αλλά και υλικά (αποκατάσταση ζημιών σε ευρύτερη κλίμακα), είναι μεγαλύτερα από ό,τι ίσχυε μέχρι σήμερα. Ακριβώς το ίδιο το γεγονός της επιδότησης του ασφάλιστρου από το κράτος, η οποία μπορεί να φθάσει και το 50%, θα πρέπει να τονισθεί σε οποιαδήποτε διαφωτιστική πρωτοβουλία λάβει το κράτος.

Τί θα πρέπει να επιλέξει ένας πολίτης που θέλει να ασφαλίσει την ακίνητη περιουσία του κατά σεισμού; Μια ιδιωτική ασφαλιστική ή το σύστημα ασφάλισης που προτείνει η κυβέρνηση μέσω του υπουργού ΠΕΧΩΔΕ;

Το σχέδιο νόμου του ΥΠΕΧΩΔΕ για τη σύσταση Οργανισμού Ασφάλισης Σεισμών ΟΑΣ που έχω υπόψη μου προβλέπει την επιδότηση του ασφάλιστρου σε ποσοστό έως 40%, γεγονός που, όπως είναι προφανές, αποτελεί ελκυστικό κίνητρο για τον πολίτη. Στο σχέδιο νόμου υπάρχουν βέβαια ζημιές οι οποίες δεν καλύπτονται από τον Οργανισμό Ασφάλισης Σεισμών που θα συσταθεί και οι οποίες αφορούν μεταξύ άλλων ζημιές σε οικοδομές εξωραϊστικής φύσης, μη επικίνδυνες ζημιές, αποθετικές ζημιές, διαφυγόντα κέρδη κ.λπ. Για την κάλυψη των ζημιών αυτών, που, όσο κι αν φαίνεται περίεργο, είναι πολύ μεγαλύτερες σε έκταση από της άμεσης προτεραιότητας ζημιές που θα καλύπτει ο Οργανισμός, είναι αναμφισβήτητη σκόπιμη η χρήση της ιδιωτικής ασφάλισης. Όμως ο Οργανισμός θα πρέπει να αποδείξει στην πράξη ότι θα λειτουργεί εύρυθμα, χωρίς γραφειοκρατικές αγκυλώσεις και αποτελεσματικά για να μη χάσει το συγκριτικό πλεονέκτημα της επιδότησης του ασφάλιστρου.

Ποιο από τα δύο διασφαλίζει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο με το χαμηλότερο κόστος και με μεγαλύτερη ταχύτητα την ακίνητη περιουσία του σε περίπτωση ενός μεγάλου καταστροφικού σεισμού;

Το σύστημα που προτείνεται με το σχέδιο



**“Το σχέδιο Νόμου του ΥΠΕΧΩΔΕ για τη σύσταση Οργανισμού Ασφάλισης Σεισμών φαίνεται ότι υπερτερεί του ισχύοντος συστήματος ιδιωτικής ασφάλισης ως προς το ότι το ασφάλιστρο επιδοτείται, όμως απαιτείται καλή οργάνωση του ΟΑΣ, ώστε να μην εξανεμισθεί το συγκριτικό αυτό πλεονέκτημα”**

νόμου για τη δημιουργία του ΟΑΣ. Το σχέδιο Νόμου του ΥΠΕΧΩΔΕ για τη σύσταση Οργανισμού Ασφάλισης Σεισμών φαίνεται ότι υπερτερεί του ισχύοντος συστήματος ιδιωτικής ασφάλισης ως προς το ότι το ασφάλιστρο επιδοτείται, όμως απαιτείται καλή οργάνωση του ΟΑΣ, ώστε να μην εξανεμισθεί το συγκριτικό αυτό πλεονέκτημα.

Ο ΟΑΣ δε θα λειτουργεί όπως η ασφαλιστική επιχείρηση που πληρώνει μόνο χρήματα, αλλά θα λειτουργεί, σύμφωνα με το σχέδιο νόμου που μου τέθηκε υπόψη, ως σύστημα αποκατάστασης ζημιών, που είναι εξέλιξη του σήμερα ισχύοντος καθεστώτος. Συνεπώς δύσκολα συγκρίνονται τα δύο συστήματα. Πιστεύω ότι στην Ελλάδα και άμεσα η προγραμματισμένη αποστολή του ΟΑΣ δεν μπορεί να επιτευχθεί υπό το ισχύον καθεστώς από την ιδιωτική ασφάλιση. Ίσως στο

μέλλον. Συνεπώς ένα τμήμα της αποκατάστασης των ζημιών, τμήμα με εντονότερα κοινωνικό χαρακτήρα, το αναλαμβάνει το κράτος και μέσω του ΟΑΣ και τη “φθηνή” συμμετοχή του πληθυσμού. Αυτό κατ’εξίρεση στη σημερινή εποχή της απόλυτης αποκρατικοποίησης δεν είναι άστοχο. Θα ωφεληθεί πιστεύω έτσι και η ιδιωτική ασφάλιση (πάντα με την προϋπόθεση ότι θα λειτουργήσει σωστά ο ΟΑΣ στην πράξη), γιατί η αποκατάσταση των σεισμοπλήκτων εφεξής θα γίνεται εν μέρει, με το σύστημα ιδιωτικής ασφάλισης. Η ασφάλιση ως έννοια και πράξη θα μπει περισσότερο στα σπίτια και τις οικογένειες και μαζί μ’αυτήν και η ασφαλιστική βιομηχανία, που θα συμπληρώνει τις καλύψεις.

Είναι αποτελεσματικό και λειτουργικό, τόσο για τις ασφαλιστικές ανασφαλίσεις (αποθέματα, κεφαλαιακή επάρκεια κ.ά.) όσο και για τον ασφαλισμένο (άμεσες αποζημιώσεις, σωστές εκτιμήσεις, ισχυρές καλύψεις χωρίς ψιλά γράμματα), το σημερινό σύστημα που ακολουθείται από τις εταιρίες; Σε περίπτωση ανάλογης ή και μεγαλύτερης καταστροφικής δόνησης θα μπορούσαν να αντεπεξέλθουν οι ασφαλιστικές εταιρίες χωρίς να δημιουργηθούν προβλήματα στις ίδιες αλλά και τους πελάτες της;

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι το σημερινό σύστημα δεν είναι αποτελεσματικό εάν αποβλέψουμε στον ελάχιστο αριθμό των προσώπων που συνάπτουν ιδιωτική ασφάλιση κατά σεισμού. Η φύση των ζημιών κατά σεισμού είναι τόσο διαφορετική από τους συνήθεις κινδύνους που καλύπτονται ασφαλιστικώς, ώστε το συνηθισμένο σύστημα αποκατάστασης των ζημιών με πληρωμή ασφαλιστικών αποζημιώσεων, χρήση πραγματοποιημένων κ.λπ. δεν επαρκεί για μια γενικότερη κάλυψη. Η νομοθετική παρέμβαση συνεπώς είναι αναγκαία, αλλά δε θα κρίνω το σχέδιο ως προς τη νομικοτεχνική του επάρκεια, γιατί δεν είχα χρόνο να το μελετήσω ιδιαίτερα. Όμως το ζήτημα της κεφαλαιακής επάρκειας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων για την κάλυψη καταστροφικών σεισμών που θέτετε είναι κάτι το διαφορετικό. Στη θεωρητική περίπτωση όπου μεγάλο μέρος του πληθυσμού είχε καλυφθεί ικανοποιητικά με το ακριβό σύστημα της ιδιωτικής ασφάλισης, ασφαλώς και θα επαρκούσε, άσχετα αν τα κεφάλαια των εταιριών θα επαρκούσαν για να καλύψουν τις ζημιές και τούτο γιατί σε μια **ορθά λειτουργούσα αγορά ιδιωτικής ασφάλισης** με το να ασφαλιστεί κάποιος κατά σεισμού γίνεται μέλος έμμεσα μιας παγκόσμιας ομπρέλας, η οποία εγγυάται με το σύστημα αντασφαλίσεων και εκχωρήσεων την υπόσχεση που έχει δώσει ο τοπικός ασφαλιστής με τα λίγα, έστω, ίδια κεφάλαια, ότι θα τιμήσει την υπόσχεση κάλυψής του.

# ΔΥΟ ΚΟΡΥΦΑΙΕΣ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ, ΕΝΑΣ ΚΟΙΝΟΣ ΣΤΟΧΟΣ



SYNEDIA S.A.

**ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ.**  
 Δύο κορυφαίες ασφαλιστικές εταιρείες, που στέκονται με ενδιαφέρον και προσοχή κοντά σας, όπου κι αν βρίσκεστε. Αντιμετωπίζουν με ευαισθησία και ανδρώπινο 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!





**N. Νανόπουλος, Τεχνικός Διευθυντής Interamerican**

## Οι νεφελώδεις προτάσεις δεν επιφέρουν λύσεις

**αριθμό εταιριών ή γενικότερα στον κλάδο ζημιών;**

Όχι, δεν αναμένεται να δημιουργήσει οικονομικά προβλήματα στον κλάδο ζημιών. Εάν όμως κάποιες εταιρίες — και αυτό είναι καθαρά υποθετικό — δεν είχαν σχεδιάσει σωστά την ανασφαλιστική τους προστασία, τότε αυτές οι εταιρίες θα έχουν οικονομικά προβλήματα.

**Εκτιμάτε ότι μπορεί να φέρει αλλαγές στον κλάδο πυρός και φυσικών καταστροφών το χτύπημα του εγκέλαδου όπως στην τιμολογιακή πολιτική, τον τομέα των ανασφαλίσεων, τα αποθεματικά και τη μορφή των καλύψεων;**

Αναφορικά με την τιμολογιακή πολιτική κάποιων εταιριών, οι οποίες ανελάμβαναν τον κίνδυνο του σεισμού με ασφάλιστρα πολύ χαμηλότερα των τεχνικά απαιτούμενων, αυτή, ναι, θα πρέπει να αλλάξει σε σημαντικό βαθμό. Για τις εταιρίες οι οποίες είχαν σωστό τιμολόγιο δεν τίθεται τέτοιο θέμα, εκτός της περίπτωσης που θα υποστούν αλλαγές οι Ζώνες Σεισμικής Επικινδυνότητας από τον Αντισεισμικό Κανονισμό, γεγονός το οποίο, με τα έως τώρα δε-

δομένα, είναι όντως πιθανό. Το τελευταίο, με πολύ απλά λόγια, σημαίνει ότι, κατά πάσα πιθανότητα, είχε υποτιμηθεί η ένταση του αναμενόμενου σεισμού.

Αναφορικά με τον τομέα των ανασφαλίσεων, είναι σίγουρο ότι θα αντιμετωπίσουμε αύξηση του κόστους ανασφάλισης σεισμού.

Για τα αποθεματικά, παρ' ότι δεν προβλέπεται κάτι σχετικό, πιστεύω ότι θα έπρεπε να επιτραπεί στις ασφαλιστικές εταιρίες η τοποθέτηση ειδικών αποθεματικών για καταστροφικούς κινδύνους. Δε θα πρέπει δηλαδή σε μια τέτοια περίπτωση να θεωρηθούν αυτά τα αποθεματικά ως κέρδη και να φορολογηθούν, αλλά να αντιμετωπισθούν σαν μία μέθοδος η οποία αυξάνει όπως είναι σαφές τη φερεγγυότητα των εταιριών, για γεγονότα τέτοιας μεγάλης έκτασης και έντασης. Εννοείται ότι αυτό είναι μία πρόταση που θα πρέπει να συζητηθεί και να οριοθετηθεί με την εποπτεύουσα αρχή, το υπουργείο Εμπορίου καθώς και τα άλλα συναρμόδια υπουργεία.

Η μορφή των καλύψεων, δεν προβλέπεται να αλλάξει. Η κάλυψη του σεισμού καλύπτει ως γνωστόν εκτός των άμεσων ζημιών

**“Η** αύξηση του κόστους ανασφάλισης του σεισμού είναι το πρώτο και ίσως το μοναδικό ρήγμα που προκάλεσε στην ασφαλιστική αγορά η καταστροφική δόνηση της 7ης Σεπτεμβρίου.

Αυτό υποστηρίζει ο κ.Νίκος Νανόπουλος, Τεχνικός Διευθυντής της Interamerican, σε συνέντευξή του στο “ΝΑΙ” προσθέτοντας ότι οι αποζημιώσεις που καλούνται να καταβάλουν οι ασφαλιστικές εταιρίες δε θα δημιουργήσουν πρόβλημα στον κλάδο παρά μόνο σε όσες εταιρίες δεν είχαν σχεδιάσει σωστά την ανασφαλιστική τους προστασία.

Ο ίδιος, όσον αφορά στη δημιουργία ενός συστήματος μαζικής ασφάλισης κατά σεισμών, τάσσεται υπέρ της πρότασης της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών για τη συνεργασία κράτους - ιδιωτικού τομέα και χαρακτηρίζει την προσπάθεια του υπουργού ΠΕΧΩΔΕ κ.Κ. Λαλιώτη “νεφελώδη” και αθέμιτη. Ειδικότερα,

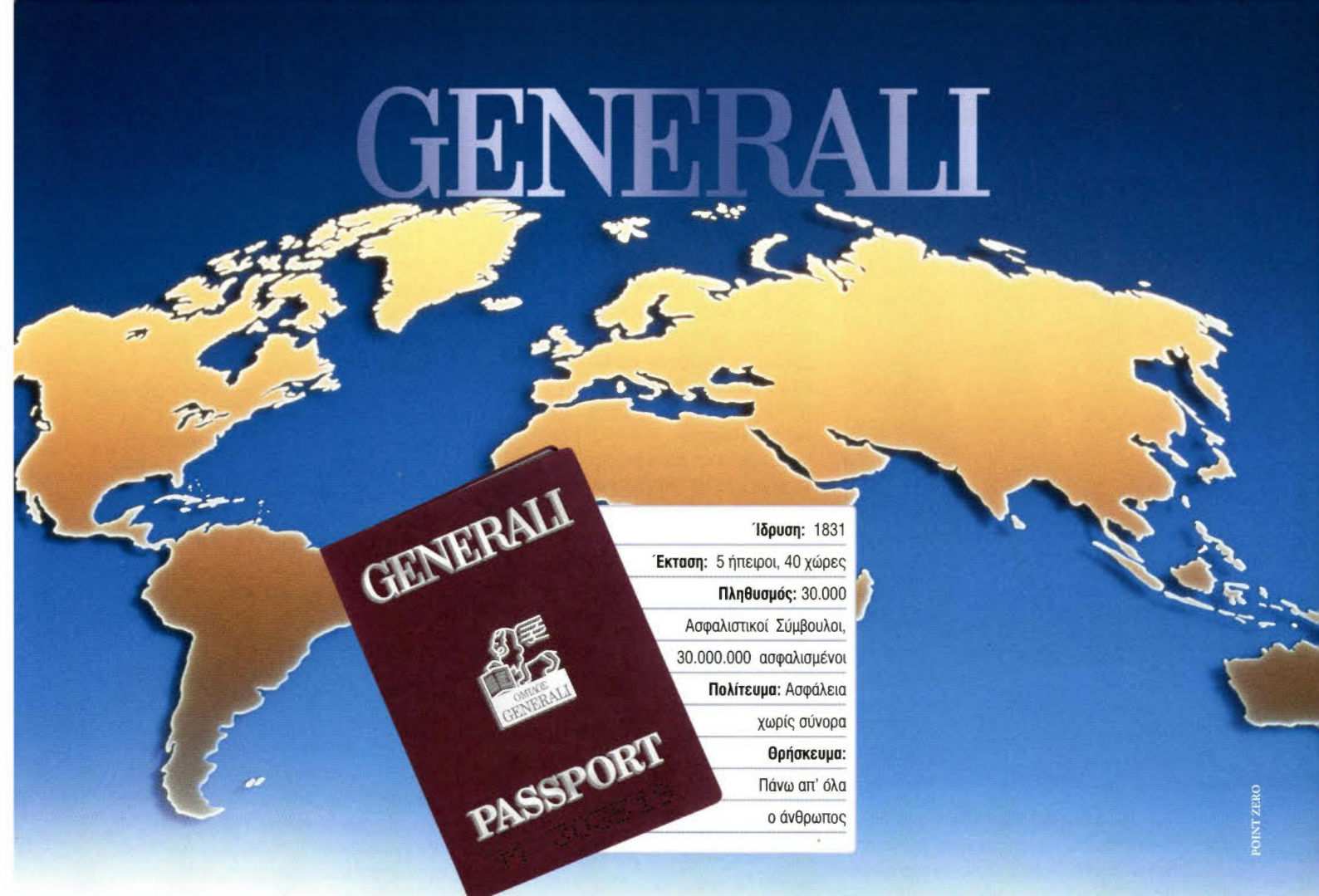
Το ύψος των αποζημιώσεων που καλούνται να καταβάλουν οι ασφαλιστικές εταιρίες μετά το σεισμό πιστεύετε ότι μπορεί να δημιουργήσει οικονομικά προβλήματα σε

### **Γ. Κώτσαλος, Διευθύνων Σύμβουλος του Φοίνικα**

**Τ**ην εκτίμησή του ότι δε θα δημιουργηθούν προβλήματα στα οικονομικά αποτελέσματα των ασφαλιστικών εταιριών εξέφρασε ο Διευθύνων Σύμβουλος του Φοίνικα κ. Γ. Κώτσαλος σε σύντομη συνομιλία που είχε με τη συντακτική ομάδα του ΝΑΙ.

Ο ίδιος, αναφερόμενος στις αλλαγές που πιθανώς θα επιφέρει στην ασφαλιστική αγορά και ιδιαίτερα στον κλάδο πυρός και φυσικών καταστροφών, ο πρόσφατος καταστροφικός σεισμός που χτύπησε την πρωτεύουσα, υποστήριξε ότι η μόνη ίσως επίδραση να είναι η αύξηση των τιμολογίων για την κάλυψη του κινδύνου του σεισμού. Ενδεχομένως λόγω της αύξησης του ανασφαλιστικού κόστους αλλά και της μετάταξης της περιοχής του λεκανοπεδίου σε υψηλότερη σεισμική ζώνη.

Όσον αφορά στο μείζον θέμα της δημιουργίας ενός ασφαλιστικού φορέα που θα κληθεί να προσφέρει κάλυψη κατά σεισμού στην πλειοψηφία των Ελλήνων ιδιοκτητών, ο κ. Κώτσαλος παραπέμπει στις γνωστές θέσεις της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών που αντιπροτείνουν στο ν/σ Λαλιώτη τη συνεργασία κράτους και ιδιωτικού τομέα.



Ίδρυση: 1831

Έκταση: 5 ήπειροι, 40 χώρες

Πληθυσμός: 30.000

Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι,

30.000.000 ασφαλισμένοι

Πολίτευμα: Ασφάλεια

χωρίς σύνορα

Θρήσκευμα:

Πάνω απ' όλα

ο άνθρωπος

## ΑΝΑΓΝΩΡΙΖΕΤΑΙ ΣΕ ΟΛΟ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ!

Και είναι κάτι που ήρθε πολύ φυσικά. Γιατί από το 1831 που ιδρύθηκε η GENERALI στηρίχθηκε σε μία αρχή. Πάνω από όλα ο άνθρωπος. Χάρη στην αρχή αυτή, η GENERALI έγινε ένας από τους σημαντικότερους οικονομικούς οργανισμούς του κόσμου.

Σήμερα το δίκτυό της περιλαμβάνει 97 ασφαλιστικές εταιρίες, 60 εταιρίες επενδύσεων και 116 θυγατρικές.

Η διεθνής διάσταση της GENERALI και η μεγάλη της εμπειρία σε όλους τους τομείς ασφάλισης, της έχουν εξασφαλίσει παγκόσμια αναγνώριση.

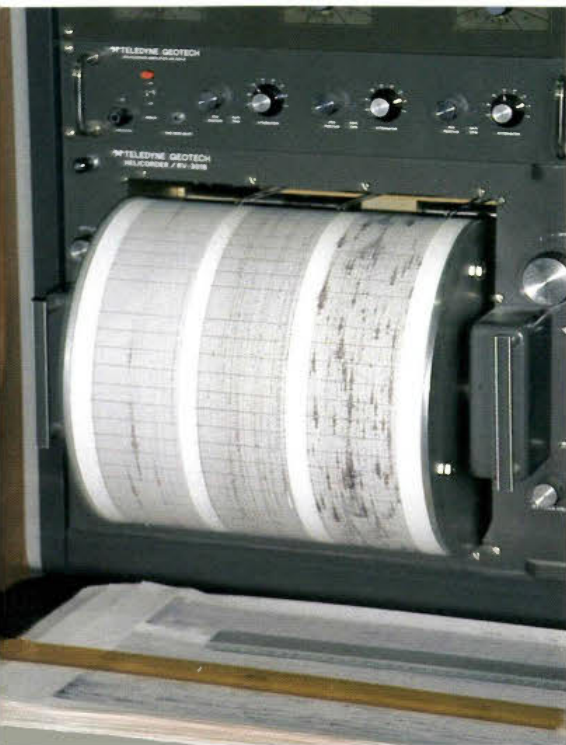
Και οι ασφαλιστικοί της σύμβουλοι, χαρακτηρίζονται από όλους σαν οι **ασφαλιστές χωρίς σύνορα!**

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



GENERALI HELLAS · GENERALI LIFE

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



από τον κλονισμό και ζημιές από φωτιά που οφείλονται στο σεισμό ή και ζημιές από ηφαιστειογενή έκρηξη. Αυτό που αναμένεται ως βέβαιο είναι η θεσμοθέτηση απαλλαγών σε όλα τα συμβόλαια της αγοράς, πρακτική η οποία ακολουθείται σε όλες τις αγορές που έχουν πρόβλημα με το σεισμό όπως π.χ. το Ισραήλ, η Κύπρος, η Τουρκία, η Ιαπωνία κ.λπ. Αυτό εξάλλου αποτελούσε και πρόταση του ΟΑΣΠ προς την Πολιτεία σε ανάλογη μελέτη που είχε καταρτίσει.

**Η ασφαλιστική συνείδηση των Ελλήνων έναντι των σεισμών, τουλάχιστον αν κρίνει κανείς από το χαμηλό ποσοστό ασφαλισμένων οικιών, είναι σχεδόν ανύπαρκτη. Σκοπεύετε μέσω της εταιρίας σας ή μέσω των θεσμικών οργάνων σας να προχωρήσετε σε κάποιου είδους ενημερωτική εκστρατεία ώστε να συμβάλετε στην ενημέρωση των καταναλωτών;**

Ο σεισμός, σαν καταστροφικός κίνδυνος, δεν αποτελεί και δεν πρέπει να αποτελεί πεδίο ανταγωνισμού των ασφαλιστικών εταιριών. Παρ' όλα αυτά η ασφαλιστική αγορά θα κάνει ό,τι το δυνατόν για να ενημερώσει το καταναλωτικό κοινό αναφορικά με το σεισμό και βεβαίως θα συνεχίσει να προσφέρει κάλυψη, όπως έκανε μέχρι σήμερα, για όλους εκείνους οι οποίοι έχουν ή θα αποκτήσουν ασφαλιστική συνείδηση. Μοναδική προϋπόθεση είναι οι προς ασφάλιση οικοδομές να τηρούν τους κανό-

νες της καλής και έντεχνης κατασκευής, όπως οι κατά καιρούς αντισεισμικοί κανονισμοί επιβάλλουν, διότι κατασκευές παράνομες και αυθαίρετες δεν είναι δυνατόν βέβαια να ασφαλισθούν.

**α) Πώς κρίνετε τις κινήσεις της Κυβέρνησης ώστε να δημιουργηθεί ένα είδος ταμείου αποζημιώσεων για τις καταστροφές κατοικιών από τους σεισμούς σε χαμηλό ή τουλάχιστον απροσδιόριστο κόστος για τον ασφαλισμένο;**

**β) Θεωρείτε ότι είναι βιώσιμο, λειτουργικό και ικανό να λειτουργήσει αποτελεσματικά το σχέδιο αυτό της κυβέρνησης και του ΥΠΕΧΩΔΕ;**

**γ) Επίσης, σε τι διαφέρει από την πρόταση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών όσον αφορά στις καλύψεις προς τους ασφαλισμένους μετά την εκδήλωση ενός καταστροφικού σειμού;**

Συμφωνούμε απόλυτα με τη φιλοσοφία της πρόληψης και πιστεύουμε ότι το τεράστιο κόστος των καταστροφικών γεγονότων όπως ο σεισμός δεν πρέπει να αντιμετωπίζεται μετά από την επέλευσή του. Κατά καιρούς έχουμε επίσης τονίσει ότι η καθολική θωράκιση της χώρας από τέτοιες καταστροφές επιβάλλει την καθοριστική παρουσία του κράτους.

Αναφορικά με το φορέα θεωρούμε ότι η προτεινόμενη μορφή, "ένα είδος ταμείου" που θα λειτουργεί όμως με βάση τους νόμους που διέπουν τη λειτουργία των ασφαλιστικών εταιριών και την ασφαλιστική σύμβαση, είναι τουλάχιστον νεφελώδης!

Σε σχέση επίσης με το φορέα, θα θέλαμε εξάλλου να τονίσουμε ότι:

- Μια σειρά προνομίων όπως επιδότηση ασφαλιστρού, φορολογικές απαλλαγές κ.λπ. δημιουργούν ζητήματα ανταγωνισμού



και κατά συνέπεια θέμα νομιμότητας των σχετικών διατάξεων.

- Σημαντικά θέματα λειτουργίας όπως η διαδικασία ασφάλισης, αντασφάλισης και αποζημίωσης, η οργάνωση και εποπτεία κ.λπ. δεν έχουν αντιμετωπισθεί και παραπέμπονται προς ρύθμιση με Υπουργικές Αποφάσεις.

- Είναι ασαφές εάν και πώς θα αποζημιώνονται ασφαλισμένοι από το φορέα σεισμοπαθούς των οποίων η κατοικία έχει πληγεί, αλλά ευρίσκεται σε περιοχή που δεν έχει χαρακτηριστεί ως σεισμόπληκτη. Εάν, τέλος πάντων, το νομοσχέδιο δεν υποστεί τροποποιήσεις, θα είναι πολύ δύσκολο για το φορέα να καταστεί βιώσιμος, αποτελεσματικός, αλλά και να προσφέρει το απαιτούμενο επίπεδο εξυπηρέτησης προς τον καταναλωτή.

Η πρόταση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, δίδει στην Πολιτεία το ρόλο του Αντασφαλιστή, "μεταφέροντάς" του, στο βαθμό που αυτός επιθυμεί, τις εισφορές αλλά και τις αναλογούσες αποζημιώσεις. Εξάλλου η ήδη υπάρχουσα υποδομή των ασφαλιστικών εταιριών που αποτελείται από εκατοντάδες γραφεία, είτε διοικητικά είτε πωλήσεων σε όλη τη χώρα, θα αναλάβει στο σύνολό της την εξυπηρέτηση των καταναλωτών (έκδοση συμβολαίων, service, διαδικασία αποζημίωσης κ.λπ.), χωρίς να παρίσταται ανάγκη να δημιουργηθούν τέτοιες μονάδες εξαρχής και με δυσβάστακτο βέβαια κόστος.

Κλείνοντας, θα θέλαμε να τονίσουμε ότι το θέμα είναι σοβαρότατο και δεν επιτρέπεται λύσεις μονομερείς. Ο διάλογος μεταξύ όλων των ενδιαφερομένων μερών είναι επιβεβλημένος, ώστε να καταλήξουμε σε λύσεις βιώσιμες και αποτελεσματικές. ■



# ... 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:



# 1998

## Μια καλή χρονιά για τις ασφαλιστικές εταιρίες

Χρυσόφορα αποδείχθηκαν για το 1998 τα νέα προϊόντα του κλάδου ζωής. Αν και στο σύνολό του ο κλάδος, το 1998, εμφάνισε αύξηση της παραγωγής του κατά 16,83%, προϊόντα όπως τα unit links και τα νέα προγράμματα υγείας σημείωσαν τζίρους κατά 99,8% και 152,6% υψηλότερους σε σχέση με το 1997.

Σημαντική στροφή στα νέα προϊόντα των ασφαλιστικών εταιριών, που συνδυάζουν, παραδοσιακές καλύψεις στον κλάδο ζωής με επενδύσεις και πρωτοποριακές υπηρεσίες υγείας, πραγματοποιήθηκε το 1998. Αυτό αποτυπώνεται στα στοιχεία που έχει συγκεντρώσει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος για τη συνολική παραγωγή των εταιριών του περασμένου έτους. Η αύξηση των εσόδων που σημειώθηκε το 1998 από την πώληση των παραπάνω προϊόντων, στα οποία εντάσσονται και τα unit links είναι της τάξης του 99,8%. Από 37 δισ. παραγωγή το 1997 εκτοξεύεται στα 74 δισ. το 1998.

Ακόμα μεγαλύτερη αύξηση εμφανίζει η παραγωγή στον κλάδο υγείας. Η αύξηση που παρατηρείται το 1998 σε σχέση με το προηγούμενο έτος φθάνει το 152,6% και σε ποσά από τα 965 εκατ. δρχ., στα 2,4 δισ. δρχ. Οι συνεργασίες ασφαλιστικών εταιριών με νοσοκομειακά ιδρύματα ή η απόκτηση ιδιόκτητων νοσοκομείων και θεραπευτηρίων έχει φέρει κυριολεκτικά άνοδο στην παραγωγή του κλάδου υγείας.

Ο «μεγάλος χαμένος» του κλάδου ζωής, οι παραδοσιακές ασφάλειες που αν και η παραγωγή τους εισφέρει κατά περίπου 60% στον κλάδο, εμφάνισε αύξηση μόλις 2,66% το 1998, σε σχέση με το 1997. Ειδικό-

τερα από τα 215,9 δισ. δρχ. ανήλθε στα 221,6 δισ. το 1998.

Η συνολική παραγωγή των ασφαλιστικών εταιριών, μελών της ΕΑΕΕ, για το 1998 έφθασε τα 637,9 δισ. δρχ. σε σχέση με τα 566 δισ. του το 1997, παρουσιάζοντας αύξηση 12,7%. Τα 306,9 δισ. αφορούσαν σε ασφάλειες κατά ζημιών (αύξηση 8,75%) και τα 330,9 δισ. σε ασφάλειες ζωής (αύξηση 16,83%).

Ειδικότερα και σύμφωνα με στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, καταγράφονται τα εξής:

### Συνολική Παραγωγή Ασφαλιστρών

Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις των Εταιριών - Μελών της Ενώσεως έφθασε το 1998, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, τα 637,9 δισ. δρχ., ενώ αντίστοιχη παραγωγή ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις (αναλήψεις) τα 12,5 δισ. δρχ.

Η παραγωγή ασφαλιστρών των ασφαλίσεων κατά Ζημιών έφθασε τα 306,98 δισ. δρχ. (ή ποσοστό 48,12% του συνόλου), ενώ των ασφαλίσεων Ζωής έφθασε τα 330,95 δισ. δρχ. (ή ποσοστό 51,88% του συνόλου).

Η παραγωγή ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις των Ανωνύμων Ασφαλιστικών Εταιριών έφθασε τα 578,1 δισ. δρχ. (279,3 δισ. δρχ. ασφάλειες κατά Ζημιών και 298,8 δισ. δρχ. ασφάλειες Ζωής), ενώ η αντίστοιχη παραγωγή των Υποκαταστημάτων των Αλλοδαπών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων έφθασε τα 59,8

δισ. δρχ. (27,7 δισ. δρχ. ασφάλειες κατά Ζημιών και 32,1 δισ. δρχ. ασφάλειες Ζωής). Θα πρέπει να σημειωθεί ότι για δεύτερη συνεχή χρονιά η έρευνα της Ενώσεως καταγράφει την τάση ανάπτυξης των ασφαλίσεων Ζωής σε ποσοστό μεγαλύτερο του 50% της συνολικής παραγωγής ασφαλιστρών (με αυ-

ξημένη μάλιστα διαφορά από τις ασφάλειες κατά Ζημιών απ' ό,τι το 1997). Το ποσοστό συμμετοχής πάντως των δύο κλάδων στη συνολική παραγωγή ασφαλιστρών θα οριστικοποιηθεί με την πλήρη έρευνα επί των δημοσιευμένων Ισολογισμών όλων των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων.

### Πίνακας 2: Ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλιστρών

(Ποσά σε δραχμές)	1998	1997	Μεταβολή (%)
Ασφάλειες κατά Ζημιών	306.983.666.003	282.739.497.603	8,57%
Ασφάλειες Ζωής	330.955.006.217	283.289.719.752	16,83%
<b>Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων</b>	<b>637.938.672.220</b>	<b>566.029.217.355</b>	<b>12,70%</b>

Τα αποτελέσματα της έρευνας της Ενώσεως επί της παραγωγής ασφαλιστρών έτους 1998, σε σύγκριση με τα αποτελέσματα έτους 1997, καταγράφουν αύξηση 12,7% στο σύνολο της παραγωγής, ενώ οι ασφάλειες Ζωής παρουσιάζουν μεγαλύτερη αύξηση (16,83%), σε αντίθεση με τις ασφάλειες Ζημιών που παρουσιάζουν μικρότερη αύξηση (8,57%).

### Ανάλυση Παραγωγής κατά Κλάδο Ασφάλισης

#### Ασφάλειες Ζημιών

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



### Πίνακας 3: Παραγωγή ασφαλιστρών Κλάδου Ζημιών έτους 1998

(Ποσά σε δραχμές)	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής (%)
1. Ατυχήματα	12.539.656.143	4,08%
2. Ασθένειες	1.634.532.628	0,53%
3. Χερσαία οχήματα	29.022.743.729	9,45%
4. Αεροσκάφη	584.027.679	0,19%
5. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	3.874.438.567	1,26%
6. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	9.862.837.703	3,21%
7. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	44.157.130.265	14,38%
8. Λοιπές ζημιές αγαθών	13.929.523.016	4,54%
9. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	171.911.194.474	56,00%
10. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	866.173.779	0,28%
11. Αστική ευθύνη πλοίων	923.952.320	0,30%
12. Γενική αστική ευθύνη	4.845.367.325	1,58%
13. Πιστώσεις	1.132.876.858	0,37%
14. Εγγυήσεις	1.079.668.612	0,35%
15. Διάφορες χρηματικές απώλειες	1.656.172.404	0,54%
16. Νομική προστασία	3.071.044.153	1,00%
17. Βοήθεια	5.892.326.348	1,92%
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ</b>	<b>306.983.666.003</b>	<b>100,00%</b>

Ο κλάδος 10. Αστική Ευθύνη από Χερσαία Οχήματα είναι ο μεγαλύτερος κλάδος ασφαλίσεων Ζημιών, με 171,9 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 56% των ασφαλιστρών κατά Ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 1997 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 156,6 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 55,4% των ασφαλιστρών κατά Ζημιών). Δεύτερος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο

κλάδος 8. Πυρκαϊά και Στοιχεία της Φύσεως με 44,16 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 14,38% των ασφαλιστρών κατά Ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 1997 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 41,46 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 14,67% των ασφαλιστρών κατά Ζημιών). Τρίτος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος 3. Χερσαία Οχήματα με 29 δισ.

δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 9,45% των ασφαλιστρών κατά Ζημιών (στην αντίστοιχη έρευνα του 1997 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 25,3 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 8,96% των ασφαλιστρών κατά Ζημιών). Τέταρτος σε μέγεθος παραγωγής είναι ο κλάδος 9. Λοιπές Ζημιές Αγαθών με 13,9 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 4,54% των ασφαλιστρών κατά Ζημιών (στην αντίστοιχη

### Πίνακας 1: Στοιχεία παραγωγής ασφαλιστρών έτους 1998

(Ποσά σε δραχμές)	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής (%)
Ασφάλειες κατά Ζημιών	306.983.666.003	48,12%
Ασφάλειες Ζωής	330.955.006.217	51,88%
<b>Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων</b>	<b>637.938.672.220</b>	<b>100,00%</b>

έρευνα του 1997 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 13,8 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 4,89% των ασφαλιστρών κατά Ζημιών). Συνεπώς αν αθροίσουμε το σύνολο των καλύψεων των χερσαίων οχημάτων (κλάδοι **10. Αστική Ευθύνη** και **3. Χερσαία Οχήματα**) παρατηρούμε μια συγκέντρωση παραγωγής ασφαλιστρών της τάξεως των 200,9 δισ. δρχ. ή ποσοστό 65,45% του συνόλου των ασφαλίσεων κατά Ζημιών (τα αντίστοιχα μεγέθη της έρευνας του 1997 ήταν 182 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 64,36%). Κατ' αντίστοιχο τρόπο, το σύνολο των καλύψεων πυρός και συμπληρωματικών (κλάδοι **8. Πυρκαϊά** και **9. Λοιπές Ζημιές Αγαθών**)

συγκεντρώνει παραγωγή ασφαλιστρών 58,1 δισ. δρχ. ή ποσοστό 18,92% του συνόλου των ασφαλίσεων κατά Ζημιών (τα αντίστοιχα μεγέθη της έρευνας του 1997 ήταν 55,3 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 19,56%). Οι υπόλοιποι 14 κλάδοι ασφαλίσεων κατά Ζημιών συγκεντρώνουν παραγωγή ασφαλιστρών 47,96 δισ. δρχ. ή ποσοστό 15,62% των ασφαλίσεων κατά Ζημιών (16,1% στην αντίστοιχη έρευνα του 1997).

**Ποσοστά Ετήσιας Μεταβολής**

Ο πίνακας 4 παρουσιάζει το ποσοστό ετήσιας μεταβολής της παραγωγής ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις για κάθε κλάδο

ασφαλίσεως Ζημιών, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος μεταξύ των Εταιριών - Μελών της, για τα έτη 1997-1998. Ο κλάδος **10. Αστική Ευθύνη Χερσαίων Οχημάτων** παρουσιάζει το 1998 αύξηση **9,75%** έναντι του 1997, ενώ ο κλάδος **8. Πυρκαϊά και Στοιχεία της Φύσεως** παρουσιάζει αύξηση **6,49%**. Εντυπωσιακές είναι οι αυξήσεις των κλάδων: **14. Πιστώσεις** (91%), **2. Ασθένειες** (60%) και **18. Βοήθεια** (28,8%). Μειώσεις παραγωγής παρουσίασαν οι κλάδοι: **5. Αεροσκάφη** (-60,6%), **6. Πλοία** (-25,6%) και **15. Εγγυήσεις** (-20,8%).

**Πίνακας 4: Ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλιστρών κλάδων Ζημιών**

(Ποσό σε δραχμές)	Ασφάλιστρα 1998	Ασφάλιστρα 1997	Ποσοστό Μεταβολής
1. Ατυχήματα	12.539.656.143	11.206.313.496	11,90%
2. Ασθένειες	1.634.532.628	1.021.278.470	60,05%
3. Χερσαία οχήματα	29.022.743.729	25.338.180.471	14,54%
4. Αεροσκάφη	584.027.679	1.483.832.640	-60,64%
5. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	3.874.438.567	5.205.092.273	-25,56%
6. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	9.862.837.703	9.859.692.259	0,03%
7. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	44.157.130.265	41.465.560.031	6,49%
8. Λοιπές ζημιές αγαθών	13.929.523.016	13.828.943.453	0,73%
9. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	171.911.194.474	156.635.406.761	9,75%
10. Αστική ευθύνη από αεροσκάφη	866.173.779	788.152.422	9,90%
11. Αστική ευθύνη πλοίων	923.952.320	800.311.482	15,45%
12. Γενική αστική ευθύνη	4.845.367.325	4.269.884.189	13,48%
13. Πιστώσεις	1.132.876.858	592.979.284	91,05%
14. Εγγυήσεις	1.079.668.612	1.362.810.786	-20,78%
15. Διάφορες χρηματικές απώλειες	1.656.172.404	1.383.499.456	19,71%
16. Νομική προστασία	3.071.044.153	2.921.205.288	5,13%
17. Βοήθεια	5.892.326.348	4.576.354.842	28,76%
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ</b>	<b>306.983.666.003</b>	<b>282.739.497.603</b>	<b>8,57%</b>

**Ασφαλίσεις Ζωής**

Η αναλυτική εξέταση της παραγωγής ασφαλίσεων Ζωής των Εταιριών - Μελών της Ενώσεως, με το ποσοστό συμμετοχής κάθε κλάδου στο σύνολο, παρουσιάζεται στον πίνακα 5.

**Πίνακας 5: Παραγωγή ασφαλιστρών κλάδων Ζωής έτους 1998**

(Ποσό σε δραχμές)	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
I. Κλάδος Ζωής	221.685.188.531	66,98%
II. Κλάδος Ασφ. Ζωής Συνδ. με Επενδύσεις	74.970.552.476	22,65%
III. Κλάδος Ασφάλισης Υγείας	2.439.770.315	0,74%
IV. Κλάδος Κεφαλαιοποίησης	172.523.088	0,05%
VI. Κλάδος Διαχείρισης Ομαδ. Συνταξ. Ταμείων	27.745.999.351	8,38%
VII. Κλάδος Ομαδικών Προγραμ. Πρόνοιας	3.940.972.456	1,19%
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ</b>	<b>330.955.006.217</b>	<b>100,00%</b>

Ο κλάδος **I. Ζωής** συγκεντρώνει τη μεγάλη πλειοψηφία της παραγωγής ασφαλιστρών των ασφαλίσεων Ζωής, με 221,7 δισ. δρχ. ή ποσοστό 66,98% των ασφαλίσεων Ζωής (το 1997 ο κλάδος παρουσίαζε 216 δισ. δρχ. ή ποσοστό 76,23% σύμφωνα με την αντίστοιχη έρευνα της Ενώσεως). Δεύτερος σε μεγέθος παραγωγής είναι ο

κλάδος **III. Ασφαλίσεων Ζωής συνδεδεμένες με Επενδύσεις** με 74,97 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 22,65% των ασφαλίσεων Ζωής (στην αντίστοιχη έρευνα του 1997 ο κλάδος είχε παρουσιάσει 37,5 δισ. δρχ. παραγωγή ή ποσοστό 13,24% των ασφαλίσεων Ζωής).

**Ποσοστά Ετήσιας Μεταβολής**

Ο πίνακας 6 παρουσιάζει το ποσοστό ετήσιας μεταβολής της παραγωγής ασφαλιστρών από πρωτασφαλίσεις για κάθε κλάδο ασφαλίσεων Ζωής, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος μεταξύ των Εταιριών - Μελών της, για τα έτη 1997-1998.

**Πίνακας 6: Ετήσια μεταβολή παραγωγής ασφαλιστρών κλάδων Ζωής**

(Ποσό σε δραχμές)	Ασφάλιστρα 1998	Ασφάλιστρα 1997	Ποσοστό Μεταβολής
I. Κλάδος Ζωής	221.685.188.531	215.948.312.745	2,66%
II. Κλάδος Ασφ. Ζωής Συνδ. με Επενδύσεις	74.970.552.476	37.515.555.657	99,84%
III. Κλάδος Ασφάλισης Υγείας	2.439.770.315	965.732.620	152,63%
IV. Κλάδος Κεφαλαιοποίησης	172.523.088	172.511.943	0,01%
VI. Κλάδος Διαχείρισης Ομαδ. Συντ. Ταμείων	27.745.999.351	28.685.967.629	-3,28%
VII. Κλάδος Ομαδικών Προγραμ. Πρόνοιας	3.940.972.456	0	-
VIII. Κλάδος Παρομ. Εργασ. Κοινων. Ασφάλιση	0	1.639.158	-100,00%
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ</b>	<b>330.955.006.217</b>	<b>283.289.719.752</b>	<b>16,83%</b>

Εντυπωσιακές είναι οι αυξήσεις των κλάδων: **IV. Ασφαλίσεις Υγείας** (152,6%) ο οποίος υπερδιπλασίασε την παραγωγή του, και **III. Ασφαλίσεων Ζωής συνδεδεμένες με Επενδύσεις** (99,8%) ο οποίος διπλασίασε την παραγωγή του. Ο κλάδος **I. Ζωής** παρουσίασε οριακή αύξηση σε σχέση με το 1997 (2,66%).

**Ασφάλιστρα από Αντασφαλίσεις**

**Ασφαλίσεις Ζημιών**

Στον πίνακα 7 καταγράφεται η παραγωγή ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις (αναλήψεις) έτους 1998 των Εταιριών - Μελών της

Ενώσεως, κατά κλάδο ασφάλισης Ζημιών, με το ποσοστό συμμετοχής κάθε κλάδου στο σύνολο.Ζ

**Πίνακας 7: Παραγωγή ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις (αναλήψεις) κλάδων Ζημιών έτους 1998**

(Ποσό σε δραχμές)	Ασφάλιστρα από Αντασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
1. Ατυχήματα	3.011.964.696	24,54%
2. Ασθένειες	902.070	0,01%
3. Χερσαία οχήματα	141.754.922	1,16%
4. Αεροσκάφη	1.867.687	0,02%
5. Πλοία (θαλάσσια, λιμναία, ποτάμια)	1.408.660.901	11,48%
6. Μεταφερόμενα εμπορεύματα	916.910.312	7,47%
7. Πυρκαϊά και στοιχεία της φύσεως	2.739.207.339	22,32%
8. Λοιπές ζημιές αγαθών	542.637.340	4,42%
9. Αστική ευθύνη χερσαίων οχημάτων	631.654.444	5,15%
10. Αστική ευθύνη πλοίων	412.219.666	3,36%
11. Γενική αστική ευθύνη	369.688.628	3,01%
12. Εγγυήσεις	15.760.977	0,13%
13. Διάφορες χρηματικές απώλειες	164.847.198	1,34%
14. Νομική προστασία	47.177.502	0,38%
15. Βοήθεια	1.865.991.118	15,21%
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ</b>	<b>12.271.244.800</b>	<b>100,00%</b>

Ο κλάδος **1. Ατυχήματα** συγκεντρώνει περίπου το 1/4 της παραγωγής ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις, με 3 δισ. δρχ. ή ποσοστό 24,54% των κλάδων Ζημιών (το 1997 ο κλάδος συγκεντρωσε 2,7 δισ. δρχ. ή 32,1% σύμφωνα με την αντίστοιχη έρευνα της Ενώσεως).  
Δεύτερος σε μέγεθος είναι ο κλάδος **8. Πυρ-**

**κάϊ και Στοιχεία της Φύσεως** με 2,74 δισ. δρχ. ή ποσοστό 22,32% των κλάδων Ζημιών (το 1997 ο κλάδος συγκεντρωσε 2,83 δισ. δρχ. ή 33,66% σύμφωνα με την αντίστοιχη έρευνα της Ενώσεως).  
Τρίτος σε μέγεθος είναι ο κλάδος **18. Βοήθεια** με 1,86 δισ. δρχ. ή ποσοστό 15,21% των κλάδων Ζημιών (το 1997 ο κλάδος συγκε-

ντρωσε 0,64 δισ. δρχ. ή ποσοστό 15,21%).

**Ασφαλίσεις Ζωής**

Το σύνολο σχεδόν των ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις (94,86%) των ασφαλίσεων Ζωής ανήκει στον κλάδο **I. Ζωής** (194,5 εκατ. δρχ. το 1998 έναντι 165,6 εκατ. δρχ. το 1997) όπως φαίνεται στον πίνακα 8.

**Πίνακας 8: Παραγωγή ασφαλιστρών από αντασφαλίσεις (αναλήψεις) κλάδων Ζωής έτους 1998**

(Ποσά σε δραχμές)	Ασφάλιστρα από Αντασφαλίσεις	Ποσοστό συμμετοχής
I. Κλάδος Ζωής	194.524.732	94,86%
II. Κλάδος Ασφ. Ζωής Συνδ. με Επενδύσεις	10.374.619	5,06%
III. Κλάδος Ασφάλισης Υγείας	165.600	0,08%
<b>ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ</b>	<b>205.064.951</b>	<b>100,00%</b>

**Στοιχεία παραγωγής έτους 1998**

Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις (σε δραχμές)

A/A	ΕΤΑΙΡΙΑ	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΗΜΙΩΝ	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ	ΣΥΝΟΛΟ
1.	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	66.716.203.590	56.274.138.911	122.990.342.501
2.	INTERAMERICAN Ε.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0	64.952.184.977	64.952.184.977
3.	NATIONALE NEDERLANDEN Ε.Α.Ε.Ε.Ζ.	0	45.946.047.573	45.946.047.573
4.	A.L.I.CO.	4.806.657.789	32.125.453.469	36.932.111.258
5.	ΦΟΙΝΙΞ - Γ.Α.Ε. Α.Ε.	30.230.303.199	1.017.847.981	31.248.151.180
6.	SCORLIFE Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	0	21.625.467.318	21.625.467.318
7.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	2.093.410.338	17.472.167.924	19.565.578.262
8.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	19.287.411.000	0	19.287.411.000
9.	INTERAMERICAN Ε.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	17.100.979.500	0	17.100.979.500
10.	AGF ΚΟΣΜΟΣ Γ.Α.Α.Ε.	15.878.496.161	0	15.878.496.161
11.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ	0	15.747.606.199	15.747.606.199
12.	METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	159.813.018	14.030.102.633	14.189.915.651
13.	COMMERCIAL UNION LIFE Α.Ε.Α.Ζ.	0	13.129.618.087	13.129.618.087
14.	ALPHA Α.Α.Ε.	8.773.546.259	3.428.221.906	12.201.768.165
15.	NORDSTERN COLONIA HELLAS Α.Ε.Γ.Α.	10.711.638.333	0	10.711.638.333
16.	AGF ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗ Α.Ε.	0	10.544.245.650	10.544.245.650
17.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Α.Ε.Γ.Α.	6.471.808.592	2.739.681.787	9.211.490.379
18.	ALLIANZ Α.Ε.Α.Ζ.	0	8.614.368.289	8.614.368.289
19.	GENERALI LIFE Α.Ε.Α.Ζ.	0	6.861.181.109	6.861.181.109
20.	ALLIANZ Α.Ε.Γ.Α.	6.390.043.075	0	6.390.043.075
21.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	6.128.463.024	42.094.545	6.170.557.569
22.	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ Α.Α.Ε.	5.678.476.953	0	5.678.476.953
23.	HELVETIA Α.Ε.Γ.Α.	5.279.006.504	0	5.279.006.504
24.	GENERALI HELLAS Α.Ε.Α.Ζ.	5.276.941.983	0	5.276.941.983
25.	IMPERIO S.A.	4.894.351.940	0	4.894.351.940
26.	GENERAL UNION Α.Ε.Ε.Γ.Α.	4.587.034.698	0	4.587.034.698
27.	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	3.797.850.019	763.025.954	4.560.875.973
28.	GENERAL ACCIDENT	4.376.858.345	0	4.376.858.345
29.	NATIONALE NEDERLANDEN Ε.Α.Ε.Γ.Α.	4.093.732.925	0	4.093.732.925
30.	INTERNATIONAL LIFE Α.Ε.Α.Ζ.	0	3.950.803.887	3.950.803.887
31.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ.	3.854.791.904	0	3.854.791.904
32.	NORDSTERN COLONIA HELLAS ΖΩΗΣ	0	3.755.138.939	3.755.138.939
33.	ΜΑΓΔΕΜΒΟΥΡΓΕΡ ΕΛΛΑΣ	3.448.316.064	0	3.448.316.064
34.	ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΗΜΙΩΝ	3.429.469.069	0	3.429.469.069
35.	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	3.073.370.103	2.641.165	3.076.011.268
36.	ΕΣΤΙΑ Α.Α.Α.Ε.	3.031.935.072	8.029.555	3.039.964.627
37.	HELVETIA Α.Ε.Α.Ζ.	0	3.008.733.404	3.008.733.404
38.	METROLIFE Α.Ε.Γ.Α.	2.787.585.678	0	2.787.585.678
39.	ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.	2.635.303.548	0	2.635.303.548
40.	INTERNATIONAL HELLAS Α.Ε.	2.493.981.302	0	2.493.981.302
41.	SUN ALLIANCE INS. (HELLAS) S.A.	2.374.707.830	0	2.374.707.830
42.	COMMERCIAL UNION ASSUR.	2.326.936.202	0	2.326.936.202
43.	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Α.Α.Α.Ε.	2.297.540.640	0	2.297.540.640
44.	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	2.283.253.722	0	2.283.253.722
45.	NATIONAL UNION	2.269.897.888	0	2.269.897.888
46.	ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.	2.123.556.369	17.798.846	2.141.355.215
47.	INTERAMERICAN Ε.Α.Ε. ΒΟΗΘΕΙΑΣ	2.129.349.381	0	2.129.349.381
48.	ΕΥΡΩΣΤΑΡ Ε.Α.Ε.Α.Ζ.	1.961.290.888	0	1.961.290.888
49.	UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) Α.Α.Ε.Ζ.	0	1.783.567.845	1.783.567.845

50.	ARGO Α.Α.Ε.Γ.Α.Ζ.	1.740.078.326	0	1.740.078.326
51.	ΣΙΔΕΡΗΣ Γ. Α.Ε.Γ.Α.	1.722.278.474	0	1.722.278.474
52.	V.D.V. LEBEN INTERNATIONAL Α.Ε.Α.Ζ.	0	1.714.267.765	1.714.267.765
53.	GERLING KONZERN ALLGEMEINE	1.638.486.994	0	1.638.486.994
54.	ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	1.317.567.743	256.494.847	1.574.062.590
55.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	1.425.255.282	0	1.425.255.282
56.	UNIVERSA ALLGEMEINE	1.359.577.564	0	1.359.577.564
57.	ΣΚΟΥΡΤΗΣ Α.Ε.Γ.Α.	1.265.993.428	0	1.265.993.428
58.	LE MONDE Α.Α.Ε.	1.244.507.275	15.037.087	1.259.544.362
59.	PERSONAL INS. Α.Ε.Γ.Α.	1.153.889.641	0	1.153.889.641
60.	INTERLIFE Α.Α.Ε.Γ.Α.	1.089.397.315	0	1.089.397.315
61.	ΕΥΡΩΚΡΟΥΠ Α.Ε.Α.Ε.	1.075.589.010	0	1.075.589.010
62.	ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	1.055.276.727	0	1.055.276.727
63.	ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.	1.038.089.286	0	1.038.089.286
64.	GENERAL TRUST Α.Ε.Ε.Γ.Α.	1.032.023.027	0	1.032.023.027
65.	INTERAMERICAN ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ	1.004.877.351	0	1.004.877.351
66.	GUARDIAN ROYAL EXCHANGE	998.376.481	0	998.376.481
67.	INCISCAPE Α.Ε.Α.Ζ.	977.404.425	0	977.404.425
68.	EUROR ASSISTANCE	869.449.488	0	869.449.488
69.	ΠΟΞΙΔΩΝ Α.Ε.Α.Ε.	824.942.005	0	824.942.005
70.	D.A.S. - HELLAS Α.Α.Ε.Γ.Ν.Π.	823.189.022	0	823.189.022
71.	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	689.064.083	0	689.064.083
72.	ROYAL INTERNATIONAL INS. HOLDINGS	677.787.447	0	677.787.447
73.	AMYNA Α.Ε.Γ.Α.	635.867.786	0	635.867.786
74.	NATIONALE SUISSE	624.194.116	0	624.194.116
75.	ΓΑΛΑΞΙΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	617.424.167	0	617.424.167
76.	ΦΟΙΝΙΞ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ-ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ Α.Ε.	576.733.904	0	576.733.904
77.	ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA Α.Α.Ε. ΖΩΗΣ	0	502.236.851	502.236.851
78.	ROYAL EXCHANGE	465.379.381	0	465.379.381
79.	ROYAL & SUN ALLIANCE INS. PLC	450.882.438	0	450.882.438
80.	ECCLESIASTICAL INS. OFF. P.L.C.	415.745.560	0	415.745.560
81.	ARAG HELLAS	394.870.380	0	394.870.380
82.	ΑΙΓΑΙΟΝ Α.Α.Ε.	335.671.354	0	335.671.354
83.	ΑΚΜΗ Ε.Α.Ε.Α. ΖΗΜΙΩΝ	325.489.344	0	325.489.344
84.	ASSOCIATION OF LLOYD'S UNDERWRITERS	250.777.544	0	250.777.544
85.	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	249.467.141	0	249.467.141
86.	MARFRE ASSISTENCIA	238.447.331	0	238.447.331
87.	ΑΚΜΗ Α.Ε. ΖΩΗΣ	0	225.896.462	225.896.462
88.	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ Α.Α.Ε.	0	220.760.518	220.760.518
89.	ΠΗΓΑΣΟΣ Α.Α.Ε.	188.433.056	0	188.433.056
90.	HAMBURG MANNHEIMER	187.083.792	0	187.083.792
91.	INTER PARTNER ASSISTANCE	170.965.824	0	170.965.824
92.	UNITED Α.Α.Ε.	140.989.177	0	140.989.177
93.	TOKIO MARINE & FIRE INS. U.K.	137.402.157	0	137.402.157
94.	ΓΕΝΙΚΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ Ε.Α.Α.Ε.	110.635.455	0	110.635.455
95.	LA VIE Α.Ε.Α.Ε.Ζ.	0	97.410.433	97.410.433
96.	IMPERIO LIFE S.A.	0	82.214.480	82.214.480
97.	MITSUJI MARINE & FIRE (EUROPE)	68.227.087	0	68.227.087
98.	MALAYAN	57.680.570	0	57.680.570
99.	AS.T.R.A. Α.Ε.Ε.Γ.Α.	31.506.626	0	31.506.626
100.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ Α.Ε.Α.Ζ.	15.442.798	0	15.442.798
101.	TREKRONER	11.789.419	0	11.789.419
102.	ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ	2.733.602	519.821	3.253.423
103.	ΕΓΝΑΤΙΑ Α.Ε.	1.027.460	0	1.027.460
104.	AVON INSURANCE PLC	915.934	0	915.934
105.	ΠΡΟΔΟΣ Γ.Α.Α.Ε.	469.301	0	469.301
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>		<b>306.983.666.003</b>	<b>330.955.006.217</b>	<b>637.938.672.220</b>

**Στοιχεία Αναλήψεων έτους 1998**

ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ		Α. ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ 8. ΠΥΡΚΑΪΑ & ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΦΥΣΕΩΣ	
A/A	ΕΤΑΙΡΕΙΣ	Ασφάλιστρα από Αντασφαλίσεις (Ποσά σε δραχμές)	%
1.	GERLING KONZERN ALLGEMEINE	490.143.254	17,9%
2.	SUN ALLIANCE INS. (HELLAS) S.A.	409.317.486	14,9%
3.	ΦΟΙΝΙΞ - Γ.Α.Ε. Α.Ε.	216.025.900	7,9%
4.	ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	211.296.065	7,7%
5.	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	196.704.495	7,2%
6.	NATIONAL UNION	151.786.555	5,5%
7.	ROYAL EXCHANGE	145.554.768	5,3%
8.	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	129.218.416	4,7%
9.	MALAYAN	117.950.077	4,3%
10.	ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.	101.275.036	3,7%
	<b>Μερικό Σύνολο (1-10)</b>	<b>2.169.272.052</b>	<b>79,2%</b>
11.	GUARDIAN ROYAL EXCHANGE	93.834.193	3,4%
12.	ΕΥΡΩΚΡΟΥΠ Α.Ε.Α.Ε.	53.642.000	2,0%
13.	NATIONALE SUISSE	47.264.169	1,7%



# Δυναμική επένδυση είναι η... επώνυμη επένδυση!

Σας παρουσιάζουμε το πιο  
επώνυμο αμοιβαίο κεφάλαιο!

Η Nationale-Nederlanden δημιούργησε  
το νέο, πρωτοποριακό

Global Brand Names Fund  
(Διεθνές Αμοιβαίο Κεφάλαιο  
Παγκοσμίων Σημάτων).

Μια δυναμική επιλογή για αποδοτικές επενδύσεις.

Τώρα έχετε την ευκαιρία να επενδύσετε σε εταιρίες  
παγκόσμιας εμβέλειας με ισχυρά εμπορικά σήματα.  
Εταιρίες με ηγετική θέση στις διεθνείς αγορές  
και με μεγάλες προοπτικές.

Το Global Brand Names Fund ανήκει στη μεγάλη  
οικογένεια των Αμοιβαίων Κεφαλαίων  
Nationale-Nederlanden: ΑΝΑΠΤΥΣΙΑΚΟ - ΜΕΤΟΧΙΚΟ  
ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ, ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΤΟΠΟΘΕΤΗΣΩΝ -  
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ, ΟΜΟΛΟΓΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ,  
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΔΙΑΘΕΣΙΜΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ, INFORMATION  
TECHNOLOGY - ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ, ΜΙΚΤΟ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ.  
Εκμεταλλευθείτε την τεχνογνωσία των επενδυτικών  
συμβούλων της Nationale-Nederlanden, τη διεθνή εμπειρία  
του Ομίλου ING και το κύρος της ING Bank και επενδύστε  
στα μεγάλα εμπορικά σήματα της εποχής μας.

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, Τευχ. Β')  
Θεμασιφύλακας: ING Bank, Σύμβουλος επενδύσεων ING INVESTMENT MANAGEMENT (HAGUE)

Επένδυση σιγουριάς, με παρόν και μέλλον

Nationale-Nederlanden



Μέλος του ING

ΤΑ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΚΑΙ ΟΙ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΔΕΝ ΔΙΑΣΦΑΛΙΖΟΥΝ ΤΙΣ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ

## Α ΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΚΛΑΔΟΥ

14.	UNITED A.A.E.	41.277.497	1,5%
15.	ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.	39.693.694	1,4%
16.	COMMERCIAL UNION ASSUR.	36.739.175	1,3%
17.	ALPHA A.A.E.	35.041.671	1,3%
18.	GENERALI HELLAS A.E.A.Z.	27.299.418	1,0%
19.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ.	17.897.057	0,7%
20.	GENERAL ACCIDENT	16.508.284	0,6%
	<b>Μερικό Σύνολο (1-20)</b>	<b>2.578.469.210</b>	<b>94,1%</b>
21.	INTERAMERICAN E.E.A. ΖΗΜΙΩΝ	14.919.124	0,5%
22.	ROYAL & SUN ALLIANCE INS. PLC	14.227.841	0,5%
23.	AGF ΚΟΣΜΟΣ Γ.Α.Α.Ε.	14.067.869	0,5%
24.	NORDSTERN COLONIA HELLAS A.E.G.A.	13.575.663	0,5%
25.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	11.099.000	0,4%
26.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	10.654.959	0,4%
27.	ALLIANZ Α.Ε.Γ.Α.	10.371.299	0,4%
28.	ECCLESIASTICAL INS. OFF. PLC	8.962.114	0,3%
29.	ΜΙΤΣΥ ΜΑΡΙΝΕ & FIRE (EUROPE)	8.594.024	0,3%
30.	ROYAL INTERNATIONAL INS. HOLDINGS	8.366.563	0,3%
31.	ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.	7.677.217	0,3%
32.	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	6.417.339	0,2%
33.	TREKRONER	6.072.246	0,2%
34.	ΟΡΙΖΩΝ Α.Ε.Γ.Α.	5.818.086	0,2%
35.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	5.403.726	0,2%
36.	ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ - VICTORIA A.A.E. ΖΗΜΙΩΝ	3.048.571	0,1%
37.	ΣΚΟΥΡΤΗΣ Α.Ε.Γ.Α.	2.797.795	0,1%
38.	ΠΗΓΑΣΟΣ Α.Α.Ε.	2.643.425	0,1%
39.	ΠΟΣΕΙΔΩΝ Α.Ε.Α.Ε.	2.189.777	0,1%
40.	GENERAL TRUST Α.Ε.Ε.Γ.Α.	1.709.067	0,1%
41.	INTERNATIONAL HELLAS A.E.	984.875	0,04%
42.	IMPERIO S.A.	394.093	0,01%
43.	HELVEΤΙΑ Α.Ε.Γ.Α.	370.426	0,01%
44.	GENERAL UNION Α.Ε.Ε.Γ.Α.	247.113	0,01%
45.	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	63.240	0,002%
46.	ΕΣΤΙΑ Α.Α.Α.Ε.	43.988	0,002%
47.	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Α.Α.Α.Ε.	36.693	0,001%
48.	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	19.900	0,001%
49.	INTERLIFE Α.Α.Ε.Γ.Α.	-37.904	-0,001%
	<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>2.739.207.339</b>	<b>100,00%</b>

### Στοιχεία Αναλήψεων έτους 1998

ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ		Α. ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	
A/A	ΕΤΑΙΡΙΕΣ	(Ποσά σε δραχμές)	%
1.	SUN ALLIANCE INS. (HELLAS) S.A.	77.670.049	54,8%
2.	ΠΗΓΑΣΟΣ Α.Α.Ε.	26.828.781	18,9%
3.	ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α.	11.553.477	8,2%
4.	ΦΟΙΝΙΞ - Γ.Α.Ε. Α.Ε.	10.463.390	7,4%
5.	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	6.775.633	4,8%
6.	UNITED A.A.E.	3.866.913	2,7%
7.	ROYAL EXCHANGE	2.277.899	1,6%
8.	ΕΘΝΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	1.177.517	0,8%
9.	NORDSTERN COLONIA HELLAS A.E.G.A.	643.876	0,5%
10.	ΕΥΡΩΓΚΡΟΥΠ Α.Ε.Α.Ε.	398.466	0,3%
	<b>Μερικό Σύνολο (1-10)</b>	<b>141.656.001</b>	<b>99,93%</b>
11.	ECCLESIASTICAL INS. OFF. P.L.C.	53.625	0,04%
12.	ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.	45.296	0,03%
	<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>141.754.922</b>	<b>100,00%</b>

### Στοιχεία Αναλήψεων έτους 1998

ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ		Α. ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	
A/A	ΕΤΑΙΡΙΕΣ	(Ποσά σε δραχμές)	%
1.	ΦΟΙΝΙΞ - Γ.Α.Ε. Α.Ε.	1.867.687	100,0%
	<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>1.867.687</b>	<b>100,00%</b>

ΓΝΟΜΗ/ΓΒ

# Μεγάλη και σίγουρη

# INTERAMERICAN

Εξαιρετική επιτυχία σημείωσε το μεγάλο Συνέδριο του Ομίλου INTERAMERICAN, που διεξήχθη στις 7 και 8 Σεπτεμβρίου στο Μέγαρο Μουσικής, με συμμετοχή 2.000 και πλέον στελεχών τόσο από το Δίκτυο Πωλήσεων όσο και από το Διοικητικό Δυναμικό.

**Τ**ο συνέδριο κρίνεται ως ιδιαίτερα σημαντικό καθώς εθίγησαν από τους ομιλητές πολύ σοβαρά θέματα που αφορούν στο παρόν και το μέλλον του ευρύτερου χρηματοασφαλιστικού χώρου αλλά και ειδικότερα της INTERAMERICAN. Τις συζητήσεις της πρώτης ημέρας με θέματα την Υγεία, τις τάσεις και προοπτικές της Αγοράς και το Euro, συντόνισαν αντιστοίχως οι κ.κ. Ευτύχιος Βορίδης, καθηγητής και Πρόεδρος της Ευρωκλινικής Αθηνών, ο κ. Αθανάσιος Παπανδρόπουλος, δημοσιογράφος και Πρόεδρος της Ενώσεως Περιοδικού Τύπου και ο κ. Γιάννης Μαρίνος, δημοσιογράφος και Ευρωβουλευτής. Συμμετείχαν έγκυροι ομιλητές όπως οι κ.κ. Η. Μόσιαλος, Ι. Υφαντόπουλος, Α. Νεγκής και Ε. Χατζηανδρέου για τα θέματα Υγείας, οι κ.κ. Α. Φροντιστής, Γ. Ευσταθιάδης και Μ. Μωυσής για τα θέματα τάσεων και προοπτικών της Αγοράς και οι κ.κ. Μ. Παπαγιαννάκης, Π. Δούκας, Φ. Σαχινίδης για τα θέματα Euro. Από το πρόγραμμα των εκδηλώσεων της πρώτης μέρας αξίζει να τονισθεί η τελετή βράβευσης των πολλών διακεκριμένων συνεργατών, οι οποίοι με τις επιδόσεις τους συνέβαλαν στα καταπληκτικά παραγωγικά αποτελέσματα

Ο Πρόεδρος του Ομίλου κ. Δ. Κοντομηνάς



Ο Δήμαρχος Πειραιά κ. Χ. Αγραπίδης



Ο Δήμαρχος Αθηναίων κ. Δ. Αβραμόπουλος κηρύσσει την έναρξη του Συνεδρίου μας



Ο Υφυπουργός Εμπορίου και ο τέως Υπουργός κ. Γ. Κατσιφάρas μαζί με τον Πρόεδρο του Ομίλου.

Ο Υφυπουργός Εμπορίου παρακολουθώ τὸ Συνέδριο



Ο Υφυπουργός Εμπορίου και ο Πρόεδρος του Ομίλου κ. Δ. Κοντομηνάς

Ο Πρόεδρος του Ομίλου με τους Ευρωβουλευτές κ.κ. Γ. Μαρίνο, Μ. Παπαγιαννάκη, και τον τέως Υπουργό κ. Π. Δούκα.



Ο Πρόεδρος του Ομίλου με τους κ.κ. Γ. Ευσταθιάδη, Α. Παπανδρόπουλο και Α. Φροντιστή.



Ο Υφυπουργός Εμπορίου κ. Χαλαράμπος



# Μεγάλη και σίγουρη

# INTERAMERICAN



"Στην Εποχή του EURO" με ομιλητές τους κ.κ. Μ. Παπαγιαννάκη, Π. Δούκα, Φ. Σαχινιδή και συντονιστή τον κ. Γ. Μαρίνο.



"Τάσεις-Προοπτικές-Ανάγκες Αγοράς" με ομιλητές τους κ.κ. Μ. Μωυσιή, Α. Φροντιστή, Γ. Ευσταθιάδη και συντονιστή τον κ. Α. Παπανδρόπουλο.



"Οι εξελίξεις στο χώρο της Υγείας" με ομιλητές τους κ.κ. Η. Μόσιαλο, Ι. Υφαντόπουλο, Α. Νεγκρή και κα Ε. Χατζηανδρέου, και συντονιστή τον κ. Ε. Βορίδη.

Διευθυντές Υποκαταστημάτων με 25ετή ευδόκιμη υπηρεσία.



Η Γραμματεία του Συνεδρίου.

Η συμφωνική ορχήστρα CAMERATA



της INTERAMERICAN. Κατά τη δεύτερη μέρα στο panel του Δικτύου Πωλήσεων του Ομίλου με μεγάλο ενδιαφέρον ακούστηκαν οι απόψεις και εισηγήσεις των κ.κ. Ν. Χαμουζά, Μ. Δενδρινού, Χ. Νουνού και Χ. Σάντα με συντονιστή το Διευθυντή Marketing κ. Δ. Κουνελάκη, ενώ αμέσως μετά τα διευθυντικά στελέχη κ.κ. Κ. Μπερτσιάς, Γ. Πεχλιβανίδης, Θ. Μπουντουράκης, Κ. Σταματελάτος και Γ. Ψαρράς παρουσίασαν, μέσα σε κλίμα ενθουσιασμού, τη σημε-



Η παιδική χορωδία Πατούσα που έψαλε τον Εθνικό Ύμνο κατά την έναρξη του Συνεδρίου.

Πρόεδρος του Ομίλου. Το Συνέδριο τίμησαν με την παρουσία τους ο Υφυπουργός Ανάπτυξης και αρμόδιος για τα θέματα των ασφαλιστικών εταιριών κ. Γιάννης Χαράλαμπος, και ο Δήμαρχος Αθηνών κ. Δημήτρης Αβραμόπουλος, οι οποίοι απήχθησαν χαιρετισμό στους συνεδρους, καθώς και πλήθος προσκεκλημένων από τον πολιτικό, επιχειρηματικό και ασφαλιστικό κόσμο. Η μεγάλη αυτή εκδήλωση του Ομίλου INTERAMERICAN, η τελευταία συνεδριακή για τον αιώνα που φεύγει, έκλεισε υπό τους ήχους της συμφωνικής ορχήστρας Camerata που διηύθυνε ο Αλέξανδρος Μυράτ.

"Δίκτυο Πωλήσεων Σήμερα και Αύριο" με ομιλητές τους κ.κ. Χ. Νουνό, Μ. Δενδρινό, Χ. Σάντα και Ν. Χαμουζά και συντονιστή τον κ. Δ. Κουνελάκη.

ρινή εικόνα του Ομίλου INTERAMERICAN, που επιβεβαιώνει την ηγετική θέση του στον ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό χώρο, καθώς και τις εξαιρετικά ευεπίμονες προοπτικές που διανοίγονται για το μέλλον, τους φιλόδοξους σχεδιασμούς για νέα προϊόντα και υπηρεσίες και τους μεγάλους στόχους. Σημεία που επισφράγισε με την ομιλία του ο κ. Δ. Κοντομηνάς,



Γενική άποψη της αίθουσας του Μεγάρου Μουσικής.



# Μεγάλη και σίγουρη INTERAMERICAN



Ο κ. Γ. Φαρράς, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων του Ομίλου INTERAMERICAN

**Ο** κ. Γ. Φαρράς, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων, μεταξύ άλλων επεσήμανε τα εξής:

... Σήμερα είμαστε εδώ για να απευθύνουμε τη μέγιστη τιμή στους πρωταγωνιστές της εφετινής μεγαλειώδους πορείας μας. Σε όλους εσάς, που για πολλοστή φορά κάνατε τους άλλους να νιώσουν δέος κι εμάς μεγάλη υπερηφάνεια, για τα μοναδικά σας επιτεύγματα.

Σας ευχαριστούμε για τα συναισθήματα που μας χαρίζετε και σας συγχαίρουμε θερμά για τις καταπληκτικές σας επιδόσεις. Αξίζει τον κόπο, να αναφερθούμε επιγραμματικά στα όσα απίστευτα έχουν γίνει μέχρι σήμερα στον παραγωγικό τομέα.

Το 1ο 8μηνο του έτους, έχουμε:

**- Αιτήσεις Ζωής** **Αύξηση + 39%**  
**- Η νέα παραγωγής Ζωής:**  
 8μηνο 1998 8.152 δισ.  
 8μηνο 1999 23.262 δισ.  
 αύξηση 185,4%

Ήδη με τη νέα παραγωγή των πρώτων 8 μηνών του 1999 ξεπεράσαμε κατά 15 δισ. την αντίστοιχη Ν.Π. του 8μηνου 1998 και υπερκαλύψαμε κατά 8,5 δισ. τη νέα παραγωγή ολόκληρου του 1998, ενός χρόνου που είχε επίσης ιδιαίτερα σημαντική αύξηση της τάξης του 35%.

**- Το χαρτοφυλάκιο Ζωής έφτασε σε:**

- Σύνολο: 480.000 συμβόλαια, αντιπροσωπεύοντας τζίρο 92,5% με αύξηση 35%  
**- Γενικές Ασφάλειες**  
 - Εισπρ/ντα ασφάλιστρα 14 δισ. αύξηση 16%  
 - Συμβόλαια εν ισχύει 275.000 αύξηση 18%  
**- Τέλος, στα Αμοιβαία Κεφάλαια είχαμε:**  
 - Στις νέες πωλήσεις 250 δισ. με αύξηση 100%  
**- Ενεργητικό** 1 τρις. με αύξηση 63%

Πρέπει να σημειωθεί ότι η Intertrust είναι η 4η εταιρία μεταξύ άλλων των εταιριών διαχείρισης Α/Κ.

Η ζωή μας όμως δε σταματά εδώ. Συνεχίζεται και μας περιμένουν δεκάδες προκλήσεις, για να τις κατακτήσουμε.

Σε όλους μας έχει γίνει πλέον συνείδηση ότι οι εξελίξεις και οι αλλαγές στον ευρύτερο χρηματοασφαλιστικό χώρο και κυρίως στην Ι/Α θα είναι ταχύτατες και μεγάλες. Γι' αυτό και δεν εφησυχάζουμε, μια και έχουμε στόχο να παρακολουθήσουμε όλες αυτές τις αλλαγές και να συμπορευθούμε μ' αυτές...

... Τα τελευταία 4 περίπου χρόνια, αναλάβαμε από κοινού μια μοναδική προσπάθεια αύξησης της παραγωγικότητάς μας, γεγονός που και σήμερα αποτελεί κυρίαρχο και πρωταρχικό μας στόχο.

Δώσαμε μεγάλη σημασία στη διαμόρφωση των αποτελεσμάτων όλων των προϊόντων μας και κάναμε σημαντικές τομές που ενώ ενόχλησαν προς στιγμή, είχαν καταλυτικά θετικά αποτελέσματα.

Αξίζει πραγματικά να θυμηθούμε με τίτλους μερικά σημαντικά ζητήματα που μας απασχόλησαν.

- Αναδιοργάνωση του Δικτύου, με θέσπιση ορίων βιωσιμότητας, τόσο στα υποκαταστήματα όσο και στους συνεργάτες.

- Αλλαγή του τότε αναχρονιστικού συστήματος αμοιβών, απόφαση που προκάλεσε αρκετό θόρυβο, αλλά που σίγουρα σήμερα κανείς δεν αμφιβάλλει για την ορθότητά της.

- Θέσπιση νέων κανόνων παρουσίασης, με συνέπεια πάνω από 1.500 συνεργάτες μας να διαθέτουν σήμερα ένα σύγχρονο δικό τους υπολογιστή, που αποτελεί το πλέον πολύτιμο εργαλείο στη δουλειά τους.

- Δώσαμε νέες διαστάσεις στην εκπαίδευσή σας όταν, εκτός της βελτίωσης της εταιρικής εκπαίδευσης, συνεργαστήκαμε με τους μεγαλύτερους διεθνείς οργανισμούς, φέρνοντας κοντά σας, το L.U.T.C. με πάνω από 1.000 πτυχιούχους, το Πάντειο Πανεπιστήμιο, το Πανεπιστήμιο Αθήνας και πρόσφατα το αγγλικό κρατικό πανεπιστήμιο Midlessex, όπου, μόλις πριν ένα μήνα στο Λονδίνο, καμαρώσαμε στην απονομή των

πρώτων Ελλήνων ασφαλιστών, πτυχιούχων ενός ξένου κρατικού πανεπιστημίου.

- Ανοίξαμε διάπλατα τις πύλες των μεγάλων διεθνών οργανισμών, στους οποίους υπάγονται οι καλύτεροι ασφαλιστές του κόσμου, συμμετέχοντας ενεργά τα δύο κυρίως τελευταία χρόνια στις εργασίες του M.D.R.T., μέλη του οποίου είναι περισσότεροι από 120 ασφαλιστές μας και της Gama, στην οποία είναι μέλη οι περισσότεροι πλέον διευθυντές μας.

- Θεσοθετήσαμε νέες παραγωγικές διαδικασίες στα υποκαταστήματά μας, με την καθιέρωση του οργανωμένου Telemarketing, την καλλιέργεια ειδικών αγορών, τα Seminar Sellings, την οργανωμένη και συστηματική υποστήριξη και τη μετατροπή της μονάδας σε κέντρο Marketing.

- Όλοι πλέον πιστεύουμε στην αρχή «Δίκτυο αυστηρά επιλεγμένο, με υψηλό βαθμό εκπαίδευσης και εξειδίκευσης, με συνεχώς αυξανόμενη παραγωγικότητα και φυσικά με πολύ, πολύ καλύτερες αμοιβές.

Η συνειδητοποίηση και εφαρμογή αυτής της αρχής, είχε σαν συνέπεια τη μείωση των αριθμών υποκαταστημάτων και συνεργατών, αλλά είχε επίσης και μια άλλη σημαντική συνέπεια, **τον πολλαπλασιασμό της κατά κεφαλήν παραγωγικότητας και την άνοδο του επιπέδου του επαγγέλματος.**

Γι' αυτή την άνοδο του επιπέδου του επαγγέλματος θα ήθελα να προσθέσω μόνο δύο σημαντικά λόγια.

Αν δούμε τα στοιχεία της στρατολόγησης του τελευταίου έτους, θα παρατηρήσουμε ότι **το 43%** των νέων ασφαλιστών είναι πτυ-



Ο Πρώτος της χρονιάς και για 20 χρόνια 1ος ο κ. Θ. Θωμόπουλος και ο 1ος του 8μηνου κ. Ι. Τοζακίδης στον κλάδο Ζωής.



Η Πρώτη των Πρώτων της Interamerican και της Ασφαλιστικής Αγοράς κα Β. Κασφίκη.

χιούχοι ανώτατων σχολών, γεγονός που μόλις μερικά χρόνια πίσω, θα φάνταζε σαν ένα παρακινητικό παραμύθι.

Τέλος επιβίλαμε και καθιερώσαμε πάντα πρώτοι στη χώρα μας, το θεσμό του Financial Planner. Πράγματι, το F/P, όπως συνηθίσαμε να το λέμε, έγινε συνείδηση σε όλους ότι αποτελεί μια πρωτοπόρο επαγγελματική διαδικασία, που έχει καταπληκτικά αποτελέσματα και σε ατομικό και σε εταιρικό επίπεδο.

Το Financial Planning αποτελεί την πλέον σύγχρονη μορφή επαγγελματισμού στον ευρύτερο χώρο, προϋποθέτοντας σκληρή εκπαίδευση και καθημερινή δουλειά, απαιτώντας συνεχή παρακολούθηση και εποπτεία, έχοντας όμως μοναδικά - εντυπωσιακά αποτελέσματα.

Ενδεικτικά σας αναφέρω ότι το 100% των Financial Planners, επέτυχαν στις κατηγορίες διακρίσεων, οι δε μέσοι όροι ασφαλιστρών τους είναι πολύ μεγαλύτεροι των πραγματικών.

**Και μια πολύ μεγάλη καινοτομία.**

**Μόλις προχθές, περάσαμε επιτυχώς την τελευταία επιθεώρηση και το F/P, απέκτησε το διεθνές πιστοποιητικό ποιότητας, το γνωστό ISO 9002.**

Με την απόκτηση του πιστοποιητικού ISO 9002 βάλαμε τις βάσεις για την επιτυχή ανάπτυξη του Financial Planning, διασφαλίζοντας την ποιότητα των υπηρεσιών προς τον πελάτη, καθώς επίσης και τη σωστή οργάνωση και τήρηση όλων των απαραίτητων διαδικασιών.

Είμαστε φυσικά η πρώτη εταιρία στον ευρύτερο τομέα των χρηματοασφαλιστικών υπηρεσιών, που απέκτησε από το διεθνή γερμανικό οργανισμό TÜV CERT, μετά από πολύ αυστηρές επιθεωρήσεις, το πιστοποιητικό ISO 9002...

... Ας δούμε μερικά από τα στοιχεία των όσων έχουμε να κάνουμε μαζί - όπως πάντα - στο αμέσως επόμενο διάστημα.

Πρώτος και κυρίαρχος στόχος μας είναι να συμμετάσχουν όσο γίνεται περισσότεροι ασφαλιστικοί σύμβουλοι, στη διαδικασία του F/P.

... Ένα άλλο θέμα που θα αντιμετωπίσουμε εντός του έτους είναι εκείνο της **minimum παραγωγικότητας, τόσο του υποκαταστήματος, όσο και του ασφαλιστικού συμβούλου.**

Ασφαλώς και η κατά μονάδα παραγωγικότητα έχει ιδιαίτερα σημαντική αύξηση, τόσο πέρυσι, όσο και κυρίως εφέτος. Παρ' όλα αυτά δεν είναι δυνατόν σε μια περίοδο που όλοι οι λόγοι συ-



Ο κ. Θ. Θωμόπουλος

Οι τρεις πρώτοι Ασφαλιστές κ.κ. Χ. Νουνός, Ι. Κιουλέκας και Σ. Καφετζής στον κλάδο Ζωής.



# Μεγάλη και σίγουρη

# INTERAMERICAN

γκλίνουν σε μια μοναδική ανάπτυξη, για τον Όμιλο και τους ανθρώπους του, να μην έχουμε standards επαγγελματισμού – θα 'λεγα.

**Τα standards αυτά μπορούν να έχουν τις εξής μορφές:**

- Επί αμοιβών.
- Επί παραγωγικότητας.
- Επί δραστηριότητας.

Ούτως ή άλλως όλοι δεχόμαστε ότι η **πιο έντιμη και σωστή μέτρηση, που αναδεικνύει τις διακρίσεις και τις κατατάξεις, είναι η μέτρηση βάσει των πραγματικών εισοδημάτων που έχει ο συνεργάτης από την εργασία του** και αυτό το σύστημα, προτιθέμεθα να το εφαρμόσουμε εντός του προσεχούς έτους. Ιδιαίτερη έμφαση δίνουμε στον τομέα της **αναβάθμισης των λειτουργιών και διαδικασιών του υποκαταστήματος** και για το σκοπό αυτό, λειτουργεί προ βήμου ειδική ομάδα, που μελετά τα ανάλογα θέματα και προτείνει λύσεις.

Στα πλαίσια των εργασιών αυτής της ομάδας αναφέρονται τα εξής:

- Ηλεκτρονική υποστήριξη υποκαταστημάτων.
- Τοποθέτηση αξιόπιστων P.Cs.
- Ανανέωση προγραμμάτων υποστήριξης.
- On line.
- Αντιμετώπιση ειδικών αναγκών μονάδων.
- Λειτουργία Telemarketing και πιλοτικών προγραμμάτων στρατολόγησης.
- Πραγματοποίηση Seminar Sellings.
- Ανανέωση λοιπού εξοπλισμού μονάδας.

... Τέλος ένα βασικό θέμα που μας απασχολεί είναι η απάντηση στο ερώτημα: «Ποιο θα είναι το υποκατάστημα του αύριο;» ή αλλιώς «Ποιο είναι το νέο όραμα για επιτυχημένους διευθυντές υποκαταστημάτων;» Μελετάμε εδώ και αρκετό καιρό τη δημιουργία και τη σωστή λειτουργία των λεγόμενων «**μεγάλων μονάδων**». Πρόκειται για μεγάλες μονάδες κάθετης ανάπτυξης, που θα μπορούν να λειτουργήσουν στα μεγάλα αστικά κέντρα και που θα έχουν συγκεκριμένα χαρακτηριστικά.

Πρόκειται για **ένα νέο μοντέλο, που έχουμε**

**δει να δουλεύει πολύ ικανοποιητικά σε προηγμένες αγορές εκτός Ελλάδος και του οποίου η πιλοτική εφαρμογή, που προβλέπεται εντός των επόμενων μηνών, θα δώσει πράγματι ένα νέο μεγάλο όραμα σε όσους πιστεύουν στη δουλειά τους, εργάζονται σκληρά και νιώθουν και αποδεικνύουν ότι τα σημερινά τους σύνορα δεν τους χωρούν...**

... Οι συνάδελφοί μου που μίλησαν πριν λίγο μας έδωσαν τα πρώτα δείγματα των **τεράστιων κινήσεων και αλλαγών** που ξεκίνησαν ήδη στη νέα Interamerican.

- Τράπεζα μεγάλων προοπτικών και προσδοκίων.
- Νέα πρωτοπόρα προγράμματα Γενικών Ασφαλειών.
- «Ολυμπιονίκης» στην πρωταθλήτρια Intertrust.

• Τεράστιες δυνατότητες και προοπτικές που διανοίγονται εν συνεχεία της εισαγωγής μας.

Ένας καινούριος κόσμος μόλις ανακαλύφθηκε και περιμένει τις δικές μας προσπάθειες για να κατακτηθεί.

Κανείς δεν αγνοεί τον «πόλεμο» που δέχονται τα δίκτυα, με βασική κατηγορία το ιδιαίτερα αυξημένο κόστος.

Κανείς όμως, και ειδικά στην Ελλάδα, δεν αμφισβητεί επίσης, ότι όποιος έχει σήμερα δυνατό δίκτυο, έχει και τεράστιο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Παρ' όλα αυτά τα **νέα κανάλια διανομής**, που έχουν εδώ και καιρό εμφανισθεί, «απειλούν» τη μονοκρατορία μας και **ειδικά αν επαναπαυθούμε στις δάφνες μας**.

Η απάντησή μας σαν I/A, σας είναι γνωστή, όπως γνωστή σας είναι και η θέση μας **για το δίκτυό μας**. Είναι όμως απόλυτα σαφές και βέβαιο ότι οι «**πιέσεις**» που θα υποστούμε, τα **αμέσως επόμενα χρόνια θα είναι περισσότερες**, από τα συστήματα που θα προσπαθήσουν να πάρουν μικρό ή μεγάλο μέρος της σημερινής δουλειάς μας.

**Αν επιθυμούμε να επιβιώσουμε και να πρωταγωνιστούμε, οι απαντήσεις είναι γνωστές και απλές.**

- **Υψηλή παραγωγικότητα (συστηματική καθημερινή δουλειά).**
- **Υψηλή ποιότητα δουλειάς (ανωτάτου επιπέδου service).**

Όλες οι άλλες απαντήσεις γίνονται και είναι επιμέρους των δύο βασικών, που μόλις ανέφερα.

- Η μείωση του κόστους πρόσκτησης.
- Η κερδοφορία της μονάδας και του ατόμου.
- Η σύγκριση, εν πάση περιπτώσει, μεταξύ των αποδόσεων των ανθρώπινων δικτύων και των άλλων καναλιών διανομής...

... Στην I/A του σήμερα γίνεται μια κυριολεκτική κοσμογονία. **Ο πρόεδρος μας θα οριοθετήσει λίγο αργότερα το παρόν και το μέλλον, με τον τρόπο που μόνο εκείνος ξέρει.**

Θα 'θελα όμως να προσθέσω **ένα δύο ακόμα σημαντικά στοιχεία** – βλέπε όπλα – που φθάνουν στα χέρια μας, ολοκληρώνοντας τον κύκλο των χρηματοασφαλιστικών προϊόντων και προσδίδοντάς μας πλήρεις – πραγματικά – διαστάσεις, που μόνο στις πολύ προηγμένες αγορές, μπορεί να συναντήσει κανείς.

**Η Mega Trust είναι ήδη γεγονός. Χρηματιστηριακή A.E. Παροχής Επενδυτικών Υπηρεσιών**, που συστάθηκε τον περασμένο Ιούνιο, με καταβεβλημένο κεφάλαιο 1 δισ. από την I/A, με συμμετοχή 20% της Γενικής Τράπεζας.

Άρχισε να εκτελεί χρηματιστηριακές εργασίες από τα μέσα Αυγούστου και σταδιακά **προβλέπεται να επεκταθεί σε όλο το φάσμα των χρηματιστηριακών υπηρεσιών** που τις επιτρέπονται. **Η Mega Trust είναι ήδη μέλος του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών και σύντομα θα είναι μέλος και του Χρηματιστηρίου Παραγωγών.**

Ήδη η εταιρία αριθμεί **30 εξειδικευμένα στελέχη**, δίνοντας μεγάλη έμφαση στη στελέχωση και τη μηχανοργάνωση. Λειτουργεί **υψηλού επιπέδου ηλεκτρονική υποστήριξη στην on line - real time σύνδεση με τραπεζικά δίκτυα** για άμεση ενημέρωση των ποσών των πελατών της και έγκαιρη εκτέλεση των εντολών τους.



Ο κ. Ι. Τοζακίδης

Η 1η στα Αμοιβαία Κεφάλαια κα Μ. Παπαδοπούλου.



Ήδη από τις πρώτες ημέρες λειτουργίας της, οι συναλλαγές ημερησίως υπερβαίνουν το 1 δισ., αν και η εταιρία ακόμα οργανώνεται και χωρίς βέβαια να έχουμε ασχοληθεί εμείς μαζί της...

Το θέμα της δικής μας συνεργασίας είναι υπό μελέτη και πολύ σύντομα θα έχουμε τις λύσεις, ώστε εμείς μεν να μπορέσουμε να πουλήσουμε τα προϊόντα της M/T, η M/T δε θα γίνει η πρώτη χρηματιστηριακή.

**Αλλά σας προχωρήσω με ένα άλλο πολύ σημαντικό θέμα.**

Τον τελευταίο καιρό, ολοένα και πιο συχνά διαβάζουμε στις εφημερίδες σημαντικές κινήσεις που γίνονται ή που ξεκινούν **στο χώρο των ακινήτων**.

Αν σ' αυτό το στοιχείο προσθέσουμε και το γεγονός, ότι **το όνειρο κάθε Έλληνα είναι να αποκτήσει το δικό του σπίτι**, αντιλαμβάνεσθε, πόσο σημαντικής σημασίας είναι η νέα πρωτοποριακή δραστηριότητα που προγραμματίζουμε να ξεκινήσουμε πολύ σύντομα και που θα έχει σαν αντικείμενο το **real estate**. Οι κυριότεροι λόγοι που επέβαλαν την ίδρυση της **Interealty** – όπως θα είναι το όνομα της νέας εταιρίας – είναι οι εξής:

**α) Το real estate ανήκει στην κατηγορία των προϊόντων bancassurance** και μπορεί να αποτελέσει ένα ακόμα προϊόν στο πορτοφόλι κάθε συνεργάτη.

**β) Η έννοια του προϊόντος** όπως δημιουργείται από μας, **δίνει τη δυνατότητα**, μέσω της σύγχρονης τεχνολογίας, **στους συνεργάτες μας να προσφέρουν στους πελάτες μας ολοκληρωμένες λύσεις στον τομέα των ακινήτων**, οι οποίες περιλαμβάνουν:

1. Την εξεύρεση - διάθεση των ακινήτων.
2. Τη χρηματοδότηση της αγοράς με στεγαστικά δάνεια με ανταγωνιστικούς όρους και
3. Την ολοκλήρωση της συναλλαγής και τη βοήθεια σε θέματα νομικά και τεχνικά.

Όλες αυτές οι υπηρεσίες μπορούν να προσφερθούν με σημαντικούς ανταγωνιστικούς όρους και κόστος για τον πελάτη μας.

**Η νέα αυτή δραστηριότητα:**

- Αναβαθμίζει το κύρος του συνεργάτη,

που είναι πλέον σε θέση να προσφέρει ολοκληρωμένες υπηρεσίες στον ασφαλιστικό, χρηματοοικονομικό και επενδυτικό τομέα και αυξάνει την τεχνογνωσία του σε μια σειρά επιμέρους θεμάτων.

• Προσδοκούνται σημαντικά πρόσθετα εισοδήματα, αν λάβουμε υπόψη μας, ότι ήδη στο πελατολόγιο είναι περίπου το 20% των ελληνικών νοικοκυριών.

• Το real estate μπορεί να μας φέρει μεγάλο αριθμό νέων πελατών, σε όλα μας τα προϊόντα, καθώς επίσης και να δημιουργήσει πρόσθετη δραστηριότητα στην ανάπτυξη τραπεζικών εργασιών (δάνεια, καταθέσεις κ.λπ.). Για την επιτάχυνση της εισόδου μας και σ' αυτή την αγορά, δημιουργήθηκε ήδη, μέσω εξαγοράς, νέα εταιρία που θα προσφέρει τις υπηρεσίες στο χώρο αυτό.

Σύντομα θα έχουμε ολοκληρώσει ένα πληροφορικό σύστημα προηγμένης τεχνολογίας, ένα ολοκληρωμένο εκπαιδευτικό πρόγραμμα και ένα κατάλληλο στελεχειακό δυναμικό, καθώς και τις απαραίτητες διεθνείς συνεργασίες, ώστε να μπορέσουμε να ξεκινήσουμε στην αρχή του άλλου μήνα και να είμαστε σε πλήρη λειτουργία πριν το τέλος του 1999. ■



Ο 1ος στο Medisystem και τις Γενικές Ασφαλίσεις κ. Ν. Χαμουζας.

Οι δέκα πρώτοι Διευθυντές στον κλάδο Ζωής.



# Οι υπεραξίες των ασφαλιστικών εταιριών

Του Α. Παπαδήμα

**Σ**ε ιλιγγιώδη ύψη έχει φθάσει η χρηματιστηριακή αξία των εισηγμένων ασφαλιστικών εταιριών, αποτέλεσμα της ξέφρενης κούρσας που πραγματοποιεί τους τελευταίους μήνες το ελληνικό Χρηματιστήριο.

Από τις αρχές του έτους, στο σύνολό τους οι ασφαλιστικές καταγράφουν υπεραξίες που ξεπερνούν το 1,5 τρισ. δρχ. ενώ η κεφαλαιοποίησή τους έχει υπερτετραπλασιαστεί και προσεγγίζει πλέον τα 2,5 τρισ. δρχ.

Μία πρόχειρη καταγραφή της χρηματιστηριακής αξίας των εισηγμένων ασφαλιστικών εταιριών, όπως αυτή εξελίσσεται από τις αρχές του έτους έως και το πρώτο 10ήμερο του Σεπτεμβρίου, και παράλληλα η δημοσιοποίηση των οικονομικών αποτελεσμάτων του α' εξαμήνου του τρέχοντος έτους, φανερώνει την ισχυρή δυναμική που αναπτύσσει ο κλάδος κυρίως, στο χρηματιστηριακό πεδίο.

Χαρακτηριστικό είναι ότι, ενώ στα τέλη του 1998 η χρηματιστηριακή αξία επτά εταιριών (Interamerican, Metrolife, Εθνική, Ευρωπαϊκή Πίστη, Αγροτική, Φοίνικας, Κούμπας) διαμορφωνόταν στο σύνολό της στα 503 δισ. δρχ., στις 10 Σεπτεμβρίου είχε φθάσει τα 2,312 τρισ. δρχ. (υπολογίζοντας για το 1998, τη χρηματιστηριακή αξία της Interamerican και της Αγροτικής, βάσει του οικονομικού δελτίου που είχαν καταθέσει στο Δ.Σ. του Χρηματιστηρίου).

## INTERAMERICAN

Στην κορυφή του κλάδου από πλευράς κεφαλαιοποίησης, βάσει της τιμής της μετοχής, βρίσκεται η Interamerican με 780,8 δισ. δρχ. (10/9). Η άνοδος της τιμής της μετοχής της από τις 7.000 (τιμή εισαγωγής) έως τις 28.400 δρχ. (10/9) ήταν ιλιγγιώδης. Μέσα σε δύο μήνες και κάτι, η κεφαλαιοποίησή της από τα 180 δισ. δρχ.

άγγιξε τα 800 δισ. εμφανίζοντας αύξηση κατά 400%.

Οι πολυσχιδείς συνεργασίες και δραστηριότητες της εταιρίας, όπως αυτή με τον Όμιλο Αποστολόπουλου, η δημιουργία δικτύου τραπεζικών υποκαταστημάτων στο retail σε συνεργασία με μία από τις μεγαλύτερες πορτογαλικές τράπεζες και η επέκταση σε νέους τομείς όπως η ψηφιακή τηλεόραση επιτρέπουν στην INTERAMERICAN να προσδοκά την καταγραφή νέων υπεραξιών στο ταμπλό της Σοφοκλέους. Η έως τώρα πορεία της μετοχής της εταιρίας του κλάδου ευνοεί και την επικείμενη εισαγωγή της INTERAMERICAN Ζημιών, στη Σοφοκλέους.

Τα ενοποιημένα προ φόρων κέρδη της εταιρίας σημείωσαν το α' εξάμηνο του 1999, σε σχέση με το ίδιο διάστημα πέρυσι, αύξηση 90% φθάνοντας τα 18,6 δισ. δρχ. έναντι 9,8 δισ. Η ασφαλιστική παραγωγή του κλάδου ζώης στο πρώτο εξάμηνο του τρέχοντος έτους ανήλθε στα 43,6 δισ. έναντι 31,9 δισ. στο ίδιο διάστημα πέρυσι σημειώνοντας αύξηση 37%. Η παραγωγή του κλάδου ζημιών διαμορφώθηκε στα 12,4 δισ. έναντι 10 δισ. στο πρώτο εξάμηνο του περασμένου έτους, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 24%.

## ΕΘΝΙΚΗ

Η Εθνική Ασφαλιστική, η εταιρία με το μεγαλύτερο μερίδιο στην αγορά ασφαλειών, και με βάση την τιμή της μετοχής της, 40.510 δρχ. στις 10/9, κατέγραφε χρηματιστηριακή αξία ύψους 603,2 δισ. δρχ. Χαμηλότερη από αυτή της INTERAMERICAN κατά 25% περίπου. Από τις αρχές του έτους όμως η κεφαλαιοποίησή της εταιρίας, βάση της χρηματιστηριακής της αξίας, τετραπλασιάστηκε.

Με μερίδιο αγοράς 25% και αποθέματα 210 δισ. η Εθνική Ασφαλιστική προχωρά σε αύξηση κεφαλαίου ύψους 25 δισ. Κεφάλαια τα οποία θα χρησιμοποιηθούν για τη χρηματοδότηση του επενδυτικού της προγράμματος.

Το πρώτο εξάμηνο του 1999, η εταιρία εμφάνισε κέρδη ύψους 5,1 δισ. δρχ. σε αντίθεση με τα 2,08 δισ. δρχ. του αντίστοιχου διαστήματος του 1998, παρουσιάζοντας αύξηση 146%.

## ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Η Ευρωπαϊκή Πίστη, το πιο λαμπρό παράδειγμα στον κλάδο των ασφαλιστικών εταιριών, ενώ στις αρχές του έτους η κεφαλαιοποίησή της βάσει της τιμής της μετοχής της (2.550 δρχ.) διαμορφωνόταν στα 20 περίπου δισ. δρχ. στις αρχές Σεπτεμβρίου είχε υπέρ εξαπλασιαστεί φθάνοντας τα 135,8 δισ. δρχ. με τιμή μετοχής 13.550 δρχ.

Τα κέρδη προ φόρων της εταιρίας το α' εξάμηνο του 1999 διαμορφώθηκαν στα 329,8 εκ. δρχ. έναντι 718,2 το ίδιο διάστημα του 1998, σημειώνοντας μείωση κατά 54,07%. Ο κύκλος εργασιών της το α' εξάμηνο του 1999 ανήλθε στα 529,7 εκ. δρχ. έναντι 909,3 δισ. δρχ. το ίδιο διάστημα το 1998. Τα ισχυρά σενάρια εξαγοράς της από μεγάλο όμιλο του εξωτερικού αλλά και συνολικά η πορεία του Χρηματιστηρίου και του κλάδου των ασφαλειών έχουν δώσει μεγάλη ώθηση στην τιμή της μετοχής της Ευρωπαϊκής Πίστης, που διαπραγματεύεται με p/e 407!!!

## ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η χρηματιστηριακή αξία της Αγροτικής Ασφαλιστικής, από τη στιγμή που ξεκίνησε η διαπραγμάτευση της μετοχής της στη Σοφοκλέους, έχει τριπλασιαστεί (η τιμή της μετοχής από τις 5.612 δρχ. έφθασε στις 15.450 δρχ.). Από τα περίπου 60 δισ. δρχ. στις 10/9 είχε φθάσει στα 195,5 δισ. δρχ. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι δύο νεοεισηγμένες μετοχές του κλάδου, της Αγροτικής και της Interamerican, διαπραγματεύονται με το χαμηλότερο p/e, 85 και 65 αντίστοιχα. Σε αντίθεση με τις υπόλοιπες εταιρίες του κλάδου.

Τα κέρδη προ φόρων της Αγροτικής για το α' εξάμηνο του 1999 ανήλθαν στα 2,018 δισ. έναντι 1,543, το αντίστοιχο διάστημα του 1998, παρουσιάζοντας αύξηση 30,74%. Ο κύκλος εργασιών της εταιρίας για το ίδιο διάστημα του 1999, ανήλθε στα 3,971 δισ. δρχ. έναντι 3,181 του 1998, σημειώνοντας αύξηση κατά 24,82%.

Η Αγροτική Ασφαλιστική διαθέτει αυτή τη στιγμή χαρτοφυλάκιο χρεογράφων αξίας 60 δισ. δρχ. ενώ η διοίκηση της εταιρίας εκτιμά ότι στη χρήση '99 θα παρουσιάσει παραγωγή ασφαλιστρών που θα ξεπεράσει τα 205 δισ. δρχ. Βασικός ωστόσο στόχος της διοίκησης είναι η ταχεία μετεξέλιξη του Ομίλου της Αγροτικής σε ένα μεγά-

λο, επιθετικό επενδυτικό χρηματοπιστωτικό όμιλο. Η στροφή που πραγματοποιεί η διοίκηση της Αγροτικής στην εγγραφή υπεραξιών από συμμετοχές τόσο σε εταιρίες του Ομίλου όσο και σε τρίτες φανερώνει τις προθέσεις του Ομίλου για το μέλλον. Χαρακτηριστικά αναφέρεται η εξαγορά μεγάλου ποσοστού μετοχών της EBZ, του ΟΤΕ και των ΚΑΕ ενώ σύντομα θα εισαχθεί στο ΧΑΑ και η μετοχή της Αγροτικής Ζωής.

## ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΞ

Η μετοχή του Φοίνικα, που διαπραγματεύεται μαζί με τη μετοχή της Ευρωπαϊκής Πίστης με το μεγαλύτερο p/e, 755 και 407 αντίστοιχα, από τις 8.800 δρχ. είχε φθάσει στις 10/9 στις 43.195.

Η κάθετη αυτή άνοδος εκτίναξε και τη χρηματιστηριακή αξία της εταιρίας στα 340,3 δισ. από τα 65 δισ. στις αρχές του έτους. Ο Φοίνικας έτσι βρίσκεται στην τρίτη θέση, από πλευράς κεφαλαιοποίησης, μεταξύ των εταιριών του κλάδου του.

## METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

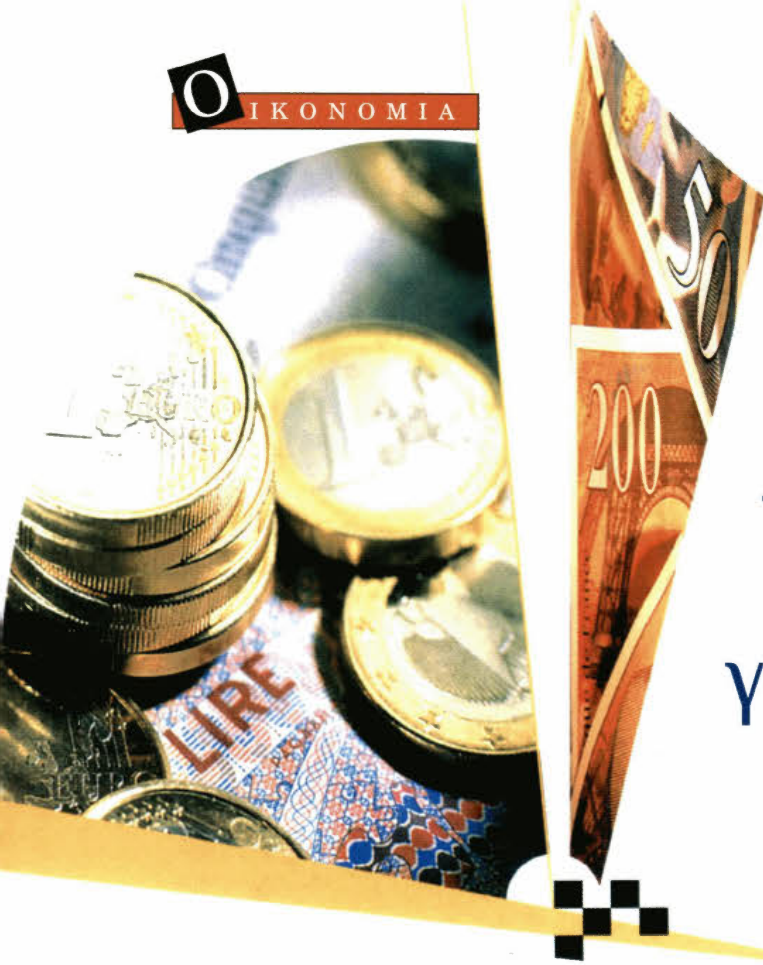
Η Metrolife, διαθέτοντας χρηματιστηριακή αξία ύψους 162,7 δισ. δρχ. εμφανίζει το α' εξάμηνο του 1999 κέρδη 2,02 δισ. δρχ. έναντι ζημιών 20 εκ. δρχ. το αντίστοιχο διάστημα του 1998. Ο κύκλος εργασιών της το ίδιο διάστημα του 1999 διαμορφώθηκε στα 5,9 δισ. έναντι 7,7 δισ. το 1998 παρουσιάζοντας μείωση κατά 22,5%. Η χρηματιστηριακή αξία της εταιρίας σε σχέση με τις αρχές του έτους έχει επταπλασιαστεί και από τα 20 δισ. έφθασε τα 163 καταλαμβάνοντας την έκτη θέση αμέσως μετά την Αγροτική Ασφαλιστική (με κεφαλαιοποίηση 195 δισ.)



## ΚΟΥΜΠΑΣ

Η Κούμπας κατέχει τα πρωτεία μεταξύ όλων των εταιριών του κλάδου. Η χρηματιστηριακή αξία της έχει αυξηθεί κατά 13 φορές και από τα 8 περίπου δισ. δρχ. έχει φθάσει τα 96,6 δισ. (ενώ η μετοχή της από τις 1.703 δρχ. στις 22.044 δρχ., στις 10/9). Το p/e ωστόσο της μετοχής παραμένει χαμηλό σε σχέση με τις υπόλοιπες εταιρίες του κλάδου, διαμορφώνεται στο 232. ■

ΤΙΜΗ ΜΕΤ. (1/99)	ΜΕΤΟΧΗ	ΑΡ. ΜΕΤΟΧΩΝ	ΤΙΜΗ ΜΕΤ. 10/9	ΚΕΦΑΛΑΙΟΠΟΙΗΣΗ ΣΕ ΧΙΛ. ΔΡΧ.	p/e	ΚΕΡΔΗ Α' ΕΞΑΜΗΝΟΥ 1999
—	INTERAMERICAN	27.493.000	28.400	780.801.000	64	—
9.180	ΕΘΝΙΚΗ	14.891.713	40.510	603.263.000	95	5.122.000
5.612	ΑΓΡΟΤΙΚΗ	12.658.000	15.450	195.566.000	85	2.018.000
8.800	ΦΟΙΝΙΚΑΣ	7.878.804	43.195	340.325.000	755	—
2.550	ΕΥΡ. ΠΙΣΤΗ (Κ.Ο.)	7.163.887	13.550	135.899.000	407	329.881
1.330	METROLIFE-ΕΜΠΟΡΙΚΗ	17.591.420	9.250	162.721.000	658	2.024.641
1.703	ΚΟΥΜΠΑΣ (Κ.Ο.)	4.386.150	22.044	96.688.000	232	38.758



# Μεγάλη κερδοφορία για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες του Χρηματιστηρίου

Του Λ. Παπαδήμα

**INTERAMERICAN**

**ΕΘΝΙΚΗ**  
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μία από τις καλύτερες χρονιές φαίνεται πως θα είναι το 1999 για τις μεγάλες εισηγμένες ασφαλιστικές εταιρίες, τουλάχιστον από πλευράς κερδοφορίας.

Σύμφωνα με τα οικονομικά στοιχεία του πρώτου εξαμήνου του 1999 που έχει δώσει στη δημοσιότητα η χρηματιστηριακή εταιρία *Rate Capital*, οι αυξήσεις σε τζίρους και κέρδη των ασφαλιστικών, ξεπερνούν κατά πολύ τη μέση αύξηση του συνόλου των εταιριών του κλάδου.

Παρ' όλο που η συνολική αύξηση της παραγωγής των ασφαλιστικών εταιριών, για το α' εξάμηνο του 1999, κυμαίνεται μεταξύ 10-14%, στο σύνολό τους οι εισηγμένες σημειώνουν πολύ υψηλότερα ποσοστά. Κάτι το οποίο δεν εμφανίζεται σε ορισμένες περιπτώσεις στα οικονομικά στοιχεία των εταιριών εφόσον ορισμένες από αυτές υλοποιούν αυτό το διάστημα μεγάλα επενδυτικά προγράμματα ή αποθεματοποιούν μεγάλο μέρος των κεφαλαίων τους.

Η Interamerican, το πρώτο εξάμηνο του 1999, παρουσιάζει αύξηση των καθαρών, προ φόρων, κερδών της κατά 84% σε σχέση με το ίδιο διάστημα πέρυσι. Ειδικότερα αυτά διαμορφώνονται στα 13,1 δισ. δρχ. έναντι 7,1 δισ. δρχ. του α' εξαμήνου του 1998.

Θα πρέπει να σημειωθεί εδώ ότι, όσα είναι τα κέρδη του α' εξαμήνου '99 της Interamerican, τόσα είναι και τα κέρδη όλων των υπολοίπων εισηγμένων ασφαλιστικών εταιριών. Τη μισή δηλαδή κερδοφορία του κλάδου τη δίνει μόνο η εταιρία του κ. Κοντομηνά. Το ίδιο συμβαίνει και με την παραγωγή. Το α' εξάμηνο του τρέχοντος έτους η Interamerican εμφανίζει τζίρο 20,3 δισ. δρχ. αυξημένο κατά 69% σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα (12 δισ. δρχ.). Το ποσό αυτό αντιπροσωπεύει στο 60% περίπου του τζίρου των εισηγμένων του κλάδου. Δεύτερη είναι η Εθνική με τζίρο 10,1 δισ. δρχ.

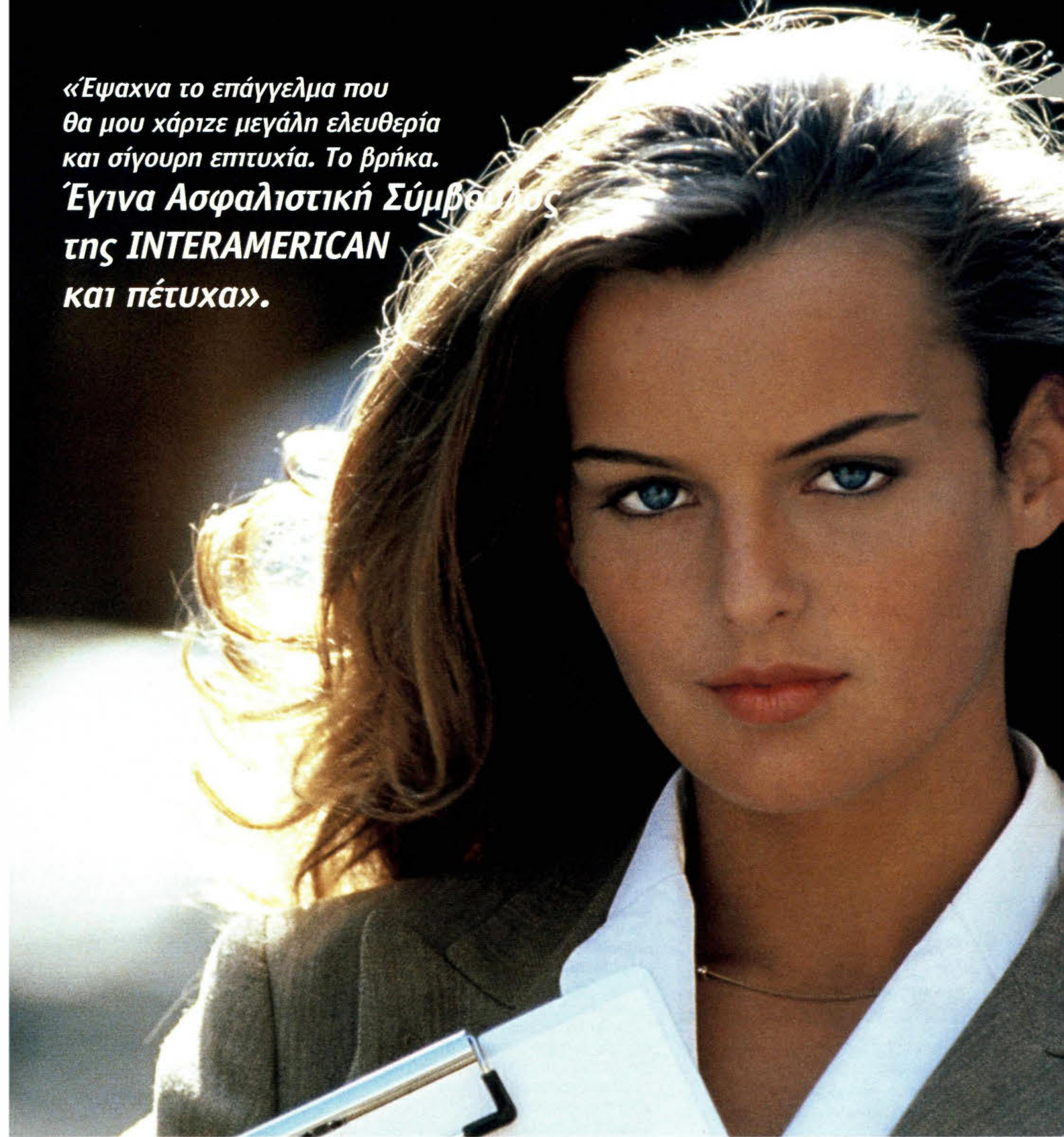
Οι ίδιοι ρυθμοί, αν όχι ελαφρώς υψηλότεροι, αναμένεται να διατηρηθούν και το β' εξάμηνο του 1999.

Με κέρδη, προ φόρων, 5,12 δισ. δρχ. έκλεισε το πρώτο εξάμηνο του 1999 για την Εθνική Ασφαλιστική, αύξηση σε σχέση με το ίδιο περσινό διάστημα της τάξης του 146%. Ο τζίρος της Εθνικής Ασφαλιστικής διαμορφώθηκε για το α' εξάμηνο του 1999 στα 10,1 δισ. δρχ. έναντι 6,8 δισ. δρχ. το '98.

Σύμφωνα με εκτιμήσεις της διοίκησης, τα προ φόρων κέρδη της Εθνικής Ασφαλιστικής για όλο το 1999 θα ξεπεράσουν τα 10 δισ. δρχ. Όπως όμως αναφέρουν παράγοντες της αγοράς, η εταιρία μετά τον καταστροφικό σεισμό στις αρχές Σεπτεμβρίου θα κληθεί να καταβάλει μεγάλες αποζημιώσεις στους ασφαλισμένους της (κατά σεισμό) κάτι που ενδεχομένως να ανατρέψει τις αρχικές προβλέψεις. Γνώστες της αγοράς υποστηρίζουν ότι οι συνολικές αποζημιώσεις που θα χορηγήσει η Εθνική θα είναι ίσως οι περισσότερες μεταξύ των υπολοίπων εταιριών του κλάδου.

Τα καθαρά ασφάλιστρα της Εθνικής Ασφαλιστικής για όλο το 1998 ανήλθαν στα 124,3 δισ. δρχ. σημειώνοντας αύξηση κατά 6,1% σε σχέση με το 1997, ενώ για τη

«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 μετεκπαιδεύεται στο Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών I.X.O.Σ., κατακτώντας τον τίτλο L.U.T.C., τον

άνωτερο 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;

**INTERAMERICAN**  
Μεγάλη και Σίγουρη!



μηνου του 1998 κατά 31% και τζίρο 3,9 δισ. δρχ., αυξημένο σε σχέση με πέρσι κατά 25%. Από τα στοιχεία του ισολογισμού της εταιρίας, αξίζει να αναφερθεί η μεγάλη αύξηση που παρατηρείται στις επενδύσεις της Αγροτικής. Ειδικότερα το α' εξάμηνο του 1999 η εταιρία έχει διαθέσει 44,2 δισ. δρχ. έναντι 29,6 δισ. δρχ. πέρσι. Από το παραπάνω ποσό τα 42 δισ. δρχ. αφορούσαν σε συμμετοχές στα μετοχικά κεφάλαια θυγατρικών ή άλλων επιχειρήσεων. Το οικονομικό έτος 1998, η Αγροτική είχε κέρδη (προ φόρων) ύψους 2,3 δισ. δρχ. έναντι 1,9 δισ. δρχ. το 1997. Αν και οι εκτιμήσεις της διοίκησης για το τρέχον έτος ήταν η αύξηση κερδών και τζίρου να προσεγγίσει σε ποσοστό το 25% η αύξηση που σημειώνεται στο πρώτο εξάμηνο του έτους είναι υψηλότερη.



Η Ευρωπαϊκή Πίστη για το α' εξάμηνο του 1999 σημείωσε κέρδη, προ φόρων, ύψους 330 εκατ. δρχ. έναντι 718 εκατ. δρχ. το α' εξάμηνο του 1998. Όπως προκύπτει από τον ισολογισμό της εταιρίας, σχετικά με τον τζίρο της, η Ευρωπαϊκή Πίστη είχε για το α' εξάμηνο του 1999 στον κλάδο ζωής τζίρο 366 εκατ. δρχ., ενώ στον κλάδο ζημιών εμφανίζεται αρνητική θέση 896 εκατ. δρχ. με αποτέλεσμα το σύνολο των μικτών αποτελεσμάτων να διαμορφώνεται στα -529 εκατ. δρχ.



Η Metrolife το πρώτο εξάμηνο του έτους εμφανίζει κέρδη, προ φόρων, ύψους 2,02 δισ. δρχ. σε σχέση με ζημιές 20 εκατ. δρχ. που εμφάνιζε το αντίστοιχο περσινό διάστημα και μειωμένο τζίρο κατά 3,6 δισ. δρχ. (ποσοστό -75%). Σύμφωνα με τα στοιχεία των ισολογισμών της Metrolife, η εταιρία το α' εξάμηνο του 1998 είχε σημειώσει ζημιές ύψους 4,7 δισ. δρχ. που μεταφέρθηκαν στο φετινό ισολογισμό και αφορούν σε 3 δισ. δρχ. για το πρώτο εξάμηνο του 1999. Επίσης η εταιρία έχει εγγράψει για το ίδιο διάστημα αυξημένες προβλέψεις κατά 3 δισ. δρχ. (από 7,8 δισ. δρχ. σε 9,6 δισ.).

χρήση 1998 η διοίκηση της εταιρίας είχε δώσει μέρισμα 120 δρχ. ανά μετοχή. Οι υπεραξίες του χαρτοφυλακίου της εταιρίας ξεπέρασαν το 1998 τα 65 δισ. δρχ.



Η Αγροτική Ασφαλιστική για το α' εξάμηνο του 1999 εμφανίζει κέρδη προ φόρων 2,01 δισ. δρχ., αυξημένα σε σχέση με το α' εξα-



Η εταιρία «Κούμπας» για το α' εξάμηνο του 1999 εμφανίζει κέρδη, προ φόρων, 39 εκατ. δρχ. έναντι 208 εκατ. δρχ. το 1998, σημειώνοντας πτώση 81% το α' εξάμηνο. Ο τζίρος της εταιρίας, για το πρώτο εξάμηνο του τρέχοντος έτους, ανέρχεται στα 76 εκατ. δρχ. έναντι 283 εκατ. δρχ. του πρώτου εξαμήνου του 1998. Ιδιαίτερη εντύπωση προκαλεί το γεγονός ότι η εταιρία τους πρώτους 6 μήνες του έτους έχει διαθέσει κονδύλια ύψους 3,9 δισ. δρχ. (έναντι 134 εκατ. δρχ. το 1998), για την εξαγορά ή τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων, υλοποιώντας ένα φιλόδοξο επενδυτικό πρόγραμμα που θα επιτρέψει στον όμιλό της επέκτασή του σε νέους χρηματοπιστωτικούς τομείς. Ένα ποσό της τάξης των 3,5 δισ. δρχ. αφορά στη συμμετοχή κατά την αύξηση κεφαλαίου της εταιρίας, ενώ τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας από 1,1 δισ. δρχ. το α' εξάμηνο του 1998 εκτοξεύονται στα 6,1 δισ. δρχ. το πρώτο εξάμηνο του 1999.



Κέρδη που θα φθάσουν τα 4 δισ. δρχ., εκτιμά η διοίκηση της Alpha, ότι θα εμφανίσει το 1999 η εταιρία. Σύμφωνα με τα οικονομικά στοιχεία της Alpha Ασφαλιστικής, για το 1998, το σύνολο των καθαρών ασφαλιστρών ανήλθε στα 12,2 δισ. δρχ. εκ των οποίων τα 3,4 δισ. αφορούν σε ασφάλιστρα ζωής και τα 8,8 δισ. σε ασφάλιστρα ζημιών. Τα κέρδη της εταιρίας ανήλθαν το προηγούμενο έτος στα 813 εκατ. δρχ. Σύμφωνα με εκτιμήσεις της διοίκησης η παραγωγή ασφαλιστρών της Alpha κατά το 1999 αναμένεται να υπερβεί τα 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 18,5 δισ. Άγνωστο όμως παραμένει το ποσό των αποζημιώσεων που θα κληθεί να καταβάλει η εταιρία στους ασφαλισμένους σεισμοπαθείς πελάτες της. Η Alpha μετείχε σε ασφαλίσεις γνωστών επιχειρήσεων που υπέστησαν ζημιές από τον καταστροφικό σεισμό της 7ης Σεπτεμβρίου.

# 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.



ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

*Εδώ που νιώθεις σιγουριά*



**Αν είστε Manager  
πρόσεξε αυτά τα 27  
σημεία που κάνουν  
τον ασφαλιστή σας  
επαγγελματία!  
Αν είστε ασφαλιστής  
ή ασφαλίστρια διαβάστε  
με προσοχή αυτό  
το αφιέρωμα**

# Πώς θα θέλατε τον ασφαλιστή ή την ασφαλίστριά σας για να αγοράσετε Ασφάλεια Ζωής;

**Τ**ο θέμα αυτό αναφέρεται στην απόδοση των ασφαλιστών στις πωλήσεις και γιατί οι πελάτες αγοράζουν

ή όχι ασφάλιση ζωής από τον ασφαλιστή. Η LIMRA έχει κάνει μια τεράστια έρευνα σε αυτό τον τομέα, ερευνώντας τις εμπειρίες των πελατών με τους ασφαλιστές – συγκεκριμένα προσπάθησε να μάθει τους λόγους που αγόρασαν ή όχι μια ασφάλεια ζωής. Το NAI πολλές φορές παρουσίασε τα

παρακινούνται από μόνοι τους, να ξέρουν πώς να αποφεύγουν τις κακοτοπιές και να αναζητούν περισσότερη μόρφωση. Αυτά τα θέματα έχουν ήδη αναλυθεί άλλες φορές. Μήπως είναι η απόδοση της πώλησής σας πάνω από τα στάνταρ της εταιρίας σας ή πάνω από τα πρότυπα της αγοράς; Μήπως πουλάτε περισσότερα συμβόλαια κάθε χρόνο; Είστε ευχαριστημένοι με την απόδοσή σας και το εισόδημά σας από τις ασφάλειες; Το αφιέρωμα αυτό ασχολείται με 27 θέματα, αλλά και τα 27 αφορούν την

## Οι ασφαλιστές πουλάνε ιδέες, και όχι μόνο ασφαλιστικά προϊόντα!

αποτελέσματα αυτών των ερευνών και το ίδιο κάνει και τώρα προτρέποντας τις εταιρίες, τους Managers και τους ασφαλιστές να διαβάσουν και να ξαναδιαβάσουν αυτές τις έρευνες και τα βιβλία της LIMRA ή να απευθυνθούν στους αρμόδιους των σεμιναρίων της για να βελτιώσουν τις πωλήσεις τους. Υπάρχουν πολλά πράγματα που μπορούν να κάνουν οι ασφαλιστές για να βελτιώσουν την απόδοσή τους και φυσικά αυτά δεν καλύπτονται από αυτό το θέμα – να γίνουν καλύτεροι αναζητητές υποψηφίων πελατών, να ζητάνε περισσότερες συστάσεις, να θέτουν υψηλότερους στόχους, να

πώληση δηλαδή τι συμβαίνει μεταξύ του πελάτη και του ασφαλιστή. Κάθε ενότητα περιέχει τις απαντήσεις των πελατών στην ερώτηση "Τι θα θέλατε να είναι ο ασφαλιστής για να αγοράσετε ασφάλιση ζωής από αυτόν/αυτή;" Αν υπάρχει κάτι που θα μπορούσατε να κάνετε για να βελτιώσετε την απόδοσή σας στις πωλήσεις, δε θα θέλατε να το γνωρίζετε; Μα και βέβαια. Αν καταφέρατε να βελτιώσετε την απόδοσή σας σε αυτά τα 27 θέματα, τότε σίγουρα θα έχετε βελτιώσει τις πωλήσεις σας. Και τελικά θα πουλάτε έξυπνα και όχι κουραστικά.

## Αναζήτηση πελατών

### 1. Να ξαναπουλάτε στους ήδη υπάρχοντες πελάτες

Η καλύτερη πηγή υποψηφίων πελατών είναι το ήδη υπάρχον αρχείο σας. Είναι γεγονός ότι οι ήδη υπάρχοντες πελάτες σας είναι πιο πιθανό να αγοράσουν επιπλέον ασφάλιση από εσάς, αντίθετως είναι πιο δύσκολο να αγοράσει ασφάλιση ζωής από εσάς ένας νέος υποψήφιος πελάτης με την πρώτη επαφή. Η έρευνα έχει δείξει ότι 7 στους 10 αγοραστής θα ξανααγοράσουν από τον ίδιο ασφα-

λιστή. Ο λόγος είναι η υψηλή ικανοποίηση – 9 στους 10 αγοραστής είναι ευχαριστημένοι με τους ήδη υπάρχοντες ασφαλιστές τους. Κάθε αλλαγή τροποποιεί το ήδη υπάρχον. Οι προσωπικές καταστάσεις των πελατών αλλάζουν με το χρόνο. Έτσι, αλλάζουν και οι ασφαλιστικές τους ανάγκες.

### 2. Να αποκτάτε γνωριμίες

Το κλειδί για την επιτυχή αναζήτηση υποψηφίων πελατών είναι να μπορείτε να αναγνωρίσετε προσιτούς υποψήφιους πελάτες. Προσιτή προσέγγιση σημαίνει ότι έχετε συναντήσει τον υποψήφιο πελάτη ή ότι έχετε ακούσει για κάποιο άτομο και γνωρίζετε μερικά στοιχεία για αυτό. Σε αυτή την περίπτωση θα πρέπει να μαζέψετε όσες συστάσεις

μπορείτε από τα κέντρα επιρροής σας. Οι υποψήφιοι πελάτες που είναι πιο πιθανοί να αγοράσουν ασφάλιση ζωής από εσάς είναι οι συγγενείς σας, οι φίλοι σας και οι γνωστοί σας, μια και είναι πιο εξοικειωμένοι μαζί σας και με τις υπηρεσίες που τους προσφέρετε. Και συνήθως είναι αυτοί που αρχίζουν τη συζήτηση για την πώληση. Προσέξτε όμως: Μην πλησιάζετε τελειώς αγνώστους για να αναζητήσετε υποψήφιους πελάτες. Οι άνθρωποι που δε γνωρίζετε τίποτα για αυτούς συνήθως δεν αγοράζουν από εσάς.

### Πώς θα προσεγγίσετε τον πελάτη

### 3. Δημιουργήστε μια καλή πρώτη εντύπωση

Επειδή πολλές πωλήσεις έχουν γίνει ή έχουν χαθεί από την πρώτη εντύπωση, ο ασφαλιστής πρέπει να κάνει μια προσπάθεια να φαίνεται όσο περισσότερο σοβαρός μπορεί, ειδικά όταν ο υποψήφιος πελάτης είναι σοβαρός. Το να φαίνεστε σοβαρός σημαίνει κατάλληλη ένδυση, επιμελημένη εμφάνιση, και σχολαστικά περιποιημένος.

Σε μια έρευνα που έγινε από το Ινστιτούτο Ερευνών της Αμερικής, από 2000 συμμετεχόντων το 98% είπαν ότι είναι "ενήμεροι" για την εμφάνιση του πωλητή ειδικά για το πρώτο ραντεβού. Οι περισσότεροι από τους μισούς παραδέχθηκαν ότι "σχηματίζουν οριστικές απόψεις" για τους πωλητές από την εμφάνισή τους".

Σε μια σειρά από ερωτήσεις, οι ερωτηθέντες απάντησαν τι αρνητικό έχουν παρατηρήσει στην εμφάνιση ενός πωλητή. Τα περισσότερα αρνητικά ήταν:

- τα τσαλακωμένα ρούχα (85%)
- τα αξεσκόνιστα παπούτσια (64%)
- το μάσημα τσίχλας (62%)
- οι κακοδεμένες γραβάτες (58%)
- τα φαγωμένα νύχια (42%)
- οι αντιθέσεις χρωμάτων (42%)
- τα φαγωμένα τακούνια (40%)

Ο τρόπος που μιλάτε και φέρετε εις πέρας μια συζήτηση, μπορεί να δημιουργήσει μια καλή ή κακή εντύπωση. Είναι φανερό ότι πρέπει να μιλάτε καθαρά, και πολιτισμένα για μη αμφιλεγόμενα θέματα. Να κάνετε ευπρεπής αναφορές σε κοινωνικά ταμπού, ακόμα και οι ασήμαντες συζητήσεις μπορεί να δημιουργήσουν κακή εντύπωση. Για παράδειγμα, μια τυχαία αναφορά στο ποτό ("Θα έπινα ένα ποτό") ή στο τσιγάρο ("Χρειάζομαι ένα τσιγάρο") πιθανότατα να δημιουργήσει



αρνητική αντίδραση. Τα πρώτα 30 δευτερόλεπτα ενός ραντεβού μπορούν να είναι πολύ σημαντικά. Είναι δύσκολο, αν μη τι άλλο ακατόρθωτο, να υπερνικήσετε μια κακή πρώτη εντύπωση, όσο καλός πωλητής και αν είστε. Το να δώσετε μεγάλη προσοχή στην εμφάνισή σας, σημαίνει για τον πελάτη ότι θα δώσετε μεγάλη προσοχή στις ανάγκες του/της. Να είστε ευγενικοί κάτω από οποιοδήποτε συνθήκες. Να είστε φιλικόι, ειλικρινείς και σοβαροί. Μη βιαστείτε να χρησιμοποιήσετε το μικρό όνομα του υποψήφιου πελάτη. Αφήστε πρώτα να γνωριστείτε μαζί του.

### INTERAMERICAN



Ο κ. Δ. Κοντομηνάς με τον κ. Γ. Ψαρρά κάπου στο Ρέθυμνο. Τα τελευταία 5 χρόνια αφιέρωσαν πολλές ώρες συνεργαζόμενοι πάνω στο πώς θα αξιοποιήσουν καλύτερα το 1.500.000 πελατολόγιο της INTERAMERICAN. Η καλύτερη πηγή υποψηφίων πελατών είναι στο υπάρχον αρχείο της "IN". Managers και ασφαλιστές βελτιώνονται μέρα τη μέρα προς αυτή την κατεύθυνση...

### 4. Κλείστε ραντεβού

Ένας καλός τρόπος για να χάσετε έναν υποψήφιο πελάτη είναι να τον επισκεφθείτε χωρίς να έχετε πρώτα κλείσει ένα ραντεβού. Μια αναπάντεχη επίσκεψη είναι αγένεια – δείχνει ότι δεν υπολογίζετε το χρόνο του υποψήφιου πελάτη. Οι απασχολημένοι υποψήφιοι πελάτες συνήθως αντιδρούν στις αυθαίρετες επισκέψεις. Έρευνες έχουν δείξει ότι να επισκεπτεύετε κάποιον χωρίς ραντεβού μειώνει τις πιθανότητες να κάνετε μια πώληση.

Εάν έχετε ήδη συναντηθεί με τον υποψήφιο πελάτη, ασχέτως αν ορίσατε το ραντεβού αυτό για να συζητήσετε για ασφάλειες, μη βιαστείτε να έρθετε στο θέμα των ασφαλειών. Με άλλα λόγια, κάθε φορά που έχετε ένα ραντεβού για οποιονδήποτε λόγο με κάποιον που θα μπορούσε να θεωρηθεί σαν υποψήφιος πελάτης, περιμένετε την κατάλληλη στιγμή για να του μιλήσετε για το θέμα των ασφαλειών.

Οι άνθρωποι που συμφωνούν να συναντήσουν έναν ασφαλιστή για να συζητήσουν το θέμα των ασφαλειών ζωής συνήθως αναγνωρίζουν ότι έχουν ανάγκη αυτή την οικονομική προστασία. Συνήθως είναι προδιατεθειμένοι για να κάνουν μια αγορά και αυτό συνήθως κάνουν.

### 5. Καθορίστε την πραγματική σας ταυτότητα και το σκοπό σας

Το πόσο ειλικρινά και ευνοϊκά συστήνετε τον εαυτό σας, περιγράφετε την εταιρία σας και εξηγείτε το σκοπό σας για να κάνετε την επαφή θα σας βοηθήσει να επηρεάσετε τον τρόπο που σας κρίνει ο υποψήφιος πελάτης και θα αυξήσει τις πιθανότητες σας για να κάνετε την πώληση.

Όταν έρχεστε σε επαφή με τους υποψήφιους πελάτες μην κρύβεστε πίσω από έναν τίτλο. Περιγράψτε τον εαυτό σας σαν ασφαλιστή ζωής, αντιπρόσωπο ασφαλειών. Μην χρησιμοποιείται έναν τίτλο που παραπλανά ή που είναι αόριστος. Οι άνθρωποι συνήθως δεν εμπιστεύονται ό,τι δεν καταλαβαίνουν ή ό,τι δεν είναι σαφές σε αυτούς.

Ο κοινός νους μάς λέει ότι δεν πρέπει να αποκαλείτε τον εαυτό σας απλά ο σύμβουλος ή ο ειδικός. Είναι καλύτερα να προλογήσετε αυτά τα ονόματα με τη λέξη ασφάλιση: ασφαλιστικός σύμβουλος, ειδικός στις ασφάλειες ζωής. Το καλύτερο, βέβαια, είναι ο ασφαλιστικός αντιπρόσωπος. Αν έχετε και άλλους τίτλους, καλό είναι να συστηθείτε σαν ασφαλιστικός σύμβουλος πρώτα, και μετά να χρησιμοποιήσετε τους άλλους τίτλους σας. Οι τίτλοι δημιουργούν καλή εντύπωση. Στην πραγματικότητα πολλοί πελά-

τες κολακεύονται από έναν υποδειγματικό επαγγελματία. Πρέπει να δηλώσετε καθαρά το όνομα της εταιρίας σας ή του υποκαταστήματός σας. Συνήθως το όνομα της εταιρίας που αντιπροσωπεύετε θα υποδηλώσει μια εικόνα στερεότητας και δύναμης. Το μόνο που μπορεί να σας βοηθήσει αυτό είναι να κάνετε την πώληση.



### 6. Κάντε προσωπικές προσεγγίσεις

Παρόλο που οι επιστολές (direct mail) και το τηλεφωνο χρησιμοποιούνται πολύ για να εξασφαλίσετε ένα ραντεβού με τον υποψήφιο πελάτη, ο αγοραστικός ρυθμός των υποψηφίων πελατών με αυτά τα είδη της προσέγγισης είναι πολύ μικρός. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε αυτά τα είδη των προσεγγίσεων συχνά, αλλά δεν πρέπει να βασίζεστε μόνο σε αυτά.

Το να μιλάτε με τον υποψήφιο πρόσωπο με πρόσωπο είναι ένας πιο αποτελεσματικός τρόπος για να εξασφαλίσετε ένα ραντεβού. Είναι πιο εύκολο να φέρετε το θέμα της ασφάλισης ζωής σε μια φιλική και τυχαία συζήτηση με κάποιον, απ' ό,τι να τον προσεγγίσετε με μια επιστολή ή ένα τηλεφώνημα.

Η αποτελεσματικότητα της προσωπικής επαφής δίνει έμφαση στη σπουδαιότητα. Το αποτέλεσμα της προσωπικής επαφής είναι ότι μπορείτε να κάνετε πολλές επαφές – αναλαμβάνοντας δραστηριότητες σε μια κοινότητα, αποτελώντας μέλος μιας κοινωνικής ομάδας και ενός συλλόγου, να προσφέρετε εθελοντικά τη βοήθειά σας σαν ομιλήτης κ.λπ. Με όσο περισσότερους ανθρώπους μπορείτε να έρθετε σε προσωπική επαφή, τόσο το καλύτερο.



## 7. Να έχετε στο μυαλό σας μια ιδέα που να ταιριάζει στις ανάγκες του υποψήφιου πελάτη

Οι άνθρωποι δεν αγοράζουν μόνο ασφάλιση ζωής – αγοράζουν μια ιδέα, μια έννοια του τι μπορεί να προσφέρει η ασφάλιση ζωής σε αυτούς. **Οι ασφαλιστές, επομένως, πουλάνε ιδέες, και όχι μόνο ασφαλιστικά προϊόντα.** Οι ασφαλιστές ζωής είναι κάτι παραπάνω από “προωθητές προϊόντων”.

Βέβαια, διαφορετικά είδη υποψηφίων πελατών αγοράζουν διαφορετικές ιδέες. Το κλειδί για να γνωρίζετε ποιες ιδέες θα αγοράσει ένας υποψήφιος πελάτης είναι: “Γνωρίστε την αγορά σας”.

Μια μελέτη έδειξε ότι οι καλύτεροι ασφαλιστές είναι ειδικόι στα προϊόντα και στην αγορά που πουλάνε. Η μελέτη φανέρωσε το μυστικό της επιτυχίας τους και αυτό είναι ότι αυτοί οι ασφαλιστές είναι περισσότερο επιτυχείς όταν διαλέγουν μια ομάδα πιθανών υποψηφίων πελατών και μετά δίνουν την προσοχή τους σε αυτή την ομάδα. Αυτή η ανακάλυψη είναι σημαντική επειδή επαληθεύει την έννοια που είναι γνωστή σαν target marketing (ο στόχος της αγοράς). Με απλά λόγια οι ασφαλιστές που στοχεύουν την αγορά καταλαβαίνουν καλύτερα τη δική τους αγορά και τις ανάγκες αυτής και κατά συνέπεια είναι έτοιμοι να ικανοποιήσουν αυτές τις ανάγκες.

Πώς ένας παραγωγός πωλήσεων μπορεί να αναγνωρίσει και να δουλέψει με τους στόχους της αγοράς (marketing). Ένας τρόπος είναι ο κάτωθι:

1. Αυτοκριτική – Αναλύστε τις προσωπικές σας δυνατότητες και ταιριάξτε αυτές με την



**Ο** κ. Τάκης Καραλής της NN έχει πολλούς λόγους να είναι γελαστός και χαρούμενος. Οι ασφαλιστές του ξέρουν καλά να μη φοβούνται τον ανταγωνισμό, και πώς να δημιουργούν μια καλή πρώτη εντύπωση... Δύσκολα ασφαλιστής της NN φεύγει από την εταιρία του. Προσπάθειες κάποιων να στρατολογήσουν ανθρώπους από την NN απέβησαν άκαρπες. Η NN με τα αποτελέσματά της είναι μια καλή προοπτική για όσους θέλουν να είναι “ποιοτικοί ασφαλιστές”. Ενδιαφέρον αποτελούν όσα είπε ο κ. Τ. Καραλής κάποια στιγμή συνεδρίου προς τους συνεργάτες του: “Για να ανταγωνιστείτε τα άλλα χρηματοοικονομικά σχήματα οφείλετε να γίνετε άριστοι επαγγελματίες. Πρέπει με τις υπηρεσίες σας να προσφέρετε κέρδος στον πελάτη μας με τα πακέτα καλύψεων και επενδύσεων που του προτείνετε. Μόνο έτσι θα γίνετε ο οικονομικός σύμ-

βουλος της οικογένειας και την προσωπική αυτή επαφή θα είναι δύσκολο να την ανταγωνιστούν άλλες μορφές πωλήσεων.

Ο πελάτης είναι το επίκεντρο στην φιλοσοφία του ING. Οι συνεχόμενες αλλαγές στις ανάγκες και επιθυμίες του πελάτη, μαζί με την ανάπτυξη της τεχνολογίας και την ανανέωση των προϊόντων αποτελούν τη βάση για τη στρατηγική και αναπροσαρμογή της στρατηγικής μας.

Μερικοί πελάτες απαιτούν εξειδικευμένα προϊόντα και ένα μεγάλο βαθμό προσωπικής καθοδήγησης και συμβουλής, ενώ άλλοι απαιτούν μεγαλύτερη ελευθερία για την επιλογή προϊόντων που πραγματικά έχουν ανάγκη. Εδώ ακριβώς βρίσκεστε εσείς. Ο καθένας σας έχοντας μελετήσει και αναλύσει όλα τα προϊόντα μπορείτε να λειτουργήσετε σε όλες τις περιπτώσεις θετικά και αποτελεσματικά για την κάλυψη των κατά περίπτωση αναγκών. Οι εταιρίες μας είναι οι πιο εγγυημένοι προμηθευτές προϊόντων και εσείς οι πιο ικανοί σύμβουλοι.

Πρέπει να δημιουργήσετε σχέση εμπιστοσύνης και φιλίας μεταξύ εταιρίας, ασφαλιστού και πελάτη. Στόχος μας είναι να προσφέρουμε ασφαλιστικά, επενδυτικά και τραπεζικά προϊόντα μέσω του δικτύου πωλήσεών μας. Έχουμε κερδίσει αρκετή εμπειρία τα τελευταία χρόνια στις σύνθετες οικονομικές υπηρεσίες και έχουμε δει πόσο οι δυνατότητες αυτές μας επιτρέπουν όταν χρησιμοποιηθούν σωστά να έχουμε μεγαλύτερες πωλήσεις και πιο ευχαριστημένους πελάτες”.

αγορά που θα δουλέψετε. Βασίζομενοι σε αυτά τα πρότυπα, καταγράψτε την αγορά όπου νομίζετε ότι θα έχετε τη μεγαλύτερη δυνατότητα να εργαστείτε.

2. Προϊόντα και υπηρεσίες – Μελετήστε τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρετε. Μετά καθορίστε την κατάλληλη αγορά βάσει των προϊόντων που πουλάτε και των υπηρεσιών που προσφέρετε.

3. Η εκλογή της αγοράς – Διαλέξτε και καθορίστε την αγορά που σας ταιριάζει.

4. Η στρατηγική της αγοράς – Δημιουργήστε μια στρατηγική για να πλησιάσετε αυτή την αγορά. Τα κάτωθι στοιχεία θα σας βοηθήσουν:

– Γράψτε μια λεπτομερή περιγραφή της αγοράς.

– Δημιουργήστε μια τεχνική πωλήσεων για κάθε διαφορετική αγορά.



– Προσπαθήστε να εκπαιδευτείτε για κάθε αγορά που θα δουλέψετε.

– Κάντε μακροχρόνια σχέδια για να εισέλθετε στην αγορά που θέλετε και δημιουργήστε στόχους παραγωγής.

## Αναζητείστε στοιχεία για τον πελάτη

## 8. Δημιουργήστε στενή σχέση με τον υποψήφιο πελάτη

Όταν δημιουργείτε στενές σχέσεις με τους υποψήφιους πελάτες, έχετε την ευκαιρία να ακούτε αυτά που έχουν να πουν. Κάθε ένας έχει μια γνώμη και καθένας θέλει να την εκφράσει.

Να είστε ευγενικοί, να αποφεύγετε διαφωνίες και ποτέ να μην προκαλείτε τον πελάτη ευθέως. Ακόμα και όταν διαφωνείτε ή αν πιστεύετε ότι έχει λάθος άποψη. Όταν εκφράζονται εσφαλμένες απόψεις, να αναζητάτε σημεία όπου μπορείτε να συμφωνήσετε με τον πελάτη. Μετά μπορείτε να αναφέρετε ότι αυτή η άποψη συχνά παρεξηγείται και στο τέλος τονίστε τα σωστά γεγονότα. Πολλοί ασφαλιστές που έχουν επιτυχία στην αγορά γνωρίζουν πώς να δημιουργούν στενές σχέσεις με τους υποψήφιους πελάτες. Αυτοί οι ασφαλιστές δουλεύουν με ανθρώπους που έχουν γνωστούς.

## 9. Κλείνετε ραντεβού στο γραφείο σας

Σίγουρα είναι πιο πρακτικό να κανονίζετε τα ραντεβού σας με τους υποψήφιους πελάτες και γενικά με τους πελάτες στο γραφείο σας, παρά να τρέχετε εσείς να τους συναντήσετε. Ο χρόνος είναι πολύτιμος και αρκετά περιορισμένος. Με το να συναντάτε ανθρώπους στο γραφείο σας γλυτώνετε το χρόνο οδήγησης και μπορείτε να τον χρησιμοποιήσετε επικοδομητικά σε άλλα θέματα που έχετε αφήσει στο γραφείο σας.

## 10. Να είναι παρόντες στο ραντεβού και οι δύο σύζυγοι

Στις οικογένειες συνήθως οι σημαντικότερες αποφάσεις – όπως η αγορά ενός ασφαλιστηρίου ζωής – λαμβάνονται κοινή συναινεσί μεταξύ της συζύγου και του συζύγου.



**Η** Αγροτική Ζωής ήταν από τις πρώτες λίγες εταιρίες που έστειλαν εναλλακτικές λύσεις επεξεργασμένες στα computer των ασφαλιστών για τις ιδιαίτερες ανάγκες πελατών. Πουλώντας βάσει αναγκών μπορείς να διατηρείς συμβόλαια. Ο κ. Λυσιμάχου και οι άνθρωποι του στις εταιρίες Ομίλου Α.Τ.Ε. είναι μια νέα πρωταγωνιστική δύναμη στην ασφαλιστική αγορά που η πληθώρα των συμβολαίων της εγγυάται ότι ο πελάτης θα βρει να αγοράσει “ΒΑΣΕΙ ΑΝΑΓΚΩΝ” του...

Ασχέτως ποιος από τους δύο έχει αναλάβει τα οικονομικά θέματα της οικογένειας, όταν πρόκειται να παρθούν τέτοιες αποφάσεις, το συζητάνε μαζί και αποφασίζουν. Γι' αυτό το λόγο πρέπει να κανονίζετε ώστε στο ραντεβού να είναι παρόντες και οι δύο σύζυγοι, αλλιώς μπορεί να χάσετε την πώληση. Οι μελέτες έχουν δείξει ότι ο αγορα-



στικός ρυθμός σε υποψήφιους πελάτες ζωής είναι υψηλότερος όταν παρευρίσκονται και οι δύο στο ραντεβού, παρά αν είναι μόνο ο άνδρας της οικογένειας ή η γυναίκα. Και αυτό είναι λογικό.

## 11. Μην ανησυχείτε αν είναι παρόντες και άλλοι εκτός από τους δύο συζύγους

Δυστυχώς, η έννοια της ασφάλισης είναι αρκετά πολύπλοκη για να την καταλάβουν πολλοί άνθρωποι. Γι' αυτό οι πελάτες δεν αναζητούν από μόνοι τους ασφάλιση ζωής και πρέπει να την πουλήσετε εσείς σε αυτούς. Συνήθως οι άνθρωποι ζητάνε ένα άλλο άτομο – όπως δικηγόρο ή λογιστή, φίλο ή συγγενή – για να καθίσουν και να συζητήσουν το θέμα που τους απασχολεί και να πάρουν τη συμβουλή του.

Κάθε φόβος που μπορεί να έχετε αν παρευρίσκεται κάποιος τρίτος στο ραντεβού σας είναι αβάσιμος. Τις περισσότερες φορές, η παρουσία ενός τρίτου που ενδιαφέρεται για την ευημερία του υποψήφιου πελάτη μπορεί να γίνει ένα από τα πλεονεκτήματά σας.

## 12. Μή φοβάστε τον ανταγωνισμό

Μια έρευνα της Lipma μας αποκάλυψε πολλά στοιχεία για τον ανταγωνισμό. Στην έρευνα αποδείχθηκε ότι μόνο 1 στους 4 υποψήφιους πελάτες είχαν συζητήσει για ασφάλισης ζωής και με άλλους ασφαλιστές και λιγότεροι από 1 στους 5 είχαν συγκρίνει τα ασφαλιστικά διαφορετικών εταιριών πριν αγοράσουν. Αυτό ίσως να συμβαίνει, επειδή η πλειοψηφία των υποψηφίων πελατών πιστεύουν ότι δεν υπάρχει μεγάλη διαφορά κόστους στα ασφαλιστικά προϊόντα των εταιριών.

Είναι γεγονός ότι οι υποψήφιοι πελάτες που συγκρίνουν ασφαλιστικά συμβόλαια διαφορετικών εταιριών είναι πιο πιθανό να αγοράσουν από αυτούς που δεν κάνουν τέτοιες συγκρίσεις. Οι υποψήφιοι πελάτες που συγκρίνουν συμβόλαια συνήθως ενδιαφέρονται έντονα να αγοράσουν ασφάλιση. Γι' αυτόν το λόγο πρέπει να επιμείνετε να τον επισκεφθείτε.

## 13. Να πουλάτε βάσει αναγκών

Μια από τις βασικές αρχές πωλήσεως της ασφάλισης ζωής είναι ο προγραμματισμός. Ο προγραμματισμός αρχίζει όταν βοηθάτε τον υποψήφιο πελάτη να αναγνωρίσει τις πραγματικές του/της ανάγκες. Αφού έχετε

**ALICO** **AIG Life**



**Α. Μόρντο, Διευθυντής Υποκαταστήματος:** 2η θέση σε ασφαλιστρα Ζωής, 2η θέση σε ασφαλιστρα Π.Α., 1η θέση στην Ευρώπη σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλιστρων Π.Α. και 2η θέση σε πρωτοετή εισπραχθέντα ασφαλιστρα Π.Α.



**Γ. Βογιατζής, Διευθυντής Υποκαταστήματος:** 1η θέση σε ασφαλιστρα Ζωής, 1η θέση σε ασφαλιστρα Π.Α. και 15 χρόνια με την εταιρία.



**Μ. Πατόπουλος, Διευθυντής Υποκαταστήματος:** 3η θέση σε ασφαλιστρα Ζωής, 1η θέση σε Διατηρησιμότητα ΙΩΑ, 3η θέση βραβείο "Μανώλης Δουλγεράκης" και 15 χρόνια με την εταιρία.

**Η** ALICO έφτιαξε επαγγελματίες που με την πρώτη ματιά σε κερδίζουν. Έφτιαξε ποιοτικούς ασφαλιστές που διαφημίζουν το έργο της γι' αυτό και είναι "συντηρητική" στα πολλά λόγια... Ο κ. Α. Βασιλείου πολύ σωστά εμφανίζεται με "μέτρο" στα ΜΜΕ αφήνοντας να φαίνεται η "ποιοτική παρουσία" των ανθρώπων του που μόνο γι' αυτούς επιθυμεί να μιλά. Έρευνες απέδειξαν ότι οι πελάτες σχηματίζουν οριστικές αποφάσεις από την εμφάνιση των πωλητών. Η ALICO έχει ασφαλιστές ποιοτικούς και μπράβο της... Οι ασφαλιστές της ALICO AIG LIFE είναι αυτό που θα ήθελαν οι πελάτες για να αγοράσουν Ασφάλεια Ζωής: Ποιοτικοί Ασφαλιστές, με καλή εικόνα, με ιδέες, με καλές σχέσεις με τους πελάτες, πουλάνε βάσει αναγκών, είναι αντικειμενικοί, με παροχή σωστών πληροφοριών, με καλή εξυπηρέτηση.

απομονώσει τις ανάγκες του/της, πρέπει να σχεδιάσετε το πρόγραμμα που θα του προτείνετε για να καλύψει αυτές του/της ανάγκες. Ο προγραμματισμός δε σημαίνει ότι πουλάτε απλά και μόνο επειδή οι ασφάλειες είναι στη μόδα ή επειδή θέλετε να έχετε τα κέρδη από τα συμβόλαια. Γιατί είναι σημαντικό να πουλάτε βάσει αναγκών; Έχει καμιά σημασία αυτό μια και κάνατε την πώληση; Πρώτον, είναι κακή εξυπηρέτηση το να πουλάτε χωρίς να έχει ανάγκες ο υποψήφιος πελάτης. Τέτοιες πωλήσεις είναι εις βάρος του ασφαλιστή και της εταιρίας. Τέτοια συμβόλαια είναι πολύ εύκολα να τα διακόψει ένας ασφαλιστής που θα ενδιαφέρει για τις πραγματικές ανάγκες του υποψήφιου πελάτη. Όταν ένα συμβόλαιο δεν ικανοποιεί τις ανάγκες για τις οποίες πουλήθηκε, τότε ο πελάτης νιώθει απογοητευμένος και θυμωμένος. Και συχνά στην επόμενη δόση διακόπτει το

συμβολαίο του. Δεύτερον, είναι πιο πιθανό να πουλήσετε σε υποψήφιους πελάτες όταν έχετε προγραμματίσει τις ανάγκες τους σε αντίθεση με αυτούς τους ασφαλιστές που δεν προγραμματίζουν. Και αυτό είναι λογικό, επειδή οι άνθρωποι δεν αγοράζουν αυτά που δε χρειάζονται. Στην ασφάλιση ζωής δεν είναι δύσκολο να ανακαλύψετε τις ανάγκες των υποψηφίων πελατών. Έρευνες της Limra έδειξαν ότι πάνω από τα μισά συμβόλαια ζωής αγοράστηκαν για να παρέχουν προστασία στην οικογένεια του πελάτη σε περίπτωση που αυτός πεθάνει. Ένας στους τέσσερις πελάτες ασφαλειών ζωής αγοράζουν για την αποταμίευση των γηρατειών. Μια άλλη ανάγκη είναι να εξασφαλίσουν τα χρήματα για τις σπουδές των παιδιών τους. Ένας μεγάλος ασφαλιστής κάποτε είπε: "Δεν νομίζω ότι υπάρχουν επτά βασικές ιδέ-

ες πωλήσεων. Στην πραγματικότητα είναι μόνο μία. Να πουλάτε βάσει των αναγκών".

#### 14. Τονίστε την προστασία

Η ασφάλιση ζωής μπορεί να χρησιμοποιηθεί αποτελεσματικά για διάφορους λόγους. Είναι βέβαια πιο αποτελεσματικό να τη χρησιμοποιείτε σαν μέσο προστασίας.

**INTERNATIONAL LIFE**



**Φωκίων Ι. Μπράβος**  
Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος Ομίλου INTERNATIONAL LIFE

**Ο** κ. Φ. Μπράβος στην πολύχρονη καριέρα του προσπαθούσε "να βγάλει" ασφαλιστές με ολοκληρωμένη άποψη για τη δουλειά τους και για την εξυπηρέτηση στον πελάτη. Σε συνέδριο της εταιρίας του πολύ νωρίς προσπάθησε να περάσει το μήνυμα της μετασφαιστικής εποχής που ζούμε έντονα τώρα... είπε λοιπόν:  
• το μήνυμα της **ΜΕΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΠΟΧΗΣ** που από το Συνέδριό μας και μετά αποτελεί τη φιλοσοφία ανάπτυξης και εξυπηρέτησης του Ομίλου μας. Η **ΜΕΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΟΧΗ** χαρακτηρίζεται από την παροχή ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών λύσεων στους πελάτες μας με εξυπηρέτηση υψηλού επιπέδου.  
• Από το πέρασμά μας στην πρωτοποριακή τεχνολογία της IBM, με το νέο hardware εξοπλισμό και την τεχνολογία που τον υποστηρίζει. Ήδη όλος ο Όμιλος έχει περάσει στην εφαρμογή του νέου συστήματος και βλέπουμε κάθε μέρα και περισσότερο τη διαφορά στην ταχύτητα, την ποιότητα και την τελική εξυπηρέτηση του πελάτη".

# 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.

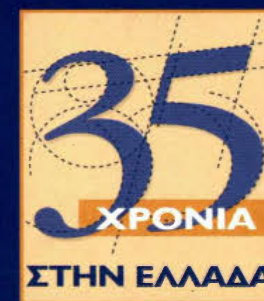
Το AIG (American International Group, Inc.) είναι ο κορυφαίος διεθνής ασφαλιστικός οργανισμός με έδρα τις ΗΠΑ. Οι εταιρίες του δραστηριοποιούνται σε 130 χώρες, καλύπτοντας όλο το φάσμα των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.

Η ALICO, που αποτελεί θυγατρική εταιρία του AIG, είναι μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες σε παγκόσμιο επίπεδο και ειδικεύεται αποκλειστικά στις ασφαλίσσεις 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!

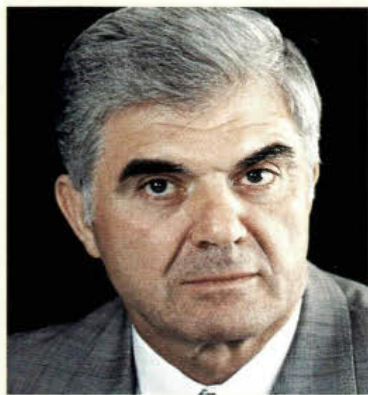
\*από τους έγκυρους οικονομικούς αναλυτές Standard & Poor's και Moody's



Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

**ALICO** **AIG Life**

**ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**



Αυτά που γράφονται στο 26 σημείο αυτού του αφιερώματος τα "είδε" πολύ καλά ο κ. Παύλος Ψωμιιάδης Πρόεδρος & Δ/νων Σύμβουλος Ομίλου "ΑΣΠΙΣ" και τα επισημαίνουμε επειδή σίγουρα θα βοηθήσουν πολλούς ασφαλιστές στην Ελληνική Αγορά: "Χρειαζόμαστε **γνώσεις**, χρειάζεται **σέρβις**. Και για να προσφέρουμε το σωστό σέρβις πρέπει να έχουμε γνώσεις. Εκπαίδευση. Πρέπει να κάνουμε σωστές πωλήσεις. Πρέπει να **είμεθα ανταγωνιστικοί στις τιμές**. Αλλά δεν είναι το πρωτεύον.

Όλοι από σας, όσοι έχετε αγοράσει κάτι που σας άρεσε, δε θα θυμηθείτε ποτέ την τιμή του. Θα θυμηθείτε όμως την ποιότητά του.

Κανείς από μας δε θα αγόραζε το καλύτερο αυτοκίνητο αν του έλεγαν ότι δεν υπάρχει σωστή εξυπηρέτηση, δεν υπάρχει σωστό σέρβις.

Ας μην πλανώμεθα... **Ζούμε στην εποχή του σέρβις**. Στην εποχή της εξυπηρέτησης του Πελάτη. **Είμαστε υπηρέτες του Πελάτη**. Απ' αυτόν εξαρτάται η καριέρα μας. Απ' αυτόν εξαρτάται το εισόδημά μας.

Σας αναφέρω μια μελέτη της ασφαλιστικής εταιρίας New York Life, μιας από τις δέκα μεγαλύτερες στον κόσμο, όπου ο ομιλών είχε την τιμή να εκπαιδευθεί, πριν πολλά χρόνια, για έξι μήνες. Θεωρείται η πρώτη εταιρία στο Marketing των Ασφαλειών Ζωής.

Αυτή η εταιρία έκανε πέρυσι μια έρευνα, από την οποία προέκυψαν τα εξής: Ένας πελάτης, ο οποίος πρωτόεγινε πελάτης σε ηλικία 35 ετών, θ' αγοράσει κατά μέσον όρο, επτά φορές διαφορετικά προϊόντα μέχρι να λήξει το συμβόλαιό του, μέχρι τα 65 του περίπου. Θα μας συστήσει τουλάχιστον τρεις πελάτες, ακόμα κι αν δεν του το ζητήσουμε, οι οποίοι θ' αγοράσουνε τουλάχιστον πέντε φορές διάφορα

προϊόντα. Είναι μελέτη της New York Life του 1996, δηλαδή περσινή...

Ένας απλός πολλαπλασιασμός μας λέει το εξής: Αυτός ο ένας πελάτης θ' αγοράσει 7 φορές εφόσον είναι ευχαριστημένος. Θα μας συστήσει τρεις πελάτες, που θ' αγοράσουν 5 φορές. Έχουμε, επομένως, από ένα πελάτη - άμεσα και έμμεσα - **22 αγορές!**

Για σκεφθείτε ότι αν έχουμε μέσα σε μία καριέρα 300 πελάτες έχουμε 6.600 πωλήσεις!

Αυτοί οι αριθμοί, αυτή η έρευνα που έκανε αυτή η εταιρία και της έβγαλε αυτά τα νούμερα πρέπει να συγκλονίζει όλους, εάν είμεθα επαγγελματίες. Και μη μου πείτε ότι "εδώ δεν είναι Αμερική", γιατί λίγο πολύ ο καταναλωτής είναι παντού ο ίδιος.

Πρέπει να καταλάβουμε αυτά τα νούμερα. Ο Πελάτης, ο οποίος μένει **αγοράζει εφτά φορές** και θα μας συστήσει τουλάχιστον τρεις πελάτες, οι οποίοι θ' αγοράσουν τουλάχιστον **πέντε φορές!** Δηλαδή, άμεσα και έμμεσα, επαναλαμβάνω, θα γίνουν **22 πωλήσεις**.

Σκεφθείτε, λοιπόν, σε μια καριέρα, που θα φτιάξουμε μόνον 300 πελάτες, που θα τους έχουμε ευχαριστημένους με σωστό σέρβις, έχουμε **6.500 πωλήσεις!** Πέστε μου, τι άλλο θέλουμε."

Όταν προσπαθείτε να πουλήσετε κάτι για να καλύψετε μια ανάγκη που δεν έχει προσδιορισθεί, οι άνθρωποι συνήθως διστάζουν να αγοράσουν και όταν αγοράζουν απογοητεύονται από το προϊόν. Για παράδειγμα, ο πωλητής αυτοκινήτων που προσπαθεί να πουλήσει ένα φορτηγό δίνοντας έμφαση στην πολυτέλεια και το γόητρο που προσθέτει στον άνθρωπο το αυτοκίνητο, δε θα πουλήσει πολλά φορτηγά. Αυτός ο πωλητής θα πουλούσε περισσότερα φορτηγά τονίζοντας σημεία όπως την ολική χωρητικότητα, το μέγεθος της μηχανής και την αντοχή του φορτηγού.

Οι έρευνες απέδειξαν ότι οι υποψήφιοι πελάτες αγοράζουν ασφάλιση ζωής από κάποιον ασφαλιστή όταν αυτός τονίσει το στοιχείο της προστασίας που παρέχει ένα συμβόλαιο και όχι από κάποιον που θα τους μιλήσει για την αποταμίευση του συμβολαίου. Και αυτό είναι λογικό.

Όταν σχεδιάζετε λύσεις για τις ανάγκες του υποψήφιου πελάτη σας δεν είναι απαραίτητο να τονίσετε όλα τα θετικά στοιχεία του συμβολαίου ζωής, αλλά είναι απαραίτητο να δώσετε έμφαση στη λύση που σχεδιάσατε και ιδιαίτερα στην προστασία που προσφέρει.

**15. Να είστε αντικειμενικοί**

Όταν ο υποψήφιος πελάτης αντιλαμβάνεται ότι οι προτάσεις του ασφαλιστή επηρεάζονται από την προμήθεια που θα πάρει, τότε θα δυσκολευτεί να κάνει ένα συμβόλαιο. Σαν ασφαλιστές θα πρέπει να είστε τελείως αντικειμενικοί. Όταν αρχίζετε να θυσιάζετε την αντικειμενικότητά σας για τα προσωπικά σας συμφέροντα, τότε έχετε χάσει τον υποψήφιο πελάτη. Ίσως να μην το καταλαβαίνετε αλλά έτσι συμβαίνει. Οι έρευνες έχουν δείξει ότι οι υποψήφιοι πελάτες αντιλαμβάνονται αυτά τα μηνύματα και αυτά τα μηνύματα επηρεάζουν σημαντικά την πώληση.

Ο τρόπος για να αποφύγετε τέτοιες καταστάσεις είναι απλός: Πάντα να έχετε στο μυαλό σας τα ενδιαφέροντα του υποψήφιου πελάτη, και ποτέ να μην επιτρέπετε στις προμήθειές σας να επηρεάζουν το σχεδιασμό του προγράμματός σας. Και τέλος οι ανάγκες του πελάτη σας είναι δικές του και όχι δικές σας.

Κλείνοντας το θέμα, να θυμάστε ότι οι υποψήφιοι πελάτες είναι καχύποπτοι όταν σκέφτονται τα κίνητρα των ασφαλιστών. Αυτή η καχυποψία επιβαρύνει ακόμα και τον πιο

ευσυνείδητο ασφαλιστή. Για να αποφύγετε αυτό το εμπόδιο απαιτείται πολλή προσπάθεια, και ο ασφαλιστής πρέπει να βοηθάει τον υποψήφιο πελάτη να αναγνωρίσει τις ανάγκες του και κατά τον σχεδιασμό του προγράμματος να ενδιαφερθεί για αυτές τις ανάγκες.

**Πώς θα κλείσετε ένα συμβόλαιο**

**16. Παρουσιάστε διαφορετικές λύσεις στον υποψήφιο πελάτη**

Στους ανθρώπους αρέσει να έχουν εναλλακτικές λύσεις. Είναι χαρακτηριστικό των ανθρώπων να θέλουν να έχουν δυνατότητες εκλογής και να νιώθουν ότι μπορούν να ελέγχουν τα πράγματα. Ο ασφαλιστής που παρουσιάζει μόνο μια λύση στον υποψήφιο πελάτη δε δίνει την ευκαιρία στον υποψήφιο



**Η Ζωή Απαιτεί Έξυπνους Χειρισμούς...**

**ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΤΕ ΤΑ ΠΙΟ ΣΗΜΑΝΤΙΚΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ**

... Και **έξυπνους συνδυασμούς**. Αρκεί να **συνδυάσετε τις ανάγκες σας με το έξυπνο ασφαλιστικό πρόγραμμα EUROLINKED - Κεφάλαιο Ζωής**. Με το **EUROLINKED - Κεφάλαιο Ζωής**, **συνδέετε την ασφάλισή σας με τα αποδοτικότερα αμοιβαία κεφάλαια της ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ, και εξασφαλίζετε τα πιο σημαντικά κεφάλαια της ζωής σας:**

**ΤΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΣΑΣ**  
Το εφάπαξ ή τη σύνταξη που θέλετε, ανάλογα με το ύψος της επένδυσης-αποταμίευσης που εσείς καθορίζετε.

**ΤΟ ΠΑΙΔΙ ΣΑΣ**  
Ασφαλιστική και οικονομική ενίσχυση στο παιδί σας, με εξασφαλισμένη την καταβολή των ασφαλιστών σε περίπτωση απουσίας σας.

**ΤΗ ΖΩΗ ΣΑΣ**  
Μεγαλύτερη ασφάλεια και οικογενειακή προστασία, με σύγχρονες ασφαλιστικές καλύψεις και τη σιγουριά της Αγροτικής Ζωής.

**ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΣΑΣ**  
Νοσοκομειακή κάλυψη, σε νοσοκομεία της Ελλάδας και του Εξωτερικού.

**ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΑ ΣΑΣ**  
Με το **EUROLINKED - Κεφάλαιο Ζωής** συνδεδεμένο με αμοιβαία κεφάλαια της ΑΤΕ ΑΕΔΑΚ, επενδύετε τα χρήματά σας, ανάλογα με τις δικές σας επιλογές, με τον πιο αποδοτικό τρόπο.

Το **EUROLINKED - Κεφάλαιο Ζωής** είναι το ασφαλιστικό - επενδυτικό πρόγραμμα νέας γενιάς, γιατί συνδυάζει:

- Την **ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΕΠΙΛΟΓΗ** στο αμοιβαίο κεφάλαιο - άρα και στην απόδοση του ασφαλιστηρίου - που επιλέγετε.
  - Την **ΑΠΟΔΟΤΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ**, με τις ασφαλιστικές καλύψεις
  - Τη **ΔΙΑΦΑΝΕΙΑ**, αφού ενημερώνεται καθημερινά για την απόδοση του αμοιβαίου κεφαλαίου που έχετε επενδύσει, και
  - Την **ΕΥΕΛΙΞΙΑ**, γιατί μπορείτε όποτε θελήσετε, να αλλάξετε τα δεδομένα της ασφαλιστικής κάλυψης και της επένδυσης σε άλλο αμοιβαίο κεφάλαιο.
- EUROLINKED - Κεφάλαιο Ζωής.**  
Ο πιο έξυπνος συνδυασμός ασφάλισης και απόδοσης των χρημάτων σου, σήμερα, είναι στο χέρι σου!

**EURO LINKED**  
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΖΩΗΣ

*το Έξυπνο πρόγραμμα!*

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

**ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ**  
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

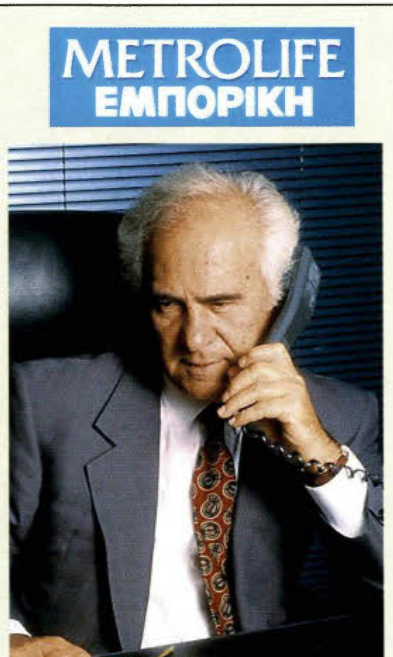
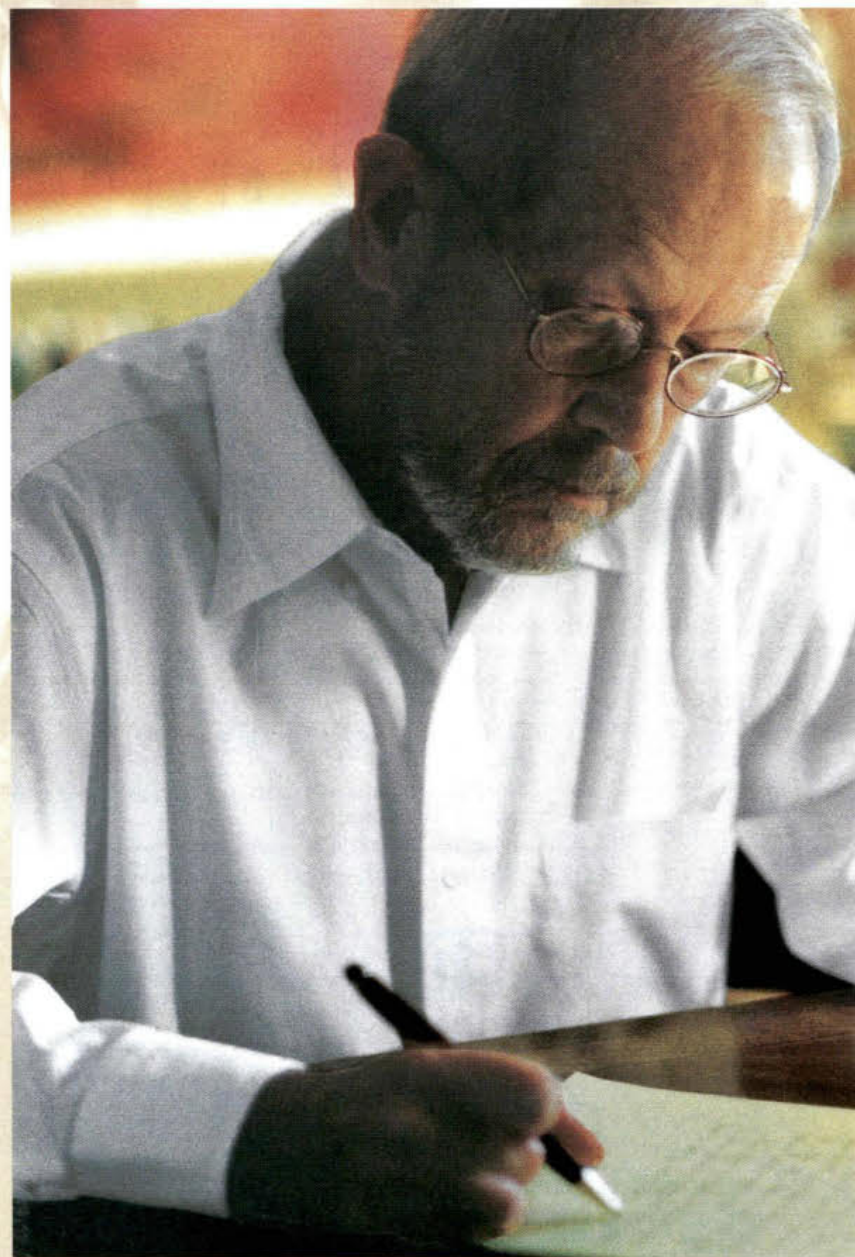
πελάτη να νιώσει ότι ελέγχει την κατάσταση. Η μόνη λύση που προτείνει ο ασφαλιστής στον πελάτη είναι να δεχθεί ή να απορρίψει την πρότασή του.

Ένας επιτυχημένος ασφαλιστής κάποτε είπε ότι ο επιτυχημένος ασφαλιστής δεν αναγκάζει τον πελάτη να απαντήσει με ένα "ναι" ή ένα "όχι". Ο επιτυχημένος ασφαλιστής δίνει στον πελάτη τη δυνατότητα να απαντήσει με ένα "ναι" και με ένα "ναι".

Ένας άλλος επίσης επιτυχημένος ασφαλιστής παρουσιάζει δύο λύσεις στον υποψήφιο πελάτη. Πρώτα, ο ασφαλιστής παρουσιάζει τι ποσό ασφάλισης χρειάζεται ο πελάτης για να ικανοποιηθούν οι ανάγκες του. Μετά, πρέπει να παρουσιάζει πόση περισσότερη ασφάλιση

(και προστασία) μπορεί να αγοράσει πληρώνοντας μόνο ένα μικρό ασφάλιστρο. Αυτή η μέθοδος ανοίγει τα μάτια των πελατών και έχει σαν αποτέλεσμα να τους παρέχει περισσότερη προστασία και φυσικά περισσότερα κέρδη στον ασφαλιστή.

Έρευνες έχουν δείξει ότι όταν ένας ασφαλιστής συζητάει για περισσότερα είδη ασφαλιστικών συμβολαίων με τον υποψήφιο πελάτη είναι πιο πιθανό να αγοράσει. Το αντίθετο συμβαίνει όταν ο ασφαλιστής του μιλάει για ένα μόνο είδος συμβολαίου.



**Ο** κ. Γ. Καπουράνης όταν ξεκίνησε τον Δεκ. του 1986 να κάνει μια νέα Ασφαλιστική Εταιρία στην Ελλάδα, είχε στο μυαλό του να κάνει μια εταιρία με κέντρο τον άνθρωπο ως μέτοχο και ως πελάτη. Και το πέτυχε, επειδή είχε όραμα τον ασφαλιστή που είναι σαν αυτόν που σκιαγραφούμε στο παρόν αφιέρωμα, δηλαδή άνθρωπος "ποιοτικός" και επαγγελματίας "ποιοτικός", που έχει καλή εικόνα, που έχει στενή σχέση με τον πελάτη και κυρίως που έχει διαφορετικές λύσεις για τον πελάτη "βάσει αναγκών". Περισσότερα από 50 διαφορετικά και πρωτοποριακά προγράμματα έθεσε στη διάθεση ασφαλιστών - πελατών με ξεκάθαρους και σαφείς όρους που κάλυπταν τους τομείς Υγείας, Ζωής, Εργασίας, Σύνταξης, τις Σπουδές κ.λπ. όπως το ΠΡΙΝ, το ΥΠΕΡΥΓΕΙΑ, η ΧΡΥΣΗ ΣΥΝΤΑΞΗ, η Υποτροφία METROLIFE κ.λπ....

Οι ασφαλιστές μας σήμερα στην Ασφαλιστική Αγορά είναι τυχεροί γιατί μπορούν να βρουν πρότυπα να ακολουθήσουν... Και το υπ' αριθμ. 7 του αφιέρωματος που λέει "κι έχετε στο μυαλό σας μια ιδέα που να ταιριάζει στις ανάγκες του υποψηφίου πελάτη" η METROLIFE του κ. Γ. Καπουράνη το πέτυχε σωστά μέσω του Bancassurance και της συνεργασίας της με την Εμπορική Τράπεζα. Και εννοούμε ότι σχεδίασε σωστά και έθεσε τις βάσεις για ένα καλύτερο αύριο των ασφαλιστών της...

# ΟΛΟΚΛΗΡΟΣ Ο ΚΟΣΜΟΣ ΤΗΣ SCORLIFE ΣΤΗ ΔΙΑΘΕΣΗ ΣΑΣ



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

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

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

**ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ** Η δύναμη του βρετανικού ομίλου της Scottish Provident, καθώς και η τεχνογνωσία και η εξειδίκευση της εταιρίας Aberdeen Prolific Asset Management Ltd στα χρηματοοικονομικά, αξιοποιείται από τη Scorlife και είναι στη διάθεσή σας.

Με τη χρηματοοικονομική σειρά Global Financial Line, κινηθείτε δυναμικά και στο χώρο των ασφαλιστικών επενδυτικών προγραμμάτων Unit Linked. Το Bonus Portfolio, σας συνδέει εύκολα και απλά με τα πιο ισχυρά επενδυτικά κεφάλαια του κόσμου. Το πρωτοποριακό Active Plan, σας δίνει την ευελιξία να συνδυάσετε επένδυση και ασφαλιστική κάλυψη σε ένα, ακόμη και με μικρό επενδυτικό κεφάλαιο. Ενώ, η Σύνταξη Ζωής και το Junior Plan έρχονται να καλύψουν τις ιδιαίτερες αποταμειυτικές σας ανάγκες. Ολόκληρος ο κόσμος της Scorlife, τώρα και πάντα, στη διάθεσή σας.

**No 1**

ΣΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ - ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

\* ΣΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΝΕΩΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ, ΣΥΜΦΩΝΑ ΜΕ ΤΑ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΕΠΙΣΗΜΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ.

Α Σ Φ Α Λ Ε Ι Ε Σ Ζ Ω Η Σ

**SCORLIFE**

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ SCOTTISH PROVIDENT GROUP

**ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ  
ΚΑΙ ΣΤΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ**

Διεύθυνση: Λεωφ. Κηφισίας 64, 151 25 Μαρούσι, τηλ.: 689 6600, fax: 689 6606.  
http://www.scorlife.gr

### 17. Συστήστε ένα συγκεκριμένο είδος συμβολαίου

Ήδη είπαμε ότι ο ασφαλιστής πρέπει να παρουσιάζει περισσότερες από μια λύσεις για τις ανάγκες του πελάτη. Οι υποψήφιοι πελάτες εκτιμούν τον ασφαλιστή που τους δίνει την ευκαιρία να αποφασίζουν μόνοι τους τι ασφάλιση θα κάνουν. Συχνά, όμως θέλουν να γνωρίζουν την προσωπική σας γνώμη, ιδιαίτερα αν σας θεωρούν σαν τον



νος με την προστασία που τους παρέχετε δεν πρόκειται να αγοράσει.

Κάτωθι θα βρείτε μερικές ιδέες για να καταλάβετε αν ο υποψήφιος πελάτης έχει αντιληφθεί το ποσό της κάλυψης που του προσφέρετε και κατά πόσο τον ικανοποιεί αυτό.

- Πάντα να πουλάτε βάσει αναγκών.

- Να θυμάστε ότι κάθε υποψήφιος πελάτης αντιλαμβάνεται διαφορετικά καθετί που του λέτε. Συμφωνήστε με τον υποψήφιο πελάτη κατά τη διάρκεια της αναζήτησης των αναγκών ποιες ανάγκες πρέπει να καλυφθούν και με τι ποσό. Έτσι, όταν θα κάνετε την υπόδειξη, δε θα υπάρχουν διαφωνίες και αμφιβολίες.

- Σχεδιάστε τη λύση που θα ικανοποιεί τις ανάγκες του πελάτη σας.

- Όταν του προτείνετε κάτι, επαναλάβετε με τον υποψήφιο πελάτη τη συζήτηση που είχατε προηγουμένως σχετικά με τις ανάγκες και το ποσό της κάλυψης. Με άλλα λόγια, ξαναπουλήστε την πώληση.

### 19. Να παρέχετε επαρκείς και σωστές πληροφορίες

Μια από τις πιο σπουδαίες ικανότητες που πρέπει να έχει ο ασφαλιστής είναι να μπορεί να παρουσιάσει τους τεχνικούς όρους



του συμβολαίου με απλά και ευκολονόητα λόγια. Οι υποψήφιοι πελάτες το εκτιμούν πολύ αυτό μια και συνήθως δε γνωρίζουν την ασφαλιστική ορολογία. Εκτός από το να γνωρίζουν πώς θα μεταδώσουν τις γνώσεις τους, οι ασφαλιστές πρέπει να γνωρίζουν ακόμα ποιες γνώσεις τους

ασφαλιστικό τους σύμβουλο. Μια έρευνα έδειξε ότι το 90% των αγοραστών ασφαλίσεων ζωής αγοράζουν αυτό που θα τους προτείνει ο ασφαλιστής.

Οι υποψήφιοι πελάτες είναι πιο πιθανό να αγοράσουν εάν τους προτείνετε κάτι. Μια υπόδειξη βοηθάει τους πελάτες σας να πάρουν την απόφαση και να αγοράσουν.

### 18. Σιγουρευτείτε ότι ο υποψήφιος πελάτης αντιλαμβάνεται ότι οι καλύψεις που προτείνετε είναι επαρκείς

Ένας τύπος που χρησιμοποιείται στο διαφημιστικό κόσμο έχει κάπως έτσι:

**A=Π**

**Αντίληψη = Πραγματικότητα.** Οι υποψήφιοι πελάτες αντιλαμβάνονται τα οφέλη, και όχι τα πραγματικά οφέλη που τους αναγκάζουν να αγοράσουν. Για παράδειγμα, τα πραγματικά οφέλη ενός καινούριου σπορ αυτοκινήτου μπορεί να είναι ότι σας μεταφέρει από μέρος σε μέρος και δεν κοστίζει πολλά να το χειριστείτε. Τα οφέλη που αντιλαμβάνεται ο πελάτης είναι ότι το αυτοκίνητο είναι πολύ ωραίο και ότι θα νιώθει καλά οδηγώντας το.

Πώς εφαρμόζεται αυτό στις ασφάλειες ζωής. Αυτός ο τύπος στις ασφάλειες σημαίνει ότι οι υποψήφιοι πρέπει να νιώθουν καλά για το συμβόλαιο που τους έχουν προτείνει, αν έχουν σκοπό να το αγοράσουν. Επίσης το ποσό του κεφαλαίου πρέπει να τους ικανοποιεί. Εσείς σαν ασφαλιστές μπορείτε να έχετε κάνει ό,τι περνάει από το χέρι σας για να ικανοποιήσετε τις ανάγκες του πελάτη, αν όμως αυτός δεν είναι ικανοποιημέ-

COMMERCIAL UNION Life



Η ηγεσία της Commercial Union Life έφερε γρήγορα και σημαντικά αποτελέσματα επειδή πίστεψε στο καλό όνομα που είχε η εταιρία τους και στην αποτελεσματικότητα των ειδικών προϊόντων που έδωσε σαν όπλα στους ασφαλιστές της. Ο κ. Β. Χάβαρης με τον κ. Τ. Παλαιολόγο δούλεψαν πολύ στο να αποκτήσουν οι ασφαλιστές τους τα 27 στοιχεία που μιλά το αφιέρωμά μας...

Τα αποτελέσματα δείχνουν ότι έκαναν πολλά και ότι η εταιρία ζωής της Commercial Union είναι στην εποχή της... Οι Άγγλοι βλέπουν τη σημαντική διαφορά όταν καλούνται να συγκρίνουν.

## ΑΠΟΦΑΣΗ ΖΩΗΣ



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

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

- Εγγυημένη ασφαλιστική προστασία
  - Επένδυση των χρημάτων σας στις πιο εύρωστες κεφαλαιαγορές του κόσμου
  - Προσαρμοστικότητα στις δικές σας ανάγκες
  - Υψηλή και αποπληθωρισμένη σύνταξη
  - Τη διαφάνεια και τις υψηλές αποδόσεις της νέας γενιάς προγραμμάτων Unit Linked.
- Πάρτε σήμερα μια **ΑΠΟΦΑΣΗ ΖΩΗΣ** για το αύριο. Εξασφαλίστε τις δικές σας ξεχωριστές ανάγκες. Με το ασφαλιστικό - επενδυτικό πρόγραμμα **ΑΠΟΦΑΣΗ ΖΩΗΣ** της Commercial Union Life θα είστε σίγουρος ότι κάποιος μπορεί να "μπει στα παπούτσια σας"!



COMMERCIAL UNION Life

Η Ασφάλεια Σήμερα

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

**INTERAMERICAN**



Το Δίκτυο Πωλήσεων INTERAMERICAN πρωταγωνιστεί και στα 27 σημεία. Τι λέει ο Γεν. Δ/ντής Πωλήσεων Ομίλου κ. Γ. Ψαρράς:

“Το Δίκτυο Πωλήσεων αποτελεί την «αίχμη του δόρατος» κάθε αναπτυξιακής προσπάθειας του Ομίλου. Τόσο από πλευράς μεγέθους, όσο και από πλευράς ποιοτικών χαρακτηριστικών, είναι μοναδικό στον ασφαλιστικό χώρο.

Αποτελείται από 210 υποκαταστήματα και γραφεία πωλήσεων και καλύπτει ικανοποιητικά ολόκληρη την Επικράτεια. Διοικητικά, το δίκτυο εποπτεύεται από τη Γενική Διεύθυνση του Ομίλου και αποτελείται από:

- 12 Διευθυντές, περιφερειακούς Διευθυντές και Επιθεωρητές Πωλήσεων
- 180 Συντονιστές Υποκαταστημάτων και δόκιμους συντονιστές
- 50 Υπεύθυνους γραφείων
- 3.750 Χρηματοασφαλιστικούς Συμβούλους

Βασικοί συντελεστές της ανάπτυξης και της επιτυχίας του δικτύου είναι οι συντονιστές των Υποκαταστημάτων, οι οποίοι δημιουργούν επιτυχημένους ασφαλιστικούς συμβούλους, ικανούς να παρέχουν

υπηρεσίες υψηλού επιπέδου και να εμφορούνται από μια σταθερή «πελατοκεντρική» αντίληψη. Αυτοί είναι οι άνθρωποι που έκαναν την INTERAMERICAN κορυφαία δύναμη στην Ελλάδα.

Οι Χρηματοασφαλιστικοί Σύμβουλοι, με βάση τις γενικές κατευθύνσεις της Διοίκησης, παρέχουν ολοκληρωμένες υπηρεσίες, καλύπτοντας με τον καλύτερο τρόπο τις απαιτήσεις των πελατών τους ως προς τις ασφαλιστικές και χρηματοοικονομικές ανάγκες τους. Προωθούν στην αγορά το μεγαλύτερο όγκο των Προϊόντων του Ομίλου: Προγράμματα Ασφαλείων Ζωής, Γενικών Ασφαλίσεων, Προσωπικής και Οδικής Βοήθειας, καθώς και Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Σημαντικά αποτελέσματα πωλήσεων έχουν επιτευχθεί και στους τομείς της κινητής τηλεφωνίας και της πιστωτικής κάρτας, παρά το γεγονός ότι οι δύο αυτοί τομείς διαθέτουν και άλλα δίκτυα διανομής.

Σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη του δικτύου διαδραματίζει η Διεύθυνση Εκπαίδευσης και η Διεύθυνση Marketing του Ομίλου. Υπάρχει μια αδιάκοπη φροντίδα για την εκπαιδευτική και τεχνολογική υποστήριξη του δικτύου, καθώς και για τη δημιουργία εργαλείων marketing και προβολής των προϊόντων και των υπηρεσιών του Ομίλου. Έτσι, οι Χρηματοασφαλιστικοί Σύμβουλοι, διαθέτοντας τα καλύτερα από πλευράς σχεδιασμού και ανταγωνιστικότητας προγράμματα της αγοράς, αλλά και μια πολύπλευρη και αδιάκοπη υποστήριξη, κινούνται με σιγουριά, εξασφαλίζοντας στους πελάτες τους τους καλύτερους δυνατούς συνδυασμούς.

Σήμερα, που ο Όμιλος έχει στο χαρτοφυλάκιό του περισσότερα από 1 εκατομμύριο συμβόλαια, ο ρόλος του δικτύου γίνεται όλο και πιο σημαντικός για την άσφογη και ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση των πελατών μας. Γιατί αυτοί βρίσκονται σταθερά στο κέντρο της προσοχής και του ενδιαφέροντος όλων μας”.

θα μεταδώσουν στον πελάτη. Οι ασφαλιστές που κατακλύζουν τους πελάτες τους με γνώσεις και αυτοί που αντιθέτως δε λένε πολλές πληροφορίες έχουν σαν αποτέλεσμα να χάνουν την πώληση.

Ποιες από τις γνώσεις μας πρέπει να μεταφέρουμε στον πελάτη; Αυτές που είναι απαραίτητες για να παρουσιάσουμε το συμβόλαιο πρέπει οπωσδήποτε να τις συζητάμε. Και φυσικά οποιαδήποτε άλλη πληροφορία που θα χρειαστεί για να ικανοποιηθεί η ερώτηση του πελάτη. Αφού απαντήσετε σε όλες τις απορίες και ερωτήσεις του ικανοποιητι-

κά, τότε ο υποψήφιος πελάτης θα είναι έτοιμος να συγκαταθέσει για το συμβόλαιο. Το τελευταίο και πιο σημαντικό είναι ότι κάθε πληροφορία που παρουσιάζετε στον πελάτη πρέπει να είναι σωστή. Ποτέ να μην παρερμηνεύετε τα στοιχεία. Εάν δε γνωρίζετε την απάντηση, παραδεχθείτε το, και υποσχεθείτε να βρείτε τη σωστή απάντηση. Μην παραλείψετε όμως να επιστρέψετε με τη σωστή απάντηση. Μην παραλείψετε όμως να επιστρέψετε με τη σωστή απάντηση. Ο πελάτης δεν ξεχνά ποτέ.

**20. Συζητήστε τις λεπτομέρειες**

Όταν οι υποψήφιοι πελάτες θέλουν να κάνουν μια σημαντική αγορά, συχνά αμφιταλαντεύονται από ψιλοπράγματα.

Εάν το ασφαλιστικό συμβόλαιο που του προτείνετε δίνει μερίσματα, να είστε έτοιμοι να συζητήσετε με τον υποψήφιο πελάτη για αυτό το θέμα. Αν το κάνετε, θα αυξήσετε τις πιθανότητες να κάνετε την πώληση.

Επίσης θα αυξήσετε τις πιθανότητες σας να κάνετε μια πώληση αν δείξετε στον υποψήφιο πελάτη τα διαφημιστικά της εταιρίας. Σε αυτή τη φάση ο πελάτης έχει άγνοια, και σπανίως θα ρωτήσει για στοιχεία του ανταγωνισμού ή παρόμοιες πληροφορίες. Δίνοντάς του τα διαφημιστικά κατά την παρουσίαση της πώλησης, του προσφέρετε μια εξυπηρέτηση που ο πελάτης δεν την περιμένει, και συγχρόνως δημιουργείτε μια ευνοϊκή εντύπωση. Οι υποψήφιοι πελάτες θεωρούν τέτοια στοιχεία χρήσιμα.

**21. Να είστε επεξηγηματικοί όταν συζητάνε τα ασφάλιστρα**

Λίγοι υποψήφιοι πελάτες πιστεύουν ότι υπάρχουν μεγάλες διαφορές μεταξύ των ασφαλιστρών διαφορετικών εταιριών. Σε μια μελέτη της Limra, 1 στους 15 υποψήφιους πελάτες είχε συγκρίνει τα ασφάλιστρα πριν κάνει την αγορά ενός συμβολαίου.

Παρόλα αυτά το κόστος του συμβολαίου είναι μια περιοχή όπου ο ασφαλιστής μπορεί να δώσει μια πολύ καλή εντύπωση στον πελάτη. Αν και η μειονότητα των υποψηφίων πελατών θα κάνουν ερωτήσεις γύρω από τα ασφάλιστρα, θα κρίνουν πολύ ευνοϊκά τον ασφαλιστή που γνωρίζει και μπορεί να παρουσιάσει



το κόστος της ασφάλισης. Γενικά οι υποψήφιοι πελάτες λένε ότι το κόστος της ασφάλισης δεν είναι ένας σημαντικός παράγοντας για την αγορά της ασφάλισης ζωής.

Οι υποψήφιοι πελάτες μπορούν να μάθουν για τα ασφάλιστρα των ασφαλείων ζωής από πολλές πηγές. Δηλαδή, από φίλους, συγγενείς, από τα περιοδικά, τους οργανισμούς προστασίας των καταναλωτών, άλλους ασφαλιστές κ.λπ. Οι έρευνες έχουν δείξει ότι από όλες αυτές τις πηγές η πιο σεβαστή είναι ο ασφαλιστής. Είναι φανερό ότι ο ασφαλιστής ενδιαφέρεται και πρέπει να είναι η πιο αξιόλογη πηγή για πληροφορίες όπως το κόστος του συμβολαίου.

**22. Αποφύγετε τις ασφαλιστικές ορολογίες**

Ο κόσμος των ασφαλίσεων έχει μια δική του ορολογία, αλλά οι ασφαλιστές που χρησιμοποιούν την ορολογία αυτή δεν εντυπωσιάζουν τους πελάτες. Αντιθέτως τους μπερδεύουν περισσότερο.

Σε μια πρόσφατη έρευνα, οι υποψήφιοι πελάτες καθόρισαν την ασφαλιστική ορολογία σαν την πιο δύσκολη ορολογία. Αυτό δε σημαίνει ότι οι ασφαλιστές δεν πρέπει να τη χρησιμοποιούν. Από την άλλη, οι πελάτες θέλουν να γνωρίζουν τι ακριβώς αγοράζουν και ζητούν από τους ασφαλιστές να τους εκπαιδεύσουν. Όταν ο υποψήφιος πελάτης καταλάβει την ορολογία των ασφαλείων, είναι σίγουρο ότι θα αγοράσει. Αντίθετα αυτοί που δεν καταλαβαίνουν δε θα αγοράσουν.

**23. Εκπαιδεύστε τους υποψήφιους**

Όσο καλύτερα οι υποψήφιοι πελάτες καταλαβαίνουν κάτι, τόσο πιο εύκολα το αγοράζουν. Παρόλα αυτά, οι εκπαιδευτές ζωής παραμελούν την εκπαίδευση των πελατών. Οι άνθρωποι θέλουν να νιώθουν άνετα με αυτά που αγοράζουν. Πριν πουν οι πελάτες σας “ναι”, πρέπει να πουν “το κατάλαβα”. Προσπαθήστε να καταλάβουν οι πελάτες σας με το να τους βοηθάτε και να τους εξηγείτε τα πολύπλοκα και μπερδεμένα θέμα-



“Το νέο Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής με επικεφαλής τον καλά ενημερωμένο και δημιουργικό κ. Πανταλάκη και τον έμπειρο κ. Κ. Φιλίππου προσταθεί να αξιοποιήσει με τον καλύτερο τρόπο το όνομα της ΕΘΝΙΚΗΣ των 2 αιώνων που μπαίνει στον τρίτο, το μεγάλο πελατολόγιο της ΕΘΝΙΚΗΣ Τράπεζας και το καλό δυναμικό πωλήσεων. Το υπ’ αριθμ. 1 θέμα αυτού του αφιερώματος “να ξαναπουλάτε στους ήδη υπάρχοντες πελάτες” εφαρμόζεται στην πράξη πολλά χρόνια από αυτή την εταιρία με επιτυχία, με μέτρο, με σοβαρότητα. Η ΕΘΝΙΚΗ σεβάστηκε τις επιθυμίες των πελατών της, δεν έκανε χρήση της δύναμης της άκομψης, γι’ αυτό και άφησε ν’ αναπτυχθούν μαζί της και “άλλοι” στην ελληνική αγορά. Παρέμεινε πρώτη επειδή είχε αντίκρισμα καλής δουλειάς”.

τα των ασφαλείων ζωής. Η παρουσίαση της πώλησης πολλές φορές φαίνεται δύσκολη στους υποψήφιους πελάτες – οι περισσότεροι άνθρωποι δε γνωρίζουν τι μπορεί να τους προσφέρει μια ασφάλεια ζωής. Επομένως, όσο περισσότερο απλοποιείτε τα πράγματα και την παρουσίαση, τόσο το καλύτερο για σας. Για παράδειγμα, κάνετε τον υποψήφιο πελάτη να καταλάβει:

- Το ποσό ασφάλειας ζωής που αγοράζει.
- Το σωστό είδος ασφάλειας που αγοράζει.
- Το κόστος της ασφάλειας.

Εκπαιδεύστε τους υποψήφιους πελάτες,

αλλά μην τους μπερδέψετε με άχρηστες πληροφορίες. Οι πελάτες περιμένουν από εσάς να γνωρίζετε καθετί που έχει σχέση με τις ασφάλειες ζωής, αυτό όμως δε σημαίνει ότι θέλουν να το ακούσουν. Με άλλα λόγια, μη συνεχίζετε να μιλάτε για ασφάλειες όταν έχετε κάνει την πώληση. Ένας αποτελεσματικός τρόπος για να εκπαιδεύσετε τους πελάτες είναι να εφαρμόσετε ένα πρόγραμμα εκπαίδευσης των υποψηφίων πελατών. Για παράδειγμα, δώστε στους υποψήφιους πελάτες σας μια επιστολή που θα τους ενημερώνει για την εταιρία



**Ν. ΓΚΟΛΑΣ**  
**ΗΡΑΚΛΕΟΥΣ 121 - ΚΑΛΛΙΘΕΑ**  
**ΤΗΛ.: 95.33.005 FAX: 95.32.014**



**Α**πό την 1η Ιανουαρίου του 1999, μια νέα δύναμη αλλάζει τα δεδομένα της ασφαλιστικής αγοράς και εισάγει μια νέα αντίληψη στις ασφαλίσεις. Η Alpha Ασφαλιστική, η νέα εταιρία του Ομίλου της Alpha Τραπεζής Πίστεως. Με ενεργητικό Δρ. 42 δισ., μετοχικό κεφάλαιο Δρ. 2.035 εκατ. – οι συμμετοχές των μετόχων είναι 70% για την Alpha Τράπεζα Πίστεως και 30% για την οικογένεια Παλαιολόγου – με πελατειακή βάση που ξε-

περνά τις 200.000 και με 350 σημεία διαθέσεως των προϊόντων της, η Alpha Ασφαλιστική εισέρχεται δυναμικά στο ραγδαία μεταβαλλόμενο πεδίο των ασφαλίσεων για να διαδραματίσει πρωτεύοντα ρόλο στις εξελίξεις. Στηριζόμενη στη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία του Ομίλου της Alpha Τραπεζής Πίστεως, η Alpha Ασφαλιστική ξεκινά την πορεία της στον 21ο αιώνα με όλες τις προϋποθέσεις της επιτυχίας. Οι ασφαλιστές της νέας εταιρίας έχουν καλό όνομα που δημιουργεί μια πρώτη καλή εντύπωση, έχουν προϊόντα να πουλήσουν βάσει αναγκών, μπορούν να είναι αντικειμενικοί και γενικώς έχουν όλες τις προϋποθέσεις να είναι ασφαλιστές όπως τους προδιαγράφει το παρόν αφιέρωμα.

**Η δημιουργία της είναι αποτέλεσμα συνενώσεως τριών εταιριών με ιστορία και επιτυχημένο παρελθόν: της Εμπορικής Ασφαλιστικής, που με την τραπεζική αξιοπιστία διακρίθηκε στον τομέα των Γενικών Ασφαλίσεων, και των Εταιριών Ελληνοβρετανική Ζωής και Ζημιών, που με γνώση και παράδοση ενός αιώνα εξυπηρέτησαν με συνέπεια τις ασφαλιστικές ανάγκες του κοινού.**

σας και τα προϊόντα της. Καθώς εκπαιδεύετε τους υποψήφιους πελάτες να έχετε στο μυαλό σας μια σκέψη. "Οι άνθρωποι αγοράζουν ασφάλιση ζωής επειδή νιώθουν ότι τους καταλάβατε, και όχι επειδή αυτοί κατάλαβαν". Ακόμα και αν είναι έτσι, οι περισσότεροι άνθρωποι δε γνωρίζουν όλες τις υπηρεσίες που παρέχετε εσείς και η εταιρία σας. Αν μπορέσετε να τους κάνετε να καταλάβουν και να πιστέψουν ότι εσείς ενδιαφέρεστε για αυτούς, τότε έχετε κερδίσει.

## 24. Να είστε υπομονετικοί

Άσχετα αν μιλάμε για πιεστικές πωλήσεις, ζούμε σε μια χώρα που δεν μπορούμε να αναγκάσουμε τον πελάτη να αγοράσει, αν δεν το θέλει ο ίδιος. Με την πίεση δεν μπορείτε να κάνετε πωλήσεις. Αντιθέτως, απομακρύνει τους υποψήφιους πελάτες. Οι πελάτες που έχουν δεχθεί να έχουν μια πρώτη επαφή μαζί με τον ασφαλιστή, συνήθως θέλουν χρόνο για να πάρουν μια απόφαση. Οι ασφαλιστές που έχουν καταλάβει ότι ο σκοπός της πρώτης επαφής είναι να συλλέξουν πληροφορίες – και όχι να κάνουν μια πώληση σίγουρα θα πουλήσουν στη δεύτερη συνάντηση. Έρευνες της Limra έδειξαν ότι

οι υποψήφιοι πελάτες αγοράζουν πιο εύκολα μετά τη δεύτερη συνάντηση, και πολλές φορές αγοράζουν ακόμα πιο εύκολα μετά την τρίτη συνάντηση.

Σήμερα, υπάρχει μια τάση να γίνονται δυο ή περισσότερες επαφές με τον υποψήφιο πελάτη πριν αγοράσει. Ο λόγος για αυτό είναι ότι οι ασφαλιστές καθοδηγούν τους πελάτες. Είναι μια διαδικασία που απαιτεί περισσότερες από μια συναντήσεις με τον πελάτη. Ο δεύτερος λόγος είναι ότι τα ασφαλιστικά προϊόντα είναι πιο πολύπλοκα απ' ό,τι στο παρελθόν, επομένως χρειάζονται περισσότερο χρόνο για να τα καταλάβουν και να μπορέσουν να αποφασίσουν. Γενικά οι ασφαλιστές πρέπει να προσέξουν το χρόνο που τους παραχωρεί ο υποψήφιος πελάτης τους. Πολλοί ασφαλιστές παρατάνε πολύ εύκολα έναν υποψήφιο που δε συμφωνεί να κλείσει ένα ραντεβού μαζί τους ή που δεν έκαναν μια πώληση μετά από την παρουσίαση. Έξι στους 10 πελάτες που δεν αγόρασαν είπαν ότι είδαν τον ασφαλιστή μόνο μια φορά – αυτός είναι ο λόγος που δεν αγόρασαν. Πολλοί ασφαλιστές ανακαλύψανε ότι με την επιμονή τελικά κερδίσανε πολλά στο τέλος.

Ενώ η υπομονή είναι ένα προσόν, μερικές φορές η μεγάλη υπομονή μπορεί να γυρίσει εναντίον του ασφαλιστή. Είναι ανθρώπινο να αναβάλλετε ένα καθήκον όταν πιστεύετε ότι έχετε πολύ χρόνο για να το εκτελέσετε. Αν

και οι ασφαλιστές πρέπει να αποφεύγουν την πιεστική πώληση, πρέπει να δημιουργούν ένα αίσθημα επείγουσας ανάγκης για να μπορέσουν να επιταχύνουν τη διαδικασία. Ο ασφαλιστής πρέπει να υπενθυμίσει στον υποψήφιο πελάτη, ότι κάθε μέρα εκατοντάδες άνθρωποι αγοράζουν ασφάλιση ζωής, αλλά πολλές φορές δε ζουν για να πληρώσουν τη δεύτερη δόση. Ή ότι όσο μεγαλώνουμε σε ηλικία τα ασφάλιστρα αυξάνονται. Επίσης χρειάζεται υπομονή για να χειριστείτε τις αντιρρήσεις των υποψηφίων πελατών. Συχνά, οι υποψήφιοι πελάτες χρησιμοποιούν αντιρρήσεις για να καλύψουν τους πραγματικούς λόγους που δε θέλουν να αγοράσουν. Μόνο η επιμονή σας μπορεί να βγάλει στην επιφάνεια την κρυμμένη αντίρρηση, για να μπορέσετε να προχωρήσετε στην πώληση. Ακολουθείστε αυτά τα βήματα για να μπορέσετε να χειριστείτε τις αντιρρήσεις και να ανακαλύψετε την κρυμμένη αντίρρηση που εμποδίζει την πώληση.

1. Να ακούτε προσεκτικά τον υποψήφιο πελάτη. Μην αναγκάζετε τον υποψήφιο πελάτη να αμύνεται. Προσπαθείστε να καταλάβετε γιατί ο υποψήφιος πελάτης αντιστέκεται.
2. Ζητήστε από τον υποψήφιο να σας εξηγή-



**Η** Universal Life στην Κύπρο είχε στο 1998 μια ικανοποιητική χρονιά και παραμένει η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία Ζωής στην Κύπρο παρά τον άγριο ανταγωνισμό και τους συνασπισμούς άλλων εταιριών. Ο κ. Α. Γεωργίου, που στη φωτογραφία μας χαμογελά ανάμεσα σε σύζυγο και κόρη, κατάφερε να ηγηθεί μιας εταιρίας που και στα 27 σημεία του αφιερώματός μας οι ασφαλιστές της διακρίνονται.

Οι Ασφαλιστές της, όπως η κ. Μαρία Λιόλη, τιμούν την Ελληνική και Κυπριακή Αγορά με την παρουσία τους, το δυναμισμό τους, τη συνέπεια και το πρωτοποριακό τους πνεύμα.



**Η** SCOPLIFE έριξε στην αγορά ένα από τα καλύτερα μηνύματα που ανεβάζουν τις πωλήσεις... Το σύνθημα "ΕΙΔΙΚΗ ΚΑΙ ΜΟΝΑΔΙΚΗ". Ο Γ. Κλόγκας αγωνίστηκε όλα τα χρόνια με πάθος για διάκριση και κατάφερε να ανεβεί η εταιρία στην 5η θέση στην ελληνική αγορά και 1η σε πωλήσεις Unit linked προϊόντων (ως ειδική και μοναδική). Αρχές του χρόνου ήταν, στις 19 Ιανουαρίου 1999, που ο Γενικός Δ/ντής της SCOPLIFE κ. Ι. Τσούνης κάνοντας απολογισμό είπε: "Το 1988 ήταν η δεύτερη χρονιά που ήρθαμε πρώτοι στην παραγωγή νέων συμβολαίων και έχουμε βελτιώσει τη θέση μας στη γενική κατάταξη..."



**Rich Club**

**Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών "Λιάγκα"**

**μόνο για επιτυχημένους**

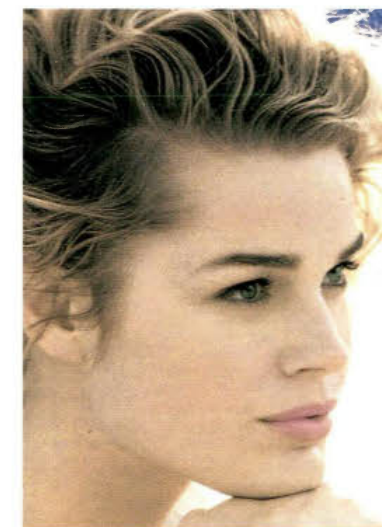
3. Απομονώστε την αντίρρηση. Σκεφθείτε αν αυτό είναι το μόνο στοιχείο που εμποδίζει την πώληση. Πείτε στον υποψήφιο, "Είμαι ευχαριστημένος που το θίξατε αυτό το θέμα. Πριν προχωρήσουμε σε αυτό, μήπως υπάρχουν άλλες ερωτήσεις που θα θέλατε να κάνετε;"
4. Απαντήστε στην αντίρρηση, δίνοντας έμφαση στα οφέλη που θα έχει ο υποψήφιος πελάτης.
5. Επιβεβαιώστε αν τα έχει καταλάβει ο υποψήφιος πελάτης. Βεβαιωθείτε ότι δεν υπάρχουν παρερμηνείες σχετικά με την αντίρρηση. Ρωτήστε τον αν είναι κατανοητό αυτό που του εξηγήσατε. Ακόμα και αν ένας ασφαλιστής ο οποίος πιστεύει στα οφέλη της ασφάλισης ζωής χρειάζεται πολύ υπομονή για να χειριστεί τις αντιρρήσεις και απορίες του υποψηφίου πελάτη που τον μερδεύουν. Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές καταλαβαίνουν ότι η υπομονή παίζει μεγάλο ρόλο στην πώληση.

## Η παράδοση του συμβολαίου

### 25. Δώστε στους υποψήφιους πελάτες να καταλάβουν ότι παίρνουν την αξία των χρημάτων τους

Ένα από τα πιο δύσκολα σημεία της ασφάλισης ζωής για τους υποψήφιους πελάτες είναι να καταλάβουν ότι παίρνουν την αξία των χρημάτων τους. Υπάρχουν πολλοί παράγοντες που επηρεάζουν την τιμολόγηση της ασφάλισης ζωής, και που για να τα καταλάβει κανείς όλα πρέπει να είναι αναλο-

γιστής. Συνήθως, μόνο ο ασφαλιστής μπορεί να καταπραΰνει το φόβο του υποψηφίου πελάτη. Ξοδεύετε πολύ χρόνο με τον υποψήφιο πελάτη σε κάθε στάδιο της πώλησης – στην ανεύρεση των αναγκών, στην παρουσίαση της λύσης, στην παρουσίαση και την εξυπηρέτηση. Η εταιρία σας υποστηρίζει με συστήματα που έχουν σχεδιαστεί ειδικά για τις ανάγκες του υποψηφίου πελάτη. Βέβαια, αυτές οι προσπάθειες δε φαίνονται στον υποψήφιο πελάτη, γι' αυτό είναι στο χέρι σας να διαβεβαιώσετε τους υποψηφίους πελάτες ότι τα ασφάλιστρα διαχειρίζονται σωστά. Οι νεαροί αγοραστές (μέχρι και 25 ετών) δεν καταλαβαίνουν τα συμβολαία τους και πολύ λιγότερο καταλαβαίνουν τι πραγματικά αξίζει το σύνολο των καταβαλλομένων ασφαλίσεων. Και συνήθως είναι δυσαρεστημένοι με την αγορά της ασφάλισης ζωής που έχουν κάνει. Γι' αυτό πρέπει να ασχολείστε περισσότερο με τους νεαρούς αγοραστές.



**EuroLife**  
ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ



**CYPRIA LIFE**



**Η** EUROLIFE και CYPRIALIFE: Δυο εταιρίες με συνεργάτες που απ' την πρώτη στιγμή της εισόδου τους στο επάγγελμα βάζουν σωστούς κανόνες παιχνιδιού. Γνώσεις, επαγγελματισμός, εξειδίκευση, ανθρώπινες σχέσεις είναι τα εφόδιά τους για να πετύχουν. Τα διοικητικά στελέχη που υποστηρίζουν τις πωλήσεις είναι υψηλότατου επιπέδου με ΠΛΗΡΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ ότι χρειάζονται και τα 27 σημεία του αφιερώματός μας για να είσαι ποιοτικός ασφαλιστής.

Να βεβαιώνεστε ότι οι αγοραστές καταλαβαίνουν τα οφέλη των ασφαλιστικών προγραμμάτων και όχι μόνο τα οφέλη του θανάτου ή της ανικανότητας. Οφέλη όπως αξίες εξαγοράς, συμμετοχή στα κέρδη κ.λπ. Ακόμα και οι παλιοί ασφαλισμένοι θέλουν να ξέρουν την ωφέλεια που προέρχεται από τα καταβληθέντα ασφάλιστρα. Εάν δεν πίστευαν στα οφέλη δε θα πλήρωναν τα ασφάλιστρά τους. Ο καλύτερος τρόπος για να βεβαιωθείτε ότι εξακολουθούν να είναι ευχαριστημένοι με την ασφάλιση ζωής είναι: Να διατηρείτε την επαφή σας με τους ασφαλισμένους. Μην αφήνετε τους πελάτες να ξεχνούν ότι έχουν κάνει μια εξυπνη επένδυση μαζί σας. Οι πελάτες που εξακολουθούν να έχουν σχέση με τους ασφαλιστές τους δεν προβληματίζονται για την αγορά που έκαναν. Ακόμα, είναι μια καλή ιδέα για να ενισχύετε την πώληση. Οι πελάτες σας έχουν πάρει μια σωστή απόφαση όταν αγόρασαν ασφάλιση ζωής και εμπιστεύτηκαν τις ανάγκες τους στα χέρια σας - γι' αυτό μην ξεχνάτε την πράξη τους.

**26. Παρέχετε εξυπηρέτηση**

Έρευνες πάνω στις ασφάλειες ζωής και σχετικά με τις αντιδράσεις των αγοραστών έδειξαν ότι μόνο ένα μικρό ποσοστό είπε ότι οι ασφαλιστές τους εξυπηρέτησαν και μετά την πώληση του συμβολαίου. Αντιθέτως, οι κάτοχοι συμβολαίων που είναι ικανοποιημένοι με την εξυπηρέτηση του ασφαλιστή είναι πολύ πιθανό να ξανααγοράσουν από τον ίδιο ασφαλιστή. Να παρέχετε προσωπική εξυπηρέτηση. Να τηλεφωνείτε στους πελάτες σας τουλάχιστον μια φορά το χρόνο. Όταν στέλνετε γράμματα στους πελάτες σας, να χρησιμοποιείτε το όνομα του πελάτη σας για να τον χαιρετήσετε. Τουλάχιστον κάθε τρία χρόνια να έρχεστε σε προσωπική επαφή με τον πελάτη σας, για να συζητήσετε για το συμβολαίο του. Οι καλοί ασφαλιστές που βασίζονται στην εξυπηρέτηση βλέπουν τους πελάτες τους κάθε χρόνο. Να συμπεριφέρεστε στους πελάτες σας σαν να είναι οι πιο σημαντικοί άνθρωποι. Και αυτοί θα σας το ανταποδώσουν στο μέλλον.

**27. Θα γίνετε ο προσωπικός ασφαλιστής της οικογένειάς**

Ένας ακόμα σημαντικός παράγοντας στην πώληση είναι πώς σας βλέπει ο πελάτης σαν ασφαλιστή. Αν ο πελάτης σας εκτιμά, έχει πίστη στις ικανότητές σας και σας θεωρεί σαν τον προσωπικό τους ασφαλιστή, τότε έχετε αυξημένες πιθανότητες για μελλοντική πώ-



ληση. Όταν ο πελάτης σας θεωρεί τον προσωπικό του ασφαλιστή, είναι πολύ πιθανό να σας τηλεφωνήσει και να επικοινωνήσει ο ίδιος μαζί σας. Οι έρευνες έχουν δείξει ότι τα 2/3 των προσωπικών επαφών καταλήγουν σε πώληση. Οι υποψήφιοι πελάτες τείνουν να αγοράσουν από έναν προσωπικό ασφαλιστή παρά από μια ασφαλιστική εταιρία. Ακόμα, οι υποψήφιοι είναι πιο πιθανό να έρθουν σε επαφή με έναν ασφαλιστή παρά με μια εταιρία. Όταν ο ασφαλιστής έρχεται σε επαφή με έναν υποψήφιο πελάτη, πρέπει να συνειδητοποιεί ότι έχει να κάνει με ένα ευαίσθητο άτομο. Σας δίνουμε μερικές οδηγίες που θα βοηθήσουν τον ασφαλιστή στην προσωπική του επαφή με τον πελάτη. 1. Να ενδιαφέρεστε ειλικρινά για τον πελάτη, για τα όνειρά του, για τις ελπίδες του και τους φόβους του για το μέλλον. 2. Μην υποτιμάτε τον υποψήφιο πελάτη και μην τον αφήνετε να νιώθει ότι είναι κατώτερός σας. 3. Μην κρύβετε τους τίτλους σας. 4. Να απαντάτε ειλικρινά σε όλες τις ερωτήσεις του υποψήφιου πελάτη. Αν δε γνωρίζετε την απάντηση υποσχεθείτε ότι θα του απαντήσετε. Ακόμα πρέπει να του παρέχετε όλες τις υπηρεσίες που θα σας ζητήσει. Αν δεν μπορείτε να το κάνετε, τότε εξηγήστε του γιατί. 5. Να είστε αισιόδοξοι και θετικοί για τη δουλειά σας και να αποφεύγετε να κρίνετε τους ανταγωνιστές σας. 6. Να θυμάστε ή να σημειώνετε τις σημαντικές εκδηλώσεις όπως γενέθλια, επετείους, γιορτές, προαγωγές κ.λπ. 7. Όταν είστε ο προσωπικός ασφαλιστής του πελάτη, έχετε την ευκαιρία να γίνετε και ο προσωπικός ασφαλιστής του δικαιούχου. 8. Να απαντάτε στα τηλεφωνήματα των πελατών αμέσως. 9. Να παρέχετε προσωπική εξυπηρέτηση. Συνήθως οι άνθρωποι συμβουλευούνται ασφαλιστές όταν θέλουν να μάθουν πληροφορίες για τις ασφάλειες ζωής. Μια άλλη έρευνα της Limra έδειξε ότι το 65% των υποψηφίων πελατών θεωρούν τους ασφαλιστές σαν την πρωταρχική τους πηγή για τις ασφάλειες ζωής. Οι άνθρωποι συνήθως είναι προσεκτικοί στις καταστάσεις πώλησεως και δε θέλουν κάτι, αν δεν καταλάβουν ότι είναι το καλύτερο γι' αυτούς. Επομένως είναι ανήσυχοι και θέλουν να βρουν έναν ασφαλιστή που να τους αρέσει και να τους εμπνέει εμπιστοσύνη. ■

**“... 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 ασφαλιστρών 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/ΝΩΝ (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. Τηλεφωνήστε μας σήμερα. Ένα σημαντικό δώρο θα αποτελέσει την πρόσθετη ανταμοιβή σας.



σας προσκαλεί  
στο



# PANA FON MONEY SHOW '99



ΚΥΡΙΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ



- 27-28 Μαρτίου  
Γιάννενα
- 23-24 Απριλίου  
Χανιά
- 25-26 Απριλίου  
Ηράκλειο
- 15-16 Μαΐου  
Αθήνα
- 28-29 Μαΐου  
Βόλος
- 5-6 Ιουνίου  
Λάρισα
- 19-20 Ιουνίου  
Αλεξανδρούπολη
- 16-17 Οκτωβρίου  
Κύπρος
- 30-31 Οκτωβρίου  
Ρόδος
- 13-14 Νοεμβρίου  
Αθήνα
- 20-21 Νοεμβρίου  
Καβάλα
- 27-28 Νοεμβρίου  
Πάτρα
- 4-5 Δεκεμβρίου  
Κέρκυρα
- 11-12 Δεκεμβρίου  
Θεσσαλονίκη



ΧΟΡΗΓΟΣ  
ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΜΕΣΩΝ



ΧΟΡΗΓΟΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

**Η ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ**  
ΗΜΕΡΗΣΙΑ ΠΡΩΪΝΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ

ΥΠΟΣΤΗΡΙΚΤΗΣ



ΧΟΡΗΓΟΣ



ΧΟΡΗΓΟΣ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ  
& ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΣΧΕΣΕΩΝ



ΧΟΡΗΓΟΣ



Δημιουργήστε  
αμέσως!

11<sup>ο</sup>  
ΣΥΝΕΔΡΙΟ  
ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Νέα Προοπτική  
με Δύναμη & Ευνοχή!

Στις αρχές Σεπτεμβρίου πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία το 11ο Συνέδριο Πωλήσεων της Ευρωπαϊκής Πίστης, στις πολυτελείς εγκαταστάσεις του Ξενοδοχείου Meliton Porto Caras στη Χαλκιδική. Τριακόσιοι πενήντα και πλέον συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων από όλη την Ελλάδα καθώς επίσης και Διοικητικά Στελέχη της Εταιρίας έδωσαν το δυναμικό παρόν τους στη «ΝΕΑ ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΜΕ ΔΥΝΑΜΗ ΚΑΙ ΣΥΝΟΧΗ» όπως ακριβώς πρόσταζε το μήνυμα του Συνεδρίου.

**Τ**ο 1999 αποτελεί χρονιά σταθμό για την Ευρωπαϊκή Πίστη. Με την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρίας κατά 7,6 δις. η Ευρωπαϊκή Πίστη κατατάσσεται στις πέντε πρώτες εταιρίες του ασφαλιστικού κλάδου με βάση την καθαρή της θέση. Πρωταγωνιστώντας πάντα σε κάθε εξέλιξη και διατηρώντας τον ανθρωποκεντρικό χαρακτήρα της, η Ευρωπαϊκή Πίστη έχει προχωρήσει σε στρατη-

γική σημασίας συνεργασία με τον Τραπεζικό Όμιλο Eurobank στον τομέα των στεγαστικών δανείων, έχει ολοκληρώσει τη συγχώνευση με την Eurogroup, η οποία σήμανε και τη δυναμική είσοδο της εταιρίας στους κλάδους Τεχνικών Έργων, Πλοίων και Αεροσκαφών και έχει προχωρήσει στη σύσταση της Ανωτάτου Εταιρίας Συστήματα Υγείας, χαράσσοντας στο κατώφλι του 21ου αιώνα νέα προοπτική στα δεδομένα του ασφαλιστικού χάρτη.



Αποψη αίθουσας Gina Bachauer Hall

Κατά τη διάρκεια του Συνεδρίου, ανακοινώθηκαν νέα δυναμικά προϊόντα όπως το νέο πρωτοποριακό Πρόγραμμα Παροχής Στέγης Eurohouse σε συνεργασία με τον Τραπεζικό Όμιλο EUROBANK, τα προϊόντα Unit Linked Top Invest - Eurolife - Eurostudy Invest, τα δύο νέα Αμοιβαία Κεφάλαια της Ευρωπαϊκής Πίστης Α.Ε.Δ.Α.Κ., ενώ παράλληλα παρουσιάστηκαν το ανανεωμένο Πρόγραμμα Επιστροφής Ασφαλιστών και Δωρεάν Αγορών LIFECARD, οι νέοι τρόποι έκδοσης της Κάρτας Ευρωπαϊκή Πίστη Visa και οι δυνατότητες που παρέχει το website της Ευρωπαϊκής Πίστης για τη σύναψη ασφαλιστηρίων συμβολαίων μέσω Internet. Επίσης πραγματοποιήθηκαν και οι καθιερωμένες βραβεύσεις διακριθέντων συνεργατών της Εταιρίας για το έτος 1998.

Την έναρξη του συνεδρίου κήρυξε ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστης, κ. Γεωργακόπουλος Χρήστος.

Ο κ. Γεωργακόπουλος έκανε μια σύντομη αναφορά στα 22 χρόνια της Ευρωπαϊκής Πίστης, τονίζοντας ότι οι αξίες, η φιλοσοφία και οι συναισθηματικές σχέσεις των ανθρώπων της είναι αυτές που οδήγησαν την Ευρωπαϊκή Πίστη στη σημερινή της εξέχουσα θέση στην Ελληνική

Ασφαλιστική Αγορά. Παράλληλα όμως αναφέρθηκε και στην ταχύτητα με την οποία συντελούνται αλλαγές στο φυσικό, πολιτικό, κοινωνικό, επιχειρηματικό και εργασιακό περιβάλλον και στην ανάγκη να αντιδράσει έτσι όπως επιβάλλει η σύγχρονη ζωή, για να μπορέσει να επιβιώσει. Συγκεκριμένα, ο κ. Γεωργακόπουλος ανέφερε τα εξής:

«(...) Οι αλλαγές των δεδομένων και των συνθηκών στο περιβάλλον στο οποίο ζούμε και λειτουργούμε γίνονται πλέον με μεγάλη ταχύτητα. Είναι αναγκαίο να αντιδράσουμε και να γίνουμε ισχυρότεροι. Να δημιουργήσουμε σχέσεις μονιμότερες και πολύ πιο σταθερές με το περιβάλλον. Σε διαφορετική περίπτωση, οι συνέπειες από αυτές τις μεταβολές που αντιλαμβανόμαστε μόνο ως αποτέλεσμα, όταν πλέον είναι πολύ αργά, θα είναι η περιθωριοποίηση, ο κοινωνικός και οικονομικός αποκλεισμός, ο μαρσμός και τελικά η εξαφάνιση».

Συνεχίζοντας την ομιλία του, ο κύριος Γεωργακόπουλος ανέφερε ότι για αυτούς που θα επιδείξουν ικανότητα και ταχύτητα προσαρμογής στις συνθήκες που διαμορφώνονται καθημερινά, για αυτούς που θα επιλέξουν συνειδητά να μην υποκύψουν στην περιθωριοποίηση, όλες αυτές οι ραγδαίες εξελίξεις της αγοράς που εμφανίζονται σήμερα ως απειλές, μπορούν να αποτελέσουν τις ευκαιρίες του αύριο.

Ο κ. Γεωργακόπουλος κάλεσε όλους τους συνέδρους να ανταποκριθούν στις προκλήσεις που απορρέουν από τις αλλαγές που συντελούνται στο ευρύτερο περιβάλλον και να αποτελέσουν οι ίδιοι την κύρια φωστική δύναμη που θα οδηγήσει την Ευρωπαϊκή Πίστη στην εξελι-

“Οι αλλαγές των δεδομένων και των συνθηκών στο περιβάλλον στο οποίο ζούμε και λειτουργούμε γίνονται πλέον με μεγάλη ταχύτητα. Είναι αναγκαίο να αντιδράσουμε και να γίνουμε ισχυρότεροι. Να δημιουργήσουμε σχέσεις δυνατές και πολύ πιο σταθερές με το περιβάλλον”

ξη, στην ανάπτυξη, στην κορυφή.  
«(...) Με την απόφαση της Γενικής Συνέλευσης στις 30/6 για αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της Εταιρίας αλλάξαμε κατεύθυνση. Για να αξιοποιήσουμε τις ευκαιρίες που μας παρουσιάζονται πρέπει να είμαστε στέρεα προσδεδεμένοι όλοι στο όχημα στο οποίο συνειδητά επιλέξαμε ως χώρο καριέρας, την Ευρωπαϊκή Πίστη. Είναι αναγκαίο όχι μόνο να παρακολουθήσουμε αλλά και να προσαρμοστούμε στις εξελίξεις του περιβάλλοντος. Πράγμα το οποίο αποτελεί όρο επιβίωσης που επιβάλλεται τόσο από τη Διοίκηση της Εταιρίας όσο και από ολοκληρη την αγορά».

Στη συνέχεια ο Γενικός Διευθυντής κ. Ζάχος Γεώργιος αναφέρθηκε στις μεγάλες προοπτικές του ασφαλιστικού κλάδου στην Ελλάδα, καθώς αυτός αποτελεί τη λιγότερο ανεπτυγμένη αγορά της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Συγκεκριμένα επισήμανε ότι:

- η συμμετοχή των ασφαλιστικών εργασιών στο Α.Ε.Π. δεν ξεπερνά το 2,5% και υπολείπεται κατά πολύ του κοινοτικού μέσου όρου που ανέρχεται σε 7%, αλλά και του μέσου όρου των νοτιών χωρών της Ευρωπαϊκής Κοινότητας – χώρες των οποίων η αγορά παρουσιάζει σημαντικές ομοιότητες με την ελληνική – και ο οποίος ανέρχεται στο 4%,
- το κατά κεφαλήν ασφαλιστικό που εισπράττεται στη χώρα μας είναι κατά τρεις φορές μικρότερο από το αντίστοιχο των χωρών της Ευρω-

Ο Πρόεδρος του Δ.Σ.  
και Διευθύνων Σύμβουλος  
της Ευρωπαϊκής Πίστης,  
κ. Χρ. Γεωργακόπουλος





## Παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων:

Τρεις πρώτοι παραγωγοί για το 1998  
**1ος Κλειδάρης Γαβριήλ**  
**2ος Καραχούντρης Σπύρος**  
**3ος Αλεξιάδης Αλέξανδρος**  
**1ος Περιφερειακός Διευθυντής**  
**Αβατάγγελος Ορφέας**  
**1ος Διευθυντής Καταστήματος**  
**Μαραβέλης Νικόλαος**

## Κλάδος Ζωής:

Πέντε πρώτοι παραγωγοί σε Σύνολο Χαρτοφυλακίου Κλάδου Ζωής για το 1998  
**1η Αγγέλου Φανή**



Η κα Βασιλική Ρούση (Διευθύντρια Πωλήσεων) βραβεύεται την κα Αγγέλου Φανή (Διακεκριμένη Ασφαλιστική Σύμβουλος) με το 1ο Βραβείο Χαρτοφυλακίου Ζωής

**2ος Κολοβός Ευστάθιος**  
**3ος Κουκιάς Στέργιος**  
**4ος Ταμμουράς Γεώργιος**  
**5ος Χούσσας Λεωνίδας**  
 Πέντε πρώτοι παραγωγοί σε Νέα Παραγωγή Κλάδου Ζωής για το 1998  
**1ος Χούσσας Λεωνίδας**  
**2η Χρυσοχοϊδου Μαρία**  
**3η Σπηλιρωτάκη Ευανθία**  
**4ος Κολοβός Ευστάθιος**



Ο κ. Παυλόπουλος Διονύσιος Διευθυντής Καταστήματος



Ο κ. Κωνσταντίνος Τσόκας - Αντιπρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου

παικτής Κοινότητας.

Ο κ. Ζάχος ανέφερε ότι στην ελληνική αγορά παρατηρείται μια έντονη μεταστροφή προς τις Ιδιωτικές Ασφαλιστικές Εταιρίες, ιδιαίτερα όσον αφορά τον κλάδο ζωής. Μεταστροφή που οφείλεται εν μέρει στα προβλήματα που αντιμετωπίζουν τα ασφαλιστικά ταμεία, αλλά και στην ασφαλιστική συνείδηση που αναπτύσσεται τα τελευταία χρόνια.

Ο κ. Ζάχος επίσης τόνισε ότι οι νέες ασφαλιστικές ανάγκες σε συνδυασμό με τις ανακατατάξεις που θα ακολουθήσουν και που θα αφορούν σε συγχωνεύσεις και εξαγορές θα καθορίσουν



Ο κ. Γεώργιος Ζάχος Γενικός Διευθυντής

τους πρωταγωνιστές του ασφαλιστικού κλάδου. Οι εταιρίες εκείνες οι οποίες θα κατακτήσουν το μεγαλύτερο μέρος της επικείμενης ανάπτυξης της αγοράς θα είναι αυτές που έχουν οργάνωση, οικονομική ρώμη και οργανωμένα δίκτυα πωλήσεων.

Αναπτύσσοντας τα οικονομικά μεγέθη του Ομίλου, ο κ. Ζάχος επισήμανε ότι η Ευρωπαϊκή Πίστη είναι ισχυρή και έτοιμη να πρωταγωνιστήσει στις εξελίξεις, διαθέτοντας οικονομική επιφάνεια - ιδιαίτερα μετά την πρόσφατη αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου και την ολοκλήρωση της απορρόφησης της EUROGROUP - οργανωμένο δίκτυο πωλήσεων και στόχους που εξακολουθούν να εστιάζουν το ενδιαφέρον του στην αφοσίωση των αναγκών του αγοραστικού κοινού. Αναφορικά με τα Αποθέματα και τις Επενδύσεις της Ευρωπαϊκής Πίστης, ο κύριος Ζάχος ανέφερε ότι τα Αποθέματα ανέρχονται σε 14 δισ., οι δε Επενδύσεις σε Χρεόγραφα στα 8 δισ. Τα οικονομικά αυτά μεγέθη, πέρα από τη σιγουριά που προσφέρουν στους ασφαλισμένους της εταιρίας, αποτελούν και μεγάλη πηγή εισόδων, η οποία για πολλά χρόνια στήριξε τη δημιουργία νέων προγραμμάτων και αναπτυξιακών προσπαθειών της Ευρωπαϊκής Πίστης.

Τέλος, ο κύριος Ζάχος ανέπτυξε τη σημασία που έχει για το Δίκτυο Πωλήσεων της Ευρωπαϊκής Πίστης ο νέος Κανονισμός Λειτουργίας και οι άμεσοι στόχοι της εταιρίας, μεταξύ των

οποίων είναι και η ανάπτυξη του δυναμικού πωλήσεων κατά γεωγραφική περιοχή με τη δημιουργία νέων Περιφερειακών Διευθύνσεων και Διευθύνσεων Καταστημάτων.

Η ομιλία του Αντιπροέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Τσόκα Κωνσταντίνου είχε ως θέμα τον προσδιορισμό των ποιοτικών και ποσοτικών στόχων της Ευρωπαϊκής Πίστης για το άμεσο μέλλον. Ο κ. Τσόκας τόνισε ότι οι στόχοι αυτοί είναι και ορατοί και εφικτοί και υλοποιήσιμοι. Η Ευρωπαϊκή Πίστη μεγαλώνει, εξελίσσεται, αναπτύσσεται. Άμεσος στόχος της εταιρίας είναι η αύξηση της παραγωγής σε ποσοστό 10% μεγαλύτερο από τον αντίστοιχο μέσο όρο της ασφαλιστικής αγοράς.

Η κ. Ρούση Βασιλική, Διευθύντρια Πωλήσεων, αναφέρθηκε στη σημασία της ενότητας του Δικτύου, αφού αποτελεί τον καθοριστικό παράγοντα που κατέδειξε την Ευρωπαϊκή Πίστη ως έναν ισχυρότατο Ασφαλιστικό Οργανισμό, που ξέρει να αξιοποιεί τους ανθρώπινους πόρους με τον καλύτερο δυνατό τρόπο και να αναδεικνύει τους ανθρώπους της σε επιτυχημένους επαγγελματίες. Η κ. Ρούση τόνισε ότι η Ευρωπαϊκή Πίστη έχει ανθρώπινο πρόσωπο, ισχυρή Διοικητική δομή και οικονομική ρώμη. Παρέχει πρωτοποριακά και μονοπωλιακά προϊόντα που δημιουργούν τις καλύτερες προϋποθέσεις για τη σωστή εξυπηρέτηση των πελατών. Αυτή η εσωτερική δομή και η δημιουργική ικανότητα σχεδιασμού πρωτοποριακών προϊόντων υποστηρίζουν δυναμικά την επίτευξη των στόχων της Εταιρίας όσον αφορά τα αποτελέσματα παραγωγής της.

Η πρώτη ενότητα έκλεισε με την ομιλία του Διευθυντή Εσωτερικού Ελέγχου κ. Fadi Boustany. Ο κ. Boustany ανέπτυξε τους καθοριστικούς παράγοντες της δυναμικής ανάπτυξης της Ευρωπαϊκής Πίστης, τονίζοντας ότι η πραγματοποίηση αυτής της δυναμικής επιτυχίας είναι με την έμπειρη και εξειδικευμένη ομάδα που διαθέτει ο Όμιλος.

Χαιρετισμό προς τους συνέδρους απηύθυνε και ο κ. Ιωάννης Τζιβέλης, ενώ κατά τη διάρκεια του πρώτου μέρους των εργασιών του 11ου Συνεδρίου Πωλήσεων προβλήθηκε ένα βίντεο αφιέρωμα στη ζωή του Προέδρου και Ιδρυτή της Ευρωπαϊκής Πίστης, κ. Χρήστου Γεωργακόπουλου, το οποίο απέσπασε το θερμό χειροκρότημα των συνέδρων.

Ακολούθησαν ομιλίες από Περιφερειακούς Διευθυντές και Διευθυντές Καταστημάτων, στις οποίες αναπτύχθηκαν θέματα όπως η ενότητα και οι ανθρωπίνες σχέσεις στις πωλήσεις, η αξία της ομαδικότητας, η νέα τάξη πραγμάτων στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, ενώ ακολούθησαν οι βραβεύσεις κορυφαίων στελεχών και ασφαλιστικών Συμβούλων, οι οποίοι διακρί-



Χαιρετισμό προς τους συνέδρους απηύθυνε ο κ. Γιάννης Τζιβέλης

θηκαν για τις επιδόσεις τους το έτος 1998. Η βραδιά έκλεισε με δεξίωση που παρέθεσε η Διοίκηση της εταιρίας για όλους τους συνέδρους.

## Νέα δυναμικά προϊόντα και συστήματα διανομής

Η δεύτερη ημέρα του Συνεδρίου ήταν αφιερωμένη στα νέα προϊόντα και συστήματα διανομής της εταιρίας.

Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστης, κ. Γεωργακόπουλος Χρήστος, παρουσίασε δύο μοναδικά προϊόντα, (α) το Eurohouse, το νέο Πρόγραμμα Παροχής Στέγης σε συνεργασία με τον Τραπεζικό Όμιλο EUROBANK, το οποίο παρέχει στεγαστικό δάνειο με μειωμένο επιτόκιο και πλήρη ασφαλιστική κάλυψη του δικαιούχου και (β) το Ομαδικό Ασφαλιστήριο Euroinvest, με το οποίο χιλιάδες ασφαλισμένοι επιτυγχάνουν αποδόσεις που μόνο μεγάλοι επενδυτές μπορούν να έχουν. Στη συνέχεια ο κ. Γεωργακόπουλος παρουσίασε το web site της Ευρωπαϊκής Πίστης με διεύθυνση www.europisti.gr, που δίνει τη δυνατότητα πληροφόρησης για όλους τους κλάδους της εταιρίας και συμπλήρωσης αίτησης ασφαλιστηρίου συμβολαίου μέσω του Δικτύου Internet, εξασφαλίζοντας έτσι άνεση και ευκολία στις συναλλαγές. Η Ευρωπαϊκή Πίστη είναι η πρώτη ασφαλιστική εταιρία που προσφέρει τις υπηρεσίες της On-Line.

Ακολούθησε η ομιλία του κ. Βλαχάκη Γεώργιου, Διευθύνοντα Σύμβουλου της Ευρωπαϊκής Πίστης ΑΕΔΑΚ, στην οποία αναπτύχθηκαν τα κύρια σημεία της εξέλιξης του θεσμού των Αμοιβαίων Κεφαλαίων ως εναλλακτικής μορφής τοποθετήσεων και συνδυαστικού κρίκου μεταξύ των Τραπεζικών και Ασφαλιστικών προϊόντων. Η εξέλιξη αυτή οφείλεται στο γεγονός ότι τα Αμοιβαία Κεφάλαια προτιμούνται σε σχέση με παραδοσιακές μορφές καταθέσεων ή τοποθετήσεων σε Έντοκα Γραμμάτια του Ελληνικού Δημοσίου και έχουν περιορισμένο ρίσκο σε σχέση με την επένδυση σε μετοχές. Στο πλαίσιο αυτό ανακοινώθηκαν δύο νέα Αμοιβαία Κεφάλαια: Αμοιβαίο Κεφάλαιο Μικτό Εσωτερικού Unit Linked και Αμοιβαίο Κεφάλαιο Ομολογιακό Εσωτερικού Unit Linked, ενώ έχει υποβληθεί ήδη προς έγκριση η ίδρυση Αμοιβαίου Κεφαλαίου Μετοχικό Αναπτυσσόμενων Επιχειρήσεων.

Ο κ. Βλαχάκης τόνισε ότι η επίτευξη της παράλληλης σχέσης μεταξύ Ασφαλιστικών και Τραπεζικών κλάδων, έχει ως αποτέλεσμα χαμηλή ακυρωσιμότητα ασφαλιστηρίων συμβολαίων. Επίσης κατά τη δεύτερη ημέρα του Συνεδρίου παρουσιάστηκαν από την κ. Ρούση Βασιλική, Διευθύντρια Πωλήσεων, τρία νέα προϊόντα Unit Linked. **Top Invest - Eurolife - Eurostudy Invest.** Νέα δυναμικά προϊόντα, που δίνουν τη δυνατότητα σε άμεση κάλυψη αναγκών όπως οικογενειακό εισόδημα, εισόδημα σπουδών και επαγγελματικής αποκατάστασης, ισόβιας υψηλής σύνταξης. Παρέχουν επενδύσεις υψηλών και σίγουρων αποδόσεων και μπορούν να αποκτηθούν με εφάπαξ ή και έκτακτες καταβολές. Η διαφορά αυτών των επενδυτικών προγραμμάτων από μία απλή επένδυση σε Αμοιβαίο Κεφάλαιο συνίσταται στη δυνατότητα ασφαλιστικής κάλυψης.

Ο κ. Κωνσταντίνος Ανδρέας, Διευθυντής Εκπαίδευσης, παρουσίασε το νέο πρόγραμμα Εκπαίδευσης, το οποίο τόνισε θα στηρίζεται σε τέσσερις βασικούς τομείς: την απόκτηση σημα-

ντικών γνώσεων ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, τη συνειδητοποίηση των πραγματικών αναγκών του πελάτη με επιτυχημένη παροχή προϊόντων για την πλήρη κάλυψη των αναγκών του, την προετοιμασία για τις νέες ανάγκες που προκύπτουν από τα νέα ασφαλιστικά δεδομένα στην Ευρωπαϊκή Ένωση και την ομοιογένεια κινήσεων για την επίτευξη των στόχων. Ο κ. Κωνσταντίνος ανήγγειλε τη δημιουργία νέου Εκπαιδευτικού Κέντρου το πρώτο εξάμηνο του 2000 στην Κρήτη, με έδρα το Ηράκλειο, ενώ ως το τέλος του 1999 θα έχει ολοκληρωθεί το εκπαιδευτικό κέντρο Βορείου Ελλάδος με έδρα τη Θεσσαλονίκη.

Η κα. Ανάγγου Αγοστή, Προϊσταμένη Κεντρικής Διαχείρισης Αθήνας, αναφέρθηκε στους νέους τρόπους έκδοσης της πιστωτικής κάρτας ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ-VISA, που αναπτύχθηκε για την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών της εταιρίας. Οι κάτοχοί της, τόνισε, έχουν όλα τα προνόμια μίας VISA. Έχουν όμως πλέον και τη δυνατότητα να εξοφλούν το ασφαλιστήριο τους με δόσεις, χωρίς πιέσεις για την καταβολή των ασφαλιστρών, παρέχοντάς τους έτσι το δικαίωμα οικονομικού προγραμματισμού. Στη δυνατότητα αυτή προστίθεται δωρεάν ιατρική και νομική βοήθεια, καθώς και δωρεάν ταξιδιωτική ασφάλιση.

Ο κ. Τσούρος, Assistant Marketing Manager, αναφέρθηκε στο πρωτοποριακό Πρόγραμμα Επιστροφής Ασφαλιστρών LIFECARD, που παρέχει στους ασφαλιζόμενους της τη δυνατότητα επιστροφής ασφαλιστρών μέχρι και 100%. Μέσα στα πλαίσια της επέκτασης του δικτύου συμβεβλημένων επιχειρήσεων του προγράμματος ανακοινώθηκαν νέες συνεργασίες με τις επιχειρήσεις Κωτσόβολος, Ράδιο-Αθήνα, Heronia Travel, Πετρίδης Creations, Δημητριάδης Α.Ε., καθώς και με τις αντιπροσωπείες αυτοκινήτων Renault-Remes, Toyota Τσόκας και Θ. και Χ. Καλογρίτσας. Έτσι, οι κάτοχοι της LIFECARD έχουν τη δυνατότητα να πραγματοποιήσουν τις αγορές τους σε περισσότερα από 350 καταστήματα σε ολόκληρη την Ελλάδα.

Τέλος, ανακοινώθηκε η τηλεοπτική διαφημιστική καμπάνια, η οποία αναμένεται να ξεκινήσει στα τέλη Σεπτεμβρίου όπως επίσης και νέες ηχηρές συνεργασίες ως τα τέλη του 1999.

Το πάνελ των ομιλητών έκλεισε ο κ. Τσομπός Κανέλλος, Διευθυντής Alter Ego, ο οποίος ανέπτυξε τα οικονομικά μεγέθη της θυγατρικής εταιρίας του Ομίλου, που δραστηριοποιείται στο χώρο της Τεχνικής Υποστήριξης. Συγκεκριμένα, το πρώτο εξάμηνο του 1999 η Alter Ego σημείωσε σημαντική αύξηση κερδών σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 1998. Τόνισε ότι η αύξηση αυτή οφείλεται κυρίως στην άμεση εξυπηρέτηση των πελατών, όπως προκύπτει μέσα από σχετική έρευνα που πραγματοποίησε η Alter Ego και η οποία φέρει ως αποτέλεσμα ευχαριστημένους πελάτες σε ποσοστό 90%. Ο κ. Τσομπός τόνισε ότι στους άμεσους στόχους επέκτασης της Alter Ego είναι η ανάπτυξη της μέσω του Franchising. Ακολούθησε παρουσίαση video με θέμα το Διαγωνισμό Πωλήσεων με έπαθλο ένα ταξίδι στην Κούβα, που θα πραγματοποιηθεί το Φεβρουάριο του 2000.

Οι εργασίες του συνεδρίου ολοκληρώθηκαν με ένα σύντομο χαιρετισμό, που απηύθυνε ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστης, κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος. ■



Ο κ. Νίκος Νικολακόπουλος - Διευθυντής Καταστήματος

**5ος Τζούλης Ιωάννης**  
 Δύο πρώτοι πράκτορες σε Νέα Παραγωγή Ζωής  
**1η Νικολοβγένη Δήμητρα**  
**2η Κούτα Αγγελική**

Τρεις πρώτοι Διευθυντές Καταστημάτων σε Σύνολο Χαρτοφυλακίου Κλάδου Ζωής για το 1998

**1η Μαχειμώρη Ευγενεία**



Η κα Βασιλική Ρούση (Διευθύντρια Πωλήσεων) βραβεύεται τον κ. Κανάρη Χρήστο (Διευθυντή Καταστήματος Καβάλας) με το 3ο Βραβείο Νέας Παραγωγής Ζωής



Ο κ. Γεώργιος Ζάχος (Γενικός Διευθυντής) βραβεύει τον Περιφερειακό Διευθυντή κ. Ορφέα Αβατάγγελο, 2ο Βραβείο Χαρτοφυλακίου Ζωής

**2ος Παυλόπουλος Διονύσιος**  
**3ος Νικολακόπουλος Νικόλαος**

Τρεις πρώτοι Διευθυντές Καταστημάτων σε σύνολο Νέας Παραγωγής Κλάδου Ζωής για το 1998

**1ος Κασσωτάκης Γεώργιος**  
**2ος Ανδρέου Χρήστος**  
**3ος Κανάρης Χρήστος**

Δύο πρώτοι Περιφερειακοί Διευθυντές σε Σύνολο Χαρτοφυλακίου Κλάδου Ζωής για το 1998

**1ος Σιγάλας Μιχαήλ**  
**2ος Αβατάγγελος Ορφέας**  
 Δύο πρώτοι Περιφερειακοί Διευθυντές Νέας Παραγωγής Κλάδου Ζωής για το 1998

**1ος Σιγάλας Μιχαήλ**  
**2ος Αβατάγγελος Ορφέας**  
**Πρόγραμμα Επιστροφής Ασφαλιστρών:** Τρεις πρώτοι παραγωγοί σε σύνολο επιστροφής Ασφαλιστρών Χαρτοφυλακίου για το 1998.

**1η Ρόκκου Βασιλική**  
**2ος Εξαδάχτυλος Γεώργιος**  
**3ος Αβατάγγελος Αλέξανδρος**

**CU**  
**COMMERCIAL UNION**  
*Life*

# Διακρίσεις και βραβεύσεις αλά ιταλικά!

Στη Ρώμη και τη Φλωρεντία ταξίδεψαν οι «πρώτοι» της Commercial Union για να γιορτάσουν μαζί με τα Διευθυντικά Στελέχη τα επινίκια της παραγωγής του 1998.

**Ε**κατόν τριάντα πέντε Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, οι πρωτεργάτες της Commercial Union, βρέθηκαν στις 19 Αυγούστου 1999 στη Ρώμη, όπου παρέμειναν για μια εβδομάδα για να απολαύσουν τις ομορφιές και να παραλάβουν διακρίσεις και βραβεία.

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος κ. Β.Γ. Χάβαρης μαζί με το Διευθυντή Πωλήσεων και Marketing κ. Τ.Δ. Παλαιολόγο τίμησαν τους 135 διακεκριμένους σε μια ξεχωριστή βραδιά στο Roma Cavalieri Hilton. Και είχαν κάθε λόγο, μια και η παραγωγή του Α' εξαμήνου 1999 ήταν επιτυχής και ξεπέρασε τους στόχους της.

Στη διάρκεια του εβδομαδιαίου ταξιδιού, οι

πρώτοι της Commercial Union, βρέθηκαν και στην ιστορική Φλωρεντία για να επισκεφθούν τα περίφημα Μουσεία και να απολαύσουν έναν caffè ristretto στα ονομαστά «cafe» στην Piazza della Repubblica. Εμείς να ευχηθούμε, πάντα πρώτοι και κερδοφόροι!

*Στο Rome Cavalieri Hilton σε μια ξεχωριστή βραδιά, ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος κ. Β.Γ. Χάβαρης και ο Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing κ. Τ.Δ. Παλαιολόγος τίμησαν και βράβευσαν τους ΝΙΚΗΤΕΣ!*



Οι βραβευθέντες παισιωμένοι από τους Περιφερειακούς τους Διευθυντές, το Γενικό Διευθυντή και το Διευθυντή Πωλήσεων και Marketing.

**Αποτελέσματα του Α' Εξαμήνου 1999 παρουσιάζουν την κάτωθι εικόνα:**

Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών	Αύξηση: 46%
Εν Ισχύ Χαρτοφυλάκιο Ασφαλιστρών Μίας Καταβολής	Αύξηση: 30%
Κερδοφορία Υποκαταστημάτων	Αύξηση: 12%



Οι πρώτοι των πρώτων ανάμεσα στο Γενικό Διευθυντή και το Διευθυντή Πωλήσεων και Marketing, από αριστερά, κ. Π. Πυλωρίδης, κα Ε. Κοντέα, κ. Β. Χάβαρης, κ. Θ. Πυλωρίδης, κ. Τ.Δ. Παλαιολόγος, κ. Κ. Τσιχλης.

**BRANCH MANAGERS**



Assistant Branch Manager, Θ. Πυλωρίδης, 1ος στα Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών, Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής, Ασφάλιστρα Διαγωνισμού



Branch Manager, Ν. Μαρινάκης, 2ος στα Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών, Ασφάλιστρα Διαγωνισμού



Branch Manager, Ε. Ζαχαριάδου, 3η στα Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών, Ασφάλιστρα Διαγωνισμού



Branch Manager, Δ. Πατρίκιος, 3ος στα Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής

**ASSISTANT BRANCH MANAGERS**



Branch Manager, Π. Πυλωρίδης, 1ος στα Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών, Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής, Ασφάλιστρα Διαγωνισμού



Assistant Branch Manager, Ε. Αφεντούλης, 2ος στα Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών, Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής



Assistant Branch Manager, Δ. Γαβαλάκης, 3ος στα Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών



Assistant Branch Manager, Π. Μουστάκα, 3η στα Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής

**UNIT MANAGERS**



Unit Manager, Κ. Τσιχλης, 1ος στα Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών, Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής, Ασφάλιστρα Διαγωνισμού



Unit Manager, Σ. Αφεντούλη, 2η στα Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών, 2η στα Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής, 1η στα Ασφάλιστρα Διαγωνισμού



Unit Manager, Ε. Φωτιάκη, 3η στα Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών



Unit Manager, Ι. Αναστασάπουλος, 3ος στα Ασφάλιστρα Διαγωνισμού



Unit Manager, Γ. Κοκοπίης, 3ος στα Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**



Ασφαλιστική Σύμβουλος, Ε. Κοντέα, 1η στα Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών, 2η στα Ασφάλιστρα Διαγωνισμού



Ασφαλιστική Σύμβουλος, Μ. Παπακυρίδου, 2η στα Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών, Ασφάλιστρα Διαγωνισμού



Ασφαλιστική Σύμβουλος, Γ. Μπουριτζή, 3η στα Ασφάλιστρα Περιοδικών Καταβολών



Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Α. Γολυκίδης, 1ος στα Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής



Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Κ. Μαμόπουλος, 2ος στα Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής



Ασφαλιστική Σύμβουλος, Σ. Θεοδωρίδου, 3η στα Ασφάλιστρα Διαγωνισμού

# HERONIA

## ΤΑΞΙΔΙΑ ΚΙΝΗΤΡΩΝ

### ΤΑ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΕΡΑ!

#### ΕΛΑΤΕ ΣΤΟΝ ΠΡΩΤΟ

Το HERONIA πρωταγωνιστής στον σχεδιασμό και στην οργάνωση ομαδικών ταξιδιών που εμπεριέχουν κίνητρα στη συμμετοχή, προτείνει τις πιο καυτές επιλογές για αξέχαστες εμπειρίες.

#### 8 μέρες

#### KENYA



**Σαφάρι στην Κένυα**  
Κοντά στο Κιλίμάντζαρο εκεί όπου τα Αφρικάνικα χιόνια είναι αιώνια...  
"Χαϊδέψτε" το όνειρο για να κάνετε σαφάρι δίπλα σε αυτόν τον ηφαιστειογενή γίγαντα, τον στεφανωμένο με χιόνια και πάγο.  
Οι φίλοι της φύσης θα ενθουσιαστούν με τα πελώρια δέντρα και την ποικιλία των ζώων που ζουν στα μεγάλα εθνικά πάρκα της Κένυα.  
Σε κάθε βήμα το μάτι σταματάει μαγεμένο και ιδιαίτερα τα βράδια θα απολαύσετε μία ανεπανάληπτη εμπειρία.  
Γιατί το σκοτάδι δίνει μία προέκταση μυστηρίου όταν το φεγγάρι ανταμώνει τις όχθες των λιμνών και τα ζώα έρχονται για αναζήτηση της τροφής τους.

#### 8 μέρες

#### ΜΑΛΔΙΒΕΣ



Διακοπές έκπληξη σ' ένα από τα πιο ονειρεμένα νησιά του Ινδικού. Τις Μαλδίβες, που η ζωή είναι χρώμα και ρυθμός. Διακοπές για ανθρώπους που θέλουν να ξεχωρίζουν και που επιζητούν το εξωτικό, το απεριόριστο, το ονειρεμένο. Για όσους θέλουν να ζήσουν λίγες μέρες στο νησί με την αιώνια άνοιξη, μέσα σ' ένα ευχάριστο θερμό κλίμα, έχουμε ετοιμάσει μεγάλες διακοπές. Στην οργάνωση, την διαμονή και φυσικά στις απολαύσεις.

#### 8 μέρες

#### ΜΠΑΛΙ



Πρωτοποριακές, ασυνήθιστες, μαγεμένες διακοπές στην «Αυγή του κόσμου». Ένα νησί που μονοπωλεί την μαγεία της εξωτικής Ινδονησίας και έρχεται να ικανοποιήσει την αναζήτηση του μακρινού, του άγνωστου. Την έντονη ανάγκη για όσους ήθελαν να γνωρίσουν τοπία εξωτικά, όμορφες γυναίκες, γαμήλιες πομπές, προγράμματα χορών «μπαραόνγκ» και θάλασσες γαλαζοπράσινες. Διακοπές για λίγους, πολύ τυχερούς.

**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  
Υποκατάστημα Θεσσαλονίκης: Τιμισοκή 33, Τ.Κ. 546 24, Τηλ.: 031-241.277, 031-240.912 Fax: 031-232.960

# «Παπαγαλάκια»... Χρηματοοικονομικά και άλλα

Του Γρηγόρη Α. Μηλιαρέση  
grigor42@eexi.gr

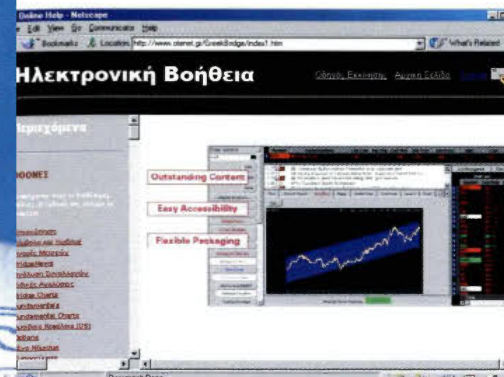
**Η** μεγαλύτερη ανακάλυψη των τελευταίων δύο χρόνων για το μέσο έλληνα πολίτη είναι σίγουρα το Χρηματιστήριο. Αν και η οικονομία της χώρας δε θα δικαιολογούσε μια τόσο μεγάλη άνοδο του τζίρου, του γενικού δείκτη τιμών και του αριθμού των κωδικών στην οδό Σοφοκλέους, φαίνεται ότι το γενικότερο πνεύμα τζόγου που χαρακτηρίζει τους συμπατριώτες μας ήταν αρκετό. Το λεξιλόγιο του νεοέλληνα εμπλουτίστηκε από όρους που ως χτες αποτελούσαν την αργκό πολύ λίγων, και εταιρίες που ήταν εντελώς άγνωστες έφτασαν να απολαμβάνουν τρομακτική δημοσιότητα, μια και χιλιάδες Έλληνες βρέθηκαν να συμμετέχουν σε αυτές.

Το πόσο αυτό το "συμμετέχουν" ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα βέβαια, είναι πολύ σχετικό. Ελάχιστοι είναι εκείνοι που συνειδητοποιούν ότι η λέξη "μετοχή" σημαίνει ότι ο κάτοχος της μετέχει στα δρώμενα μιας εταιρίας και άρα ενδιαφέρεται για την πορεία της. Οι περισσότεροι, αρκούνται στο να πάρουν κάποιο χαρτί, να το κρατήσουν για μερικές μέρες ή εβδομάδες και στη συνέχεια να το μεταπωλήσουν με κέρδος – ως εκ τούτου, είναι μάλλον άνευ περιεχομένου να μιλάμε για "επενδύσεις".

Είναι επίσης άνευ περιεχομένου να μιλάμε

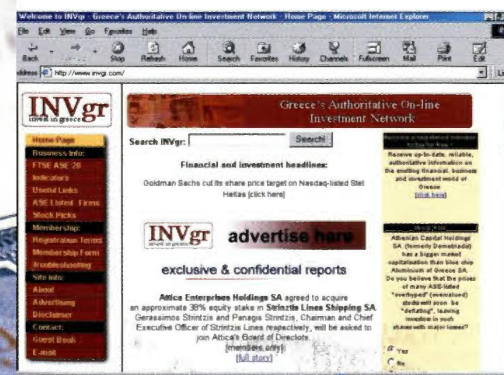
για σοβαρούς παίκτες χρηματιστηρίου. Η εμπλοκή με την κεφαλαιαγορά απαιτεί γνώση των κανόνων του παιχνιδιού, ενημέρωση και γνώσεις οικονομικών, προσόντα που σπανίζουν μεταξύ των όψιμων θαμώνων της οδού Σοφοκλέους και των τηλεθεατών της πρωινής ζώνης του καναλιού 5. Δεν είναι τυχαίο το ότι οι σχετικοί μιλούν για τα "παπαγαλάκια" που διαδίδουν "πληροφορίες" και "σίγουρα" και που, πολύ συχνά, δημιουργούν εντελώς αλλοπρόσβαλα φαινόμενα στην αγορά. Τι σχέση έχουν όλα αυτά με το Internet; Δε θα μπορούσαν παρά να έχουν. Όπου υπάρχουν Έλληνες, οι συζητήσεις περί Χρηματιστηρίου ανάβουν καθημερινά και η ανάγκη για ενημέρωση γίνεται όλο και πιο έντονη. Το Internet προσφέρει και τα δύο – δυνατότητα επικοινωνίας και δυνατότητα ενημέρωσης. Πώς θα μπορούσε να απουσιάζει από τη συζήτηση λοιπόν;

Το "ΝΑΙ" στο τεύχος αυτό θα δώσει με τη σειρά του κάποια "σίγουρα". Όχι όμως χαρτιά, αλλά σημεία του Δικτύου όπου οι αναγνώστες θα μπορέσουν να μάθουν για τα δρώμενα στην κεφαλαιαγορά. Όσο και αν το φαινόμενο είναι όψιμο, είναι αρκετές οι περιοχές μέσα στο Internet που παρέχουν στο χρήστη τη δυνατότητα να αποκτήσει το βασικό υλικό για ένα καλό χρηματιστηριακό παρόν και μέλλον – τις πληροφορίες.



Μόνο που δε θα γίνουμε "παπαγαλάκια". Οι περιοχές που έχουμε επισημάνει – και που επισκεπτόμαστε τακτικά – δε δίνουν προτάσεις. Ασχολούνται είτε με την παροχή στοιχείων από τις συνεδριάσεις είτε με την ανάλυση της πορείας των μετοχών είτε με την παρουσίαση στοιχείων για τις εταιρίες που συμμετέχουν στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Όλοι συμφωνούν ότι μόνο έτσι ο επενδυτής μπορεί να έχει στα χέρια του τα "σίγουρα".

Στο κομμάτι αυτό θα μπορούσαν να ωφεληθούν πολύ τους επενδυτές (ή τους "επενδυτές" εν πάση περιπτώσει) οι ίδιες οι εταιρίες, είτε είναι εισηγμένες στο ΧΑΑ είτε ετοιμάζονται για δημόσια εγγραφή ή για είσοδο. Το Internet, ως μέσο, προσφέρει καταπληκτικές δυνατότητες στις εταιρίες αυτές, κυρίως στον τομέα παροχής πληροφοριών και μάλιστα οικονομικών. Αν οι ενδιαφερόμενοι το εκμεταλλευθούν θα μπορέσουν να ενημερώσουν τους πιθανούς επενδυτές, τό-



σο για την κατάσταση της εταιρίας σε κάθε δεδομένη χρονική στιγμή, όσο και για ενδεχόμενες κινήσεις που θα ανεβάσουν την αξία

της μετοχής. Ακόμα περισσότερο, το Δίκτυο προσφέρει τη δυνατότητα να δημοσιοποιηθούν κάποιες κινήσεις, όπως π.χ. οι δημόσιες εγγραφές, με αποτέλεσμα να προσελκυστούν επενδυτές και μάλιστα επενδυτές από το εξωτερικό.

Γιατί λέμε "θα μπορούσαν"; Επειδή ελάχιστες είναι οι εταιρίες που το κάνουν πράξη. Ακόμα και το ίδιο το ΧΑΑ, που διαθέτει site στο web εδώ και αρκετόν καιρό, δεν είναι ενημερωμένο για όλες τις εταιρίες που είναι εισηγμένες, ενώ οι περισσότερες από τις εν λόγω εταιρίες είτε δε διαθέτουν δικά τους sites είτε διαθέτουν, αλλά αγνοούν το επενδυτικό κοινό και τις ανάγκες του και αρκού-

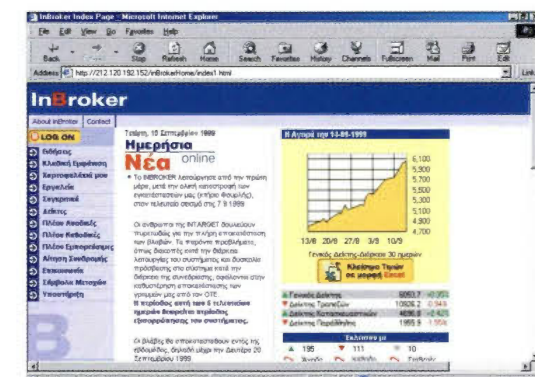


νται στο να δίνουν κάποιες πληροφορίες –συνήθως παλιές– σχετικά με το αντικείμενο δραστηριότητάς τους ή με την ανάπτυξη τους. Η τακτική αυτή είναι πραγματικά αξία απορίας, καθώς μια ματιά στο εξωτερικό, θα δείξει ότι όλες οι εταιρίες (εισηγμένες ή μη στα διεθνή χρηματιστήρια), έχουν μια ειδική περιοχή με πληροφορίες για τους επενδυτές, που πραγματικά εξαντλούν το αντικείμενο. Φαίνεται ότι οι Έλληνες επιχειρηματίες δεν έχουν πεισθεί ότι οι 250.000 Έλληνες χρήστες και οι άλλοι τόσοι Έλληνες χρήστες από το εξωτερικό ενδιαφέρονται πραγματικά για τις δραστηριότητές τους ή δεν πιστεύουν ότι σκέφτονται σοβαρά να επενδύσουν σε αυτές. Ο γράφων έχει τη βεβαιότητα ότι η τακτική αυτή είναι λάθος και αναμένει τη στιγμή που θα αλλάξει.

Πέραν τούτων, το Internet μπορεί και σε κάποιες περιπτώσεις συμβαίνει να χρησιμεύσει και ως μέσο παρακολούθησης των συνεδριάσεων, ακόμα δε περισσότερο και ως τρόπος για τη διαβίβαση εντολών. Αν και προς το παρόν η τελευταία διαδικασία πρέπει να περνάει υποχρεωτικά από τις Χρηματιστηριακές Εταιρείες ή ακόμα πιο πριν από τις Εταιρείες Λήψης και Διαβίβασης Εντολών, τα σχέδια

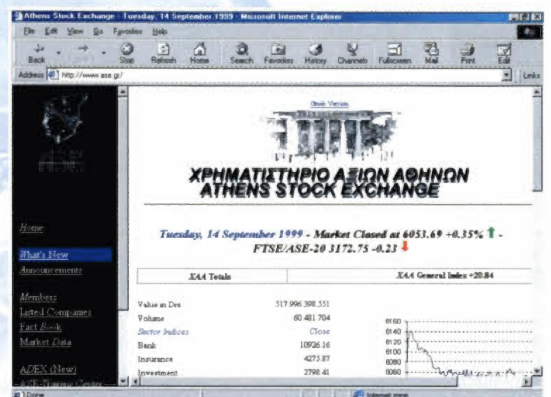
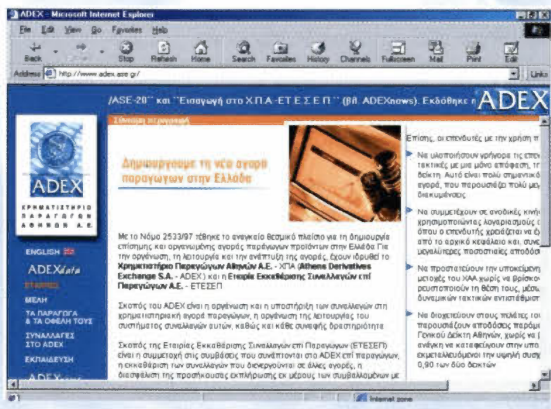
για ενσωμάτωση του Δικτύου σε αυτήν υπάρχουν και σύντομα θα ξεκινήσουν οι πρώτες τέτοιες προσπάθειες. Πιο πιθανό είναι να ξεκινήσει αυτό από την ΟΤΕnet (<http://www.otenet.gr/>) τη μεγαλύτερη αυτή τη στιγμή εταιρία παροχής υπηρεσιών Internet, η οποία μάλιστα έχει ήδη γίνει ο εν Ελλάδι εταίρος της εταιρίας Bridge, διαδόχου της πολύ γνωστής υπηρεσίας πληροφόρησης Dow Jones Telerate. Για τη συγκεκριμένη συνεργασία, υπάρχει ήδη ένα εκτενές ιστοσελίδα <http://www.otenet.gr/GreekBridge/> εκεί, οι ενδιαφερόμενοι για την ενημέρωση που δίνει η Bridge παγκοσμίως μπορούν να μάθουν λεπτομέρειες και να δουν πως το σύστημα αυτό μπορεί να τους δώσει πλεονεκτήματα στον τρόπο που κινούνται χρηματιστηριακά.

Αυτό που υπάρχει αυτή τη στιγμή είναι η δυνατότητα για παρακολούθηση της πορείας των μετοχών ενός ή περισσοτέρων χαρτοφυλακίων μέσω του Δικτύου. Τα τρία πιο γνωστά τέτοια συστήματα είναι το SMART (Stock Market in Real Time) της FORTHnet (<http://www.smart.gr/>), το InBroker (<http://www.inbroker.gr/>) της InTarget (<http://www.intarget.gr/>) και το Stockmarket (<http://www.stockmarket.gr/>) της HellasNet. Στην πρώτη περίπτωση, η FORTHnet δίνει



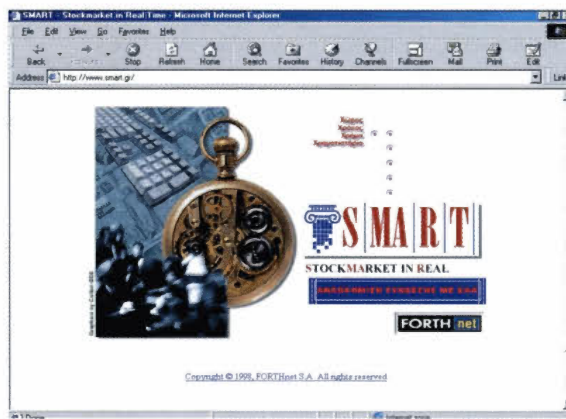
ένα σύστημα που επιτρέπει στους χρήστες να συνδεθούν μέσω του μόντεμ τους σε μια πηγή πληροφοριών από το Χρηματιστήριο και να πάρουν τα δεδομένα της συνεδρίασης, χωρίς στην ουσία να χρησιμοποιούν το Internet, ενώ στις άλλες δύο περιπτώσεις, τα συστήματα των HellasNet και InTarget, γίνονται μέσω σύνδεσης σε συγκεκριμένα web sites. Το πρώτο σύστημα, που απαιτεί και τη χρήση ενός συγκεκριμένου προγράμματος,

δίνει πολύ γρήγορα αποτελέσματα, επιβάλλει όμως τη χρήση του δικτύου της εταιρίας FORTHnet, ενώ στις άλλες δύο περιπτώσεις, αρκεί μια οποιαδήποτε πρόσβαση στο Internet και ένα πρόγραμμα για περιήγηση στο web (Netscape Communicator ή Microsoft Internet Explorer). Οι τρεις εταιρίες αναμένεται πάντως να βρουν σημαντικό ανταγωνισμό σύντομα, καθώς ο Δημοσιογραφικός Οργανισμός Λαμπράκη, έχει ανακοινώ-



γατών του site σε όλο τον κόσμο, κάποιες προτάσεις για επενδύσεις με βάση την πορεία των συγκεκριμένων μετοχών, συνεντεύξεις με πρόσωπα της αγοράς, πολλές παραπομπές σε άλλα sites του Δικτύου, περιοχές με συζητήσεις μεταξύ των μελών και μια σειρά από άλλα στοιχεία –ο γράφων έχει βρει πολύ χρήσιμο τον πίνακα με τους κωδικούς για τις μετοχές, του συστήματος Panafon Telerate.

Ανάλογα στοιχεία υπάρχουν σε αφθονία στο site της Ναυτεμπορικής (<http://www.naftemporiki.gr/>) και της Ελευθεροτυπίας (<http://www.enet.gr/finance/firstfin.htm>) –ει-



σει μεγάλη και δυναμική είσοδο στα Internetικά πράγματα, μέρος των οποίων θα είναι η παρακολούθηση των συνεδριάσεων μέσω Internet, εντελώς δωρεάν –τα παραπάνω πακέτα κινούνται στην περιοχή των 30 περίπου χιλιάδων δραχμών ανά μήνα.

Σε ό,τι αφορά την πληροφόρηση, πολύ καλό σημείο εκκίνησης είναι το INVgr (<http://www.invgr.com/>), ένα site που παρέχει πάρα πολλές πληροφορίες για τους επενδυτές που ενδιαφέρονται για την ελληνική αγορά. Το υλικό είναι στα αγγλικά, ενώ για πλήρη πρόσβαση σε όλες τις περιοχές του, ο χρήστης καλείται να δώσει τα στοιχεία του και να αποκτήσει –δωρεάν– έναν κωδικό μέλους. Οι πληροφορίες που περιλαμβάνει, είναι προφιλ εταιριών (ιδιαίτερως λεπτομερή), αναλύσεις των στοιχείων από την κίνηση στη Σοφοκλέους, δείκτες και πορεία τωνισηγμένων εταιριών, ειδησεογραφία που συγκεντρώνεται από ένα δίκτυο ανταποκριτών και συνερ-

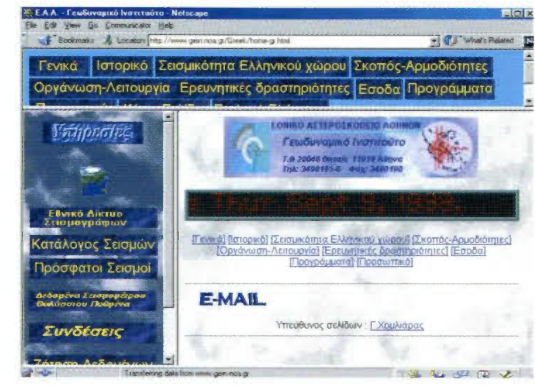
δικά το πρώτο αποτελεί μια από τις καλύτερες δουλειές στο ελληνικό Internet, καθώς περιλαμβάνει πολλές υπηρεσίες και συνδυασμούς των διαφόρων πληροφοριών που δίνει από το αρχείο της εφημερίδας, ενώ μια ακόμα καλή δουλειά, είναι το site Sophocleous (<http://www.sophocleous.com/>) από όπου οι χρήστες - μέλη (και εδώ ένα μέρος των υπη-

ρειών είναι δωρεάν, αν και το βασικό corpus του υλικού είναι στην περιοχή VIP Members, η οποία χρεώνεται) μπορούν να παίρνουν καθημερινά τα στοιχεία του κλεισίματος της Σοφοκλέους και να τα αναλύουν χρησιμοποιώντας μια "εφαρμογή" που επίσης δίνεται από το site. Η εφαρμογή λειτουργεί και εκτός Internet, άρα οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να κατεβάσουν στον υπολογιστή τους

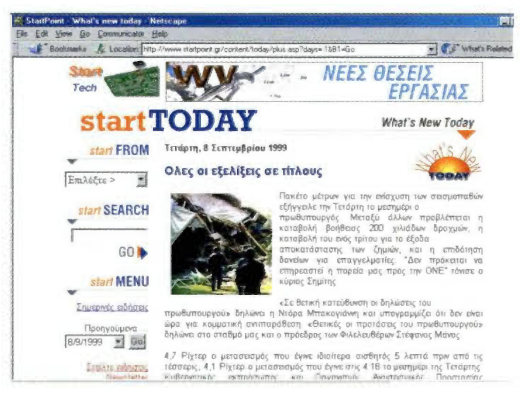
τα στοιχεία της ημέρας και να τα αναλύσουν με την ησυχία τους. Τελευταία, θα πρέπει να αναφέρουμε τα sites των δύο χρηματιστηρίων, αυτό του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών και αυτό του Χρηματιστηρίου Παραγωγών Αθηνών, στις διευθύνσεις <http://www.ase.gr/> και <http://www.adex.ase.gr/> αντίστοιχα. Τα δύο sites προσφέρουν πολλά στοιχεία για το πώς λειτουργεί η κεφαλαιαγορά (ειδικά το δεύτερο που είναι και πιο νέα κατάσταση για τα ελληνικά δεδομένα) ενώ λειτουργούν και ως χώρος ανακοινώσεων για τις συγκεκριμένες αγορές. Αξίζει να αναφέρουμε ότι το site του XAA παρέχει τη δυνατότητα στους χρήστες να παίρνουν καθημερινά μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου τα κλεισίματα της συνεδρίασης, μια πληροφορία που πλέον έχει γίνει απαραίτητη σε πολλούς. Αυτά για αρχή. Οι ενδιαφερόμενοι, πάντως, καλά θα κάνουν να αρχίσουν να αναζητούν και άλλες πηγές, τόσο εντός όσο και εκτός Ελλάδος. Όσο το Χρηματιστήριο θα αποτελεί θέμα ενδιαφέροντος, τόσο θα πολλαπλασιάζονται τα sites αυτού του τύπου και τόσο καλύτερες και πληρέστερες υπηρεσίες θα παρέχουν. Ίσως μάλιστα τα παραπάνω να γίνουν λόγος εισόδου κάποιων και στο ίδιο το Internet.

### Σεισμοί και στο Δίκτυο

Το ότι ο μεγάλος σεισμός της Αθήνας έπιασε στον ύπνο (τρόπος του λέγειν) τους Αθηναίους απεδείχθη δυστυχώς περίτρανα. Και το Internet, ως μέρος της ελληνικής πραγματικότητας δε μπορούσε παρά να ακολουθήσει, έχοντας μάλιστα και ένα μειονέκτημα παραπάνω, τις προβληματικές τηλεπικοινωνίες. Αν και το βασικό πρόβλημα υπήρξε



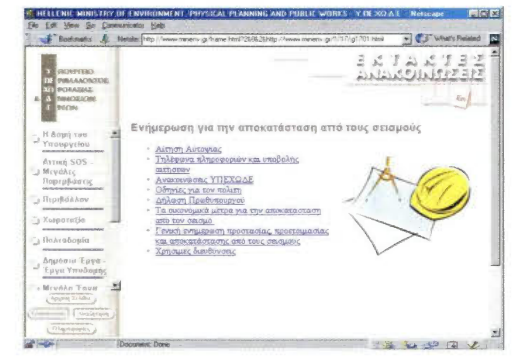
στην κινητή τηλεφωνία –και όσοι προσπάθησαν να χρησιμοποιήσουν κινητό τηλέφωνο για τις πρώτες πέντε ώρες μετά το σεισμό το διαπίστωσαν πολύ καλά– σε πολλές περιοχές της Αθήνας υπήρξε πρόβλημα και στη σταθερή τηλεφωνία και συνεπώς και στις Internetικές συνδέσεις. Πέραν αυτού όμως –το οποίο ούτως ή άλλως συζητήθηκε εκτενώς– πρόβλημα υπήρξε και στη χρήση του δικτύου ως εργαλείου ενημέρωσης για το τι συνέβη και σε ποια έκταση. Παρά τις επανειλημμένες προσπάθειές μας, πολύ λίγα πράγματα βρήκαμε στο ελληνικό κομμάτι του Δικτύου για το φαινόμενο αυτό, που τόσο προβλήματα έφερε στην καθημερινή ζωή πολλών συμπολιτών μας. Την πιο γρήγορη αντίδραση απέναντι στο γεγονός, είδαμε από το site Startpoint του Γιάννη Γούτη (<http://www.startpoint.gr/>), από το site του ραδιοφωνικού σταθμού Flash (<http://www.flash.gr/>) και από το site της εταιρίας Internet (<http://www.internet.gr/>). Το πρώτο, είχε συνεχή ενημέρωση και ειδησεογραφικό υλικό σχετικά με το σεισμό, τις καταστροφές και τις επιχειρήσεις διάσωσης στα τρία εργοστάσια που καταστράφηκαν, το δεύτερο παρείχε και στο Internet τις σχετικές ειδήσεις που έβγαιναν από το σταθμό και το τρίτο είχε παραπομπές στο αμερικανικό ίδρυμα γεωλογικών ερευνών United States Geological Survey (<http://www.usgs.gov/>) το οποίο μελετά τη σεισμική δραστηριότητα σε όλο τον πλανήτη. Σύντομα, προστέθηκε στα παραπάνω και το site SportNews (<http://www.sportnews.gr/>), το οποίο αν και παρέχει αθλητική ενημέρωση, διέκοψε την τακτική του αρθρογραφία και ασχολήθηκε με την ενημέρωση σχετικά με



το σεισμό. Σημαντική ενημέρωση για τη σεισμική δραστηριότητα στη χώρα προσφέρει και το site του καθ' ύλην αρμοδίου φορέα, του Γεωδυναμικού Ινστιτούτου του Αστεροσκοπείου Αθηνών, στη διεύθυνση <http://www.gein.poa.gr/>, ενώ οι ενδιαφερόμενοι για τους σεισμούς γενικότερα θα πρέπει μάλλον να σταματήσουν εδώ τις εντός Ελλάδος περιπλανήσεις τους και να στραφούν στο εξωτερικό.

Και για άλλη μια φορά, θα πρέπει να αναφέρουμε το τι γίνεται στο εξωτερικό, καίτοι κινδυνεύουμε έτσι να χαρακτηρίσουμε ξενομανείς. Μια μικρή αναζήτηση του γράφοντος για πηγές σχετικά με το θέμα σε ένα μόνο από τα μεγάλα ευετηρία (για την ακρίβεια στο μεγαλύτερο, στο Yahoo! που απαντά στη διεύθυνση <http://www.yahoo.com/>) έφερε στην οθόνη εκατοντάδες σχετικά sites, καθώς και μια σειρά από υποκατηγορίες με πολλές επιλογές η καθεμία. Σεισμολογικά ινστιτούτα, σχολές γεωλογίας, ερευνητικά τμήματα από κάθε μέρος του κόσμου έχουν τις δικές τους σελίδες, γεμάτες από πληροφορίες για ευαίσθητες περιοχές, για σεισμούς που έχουν γίνει, για τρόπους προφύλαξης από το φοβερό αυτό φαινόμενο, για τον αντισεισμικό σχεδιασμό των κτιρίων και για ό,τι άλλο μπορεί να σκεφτεί κανείς –ακόμα και σεισμογράφοι μόνιμα συνδεδεμένοι στο Internet βρήκαμε, οι οποίοι παρακολουθούν την πολύ ευαίσθητη περιοχή της Καλιφόρνιας. Το εν λόγω σημείο εκκίνησης, για σίγουσ δε θέλουν να κάνουν την αναζήτηση μόνοι τους, υπάρχει στη διεύθυνση <http://dir.yahoo.com/Science/Earth-Sciences/Geology-and-Geophysics/>

Seismology/ Και εύλογα αναρωτιόμαστε, για μια ακόμα φορά: Σε μια χώρα που όλοι γνωρίζουμε πόσο έχει ταλαιπωρηθεί από τους σεισμούς, δε θα έπρεπε να υπάρχει ένα site που να λειτουργεί ως σημείο αναφοράς; Είναι κρίμα να μην μπορεί ο πολίτης να μάθει πώς μπορεί να λάβει κάποια μέτρα ή πού θα μπορέσει να αποσταθεί προκειμένου να αντιμετωπίσει τις ενδεχόμενες ζημιές που έπαθε από ένα σεισμό ή τι ακριβώς συμβαίνει με τη σεισμική δραστηριότητα στην Ελλάδα. Βέβαια, το site του Υπουργείου Περιβάλλοντος Χωροταξίας και Δημοσίων Έργων (<http://www.minenv.gr/>), κάποια στιγμή αφιέρωσε μια ει-



δική περιοχή του site του για έκτακτες ανακοινώσεις –κυρίως σχετικά με το τι μπορεί να κάνει ο πολίτης μετά από το σεισμό, όμως ακόμα και αυτό δεν προβλήθηκε ούτε εντός ούτε εκτός Δικτύου, με αποτέλεσμα να το βρουν μόνο όσοι σκέφτηκαν να περάσουν από εκεί. Το ίδιο ισχύει και για την –πολύ καλή κατά τ' άλλα– κίνηση της εταιρίας IPNG, που έγινε γνωστή από τη δωρεάν παροχή υπηρεσιών Internet (οι περισσότεροι την ξέρουν σαν X-treme και απαντά στη διεύθυνση <http://www.x-treme.gr/>). Η εταιρία ανακοίνωσε μέσω του site της και συγκεκριμένα μέσω της διεύθυνσης <http://www.x-treme.gr/earthquake.html> ότι άνοιξε στην Εμπορική Τράπεζα λογαριασμό με αριθμό 84 12 94 11 για τους σεισμοπαθείς της Αττικής. Αυτές οι κινήσεις έπρεπε να τύχουν μεγαλύτερης προώθησης, τόσο μέσα στο Internet με διαφημιστικά banners, όσο και εκτός με καταχωρίσεις στον Τύπο. Δυστυχώς όμως, για άλλη μια φορά, φάνηκε ότι το Internet στην Ελλάδα δεν έχει γίνει ισότιμο μέσο με τα υπόλοιπα, παρά το ότι σε κάποιες περιπτώσεις μπορεί να δώσει πολύ καλύτερα αποτελέσματα. ■



# Nationale Nederlanden

Τέσσερα προγράμματα για ασφάλιση κατοικιών και επαγγελματικής στέγης διαθέτει η Nationale Nederlanden, τα οποία καλύπτουν απόλυτα τις ανάγκες ιδιοκτητών και επαγγελματιών.

## All Cover Plan

### ALL COVER PLAN

#### ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

#### ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΤΗΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΝΑ ΔΡΧ. 1.000.000 ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΚΙΝΔΥΝΟΣ	ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ Α (ΙΔΙΟΚΑΤΟΙΚΗΣΗ) ΤΑΞΗ (Ε) ΤΑΞΗ (Α)		ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ Β (ΕΝΟΙΚΙΑΣΤΗΣ - ΠΕΡΙΕΧ.) ΤΑΞΗ (Ε) ΤΑΞΗ (Α)		ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ Γ (ΕΚΜΙΣΘΩΤΗΣ - ΚΤΙΡΙΟ) ΤΑΞΗ (Ε) ΤΑΞΗ (Α)	
	1. Πυρκαγιά & Κίνδυνοι Πακέτου	1.842	3.785	2.563	4.483	1.780
2. Κλοπή κατόπιν Διαρρήξεως (εξαιρούνται Κοσμήματα, Χρήματα, Χρεώγραφα, Λαχεία, Επιταγές, Γραμμάτια και συναφή)	744	1.487	1.859	2.788	124	186
3. Σεισμός	991	Δεν καλύπτεται	991	Δεν καλύπτεται	991	Δεν καλύπτεται

α) Όλοι οι κίνδυνοι υπάγονται σε μια περιοχή για ολόκληρη την Ελλάδα.  
β) Όλοι οι κίνδυνοι κατατάσσονται σε 2 τάξεις ανάλογα με την κατασκευή του κτιρίου. Στην ΤΑΞΗ Ε (Εξαιρετική) που υπάγονται όλοι οι κίνδυνοι που η κατασκευή του κτιρίου είναι από μπετόν αρμέ, τούβλα ή πέτρες και με στέγη από μπετόν αρμέ ή κεραμίδια σε μπετόν αρμέ και στην ΤΑΞΗ Α (Πρώτη) που υπάγονται όλοι οι άλλοι κίνδυνοι με διαφορετική κατασκευή ή στέγηση του κτιρίου.  
γ) Τα ασφάλιστρα κατοικιών δεν επηρεάζονται ούτε επιβαρύνονται από την ύπαρξη και άλλων χρήσεων του κτιρίου που βρίσκονται τα ασφαλισμένα.  
δ) Στην ιδιοκατοίκηση (ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ Α) ισχύει ενιαίο ασφάλιστρο για κτίριο και περιεχόμενο.  
ε) Λυόμενη κατασκευή δεν καλύπτεται.  
στ) Για να υπολογισουμε τα ασφάλιστρα ανά Δρχ. 1.000.000 ασφαλισμένο κεφάλαιο σύμφωνα με τον παρακάτω πίνακα αρκεί να προσέξουμε μόνο σε ποια ΤΑΞΗ Ε ή Α υπάγεται το κτίριο ανάλογα με την κατασκευή του.

α) Όλοι οι κίνδυνοι υπάγονται σε μια περιοχή για ολόκληρη την Ελλάδα.  
β) Όλοι οι κίνδυνοι κατατάσσονται σε 2 τάξεις ανάλογα με την κατασκευή του κτιρίου. Στην ΤΑΞΗ Ε (Εξαιρετική) που υπάγονται όλοι οι κίνδυνοι που η κατασκευή του κτιρίου είναι από μπετόν αρμέ, τούβλα ή πέτρες και με στέγη από μπετόν αρμέ ή κεραμίδια σε μπετόν αρμέ και στην ΤΑΞΗ Α (Πρώτη) που υπάγονται όλοι οι άλλοι κίνδυνοι με διαφορετική κατασκευή ή στέγηση του κτιρίου.  
γ) Τα ασφάλιστρα κατοικιών δεν επηρεάζονται ούτε επιβαρύνονται από την ύπαρξη και άλλων χρήσεων του κτιρίου που βρίσκονται τα ασφαλισμένα.  
δ) Στην ιδιοκατοίκηση (ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ Α) ισχύει ενιαίο ασφάλιστρο για κτίριο και περιεχόμενο.  
ε) Λυόμενη κατασκευή δεν καλύπτεται.  
στ) Για να υπολογισουμε τα ασφάλιστρα ανά Δρχ. 1.000.000 ασφαλισμένο κεφάλαιο σύμφωνα με τον παρακάτω πίνακα αρκεί να προσέξουμε μόνο σε ποια ΤΑΞΗ Ε ή Α υπάγεται το κτίριο ανάλογα με την κατασκευή του.

## ALL COVER PLAN 1

### ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

#### ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΤΗΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΝΑ ΔΡΧ. 1.000.000 ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΚΙΝΔΥΝΟΣ	ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ Α (ΙΔΙΟΚΑΤΟΙΚΗΣΗ) ΤΑΞΗ (Ε) ΤΑΞΗ (Α)		ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ Β (ΕΝΟΙΚΙΑΣΤΗΣ - ΠΕΡΙΕΧ.) ΤΑΞΗ (Ε) ΤΑΞΗ (Α)		ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ Γ (ΕΚΜΙΣΘΩΤΗΣ - ΚΤΙΡΙΟ) ΤΑΞΗ (Ε) ΤΑΞΗ (Α)	
	1. Πυρκαγιά & Κίνδυνοι Πακέτου	1.065	2.130	1.284	2.568	986
2. Κλοπή κατόπιν Διαρρήξεως (εξαιρούνται Κοσμήματα, Χρήματα, Χρεώγραφα, Λαχεία, Επιταγές, Γραμμάτια και συναφή)	744	1.487	1.859	2.788	124	186
3. Σεισμός	991	Δεν καλύπτεται	991	Δεν καλύπτεται	991	Δεν καλύπτεται

Τα προγράμματα All Business Plan και All Business Plan 1 προσφέρουν την ολοκληρωμένη προστασία σε οποιαδήποτε επιχείρηση, ανεξάρτητα από το μέγεθος ή το είδος των δραστηριοτήτων της. Η ευαισθησία δε που η Nationale-Nederlanden δείχνει στην αποζημίωση, ελαχιστοποιεί το χαμένο χρόνο έως την επαναλειτουργία της επιχείρησης.

# ALL BUSINESS PLAN

## All Business Plan

### ALL BUSINESS PLAN

#### ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

#### ΕΤΗΣΙΑ ΜΙΚΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΝΑ ΔΡΧ. 1.000.000 ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΤΑΞΗ ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΗ 1. ΚΤΙΡΙΟΥ	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΠΥΡΟΣ	ΧΩΡΙΣ ΚΛΟΠΗ	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΚΛΟΠΗΣ*				
			1	2	3	4	
ΑΣΦ/ΣΤΡΟ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ + 50%		3.672	3.709	3.734	3.758	3.796	
		I	4.591	4.628	4.653	4.678	4.715
		II	5.294	5.331	5.356	5.381	5.418
		III	5.889	5.926	5.951	5.976	6.013
		IV	7.186	7.223	7.248	7.273	7.310
V	9.620	9.657	9.682	9.707	9.744		
2. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ		4.801	5.545	6.040	6.536	7.279	
		I	6.639	7.383	7.878	8.374	9.117
		II	8.045	8.789	9.284	9.780	10.523
		III	9.234	9.978	10.473	10.969	11.712
		IV	11.829	12.573	13.068	13.564	14.307
V	16.696	17.440	17.935	18.431	19.174		

\* Η Κάλυψη του ALL BUSINESS PLAN σε οικοδομές τάξης Α και Β θα δίδεται μόνο μετά από συνεννόηση με την εταιρία.

Η κλοπή μετά από διάρρηξη, ο Σεισμός και το Βραχυκύκλωμα μπορούν να συμπεριληφθούν στο ασφαλιστήριο ALL BUSINESS PLAN αν το επιθυμεί ο ασφαλισμένος.  
**Κλοπή:** Η κάλυψη κινδύνου κλοπής μετά από διάρρηξη είναι προαιρετική και δίδεται αν υπάρ-

χουν τα προβλεπόμενα προστατευτικά μέτρα.  
**Σεισμός:** Η κάλυψη είναι προαιρετική και δίνεται μόνο σε οικοδομές εξαιρετικής κατασκευής, με έκπτωση 55% στα ασφάλιστρα του σεισμού.  
**Βραχυκύκλωμα:** Η κάλυψη είναι προαιρετική και

δίνεται σε μοτέρ μηχανημάτων και ηλεκτρονικούς υπολογιστές (εφόσον είναι σαφής ο διαχωρισμός του μοτέρ από τη συσκευή), με έκπτωση 55% στα ασφάλιστρα του βραχυκυκλώματος.

## All Business Plan 1 ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΣΤΕΓΗΣ

### ALL BUSINESS PLAN 1

#### ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

#### ΕΤΗΣΙΑ ΜΙΚΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΝΑ ΔΡΧ. 1.000.000 ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

ΤΑΞΗ ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΗ 1. ΚΤΙΡΙΟΥ	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΠΥΡΟΣ	ΧΩΡΙΣ ΚΛΟΠΗ	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΚΛΟΠΗΣ*				
			1	2	3	4	
ΑΣΦ/ΣΤΡΟ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ + 50%		1.188	1.234	1.265	1.296	1.343	
		I	1.831	1.877	1.908	1.939	1.986
		II	2.323	2.369	2.400	2.431	2.478
		III	2.739	2.785	2.816	2.847	2.894
		IV	3.648	3.694	3.725	3.756	3.803
V	5.351	5.397	5.428	5.459	5.506		
2. ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ		2.161	3.090	3.710	4.329	5.259	
		I	3.907	4.836	5.456	6.075	7.005
		II	5.243	6.172	6.792	7.411	8.341
		III	6.373	7.302	7.922	8.541	9.471
		IV	8.838	9.767	10.387	11.006	11.936
V	13.461	14.390	15.010	15.629	16.559		

\* Η Κάλυψη του ALL BUSINESS PLAN 1 σε οικοδομές τάξης Α και Β θα δίδεται μόνο μετά από συνεννόηση με την εταιρία.

### ΒΑΣΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ

#### ΠΡΟΣΑΡΤΗΜΑΤΑ ALL BUSINESS PLAN 1

- 1) Ευρεία έκρηξη
- 2) Τρομοκρατικές Ενέργειες μεμονωμένες ή όχι
- 3) Πρόσκρουση οχημάτων τρίτων
- 4) Πτώση αεροσκαφών
- 5) Αποκομιδή συντριμμάτων
- 6) Έξοδα προσωρινής στέγησης και μεταφορές
- 7) Αστική ευθύνη έναντι τρίτων από επέκταση πυρκαγιάς
- 8) Ζημιές από προσπάθεια καταστολής πυρκαγιάς
- 9) Χαρτόσημο ασφαλισματος

Η Κλοπή μετά από διάρρηξη, ο Σεισμός και το Βραχυκύκλωμα μπορούν να συμπεριληφθούν στο ασφαλιστήριο ALL BUSINESS PLAN 1 αν το επιθυμεί ο ασφαλισμένος.

**Κλοπή:** Η κάλυψη κινδύνου κλοπής μετά από διάρρηξη είναι προαιρετική και δίδεται αν υπάρχουν τα προβλεπόμενα προστατευτικά μέτρα.

**Σεισμός:** Η κάλυψη είναι προαιρετική και δίνεται μόνο σε οικοδομές εξαιρετικής κατασκευής, με έκπτωση 55% στα ασφάλιστρα του σεισμού.

**Βραχυκύκλωμα:** Η κάλυψη είναι προαιρετική και δίνεται σε μοτέρ μηχανημάτων και ηλεκτρονικούς υπολογιστές (εφόσον είναι σαφής ο διαχωρισμός του μοτέρ από τη συσκευή). Η κάλυψη δίνεται με έκπτωση στα ασφάλιστρα του βραχυκυκλώματος 50%.

# ING NEWS

## Θετικές εκτιμήσεις 1999: Αύξηση κερδών του ομίλου κατά 35-40%

Εντυπωσιακή αύξηση της τάξεως του 90% παρουσίασαν τα καθαρά κέρδη του Ομίλου ING κατά το πρώτο εξάμηνο του τρέχοντος έτους, σε 3.312 δισ. ευρώ και τα λειτουργικά του κέρδη ενισχύθηκαν κατά 20,3%, σε 1.619 δισ. ευρώ. Η αύξηση-ρεκόρ των μεγεθών του Ομίλου, επετεύχθη χάρη στα έκτακτα έσοδά του από την πώληση της

κερδών του Ομίλου και πώς αυτά επηρεάστηκαν από την πώληση τμημάτων του κατά τα πρώτα εξάμηνα του προηγούμενου και του τρέχοντος έτους.

τηση (discretionary assets) προέρχεται από εξωτερικούς πελάτες, ενώ το εναπομείναν 34% (89,7 δισ. ευρώ) αποτελείται από ίδια κεφάλαια εταιριών του Ομίλου. Αυτά αυξήθηκαν κατά 9%, από 82,9 δισ. ευρώ.

### ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΚΕΡΔΗ ΠΡΩΤΟΥ ΕΞΑΜΗΝΟΥ (σε εκατ. ευρώ)

	1998	1999	ΜΕΤΑΒΟΛΗ %
ΣΥΝΟΛΟ	1.346	1.619	+20
από την πώληση της Libertel	202	1.385	
από την πώληση της Kredietbank	171		
από την πώληση της NCM	24		
από την πώληση της NIB		308	
<b>ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ:</b>	<b>1.743</b>	<b>3.312</b>	<b>+90</b>

### Διαχείριση κεφαλαίων

Τα κεφάλαια υπό τη διαχείριση εταιριών του Ομίλου ING ενισχύθηκαν κατά τη διάρκεια του εξαμήνου σε ποσοστό 14%, φθάνοντας τα 288 δισ. ευρώ, από 253 δισ. ευρώ. Στην αύξηση αυτή συνέβαλαν όλα τα τμήματά του με σχετική δραστηριότητα ανά τον κόσμο (διαχείριση κεφαλαίων θεσμικών, αμοιβαίων κεφαλαίων εταιριών -κυρίως ασφαλιστικών- του ομίλου). Μεγάλη επιτυχία γνώρισαν τα δύο funds που εισήγαγε ο Όμιλος, τα ING Euro Credit και ING Euro Stoxx 50 Continuous Click. Σημειώνεται ότι στον τομέα διαχείρισης κεφαλαίων η ING συμπεριλαμβάνεται μεταξύ των 10 μεγαλύτερων ομίλων.

Στο τέλος του πρώτου εξαμήνου του τρέχοντος έτους, τα κεφάλαια που διαχειριζόταν η ING Asset Management έφθαναν τα 269,4 δισ. ευρώ, έναντι 234,5 δισ. ευρώ που ήταν στο τέλος του 1998, αύξηση της τάξεως του 15%. Σημαντική για την επίτευξη του ποσοστού αυτού ανάπτυξης ήταν η εισροή νέων κεφαλαίων 13,2 δισ. ευρώ και η ανατίμηση κάποιων νομισμάτων και μετοχών στα οποία επενδύει ο Όμιλος. Περίπου το 66% (173,7 δισ. ευρώ) των κεφαλαίων που διαχειρίζεται με εξουσιοδότηση

Η κατανομή του συνόλου των κεφαλαίων υπό διαχείριση είχε την 30ή Ιουνίου ως εξής: το 39% σε μετοχές, το 47% σε επενδύσεις σταθερής απόδοσης, το 7% στην αγορά ακινήτων και το υπόλοιπο 7% μοιρασμένο σε άλλου είδους επενδύσεις. Στο τέλος του '98 τα κεφάλαια ήταν κατανεμημένα ως εξής: Το 39% σε μετοχές, το 50% σε επενδύσεις σταθερής απόδοσης, το 8% στην αγορά ακινήτων και το 3% σε άλλους τομείς.

Το ύψος των κεφαλαίων που διαχειρίζεται κάθε ανάλογο τμήμα του Ομίλου

### Ασφαλιστικές και τραπεζικές δραστηριότητες

Τα έσοδα του Ομίλου από ασφάλειες ζωής στην Ολλανδία αυξήθηκαν κατά 5,1%, εξαι-

### ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ 30 ΙΟΥΝΙΟΥ 1999 (σε δισ. ευρώ)

ΕΤΑΙΡΙΑ :	
ING investment management	130,2
BBL	49,6
BARING asset management	45,9
ING VASTGOED	17,7
FURMAN SELZ	16,3
ING Baring Private Bank	1,9
Baring Private Equity Part.	1,5
PARCOM ventures	0,3

ρούμενου ενός εκτάκτου ποσού. Στη Βόρειο Αμερική ο κύκλος εργασιών της Guaranteed Investment Contracts συρρικνώθηκε κατά 19,6%, ενώ τα έσοδα από άλλες δραστηριότητες στην περιοχή αυξήθηκαν κατά 9,1% σε 3,04 δισ. ευρώ. Στο Βέλγιο και την Αυστραλία τα έσοδα των τμημάτων του Ομίλου από ασφαλιστικές εργασίες αναπτύχθηκαν σημαντικά. Ισχυρή ανάπτυξη παρουσίασαν και οι ανάλογες δραστηριότητες στην Κεντρική Ευρώπη, την Ιταλία, την Κορέα και την Ταϊβάν, ενώ, εν σχέση με αυτές, τα τμήματα στην Ιαπωνία υστερούν ακόμα.

Τα συνολικά έσοδα από ασφάλειες -εκτός ασφαλείων ζωής- μειώθηκαν, λόγω της πώλησης των σχετικών συμφερόντων που κατείχε ο Όμιλος στις ΗΠΑ, το 1998. Εξαιρουμένων της πώλησης αυτής, των εξαγορών και των αλλαγών στις ιστιότητες των νομισμάτων, τα ασφαλιστικά έσοδα του Ομίλου αυξήθηκαν κατά 2,4%.

Η ανάπτυξη των ασφαλείων -πλην ζωής- της ING στην Ολλανδία ενισχύθηκε κατά 7,3%, με σημαντικότερη τη συμβολή ασφαλιστηρίων μοτοσικλετών, απώλειες εισοδήματος, ατυχημάτων και υγείας. Στην Καναδά, εξαιρουμένης της εξαγοράς της Royal Guardian, τα έσοδα μειώθηκαν ελαφρώς, κυρίως λόγω του αυξημένου ανταγωνισμού.

Όσον αφορά στις τραπεζικές δραστηριότητες του Ομίλου, τα μεγέθη προ φόρων παρουσιάζονται αυξημένα κατά 32,8%. Το αποτέλεσμα αυτό προκύπτει λόγω των εκτάκτων κερδών από πωλήσεις τμημάτων. Εξαιρουμένων αυτών, τα λειτουργικά προ φόρων κέρδη σημείωσαν αύξηση κατά 20,8%.

Σημαντικότερη για την ενίσχυση αυτή ήταν η συμβολή 151 εκατ. ευρώ της ING Barings, η οποία μείωσε σημαντικά το κόστος ρίσκου, βελτίωσε τα λειτουργικά της κέρδη μέσω μεί-

πλήξεως, αλλά περί εστίασης της προσοχής στην εξέλιξη του λειτουργικού κόστους του Ομίλου. Τα ποσοστά αύξησης του μεγέθους αυτού σε κάθε τμήμα δεν είναι μεγάλα αν εξετασθούν μεμονωμένα. Αλλά, όπως επεσήμανε, θα πρέπει πάντα να διαμορφώνονται σε αναλογία με την εξέλιξη των εσόδων.

Κάποιες από τις αγορές στις οποίες δραστηριοποιείται ο Όμιλος παρουσίασαν φέτος ύφεση. Για το λόγο αυτό θεωρήθηκε σημαντικό το να παραμείνουν οι λειτουργικές δαπάνες υπό αυστηρό έλεγχο, ώστε να μην υπερβαίνουν τα επιθυμητά επίπεδα. Ένα παράδειγμα που παρέθεσε ο πρόεδρος του Ομίλου σχετικά ήταν ότι τα έσοδα των ασφαλιστικών τμημάτων αυξήθηκαν κατά τη διάρκεια του εξαμήνου κατά 12,6%. Ωστόσο, η αύξηση των λειτουργικών δαπανών τους ήταν της τάξεως του 13%. Οι ασφαλιστικές εταιρίες της ING Group στην Ολλανδία, το Βέλγιο και την Αυστραλία παρουσίασαν σημαντικά υψηλότερο ποσοστό ανάπτυξης των εσόδων τους, έναντι αυτού της αύξησης των δαπανών τους. Καθώς όμως οι εταιρίες αναλόγων δραστηριοτήτων στην υπόλοιπη Ευρώπη, τη Βόρειο Αμερική και την Ασία "έμειναν σχετικά πίσω" ως προς αυτό, ο λόγος κόστους προς ωφέλεια (δηλαδή των δαπανών εν σχέση με τα έσοδα) διαμορφώθηκε σε αρνητικό ποσοστό 0,4%. Η διοίκηση του Ομίλου απέδωσε την εξέλιξη αυτή στην αύξηση των δαπανών που αφορούν στο προσωπικό που απασχολεί.

Κάτι ανάλογο παρατηρούμε και στα τραπεζικά τμήματα της ING. Στην Ολλανδία, οι δαπάνες για το προσωπικό αυξήθηκαν κατά 8%. Η διαφορά κόστους-εισοδήματος διαμορφώθηκε σε θετικό ποσοστό 1,2%, το οποίο δε θεωρείται δυσμενής εξέλιξη, αλλά αποτελεί το κατώτατο όριο που είχε τεθεί ως βασικός στόχος. Όμως, όπως επισημαίνει η διοίκηση

νάτησή του με αναλυτές και δημοσιογράφους ότι ο ρυθμός με τον οποίο ο Όμιλος προχωρεί σε εξαγορές έχει επιβραδυνθεί στη διάρκεια του εξαμήνου και ότι θα συνεχίσει με το βραδύτερο αυτό ρυθμό για όσο κρίνεται "συνετό". "Αναζητούμε συνεχώς εταιρίες προς εξαγορά, αλλά θέτουμε επίσης και εμείς κάποιες βασικές προϋποθέσεις", δήλωσε ο πρόεδρος του Ομίλου συνεχίζοντας, "Δεν αναζητούμε τρόπους να ξοδέψουμε απλώς τα κεφάλαιά μας. Πραγματοποιούμε εξαγορές με μακροπρόθεσμες προοπτικές, που σημαίνει ότι αναζητούμε επιχειρήσεις που θα προσδώσουν μεγαλύτερη αξία στον Όμιλο. Έτσι, μεταξύ άλλων, θα πρέπει να πληρούν την προϋπόθεση για κατώτατο ετήσιο ποσοστό ανάπτυξης της κερδοφορίας τους, της τάξεως του 10%".

Το γεγονός ότι ο Όμιλος έχει διαθέσιμα κεφάλαια 10 δισ. ευρώ για τη χρηματοδότηση επεκτατικών κινήσεων, δεικνύει ότι προτιθέται να καταβάλει ένα υψηλό τίμημα για τη σωστή εταιρία. Επίσης, η ING δύναται να χρηματοδοτήσει μερικώς μία "μεγάλη" εξαγορά, πωλώντας τα μερίδια που κατέχει στην ABN Amro, την Aegon και τη Fortis. Όμως, όπως επισημαίνει ο πρόεδρος του Ομίλου, "δεν έχει τεθεί κάποιο χρονικό πλαίσιο εντός του οποίου θα πρέπει να κινηθούμε προς αυτή την κατεύθυνση. Θα εξαρτηθεί από το χρόνο στον οποίο θα προκύψει κάποια υποψήφια εταιρία και τις συνθήκες που θα επικρατούν στην αγορά τότε".

Προς το παρόν, η γαλλική τραπεζα CCF αποτελεί καλή επένδυση για την ING. Κατέχει μερίδιο 18,6% σε αυτή και για την ώρα φαίνεται ότι δε θα μεταβάλει το ποσοστό συμμετοχής της. Μέχρι τουλάχιστον να αλλάξει η στάση της γαλλικής κυβέρνησης, όσο αφορά στην είσοδο και ενίσχυση της παρουσίας ξένων ομίλων στη χώρα, μέσω εξαγορών, συμμετοχών, ή έναρξη ιδίων συμφερόντων.

### Δραστηριότητες στο Διαδίκτυο

Προ ολίγων ετών η ING εισήλθε και στην αγορά παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών μέσω του Internet, ιδρύοντας την ING Direct στο Καναδά. Στόχος του να χειριρμάτος αυτού, που αποτέλεσε την "εταιρία-πilotο" για την ανίχνευση των προοπτικών ανάπτυξης στον κλάδο αυτό, ήταν να καταστεί κερδοφόρος εντός διαστήματος τριών ετών και επετεύχθη. Πλέον ο Όμιλος προτίθεται να επεκτείνει περαιτέρω τις δραστηριότητές του στο Διαδίκτυο, χωρίς όμως αυτό να αποτελέσει επίκεντρο των βλέψεών του για ανάπτυξη. "Πιστεύουμε στις δυνατότητες του Internet, αλλά όχι και στη 'φούσκα' γύρω από αυτό", είπε ο πρόεδρος του Ομίλου.

Νέες δραστηριότητες στον τομέα αυτό αρχίζει τώρα η ING στην Ισπανία και την Αυστραλία, ενώ, παράλληλα, υφιστάμενες ήδη εταιρίες της ανά τον κόσμο χτίζουν ή ενισχύουν την παρουσία τους στη Διαδικτυακή αγορά. Για τις κινήσεις αυτές ο Όμιλος προτίθεται να επενδύει περισσότερα από 100 εκατ. ευρώ ετησίως. ■

Αποτελέσματα Ομίλου (σε εκατ. ευρώ)	ΠΡΩΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ 1998	ΠΡΩΤΟ ΕΞΑΜΗΝΟ 1999	ΜΕΤΑΒΟΛΗ %
<b>Λειτουργικά κέρδη:</b>			
- ασφαλείων	839	958	14,2
- τραπεζών	507	661	30,4
<b>ΣΥΝΟΛΟ:</b>	<b>1.346</b>	<b>1.619</b>	<b>20,3</b>
έκτακτα κέρδη:	397		
<b>ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ (σε δισ. ευρώ)</b>	<b>31 Δεκεμβρίου 98</b>	<b>30 Ιουνίου 99</b>	
<b>ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ</b>	<b>394,9</b>	<b>445,4</b>	<b>12,8</b>

ωσης των δαπανών και απεκόμισε κέρδη αξιοποιώντας την ανάκαμψη των αναδυόμενων αγορών.

Στον πίνακα φαίνεται η εξέλιξη των κερδών του Ομίλου από το πρώτο εξάμηνο του '98 μέχρι και το πρώτο εξάμηνο του '99.

### Εξέλιξη των λειτουργικών δαπανών

Σχετικά με τα δημοσιεύματα που μιλούσαν για σκληρή επίπληξη των διοικητικών στελεχών της ING Group από τον κ. Βαν Ντερ Λουγκ, ο ίδιος επεσήμανε ότι δεν επρόκειτο περί επι-

του Ομίλου, ο στόχος δε θα είχε επιτευχθεί χωρίς τη συμβολή της μείωσης κατά 16,7% του λειτουργικού κόστους της ING Barings.

### Συνεχής επέκταση μέσω εξαγορών και συμμετοχών

Συνήθως, στις συνεντεύξεις Τύπου του Ομίλου ανακοινώνονται λεπτομερώς και τα σχέδιά του για εξαγορές, που αποτελούν και το βασικότερο τρόπο επέκτασής του. Ο κ. Βαν Ντερ Λουγκ παραδέχθηκε στην τελευταία συ-



Ο Πρόεδρος της ING Group Γκόντφρεϊντ Βαν Ντερ Λουγκ και ο Διευθυντής των Οικονομικών Υπηρεσιών κος Μίας με την ίδια κόκκινη γραβάτα του ομίλου ING.

National Investering Bank και της Libertel, αλλά αντανάκλα και την ισχυρή ανάπτυξη των δραστηριοτήτων του κατά το διάστημα αυτό, δικαιολογώντας τη διατύπωση θετικών εκτιμήσεων για το δεύτερο εξάμηνο και το σύνολο του έτους.

Ο πρόεδρος της ING Group, Γκόντφρεϊντ Βαν Ντερ Λουγκ, παρουσίασε στη συνέντευξη Τύπου του Ομίλου στο Άμστερνταμ έναν πίνακα στον οποίο φαινόταν ποιο μέρος των κερδών του εξαμήνου προήλθε από την πώληση συμφερόντων συμμετοχής και ποιο από τα τραπεζικά και ασφαλιστικά τμήματα του Ομίλου, σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 1998. Βάσει των μεγεθών αυτών, ο κ. Βαν Ντερ Λουγκ διατύπωσε την εκτίμηση ότι για το σύνολο του έτους τα λειτουργικά κέρδη του Ομίλου θα είναι αυξημένα κατά 35-40% και τα καθαρά κέρδη, συμπεριλαμβανομένων των εκτάκτων εσόδων, θα είναι υψηλότερα κατά 70-75% εν σχέση με αυτά του 1998.

Στον πίνακα παρουσιάζεται η εξέλιξη των

# ΕΘΝΙΚΗ & επιχείρηση



## 23 καλύψεις σε ένα «επιχειρησιακό» πρόγραμμα

Με ένα πρόγραμμα «επαγγελματικών προδιαγραφών» η Εθνική Ασφαλιστική θωρακίζει επιχειρηματίες και ελεύθερους επαγγελματίες. Το εξελεγμένο πρόγραμμα ΕΘΝΙΚΗ - ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ προσφέρει κάλυψη σε είκοσι τρεις κινδύνους και μάλιστα με χαμηλό κόστος και με απλουστευμένες διαδικασίες ασφάλισης.

### ΦΩΤΙΑ - ΠΤΩΣΗ ΚΕΡΑΥΝΟΥ

Καλύπτονται οι Υλικές Ζημιές της επιχείρησής σας από Φωτιά, Καπνό, Αιθάλη και Νερά Πυρόσβεσης, που οφείλονται σε ζημιά που έχει συμβεί είτε στο χώρο σας είτε σε χώρο γειτονικό.

- Καλύπτονται επίσης οι ζημιές από Πτώση Κεραυνού.

### ΕΚΡΗΞΗ

Καλύπτονται οι Υλικές Ζημιές που μπορεί να προκληθούν στα ασφαλισμένα αντικείμενα (έστω και αν δεν επακολούθησε Πυρκαγιά) από Φυσική Έκρηξη (λόγω δηλαδή υπερβολικής πίεσης αερίων ή ατμών που προκάλεσαν τη διάρρηξη τοιχωμάτων κλειστού δοχείου ή χώρου), καθώς και οι Υλικές Ζημιές που προκλήθηκαν από Χημική Έκρηξη (λόγω δηλαδή χημικής αντίδρασης που προκάλεσε διάρρηξη δοχείου ή χώρου).

### ΚΑΤΑΓΙΓΔΑ - ΘΥΕΛΛΑ

Καλύπτονται οι Υλικές Ζημιές στα ασφαλισμένα αντικείμενα εντός κλειστού και στεγασμένου χώρου, οφειλόμενες σε Καταιγίδα και Θύελλα.

### ΠΛΗΜΜΥΡΑ

Καλύπτονται οι Υλικές Ζημιές που μπορεί να προκληθούν στα ασφαλισμένα αντικείμενα εντός κλειστού και στεγασμένου χώρου και οφείλονται σε Πλημμύρα.

### ΔΙΑΡΡΗΞΗ, ΥΠΕΡΧΕΙΛΙΣΗ ΔΕΞΑΜΕΝΩΝ ΚΑΙ ΣΩΛΗΝΩΣΕΩΝ

Η κάλυψη αυτή περιλαμβάνει τις Υλικές Ζημιές των ασφαλισμένων αντικειμένων που οφείλονται σε διάρρηξη ή υπερχειλίση δεξαμενών και / ή σωληνώσεων κεντρικής θέρμανσης, ψύξης και / ή ύδρευσης και / ή εγκατάστασης sprinklers.

### ΚΛΟΠΗ ΜΕ ΔΙΑΡΡΗΞΗ

### ΟΙΚΟΔΟΜΗ:

Καλύπτονται οι Υλικές Ζημιές που προκάλεσαν οι κλέφτες στην ασφαλισμένη οικοδομή, κατά τη διενέργεια ή την απόπειρα βίαιης εισόδου ή εξόδου στον ασφαλισμένο χώρο, με σκοπό την Κλοπή.

### ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ:

Η κάλυψη περιλαμβάνει τόσο την απώλεια (κλοπή) των ασφαλισμένων αντικειμένων, όσο και της ζημιάς ή την ολοκληρωτική καταστροφή αυτών, που προκλήθηκαν από τους κλέφτες κατά τη διενέργεια της κλοπής (καταστροφή, βανδαλισμός κ.λπ.).

### ΤΡΟΜΟΚΡΑΤΙΚΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ - ΑΠΕΡΓΙΕΣ ΔΙΑΔΗΛΩΣΕΙΣ ΟΧΛΑΓΩΓΙΕΣ ΚΑΚΟΒΟΥΛΗ ΒΛΑΒΗ

Καλύπτονται οι Υλικές Ζημιές των ασφαλισμένων αντικειμένων που προκλήθηκαν από τρομοκρατικές ενέργειες, απεργίες, διαδηλώσεις, οχλαγωγίες, κακόβουλες πράξεις, ανεξαρτήτως της επέλευσης πυρκαγιάς ή όχι.

### ΛΗΣΤΕΙΑ ΜΕΤΡΗΤΩΝ ΚΑΙ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΕΠΙΤΑΓΩΝ

Καλύπτεται η απώλεια μετρητών σε ελληνικό ή ξένο νόμισμα, καθώς και η απώλεια τραπεζικών επιταγών από το ταμείο ή το χρηματοκιβώτιο της ασφαλισμένης επιχείρησης, που οφείλονται σε ένοπλη ληστεία.

### ΘΡΑΥΣΗ ΥΑΛΟΠΙΝΑΚΩΝ

Καλύπτεται η Θραύση των υαλοπινάκων - κρυστάλλων, των εξωτερικών θυρών και παραθύρων, καθώς και των βιτρινών της ασφαλισμένης επιχείρησης, από οποιαδήποτε αιτία. Καλύπτονται και οι δαπάνες μεταφοράς και τοποθέτησης αυτών.

### ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΑΠΟ ΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ

Καλύπτεται η Αστική Ευθύνη του ασφαλισμένου έναντι τρίτων (πελατών και επισκεπτών), για Σωματικές Βλάβες από Ατύχημα που θα συμβεί μέσα στο χώρο της επιχείρησης και οφείλεται άμεσα στη λειτουργία της.

### ΦΥΛΑΞΗ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΗΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ

Καλύπτονται τα έξοδα που πραγματοποίησε ο ασφαλισμένος για τη φύλαξη της ασφαλισμένης επιχείρησης, μετά από επέλευση καλυπτόμενου κινδύνου.

### ΑΛΛΟΙΩΣΗ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ

Καλύπτονται οι ζημιές των πρώτων υλών και των εμπορευμάτων που φυλάσσονται σε ψυκτικούς θαλάμους και ψυγεία, λόγω διακοπής του ηλεκτρικού ρεύματος από τη ΔΕΗ, για διάστημα μεγαλύτερο των 6 συνεχών ωρών.

### ΗΜΕΡΗΣΙΑ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΛΟΓΩ ΠΡΟΣΩΡΙΝΗΣ ΔΙΑΚΟΠΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

Καλύπτονται ορισμένα έξοδα της επιχείρησης, όταν αυτή διακόψει προσωρινά τη λειτουργία της, λόγω επέλευσης καλυπτόμενου κινδύνου. Αναλυτικότερα, καλύπτονται: ενοίκια, μισθοί υπαλλήλων, τόκοι δανείων της επιχείρησης και έξοδα ΔΕΗ, ΟΤΕ, ΥΔΡΕΥΣΗΣ.

### ΚΑΛΥΨΗ ΕΞΟΔΩΝ ΠΡΟΣΩΡΙΝΗΣ ΜΕΤΑΣΤΕΓΑΣΗΣ

Καλύπτονται τα έξοδα μεταφοράς από και προς το ζημιωθέντα ασφαλιζόμενο χώρο, καθώς και τα ενοίκια του νέου χώρου, τον οποίο η επιχείρηση προσωρινά χρειάζεται, εφόσον βέβαια η οικοδομή της επιχείρησης κριθεί ακατάλληλη για χρήση, μετά από επέλευση καλυπτόμενου κινδύνου.

### ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΥ ΑΠΟ ΜΕΤΑΔΟΣΗ ΦΩΤΙΑΣ

Καλύπτεται η Αστική Ευθύνη του ασφαλισμένου προς τρίτους, για τις Υλικές Ζημιές που προκλήθηκαν σε αυτούς, ακόμη και στον ιδιοκτήτη της οικοδομής που στεγάζεται η επιχείρηση (θεωρείται τρίτος), και οφείλονται άμεσα στη μετάδοση πυρκαγιάς από την ασφαλισμένη επιχείρηση.

### ΚΑΛΥΨΗ ΗΛΕΚΤΡΙΚΩΝ ΒΛΑΒΩΝ ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΩΝ

Καλύπτεται κάθε ηλεκτρική βλάβη της ηλεκτρολογικής εγκατάστασης της επιχείρησης και των ηλεκτρικών μηχανών, συσκευών και των τμημάτων τους, ανεξάρτητα εάν η βλάβη προκαλέσει πυρκαγιά ή όχι.

### ΚΑΛΥΨΗ ΦΩΤΙΑΣ ΑΠΟ ΔΑΣΟΣ

Καλύπτονται οι Υλικές Ζημιές που προέρχονται άμεσα από Πυρκαγιά Δασών, Θάμνων, Συστάδων δέντρων κ.λπ.

### ΠΤΩΣΗ ΔΕΝΔΡΩΝ, ΗΛΕΚΤΡΙΚΩΝ Ή ΤΗΛΕΦΩΝΙΚΩΝ ΣΤΥΛΩΝ

Καλύπτονται οι Υλικές Ζημιές που προκαλούνται στα ασφαλιζόμενα από πτώση δένδρων ή ηλεκτρικών ή τηλεφωνικών στύλων και είναι αποτέλεσμα επέλευσης φυσικών φαινομένων, όπως καθίζηση, κατολίσθηση, θύελλα, καταιγίδα, πλημμύρα κ.λπ. Καλύπτεται επιπλέον το κόστος απομάκρυνσης αυτών των δένδρων και των στύλων.

### ΠΡΟΣΚΡΟΥΣΗ ΟΧΗΜΑΤΟΣ

Καλύπτονται οι Υλικές Ζημιές από την πρόσκρουση οχήματος που θα προκληθούν στην επιχείρηση, εφόσον το όχημα οδηγείται από τρίτο, που δεν έχει σχέση με την επιχείρηση και δεν ανήκει στον ασφαλιζόμενο / λήπτη της ασφάλισης.

### ΠΤΩΣΗ ΑΕΡΟΣΚΑΦΩΝ

Καλύπτονται οι ζημιές που θα προκαλέσει στην επιχείρηση η πτώση αεροσκάφους ή τμημάτων που αποσπάστηκαν από αυτό.

### ΚΑΛΥΨΗ ΕΞΟΔΩΝ ΚΑΤΕΔΑΦΙΣΗΣ, ΕΚΚΑΘΑΡΙΣΗΣ ΚΑΙ ΑΝΤΛΗΣΗΣ ΥΔΑΤΩΝ

Καλύπτονται τα έξοδα που θα πραγματοποιήσει ο ασφαλιζόμενος για την κατεδάφιση ερειπίων, εκκαθάριση και μεταφορά υπολειμμάτων, συντριμμάτων και άντληση υδάτων, μετά από επέλευση καλυπτόμενου κινδύνου.

### ΚΑΛΥΨΗ ΕΞΟΔΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ ΚΑΙ ΕΚΔΟΣΗΣ ΑΔΕΙΩΝ

Καλύπτονται τα έξοδα μελετών και έκδοσης αδειών και όλων των σχετικών εργασιών, τα οποία απαιτούνται για την αποκατάσταση των ζημιών που προκλήθηκαν στην οικοδομή του ασφαλιζόμενου χώρου, λόγω επέλευσης καλυπτόμενου κινδύνου.

### ΚΑΛΥΨΗ ΧΑΡΤΟΣΗΜΟΥ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗΣ

Η εταιρία αποζημιώνει τον ασφαλιζόμενο, χωρίς να παρακρατεί το αναλογούν προς απόδοση στο Δημόσιο Χαρτόσημο Αποζημίωσης (3,6% επί του ποσού της εκάστοτε αποζημίωσης).

**ΣΗΜΕΙΩΣΗ:** Εάν το επιθυμείτε, με το πακέτο αυτό, μπορείτε να ασφαλίσετε και την κάλυψη από τον κίνδυνο του Σεισμού. ■

**StarLife**  
by Metrolife



# 3 νέα Unit linked προϊόντα

**METROLIFE**  
**ΕΜΠΟΡΙΚΗ**

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

**Η** METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ, έχοντας δημιουργήσει παράδοση στη δημιουργία πρωτοπόρων προϊόντων, παρουσιάζει τώρα 3 νέα Επενδυτικά Ασφαλιστικά Προγράμματα τα οποία συνδυάζουν ελκυστικές αποδόσεις και ασφάλιση ζωής. Τα προϊόντα "STAR LIFE I", "STAR LIFE II" και "STAR LIFE II παιδικό" ανήκουν στη γενιά των "μεταβλητών" προϊόντων τα οποία παρέχουν τη δυνατότητα στον Ασφαλισμένο να επιλέγει ελεύθερα την τοποθέτηση των χρημάτων του σε πιστωτικούς τίτλους αλλά συγχρό-

ως η επένδυσή του αυτή να συνδυάζεται με οποιαδήποτε μορφή ασφάλισης. Τα σημαντικότερα χαρακτηριστικά αυτών των προϊόντων είναι:

- Ο σαφής διαχωρισμός μεταξύ της ασφάλισης, των εξόδων και της επένδυσης, αφού ο πελάτης γνωρίζει α) το μέρος του ασφαλιστρού που επενδύεται β) το μέρος του ασφαλιστρού που πηγαίνει για την των κάλυψη εξόδων γ) το μέρος του ασφαλιστρού που πηγαίνει για την κάλυψη των ασφαλιστικών παροχών

δ) ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να παρακολουθεί την εξέλιξη της αξίας του επενδυτικού λογαριασμού μέσα από τον οικονομικό Τύπο.

- Ευελιξία, αφού ο πελάτης μπορεί α) να αυξήσει ή να μειώσει την επένδυσή του β) να μεταβάλει την ασφαλιστική του κάλυψη γ) να αποσύρει χρήματα όταν τα έχει ανάγκη (μερική εξαγορά)

**StarLife I**

- Μοναδικό Επενδυτικό-Ασφαλιστικό πρόγραμμα συνδεδεμένο με το EURO.
- Εφ' άπαξ καταβολή χρημάτων (τουλάχιστον 750.000 δρχ.).
- Διάρκεια από 10 χρόνια έως ισόβια.
- Επένδυση στο Χρηματιστήριο Αθηνών και σε όλες τις χρηματαγορές της Ευρωπαϊκής Ένωσης και του Ε.Ο.Χ.
- Αποκτάτε Ασφάλιση ζωής ίση μέχρι του 180% του λογαριασμού σας.
- Προσφέρει υψηλή απόδοση-διαφάνεια και μεγάλη ευελιξία αφού μπορείτε να το διαμορφώνετε κατά τις επιθυμίες σας.
- Παρέχει δυνατότητα έκτακτης καταβολής Ασφαλιστρού ανάλογα με τις επιθυμίες σας.

**StarLife II**

- Πρωτοποριακό Επενδυτικό Ασφαλιστικό Πρόγραμμα συνδεδεμένο με το EURO.
- Έχοντας ίδια επενδυτική πολιτική με το "STAR LIFE I" σας δίνει τη δυνατότητα με ελάχιστα χρήματα (150.000 δρχ. ετησίως) να συνδεθείτε με την Ευρωπαϊκή Χρηματαγορά.

**Π**ΡΟΪΟΝΤΑ

- Αποκτάτε Ασφάλιση ζωής ίση με το Δεκαπλάσιο των ετησίων καταβολών σας.
- Δημιουργείτε χρόνο με το χρόνο ένα σημαντικό κεφάλαιο για το μέλλον.
- Έχετε τη δυνατότητα να αυξάνετε ή να μειώνετε όποτε επιθυμείτε την επένδυσή σας.
- Διάρκεια από 10 χρόνια έως ισόβια.

**StarLife II**  
παιδικό

- Δημιουργεί ένα μεγάλο κεφάλαιο για το μέλλον των παιδιών σας.
- Η επένδυσή του θα συνεχισθεί ό,τι και αν συμβεί σ' εσάς, αφού ο κηδεμόνας του αποκτά την κάλυψη Απαλλαγής Πληρωμής Ασφαλιστρού λόγω θανάτου του ή Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας. Έτσι, η εταιρία θα καταβάλλει κάθε χρόνο μέχρι τη συμπλήρωση της διάρκειας του προγράμματος που έχετε επιλέξει, όλα τα απαιτούμενα χρήματα.
- Διάρκεια από 10 χρόνια και άνω.





Ο καινούριος Πρόεδρος της Assicurazioni Generali Alfonso Desiato με τον Αντιπρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο Gianfranco Guty και το Διευθύνοντα Σύμβουλο Fabio Cerchiai.

## Το μέλλον των διαμεσολαβητών στην ελληνική αγορά

Τα τελευταία χρόνια η Ελληνική Ασφαλιστική αγορά παρουσιάζει συνεχείς αλλαγές που επηρεάζουν όλους όσοι λειτουργούν και κινούνται στο ασφαλιστικό περιβάλλον. Οι συγχωνεύσεις και εξαγορές εταιριών διαδέχονται η μία την άλλη, η νομοθεσία βελτιώνεται με στόχο την προστασία του καταναλωτή, οι πελάτες γνωρίζουν πολύ περισσότερο για την ασφάλιση και απαιτούν το καλύτερο προϊόν με το μικρότερο κόστος και ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιριών αυξάνεται. Οι αλλαγές αυτές επηρεάζουν άμεσα τις σχέσεις μεταξύ πελάτη - εταιρίας & "ασφαλιστή". Ως "ασφαλιστή", εννοούμε τον επαγγελματία που διαμεσολαβεί στην ασφαλιστική εταιρία για τη σύναψη του συμβολαίου του. Ο "ασφαλιστής" μπορεί να έχει οποιαδήποτε ιδιότητα (Μεσίτης, Πράκτορας ή Ασφαλιστικός Σύμβουλος), αλλά ταυτόχρονα έχει κι ένα σταθερό χαρακτηριστικό: είναι ο συνδεδεμένος κρίκος μεταξύ πελάτη και Εταιρίας. Γι' αυτό ο "ασφαλιστής" και ο πελάτης αναπτύσσουν, συνήθως, πέρα από επαγγελματικές και φιλικές ή κοινωνικές σχέσεις. Σήμερα, πληθαίνουν οι συζητήσεις μεταξύ στελεχών διαφόρων ασφαλιστικών εταιριών για τη χρησιμότητα της ύπαρξης διαμεσολαβητών και την πιθανότητα απευθείας προσέγγισης πελατών μέσω εναλλακτικών δικτύων πώλησης της εταιρίας. Οι υπέρμαχοι της θεωρίας αυτής στηρίζουν την άποψή τους στο υψηλό κόστος που προϋποθέτει η ύπαρξη διαμεσολαβητών και στην αδυναμία άμεσης επικοινωνίας της εταιρίας με τον πελάτη.

Αν αναλύσουμε τα δεδομένα στην Ελλάδα αλλά και την Ευρώπη (εκτός ίσως της Μ. Βρετανίας), καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι η παρουσία κάθε Εταιρίας στις κορυφαίες του κλάδου προϋποθέτει την ύπαρξη ισχυρού δικτύου επαγγελματιών διαμεσολαβητών που θα προσφέρουν την άριστη εξυπηρέτηση στους πελάτες. Ειδικά στον κλάδο ζωής η ύπαρξη δυναμικού εξαρτώμενου δικτύου (agency system) αποτελεί τον ακρογωνιαίο λίθο για την επιτυχία της εταιρίας. Φυσικά, εναλλακτικά δίκτυα πωλήσεων (π.χ. telemarketing) θα αναπτυχθούν σε μεγαλύτερο ποσοστό από το σημερινό, αλλά θα απευθύνονται σε συγκεκριμένο κοινό και όχι στη συντριπτική πλειοψηφία των καταναλωτών που θα συνεχίσει να ζητά την ενημέρωση από τον "ασφαλιστή" του. Άλλωστε είναι γνωστό ότι η επιτυχία ενός εναλλακτικού δικτύου απαιτεί την ύπαρξη προϊόντος - πακέτου που θα είναι εύκολα κατανοητό για τον πελάτη και θα πωλείται γρήγορα χωρίς ανά-

γκη επεξηγήσεων. Για να δημιουργηθούν τέτοια προϊόντα χρειάζονται μεγάλες επενδύσεις και τα αποτελέσματα είναι αμφίβολα. Παράλληλα οι αλλαγές στη συμπεριφορά του καταναλωτή και η δημιουργία νέων χρηματοοικονομικών προϊόντων (π.χ. unit linked), από την πλευρά των ασφαλιστικών εταιριών, είναι βέβαιο πως θα επηρεάσουν και το μέλλον πολλών διαμεσολαβητών.

Το κόστος της ασφάλισης, ή η φιλική σχέση, δε θα αποτελεί το μοναδικό κριτήριο επιλογής για τον πελάτη. Η γνώση για όλη την γκάμα των προϊόντων και η πλήρης εξυπηρέτηση του πελάτη θα είναι οι ουσιαστικοί παράγοντες επιτυχίας για το διαμεσολαβητή που μεταβάλλεται πλέον από "ασφαλιστής", σε χρηματοοικονομικό σύμβουλο με αυξημένες υποχρεώσεις έναντι του πελάτη του.

Η αλλαγή δεν είναι εύκολη. Εκτός από μικρό αριθμό μεσιτών και πρακτόρων με οργάνωση και μακρά εμπειρία, η πλειοψηφία θα αναγκασθεί να πάρει σημαντικές και ίσως δυσάρεστες αποφάσεις. Κάποιοι θα ακολουθήσουν την πορεία των ασφαλιστικών εταιριών και θα συγχωνευθούν σε μεγαλύτερα σχήματα με χαμηλότερο κόστος και καλύτερη τεχνολογία, ενώ ορισμένοι, μη επαγγελματίες, θα αναγκασθούν να εγκαταλείψουν το χώρο.

Όσοι παραμείνουν θα πρέπει να επενδύσουν στην εκπαίδευση και την τεχνολογία για να αναπτυχθούν και να επανεξετάσουν τα έξοδά τους. Η ανάγκη μείωσης κόστους θα επιταχύνει την απόφαση για διασταυρωμένες πωλήσεις (cross selling) στο υπάρχον χαρτοφυλάκιο, προσπαθώντας να ηδη καταβάλλεται, χωρίς συστηματικό βαθμό από ορισμένες εταιρίες. Για την επιτυχία του εγχειρήματος απαιτείται και η μηχανογραφική υποστήριξη που θα επιτρέπει την παρακολούθηση του χαρτοφυλακίου ανά πελάτη και όχι ανά κλάδο ασφάλισης.

Είναι χαρακτηριστικό το παράδειγμα της Generali, όπου επιλέξαμε να λειτουργήσουμε με βάση την πελατοκεντρική αντίληψη μεταφέροντας το κέντρο βάρους για το κόστος ασφάλισης από τον κλάδο στο είδος του πελάτη, προσφέροντας ελκυστικές τιμές στους πελάτες που θα αγοράζουν περισσότερα από ένα προϊόντα της εταιρίας μας.

Για το λόγο αυτό εργαζόμαστε πάνω στην "ολοκληρωμένη κάλυψη" του πελάτη, που θα περιλαμβάνει πέρα από τα κλασικά ασφαλιστικά προϊόντα και χρηματοοικονομικά, όπως αμοιβαία κεφάλαια, unit linked σε ιδιαίτερα ελκυστικές τιμές ανάλογα με το εύρος της κάλυψης κάθε πελάτη.

Νίκος Σακελλαρίου  
Διευθυντής Πωλήσεων  
της Generali Life

## Ταξίδι της GENERALI HELLAS στην Κίνα και το Χονγκ Κονγκ

Πραγματοποιήθηκε το Μάιο το ταξίδι της GENERALI HELLAS στην Κίνα και το Χονγκ Κονγκ. Σαραντατριείς συνεργάτες από 21 γραφεία Μεσιτών και Πρακτόρων που πέτυχαν το στόχο απόλαυσαν την ανεπανάληπτη εμπειρία του 11ήμερου ταξιδιού που συνδύαζε τη γνωριμία με τον πανάρχαιο κινεζικό πολιτισμό και με το σύγχρονο ναό του χρήματος και της εξέλιξης, το Χονγκ Κονγκ.

Στην Κίνα οι συμμετέχοντες έμειναν στην πρωτεύουσα της χώρας, το Πεκίνο, και γνώρισαν από κοντά ορισμένα από τα σπουδαιότερα μνημεία της ανθρωπότητας, όπως το Σινικό Τείχος, την Απαγορευμένη Πόλη, τα αυτοκρατορικά Θερμά Ανάκτορα. Στην συνέχεια ταξίδεψαν στην παλαιά πρωτεύουσα της χώρας το Ξιάν, όπου είχαν την ευκαιρία να δουν, εκτός των άλλων αξιοθεάτων, το "8ο θαύμα", τον πήλινο στρατό, και να απολαύσουν μία μοναδική βραδιά στο Τείχος της Πόλης. Εκεί για πρώτη φορά στην ιστορία της πόλης επιτράπηκε η χρησιμοποίησή του για το δείπνο της Generali και το υπέροχο show με αναπαράσταση των τοπικών θρύλων της χώρας.

Φυσικά όλοι φρόντισαν να γεμίσουν τις βαλίτσες τους με καταπληκτικά αναμνηστικά από τις υπαίθριες αγορές, μεταξωτά, υπέροχα χαλιά και κοσμήματα από νεφρίτη. Το τελευταίο τμήμα του ταξιδιού ήταν αφιερωμένο στην ξεκούραση και τη γνωριμία με το κομποπολιτικό Χονγκ Κονγκ. Η διαμονή περιελάμβανε βόλτες στους πολύβουους δρόμους, μπάνιο στην πισίνα με μοναδική θέα όλο το Χονγκ Κονγκ, επίσκεψη στο καταπληκτικό θαλάσσιο πάρκο, εκδρομές και βραδινή διασκέδαση χωρίς ωράριο. Την τελευταία βραδιά στο επίσημο δείπνο της Εταιρίας στο roof garden του ξενοδοχείου Harbor Plaza με θέα το φωτισμένο Χονγκ Κονγκ, τα στελέχη της Generali συνεχάρησαν τους επιτυχημένους και τους έδωσαν ραντεβού για το επόμενο ταξίδι.

- 120 Ασφαλιστικές Εταιρίες
- 48 Holding και χρηματοοικονομικές εταιρίες
- 7 Κτηματικές Εταιρίες
- 326 επιπλέον συνεργαζόμενες εταιρίες που αναλαμβάνουν ασφαλιστικές δραστηριότητες, οι οποίες όμως δεν περιλαμβάνονται στον Όμιλο της Generali.

ασφαλιστήριο συμβόλαιο ανάλογα με τις ιδιαιτερότητες του καθενός, εκτιμώντας τους συγκεκριμένους κινδύνους και τα προβλήματα που πιθανόν να δημιουργηθούν στο μέλλον. Με μια σύγχρονη και αναπτυξιακή στρατηγική που έχει σαν κύριο μέλημα την εξυπηρέτηση του πελάτη, η Generali διαθέτει σήμερα περιφερειακά γραφεία και δίκτυα συνεργατών σε όλη την Ελλάδα. Εξυπηρετεί περισσότερους από 750 ασφαλιστές, ανεξάρτητους πράκτορες και μεσίτες ασφαλίσεων. Έχει περισσότερα από 30 γραφεία πωλήσεων σε όλη την Ελλάδα. Χρησιμοποιώντας την εξειδίκευσή της, η Generali Hellas αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου ή συμμετέχει στην ασφάλιση μεγάλων αναπτυξιακών έργων της χώρας, ενώ ταυτόχρονα ανταποκρίνεται με απόλυτη συνέπεια στην ασφάλιση μικρότερων κινδύνων.

Μ. Καρρά, Αναπλ. Γεν. Δ/τρια της Generali Hellas

## Ο Όμιλος GENERALI στη Θεσσαλονίκη

Στο κέντρο της Θεσσαλονίκης, στην οδό Κουντουριώτου 11απέναντι από τον επιβατικό σταθμό λιμένας, σε δύο ορόφους 700 τ. μέτρων, λειτουργούν από το τέλος του 1998, τα Κεντρικά Γραφεία του Ομίλου Generali B. Ελλάδος με κύριο στόχο την ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση των πελατών και των συνεργατών της Βορείου Ελλάδος και την περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών του.

Το ενδιαφέρον του Ομίλου για τη συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή έδωσε τη δυνατότητα στα στελέχη της Βορείου Ελλάδος, σε συνεργασία πάντοτε με τη Γενική Διεύθυνση του Ομίλου, να δημιουργήσουν μία καθετοποιημένη και ολοκληρωμένη οργανωτική δομή. Χαρακτηριστικά που εγγυώνται την περαιτέρω επιτυχημένη του πορεία για την κατάκτηση μεριδίου της αγοράς ανάλογου του μεγέθους του, της οικονομικής τους ευρωστίας και του επαγγελματικού του προφίλ.

Σε ένα περιβάλλον που ξεχωρίζει για τον επαγγελματισμό του, διακοσμημένο ανάλογα χωρίς εκκεντρικές "λεζάντες", τόσο οι Πελάτες όσο και οι συνεργάτες του Ομίλου έχουν τη δυνατότητα να διαχειριστούν τα θέματά τους και να οδηγηθούν άμεσα στη λύση τους.

Από τα Κεντρικά Γραφεία του Ομίλου Generali στη Θεσσαλονίκη παρέχονται σήμερα υπηρεσίες από τα τμήματα:

- Τμήμα εξυπηρέτησης πελατών
- Υποδιεύθυνση πωλήσεων Ζωής
- Τεχνικό Τμήμα Γενικών ασφαλίσεων
- Τεχνικό Τμήμα ασφαλίσεων Ζωής και Αμοιβαίων Κεφαλαίων
- Τμήμα Οικονομικής διαχείρισης.

Κώστας Βαρλάμης  
Διευθυντής Ομίλου  
Generali B. Ελλάδος

## GENERALI Αστική Ευθύνη προϊόντων

Με αφορμή το πρόσφατο σκάνδαλο με τις διοξίνες στα τρόφιμα στο Βέλγιο, την Ολλανδία και τη Γαλλία, η κ. Μ. Καρρά, Αναπλ. Γεν. Δ/τρια της Generali Hellas επισημαίνει τα εξής:

### Η ανάγκη της ασφάλισης αστικής ευθύνης προϊόντων:

Οι αυξανόμενες απαιτήσεις για την προστασία των καταναλωτών και την ασφάλεια των προϊόντων έχουν δημιουργήσει νέες δυνατότητες για τις ασφαλιστικές εταιρίες. Υπάρχουν πλέον νέα πλαίσια μέσα στα οποία γίνεται η διακίνηση των προϊόντων. Οι βιομηχανικές και εισαγωγικές εταιρίες είναι υποχρεωμένες να αναλύσουν τους κινδύνους που αντιμετωπίζουν σήμερα και να προστατεύουν τις επιχειρήσεις τους. Η νομοθέτηση της αντικειμενικής ευθύνης των παραγωγών έχει ήδη καθιερωθεί. Ευθύνη πλέον για ελαττωματικό προϊόν έχουν: Οι κατασκευαστές τελικών προϊόντων ή συστατικών τους μερών, οι προμηθευτές των πρώτων υλών, οι εισαγωγείς προϊόντων κατασκευασμένων σε χώρες που δεν ανήκουν στην Ευρωπαϊκή Ένωση και ο κάθε ένας που παρουσιάζεται ως "παραγωγός" του προϊόντος βάζοντας τη δική του ετικέτα στα προϊόντα.

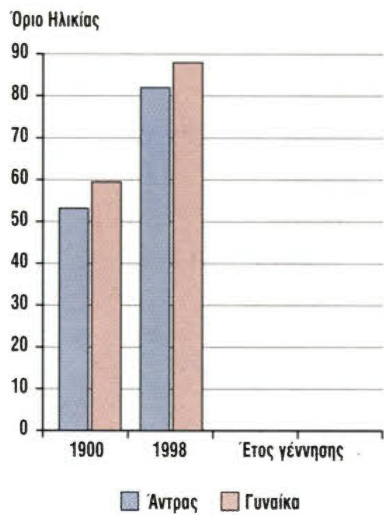
### Η ουσιαστική συμβολή/προσφορά των ασφαλιστικών προγραμμάτων στην εξασφάλιση των επιχειρήσεων:

Τα πρόσφατα προβλήματα με τα τρόφιμα που δημιουργήθηκαν στο Βέλγιο, την Ολλανδία και τη Γαλλία αποδεικνύουν ξεκάθαρα την ανάγκη των εταιριών για risk management. Ο όρος Risk Management σημαίνει τη συστηματική αντιμετώπιση των πιθανών κινδύνων που θα μπορούσαν να υποσκάψουν την επιτυχία των εταιρικών στόχων. Οι στόχοι αυτοί κινδυνεύουν καθημερινά από πολλούς παράγοντες. Ανάλογα με τη φύση των κινδύνων πλήττονται άνθρωποι, το περιβάλλον, περιουσίες και άλλα συμφέροντα. Η ασφάλιση αφορά όλους τους τομείς μιας επιχείρησης. Κατά συνέπεια, είναι απαραίτητο οι επιχειρήσεις να συνειδητοποιήσουν απόλυτα τους κινδύνους και να τους περιορίσουν. Μόνο έτσι θα μπορούσαν να εντοπίσουν τα αδύνατα σημεία τους και ταυτόχρονα να ελαχιστοποιήσουν τους κινδύνους που διατρέχουν από την ευθύνη που έχουν, βάσει του νόμου, έναντι των καταναλωτών.

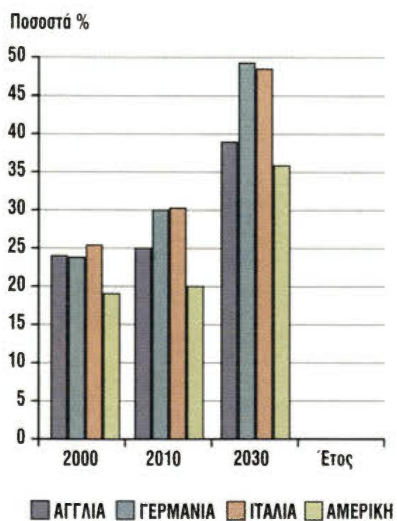
Οι καλύτερες που προσφέρει η Generali: Η εξασφάλιση των επιχειρήσεων από τέτοιου είδους κινδύνους είναι το αντικείμενο δραστηριότητας των ασφαλιστικών εταιριών. Η Generali Hellas με το ασφαλιστήριο συμβόλαιο αστικής ευθύνης προϊόντος προσφέρει ασφαλιστική κάλυψη στους πελάτες της για σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές που θα προκληθούν σε τρίτους, από τη χρήση ελαττωματικού προϊόντος.

Εξετάζοντας τις ιδιαίτερες ανάγκες του κάθε πελάτη, η Generali Hellas διαμορφώνει το

Προβλεπόμενος μ. όρος ζωής στην Ευρώπη



Ποσοστό πληθυσμού από 65 ετών +



**INTERNATIONAL LIFE**  
Ο Μ Ι Λ Ο Σ Ε Τ Α Ι Ρ Ι Ω Ν

# Υψηλή κερδοφορία

**Ε**τος σταθμός ήταν το 1998, για τον Όμιλο International Life. Η επίτευξη υψηλής κερδοφορίας, η επέκταση μέσω εξαγορών και η ίδρυση νέων θυγατρικών εταιριών σε όλο και μεγαλύτερο φάσμα της χρηματοπιστωτικής αγοράς είναι τα κύρια χαρακτηριστικά του περασμέ-

στικές εργασίες,  
- η περιουσία του Ομίλου άγγιξε τα 16 δισ. δρχ. ενώ τα υπό διαχείριση Αμοιβαία Κεφάλαια έφθασαν τα 40 δισ. δρχ.  
- τα αποθέματα των δύο εταιριών ξεπέρασαν τα 68 δισ. δρχ.  
- τα αποθέματα εκκρεμών ζημιών καλύπτουν πλήρως τις πραγματικές ανάγκες των ζημιών,  
- το περιθώριο φερεγγυότητας διατηρήθηκε στο πενταπλάσιο από αυτό που κα-



νου έτους. Συστατικά που επιτρέπουν στη διοίκηση του Ομίλου να υλοποιήσει το φιλόδοξο πενταετές σχέδιο ανάπτυξης της. Σύμφωνα με στοιχεία του ισολογισμού του, ο Όμιλος International κατάφερε το 1998 να πετύχει αύξηση των καθαρών, προ φόρων, κερδών της της τάξης του 235% φθάνοντας τα 800 εκ. δρχ. έναντι 245 εκ. για το 1997,  
- τα έσοδα έφθασαν τα 10 δισ. δρχ. εκ των οποίων τα 7,9 προέρχονται από ασφαλι-

θορίζει η ελληνική αλλά και η ευρωπαϊκή νομοθεσία  
- το δίκτυο πωλήσεων του Ομίλου, ένα από τα καλύτερα από πλευράς επαγγελματισμού της αγοράς και χαμηλού turn over, έγινε ακόμα πιο αποτελεσματικό και αποδοτικό έπειτα από τη λειτουργική αναδιάρθρωση.

**INTERNATIONAL A.E.Δ.A.K.**

Για την International A.E.Δ.A.K. θυγατρική του Ομίλου, το 1998 ήταν μία χρονιά ανάπτυξης και διάκρισης. Τα υπό διαχείριση κεφάλαια ξεπέρασαν τα 40 δισ., σημειώνοντας αύξηση από την αρχή του έτους, κατά



80%, επίσης δύο από τα Αμοιβαία Κεφάλαια της International A.E.Δ.A.K. διακρίθηκαν καταλαμβάνοντας την πρώτη θέση στην κατηγορία τους σε απόδοση. Οι προοπτικές για το 1999 είναι ευοίωνες τόσο για τα Αμοιβαία Κεφάλαια όσο και για την International A.E.Δ.A.K. που αποσκοπεί να καλύψει με τον καλύτερο τρόπο τις επενδυτικές ανάγκες και απαιτήσεις του σύγχρονου Έλληνα.

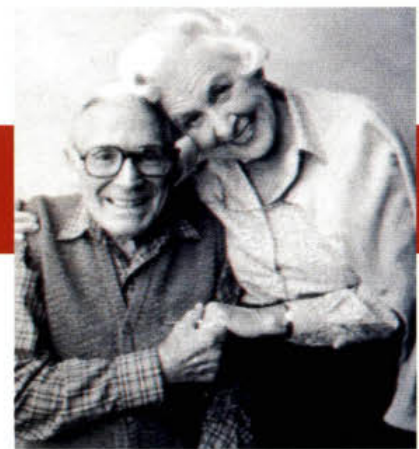
**ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ**

**• Αμοιβαίο Κεφάλαιο INTERNATIONAL Μικτό Εσωτερικού**

Τοποθετεί το 65% του χαρτοφυλακίου σε μετοχές εταιριών εισηγμένες στο Χ.Α.Α. και συγκεκριμένα σε μετοχές Τραπεζών, Ασφαλιστικών Εταιριών, Τοιμέντων, Μεταλλουργικών, Κατασκευαστικών και άλλων.  
Το 1998 το Μικτό Αμοιβαίο Κεφάλαιο της International A.E.Δ.A.K. κατετάγη πρώτο στην κατηγορία του με απόδοση 84%. Προβλέπεται ότι μέσα στο 1999 ο Γ.Δ.Χ.Α.Α. θα ξεπεράσει τις 4.500 μονάδες· το γεγονός αυτό θα έχει θετικότερες επιπτώσεις στις αποδόσεις των Αμοιβαίων Κεφαλαίων που επενδύουν σε μετοχές του Χ.Α.Α.

**• Αμοιβαίο Κεφάλαιο INTERNATIONAL Ομολόγων Εσωτερικού**

Τοποθετεί το 85% του χαρτοφυλακίου του σε Ομόλογα, το 1998 η απόδοση του International Ομολόγων ανήλθε στο 14,16%, απόδοση σημαντικά υψηλότερη από αυτή των Ε.Γ.Ε.Δ. η οποία ανήλθε στο 11,95%. Εκτιμούμε και κατά το 1999 το Αμοιβαίο Κεφάλαιο International Ομολόγων θα συνεχίσει να παρουσιάζει αποδόσεις υψηλότερες των Ε.Γ.Ε.Δ.



**• Αμοιβαίο Κεφάλαιο INTERNATIONAL Διαχείρισης Διαθεσίμων**

Επενδύει σε υψηλότοκες δραχμικές καταθέσεις και συνιστάται για επενδυτές με βραχυπρόθεσμο ορίζοντα επένδυσης (1-2 μήνες). Συγκεκριμένα επενδύει το 80% του χαρτοφυλακίου του σε Διαθέσιμα και το 20% σε Ομόλογα. Το INTERNATIONAL Διαχείρισης

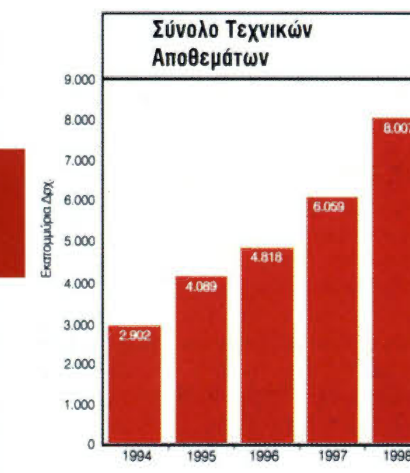
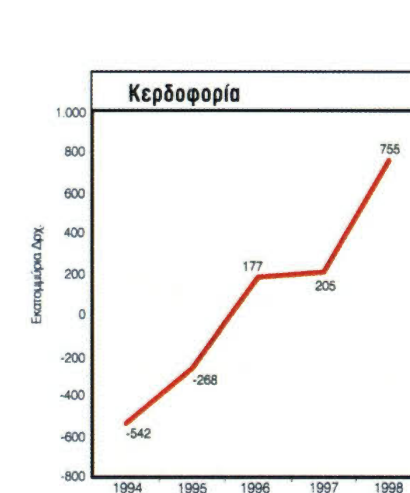
Διαθεσίμων το 1998 κατετάγη πρώτο στην κατηγορία του με απόδοση 16,35%.

**• Αμοιβαίο Κεφάλαιο INTERNATIONAL Αναπτυξιακό Εσωτερικού**

Επενδύει το 92% του χαρτοφυλακίου του σε Μετοχές και απευθύνεται σε επενδυτές με μακροπρόθεσμο επενδυτικό ορίζοντα.

**• Αμοιβαίο Κεφάλαιο INTERNATIONAL Μικτό Διεθνές**

Απευθύνεται σε επενδυτές που επιθυμούν να εξασφαλιστούν από το συναλλα-



(ασφαλιστικά ταμεία και οργανισμούς), οι οποίοι έχουν μακροπρόθεσμο επενδυτικό ορίζοντα και επιθυμούν να αναλάβουν χαμηλό κίνδυνο. Επενδύει το 80% του χαρτοφυλακίου του σε Ομόλογα.

**PRAXIS INTERNATIONAL**

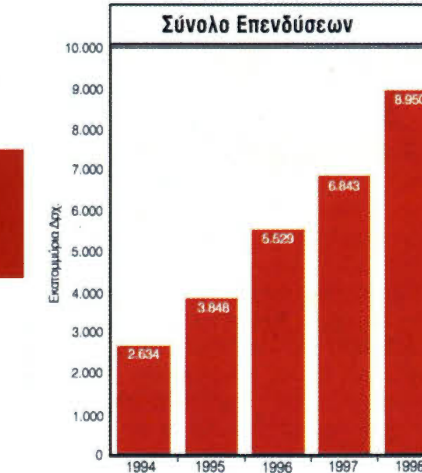
Το νέο απόκτημα του ομίλου η Praxis International Ανώνυμος Χρηματοπιστωτική Εταιρία Επενδυτικών Υπηρεσιών, ιδρύθηκε τον Απρίλιο του 1999 και αποτελεί τη Χρηματοπιστωτική εταιρία του Ομίλου International Life. Στόχος της Praxis International είναι η δημιουργία και διαχείριση σωστά δομημένων και αποδοτικών χαρτοφυλακίων καθώς και η λήψη και εκτέλεση χρηματοπιστωτικών εντολών.

Ας σημειωθεί ότι ο Όμιλος International Life δραστηριοποιείται στο χώρο των ασφαλίσεων ζωής με την International Life Ανώνυμη Εταιρία Ασφαλίσεων Ζωής και στις γενικές ασφαλίσεις με την International Hellas Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία. Τα τελευταία χρόνια ο Όμιλος κινείται δυναμικά στο χώρο των επενδύσεων μέσω της International Ανώνυμη Εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Με

ματικό κίνδυνο αλλά και να συμμετάσχουν σε επιλεγμένες τοποθετήσεις του εξωτερικού.

**• Αμοιβαίο Κεφάλαιο INTERNATIONAL Μακροπρόθεσμων Επενδύσεων Ομολόγων Εσωτερικού**

Απευθύνεται σε Θεσμικούς Επενδυτές



την ίδρυση της Praxis International Χρηματοπιστωτική Ανώνυμη Εταιρία Επενδυτικών Υπηρεσιών ο Όμιλος δραστηριοποιείται ακόμη πιο ενεργά στο χώρο των επενδύσεων. ■



ες εξαγορές ή συγχωνεύσεις διαφόρων ασφαλιστικών εταιριών που, όπως διαπιστώθηκε στην πορεία, οι επικεφαλής που ανέλαβαν να φέρουν σε πέρας το δύσκολο έργο της συγχώνευσης κατάφεραν με τις αλληλοπρόσφαλλες αποφάσεις τους να δώξουν προς τον ανταγωνισμό το μεγαλύτερο μέρος της δύναμης των πωλήσεών τους και βεβαίως των πελατών τους.

Υπάρχουν σήμερα εταιρίες που δυσκολεύονται ακόμη και να σχεδιάσουν ή προωθήσουν νέα προϊόντα δύο ολόκληρα χρόνια μετά την ανακοίνωση της συγχώνευσης ή της εξαγοράς τους.

Άλλες επίσης δεν έχουν κατορθώσει ακόμη να οργανωθούν μηχανογραφικά για να ελέγ-

# Οι συγχωνεύσεις των ασφαλιστικών εταιριών, οι νέες εμπορικές πολιτικές και ο ρόλος των δικτύων πωλήσεων στις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται

Του Γιώργου Νικολάκου

**Ε**ναι αναμφισβήτητο ότι οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές των ασφαλιστικών εταιριών αποτελούν μονόδρομο, για όσες βεβαίως θέλουν να αντιμετωπίσουν με επιτυχία τον εξαντλητικό ανταγωνισμό, που συνεχώς αναπτύσσεται με όλων των ειδών τις προκλήσεις.

Οι εταιρίες που θα προκύψουν από αυτές τις διεργασίες θα πρέπει να έχουν απαραίτητα μέχρι τη νομισματική μας ολοκλήρωση, την τεχνολογία, τον όγκο της παραγωγής, το κατάλληλο και καλά εκπαιδευμένο δίκτυο και βεβαίως, για τις ελληνικές, τα απαραίτητα κριτήρια για την είσοδό τους στο Χρηματιστήριο, ώστε να μπορούν να αντλούν κεφάλαια για την ανάπτυξη τους. Αυτές που έχουν πολυεθνικό χαρακτήρα οίγουρα είναι σε πλεονεκτική θέση λόγω κεφαλαίων που αντλούν από τις μητρικές τους.

Εν τούτοις η εμπειρία των συγχωνεύσεων ή των εξαγορών, ελληνικών ή πολυεθνικών εταιριών, κατά την τελευταία πενταετία στην ελληνική αγορά, δε μας έχει δείξει ότι υπάρχουν ενθαρρυντικά σημάδια, που θα μπορούσαν να οδηγήσουν σε μία επιτυχημένη συγχώνευση.

Τα τελευταία 3 χρόνια ανακοινώθηκαν κάποι-

ξουν το συνολικό χαρτοφυλάκιο που προέκυψε παρόλο που έχει περάσει τουλάχιστον ένας χρόνος.

Περίεργες μαζικές μετακινήσεις από και προς τον ανταγωνισμό, ικανότατων στελεχών που δείχνουν μάλλον έλλειψη συνεργασίας και φαντασίας στις αποφάσεις της διοίκησης και την πολιτική της νέας εταιρίας.

Θα καταβληθεί μία προσπάθεια να αναλυθεί το γεγονός αυτό με την κύρια παραδοχή ότι στην Ελλάδα υπάρχουν ακόμη ιδιαιτερότητες στη σύνθεση της διοίκησης, που στο εξωτερικό στο μεγαλύτερο μέρος τους έχουν ξεπερασθεί. Είναι γνωστό ότι, σε αρκετές ασφαλιστικές εταιρίες η επιλογή του Δ.Σ. και κυρίως του διευθύνοντος συμβούλου, δε γίνεται πάντα με βάση αξιολογικά κριτήρια, αλλά αποτελεί απλά είτε εκτελεστικό όργανο μητρικής εταιρίας, είτε σε άλλες περιπτώσεις, σε προσωπικές συνθήκες επιχειρήσεις, η σύνθεση του Δ.Σ. έχει αμιγώς οικογενειακό χαρακτήρα, ώστε να διασφαλίζεται ο έλεγχος των αποφάσεων μη λαμβανομένου υπόψιν του στοιχείου της ικανότητας για κάθε μέλος ξεχωριστά.

Αναλυτικά, λοιπόν, θα μπορούσαν να αναφερθούν οι εξής λόγοι σαν απόρροια προβλημάτων στην επιτυχία μιας συγχώνευσης

στην ελληνική αγορά.

## Κανονισμοί πωλήσεων και συμβάσεις διοικητικών στελεχών

Τα στελέχη των συγχωνευμένων ή των εξαγοραζομένων επομένων και των πιο αδύναμων εταιριών καλούνται να υπογράψουν στη νέα εταιρία συμβάσεις με αμοιβές ή προμήθειες κατώτερες και με διαφορετικές προοπτικές εξέλιξης συνήθως μη επωφελείς ή αόριστες.

Η ανασφάλεια αυτή και η αοριστία στην πολιτική και τις αποφάσεις κατά το μεταβατικό στάδιο της συγχώνευσης, καλλιεργεί κλίμα διχόνοιας και δυσπιστίας μεταξύ των στελεχών και επομένως υπονόμευση εκ των έσω στη στρατηγική του νέου φορέα.

## Νοοτροπίες και συμπεριφορές της νέας διοίκησης

Η εταιρία και η διοίκησή της, που αγοράζει ή έχει το κύριο έργο της συγχώνευσης και επομένως το «επάνω χέρι» στις αποφάσεις, φροντίζει να το δείχνει με κάθε τρόπο και προς κάθε κατεύθυνση με προκλητική έπαρση και αυταρχική συμπεριφορά, πράγμα που δημιουργεί δυσάρεστο κλίμα και ανασφάλεια σε όλο το μηχανισμό των πωλήσεων, αλλά και στα ικανά διοικητικά στελέχη της συγχωνευόμενης ή υπό πώληση εταιρίας.

Αποτέλεσμα αυτής της συμπεριφοράς είναι να αποχωρούν άμεσα ή έμμεσα διευθυντές ή πωλητές με γνώσεις, εμπειρία και σφαιρική «άποψη» για την αγορά και να παραμένουν άβουλα ή άπειρα στελέχη όλων των βαθμίδων συνήθως χαμηλόμισθα και χωρίς δυνατότητα να «τραβήξουν» το νέο φορέα μπροστά ώστε να πάρουν μερίδιο αγοράς.

## Διαφορετικότητα στις τεχνικές ανάληψης και διαχείρισης κινδύνων

Η αυθαίρετη συνήθως αλλαγή πολιτικής ανάληψης κινδύνου και η κατάργηση ζημιολογών κατά τη γνώμη των νέων τεχνικών διευθυντών προϊόντων καθώς και η αδικαιολόγητη πολλές φορές άρνηση κάλυψης κινδύνων σε λογικές τιμές. Η «άκομψη» συμπεριφορά της διοίκησης στις δίκαιες διαμαρτυρίες των πωλητών ή των πελατών δημιουργεί δυσάρεστο κλίμα και κλίμα απόρριψης της νέας εταιρίας.

Έτσι, οι παλαιοί πελάτες αναζητούν άλλες εταιρίες για την ασφάλισή τους και οι πωλητές καλύτερους όρους ασφάλισης για τους πελάτες τους με ευνοϊκότερες συμβάσεις

# Μανταρίνι®

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο και Βρεφονηπιακό Κέντρο

Δημιουργικές πρωτοβουλίες με φροντίδα και αγάπη...



για τους ίδιους.

## Μηχανογραφικό σύστημα

Το «αυγό του φιδιού» για τις περισσότερες εταιρίες που μπήκαν χωρίς στις διαδικασίες των συγχωνεύσεων και ένας από τους σοβαρότερους παράγοντες φυγής των πωλητών κυρίως όσων είχαν δραστηριοποίηση μέσω πρακτορειακών συμβάσεων.

Αυτό συμβαίνει διότι υπήρξαν περιπτώσεις όπου ανανεώσεις ασφαλιστηρίων έφθασαν στα χέρια των πρακτόρων ή των συνεργατών, μετά από δύο έως τρεις μήνες, ενώ οι λογιστικές καρτέλες τους εμφάνιζαν αδικαιολόγητα ποσά λόγω μηχανογραφικών λαθών ή άγνοιας των χειριστών. Το σύστημα εμφάνιζε ή εξαφάνιζε κινδύνους ήδη ασφαλισμένους στο πριν τη συγχώνευση διάστημα. Αυτές οι δυσλειτουργίες και οι καθυστερήσεις δημιούργησαν γκρίνια και ανασφάλεια στα πρακτορεία και τους συνεργάτες με όλα τα επακόλουθα για τις εταιρίες που δεν έβρισκαν άμεση λύση στο πρόβλημα.

Διαπιστώνεται λοιπόν ότι στην πλειοψηφία των περιπτώσεων συγχώνευσης συμβαίνει το παράλογο κατά το οποίο η νέα εταιρία που προκύπτει μεγεθύνει εικονικά την παραγωγή της, με βάση το άθροισμα των ασφαλιστών, αλλά όχι των εν ισχύ ασφαλιστηρίων.

Στηρίζομενη στο συνολικό χαρτοφυλάκιο της και το κύρος της στην αγορά, επαφίεται να χειλικά στη στατιστική εικόνα των γιγαντιαίων μεγεθών που προκύπτουν, ενώ οι πελάτες αναζητούν εναγωνίως τα ασφαλιστήριά τους και, εκφράζοντας την αγανάκτησή τους, την εγκαταλείπουν. Οι κάθε μορφής συνεργάτες βλέπουν κατ' αρχάς με απογοήτευση την πραγματικότητα, δηλαδή τα εισοδήματά τους να μειώνονται.

Στη συνέχεια η διοίκηση της εταιρίας, ψελίζοντας ασήριχτες δικαιολογίες για τις κάθε μορφής δυσλειτουργίες της, παρακολουθεί αμήχανα τους συνεργάτες της να αναζητούν καλύτερους δρόμους εφόσον δεν έχουν πεισθεί πλέον ότι δε θα υπάρξει αποτέλεσμα επιτυγχάνοντας τελικά αντίθετα των επιδιωκομένων αποτελέσματα.

Στις περιπτώσεις αυτές, που είναι αρκετές στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αντί για το θρίαμβο των πολλών, δηλαδή των πελατών, της διοίκησης και των εργαζομένων, των συνεργατών, και κυρίως των μετόχων, βλέπουμε την επικράτηση των ολίγων και συνήθως ασχέτων, που αντί να τραβήξουν μπροστά την προσπάθεια της συγχώνευσης και να δώσουν αποτελέσματα άμεσα, μειώνουν την εμπορική αξία της επιχείρησης με τα συνεχή λάθη τους, δημιουργώντας τα πλείστα όσα προβλήματα με την ανικανότητά τους.

Αυτό βεβαίως συμβαίνει διότι δεν έγινε καμία ειλικρινής προσπάθεια ώστε να εφαρμοσθούν η εμπειρία του εξωτερικού, καθώς και οι μέθοδοι και τεχνικές διαπραγματεύσεων,



**Γιώργος Νικολάκος**

*Ο Γιώργος Νικολάκος είναι οικονομολόγος και εργάστηκε στην ασφαλιστική αγορά από το 1980 περνώντας όλες τις βαθμίδες της ασφαλιστικής πυραμίδας πωλήσεων σε μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες της αγοράς.*

*Σήμερα ασκεί το επάγγελμα του μεσίτη ασφαλίσεων, είναι μέλος του ΣΕΜΑ και ιδρυτής της κοινοπραξίας ασφαλιστικών πρακτορειών FASMA GROUP.*

τα πραγματικά στατιστικά στοιχεία και οι τεχνικές διαχειρίσεις χαρτοφυλακίου από τα στελέχη που ήδη τα διδάχθηκαν από την αγορά.

Ξεχνώντας οι ισορροπίες στον ευαίσθητο τομέα των πωλήσεων, οι μεταβατικές περιόδους προσαρμογής, η τήρηση εργασιακής ειρήνης μεταξύ των στελεχών για την επίτευξη του επιδιωκόμενου αποτελέσματος, η παράκληση προς τις πωλήσεις για την επίδειξη ανοχής κατά την περίοδο προσαρμογής και η επίκληση της συμπαράστασης ακόμη και του κλαδικού τύπου.

Αντ' αυτών επικρατούν η οικογενειοκρατία, η φαυλότητα, ο παραγοντισμός, ο κομματισμός, οι ομάδες και οι ομαδούλες φίλων γνωστών και οι απαιτήσεις κάθε λογής παραγόντων και παραγοντισμών.

Εν τω μεταξύ, η ακατάσχετη μπουρδολογία στα ανούσια και χωρίς περιεχόμενο «συνέδρια - συμπόσια» για τα μεγέθη και τον όγκο των υπό πώληση εταιριών, η έπαρση και τα αφιερώματα για τη «φοβερή παραγωγή» που πετυχαίνουν τα καλοπληρωμένα στελέχη δίνει και παίρνει. Κρύβονται βεβαίως τα αποτελέσματα από την καθαρή εκμετάλλευση των ασφαλιστών τα οποία συνήθως είναι ζημιγόνα συνεχίζοντας τη θριαμβολογία στον κλαδικό τύπο και τους συνεργάτες μέχρι να πέσει η «Δαμόκλειος σπάθη» των αντασφαλιστών που ευτυχώς μετρούν τα αποτελέσματα.

Η μηχανογράφηση των περισσότερων εταιριών απ' αυτές που έχουν βγει προς πώληση και που ένα έμπειρο μάτι της αγοράς αμέ-

σως αντιλαμβάνεται είναι από τη δεκαετία του 1980 παρωχημένη και δε δίνει σωστή και πλήρη στατιστική εικόνα των αποτελεσμάτων αλλά και δεν έχει τη δυνατότητα να «επικοινωνήσει» με τη νέα γενιά των προγραμμάτων διαχείρισης χαρτοφυλακίων.

Οι πωλήσεις και οι πωλητές, στις περισσότερες απ' αυτές, εξαρτούν τις αμοιβές τους από το ύψος της παραγωγής και όχι από τα αποτελέσματα και τα κέρδη που επιτυγχάνουν.

Τα στελέχη αρκούνται να γράφουν απλώς ασφάλιστρα χωρίς να επιδιώκουν να απορρίψουν κινδύνους που στατιστικά δεν έχουν κέρδος, διότι δε θέλουν να δυσαρεστήσουν τις πωλήσεις, αλλά και δεν επιδιώκουν να δημιουργήσουν υποδομή για τη «μετά απ' αυτούς» ασφαλιστική εταιρία.

Έτσι, ασφαλώς, δεν επιτυγχάνεται η μέγιστη αποτελεσματικότητα μέσω δοκιμασμένων μεθόδων management αλλά η διατήρηση και η κατοχύρωση της πολυπόθητης θέσης «των εχόντων το επάνω χέρι» μέχρι να βρεθεί ο πολυπόθητος γαμπρός Έλληνας ή ξένος που θα πληρώσει το τίμημα.

Μέσα σ' αυτό το κλίμα της πλασματικής εικόνας είναι βεβαίο ότι αρκετοί ξένοι και εγχώριοι παράγοντες της ασφαλιστικής αγοράς θα πέσουν από τα σύννεφα μόλις δουν τα πραγματικά δεδομένα και τις υποχρεώσεις, των υπό συγχώνευση «κελεπουριών» που εξαγοράζονται.

Όσο για τις εταιρίες που θα απομείνουν στην αγορά και δεν μπορούν μέσω διάφορων τρόπων να αυξήσουν τα μεγέθη τους και τα αποτελέσματά τους, ασφαλώς δεν έχουν να φοβηθούν τίποτε εφόσον διαθέτουν στελέχη με φαντασία και εργατικότητα, με σωστή μεθοδολογία και οργάνωση.

Είναι σίγουρο ότι θα ωφεληθούν από το γιγαντισμό και την έλλειψη επικοινωνίας λόγω του μεγέθους τους με τους πελάτες και τους συνεργάτες των κολοσσών που θα δημιουργηθούν και έτσι θα αντιπαραθέσουν σ' αυτούς, που αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της ανάπτυξης των εργασιών, την ποιότητα σε σχέση με την ποσότητα, την προσωπική σχέση σε σχέση με την απρόσωπη και την ταχύτητα στη διαχείριση σε σχέση με την κουραστική αναμονή.

Ο μικρός ασφαλιστικός Δαυίδ λοιπόν, εφόσον διαθέτει αξία στελέχη και διοίκηση με όραμα και στόχους, θα μπορεί εύστοχα να πετάξει την πέτρα εκεί που πρέπει ώστε να επιτύχει το απαραίτητο μερίδιο παραγωγής και να επιβιώσει στο ιδιαίτερα ανταγωνιστικό περιβάλλον της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς του 21ου αιώνα.

**Σημείωση NAI:** Το NAI δημοσιεύει τις απόψεις των ασφαλιστών της αγοράς ελεύθερα, ανεξάρτητα αν συμφωνεί ή διαφωνεί με αυτές, πιστεύοντας στα ωφέλη του δημιουργικού διαλόγου. Η ασφαλιστική αγορά κρίνει και όχι ο εκδότης... ■

**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: \_\_\_\_\_

TAX. ΚΩΔΙΚΑΣ: \_\_\_\_\_ ΠΟΛΗ: \_\_\_\_\_

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: \_\_\_\_\_ FAX: \_\_\_\_\_

Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή

Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος

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

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

Θα περάσω από τα γραφεία σας

**ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ**

Τεύχος: 1.500 Δρχ. • Φοιτητές 6.000 Δρχ. • Ιδιώτες 10.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 30.000 Δρχ.

**ΑΞΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ**

Φοιτητές 10.000 Δρχ. • Ιδιώτες 15.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 50.000 Δρχ.



Ο Πρόεδρος της ATE LEASING κος Δημήτρης Σαντιζής

# ATE Leasing

## Σε τελική ευθεία οι προετοιμασίες για το Χρηματιστήριο

Στην τελική ευθεία εισέρχονται οι διαδικασίες κεφαλαιακής ανασυγκρότησης και εισαγωγής της ATE LEASING A.E. στην κύρια αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών.



**Η**δη η κεφαλαιουχική βάση της ATE LEASING ενισχύεται σημαντικά μετά την πρόσφατη απόφαση για αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας κατά 6 δισ. δραχμές. Συμπεριλαμβανομένων και των αποθεματικών, τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας ανέρχονται πλέον στο ποσό των 16 δισ. δρχ. και φέρουν την ATE LEASING στη δεύτερη θέση από πλευράς ιδίων κεφαλαίων μεταξύ των εταιριών του κλάδου.

Όπως ανακοίνωσε σε συνέντευξη Τύπου ο Πρόεδρος της ATE LEASING κος Δημήτρης Σαντιζής, στο πλαίσιο εισαγωγής της εταιρίας στην κύρια αγορά του Χ.Α.Α., ολοκληρώνονται οι διαδικασίες για άμεση υποβολή του σχετικού φακέλου στις αρμόδιες αρχές (Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς - Διοίκηση Χρηματιστηρίου). Στόχος είναι η έναρξη διαπραγμάτευσης των μετοχών το Μάρτιο του 2000.

Σημειώνεται επίσης ότι τους τελευταίους μήνες έχουν κριθεί τελεσίδικα υπέρ της ATE LEASING οι εκκρεμείς - ενώπιον των διοικητικών δικαστηρίων - υποθέσεις παραλαβής εικονικών τιμολογίων. Ως γνωστόν, η εν λόγω διαφορά με το υπουργείο Οικονομικών είχε αναστείλει επί τριετία την πορεία της ATE LEASING προς τη Σοφοκλέους.

Την ίδια στιγμή, η διοίκηση της ATE LEASING προσανατολίζεται στη σύναψη ομολογιακού δανείου συνολικού ύψους 15 δισ., η εξασφάλιση του οποίου θα περιορίσει σημαντικά τα χρηματοοικονομικά κόστη

της εταιρίας και θα διευκολύνει την αναπτυξιακή της προοπτική. Τα οικονομικά στοιχεία της εταιρίας για το 9μηνο Ιανουαρίου - Σεπτεμβρίου 1999 δείχνουν ραγδαία αύξηση του κύκλου εργασιών, καθώς οι νέες συμβάσεις ανέρχονται συνολικά περί τα 11,7 δισ. δρχ. σημειώνοντας αύξηση της τάξεως του 130% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περιόδου.

Η καλύτερη αξιοποίηση του δικτύου της Αγροτικής Τράπεζας στην παραγωγή προϊόντων χρηματοδοτικής μίσθωσης και η ολοκλήρωση των διαδικασιών οργανωτικής ανασυγκρότησης και μηχανοργάνωσης της εταιρίας διαμορφώνουν όρους για ουσιαστική διεύρυνση του κύκλου εργασιών της εταιρίας. Ήδη, στο πλαίσιο της αξιοποίησης των ευκαιριών που παρέχει η ανάπτυξη του ηλεκτρονικού εμπορίου, η ATE LEASING ολοκλήρωσε την πρώτη φάση του σχετικού έργου που περιλαμβάνει την προβολή των υπηρεσιών της μέσω του Internet αλλά και τη διεκπεραίωση βασικών δραστηριοτήτων χρηματοδοτικής μίσθωσης ηλεκτρονικά.

Ακόμη μεγαλύτερη ώθηση στην ανάπτυξη των εργασιών της ATE LEASING, τόσο κατά την τρέχουσα όσο και στις επόμενες χρήσεις, αναμένεται να δοθεί από την εφαρμογή της χρηματοδοτικής μίσθωσης στον τομέα των ακινήτων, καθώς έχουν αρθεί πλέον τα νομικά εμπόδια που καθυστέρουσαν την υλοποίηση του νέου θεσμού και ήδη η εταιρία βρίσκεται στο τελικό στάδιο υπογραφής των πρώτων συμβάσεων αυτής της κατηγορίας. ■

# Πρόταση **ΝΑΙ** Κένυα

Στημένη στο κέντρο του Ισημερινού ανάμεσα στον τροπικό του Αιγόκερω και τον τροπικό του Καρκίνου, ορθώνει πανύψηλους ορεινούς όγκους όπως το Κιλιμάντζαρο και το Μάουντ Κένυα και ξεδιπλώνει δασομένες κοιλάδες και μυστηριώδεις σαβάνες όπου τα άγρια ζώα αλληλοσπαράσσονται, ζευγαρώνουν, αναπαράγονται και επιβιώνουν ακολουθώντας τους απαράβατους νόμους της πείνας, του έρωτα και του θανάτου.

Η χώρα διοικητικά χωρίζεται σε οκτώ επαρχίες όπου το κλίμα αλλάζει. Ζεστό και ξηρό στο Βορρά, με δροσερές, ευχάριστες νύχτες στα κεντρικά υψίπεδα, και υγρό στην "ασημένια παραλία" που βρέχεται από τα ζεστά νερά του Ινδικού. Το μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού οι "Μπαντού" είναι αγρότες ενώ οι "Νιλοχαμίτες" είναι ημινομαδικό λαό. Στους πρότους ανήκουν οι φυλές Κικούγια, Κάμπα και Αμπαλούγια. Στους δεύτερους οι φυλές Μασάι και Σαμπούρου. Υπάρχουν επίσης και οι άνθρωποι της ακτής, οι Σουαχίλι, με εξαίρετο



πολιτισμό οι οποίοι είναι κράμα Μπαντού και Αράβων και ομιλούν την κοινή γλώσσα της Ανατολικής Αφρικής.

Στο σαφάρι της Κένυα ξεκινάμε με μια τουλάχιστον νύχτα στη Ναϊρόμπι σε άνετο ξενοδοχείο και με την διαβεβαίωση ότι θα έχετε μια θέση δίπλα στο παράθυρο του λεωφορείου και έναν οδηγό ο οποίος μιλάει εξαιρετικά αγγλικά και γνωρίζει όλα τα "μονοπάτια" κάτω από το Κιλιμάντζαρο που δεσπόζει πραγματικά εντυπωσιακά πάνω από την περιοχή. Εκτός από την Κένυα του σαφάρι υπάρχει και μία άλλη Κένυα. Η παραθαλάσσια. Ατέλειωτες άσπιλες αμμόδεις παραλίες. Απαθείς και αδιάφορες στην παντοδυναμία του Ινδικού που τις περιβρέχει. Κοραλλιογενείς βράχοι, πεντακάθαρα γαλάζια νερά, αμμουδιές βλαστοποιημένες με κοκοφοίνικες, μπανανιές και άλλα τροπικά δέντρα συνθέτουν έναν επίγειο παράδεισο για τους τουρίστες. Η

Μομπάσα μαζί με την πρωτεύουσα τη Ναϊρόμπι είναι οι σημαντικότερες πόλεις της χώρας.

### ΜΟΜΠΑΣΑ

Η Μομπάσα είναι ένας παράδεισος που γοητεύει τους τουρίστες. Ξαπλωμένη επάνω σ' ένα κοραλλιογενές νησί κόβει την παραλία στα δύο - στο Βόρειο και στο Νότιο τμήμα. Είναι μια τυπική αφρικανική πόλη με πολύ στενά δρομάκια και μικρά μαγαζάκια που πουλούν ζοσιμύματα, χειροτεχνήματα, υφάσματα και αρώματα. Σήμερα αποτελεί το ιδανικότερο παραλιακό καταφύγιο σ' όλο το μήκος του Ινδικού Ωκεανού στην Αφρική. Είναι η δεύτερη πόλη στην Κένυα όπου συναντιούνται όλες οι φυλές της χώρας, οι θρησκείες και οι τέχνες. Στις παλιές μέρες λεγόταν "Tonico" και αυτό που φαίνεται παντού στην πόλη είναι ο "Βρετανικός τρόπος ζωής" που έχει ξεμείνει από την εποχή της αποικιοκρατίας. Μια τεράστια παραλία με θέα τον Ινδικό, κοραλλιογενούς βράχοι, χρυσαφένιες αμμουδιές, γεμάτες κοκοφοίνικες, πεντακάθαρα νερά συνθέτουν ένα τόπο, τον καλύτερο για τις διακοπές σας.

Πληροφορίες HERONIA: Αθήνα : Φωκίωνος 8 & Ερμού 34 (Σύνταγμα), Τ.Κ. 105 63, Τηλ.: 32.20.492, Fax: 32.51.831, e-mail: heronia@acropolis.net  
Υποκατάστημα Θεσσαλονίκης: Τιμισκή 33, Τ.Κ. 546 24, Τηλ.: 031-241.277, 031-240.912 Fax: 031-232.960



## Η Interamerican κοντά στους σεισμοπαθείς

Η Interamerican, ανταποκρινόμενη στο τεράστιο πρόβλημα που έχει δημιουργηθεί με τις χιλιάδες των αστέγων στο Δήμο των Άνω Λιοσίων, αποφάσισε σε συνεννόηση με τη Νομαρχική, την Τοπική Αυτοδιοίκηση και την Εκκλησία να προσφέρει τα εξής:

- Επιταγή 100.000.000 δρχ., με σκοπό την ανέγερση Σχολικού Κτιρίου, η οποία θα δοθεί σε ειδική τελετή από τον Πρόεδρο του Ομίλου INTERAMERICAN, κ. Δημήτρη Κοντομηνά.
- Τη διάθεση 1.000 κουβερτών στους αστέγους
- Την οργάνωση πλήρους ιατροφαρμακευτικής περιθαλψής με τη δημιουργία ιατρείου στην κεντρική πλατεία της πόλης και στο σημείο που έχουν οργανωθεί οι καταυλισμοί των αστέγων. Στο ιατρείο που θα στεγάζεται σε ειδικά διαμορφωμένο τροχόσπιτο και θα λειτουργεί από τις 9 το πρωί μέχρι τις 9 το

βράδυ, θα προσφέρουν τις υπηρεσίες τους σε εφημερίες πάνω από 100 γιατροί όλων των ειδικοτήτων που συνεργάζονται με την εταιρία στα πλαίσια του προγράμματος MEDISYSTEM. Η συμμετοχή των γιατρών είναι απολύτως εθελοντική και η ανταπόκρισή τους στην πρόσκληση της εταιρίας ήταν άμεση και εντυπωσιακή. Ταυτόχρονα στον επιλεγμένο χώρο θα υπάρχουν σε 24ωρη βάση πλήρως εξοπλισμένα ασθενοφόρα της εταιρίας που θα φροντίζουν για τη μεταφορά των ασθενών από και προς το ιατρείο καθώς και για τη μεταφορά των πιο σοβαρών περιστατικών σε νοσοκομεία.

• Επίσης, με πρωτοβουλία του κ. Δημήτρη Κοντομηνά, οι εισπράξεις από τις παραστάσεις του "Le Gala des Etoiles" στο Ηρώδειο, στις οποίες είναι χορηγός η INTERAMERICAN, θα διατεθούν υπέρ των σεισμοπαθών.

• Όσον αφορά τις υλικές ζημιές, ήδη η εταιρία έχει συγκροτήσει κλιμάκιο από μηχανικούς της που θα προβούν στην αποτίμηση των ζημιών και προωθεί τάχιστα τις διαδικασίες για την αποζημίωση των ασφαλισμένων παθόντων πελατών της. Με την ευκαιρία αυτή, διευκρινίζεται ότι οι εκ του σεισμού ζημιές, είναι πλήρως ανασφαλισμένες και δεν πρόκειται να επηρεάσουν τα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρίας. Υπενθυμίζεται ότι η εταιρία μόλις πριν τρεις εβδομάδες είχε οργανώσει ειδική ανθρωπιστική αποστολή για τα θύματα και τους αστέγους στους σεισμούς της Τουρκίας. Στην αποστολή είχαν συμμετάσχει γιατροί της ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ ΑΘΗΝΩΝ και της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ και προσέφερε ιατροφαρμακευτική περιθαλψή σε καταυλισμό κοντά στην Κων/πολη.

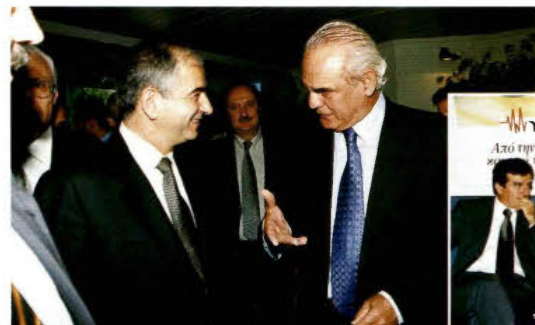
## Περίπτερο στη Δ.Ε.Θ.

Ιδιαίτερα προσεγμένο ήταν και φέτος το περίπτερο της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κατά την 64η Διεθνή Έκθεση Θεσσαλονίκης, όπου παρουσιάστηκαν τα προϊόντα της σειράς Unit Linked "ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ", "ΕΘΝΙΚΗ και ΠΑΙΔΙ", "ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΟΜΟΛΟΓΟ", καθώς και η συμβολή της Εταιρίας μας στην ανάπτυξη με την ασφάλιση των ΜΕΓΑΛΩΝ ΕΡΓΩΝ όπως Αττικό Μετρό, Αεροδρόμιο Σπάτων, Εγγατία Οδός κ.λπ. Παράλληλα στην έκθεση οι επισκέπτες είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν μέσω της σχετικής

αφίσας αλλά και του ανάλογου υλικού, για την πιστοποίηση της Εταιρίας με ISO 9002. Τους επισήμους που επισκέφθηκαν το περίπτερο κατά τη διάρκεια των εγκαινίων είχαν τη χαρά να υποδεχθούν η Διοίκηση της Εταιρίας με επικεφαλής τον πρόεδρο της Εθνικής Ασφαλιστικής και Υποδιοικητή της Εθνικής Τράπεζας κ. Θεόδωρο Πανταλάκη, το Γενικό Διευθυντή κ. Κωνσταντίνο Φιλίππου, τους Αναπληρωτές Γενικούς Διευθυντές κ.κ. Κ. Παρabanή και Ζ. Δημητρίου και Διευθυντές της εταιρίας.



Στην είσοδο του περιπτερου, ο κ. Φιλίππου και ο κ. Τζαλόδος μαζί με τον εκδότη του «Ασφαλιστικού Ναι» κ. Ευάγγ. Σπίρου.



Ο κ. Κ. Φιλίππου με τον υπουργό Αμύνης κ. Α. Τσαοτζόπουλο.

Ο κ. Κ. Φιλίππου με τον κ. Καρατζά και τον υπουργό Δημοσίων Έργων κ. Χρυσόχοϊδη.



## ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

### Δωρεά του Ομίλου ΑΣΠΙΣ υπέρ των σεισμοπαθών

Η εταιρία Ασπίς Πρόνοια παρέδωσε στον υπουργό Υγείας και Πρόνοιας κ. Λάμπρο Παπαδήμα επιταγή ύψους 100.000.000 δρχ. (εκατό εκατομμυρίων δραχμών) με στόχο την υποστήριξη των προσπαθειών για ανακούφιση των πληγέντων από τον πρόσφατο σεισμό της Αττικής

και για αποκατάσταση των ζημιών. Το ποσό αυτό προέρχεται από τη συνεισφορά των εξής εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ.

- ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
- ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ
- ΑΣΠΙΣ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

(ASPIS BANK)

- ΑΣΠΙΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ
- ΑΣΠΙΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ
- ΑΣΠΙΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ

Αξίζει να σημειωθεί ότι πέραν του προαναφερθέντος ποσού η ΑΣΠΙΣ

ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ συνεισέφερε το ποσό των 50.000.000 δρχ. στο πλαίσιο σχετικής πρωτοβουλίας της Ενώσεως Ελληνικών Τραπεζών. Έτσι, το συνολικό ποσό της δωρεάς των Εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ υπέρ των σεισμοπαθών ανέρχεται σε 150.000.000 δρχ.

## ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στην τελική ευθεία για την είσοδό της στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών βρίσκεται πλέον η Αγροτική Ζωής μετά την κατάθεση του Ενημερωτικού Δελτίου της Εταιρίας για έγκριση στο Διοικητικό Συμβούλιο του Χρηματιστηρίου, που έγινε στις 30 Ιουλίου. Στο Ενημερωτικό Δελτίο έχει καταγραφεί η θέση της Εταιρίας, τα οικονομικά στοιχεία και το επενδυτικό πρόγραμμά της. Η Αγροτική Ζωής παρουσίασε σημαντική κερδοφορία το 1998 ύψους 1,1 δισ. δρχ. η οποία το 1999 αναμένεται να υπερδιπλασιασθεί ξεπερνώντας τα 2,6 δισ. δρχ. Η υψηλή και σταθερή κερδοφορία της οφείλεται μεταξύ άλλων και στις συμμετοχές της στις χρηματοοικονομικές εταιρίες του Ομίλου της ΑΤΕ. Σημαντική αύξηση αναμένεται και στην πρωτοετή παραγωγή της. Η Εταιρία διαθέτει επίσης ένα ισχυρό χαρτοφυλάκιο ασφαλιστηρίων συμβολαίων σε συνδυασμό με ένα ιδιαίτερα αποδοτικό χαρτοφυλάκιο επενδύσεων. Μέτοχοι της Αγροτικής Ζωής είναι η μητρική Αγροτική Τράπεζα κατά 76% και η Αγροτική Ασφαλιστική κατά 24%.



### Νέες δραστηριότητες στη χρηματιστηριακή αγορά

Στην υπογραφή συμφωνίας μετοχικής συνεργασίας στο χρηματιστηριακό χώρο προχώρησε η "ΚΟΥΜΠΑΣ Ασφαλιστικές Συμβουλευτικές Υπηρεσίες Α.Ε." με ποσοστό 25% στη χρηματιστηριακή εταιρία "S.B. Unigrowth Ltd", με έδρα τη Λευκωσία, Κύπρου. Η ανωτέρω συμμετοχή θα υλοποιηθεί άμεσα με την αύξηση μετοχικού κεφαλαίου της "S.B. Unigrowth Ltd" και θα καλυφθεί εξ ολοκλήρου από την "ΚΟΥΜΠΑΣ Ασφαλιστικές Συμβουλευτικές Υπηρεσίες Α.Ε.", παραιτούμενων των υφισταμένων παλαιών μετόχων της "S.B. Unigrowth Ltd" από το δικαίωμα προτίμησης. Στόχος της "ΚΟΥΜΠΑΣ Α.Σ.Υ." με αυτή τη συμφωνία, είναι η επέκταση των χρηματοοικονομικών της δραστηριοτήτων σε αναπτυσσόμενες αγορές ελληνικών ενδιαφερόντων. Η δυναμική επέκταση του Ομίλου στον τομέα παροχής υπηρεσιών συμβούλου ανάπτυξης έχει ήδη ξεκινήσει από τον περασμένο Μάιο όταν υλοποιήθηκε η συμμετοχή της κατά 20% στο μετοχικό κεφάλαιο της ΣΑΡΡΟΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ Α.Ε., η οποία απέκτησε αντίστοιχα ποσοστό 20% της "ΚΟΥΜΠΑΣ Α.Σ.Υ.".

## INTERAMERICAN Split μετοχής

Πραγματοποιήθηκε στις 24/9/99 η Έκτακτη Γενική Συνέλευση της Εταιρίας, η οποία αποφάσισε την αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου μέσω κεφαλαιοποίησης αποθεματικών καθώς επίσης και τη διανομή 2 δωρεάν μετοχών ανά παλαιά μετοχή. Ειδικότερα το μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρίας θα αυξηθεί κατά 21.994.400.000 δρχ. μέσω κεφαλαιοποίησης αποθεματικών με την έκδοση 54.986.000 νέων μετοχών, οι οποίες θα διανεμηθούν στους παλαιούς μετόχους με αναλογία 2 νέες προς 1 παλαιά. Με τον τρόπο αυτό, το καταβεβλημένο μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρίας ανέρχεται σε 32.991.600.000 δρχ. διαιρούμενο σε 82.479.000 ονομαστικής αξίας 400 δρχ. ανά μετοχή, ενώ το σύνολο των ιδίων κεφαλαίων παραμένει στο επίπεδο των 51.049.779.645 δρχ. Τέλος, ανακοινώθηκε ότι οι μετοχές της εταιρίας θα απουλοποιηθούν στις 13/10/1999.

# DATA TYPE

## ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟΣ ΟΜΙΛΟΣ

### ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΕΣ ΣΠΟΥΔΕΣ

1ο) ΕΤΗΣΙΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Απευθύνεται σε όσους θέλουν να αποκτήσουν τις απαραίτητες γνώσεις για μία επιτυχημένη σταδιοδρομία ως στελέχη front-office ή back-office σε ΕΠΕΥ και ΑΧΕ. Συμπεριλαμβάνει πρακτική εξάσκηση σε ΕΛΔΕ.

2ο) ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

Πρόγραμμα υψηλών προδιαγραφών που απευθύνεται σε πτυχιούχους ΑΕΙ οι οποίοι ασχολούνται επαγγελματικά με τη Διαχείριση χαρτοφυλακίων.

**Με τη συνεργασία της FINEX ΑΕΛΔΕ**

Πληροφορίες - Εγγραφές  
 ΑΙΓΑΛΕΩ: Ιερά Οδός 227, τηλ.: 5312220-5981342 Fax.: 5913650  
 ΝΕΑ ΙΩΝΙΑ: Λ.Ηρακλείου 314, τηλ.: 2777068, 2777031 Fax.: 2715163  
 INTERNET: <http://www.datatype.gr> • E-MAIL: [datatype@asda.gr](mailto:datatype@asda.gr)  
 ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ ΕΛΕΥΘΕΡΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

## Ο αποχαιρετισμός στον πατέρα

**Π**αρουσιάζουμε το κείμενο της γνωστής σε όλους δημοσιογράφου κ. **Ελένης Μπίστικα**, το οποίο δημοσίευσε η εφημερίδα **Καθημερινή** στις 27/9/99 υπό τον τίτλον **"Αποχαιρετισμός στον Παναγιώτη Θ. Κοντομηνά"**.

"Ο Παναγιώτης μου δε μου μιλάει. Μου 'δωσε καλά παιδιά, σ' ευχαριστώ, Παναγιώτη. Για τον πατέρα σας είναι όλα αυτά". Με γλυκιά φωνή μουσκεμένη στα δάκρυα, η κ. Μαρία Κοντομηνά, υποβασταζόμενη από το γιο της Δημήτρη, την κόρη της Κίττυ, το γαμπρό της Σπύρο Αλεξανδράτο και πλαισιωμένη από τα εγγόνια της, τη Μαρία Κοντομηνά, το Διονύση και Ελίνα Αλεξανδράτου, την κ. Πόλλυ Ζησοπούλου και στενούς συγγενείς αποχαιρέτισε χθες στο ηλιόλουστο πρωινό τον αγαπημένο της σύζυγο για 62 χρόνια, αναλογιζόμενη πώς θα είναι η ζωή χωρίς αυτόν. Στο ναό του Αγίου Λαζάρου στο Α' Νεκροταφείο ένα δάσος από στεφάνια και κόσμος που κατέκλυσε το χώρο. Γιατί η οικογένεια Κοντομηνά, με αρχηγό της τώρα το Δημήτρη, τον επιτυχημένο και αυτοδημιούργητο πρόεδρο του "Ομίλου Interamerican" δεν έχει μόνο επώνυμους συνεργάτες, αλλά κυρίως πιστούς φίλους, που ήρθαν να συμπαρασταθούν στην απώλεια του πατέρα, του υψηλόσωμου αυτού λεβέντη απ' τη Νεάπολη Λακωνίας, στο μπράτσο του οποίου στηριζόταν — μια ωραία ζωή! — η κ. Μαρία. Με δική του βιοτεχνία πρώτα στον τόπο του και μετά στην Αθήνα, ο Παναγιώτης Κοντομηνάς ανέθρεψε και σπούδασε τα παιδιά του και ευτύχησε να τα δει να κάνουν οικογένεια, να του δίνουν εγγόνια και να ευημερούν στην επαγγελματική και προσωπική τους ζωή. Η μετεωρική άνοδος του Δημήτρη στον κόσμο των ασφαλειών, πρώτα, και στον τραπεζικό ύστερα, με τη θριαμβευτική είσοδο στο Χρηματιστήριο και ο τρόπος ζωής του κόσμου των επιχειρήσεων δεν επηρέασε το σεμνό Παναγιώτη Κοντομηνά που χάρηκε, με την κυρία Μαρία στο πλευρό του, εγκαίρια κτιρίων, επιτελείους και εκδηλώσεις, και ιδίως την αναγόρευση σε Άρχοντα του Πατριαρχείου

του γιου του από τον αιδήμο Πατριάρχη Δημήτριο, στον Άγιο Γεώργιο, στο Φανάρι. Στη νεκρώσιμη ακολουθία χοροστάτησε ο μητροπολίτης Μονεμβασίας και Σπάρτης κ. Ευστάθιος, από τον τόπο καταγωγής του εκλιπόντος, μαζί με τον εκπρόσωπο του Αρχιεπισκόπου κ. Χριστοδούλου, τον Επίσκοπο Νεοχωρίου κ. Παύλο και τον Πρωτοσύγγελο κ. Θωμά Συνοδινό. Ο σεβασμιώτατος μητροπολίτης κ. Ευστάθιος μετέφερε τα συλλληπητήρια του Αρχιεπισκόπου και μίλησε για τον άνθρωπο, Χριστιανό και οικογενειάρχη Παναγιώτη Κοντομηνά με φωτισμένα λόγια. Αναφέρθηκε στο τροπάριο που λέει "ο' αυτές τις δύσκολες στιγμές παρακαλούμε από τον Θεό να σταθεί κοντά μας, στο μυαλό μας, στην καρδιά μας, για να μη συντριβούμε κάτω από τις πέτρες αυτές, τις πολύ βαριές του πόνου. Γι' αυτές τις στιγμές, η Εκκλησία μας", κατέληξε ο Ευστάθιος, "έχει το φάρμακο που είναι ο θάνατος Λόγος του Κυρίου μας, αποθησαυρισμένος στο ιερό Ευαγγέλιο". Από τη θέση της οικογένειας, δίπλα στον κ. **Δημήτριο Κοντομηνά**, που τον έχει πνευματικό πατέρα και πολύτιμο σύμβουλο, σηκώθηκε ο κ. **Αλέκος Ταμπουράς** και με παλλόμενη από συγκίνηση φωνή αποχαιρέτισε με εμπνευσμένο επικήδειο τον **Παναγιώτη Κοντομηνά**:

"Ο προκείμενος νεκρός υπήρξε ως άνθρωπος «πρός και ταπεινός τη καρδιά», αδιάφθορος, αξιοπρεπής, καλός κι αγαθός και έζησε τα έτη αυτού εν ειρήνη, χωρίς βεβαία να διαψεύσει το λόγο του Εκκλησιαστή: «Ουκ έστι άνθρωπος δίκαιος εν τη γη ως ποιήσει αγαθόν και ουχ αμαρτήσεται»". Είναι αταίριαστα τα πολλά λόγια κατά τον αποχαιρετισμό ενός ανθρώπου που: "ποτέ δεν ευτέλιξε τη ζωή του μέσ' την πολλήν συνάφεια

καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών και συνεργατών της. Αξίζει να διευκρινιστεί ότι ουσιαστικά πρόκειται για αναδιοργάνωση της θυρίδας Αμαλιάδος και μεταφορά της στην Πρωτεύουσα του Νομού Ηλείας, ώστε να είναι δυνατή η αποτελεσματική εξυπηρέτηση μιας ευρύτερης περιοχής. Σκοπός της διοίκησης της Φοινίξ Ασφάλειες είναι η ανάπτυξη του παραγωγικού δικτύου της εταιρίας, που αποτελείται από ελεύθερους και ειδικούς παραγωγούς. Η θυρίδα του Πύργου Ηλείας πρόκειται να καλύψει τους νομούς Ηλείας, Κεφαλονιάς και Ζακύνθου. Τα καινούργια γραφεία της βρίσκονται στην Πλατεία Δικαστηρίων, στην οδό Μα-

θίου 6 & Αγίας Κυριακής. Όπως κάθε θυρίδα της Περιφερειακής Οργάνωσης του Φοίνικα, έτσι και η συγκεκριμένη θα είναι σε θέση με το εξειδικευμένο προσωπικό της να παρέχει στους ασφαλι-

σμένους όλο το ευρύ φάσμα των υπηρεσιών του Φοίνικα, όπως ασφαλίσεις, εκδόσεις συμβολαίων, αποζημιώσεις, εισπράξεις κ.ά.



Ο Παν. Κοντομηνάς στα εγκαίνια γραφείων INTERAMERICAN στο Μαρousi



# ΑΡΓΟ

## ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

### ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

Σύγχρονες απόψεις για την ασφάλιση των καταστημάτων. Πρόβλεψη για κάθε περίπτωση πυρκαϊάς, κεραυνών, έκρηξης, βραχυκυκλώματος, τρομοκρατικής ενέργειας, πλημμύρας, διάρροης, κλοπής, ληστείας, ταμείων, θραύσης τζαμιών, αποκομιδής συντριμμάτων, αστικής ευθύνης πυρκαϊάς, πρόσκρουση οχήματος, χαρτόσημο αποζημιώσεως.

# ασφαλίζουμε τα όνειρά σας!

### ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΚΑΤΟΙΚΙΩΝ

Πρωτοποριακή εξασφάλιση της κατοικίας. Προνομακίες παροχές και αποζημιώσεις περιπτώσεων πυρκαϊάς, κεραυνού, έκρηξης, βραχυκυκλώματος, τρομοκρατικής ενέργειας, πλημμύρας, εξόδων μεταστέγασης, αστικής ευθύνης πυρκαϊάς, απώλειας ενοικίου, κλοπής, πυρκαϊάς δάσους, θραύσης τζαμιών, χαρτόσημο αποζημιώσεως.



### ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗΣ ΠΟΛΥΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

Νέα φιλοσοφία στην ασφάλιση όλης της οικογένειας. Πλήρεις καλύψεις για κάθε περίπτωση προσωπικού ατυχήματος, απώλειας εισοδήματος, μόνιμης μερικής και ολικής ανικανότητας αλλά και παροχές για την ασθένειά σας, όπως ημερήσιο νοσοκομειακό επίδομα, εφάπαξ καταβολή στο νοσοκομείο, επίδομα τοκετού καθώς επίσης ασφάλιση της οικογενειακής αστικής σας ευθύνης.

## ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ...και στον Πύργο Ηλείας

Εγκαταστάθηκε πρόσφατα στον Πύργο Ηλείας το δέκατο ένατο στη σειρά γραφείο (θυρίδα) του Φοίνικα, τα εγκαίνια της οποίας έκανε ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Δ/ντής της Φοινίξ Ασφάλειες κ. Γιώργος Κώτσας. Η ίδρυση της θυρίδας εντάσσεται στα πλαίσια της προσπάθειας της εταιρίας για αποκέντρωση των εργασιών της και ταυτόχρονα για

## Η INTERAMERICAN και η BANCO COMERCIAL PORTUGUES (BCP) αναγγέλουν την ίδρυση νέας τράπεζας στην Ελλάδα

Η Banco Commercial Portugues S.A. (BCP), ο μεγαλύτερος Όμιλος Χρηματοοικονομικών υπηρεσιών της Πορτογαλίας και η INTERAMERICAN, η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα, συμφώνησαν να

συγκροτήσουν μία εντελώς καινοτόμο Τράπεζα στην Ελληνική Αγορά. Η νέα τράπεζα θα στρέφεται στην αγορά γενικών τραπεζικών υπηρεσιών προς το ευρύ κοινό και αναμένεται ότι σε χρονικό

διάστημα τριών ετών θα διαθέτει ένα δίκτυο άνω των 120 υποκαταστημάτων. Το ύψος της επένδυσης θα διαμορφωθεί σε 22 δισ. δρχ. περίπου. Η INTERAMERICAN αποτελεί το μεγαλύτερο ιδιωτικό χρηματοο-

ασφαλιστικό Όμιλο στην Ελληνική Αγορά, με δυναμική παρουσία στους τομείς παροχής ασφαλιστικών προγραμμάτων κλάδων ζωής, linked και επενδύσεων (unit linked).

### ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Εξαγορά του 80% της ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ

Ο Όμιλος εταιριών ΑΣΠΙΣ ανακοινώνει ότι εξαγόρασε το 80% του μετοχικού κεφαλαίου της ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ, ΑΝΩΝΥΜΟΥ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ. Η συμφωνία υπεγράφη σήμερα Τετάρτη, 1 Σεπτεμβρίου 1999 στην Αθήνα. Η ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ υπήρξε μέλος του γερμανικού ασφαλιστικού Ομίλου GÖTHAER VERSICHERUNGEN, ενώ πρόσφατα το σύνολο των μετοχών μεταβιβάστηκε σε ελληνικά συμφέροντα. Διοικείται από τον έμπειρο ασφαλιστή Σπύρο Γαλάνη και οι χρήσεις των τελευταίων ετών παρουσίασαν κερδοφόρα αποτελέσματα. Στις 31-12-1998 πέτυχε παραγωγή ασφαλιστικών ύψους 2,4 δισ. δραχμών, ενώ το ύψος των επενδύσεων της υπερβαίνει τα 2 δισ. δραχμές. Πρόθεση του Ομίλου ΑΣΠΙΣ είναι η αυτόνομη ανάπτυξη της ΓΚΟΤΑΕΡ ΕΛΛΑΣ στους Κλάδους Ζωής και Γενικών Ασφαλειών, δεδομένου ότι η εταιρία διαθέτει την άδεια εξασκήσεως όλων των κλάδων.



Στο Γκόλφ της Γλυφάδας παρέθεσαν δεξίωση ο κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος & Πρόεδρος του Δ.Σ. της Ευρωπαϊκής Πίστης και ο κ. Ghassan Boustany, Πρόεδρος της EUROGROUP, με αφορμή τη συγχώνευση των δύο εταιριών με απορρόφηση της δεύτερης από την πρώτη. Με την εν λόγω συγχώνευση οι δύο επιχειρήσεις επιτυγχάνουν να συνενώσουν τις δυνάμεις τους και έτσι η Ευρωπαϊκή Πίστη προσφέρει πλέον τις υπηρεσίες της μέσα από το εκτεταμένο Δίκτυο Πωλήσεων της, το οποίο αριθμεί 70 Καταστήματα σε όλη την Ελλάδα και 1300 ασφαλιστικούς συμβούλους, διαθέτοντας πλέον και τη σημαντική εμπει-



Ο κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος Διευθύνων Σύμβουλος και Πρόεδρος του Δ.Σ. της Ευρωπαϊκής Πίστης, ο κ. Fadi Boustany, Γενικός Διευθυντής της Eurogroup, με τον κ. Πολυχρονόδη Βασιλείο.

ρία της EUROGROUP στους κλάδους engineering, πλοίων και αεροσκαφών, και τεχνικών έργων, η οποία της εξασφαλίζει τη δυναμική της είσοδο και σε αυτούς τους χώρους ασφαλίσεων.

Ο κ. Γεώργιος Ζάχος, Γενικός Διευθυντής της Ευρωπαϊκής Πίστης, ο κ. Χρήστος Γεωργακόπουλος Διευθύνων Σύμβουλος και Πρόεδρος του Δ.Σ. της Ευρωπαϊκής Πίστης, ο υπουργός Εμπορικής Ναυτιλίας κ. Σταύρος Σουμάκης, ο κ. Chassan Boustany, Πρόεδρος της Eurogroup, ο κ. Fadi Boustany, Γενικός Διευθυντής της Eurogroup.

### TURNER REINSURANCE SERVICES LTD Aon Turner Reinsurance Services S.A. Aon Viggas

Παρουσία του Προέδρου και Διευθύνοντα Συμβούλου της TRS, του κ. Τζεράντι Τέρνερ της TRS, επιτεύχθηκε συμφωνία με τον πολυεθνικό όμιλο AON και τη δημιουργία δύο νέων εταιριών της AON TURNER REINSURANCE SERVICES S.A. και της AON VIGGAS. Ο Όμιλος με βάση τα πρόσφατα στοιχεία, βρίσκεται στην πρώτη θέση της παγκόσμιας κατάταξης από πλευράς προμηθειών από αντασφάλιστρα και στη δεύτερη θέση από πλευράς προμηθειών από πρωτασφάλιστρα.

### INTERNATIONAL LIFE Νέο κτίριο απέκτησε ο Όμιλος International Life

Στα πλαίσια της αναπτυξιακής του πορείας ο Όμιλος INTERNATIONAL LIFE προχώρησε στην αγορά νέου κτιρίου στην εμπορικότερη περιοχή των Αθηνών, επί της οδού Βασιλίσσης Σοφίας 45. Πρόκειται για ένα υπερσύγχρονο κτίριο συνολικής επιφανείας 2.500 τετραγωνικών μέτρων του οποίου η απόκτηση αποτελεί μια σίγουρη, αποδοτική και μακροπρόθεσμη επένδυση για τον Όμιλο INTERNATIONAL LIFE αλλά και για όλους που τον εμπιστεύονται για την εξασφάλισή τους. Όπως δήλωσε ο Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κ. Φωκίων Μπράβος, η απόκτηση των νέων κτιριακών εγκαταστάσεων υπογραμμίζει την αναπτυξιακή πορεία και την οικονομική ευρωστία του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE.

### Οι κορυφαίοι του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE στην Ταϊλάνδη

Η Εξετική Ταϊλάνδη ήταν ο προορισμός των κορυφαίων στελεχών του Δικτύου Πωλήσεων του Ομίλου INTERNATIONAL LIFE. Το ταξίδι πραγματοποιήθηκε μεταξύ 20-27 Αυγούστου 1999. Οι συμμετέχοντες περιηγήθηκαν στη συναρπαστική Μπανγκόκ, όπου έκαναν μία πρώτη γνωριμία με την πόλη που συνδυάζει το κοσμοπολίτικο των ουρανοξύστων και των πολυτελών καταστημάτων με το παραδοσιακό των βουδιστικών ναών και των "πλωτών σπιτιών". Τους κορυφαίους του Δικτύου Πωλήσεων συνόδευσαν ο Γενικός Δ/ντής κ. Περικλής Λίβας και η διοργανώτρια του ταξιδιού η Προϊσταμένη Γραμματείας Διοίκησης κ. Μαίρη Ζάχου.



### Επίσημη επίσκεψη της Α.Ε. του Προέδρου τους Ελληνικής Δημοκρατίας κ. Κωνσταντίνου Στεφανόπουλου στη Ρουμανία

Ο Πρόεδρος της Ελληνικής Δημοκρατίας κ. Κων/νος Στεφανόπουλος πραγματοποίησε κατά το χρονικό διάστημα 16-18 Ιουνίου '99 τριήμερη επίσημη επίσκεψη στη Ρουμανία. Στο ταξίδι τον συνόδευε και ο αναπληρωτής υπουργός των Εξωτερικών κ. Ιωάννης Κρανιδιώτης. Στην κοινή συνέντευξη Τύπου, οι δύο Πρόεδροι μεταξύ άλλων δήλωσαν ότι η εικόνα των Βαλκανίων που σήμερα θεωρείται ως η πυριτιδαποθήκη της Ευρώπης θα πρέπει ν' αντικατασταθεί από αυτήν της εικόνας ενός εμπορευματοκιβωτίου.



Θερμή χειραψία του κ. Γιάννη Ροδόπουλου με την κυρία Κωνσταντίνεσκου



Θερμή χειραψία του κ. Γιάννη Ροδόπουλου (Δ/ντου Τομ. Εργασιών εξωτερικού της ΑΕΓΑ ΦΟΙΝΕ και υπεύθυνος με πλήρη αρμοδιότητες στη νέα πρακτορειακή Ασφαλιστική Εταιρία FENIX (HELLAS) ROMANIA και εκπρόσωπος της Ασφαλιστικής Εταιρίας Πιστώσεων ΦΟΙΝΕ ΑΕ στη Ρουμανία με τον Πρόεδρο της Ελληνικής Δημοκρατίας κ. Κωνσταντίνου Στεφανόπουλου στη Ρουμανία.

Διακρίνεται αριστερά και ο Πρόεδρος της Ρουμανικής Δημοκρατίας κ. Εμίλ Κωνσταντίνεσκου και δεξιά ο Πρεσβευτής της Ελλάδος στο Βουκουρεστί κ. ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ ΜΑΛΙΚΟΥΡΤΗΣ.



Στο φόρουμ των Επιχειρηματιών στη Ρουμανία εξ αριστερών ο κ. Γιάννης Ροδόπουλος Δ/ντής τομ. Εργασιών της Ασφαλ. Εταιρίας ΦΟΙΝΕ και της νεοιδρυθείσας Ασφαλιστικής Εταιρίας FENIX (HELLAS) ROMANIA Αρμόδιος για την οργάνωση της και τη λειτουργία της - (Ομίλου της Εμπορικής Τραπεζής της Ελλάδος, εις το μέσον ο κ. Κων/νος Κανόνης Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Εμπορικής Τραπεζής, της Ελλάδος και δεξιά ο κ. Ευάγγελος Γκιόρδας Αντιπρόεδρος της θυγατρικής τραπεζής Εμπορικής στη Ρουμανία International Commercial Bank sea Bank ROMANIA.

### Για ερασιτέχνες ψαράδες

Οι δεινοί ερασιτέχνες ψαράδες, και τέτοιους έχει πολλούς ο χώρος των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, γνωρίζουν σίγουρα πολλά ψαροτόπια στην Ελλάδα. Όλοι βέβαια λένε "κάθε πέτρι και καλύτερα", μια που η εντατική αλιεία αλλά κυρίως η παράνομη αλιεία φτωχαίνουν συστηματικά τις θαλάσσιές μας. Το "ΝΑΙ" αφιερώνει σήμερα μερικές γραμμές σ' ένα μικρό παραθερητικό χωριό του Πηλίου που αποτελεί γνωστό από παλιά ψαροτόπιο: τον Πλατανιά. Ο Πλατανιάς, όπως τον μνημονεύει και ο Παπαδιαμάντης (για μερικούς ρέκτες, η Πλατανιά), βρίσκεται στο κανάλι του Τρίκερι. Για να φτάσουμε με αυτοκίνητο από το Βόλο, ακολουθούμε το δρόμο προς την Αργαλαστή, και μετά την Αργαλαστή μέσα από μια καταπράσινη διαδρομή προς το Προμήρι, φτάνουμε στον Πλατανιά. Το χωριό ήσυχο χωρίς κοσμότητες με μερικά μικρά ξενοδοχεία, ενοικιαζόμενα δωμάτια και ταβερνούλες δίπλα στο κύμα προσφέρεται για ηρεμία, ξεκούραση και ψάρεμα. Η

προκυμιά κατά μήκος του χωριού φιλοξενεί άνετα πολλές ψαρόβαρκες επαγγελματικές και ερασιτεχνικές. Στο μύλο φτάνουν κάθε χάρμα τα καϊκια γεμάτα αφρόψαρα και από εκεί διοχετεύονται σε διάφορες αγορές της χώρας. Απέναντι φαίνονται τα βουνά (και το βράδυ τα φώτα των πόλεων) της Βόρειας Ευρώπης. Αριστερά η Σκιάθος και δεξιά το Τρίκερι. Ένα "πέραςμα" που δεν αφήνει παραπνοημένο κανέναν ψαρά. Άρκει να έχει βασικές ικανότητες, καλά σύνεργα και καλά δολώματα. Από τον Πλατανιά μπορεί να φτάσει κανείς εύκολα και γρήγορα για ψάρεμα — και για τί όχι για μπάνιο — στις παραλίες της Σκιάθου, γνωστές για την ομορφιά τους. Κι όταν τελειώσει το ψάρεμα, κουβεντούλα και ουζάκι στα απλά ταβερνάκια του καταπράσινου Πλατανιά.



Ποιος ψαράς δε θα ζήλευε αυτή την τυπα των 110 κιλών;



Σούρουπο στον Πλατανιά.

Δεν είναι τυχαίο ότι στις παραλίες του Πλατανιά θα βρείτε σημαντικούς ανθρώπους που νοιάζονται για την ηρεμία του Σαββατοκύριακου, αδιαφορώντας για την έλλειψη πολυτελών ξενοδοχείων και κοσμικής ζωής. Και καθώς τυχαίο δεν είναι ότι πέρσει το καλοκαίρι ήταν εκεί ο διάδοχος του βρετανικού θρόνου πρίγκιπας Κάρολος με τους γιους του και την παρέα τους.



ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ  
(01) 6536560

Mustek Video Digital Camera MDC 800

Το Πρώτο Αποδεικτικό  
Στοιχείο στις Αποζημιώσεις.

Ιδανική για όλους τους Ασφαλιστές,  
Μεσίτες, Πράκτορες.

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

Φωτογραφήστε χωρίς Φιλμ.  
Γλιτώστε χρόνο και κόπο!

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



ένα βήμα μπροστά!

**INTERAMERICAN**

**Ανθρωπιστική βοήθεια προς την Τουρκία**

Ο Όμιλος INTERAMERICAN, επιδεικνύοντας ιδιαίτερη ευαισθησία και ανθρωπιά, ανταποκρίθηκε άμεσα στην έκκληση για βοήθεια προς το δοκιμαζόμενο γειτονικό λαό της Τουρκίας, που επιλήγη από τον πρόσφατο καταστροφικό σεισμό.

Επιθυμώντας μάλιστα να συμβάλει ουσιαστικά στην προσπάθεια ανακούφισης των πληγέντων οργάνωσε μέσω της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ και της ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ ΑΘΗΝΩΝ, την αποστολή ειδικού κλιμακίου γιατρών και νοσηλευτών καθώς και ιατροφαρμακευτικού υλικού. Η κίνηση αυτή του Ομίλου INTERAMERICAN εκφράζει το ανθρωπιστικό ενδιαφέρον για τους σεισμοπαθείς και τη φιλία προς το γειτονικό λαό.



**Allianz**  
**Ταξίδι στην Τσεχία και την Ουγγαρία για τους κορυφαίους της Allianz**

Ένα όμορφο ταξίδι, διάρκειας 8 ημερών, σε δύο ιστορικές χώρες, την Τσεχία και την Ουγγαρία, έζησαν οι 300 κορυφαίοι ασφαλιστές της Allianz, της AGF και της Helvetia, ενταγμένοι σήμερα στον Όμιλο της Allianz. Μαζί τους ο Πρόεδρος του Ομίλου κ. Ιερώνυμος Δελένδρας, ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing κ. Ιωάννης Πολίτης και άλλα στελέχη της Allianz.



Στην περίφημη λουτρόπολη Κάρλοβι Βάρι



Επίσημη βραδιά στο ZOFIN Palace στην Πράγα

ραμείνει ανοικτό, δεδομένου ότι το συντριπτικό μεγαλύτερο μέρος των δαπανών του δεν αναλίσκονται 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 Ανάπτυξης κ.Ι. Χαράλαμπους, 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.
- Διπλοασιασμό των προστί-

μων για ανασφάλιστα αυτοκίνητα και αφαίρεση της άδειας και των πινακίδων κυκλοφορίας για ένα χρόνο.

Παράλληλα ο κ. Κοιτομηνάς έδωσε έμφαση στην προσπάθεια βελτίωσης της εικόνας της ιδιωτικής ασφάλισης και ανακοίνωσε πως προχωρά, με γοργούς ρυθμούς, η επεξεργασία του συστήματος "Άμεσου Διακανονισμού Ζημιών".

Στη Γενική Συνέλευση της ΕΑΕΕ μίλησαν για σημαντικά ζητήματα του κλάδου και οι: Ο Πρόεδρος της Επιτροπής Ατυχημάτων κ.Κ. Μπερτσιός Ο Πρόεδρος της Επιτροπής Πυρός κ. Ι. Λινός Ο Πρόεδρος της Επιτροπής Ασφαλίσεων Μεταφορών και Σκαφών κ. Ν. Σταματόπουλος Ο Πρόεδρος της Επιτροπής Στατιστικής και Πληροφοριών κ. Γ. Τζανής Ο Πρόεδρος της Επιτροπής Έρευνας Πρόληψης και Ελέγχου Ατυχημάτων Αυτοκινήτων κ. Γ. Σκούρτης Και ο Πρόεδρος της Επιτροπής Διεθνών Σχέσεων κ. Ι. Δελένδρας

**ASSOCIATION OF INSURANCE COMPANIES GREECE**

**Συνάντηση στην Ύδρα**

Στις 8, 9 και 10 Οκτωβρίου 1999 θα πραγματοποιηθεί στην Ύδρα η "Συνάντηση Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών από τα Βαλκάνια, τη Μαύρη Θάλασσα και την Ανατολική Μεσόγειο", που οργανώνεται από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Στην εκδήλωση, στην οποία θα συμμετάσχουν εκπρόσωποι ασφαλιστικών εταιριών από χώρες των περιοχών της Βαλκανικής, της Μαύρης Θάλασσας και της Ανατολικής Μεσογείου, θα αναπτυχθούν, μεταξύ των άλλων, θέματα σχετικά με τις προοπτικές ανάπτυξης της ασφαλιστικής βιομηχανίας στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη, με την ενίσχυση διμερών και πολυμερών επιχειρησιακών επαφών στον τομέα των ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων, με το παρόν και το μέλλον των Τραπεζοσφραλαίων.

Στο τέλος της εκδήλωσης θα ανακοινωθούν τα σχετικά συμπεράσματα.

**ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ**  
**ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ**  
**ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ**

Σε μια εποχή που η ασφαλιστική και χρηματοοικονομική αγορά αλλάζουν ραγδαία, η INTERNATIONAL LIFE ξεπερνά τις καθιερωμένες υπηρεσίες και μπαίνει πρώτη σε μια νέα μετασφαλιστική εποχή. Μ' έναν ισχυρό ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό Όμιλο Εταιριών προσφέρει ολοκληρωμένα και πρωτοποριακά προγράμματα ασφαλίσεων ζωής, γενικών ασφαλίσεων καθώς και σύγχρονα Αμοιβαία Κεφάλαια. Δημιουργεί έτσι τις ολοκληρωμένες λύσεις που καλύπτουν το σύνολο των αναγκών του οικογενειαρχή, τον επιχειρηματία, τον επενδυτή. Πάνω απ' όλα όμως, η INTERNATIONAL LIFE δημιουργεί μια νέα

**ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΕΠΙΕΝΔΥΤΙΚΕΣ**  
**ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ**

αντίληψη για την εξυπηρέτησή σας. Στα πλαίσια αυτά αναπτύσσει διαρκώς νέες καλύψεις, εκπαιδεύει τα στελέχη της στα νεότερα σύγχρονα προγράμματα που εφαρμόζει, αξιοποιεί τη διεθνή της τεχνογνωσία, ερευνά τις συνεχώς εξελισσόμενες ανάγκες σας και έρχεται όλο και πιο κοντά σας με 1.000 ασφαλιστικούς σύμβουλους και 80 σημεία εξυπηρέτησης σ' όλη την Ελλάδα. Γνωρίστε κι εσείς τις ολοκληρωμένες ασφαλιστικές και επενδυτικές λύσεις της INTERNATIONAL LIFE. Μπείτε πρώτοι στη νέα μετασφαλιστική εποχή.

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

**Ενδιαφέρουσα γνωστοποίηση  
Η Συνεταιριστική Ασφαλιστική  
αναζητά**

**Επιθεωρητές Πωλήσεων  
για Κρήτη, Πελοπόννησο,  
Μακεδονία και Θεσσαλία**

Αν πιστεύετε στις δυνατότητές σας και διαθέτετε την κατάλληλη εμπειρία και γνώση στην ασφαλιστική αγορά, τότε σας ταιριάζει αυτός ο σημαντικός ρόλος.  
**Επικοινωνήστε στα τηλέφωνα 9491280-299 ή 0944-442260 της Εμπορικής Διεύθυνσης της Εταιρίας μας για περισσότερες πληροφορίες και συνέντευξη.**

**ALICO AIG Life**

**Νέος Γενικός Διευθυντής**

Ο κ. Σωτήρης Ταγκόπουλος είναι ο νέος Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδος. Ο κ. Α. Βασιλείου, ο οποίος μέχρι σήμερα, πέραν των διεθνών αρμοδιοτήτων του, κα-

τείχε και τη θέση του Γενικού Διευθυντού της ALICO AIG Life Ελλάδος, επικεντρώνεται στα καθήκοντα του Προέδρου της Περιφέρειας Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της Εταιρίας.

Ο κ. Ταγκόπουλος, ο οποίος μέχρι τώρα κατείχε τη θέση του Βοηθού Γενικού Διευθυντού της ALICO AIG Life Ελλάδος και του Βοηθού Αντιπροέδρου Περιφέρειας Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, έχει υπηρετήσει την Εταιρία από διάφορες θέσεις στα τελευταία 22 χρόνια.

Ο κ. Ταγκόπουλος, από το 1995 απέκτησε τον τίτλο του Διευθυντού Περιφέρειας Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, με τομέα ευθύνης τις Ομαδικές Ασφαλίσεις. Τέλος, από τις αρχές του 1998 έως σήμερα, κατείχε τον τίτλο του Βοηθού Γενικού Διευθυντού της ALICO AIG Life και του Βοηθού Αντιπροέδρου Περιφέρειας Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης.



**ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε.**

**Πρωτοποριακό Σεμινάριο Πωλήσεων με το διάσημο αμερικανό Jack Pachuta**

Η ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ Α.Ε. εξασφάλισε συνεργασία με το διάσημο Αμερικανό εισηγητή, σε θέματα marketing sales και management, Jack Pachuta. Ο Jack Pachuta, GURU του marketing και management, θα εισηγηθεί στο HILTON HOTEL, στις 23 Οκτωβρίου 1999, σεμινάριο με θέμα: "Επινοητικότητα και Εφευρετικότητα στις Πωλήσεις και το Marketing", παρουσιάζοντας νέες και πρωτοποριακές ιδέες για την αύξηση των πωλήσεων. Στόχος του είναι να μεταγγίσει στους συμμετέχοντες τις αμερικανικές γνώσεις, πρακτικές, τεχνικές και εμπειρίες στις πωλήσεις και το marketing.

**INTERAMERICAN**

**Financial Planning:  
Ολοκληρωμένη  
Χρηματοασφαλιστική  
Κάλυψη**

Σε μια εποχή που χαρακτηρίζεται από την πολυπλοκότητα και την εξειδίκευση, η Interamerican δημιούργησε μια νέα υπηρεσία, το **Financial Planning**, που παρέχει κατ' αποκλειστικότητα στην Ελλάδα από το 1995.

Η ολιγόριθμη εξειδικευμένη ομάδα των Financial Planners της Interamerican παρέχει συγκεκριμένες, έγκυρες και ποιοτικές συμβουλές στον πελάτη, βοηθώντας τον να πραγματοποιήσει τους άμεσους στόχους του, όπως: την προστασία της οικογένειας, τη διαχείριση των οικονομικών, την αύξηση των εσόδων, την εξασφάλιση των σπουδών των παιδιών, την ευημερία και άνεση κατά τη συνταξιοδότηση, καθώς και την εξασφάλιση έναντι των φόρων κληρονομιάς.

**ORGANOTECNICA A.E.**

**Πρόταση συμμετοχής**

Η "ORGANOTECNICA S.A." διοργανώνει, υπό την αιγίδα του **ΕΛΛΗΝΟΓΕΡΜΑΝΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΚΑΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΥ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟΥ**, το νέο Χρηματοοικονομικό Πολυσυνέδριο - Έκθεση **"MONEY-SHOW"** στις εξής πόλεις:  
• ΛΕΥΚΩΣΙΑ (16-17 Οκτωβρίου)

- ΡΟΔΟΣ (30-21 Οκτωβρίου)
- ΑΘΗΝΑ (13-14 Νοεμβρίου)
- ΚΑΒΑΛΑ (20-21 Νοεμβρίου)
- ΠΑΤΡΑ (27-28 Νοεμβρίου)
- ΚΕΡΚΥΡΑ (4-5 Δεκεμβρίου)
- ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ (11-12 Δεκεμβρίου).

**EUROLIFE**

**Ομαδική αιμοδοσία της EUROLIFE  
16 Ιουλίου 1999**

Η EuroLife γιόρτασε τα 10χρονά της, διοργανώνοντας στις 16 Ιουλίου ακόμη μια Ομαδική Αιμοδοσία, αποδεικνύοντας έτσι και έμπρακτα τα φιλάνθρωπα αισθήματά της και το ενδιαφέρον προς τους συνανθρώπους της.

Στη φωτογραφία, μέλη της Ομάδας Αιμοδοσίας της EuroLife, που αποτελείται από μέλη του Δικτύου Πωλήσεων και του Προσωπικού, κατά τη διάρκεια της Αιμοδοσίας που πραγματοποιήθηκε στην Εκπαιδευτική Σχολή των Κεντρικών Γραφείων της Εταιρίας.

**ALLIANZ  
Ανακατατάξεις**

Ο κ. Θάνος Μελακοπίδης ανέλαβε ως Γενικός Διευθυντής Γενικών Ασφαλειών του Ομίλου Allianz στην Ελλάδα (Allianz - AGF - Helvetia). Διατηρεί επίσης τα καθήκοντα του ως Διευθύνων Σύμβουλος της θυγατρικής Εταιρίας του Ομίλου ΠΟΣΕΙΔΩΝ. Πέρα από την έντονη ασφαλιστική δραστηριότητά του ο κ. Μελακοπίδης υπήρξε κατά καιρούς μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών και είναι σήμερα Πρόεδρος του Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών.

**ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ**

**Με νέες δυνάμεις**

Ο κ. Θάνος Χριστιανός ανέλαβε από τις 20 Ιουλίου καθήκοντα Γενικού Διευθυντή στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ, δηλαδή στην Εταιρία του Ομίλου ΑΣΠΙΣ που ειδικεύεται στις Γενικές Ασφάλειες.



Ο κ. Θάνος Χριστιανός

Ο κ. Θ. Χριστιανός γεννήθηκε το 1946 στην Αθήνα, είναι πτυχιούχος του Παντείου Πανεπιστημίου και στη διάρκεια της επαγγελματικής σταδιοδρομίας του έχει παρακολουθήσει ασφαλιστικά σεμινάρια στην Ελλάδα, τη Γερμανία, τη Γαλλία, την Ιταλία, την Αγγλία και την Ελβετία. Είναι γνώστης της αγγλικής γλώσσας. Με την πρόσληψη του κ. Θάνου Χριστιανού οι στόχοι του Ομίλου ΑΣΠΙΣ γίνονται πιο απαιτητικοί και στον τομέα των Γενικών Ασφαλειών σε συνδυασμό και με την υψηλή θέση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στον κλάδο των Ασφαλειών Ζωής.

**SWISSAIR**

**Η Swissair πετάει στο Μαϊάμι**

Η Swissair εγκαινίασε τις πτήσεις της προς το Μαϊάμι από τις 15 Σεπτεμβρίου. Το νέο δρομολόγιο θα προσφέρει πέντε πτήσεις την εβδομάδα, επιτρέποντας στους επιβάτες γρήγορες και άνετες ανταποκρίσεις μεταξύ της Ελβετίας και της πολιτείας της Φλόριδας. Το Μαϊάμι αποτελεί επίσης έναν πολύ βολικό σταθμό για περαιτέρω ανταποκρίσεις από τις ΗΠΑ προς την Κεντρική και Νότιο Αμερική, καθώς και την Καραϊβική.

**ΓΕΝΙΚΗ ΚΑΡΤΩΝ**

Καθήκοντα Γενικού Διευθυντή ανέλαβε ο Ιωάννης Λαγκαδινός στην κοινή θυγατρική εταιρία των Ομίλων INTERAMERICAN και ΓΕΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, ΓΕΝΙΚΗ ΚΑΡΤΩΝ & ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ Α.Ε. Ο Ι. Λαγκαδινός με πτυχίο Οικονομικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Αθηνών, 30ετή προϋπηρεσία στον Τραπεζικό χώρο και πλούσια εμπειρία στις πιστωτικές κάρτες, είναι επί τρία χρόνια εκλεγμένο μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του VISA HELLAS ενώ τους τελευταίους 10 μήνες ασκούσε καθήκοντα Εντεταμένου Συμβούλου στην ίδια εταιρία.

**METROPOLITAN**

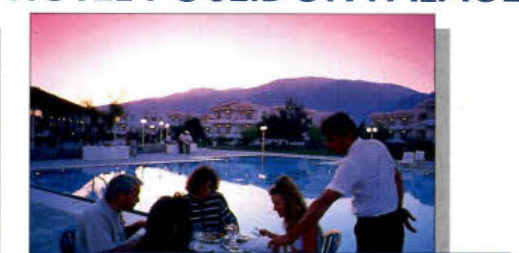
**Η Metropolitan Insurance Ltd  
ως Alpha Ασφαλιστική Ltd στον Όμιλο  
της Alpha Τραπεζής Πίστωσης**

Κατά τη συνεδρίαση της Έκτακτης Γενικής Συνελεύσεως των Μετόχων της κυπριακής ασφαλιστικής εταιρίας Metropolitan, στις 25 Αυγούστου 1999, απεφασίσθη η πλειοψηφική συμμετοχή του Ομίλου της Alpha Τραπεζής Πίστωσης στο μετοχικό Κεφάλαιο της Εταιρίας, η αύξηση του ονομαστικού μετοχικού κεφαλαίου στα £10.000.000 και η μετονομασία της Εταιρίας σε Alpha Ασφαλιστική Ltd.

Η Εταιρία θα συνεχίσει να δραστηριοποιείται στους κλάδους των Γενικών Ασφαλίσεων και Ασφαλίσεων Ζωής, διαθέτοντας σύγχρονα ασφαλιστικά προϊόντα. Με τη συνεργασία της με την Alpha Τράπεζα Ltd, η Alpha Ασφαλιστική Ltd θα συμβάλει σημαντικά στη διεύρυνση του μεριδίου του Ομίλου στην Κυπριακή Αγορά.



**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



**Αποτελέσματα πρώτης εξαμηνίας 1999 του συγκροτήματος UNIVERSAL**

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Universal Life ενέκρινε τα ενοποιημένα αποτελέσματα της πρώτης εξαμηνίας 1999 που κρίνονται εξαιρετικά. Ιδιαίτερα διότι έχουν επιτευχθεί σε μια περίοδο οξεί ανταγωνισμού σε όλους τους τομείς των δραστηριοτήτων του Συγκροτήματος. Ξαν αποτέλεσμά της σημαντικής αύξησης τόσο στις ασφαλιστικές όσο και στις τραπεζικές εργασίες του Συγκροτήματος, το μεικτό εισόδημα αυξήθηκε κατά 29,5% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 1998 και ανήλθε στα £23,9 εκατομμύρια. Τα κέρδη του Συγκροτήματος πριν τη φορολογία, αλλά μετά τις αποσβέσεις της υπεραξίας από την αγορά θυγατρικών εταιριών, παρουσίασαν εξίσου εντυπωσιακή αύξηση κατά 35% και ξεπέρασαν τα £1,6 εκατομμύρια. Τα κέρδη που αναλογούν στους μετόχους αυξήθηκαν κατά 32,1% και ξεπέρασαν το ένα εκατομμύριο λίρες ενώ τα κέρδη ανά μετοχή

ανήλθαν στα 15,5 σεντ. Τα συνολικά ασφαλιστικά αποθεματικά του Συγκροτήματος παρουσίασαν αλματώδη αύξηση 37,6% και έφθασαν τα £218,7 εκατομμύρια. Τα μικτά ασφάλιστρα από εργασίες στην Κύπρο ξεπέρασαν τα £19 εκατομμύρια παρουσιάζοντας αύξηση 30%. Τα εισοδήματα από τραπεζικές εργασίες αυξήθηκαν κατά 68,4% και ξεπέρασαν τα £2,5 εκατομμύρια και τα λειτουργικά κέρδη της Universal Bank παρουσίασαν αύξηση 26,8%. Τα αποτελέσματα για ολόκληρο το 1999 αναμένεται να είναι αρκετά βελτιωμένα σε σχέση με τον προηγούμενο χρόνο, τόσο λόγω της αύξησης των εργασιών του Συγκροτήματος όσο και από τις πρόσφατες εξαιρετικές αποδόσεις των επενδύσεων στο Χρηματιστήριο Αξιών Κύπρου. Μέσα στο 1999 προγραμματίζεται επίσης η επέκταση των εργασιών της θυγατρικής εταιρίας Universal Financial Services σε νέους τομείς.



**10 χρόνια EUROLIFE**

Στο μαγευτικό κόσμο της Χαβάης μετέφερε το προσωπικό και το Δίκτυο Πωλήσεων της Ασφαλιστικής Εταιρία EuroLife, το Σάββατο 17 Ιουλίου 1999 γιορτάζοντας 10 χρόνια επιτυχημένης παρουσίας στην ασφαλιστική βιομηχανία. Πλούσιο εξωτικό μπουφέ, χορός σε τρελούς ρυθμούς και επίδειξη βεγγαλικών συνέβαλαν στη μεγάλη επιτυχία της βραδιάς που πραγματοποιήθηκε στην πισίνα του Ξενοδοχείου Four Seasons στη Λεμεσό. Ευχόμαστε ΧΡΟΝΙΑ ΠΟΛΛΑ στην EuroLife.



**Εκπαιδευτικό Κέντρο**

Ένα από τα βασικά στοιχεία της φιλοσοφίας της ασφαλιστικής SCOPLIFE που αντικατοπτρίζεται και στη στρατηγική της είναι η συνεχής εκπαίδευση τόσο στους εργαζόμενους των Διοικητικών Υπηρεσιών όσο και στους συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων. Η κάλυψη, όμως, των όλο και αυξανόμενων αναγκών της SCOPLIFE για διαρκή ποιοτική εκπαίδευση, οδήγησε τη Διοίκηση της Εταιρίας στην απόφαση για δημιουργία ενός ακόμα μεγαλύτερου χώρου εκπαίδευσης. Έτσι, σύντομα στο υπερσύγχρονο κτιριακό συγκρότημα των πέντε ορόφων, στην οδό Καφαντάρη στο Νέο Κόσμο, η SCOPLIFE θα έχει την ευκαιρία να υλοποιήσει το ανανεωμένο Πρόγραμμα Εκπαίδευσης που θα προσφέρεται σε όλους τους εργαζομένους της.

**ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ**

**Νέες εκδόσεις της COMITÉ EUROPÉEN DES ASSURANCES**

Η φορολογία στις ασφαλίσσεις Ζωής, η έμμεση φορολογία των ασφαλιστηρίων συμβολαίων, η απασχόληση στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά το '97 καθώς και προκαταρκτικά στατιστικά στοιχεία για την ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά το '98 αποτελούν θέματα τα οποία καλύπτουν οι 4 τελευταίες εκδόσεις της C.E.A., του αντιπροσωπευτικού οργάνου των Ενώσεων Ασφαλιστικών Εταιριών 29 ευρωπαϊκών κρατών. Τις εκδόσεις αυτές μπορείτε να προμηθευτείτε συμπληρώνοντας τα συνημμένα έντυπα, που πρέπει να σταλούν κατ' ευθείαν στα γραφεία της C.E.A.

**LIBERTY LIFE**

**Παγκύπρια συνάντηση εν πλω**

Το Σάββατο 4 Σεπτεμβρίου 1999 έγινε με επιτυχία Παγκύπρια συνάντηση εν πλω, συνεργατών της LIBERTY LIFE και μελών των οικογενειών τους. Το "Royal Prince" ξεκίνησε από τη Λάρνακα, πήγε Δεκέλεια και κατέληξε στο Φάρο όπου οι συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να κολυμπήσουν και να διασκεδάσουν.



**Η Universal Bank κοντά στους Φοιτητές**

Ο Όμιλος Εταιριών Universal, μέσα στα πλαίσια της προσφοράς τραπεζικών και ασφαλιστικών διευκολύνσεων προς τους φοιτητές μας, ξεκίνησε ήδη την εκστρατεία του, από το κολλέγιο InterCollege, για προώθηση του φοιτητικού σχεδίου UNISTUDY. Η Universal Bank έδωσε την ευκαιρία στους φοιτητές του Κολεγίου να ενημερωθούν για το σχέδιο αυτό, που προσφέρει όλα τα είδη λογαριασμών με τους καλύτερους όρους, όπως επίσης και την πιστωτική κάρτα της τράπεζας **Universal Blue Card**. Για περισσότερες πληροφορίες και αναλυτική ενημέρωση, οι φοιτητές μπορούν να απευθύνονται σε όλα τα τραπεζικά κέντρα της Universal Bank ή να τηλεφωνούν στο Παγκύπριο Τηλεφωνικό Κέντρο Εξυπηρέτησης στο 02-883333.

**CYPRALIFE**

**Η CYPRIALIFE βράβευσε τους κορυφαίους**

Το 1998 υπήρξε για την Cyprialife ακόμα ένας χρόνος επιτυχιών και προόδου που την καθιέρωσαν ανάμεσα στις κορυφαίες εταιρίες της ασφαλιστικής βιομηχανίας στον τόπο και δημιούργησαν τις κατάλληλες προϋποθέσεις που οδήγησαν στη "συμφωνία του αιώνα", όπως χαρακτηρίστηκε η εξαγορά του Ομίλου της Πανευρωπαϊκής από το Συγκρότη-



μα της Λαϊκής Τράπεζας. Τα νέα μεγέθη από τη συνένωση της Interamerican με τη Cyprialife σε ανθρωπινό δυναμικό και κεφάλαια διασφαλίζουν περαιτέρω εμπλουτισμό της σειράς των υπηρεσιών και αναβάθμιση του συστήματος των Τραπεζοασφαλειών που πρώτη η Cyprialife έχει εισαγάγει. Τους ανθρώπους που ξεχώρισαν με το ήθος και την επίδοσή τους στη διάρκεια του 1998 τιμήσαμε με την τελετή Awards Night '99 που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Λαϊκή Σπώρτικ Κλαμπ.

**ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ Α.Ε.Γ.Α.**

**πρώτη σε εξυπηρέτηση πρωτοπόρος σε καλύψεις**

Ασφαλίσεις κατά παντός κινδύνου, ζωής, πυρός, μεταφορών, μεταφοράς χρημάτων, προσωπικών ατυχημάτων, κληοπής, θραύσης κρυστάλλινων, ανελκυστήρων, αστικής ευθύνης αυτοκινήτων και πλοίων μέσω μεσιτών LLOYD'S Λονδίνου DEWEY WARREN - CHAPMAN.

- **ΧΡΥΣΗ ΚΑΡΤΑ ΥΓΕΙΑΣ**  
Αυτόματη εξόφληση όρων των εξόδων νοσηλείας στο εσωτερικό και στο εξωτερικό.
- **ΙΑΤΡΟΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗ**  
Με ένα τηλεφώνημα στο 321 5227 έχετε 24 ώρες το 24ωρο, 365 μέρες το χρόνο, παροχή ιατρικών συμβουλών για όλα τα μέλη της οικογένειας του ασφαλισμένου μέχρι α' βαθμού συγγένεια.
- **ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**  
Ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα πέρα από κάθε σύγκριση και για κάθε επαγγελματική στέγη.
- **ΜΙΝΕΤΤΑ GESA - ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ**  
Για όλη την Ευρώπη 24 ώρες το 24ωρο.

**Για να έχετε το κεφάλι σας ήσυχο και την περιουσία σας εξασφαλισμένη**



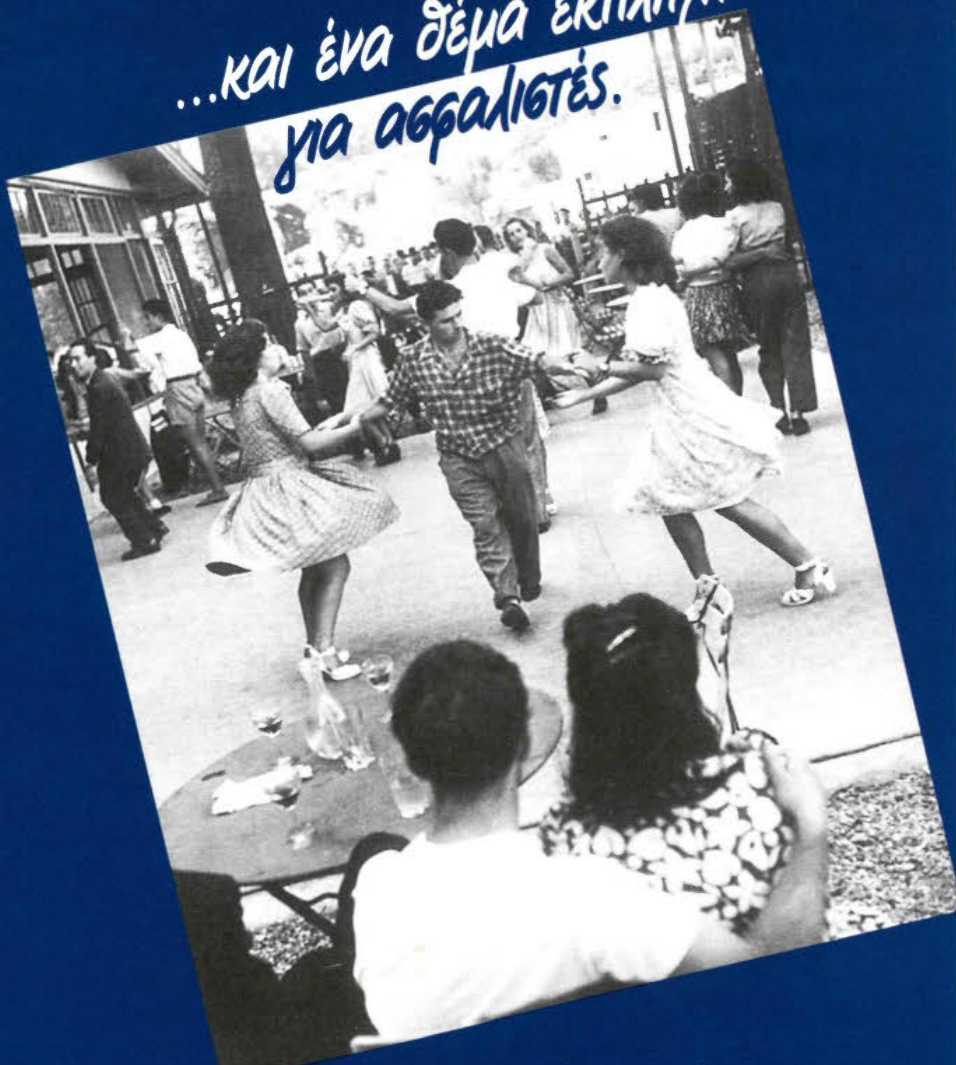
**ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ - ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΝΙΚΗΣ 10 & ΕΡΜΟΥ - ΣΥΝΤΑΓΜΑ**  
 ΤΗΛ.: 324 9234 - 324 9374 - 324 6621 - 324 6601 - 324 0556 - 322 5594 - 324 1120 - 324 2593 - 324 1859 - 322 8057 - 322 8835 - 322 5529 - 324 1845 - 321 3210 - 323 1206 - 322 6885 - 322 3452 - 323 6968 - 322 6649 - 322 7251 - 322 7214 - 322 4749  
 ΤΕΛΕΧ 21 43 92 ASMI GR, FAX 01 324 1842, 01 322 8801  
 ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΤΗΛ.: 417 1375 - 412 5172 - 412 5607 FAX: 01 412 1003  
 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ.: 265 112 - 274 592 - 271 717 - 288 216 - 281 198 - 281 298 FAX 031 224 675

# ΕΠΟΜΕΝΟ

Πώς γίνονται  
τα επιτυχημένα Meetings;

Ξέρετε να κάνετε  
αποδοτικές συναντήσεις;

...και ένα δέμα έκπληξη  
για ασφαλιστές.



Ναι. Ένα περιοδικό που κάνει  
"ναι" τα "όχι" στις διαπραγματεύσεις σας...

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  
Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΓΡΑΦΕΙΑ: Φιλ. Εταιρίας 19-20 106 73 Κολωνάκι  
Τηλ.: 3609071-3620186 - 3617810  
FAX: 3611545

e-mail: bancvaso@compuling.gr  
www.ethnodata.gr/Asfalistiko NAI

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

**Β. Βαλαβάνη**

ΕΛΕΥΘΕΡΟΙ ΣΥΝΤΑΚΤΕΣ

**Λ. Πολύζος,**

**Γ. Παπαδογιάννης, Ε. Παπαδήμας, Σ. Ντόβολος**

**Σμαρούλα Παντελή**  
(Ψυχολόγος)

**ΙΑΤΡΙΚΑ ΘΕΜΑΤΑ**

**Δημ. Λινός**

(Ιατρός - καθηγητής Παν/μίου Αθηνών)

**ΘΕΜΑΤΑ Ε.Ε.**

**Α.Δ. Θεοδωράκης**

**ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ**

**Κατερίνα Καλαμπόκα**

**Νίκος Μπλέκας**

**Κοσμάς Σταμάτης**

**ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ**

**Διονύσης Λοράνδος**

**ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ - ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ**

**Γ. Καλτσώνη**

**Σεραφεΐμ Τσιουγκρής**

Τα επώνυμα άρθρα εκφράζουν θέσεις  
των αρθρογράφων και όχι του περιοδικού "ΝΑΙ"

**ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ**

**Ευαγ. Γ. Σπύρου**

Πλατεία Φιλ. Εταιρίας 19-20, 106 73 Κολωνάκι  
Τηλ.: 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.

# Κ ύ π ρ ο ς

## ΓΙΑ ΟΛΕΣ ΤΙΣ ΕΠΟΧΕΣ...

Τον τελικό λόγο, έχουν πάντα οι σωστές αναλογίες. Αυτές καθορίζουν το αποτέλεσμα.

Αν επιθυμείτε λοιπόν ένα συνέδριο 100% επιτυχημένο, ίσως πρέπει την επόμενη φορά να το μελετήσετε σε όλες του τις... διαστάσεις. Και να απαιτήσετε να είναι όλες τους.. υψηλού επιπέδου! Σύγχρονες συνεδριακές εγκαταστάσεις. Άριστη ξενοδοχειακή υποδομή. Ποιότητα υπηρεσιών. Τέλειο δίκτυο τηλεπικοινωνιών. Επιπλέον, ιδανικές καιρικές συνθήκες, για να είναι



το συνέδριό σας μια ευχάριστη ανάπαυλα καθώς και πλεονεκτική γεωγραφική θέση με πυκνό αεροπορικό δίκτυο για την καλύτερη εξυπηρέτησή σας.

Όλα αυτά στη γλώσσα σας και στην τιμή που τους αξίζει. Στην Κύπρο, υπάρχει θέση για κάθε σας επιθυμία, μικρή ή μεγάλη. Εσείς απλά την επιλέγετε. Η Κύπρος θα δώσει στο συνέδριό σας τις αναλογίες που χρειάζεται. Τις τέλειες αναλογίες... για ένα τέλειο αποτέλεσμα!

XL COMMUNICATION LTD



## ...ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΜΕ ΤΕΛΕΙΕΣ ΑΝΑΛΟΓΙΕΣ!



CYPRUS AIRWAYS

ΚΥΠΡΙΑΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ - ΓΡΑΦ. ΑΘΗΝΩΝ: ΒΟΥΚΟΥΡΕΣΤΙΟΥ 36.  
ΤΗΛ.: 36 10 178, ΦΑΞ: 36 44 798



# Ακόμα και τα μεγαλύτερα **ΤΑΛΕΝΤΑ**, χρειάστηκαν το κατάλληλο **ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ** για να αναδειχθούν

**Η** Nationale - Nederlanden, πανίσχυρο μέλος της παγκόσμιας χρηματοοικονομικής δύναμης του ING GROUP, είναι η ξεχωριστή πρόκληση, για κάθε φιλόδοξο νέο άνθρωπο.

Που ονειρεύεται να γίνει κάτι πολύ καλύτερο από τους άλλους: **Επενδυτικός Σύμβουλος της N-N.**

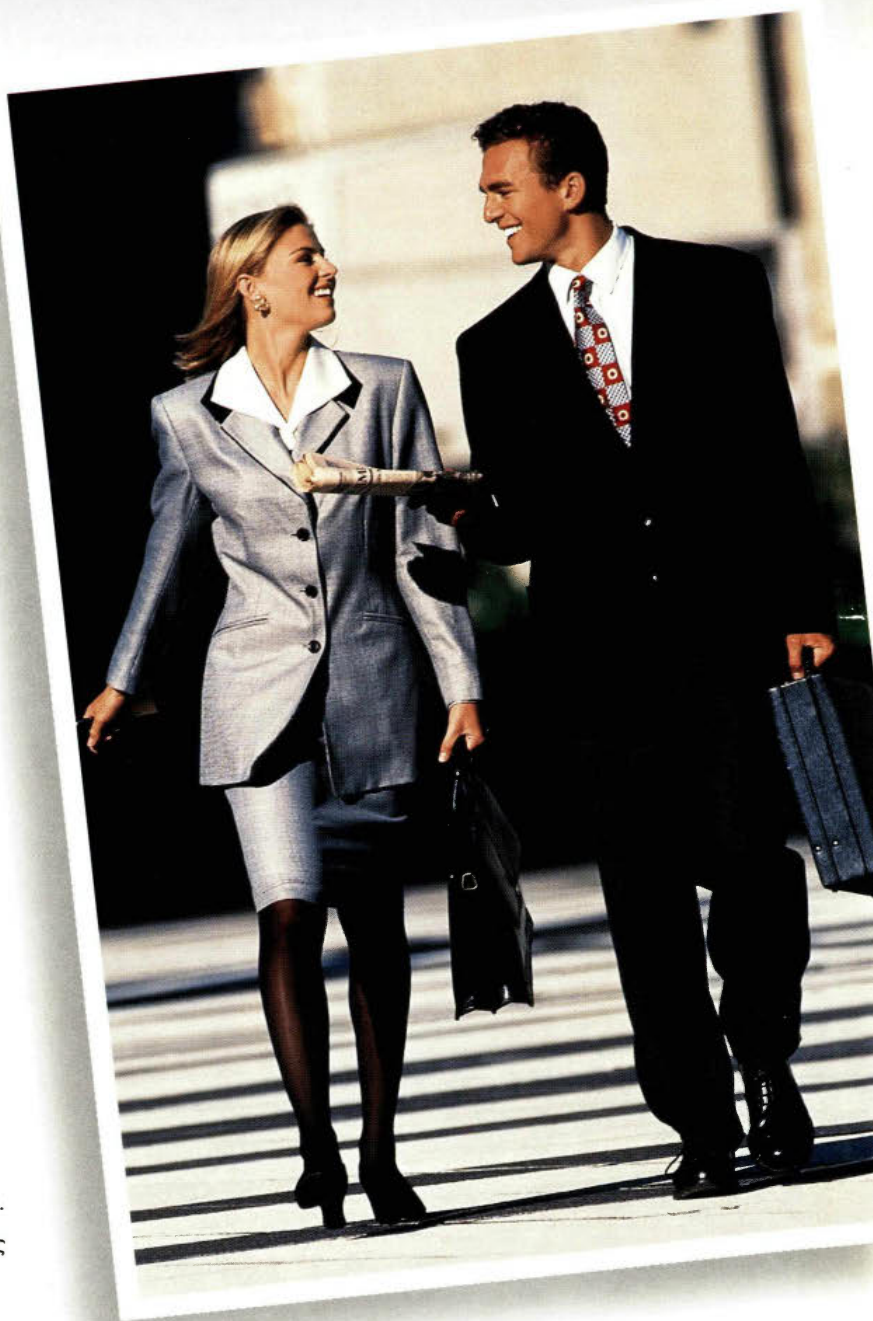
Η Nationale - Nederlanden, έχει τη δυναμική, να εγγυηθεί μια τέτοια εξέλιξη.

Γιατί κατέχει την εμπειρία, την τεχνογνωσία, τη μεθοδευμένη εκπαίδευση, ώστε να δημιουργεί τον **Επενδυτικό Σύμβουλο - Πρότυπο**, της Αγοράς.

Έναν ολοκληρωμένο επαγγελματία.

**Ικανό να χειριστεί** μια εξαιρετική ποικιλία προϊόντων.

**Ειδικευμένο να παρέχει** πλήρεις χρηματοοικονομικές συμβουλές, ανάλογα με τις προσωπικές ανάγκες κάθε πελάτη. Έναν επίθεκτο συνεργάτη, ο οποίος δικαιούται μια αξιοκρατική εξέλιξη.



*Επένδυση σιγουριάς, με παρόν και μέλλον*

**Nationale-Nederlanden**



Οι φίλοι μας λένε EV-EV

Μέλος του **ING**