INTERAMERICAN, 30 ΧΡΟΝΙΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ • ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ • AIG GREECE

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 63 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ - ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2000 - ΔΡΧ. 1.500

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

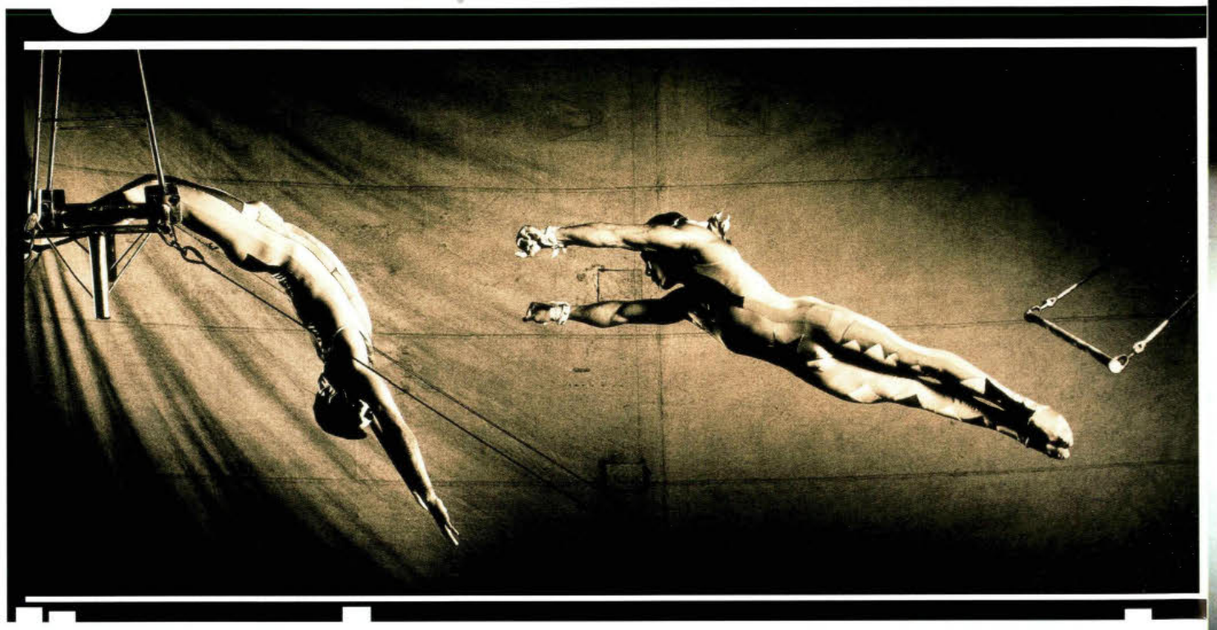


Ασφαλιστικό ζήτημα: Πόσο ώριμη είναι η ασφαλιστική αγορά να δώσει λύσεις;

ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

INTESTA ATHENS

Επειδή το μέλλον είναι συναρπαστικό
αλλά γεμάτο απρόοπτα...



ΧΡΕΙΑΖΕΣΤΕ ΤΗ ΔΥΝΑΜΗ ΜΑΣ!

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

GENERALI LIFE - GENERALI HELLAS



ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΒΑΣ. ΣΟΦΙΑΣ 1 & ΜΕΓ. ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ, 151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ ΤΗΛ: 8096 100 - 8096 300, FAX: 6142 050
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ: ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΗ 11, 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ: (031) 5511 44, FAX: (031) 5401 84



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 Ι.Χ.Ο.Σ., κατακτώντας τον τίτλο L.U.T.C., τον ανώτερο τίτλο σπουδών του ασφαλιστικού κλάδου σε παγκόσμιο επίπεδο. Ταυτόχρονα, απολαμβάνει τη συνεχή στήριξη του ομίλου της INTERAMERICAN, του πο 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!





20
Φάκελος
Ασφαλιστικό Ζήτημα
Πόσο ώριμη είναι η ασφαλιστική αγορά να δώσει λύσεις



32
Interamerican
30 χρόνια δημιουργίας και επιτυχούς πορείας



42
Συνέντευξη
Ο κ. Τ. Αμπατζίδης, απαντά σε 23 «καυτές» ερωτήσεις για τον ασφαλιστικό κλάδο



84
Αφιέρωμα:
Τρόποι και μέθοδοι για να αυξήσετε την παραγωγικότητα



38
Η νέα χρονιά προβλέπεται πολύ δυναμική για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

4 Συναισθηματικά: Δρόμοι, πρωθυπουργοί και εκλογές
10 Γράμμα του Εκδότη: Ναι, Next, NextDeal
12 Ασφαλιστικό Underwriting
20 Φάκελος: Ασφαλιστικό Ζήτημα. Μετά τις εκλογές η λύση
32 Interamerican: 30 χρόνια δημιουργίας, ανάπτυξης και επιτυχίας
38 Αγροτική Ζωής: Μια δυναμική χρονιά για τις ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας
40 AIG Greece:Ο νέος όμιλος που προέκυψε από τη μακρόχρονη συνεργασία της AIG και της Κανελλόπουλος - Αδαμαντιάδης Α.Ε.
42 Συνέντευξη: 23 ερωτήσεις στον Τ. Αμπατζίδη τον επιτυχημένο ασφαλιστή της Ν-Ν
48 Συνέντευξη: Π. Μιχαηλίδης: Interlife, ένα νέο ασφαλιστικό συγκρότημα με μέλλον
52 Χρηματιστήριο. Η Interamerican Ζημιών πηγαίνει στη Σοφοκλέους
56 Αμοιβαία κεφάλαια: Εισροές 300 δισεκατομμυρίων δρχ. συγκέντρωσαν τα μετοχικά Α/Κ
58 Αμοιβαία Κεφάλαια: Κίνδυνος και απόδοση
60 BancAssurance & Banking Αμοιβές και κίνητρα. Απόσπασμα από το βιβλίο του Ν. Αρ. Κλήμη που εκδόθηκε από την Αγροτική Ασφαλιστική
66 Επενδύσεις: Νέα ώθηση στο Real Estate
70 Αφιέρωμα: Πιστωτικές κάρτες. Extra παροχές και εύκολο χρήμα
74 Internet
78 Marketing: Ο καταναλωτής του Μέλλοντος Ο Γιάννης Ευσταθιάδης, σκιαγραφεί τις νέες τάσεις στο χώρο του Marketing
82 Περιβάλλον: Περιβάλλον και Ανάπτυξη. Οι δύο όψεις μιας βιώσιμης πολιτικής. Άρθρο του Αθ. Θεοδωράκη, Αναπλ. Γεν. Διευθυντή Ανάπτυξης της Ε.Ε.
84 Αφιέρωμα Πωλήσεις: Πώς να αυξήσετε την παραγωγικότητα σήμερα
94 Σχόλιο: Η γωνιά της Σίντι Κρόφορντ και η αγωνία για κερδοφορία των Διευθυντών Υποκαταστημάτων
96 Οικονομία: Ευρώ και ασφαλιστικές εταιρίες
99 Ειδήσεις - επικοινωνία

ΣΥΣΤΗΜΑ ΔΙΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ

ISO 9002

TBWA

Η Νο1 Ασφαλιστική Εταιρία στην Ελλάδα με Πιστοποιητικό Ποιότητας ISO 9002

Άλλη μια πρωτιά για την Εθνική Ασφαλιστική. Η Εταιρία πιστοποιήθηκε από τον ΕΛΟΤ, σύμφωνα με το πρότυπο ΕΛΟΤ ΕΝ ISO 9002, για τα συστήματα ποιότητας των προσφερόμενων υπηρεσιών της στις ασφαλιστικές εργασίες:

- *Κλάδου Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής και*
- *Κλάδου Μεταφορών*

Η διαδικασία Πιστοποίησης συνεχίζεται και για τους υπόλοιπους Κλάδους, με στόχο πάντα την πρωτοπορία, και στην ποιότητα.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΗ ΣΕΡΒΙΑΣ 8 , ΑΘΗΝΑ 102 10 ΤΗΛΕΦΩΝΑ: 32 99 000 FAX: 32 36 101 INTERNET http: //www. ethniki-asfalistiki.gr

Δρόμοι, Πρωθυπουργοί και εκλογές

Οι επικεφαλής του ελληνικού κράτους από τη νεότερη ίδρυσή του την Απρίλιο του 1827, με πρώτο τον Ιωάννη Καποδίστρια και τελευταίο τον Κωστή Στεφανόπουλο στο 2000, ήταν 21 άτομα, βασιλείς ή Πρόεδροι Δημοκρατίας και 76 πρωθυπουργοί εκλεγμένοι δημοκρατικά ή διορισμένοι.

Με την ευκαιρία των προσεχών εκλογών της 9ης Απριλίου, στο Ασφαλιστικό «ΝΑΙ» σκεφθήκαμε να γραφούν κάποιες συΝΑΙσθηματικές αναφορές στο θέμα, βασισμένες στην ιστορία, αλλά και το συΝΑΙσθημα.

Το πιο κοντινό μας καθημερινά που μας θυμίζει πρωθυπουργούς είναι οι δρόμοι που βαπτίζονται στο όνομα κάποιου απ' αυτούς με διάφορα κριτήρια: εθνικά, κομματικά, τοπικά, ιστορικά, μασσονικά, εβραϊκά, κ.λπ. Μερικοί και από τους πρωθυπουργούς και από τους βασιλείς ή Προέδρους δεν αξιώθηκαν ούτε ένα δρόμο στην Αθήνα, στην πρωτεύουσα του κράτους προς ενθύμηση ή τιμή του περάσματός τους από την ύψιστη θητεία τους στη διακυβέρνηση ενός κράτους... Αλλά και από αυτούς που αξιώθηκαν ενός δρόμου, πολλοί είναι αδικημένοι και δε φταίνε αυτοί, αλλά οι δημοτικοί μας σύμβουλοι και δήμαρχοι που κρίνουν το έργο τους κατά πως τους εξυπηρετεί και όχι αναλόγως της προσφοράς τους.

Ο συγγραφέας Ηλίας Πετρόπουλος έγραψε ένα αξιοπρόσεκτο από πολλές πλευρές βιβλίο με τίτλο «Η ονοματοθεσία οδών και πλατειών», μελέτη προς υποβοήθησιν του έργου των αγράμματων δημοτικών συμβούλων, όπως γράφει, που κυκλοφορεί από τις Εκδόσεις Πατάκη και συνιστούμε να το διαβάσετε και να προβληματιστείτε όπως και ημείς, που από κει πήραμε πολλές ιδέες προβληματισμού και στοιχεία.

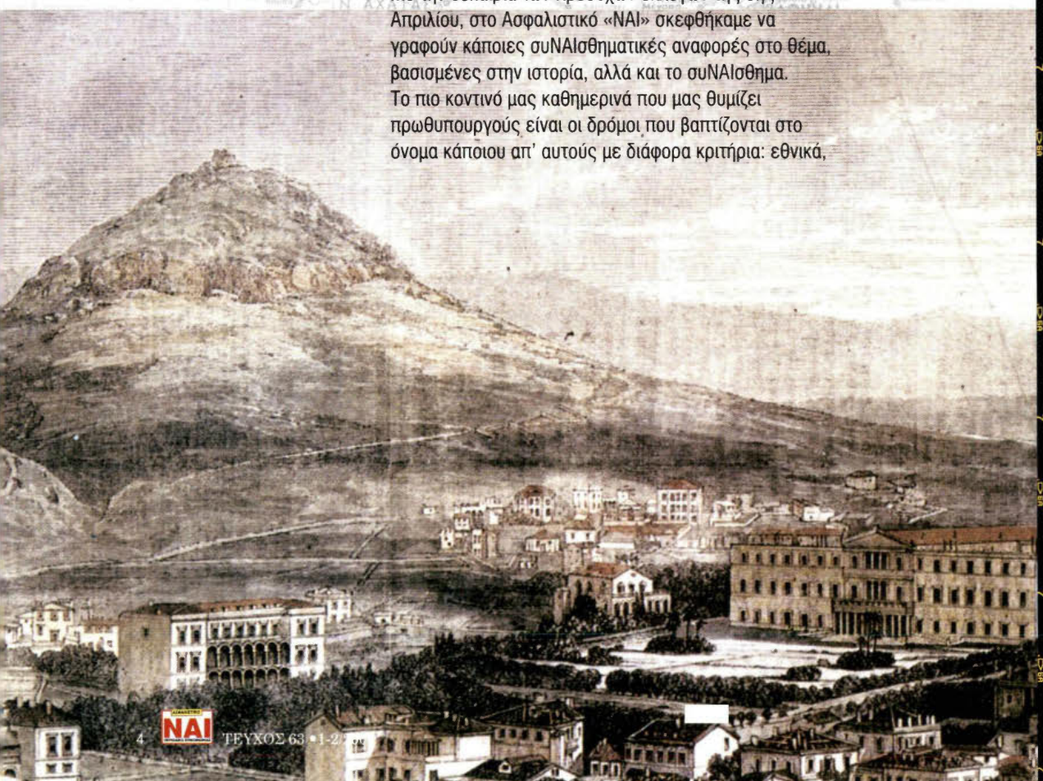
Στη μείζονα λοιπόν περιοχή της Αθήνας, ο Ελευθέριος Βενιζέλος είναι ο πρώτος πρωθυπουργός σε οδούς, με το όνομά του γραμμένο σε 45 δρόμους και από τους αρχηγούς κρατών ο Ιωάννης Καποδίστριας με 34.

Μόνο 20 από τους 76 πρωθυπουργούς έχουν ένα δρόμο στ' όνομά τους. Κατά σειρά: Ελευθέριος Βενιζέλος 45, 26 Ν. Πλαστήρας, 24 Χ. Τρικούπης, 22 Παπάγος, 20 Μεταξάς, 20 Παπαναστασίου, 18 Δεληγιάννης, 15 Π. Τσαλδάρης, 14 Γεώργιος Παπανδρέου, 13 Κονδύλης, 13 Ράλλης, 11 Σ. Βενιζέλος, 11 Κουμουνδούρος, 9 Κωλέττης, 8 Σοφούλης, 7 Θεοτόκης, 4 Καφαντάρης, 4 Κ. Τσαλδάρης, 4 Δεμερτζής, 3 Κορυζής. Από τους 21 επικεφαλής του ελληνικού κράτους αρχηγούς οι 14 έχουν δρόμο... κατά σειρά: Ι. Καποδίστριας 34, Βασιλεύς Γεώργιος Β' 24, Βασιλεύς Παύλος 22, Βασιλεύς Κωνσταντίνος 21, Βασιλεύς Όθων 18, Βασίλισσα Σοφία 15, Βασίλισσα Αμαλία 14, Βασ. Όλγα 14, Βασ. Αλεξάνδρα 11, Γεώργιος Α' 7, Αλέξανδρος 5, Ολυμπιονίκης Διάδοχος Κωνσταντίνος 5, Φρειδερίκη 4, Διάδοχος Κωνσταντίνος ΙΒ' 3.

Και ο Κ. Καραμανλής και ο Α. Παπανδρέου μπαίνουν τελευταία σε δρόμους, αλλά δεν έχουμε στοιχεία ακριβή. Η ιστορία και οι... σύμβουλοι θα κρίνουν και γι' αυτούς και τον Σημίτη και τους μέλλοντες πρωθυπουργούς αρχηγούς...

Νέος, στα φοιτητικά μου χρόνια, όταν σπούδαζα Πολιτιστικές Επιστήμες στο Πάντειο Πανεπιστήμιο, αλλά και όταν έδινα εξετάσεις στο Συνταγματικό Δίκαιο στη Νομική Αθηνών, δε φανταζόμουνα ότι στην πράξη θα βρω τόσο πολύ διαφορετικά πράγματα από αυτά που έγραφαν οι θεωρίες και τα βιβλία...

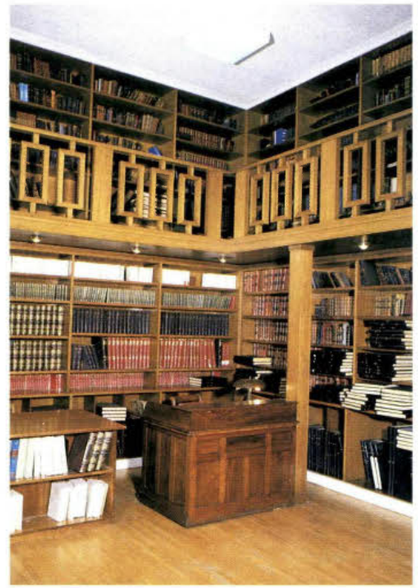
Θυμάμαι κάποια ξενύχτια και πολύ ιδρώτα κάπου εκεί στο 1968-70 για μια εργασία με θέμα: «Ο Χαρίλαος Τρικούπης και το νομοθετικό του έργο». Ήταν μια μελέτη που έγραφα για να περάσω το μάθημα του Συνταγματικού Δικαίου και διάβαζα βιβλία και βιβλία στην Εθνική Βιβλιοθήκη, κάποιες ώρες που έπαιρνα άδεια από τη Διεύθυνση του Οφθαλμιατρείου Αθηνών, όπου εργαζόμουνα θυρωρός - γραμματέας στον αείμνηστο Ακαδημαϊκό Ι. Χαραμή. Με έβλεπε που έγραφα, έγραφα, έγραφα εκεί όρθιος στο θυρωρείο της οδού Πανεπιστημίου και μου έφτιαξε έναν ειδικό χώρο για να διαβάζω τα βιβλία και που υπάρχει ακόμα (και αναρωτιούνται κάποιοι γιατί υπάρχει σήμερα;). Η εργασία αυτή ήρθε πρώτη, διαβάστηκε στο αμφιθέατρο της Σχολής, το μάθημα το πέρασα άνευ εξετάσεων... Έμαθα, μέχρι να το γράψω, πολλά και κυρίως προβληματίστηκα για τη δημοκρατία, τους θεσμούς, το κοινοβούλιο, τις εκλογές, τα πολιτεύματα και κυρίως μου έδωσε δικαίωμα... να έχω κάποια άποψη στα πολιτικά, συνήθως διαφορετική από τον πολύ κόσμο... Π.χ. χαίρομαι αυτούς που συχνά αλλάζουν προτιμήσεις και ασκούν το δικαίωμά τους, όπως λέει το Σύνταγμα κόντρα σε αυτούς τους δήθεν σταθερούς σε κάποιον για χρόνια, που καταντά ίσως παραίτηση του δικαιώματος να εκλέγουν... Οι «έξυπνοι»



Άποψη της Αθήνας. Στο βάθος διακρίνεται το νέο κτίριο της Βουλής.







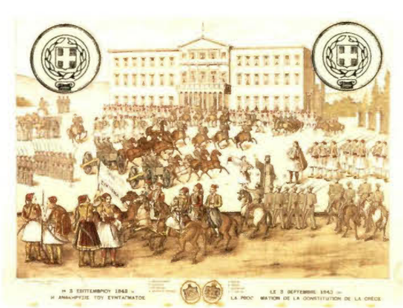
Άποψη της Βιβλιοθήκης της Βουλής.


Αίθουσα βουλευτών.

πολιτικάντηδες τους λένε Ο.Φ.Α. (όπου φυσά ο άνεμος) για να τους παγιδεύουν, να φοβούνται να ψηφίσουν άλλον και να τους κρατάνε οι κομματάρχες των πολιτικάντηδων στο «μαντρί» τους... Αν ήτανε έτσι, γιατί να γίνονται εκλογές κάθε 4 χρόνια;
Υπάρχουν σημερινοί ψηφοφόροι που προδιαγράφουν το μέλλον αυτού του τόπου σε σημερινές εποχές, που λένε φράσεις όπως: «α, εγώ είμαι ανέκαθεν Βενιζελικός» ή «αυτός είναι Καραμανλικός» ή «αυτός είναι Λαϊκό Κόμμα» ή «Αβερωφικός» ή «Παπαδοπουλικός» ή «Βασιλικός» ή «Παπανδρεϊκός (Γεώργιος Παπανδρέου)» ή... ρωτήστε σε διάφορες περιοχές της χώρας και θα μάθετε τις κατά τόπους οικογένειες που κληρονομούν εξουσία.
Τέτοια ονόματα δεν υπάρχουν στα ψηφοδέλτια και ούτε οι ίδιοι ασκούν πολιτική, όμως επηρεάζουν το μέλλον μας.
Ο Χ. Τρικούπης δεν κατάφερε στο τέλος να βγει ούτε βουλευτής, αυτός που το 1864 διαπραγματεύτηκε στο Λονδίνο την παραχώρηση των Ιονίων Νήσων στην Ελλάδα, αυτός που μάζεψε στο κόμμα του ό,τι φιλελεύθερο και δημοκρατικό στοιχείο υπήρχε και καθιέρωσε (ως σήμερα) να κυβερνά τη χώρα το κόμμα που έχει τη «δεδηλωμένη» πλειοψηφία της Βουλής και όχι όποιον θέλει ή διορίζει ο αρχηγός του κράτους βασιλιάς ή Πρόεδρος Δημοκρατίας, αυτός που έγινε 7 φορές πρωθυπουργός, αυτός που έκανε δημόσια έργα τότε που αντέχουν ως σήμερα, όπως η διώρυγα της Κορίνθου, η αποξήρανση της Κωπαΐδας, ο Ελληνικός Σιδηρόδρομος, η αγροτική πολιτική, κ.ά.
Το παιχνίδι των εκλογών είναι μεγάλη υπόθεση. Με τον όρο, εκλογές, ονομάζεται η διαδικασία επιλογής των αντιπροσωπευτικών οργάνων των

Συνεδρίαση της Βουλής 1887.




Η Διακήρυξη του Συντάγματος στις 3 Σεπτεμβρίου 1843, την οποία υπέγραψαν οι: Μακρυγιάννης, Καλλέργης, Πετμεζάς, ο Αρχιερέας Αρσένιος, Βεϊκος, Σχινάς, Σκαρβέλης και ο Γ. Κώστας.

κυριότερων δημόσιων οργανισμών, Βουλή, δήμοι, κοινότητες, κ.λπ., η οποία στηρίζεται στην ψήφο των πολιτών.
Η ψήφος των πολιτών λένε τα χαρτιά ότι είναι ελεύθερη και ότι αποτελεί δημόσιο λειτούργημα και δικαίωμα και ακόμα ότι η ψηφοφορία είναι καθολική όπου όλοι ψηφίζουν με 1 ψήφο.
Συναισθηματικά πάνω σ' αυτά υπάρχουν ερωτηματικά πολλά. Π.χ. είναι ελεύθεροι όλοι να ψηφίζουν ό,τι θέλουν ή τα ΜΜΕ επηρεάζουν την απόφασή τους; Ή μήπως τα οικονομικά συμφέροντα τους επηρεάζουν; Κι ακόμα μήπως υπάρχουν μυστικές δυνάμεις άλλων συμφερόντων που επηρεάζουν, καθοδηγούν, επιβάλλουν ή αποφασίζουν ωμά ή συγκεκαλυμμένα για τους πρωθυπουργούς, που «τύποις» εκλέγονται; Μερικοί λένε ότι όλα γίνονται, όλα είναι πιθανά. Κάποιοι πιστεύουν ότι όλα γίνονται ομαλά... Θέμα προς εξέταση είναι και το ποσοτικό μέρος. Πόσοι ψηφίζουν και ποιοι ψηφίζουν; Πόση είναι η πραγματική αποχή όλων που δεν ψηφίζουν νομίμως ή όχι, αλλά θα είναι όμως δέσμιοι πολιτικής που δεν επιθυμούν; Και τι αντιπροσωπευτική είναι αυτή η ψηφοφορία, όταν πάνω από τους μισούς κατοίκους μιας χώρας δεν ψηφίζει; Και οι μειοψηφίες; Και οι αλλοδαποί; Και τι είναι αυτά τα συστήματα που δεν είναι αναλογικά και που τα τελευταία 40 χρόνια αλλάζουν συνέχεια; Έχουν όλοι όλα τα στοιχεία να κρίνουν σωστά; Όταν ο νομοθέτης αποκλείει κάποιους, σημαίνει ότι μια μεγάλη μερίδα ανθρώπων (που δεν τους πιάνει ο νομοθέτης) ψηφίζει, ενώ δεν έχει ικανότητα. Οι γυναίκες μέχρι πριν λίγα χρόνια δεν ψήφιζαν (στην Ελβετία και σήμερα). Δεν ψηφίζουν ανήλικοι και όσοι είναι υπό δικαστική απαγόρευση ή στερούνται πολιτικών δικαιωμάτων. Στην πράξη όμως, αυτοί που είναι «έξω» από τα ψυχιατρεία και τις φυλακές είναι περισσότεροι από αυτούς που παίρνει είδηση η κοινωνία και όμως επηρεάζουν την ψηφοφορία. Με τα εκλογικά βιβλιάρια και συστήματα που υπολειτουργούν όπως είναι σήμερα εξαιτίας της αστυφιλίας και των ετεροδημοτών νοθεύεται και η πραγματική βούληση πολλών ομάδων εκλογέων.
Τι να κρίνουν οι 4.000.000 «Αθηναίοι» για τα τοπικά ή αγροτικά ζητήματα της επαρχίας; (Πρόβλημα μεγαλύτερο στις δημοτικές και κοινοτικές εκλογές). Τι γνωρίζουν οι «βολεμένοι» συνδικαλιστές και δημόσιοι υπάλληλοι για τα προβλήματα των ανέργων, των σε ιδιωτικές εταιρίες εργαζομένων, κ.λπ., κ.λπ. Οι ψήφοι θα μετρηθούν, θα πείτε. Ναι, αλλά ποιοι είναι αυτοί που ηγούνται στην ενημέρωση όλων; Ποιοι μιλάνε στις τηλεοράσεις και ποιοι γράφουν; Οι λίγοι, οι κατέχοντες. Και ποιοι κάνουν λίστες εκπροσώπων; Γέμισε η Βουλή γιατρούς, δικηγόρους ή πολιτικούς μηχανικούς!
Εκλογές, λοιπόν, στις 9 Απριλίου 2000.
Εκλογές για τη διαχείριση του μέλλοντός μας. Μέγα δώρο για όλους μας, αφού όλοι είμαστε καλεσμένοι. Και τυχεροί είμαστε που ζούμε σε εποχή που, παρά τα όσα παραπάνω προβλήματα που υπάρχουν, μπορούμε οι πολλοί να μιλάμε ελεύθερα, να εκλέγουμε ελεύθερα χωρίς βία, να προβληματιζόμεθα, να ψαχνόμαστε για κάτι καλύτερο... Και πιο τυχεροί που ζούμε στη χώρα που πρωτοστάτησε να συμμετέχουν στα κοινά οι πολλοί με τη δημοκρατία, που σ' αυτόν τον τόπο πρωτοεφαρμόστηκε και που είχε πολίτες ικανούς να είναι «πρωθυπουργοί» όλοι... Τότε που άλλοι λαοί δεν είχαν συλλάβει καν τον όρο κοινωνική συμβίωση και δικαιώματα.
Τώρα όσον αφορά στο ποιος πρωθυπουργός θα αξιωθεί ενός ή πολλών δρόμων, αυτό είναι θέμα του τι θα πράξουν, αλλά και τι δημοτικοί σύμβουλοι θα εκλεγούν...
Γιατί τα προβλήματα που ανέφερα παραπάνω, δηλαδή, τα κομματικά, η κληρονομική εξουσία, ο

Το γραφείο του πρωθυπουργού.





Προτομή του Χαριλάου Τρικούπη στο προαύλιο της Βουλής. Εξελέγη Πρωθυπουργός για πρώτη φορά το 1875

εκφοβισμός, οι δικτατορίες, οι εθνικισμοί, η εθνική καπηλεία, η έλλειψη παιδείας, τα ΜΜΕ οδήγησαν το λαό να επιλέγει άρχοντες που ονοματίζουν δρόμους με όχι δίκαιο ιστορικά τρόπο και όχι μόνο με ονόματα πρωθυπουργών. Δεν μπορεί, δηλαδή, ο Μίνωας (11) να έχει λιγότερους δρόμους από την οδό Παξών, ούτε η Κνωσσός (23 δρόμοι) από τον Λόρδο Βύρωνα, ούτε ο Περικλής λιγότερους από τον Κουντουριώτη και την Μπουμπουλίνα, ούτε η οδός Θερμοπυλών (36) λιγότερους από την οδό Γράμμου ή στρατηγού Τάδε, ούτε ο Σωκράτης λιγότερους από το Μάρκο Μπότσαρη, ούτε ο Αίσωπος (11 δρόμοι) λιγότερους από τον Κένεντυ και τον Φαβιέρο, ούτε ο Ισοκράτης λιγότερους από τον Σανταρόζα ή τον Β. Ουγκώ ή τον Ράλλη ή τον Δεληγιάννη, ούτε ο Μαρασλής λιγότερο από τον Χρ. Λαδά και τον Σαράφη ή τον Γρ. Λαμπράκη ή τον Ζέρβα, ούτε ο Φειδιππίδης λιγότερους από τον Φιξ, ούτε ο Όμηρος (31) λιγότερους δρόμους από τις οδούς Χίου ή Νικηταρά ή Μιαούλη ή Αθαν. Διάκου (51), ούτε ο Αριστοτέλης (27) λιγότερους από το Χάνι της Γραβιάς (28) ή τον Πλαστήρα ή τον Κοραή (28) ή τον Κ. Παλαμά (30) ή τον Σολωμό (43), ούτε ο Σόλων, Ηρόδοτος και Αισχύλος (20) να έχουν λιγότερους από Παπάγο, Γρηγόριο Ε', Κρυστάλλη, Παπαδιαμάντη ή ο Ικτίνος (7) από την οδό Ανθέων (20), Αίγλης, Άλσους ή Ρόδων (16) ή τον Άνθιμο Γαζή ή τον Φαβιέρο ή τον Βαλαωρίτη, ούτε ο Οδυσσέας να υυστερεί (21) της οδού Ιθάκης ή Πεντέλης ή Διστόμου κ.λπ., κ.λπ.

Έχουμε δρόμους Τρούμαν, Ντελακρουά, Μάουερ και δεν έχουμε Δωδώνης ή Καλλικράτη...

Οι δρόμοι μάς δείχνουν το δρόμο, ότι πρέπει ν' αλλάξουμε δρόμους σ' αυτή τη χώρα και ότι έχουμε μια ΕΚΛΟΓΗ: να εκλέξουμε αυτούς που έχουν ή μπορούν να μας δώσουν ελληνική παιδεία.

Αγαπητοί φίλοι, ό,τι κόμμα και αν διαλέξετε ψάξτε να βρείτε αντιπροσώπους με ΠΑΙΔΕΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΗ. Υπάρχουν. Καλό δρόμο!

Ευάγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης «ΝΑΙ» - Φεβρουαρίου 2000



Άποψη από την αίθουσα της Βιβλιοθήκης.



ΟΙ ΠΡΩΘΥΠΟΥΡΓΟΙ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΙΔΡΥΣΗ ΤΟΥ ΚΡΑΤΟΥΣ ΩΣ ΤΟ 1996

3-9-1843	Α. Μεταξά	21-9-1987	Α. Ζαΐμη	13-4-1936	Ι. Μεταξά
3-3-1844	Α. Μαυροκορδάτου	2-4-1898	Γ. Θεοτόκη	29-1-1941	Α. Κοριζή
6-8-1844	Ι. Κωλέττη	12-11-1901	Α. Ζαΐμη	21-4-19441	Ε. Τσουδερού
5-9-1847	Κ. Τζαβέλλα	24-11-1902	Θ. Δηληγιάννη	14-4-1944	Σ. Βενιζέλου
8-3-1848	Γ. Κουντουριώτη	14-6-1903	Γ. Θεοτόκη	26-4-1944	Γ. Παπανδρέου
27-10-1848	Κ. Κανάρη	28-6-1903	Δ. Ράλλη	24-5-1944	Γ. Παπανδρέου
14-12-1849	Α. Κριεζή	6-12-1903	Γ. Θεοτόκη	3-1-1045	Ν. Πλαστήρα
16-7-1854	Α. Μαυροκορδάτου	16-12-1904	Θ. Δηληγιάννη	8-4-1945	Π. Βούλγαρη
29-9-1855	Δ. Βούλγαρη	9-6-1905	Δ. Ράλλη	11-8-1945	Π. Βούλγαρη
13-1-1858	Α. Μιαούλη	8-12-1905	Γ. Θεοτόκη	17-10-1945	Δαμασκηνού
26-5-1862	Γ. Κολοκοτρώνη	21-6-1908	Γ. Θεοτόκη	1-11-1945	Π. Κανελλοπούλου
11-10-1862	Δ. Βούλγαρη	7-7-1909	Δ. Ράλλη	22-11-1945	Θ. Σοφούλη
11-2-1863	Ζ. Βάλβη	15-8-1909	Κ. Μαυρομιχάλη	4-4-1946	Π. Πουλίτσα
27-3-1863	Δ. Κυριακού	17-1-1910	Σ. Δραγούμη	18-4-1946	Κ. Τσαλδάρη
29-4-1863	Μπ. Ρούφου	6-10-1910	Ε. Βενιζέλου	2-10-1946	Κ. Τσαλδάρη
20-10-1863	Δ. Βούλγαρη	24-2-1915	Δ. Γούναρη	24-1-1947	Δ. Μαξίμου
5-3-1864	Κ. Κανάρη	3-8-1915	Ε. Βενιζέλου	29-8-1947	Κ. Τσαλδάρη
16-4-1864	Ζ. Βάλβη	24-9-1915	Α. Ζαΐμη	7-9-1947	Θ. Σοφούλη
2-3-1865	Α. Κουμουνδούρου	25-10-1915	Σ. Σκουλούδη	18-11-1948	Θ. Σοφούλη
20-10-1865	Ε. Δεληγεώργη	11-6-1916	Α. Ζαΐμη	20-1-1949	Θ. Σοφούλη
3-11-1865	Δ. Βούλγαρη	29-8-1916	Ν. Καλογεροπούλου	14-4-1949	Θ. Σοφούλη
6-11-1865	Α. Κουμουνδούρου	26-9-1916	Σ. Λάμπρου	30-6-1949	Α. Διομήδη
13-11-1865	Ε. Δεληγεώργη	21-4-1917	Α. Ζαΐμη	6-1-1950	Ι. Θεοτόκη
28-11-1865	Μπ. Ρούφου	14-6-1917	Ε. Βενιζέλου	23-3-1950	Σ. Βενιζέλου
9-7-1866	Δ. Βούλγαρη	21-8-1917	Ε. Ρέπουλη	15-4-1950	Ν. Πλαστήρα
18-12-1866	Α. Κουμουνδούρου	28-8-1917	Ι. Τσιριμώκου	21-8-1950	Σ. Βενιζέλου
21-12-1867	Α. Μωραϊτίνη	19-10-1917	Ε. Ρέπουλη	13-9-1950	Σ. Βενιζέλου
25-1-1868	Δ. Βούλγαρη	3-1-1918	Ε. Βενιζέλου	3-11-1950	Σ. Βενιζέλου
21-1-1869	Θ. Ζαΐμη	4-11-1920	Δ. Ράλλη	27-10-1951	Ν. Πλαστήρα
9-7-1870	Ε. Δεληγεώργη	27-1-1921	Ν. Καλογεροπούλου	11-10-1952	Δ. Κιουσόπουλου
9-12-1870	Α. Κουμουνδούρου	26-3-1921	Δ. Γούναρη	19-11-1952	Α. Παπάγου
28-10-1871	Θ. Ζαΐμη	3-5-1922	Ν. Στράτου	6-10-1955	Κ. Καραμανλή
25-12-1871	Δ. Βούλγαρη	9-5-1922	Π. Πρωτοπαπαδάκη	29-2-1956	Κ. Καραμανλή
8-7-1872	Ε. Δεληγεώργη	28-8-1922	Ν. Τριανταφυλλάκου	5-3-1958	Κ. Γεωργακόπουλου
9-2-1874	Δ. Βούλγαρη	16-9-1922	Α. Χαραλάμπη	17-5-1958	Κ. Καραμανλή
27-4-1875	Χ. Τρικούπη	17-9-1922	Σ. Κροκιδά	20-9-1961	Κ. Δόβα
15-10-1875	Α. Κουμουνδούρου	14-11-1922	Σ. Γονατά	4-11-1961	Κ. Καραμανλή
26-11-1876	Ε. Δεληγεώργη	12-1-1924	Ε. Βενιζέλου	19-6-1963	Π. Πιπινέλη
1-12-1876	Α. Κουμουνδούρου	11-2-1924	Γ. Καφαντάρη	28-9-1963	Σ. Μαυρομιχάλη
26-2-1877	Ε. Δεληγεώργη	12-3-1924	Α. Παπαναστασίου	8-11-1963	Γ. Παπανδρέου
19-5-1877	Α. Κουμουνδούρου	25-7-1924	Θ. Σοφούλη	31-12-1963	Ι. Παρασκευόπουλου
26-5-1877	Κ. Κανάρη	7-10-1924	Α. Μιχαλακοπούλου	19-2-1964	Γ. Παπανδρέου
11-1-1878	Α. Κουμουνδούρου	26-6-1925	Θ. Παγκάλου	15-7-1965	Γ. Αθανασιάδη-Νόβα
21-10-1878	Χ. Τρικούπη	4-1-1926	Θ. Παγκάλου	20-8-1965	Η. Τσιριμώκου
26-10-1878	Α. Κουμουνδούρου	22-8-1926	Γ. Κονδύλη	17-9-1965	Σ. Στεφανόπουλου
11-3-1880	Χ. Τρικούπη	4-12-1926	Α. Ζαΐμη	22-12-1966	Ι. Παρασκευόπουλου
13-10-1880	Α. Κουμουνδούρου	17-8-1927	Ζ. Ζαΐμη	3-4-1967	Π. Κανελλόπουλου
3-3-1882	Χ. Τρικούπη	8-2-1928	Α. Ζαΐμη	21-4-1967	Κ. Κόλλια
19-4-1885	Θ. Δηληγιάννη	4-7-1928	Ε. Βενιζέλου	13-12-1967	Γ. Παπαδόπουλου
18-4-1886	Δ. Βάλβη	7-6-1929	Ε. Βενιζέλου	8-10-1973	Σ. Μαρκεζίνη
9-5-1886	Χ. Τρικούπη	16-12-1929	Ε. Βενιζέλου	25-11-1973	Α. Ανδρουτσόπουλου
24-10-1890	Θ. Δηλιγιάννη	26-5-1932	Α. Παπαναστασίου	24-7-1974	Κ. Καραμανλή
18-2-1892	Κ. Κωνσταντοπούλου	5-6-1932	Ε. Βενιζέλου	9-8-1974	Κ. Καραμανλή
10-6-1892	Χ. Τρικούπη	4-11-1932	Π. Τσαλδάρη	21-11-1974	Κ. Καραμανλή
3-5-1893	Σ. Σωτηροπούλου	16-1-1933	Ε. Βενιζέλου	20-11-1977	Κ. Καραμανλή
30-10-1893	Χ. Τρικούπη	6-3-1933	Α. Οθωναίου	10-5-1980	Γ. Ράλλη
12-1-1895	Ν. Δηλιγιάννη	10-3-1933	Π. Τσαλδάρη	21-10-1981	Α. Παπανδρέου
31-5-1895	Θ. Δηληγιάννη	10-10-1935	Γ. Κονδύλη	5-6-1985	Α. Παπανδρέου
16-4-1897	Δ. Ράλλη	30-11-1935	Κ. Δεμερτζή	2-7-1989	Τζ. Τζαννετάκης
				23-11-1989	Ξενοφ. Ζολώτας
				11-4-1990	Κων. Μητσοτάκης
				22-1-1996	Κων. Σημίτης

Ναι... Next... Nextdeal



Από τον Ευάγγελο Γ. Σπύρου Εκδότη ΝΑΙ

Ναι, μάλιστα, έτσι είναι.
Πριν 10 χρόνια, μετά από μια καλή θητεία 17 ετών στις συμφωνίες - πωλήσεις ασφαλειών, ξεκινήσαμε το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ, αισιόδοξοι και θετικοί για τον κλάδο και τους ανθρώπους του, θέλοντας να βοηθήσουμε ν' ανέβει ο μέσος όρος, δηλαδή οι πολλοί που ήταν ανάμεσά μας, οι έντιμοι και καλοδιάθετοι, οι δημιουργικοί και φιλόδοξοι ανεξαρτήτως ιεραρχίας. Βασική μας επιδίωξη η ποιοτική αυτοβελτίωση της προσωπικότητας του καθενός.

Η θεματολογία του ΝΑΙ δικαίωσε όλους εκείνους που έγιναν συνδρομητές του.
Η διείσδυση των τραπεζών στον ασφαλιστικό χώρο και η δύναμή τους, υλική και επικοινωνιακή, μας οδήγησε να νοιαστούμε τους ανθρώπους του ασφαλιστικού χώρου (ασφαλιστές - διοικητικούς και επικεφαλής των εταιριών) και να προχωρήσουμε στην έκδοση του «Bancassurance World» που μετονομάσθηκε σε «Banking & Bancassurance», με στόχο να βγούμε και εκτός του ασφαλιστικού κλάδου, να κάνουμε φίλους στον τραπεζικό χώρο και τον ευρύτερο οικονομικό χώρο, πιστεύοντας ακράδαντα ότι οι ασφαλιστές μας χρειάζονταν ένα σύμμαχο και καλό πρεσβευτή στη νέα πραγματικότητα.
Βασικά θέλαμε να επιστρέψουμε την αγάπη και εμπιστοσύνη που μας έδειξαν στο ΝΑΙ οι ασφαλιστές μας, δίνοντας τη μάχη της παρουσίας και ενημέρωσης της φωνής του ασφαλιστή σε σκληρούς ή αδιάφορους ανταγωνιστές τους.







Είχε κάποιο κόστος αυτή η ιστορία, αλλά το μοιραστήκαμε μαζί, καθιερωθήκαμε, κάναμε νέους φίλους σ' αυτό το χώρο,, ενθαρρύνοντας τους ασφαλιστές και ξεναγώντας τους τραπεζικούς σε δρόμους που σύντομα θα περπατήσουν μέσω των τραπεζοασφαλιστικών συνεργασιών. Ακόμα και το παιχνίδι στο λογότυπο μας, με αγγλογαλλικά στοιχεία BancAssurance καθιερώθηκε σαν όρος στην Ελληνική αγορά.
Κάποιοι μας καλοδέχτηκαν, άλλοι μας έδωσαν τα «λίγα ψίχουλα αγάπης τους», άλλοι μας έκλεισαν την πόρτα σκληρά. Εμείς συνεχίζαμε, πιστεύοντας ότι θα έρθουν οι καλύτερες μέρες, αυτές δηλαδή που ζούμε τώρα και που έχουμε φίλους στις τράπεζες, τις χρηματιστηριακές εταιρίες, στο Χρηματιστήριο, στις εταιρίες πληροφορικής - τεχνολογίας, στα εκθεσιακά κέντρα και κέντρα συνεδρίων, στην κινητή τηλεφωνία, στους προμηθευτές τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων και πολλούς ιδιώτες.
Όλοι αυτοί οι φίλοι (κάπου 12.000 συνδρομητές), μας έδειξε η συνεργασία μας ότι μας ήθελαν πιο συχνά, πιο άμεσα και με... τις επόμενες συμφωνίες που θα γίνουν και που γνωρίζαμε ότι θα γίνουν, να τις μοιραζόμαστε για να δίνουν τις μάχες τους πιο πληροφορημένοι, δηλαδή πιο δυνατοί. Βλέπαμε και ημείς ότι μια 10ετία είμασταν κοντά τους στα εφηβικά ασφαλιστικά τους χρόνια με χίλια μπράβο! Με ενθάρρυνση, με το βλέμμα μας στα μάτια τους μέχρι να σταθούν, να ορθοποδήσουν, να περπατήσουν! Κάτι άλλο έπρεπε να γίνει τώρα που «βγήκαν» στ' ανοιχτά εντός - εκτός Ελλάδος, με συμμαχίες, συγχωνεύσεις και νέους ρόλους. Οι νέες τους ασχολίες και συμφωνίες μας ώθησαν να κάνουμε και ημείς την επόμενη συμφωνία μαζί τους, ότι δηλαδή συμφωνούμε να στηρίξουμε τον ασφαλιστικό κλάδο και τους ανθρώπους του στη νέα οικονομική πραγματικότητα, άμεσα, συχνά, σίγουρα...
Έτσι γεννήθηκε η νέα μας προσπάθεια, η εφημερίδα του ασφαλιστικού χώρου, το «NextDeal»!
Η εφημερίδα «NextDeal» θα δίνει τη μάχη της, ως η εφημερίδα του Ασφαλιστή.
Πρώτον θα έχει ειδήσεις.
Δεύτερον, δε θα είναι ένα κλαδικό έντυπο, αλλά ένα έντυπο που θα ενδιαφέρει και όσους εκτός ασφαλιστικού χώρου συνεργάζονται με τον ασφαλιστικό κλάδο, π.χ. οι προμηθευτές και πελάτες. Οι πελάτες θα βρίσκουν την εφημερίδα μας με θέματα που τους αφορούν σε περίπτερα ή με συνδρομή, αρχής γενομένης από τα μέσα Μαρτίου 1999.
Τρίτον, το «ΝΑΙ» θα αλλάξει από το επόμενο τεύχος ένα μέρος του και θα είναι ένα περιοδικό πωλήσεων ειδικό για πωλητές Financial Services με αναφορές στα Αμοιβαία, το Χρηματιστήριο και το Managment.
Τέταρτον, το « Banking & Bancassurance» θα τονίσει περισσότερο το τραπεζικό στοιχείο του.
Πέμπτον, η εφημερίδα «NextDeal» φιλοδοξεί να γίνει ένα σημείο αναφοράς και συνάντησης όλων αυτών που ασχολούνται με τον ασφαλιστικό κλάδο στη νέα του διάσταση, εντός ΟΝΕ, στον ευρύτερο χρηματοοικονομικό χώρο.
Αγαπητοί φίλοι ασφαλιστές, σας ευχαριστώ πολύ που περάσαμε τόσο ωραία αυτά τα 10 χρόνια, περπατώντας δίπλα - δίπλα στο δημιουργικό δρόμο προς το ανέβασμα σε ψηλότερες κορφές του ασφαλιστικού κλάδου μας. Και εσείς και ημείς θέλαμε να κάνουμε καλό στους συνανθρώπους μας...
Η καλή μας διάθεση είναι πιο μεγάλη σήμερα. Ας συνεχίσουμε μαζί για την εποχή της «NextDeal» πραγματικότητας.
Να έχετε προκοπή βίου!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Έκλεισε ο χρόνος 1999 και οι εταιρίες θα βγάλουν τα αποτελέσματα της νέας παραγωγής. Στην περασμένη 20ετία η νέα παραγωγή και η πρωτιά έπαιξαν μεγάλο ρόλο στην πορεία και ασφαλιστών και εταιριών. Ο ρόλος αυτός, αν και έχει ακόμα σημασία, έπαψε να είναι το κυρίαρχο κινήγι των εταιριών. Τώρα ψάχνουν όλοι τα αποτελέσματα στην κερδοφορία και την απόδοση. Τι να την κάνεις την παραγωγή, όταν δεν έχεις καλά αποτελέσματα για να επιβιώσεις;

... Στην εποχή μας όλοι προσπαθούν να νοικοκυρευθούν, να γυρίσουν σαν τον άσωτο υιό στο σωστό managment, στα κερδοφόρα αποτελέσματα, στα αποδοτικά γραφεία, στους αποτελεσματικούς ασφαλιστές... Μέσα σ' αυτό το κλίμα έφθασε στο ΝΑΙ και μια πληροφορία ενός φίλου, πελάτη ξένης ασφαλιστικής εταιρίας, που του έστελναν κάποτε απόδειξη να πληρώσει ασφάλιστρα κάπου 1.000.000 για συμβόλαιο που ουδέποτε έκανε. Όταν ρώτησε τι συμβαίνει, του είπαν ότι έγινε λάθος, ότι ίσως ο ασφαλιστής το έκανε για να πάει



ταξίδι και να κερδίσει ένα διαγωνισμό και κάτι τέτοια... Μου είπε αυτός ο φίλος «μήπως έπρεπε να πάω εγώ ταξίδι»;

Και καλά μια φορά, λάθος. Τη δεύτερη φορά; Ρωτήσαμε και μάθαμε ότι ήταν ένα μεμονωμένο περιστατικό. Ευτυχώς. Ίσως και σε άλλες εταιρίες να γίνονται παρόμοια. Κάποιος άλλος μου διηγήθηκε ότι κάποιος βουλευτής σε κρατικών συμφερόντων εταιρία ενδιαφερόταν για την τύχη κάποιου ασφαλιστή με πιεστικότερο του συνήθους τρόπο... Δεν ξέρω αν ήταν αλήθεια και πόσο, αλλά αν ήταν αλήθεια δεν τον τιμούσε... Στο «ΝΑΙ» είχαμε γράψει πριν καιρό και για μια περίπτωση γιατρού του ΚΑΤ που του κλέψανε το μπλοκ γνωματεύσεων και κάποιοι ζητούσαν ανύπαρκτες αποζημιώσεις, τις οποίες πλαστογραφούσαν. Ρωτούσαμε τότε και τώρα να μάθουμε τι έκανε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών για την περίπτωση...

Πολλοί αναρωτιούνται πίσω απ' αυτά αν κάποιες πρωτιές είναι αληθινές και ακόμη αν κάποιες βραβεύσεις ανταποκρίνονται σε αληθινά δεδομένα. Εμείς δεν πιστεύουμε ότι είναι δυνατόν να γίνονται και τέτοια... Γιατί ποια εταιρία συμφέρει να έχει τέτοιες διαδικασίες στα σπλάχνα της; Καμία. Γνωρίζουμε ότι πολλές εταιρίες προσπαθούν με κάθε τρόπο να είναι καθαρές και να κινούνται σε σωστά πλαίσια, βάσει των κανόνων καλής πίστεως του εμπορικού κώδικα και αυτό τις σώζει... Η νέα εποχή θα έχει πολλές εκπλήξεις σε όσους δεν προσέξουν τα αποτελέσματά τους να είναι καθαρά και κερδοφόρα.

• Έχει κάνει πολλά θαύματα η Ελλάδα μας τον τελευταίο αιώνα. Η δημιουργικότητα του Έλληνα φαίνεται στο τι είναι σήμερα η Ελλάδα και τι ήταν πριν 50-100 χρόνια, σε σχέση όμως και με τους άλλους λαούς... Έχυσε ποταμούς αιμάτων, θυσίασε ανθρώπους και υλικά αγαθά, έζησε με ιδανικά, είχε εθνικές αιμορραγίες, προσφυγιές και πολέμους κόντρα σ' ένα κατεστημένο ευρωπαϊκό, που την έπαιζε διπλωματικά όπως η γάτα με το ποντίκι... Η Ελλάδα μας πολέμησε για τα ιδανικά της ανεξαρτησίας και ελευθερίας, όταν άλλοι λαοί ούτε πολέμησαν, ούτε έδωσαν παρόν στην ιστορία... Πριν 50 χρόνια ούτε τα Δωδεκάνησα δεν είχαμε... Διαβάστε ιστορία να δείτε πώς παραδόθηκαν αμαχητί στο Χίτλερ, στη ντροπή και δουλεία τόσοι ευρωπαϊκοί λαοί που σήμερα κάνουν τάχατες το σπουδαίο, με την Αυστρία... η οποία Αυστρία μια ζωή στην ίντριγκα και την απανθρωπιά του Μέτερνιχ ζούσε... Τι έκαναν Ολλανδοί, Βέλγοι, Νορβηγοί και Σουηδοί... Τέλος πάντων, παρά την προπαγάνδα των αγραμμάτων ή πουλημένων δήθεν επιστημόνων ή πρακτόρων ξένων δυνάμεων, κάποιων ημιμαθών που ήρθαν απ' έξω και μας κυβέρνησαν σε συνεργασία με άλλα συμφέροντα χωρών, που έπαιρναν τα καλύτερα «μυαλά» μας με το κόλπο των υποτροφιών, ο ελληνικός λαός πρόκοψε, τα κατάφερε, έγινε συνέταιρος των μεγαλύτερων διεθνών οργανισμών και σήμερα ξεκινά το νέο αιώνα με μεγάλες προοπτικές... Ένα μικρό δείγμα, οι ασφαλιστικές μας εταιρίες, που ξανοίχθηκαν εκτός Ελλάδος και διαπρέπουν και έγιναν οι πρώτες μας πολυεθνικές... Η Ελλάδα δεν ήταν ποτέ ψωροκώσταινα, όπως την ήθελαν οι ξενόδουλοι πράκτορες και προπαγανδιστές... Όσοι φίλοι καταλαβαίνετε τι λέω, μαυρίστε όλους τους ξενόδουλους σ' αυτές τις εκλογές...



Η τελευταία Σύνοδος Κορυφής της Ευρωπαϊκής Ένωσης, το 1999, έγινε στο Ελσίνκι της Φινλανδίας. Στο άκρο, δεξιά, της πρώτης σειράς εικονίζεται ο πρωθυπουργός κ. Κ. Σημίτης.

Τώρα μπαίνουν στο παιχνίδι και οι ασφαλιστικές εταιρίες στα σοβαρά. Ως τώρα, ό,τι έγινε θα λέγαμε ότι γινότανε «ερασιτεχνικά», σε νηπιακά φερσίματα... Προ 25ετίας ξεκίνησε μια δειλή παρουσία με 2-3 επιλογές για τον πελάτη και 2-3 προγράμματα των εταιριών. Χωρίς ελέγχους, χωρίς πρόγραμμα, ερασιτεχνικά,, συναισθηματικά και στην... τύχη δούλευαν ασφαλιστές και ασφαλιστικές εταιρίες στο πόδι και στο... χέρι, κουβεντιαστά, κατ' εκτίμηση και μ' αποζημιώσεις καλής θέλησης και με συμπεριφορές σε προσωπικό επίπεδο... Χωρίς κανόνες. Στην τύχη έμπαιναν και οι ασφαλιστές στο επάγγελμα, άλλος να συμπληρώσει το μισθό, άλλος να πάει ένα ταξίδι, ένα συνέδριο ή να κερδίσει μια... τηλεόραση... Τώρα όλοι ψάχνουν ένα καλό λογισμικό και μια καλή μηχανογράφηση, τώρα υπάρχει Τμήμα Εκπαίδευσης (όχι όλοι) τμήμα Marketing (όχι όλοι), Τμήμα Αναλογιστικό, Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών, Τμήμα Δημοσίων Σχέσεων, τμήμα... τμήμα με ειδικούς και όχι με έναν που έκανε όλες τις δουλειές. Τώρα υπάρχουν και έντυπα πολλά για Ζωή, για Πυρός, για Αυτοκίνητα, για Αμοιβαία, κ.λπ... Παλιότερα, ένα έντυπο με το προφίλ της εταιρίας γενικώς... Οι σημερινές εποχές απαιτούν πολλά, γιατί και ο πελάτης ξέρει πολλά άλλα και έχει πολλές επιλογές. Πρόσφατα άνοιξε ένα λογαριασμό στη BARCLAYS στο Λονδίνο ο γιος μου που σπουδάζει εκεί και φεύγοντας έφυγε με ένα πακέτο επιλογές και έντυπα, με ενημέρωσε για ό,τι αφορά ένα νέο... Ενημέρωση για σπουδαστικούς λογαριασμούς, ασφάλειες ζωής, επένδυση, ταξίδια, ασφάλεια υγείας, επαγγελματική ασφάλιση, Αμοιβαία, κ.λπ., κ.λπ... Έβλεπα τα έντυπα και σκεφτόμουνα ότι άλλαξε πολύ ο κόσμος και γίνεται καλύτερος. Σ' αυτό βοηθάνε και οι ασφαλιστές μας και θα βοηθήσουν οι άνθρωποι του αύριο να έχουν καλύτερες και περισσότερες επιλογές για καλύτερη ζωή.

Τέσσερις φορές ακύρωσαν την εγχείρησή της για την αφαίρεση όγκου, με τη δικαιολογία ότι λόγω της επιδημίας της γρίπης που «χτύπησε» την Αγγλία, υπήρχε μεγάλη έλλειψη κρεβατιών και τώρα της ανακοίνωσαν ότι ο όγκος είναι πλέον ανεγχείρητος!

Η Μέιβις Σκιτ, 74 χρόνων, περίμενε πέντε εβδομάδες για να μάθει αν ο καρκίνος του οισοφάγου (που ήταν η αρχική διάγνωση) είχε κάνει μετάσταση. Η μαγνητική τομογραφία που έκανε, έδειξε ότι δεν είχε απλωθεί και οι γιατροί στο νοσοκομείο του Λιντς της είπαν ότι είναι τυχερή, γιατί ο όγκος είναι εξαγώγιμος. Από αναστολή όμως σε αναστολή, λόγω πληρότητας των νοσοκομείων εξαιτίας της επιδημίας γρίπης, ο καρκίνος άρχισε να κάνει μεταστάσεις και η επέμβαση κατέστη πλέον αδύνατη. «Οι γονείς μου μια ζωή πληρώνουν για να υπάρχει το Εθνικό Σύστημα Υγείας και τώρα αισθάνονται προδομένοι», δήλωσε η κόρη της ασθενούς Τζέιν Σκιτ. Και η πικρή αλήθεια είναι πως στην αυγή του 21ου αιώνα, στην πέμπτη ισχυρότερη οικονομικά χώρα της Γης, αρκεί μια επιδημία γρίπης για να «γονατίσει» ένα Εθνικό Σύστημα Υγείας που εκεί, στη Βρετανία, λειτουργεί πολύ καλύτερα απ' ό,τι εδώ.

Ο Άγγλος ασθενής διαπιστώνει, χρόνο με το χρόνο, ότι αυτό το σύστημα το οποίο κάποτε ήταν το καμάρι του και για το οποίο ο κάθε πολίτης έχει συνεισφέρει γενναία από το εισόδημά του, αρχίζει να μην μπορεί να ικανοποιήσει ούτε τις βασικές του ανάγκες. Η εφημερίδα «Γκάρντιαν» έγραφε ότι τα τελευταία 10 χρόνια οι κυβερνήσεις μοιάζουν να έχουν εγκαταλείψει το ΕΣΥ, με αποτέλεσμα να φύγουν οι καλύτεροι γιατροί είτε για την Αμερική είτε για τα ιδιωτικά ιατρικά κέντρα. Και κρούει τον κώδωνα του κινδύνου η εφημερίδα ότι, εάν συνεχιστεί αυτή η κατάσταση, «μόνο οι πολύ πλούσιοι άνθρωποι θα απολαμβάνουν καλής ιατρικής φροντίδας, ενώ οι απλοί εργαζόμενοι, συνταξιούχοι και γενικώς οι φτωχότεροι θα πεθαίνουν». Αυτός ο ίδιος κώδων κινδύνου έχει σημάνει και εδώ, πάρα πολλά χρόνια τώρα, αλλά κανένας δε φαίνεται να τον ακούει. Καλά είναι τα ιδιωτικά ιατρικά κέντρα, όσο αυτά συμπληρώνουν το ΕΣΥ. Όχι, όμως, και να το υποκαθιστούν προς όφελος, δυστυχώς, μόνον των εχόντων.

Πηγή: «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ», «Πρόσωπα και Προσωπεία»

Μέσα στο 2000 προβλέπει ο Δ. Κοντομηνάς να μπει σε νέα φάση ο φάκελος ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ και προειδοποίησε τους συναδέλφους του στην Ένωση να είναι έτοιμοι με την πολιτική τους για τα νέα δεδομένα νωρίτερα από τη στιγμή που θα κληθούν να πάρουν θέση. Μάλιστα, μετά από συζήτηση απεφασίσθη να ανατεθεί από την Επιτροπή Ζωής σε γραφείο διεθνούς κύρους η μελέτη του θέματος και των προτάσεων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών προς την κυβέρνηση.

Οριστικά ο Κώστας Λαλιώτης προχωρά πλέον σε σύσταση κρατικού Οργανισμού Ασφάλισης Σεισμών, αποκλείοντας τις προτάσεις των ασφαλιστικών εταιριών.

Ακόμα ταλαιπωρεί τις Ασφαλιστικές Εταιρίες Ζωής το έλλειμμα της ασφαλιστικής εταιρίας «ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ». Η Επιτροπή Ζωής ψάχνεται ακόμα.

Εξαιτίας μιας λιθίασης και με δυνατούς πόνους βρέθηκα προ μηνός στην ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ και σε όχι όμορφες στιγμές είχα την καλή τύχη να έχω τη φροντίδα των ανθρώπων της ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ που άρχισαν από το... δρόμο, όπου οι άνθρωποι της ασφαλείας και θυρωροί με καλοδέχτηκαν μέχρι τον άγγελο της περίθαλψης, την εντεταλμένη σύμβουλο κ. ΠΟΛΥ ΖΗΣΟΠΟΥΛΟΥ, τους γιατρούς (που αφιέρωσαν ΧΡΟΝΟ να με ακούσουν και να με φροντίσουν), τις νοσοκόμες και νοσοκόμους, τον κ. Τόμπρα και όλους εκείνους που με τον κάθε λόγο αρμοδιότητας έτυχε να με εξυπηρετήσουν. «Οι Έλληνες δικαιούνται την καλύτερη ποιότητα υπηρεσιών», δήλωσε κάπου η κα Πόλυ και ήμουν τυχερός - άτυχος που το διαπίστωσα προσωπικά τις 2 ημέρες που έμεινα εκεί και που με τα μάτια μου είδα αυτή την κυρία που οι πολλοί τη γνωρίζουν στις κοσμικές στήλες, στα ακριβά καταστήματα, στις φανταχτερές δεξιώσεις, στα ιλουστρασιόν περιοδικά με τα πανάκριβα ρούχα και κοσμήματα, «να μπαίνει στο ρόλο του καθενός εκεί στην ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ, να γίνεται νοσοκόμα, γιατρός, διοικητικός, βοηθός, σύμβουλος» και να τα καταφέρνει καλά και να γίνεται ένα χαμόγελο στα χείλη του καθενός... Ο Δ. Κοντομηνάς και η Πόλυ Ζησοπούλου «πληρώνουν» πολύ κόστος γι' αυτό το επίτευγμα σε χρήμα, χρόνο και όνειρα και το «συγχαρητήρια» δε φτάνει από μας... Ο Θεός να τους έχει καλά να συνεχίζουν.



Η κα Πόλυ Ζησοπούλου

Στο FAX NEWS διαβάσαμε: ... Σύμφωνα με Δελτίο Τύπου της εταιρίας Κούμπας Ασφαλιστικές Υπηρεσίες Α.Ε. (ΚΑ-ΣΥ), μετά τον καταστροφικό σεισμό της 7.9.99, η εισηγμένη στο Χρηματιστήριο εταιρία ΑΦΟΙ ΦΟΥΡΛΗ Α.Ε.Β.Ε. συμφώνησε να αποζημιωθεί με το ποσόν των 4.100.000.000 δρχ. για τις θετικές και αποθετικές ζημίες που υπέστη. Η ασφαλιζόμενη εταιρία, με τη φροντίδα της «Κ.Α.Σ.Υ.», ήταν πλήρως ασφαλισμένη για υλικές ζημίες - διακοπή εργασιών, με ηγήτρια ασφαλιστική εταιρία σε ποσοστό 80% την ALLIANZ και συνασφαλίστριες εταιρίες την ΓΚΟΤΑΕΡ (10%) και NORDSTERN COLONIA (10%). Είκοσι μέρες μετά τον καταστροφικό σεισμό, η ασφαλιζόμενη εταιρία είχε λάβει προκαταβολή ποσού 1.200.000.000 δρχ. για την κάλυψη των άμεσων αναγκών της.

Σχόλιο: Είναι απολύτως σωστή και συμβάλλει στη βελτίωση της εμπιστοσύνης του κοινού στην ιδιωτική ασφάλιση η διαφημιστική προβολή των εντός σύντομου χρόνου εξοφλήσεων των συμφωνουμένων αποζημιώσεων, όπως στην εν προκειμένω περίπτωση της εξόφλησης ζημίας 4.100.000.000 δρχ. Πέραν αυτού, όμως, δικαιώνεται και η θετική συμβολή των brokers, στους οποίους καταλέγεται και ο κ. Κούμπας, η εταιρία του οποίου δικαιούται ευφήμου μνείας για τον επιτυχή χειρισμό της περί της πρόκειται υποθέσεως.

Θεαματικές επιχειρηματικές εξελίξεις στο χώρο των μίντια και του Ίντερνετ αναμένεται να φέρει η εντυπωσιακή εξαγορά της Time Warner από την America On Line. Όλοι τώρα περιμένουν ότι στη διάρκεια του 2000 πολλές εταιρίες, που δραστηριοποιούνται στο χώρο αυτό, θα κληθούν να επανεξετάσουν τη στρατηγική τους και να προχωρήσουν και αυτές με τη σειρά τους σε συνεργασίες.

Κάτι κινείται και στην ασφαλιστική μας αγορά. Ο Δ. Κοντομηνάς και εδώ πρωτοστατεί... Και ύστερα μου λένε μερικοί πως πολύ Κοντομηνά βάζω στο περιοδικό. Το έργο του μπαίνει. Εγώ αντιγράφω.



Μπιλ Γκέιτς. Το αφεντικό της Microsoft δε χάρηκε ιδιαίτερα με τη συγχώνευση της America On Line και της Time Warner, βλέποντας να μειώνεται η παντοκρατορία του.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

Banc Assurance & Banking
Μηνιαίο τραπεζοασφαλιστικό περιοδικό για το γενικό εμπόριο του χρήματος

Εγκρίθηκε δικηγορική αμοιβή τριών εκατομμυρίων δραχμών για τη νομική στήριξη αίτησης ακύρωσης ενώπιον του Συμβουλίου της Επικρατείας, κατά της σιωπηρής άρνησης του υπουργού προς ενέργεια. Επίσης, εγκρίθηκε δικηγορική αμοιβή δύο εκατομμυρίων δραχμών για τη δικαστική διεκδίκηση αποζημίωσης της Ένωσης και μελών του Διοικητικού Συμβουλίου από παράνομες πράξεις που διεπράχθησαν μέσω γραπτού λόγου προς διάφορες αρχές και καταδίκη των υπαιτίων σε επανάληψη των προσβολών στο μέλλον.

Σε κάποια μας επικοινωνία με τον κ. Γεωργιόπουλο του Τμήματος Marketing της Εθνικής Ασφαλιστικής, μου είπε ότι καιρός είναι να γίνει πιο δυνατή η συνεργασία των στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς μεταξύ τους. Είναι καλό τώρα που η ασφαλιστική αγορά ανοίγεται πιο πολύ και γεωγραφικά και ποιοτικά στο χρηματοοικονομικό χώρο, οι άνθρωποί της να επικοινωνούν πιο σύντομα, πιο ποιοτικά και πιο δυνατά. Συμφωνούμε. Ειδικά οι διευθυντές πωλήσεων και marketing επείγει να ξεκινήσουν τέτοιες συναντήσεις.

Ξεπερνούν τις 70.000 οι τηλεθεατές που δηλώνουν ενδιαφέρον να πάρουν μέρος στο τηλεπαιχνίδι «Ποιος θέλει να γίνει εκατομμυριούχος», με το Σπ. Παπαδόπουλο στο MEGA. Κάπου 300 άνθρωποι κατάφεραν να φτάσουν στο παιχνίδι μέχρι σήμερα από τους 70.000. Η ανασφάλεια, ο τζόγος και τα λεφτά έφεραν στην T.V. ανθρώπους, άλλο κοινό που ως τώρα δεν πήγαινε στα παιχνίδια. Αρχιτέκτονες, γιατροί, δικηγόροι, καθηγητές...

Δυνατότητα πρόσβασης στο Ίντερνετ, μέσω των κινητών τους τηλεφώνων, θα έχουν σε λίγους μήνες εκατομμύρια άνθρωποι σε ολόκληρο τον κόσμο.

Η βρετανική εταιρία κινητής τηλεφωνίας «Βόνταφον» αποκάλυψε τα σχέδιά της για την παροχή υπηρεσιών Ίντερνετ σε παγκόσμιο επίπεδο μέσω της νέας τεχνολογίας της κινητής τηλεφωνίας και ανακοίνωσε μια λίστα από συμμάχους - πανίσχυρες εταιρίες του κλάδου των τηλεπικοινωνιών και της πληροφορικής.

Η «Βόνταφον», η οποία έχει εξαπολύσει μια προσφορά επιθετικής εξαγοράς της γερμανικής «Μάνεσμαν», αξίας 80 δισεκατομμυρίων στερλινών, ανακοίνωσε ότι στη λίστα των εταιριών με τις οποίες θα συνεργαστεί για να στήσει την «παγκόσμια ιντερνετική της πλατφόρμα» περιλαμβάνονται οι εταιρίες «Πσίον», «Νόκια», «Έρικσον», «IBM», «Παλμ Κομπιούτινγκ», «Σαν Μάικροσυστεμς» και «Τσαρλς Σουάμπ». Η νέα υπηρεσία αναμένεται να προσφερθεί στους χρήστες της κινητής τηλεφωνίας τον ερχόμενο Ιούλιο.

Σύμφωνα με τους υπολογισμούς της «Βόνταφον», η «κινητή» πρόσβαση στο Ίντερνετ θα αποκτήσει άμεσα περίπου 48 εκατομμύρια συνδρομητές, ενώ μακροπρόθεσμα ο αριθμός τους αναμένεται να φθάσει τα 500 εκατομμύρια. Οι ασφαλιστές μας αργούν και σ' αυτό τον τομέα ακόμα... Κρίμα!

Δημοσιεύθηκε ο νέος φορολογικός νόμος υπ' αριθμ. 2753/99 με «απλοποιήσεις και ελαφρύνσεις στη φορολογία εισοδήματος και άλλες διατάξεις».
Επισημαίνονται οι διατάξεις της παρ. 1 του άρθρου 1, με τις οποίες αλλάζει το φορολογικό καθεστώς της έκπτωσης των ασφαλίστρων ζωής (ατομικές ασφαλίσεις) και αναπροσαρμόζονται τα σχετικά όρια της εκπιπτόμενης δαπάνης από το φορολογητέο εισόδημα.
Συγκεκριμένα, σύμφωνα με τις νέες ρυθμίσεις, δαπάνη για ασφάλιστρα ζωής μέχρι 150.000 δρχ. εκπίπτει στο σύνολό της, ενώ αν υπερβαίνει τις 150.000 δρχ. εκπίπτει το 40% αυτής με ανώτατο όριο τις 250.000 δρχ. και κατώτατο τις 150.000 δρχ.
Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών θεωρεί ότι η νέα ρύθμιση συνιστά σημαντική βελτίωση σε σχέση με το μέχρι πρόσφατα ισχύον φορολογικό καθεστώς για τα ασφάλιστρα ζωής και ότι εν μέρει αποτελεί ανταπόκριση στα επανειλημμένα υπομνήματά της για το θέμα αυτό προς το Υπουργείο Οικονομικών.Τα ανωτέρω νέα όρια για την έκπτωση των ασφαλίστρων ζωής ισχύουν για τα εισοδήματα χρήσης 1999 (βλ. άρθρο 26 παρ. 1 του νόμου).
Εκτός από την προαναφερόμενη σημαντική αλλαγή, με το νέο νόμο επέρχονται και πολλές άλλες μεταβολές στη φορολογική νομοθεσία, που σας ενδιαφέρουν ιδιαίτερα.
Ενδεικτικά, σημειώνουμε, την αλλαγή της φορολογικής κλίμακας (άρθρο 2), την αλλαγή των ημερομηνιών υποβολής φορολογικών δηλώσεων (αρ. 5 παρ. 4, 6 και 8), την αλλαγή των ημερομηνιών απόδοσης παρακρατούμενων φόρων (αρ. 5 παρ. 14), καθώς και τις αλλαγές στον Κ.Β.Σ. (βλ. κυρίως άρθρο 9 παρ. 28 για το χρόνο ενημέρωσης των πρόσθετων βιβλίων).

Με 17,5 εκατομμύρια (τόσο κόστισε το συνέδριο) περίπου, η ελληνική ασφαλιστική αγορά είχε την ευκαιρία να προβληθεί ουσιαστικά ως κέντρο εξελίξεων σε μια ευρύτατη γεωγραφική περιοχή μέσω του επιτυχημένου συνεδρίου της Ένωσης στην Ύδρα, δήλωσε ο κ. Δούκας Παλαιολόγος.

Στις 850.000 δρχ. εγκρίθηκε η αμοιβή Ορκωτού Ελεγκτού της Ένωσης.

Η εργασία αυτή κρίνεται ως εξαιρετικά ωφέλιμη για τις εταιρίες ζωής, οι οποίες μέσω της on line επικοινωνίας τους με την ΥΣΑΕ θα είναι σε θέση να εντοπίσουν περιπτώσεις δόλου, τόσο στο θέμα της ασφάλισης, όσο και της αποζημίωσης.

33 εταιρίες υπέγραψαν για φιλικό διακανονισμό στις ζημιές αυτοκινήτων και 34 δεν υπέγραψαν. Πολλά τα «γιατί», που όλοι γνωρίζουν τις απαντήσεις τους. Μήπως δεν υπάρχει κυρίως χρήμα;



Σύμφωνα με πολλές πληροφορίες μας τα Αμοιβαία Κεφάλαια έφεραν πολύ χρήμα και τρώνε με χρυσά κουτάλια ασφαλιστικές εταιρίες και ασφαλιστές. Μαζί τους, όμως, έφεραν και πολλά προβλήματα. Οι κώδικες δεοντολογίας τηρούνται από τους έντιμους έτσι και αλλιώς. Υπάρχουν, όμως, και άλλοι που τα χρήματα των πελατών τα χρησιμοποιούν για δικά τους ωφέλη. Έχουμε υπόψιν πολλές αγωγές εναντίον ασφαλιστών με όνομα στις μεγάλες εταιρίες (π.χ. N-N, INTERAMERICAN, ALICO, METROLIFE) που έπαιξαν χρήματα ξένα για δικά τους... Καιρός να γίνουν πιο σκληροί και πιο προσεκτικοί αυτοί που δίνουν άδειες και χαρτιά για σύναψη Α/Κ...

Ευχαριστώ πολύ όλους αυτούς (που ούτε εγώ περίμενα να είναι τόσοι) που με πήραν τηλέφωνο να σχολιάσουν και να συγχαρούν τη συνέντευξη του Μανώλη Ανδρόνικου, απ' όλες τις εταιρίες και τη N-N. Σαν περιοδικό «ΝΑΙ» γνωρίζουμε καλά τι προσέφερε ο Μανώλης στη N-N και την αγορά μας και δε μας εξέπληξε η αγάπη του κόσμου για τον Ανδρόνικο. Ο Ανδρόνικος είναι ο άνθρωπος που πέρασε απ' όλα τα γραφεία της N-N (το είδα σε video) και αποχαιρετώντας τους έκατσε σε στάση προσοχής μπροστά στους ασφαλιστές κάθε διευθυντή και τους αποχαιρέτησε ωραίος, Έλληνας, λεβέντης, ευγνώμων για τη συνεργασία τους... Είμαστε σίγουροι ότι η ηγεσία της N-N, ελληνική και ολλανδική, αισθάνονται τυχεροί που είχαν τέτοιο συνεργάτη ως σήμερα και δύσκολα θα τον ξεχάσουν. Βέβαια, υπάρχει και η παροιμία που λέει ότι «μάτια που δε βλέπονται, γρήγορα λησμονιούνται»... Αυτά έχει η ζωή Μανώλη.

Η απόφαση για δημιουργία αρχείων αποζημιώσεων και απορρίψεων των καλύψεων ασθένειας ή ατυχήματος ελήφθη από το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης, μετά από εκτενή μελέτη του θέματος και η δημιουργία των αρχείων αυτών έγινε μετά από συνεργασία με εκπροσώπους των εταιριών - μελών της Ένωσης, αφού ταυτοχρόνως εξετάστηκαν όλες οι νομικές διαδικασίες που θα πρέπει να τηρηθούν για να είναι η χρήση των αρχείων αυτών νόμιμη.

Μια καλή βραδιά πέρασα στις «Θάλασσες» στην Πλάκα που τραγουδά ο Γεράσιμος Ανδρεάτος και η παρέα του: οι ΑΝΕΜΟΣ, η Αγγελική Ηλιάδα, η Δέσποινα Ολυμπίου και ο Νίκος Καραγιάννης. Εκεί ήμουν καλεσμένος του καλού manager της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής Γιώργου Φουφόπουλου που πάντα ψάχνει κάτι καλό να το μοιραστεί με συνεργάτες (τους είχε όλους εκεί) και φίλους. Στο τέλος ο Γ. Ανδρεάτος μου έδωσε μια κάρτα που έγραφε: «2.000 ευχές για υγεία και πρόοδο στα παιδιά του Γ. Φουφόπουλου». Και από μένα 2.000 ευχές, να είναι πάντα δημιουργικός και φιλοπρόοδος. Η ΕΘΝΙΚΗ ας δει ότι πρέπει να είναι κοντά σε τέτοιους συνεργάτες και ότι είναι ΠΡΩΤΗ προτεραιότητα η στήριξή τους, αν και αυτοί έμαθαν να ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΟΥΝ ΜΟΝΟΙ ΣΤΟ ΣΤΙΒΟ... Θέλουν, όμως, το ΧΕΙΡΟΚΡΟΤΗΜΑ και δεν πρέπει κάποιοι να είναι τσιγκούνηδες στη βράβευση τέτοιων ανθρώπων που τιμούν το ασφαλιστικό επάγγελμα.



Διάβαζα στο MEDI Press, έντυπο του MEDISYSTEM, ότι στις ΗΠΑ το 50% των ασθενειών και η συντριπτική πλειοψηφία των ιατρικών επισκέψεων σχετίζονται με το στρες: «Χρόνιες επιπτώσεις, διαταραχές στον ύπνο, εξάντληση, νευρικότητα, ανησυχία, αδυναμία συγκέντρωσης, αλλαγές στο σωματικό βάρος, εξασθένιση του αμυντικού συστήματος, υπέρταση, ημικρανίες, καρδιαγγειακά προβλήματα και επιδείνωση υφιστάμενων προβλημάτων υγείας έχουν αιτία το στρες.
Είναι σημαντικό, λοιπόν, να μπορέσουμε να μειώσουμε το στρες, κάτι που δεν είναι απλό, αλλά κατορθώνεται. Ίσως το πετύχουμε αν:
- Λέμε όχι σε υποχρεώσεις που δεν μπορούμε να φέρουμε εις πέρας.
- Δεν απαιτούμε την τελειότητα από τον εαυτό μας ή τους άλλους.
- Χαλαρώνουμε, αφιερώνοντας έστω 10 λεπτά την ημέρα στον εαυτό μας σκεπτόμενοι ευχάριστα πράγματα... ή και τίποτε.
- Χρησιμοποιούμε τη φαντασία μας για να δούμε πώς μπορούμε να ξεπεράσουμε οτιδήποτε μας προκαλεί στρες.
- Χειριζόμαστε ένα θέμα κάθε φορά, αρχίζοντας από το πιο επείγον. Το να λύνουμε ένα - ένα τα προβλήματα μειώνει το στρες.
- Προσπαθούμε να γυμναζόμαστε τακτικά, ωφελεί το σώμα και το νου.
- Ασχοληθούμε με κάποιο hobby, όποιο και αν είναι αυτό.
- Υιοθετήσουμε έναν πιο υγιεινό τρόπο ζωής.
- Μοιραζόμαστε τα συναισθήματά μας με την οικογένειά μας ή έναν φίλο».
- Με την ευκαιρία να πούμε ότι το MEDISYSTEM θα πρέπει να το γνωρίσουν όλοι οι ασφαλιστές της ελληνικής αγοράς και να μη στερούνται άνθρωποι μιας φιλόστοργης προσπάθειας για λόγους καθαρά ανταγωνιστικούς. Μπροστά στις αρρώστιες όλοι είναι ίσοι... Η διεύθυνση του MEDISYSTEM ίσως θα 'πρεπε να στείλει ένα ενημερωτικό φάκελο σε όλους τους ασχολούμενους της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς (ασφαλιστές Ζωής, με την υγεία, ασφαλιστές, γενικούς και διοικητικούς)... Έχουμε την αίσθηση ότι γίνονται πολλά εκεί, αλλά λίγοι τα ξεχωρίζουν... Να πούμε ακόμα ότι και μόνο για το MEDISYSTEM ο Κοντομηνάς «μπορεί να πάει στον Παράδεισο»... αφού σώζει ζωές. Και λίγοι άνθρωποι έτυχαν αυτής της τιμής να τους σταματήσουν στο δρόμο και να τους πουν: «Σε ευχαριστώ, μου έσωσες τη ζωή». Και του Κοντομηνά του το λένε κάθε μέρα...

Κατά τη διάρκεια του Παγκόσμιου Ναυτασφαλιστικού Συνεδρίου της INTERNATIONAL UNION OF MARINE INSURANCE, το οποίο έλαβε χώρα στο Βερολίνο, ο κ. Ν. Σταματόπουλος, πρόεδρος της Επιτροπής Μεταφορών και Σκαφών της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, εξελέγη μέλος της Nominating Committee του φορέα αυτού. Η τιμητική αυτή διάκριση αντανακλά τόσο στην Ένωση όσο και στην ελληνική αγορά στο σύνολό της.

INTERAMERICAN ΥΓΕΙΑΣ θα λέγεται πια η INTERAMERICAN Βοηθείας, που μπαίνει δυναμικά σε νέες δραστηριότητες και προετοιμάζεται το 2001 να μπει στο Χ.Α.Α. διευθύνων σύμβουλός της ανέλαβε ένα εκλεκτό στέλεχος του Ομίλου INTERAMERICAN, ο καλά καταρτισμένος Βαγγέλης Θωμόπουλος, από τον οποίο πολλά προσδοκά ο Δ. Κοντομηνάς. Ο Βαγγέλης φιλοδοξεί να κάνει την INTERAMERICAN Υγείας ένα ΚΑΛΟ ΙΚΑ, ανατρέποντας την κακή εικόνα του ΙΚΑ που κάνει κάτι παρόμοιο, αλλά όχι και τόσο καλά... Άλλαξαν όλα και η Ελλάδα μας θα δει καλύτερες μέρες... Είμαστε από αυτούς που πιστεύουμε στην εξυγιαντική δύναμη του Ομίλου INTERAMERICAN που ό,τι πιάνει το ομορφαίνει... Θυμηθείτε τι αλλαγές έφεραν τα Αμοιβαία της, ο Κλάδος Ζωής - Υγείας, η INTERBANK, η κινητή τηλεφωνία, κ.λπ., κ.λπ.



Ο κος Βαγγέλης Θωμόπουλος



Ξέσκισε, αγωνίσθηκε, έλυωσε βουνά και κατάφερε να κάνει παραγωγή επιπέδου εταιριών, ο αγαπητός φίλος, ο manager Δ. Κελεσίδης της Εθνικής Ασφαλιστικής... Εκατόν εξήντα (160%) πάνω πήγαν οι νέες πωλήσεις του και έφτασε τα 4,5 δισεκατομμύρια πωλήσεις σε Ζωή, Γενικές και Αμοιβαία. Έχουμε καλούς managers στην ασφαλιστική μας αγορά που με το δικό τους τρόπο έχουν κάνει θαυμάσιο έργο. Ο Δ. Κελεσίδης από το 1981 που υπηρετεί το θεσμό δούλεψε σκληρά για την ΕΘΝΙΚΗ... Η παραγωγή του εφέτος ήρθε μόνο από τα γραφεία του στον Πειραιά.
Παλαιότερα όργωσε πολλές περιοχές στη Βόρειο Ελλάδα για να βγουν οι καλοί καρποί τού σήμερα, όπως οι επιτυχίες της Κατερίνας Περδίκη στην Κατερίνη και της Δέσποινας Δούνια στη Θεσσαλονίκη... Ο αγαπητός και φιλοπρόοδος manager κ. Κελεσίδης κοπίασε εκπαιδεύοντας, στρατολογώντας και καθοδηγώντας ανθρώπους στη Λάρισα, Κατερίνη, Θεσσαλονίκη, Καβάλα, Αλεξανδρούπολη, Ορεστιάδα. Ο Δ. Κελεσίδης γεννήθηκε στον Πειραιά το 1954. Είναι πτυχιούχος της ΑΣΟΕΕ. Είναι παντρεμένος, ξέρει αγγλικά, έχει για χόμπι την κολύμβηση και το σκι... Έγινε ασφαλιστής στην Εθνική το 1981 και είναι manager από το 1983... Είναι από τους ανθρώπους που δούλεψαν να γίνει το Δίκτυο Πωλήσεων της ΕΘΝΙΚΗΣ. Του ευχόμαστε να είναι με υγεία και επιτυχίες και να τον καμαρώνουν η γυναίκα, τα παιδιά του και εμείς στις κατακτήσεις του.
Αξίζει να σημειώσουμε ότι προσφέρει πολλά στους συνεργάτες του, πέραν αυτών που τυπικά προσφέρει η εταιρία του, και ότι δαπανά πολλά χρήματα εξ ιδίων για την πρόοδό τους... Όσοι φίλοι θέλουν να τον γνωρίσουν, τα γραφεία του είναι στην οδό Εθνικής Αντιστάσεως 25-27 στον Πειραιά, τηλ. 4227360-5. Η γυναίκα του, η Βασιλεία Κελεσίδη, είναι και αυτή επιτυχημένη manager Ασφαλιστών, αλλά και καλή σύντροφος με δύο κόρες την Αικατερίνη, που σπουδάζει Ψυχολόγος στο Λονδίνο και τη Μαρία που τελειώνει το Λύκειο...
Αρχές Γενάρη που μιλήσαμε, έψαχνε να βρει κάτι καλό να προσφέρει δώρο στους συνεργάτες του. Ήταν να διαθέσει μεταξύ ενός χιονοδρομικού κέντρου ή ταξίδι στη Βενετία...

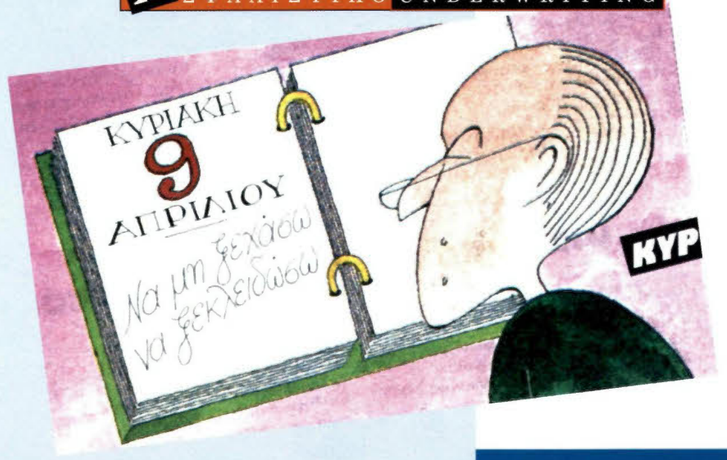
Ο πρόεδρος της ΥΣΑΕ κ. Γ. Τζανής, αναφέρει ότι η τροχαία έχει σταματήσει να δίδει στοιχεία για τους μεθυσμένους.
Για το σεισμό της 7.9.99 έχουν καταγραφεί περίπου 10.000 αιτήσεις αποζημίωσης που αντιπροσωπεύουν απαιτήσεις 35 έως 37 δισ. δραχμών. Το ποσό αυτό των ζημιών αντιπροσωπεύει ποσοστό 1,7% επί των αντιστοίχων ασφαλισμένων κεφαλαίων.
Σύμφωνα με πληροφορίες, οι αντασφαλιστές ανεβάζουν το ασφάλιστρο για την ανανέωση των συμβάσεων σε 1,2‰ έως 1,6‰, με απαλλαγή 3%.

Ο νέος γενικός διευθυντής της ALICO κ. Σ. Ταγκόπουλος, ήταν πολύ χαμογελαστός και αισιόδοξος σε κάποια μας συνάντηση, πιστεύοντας ότι είναι μεμονωμένα περιστατικά αυτά που γίνονται τελευταία στην εταιρία αυτή (υπόθεση Βογιατζή, κ.λπ.), που θα ξεπεραστούν και ότι η ALICO AIG Life, εταιρία πρότυπο στον ασφαλιστικό χώρο, θα συνεχίσει να ανταποκρίνεται με τον καλύτερο τρόπο στις προσδοκίες των πελατών της. Το 1999 αποτέλεσε ακόμα μια καλή χρονιά για την ALICO. Χάρις στην απαράμιλλη τεχνογνωσία, το κορυφαίο επίπεδο επαγγελματισμού και βέβαια την πανίσχυρη οικονομική της βάση, όπως άλλωστε πιστοποιείται κάθε χρόνο με την ανώτατη αξιολόγηση «ΑΑΑ» από τους εγκυρότερους οίκους οικονομικών αναλυτών, η ALICO AIG Life υποδέχεται τη νέα χιλιετία με αισιοδοξία και σιγουριά, προσβλέποντας σε μια ακόμη πιο επιτυχημένη πορεία στον 21ο αιώνα που μόλις ξεκίνησε.



Ο κος Σ. Ταγκόπουλος Γεν. Διευθυντής της Alico

Αναφορικά με τις προβλέψεις του νομοσχεδίου για τα αμοιβαία κεφάλαια ακίνητης περιουσίας, για την υποχρεωτική ασφάλιση των ακινήτων που επενδύει η εταιρία επενδύσεων σε ακίνητη περιουσία και της απαγόρευσης απόκτησης από αμοιβαίο κεφάλαιο δικαιώματος σε ακίνητο, το οποίο έχει ενταχθεί στα αποθεματικά ασφαλιστικών εταιριών, προτάθηκε να μελετηθεί το θέμα προκειμένου να αποφασισθούν ενέργειες της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών.



Καθώς διάβαζα το Νο 359, Ιανουαρίου 2000, τεύχος του περιοδικού ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ που επί 30 χρόνια εκδίδει ο αγαπητός κ. Παναγιώτης Δρακάτος με φωτογραφίες του ίδιου, της γυναίκας του της Ρένας και της κόρης του Μαρίνας Δρακάτου, θυμήθηκα μια αρχαία ελληνική παροιμία των Λακεδαιμονίων που έλεγε: «Εμείς ήμαστε κάποτε». Από τους τρεις χορούς που υπήρχαν στη Σπάρτη, αυτός των ηλικιωμένων έλεγε το παραπάνω. Ο χορός των νεώτερων έλεγε: «Εμείς τώρα είμαστε». Και ο χορός των παιδιών έλεγε: «Αμμες δε γ' εσόμεθα πολλώ κάρρονες» (εμείς όμως θα γίνουμε πολύ καλύτεροι). Ξεκίνησε κάτι καλό ο Τάκης Δρακάτος και το έκανε ακόμα καλύτερο μαζί με την κόρη του... Μεταξύ αυτών που βοηθήθηκαν από το περιοδικό, είμαι και εγώ που για πολλά χρόνια, από το 1972 ως το 1990, το διάβαζα για τις γνώσεις και την ενημέρωσή του... Από το 1990 ως σήμερα είχα ακόμη μεγαλύτερη βοήθεια, αφού πάντα με παρότρυνε να γίνω καλύτερος σ' αυτό που κάνω... Να ζήσουν, να 'ναι όλοι τους καλά και δημιουργικοί και δε θα με πειράζει να συνεχίζουν να είναι καλύτεροι από μένα...

Τέλος Μαρτίου θα γίνει το συνέδριο της GENERALI με άφιξη και μεγάλου στελέχους από Ιταλία, όπου θα γίνουν ανακοινώσεις για τη νέα δυναμική πορεία του Ομίλου, που οργανώνεται για καιρό τώρα... Στον Όμιλο επικρατεί αισιοδοξία και προσδοκία ότι θα μπει σε νέα δημιουργική πορεία, αντάξια του μεγέθους και της ιστορίας του και στην Ελλάδα, που για πολλά χρόνια έδωσε καρπούς ασφάλισης, αλλά και μέσα από τα σπλάχνα του βγήκαν αξιόλογοι ασφαλιστές, όπως ο πρώην Πρόεδρος Δημοκρατίας Κωνσταντίνος Καραμανλής, που στα πρώτα του βήματα το 1928 υπήρξε άριστος ασφαλιστής της... και που οι πρώτοι του ψήφοι στην πολιτική του σταδιοδρομία ήταν πελάτες του από την ασφαλιστική καριέρα.

Η συμφωνία στην οποία κατέληξαν το ΥΠΕΧΩΔΕ και η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών για υποχρεωτική ασφάλιση δημοσίων έργων δημιουργεί ετήσιο τζίρο για τον κλάδο της τάξης των 20 δισ. δρχ. Στην κυριολεξία, εξακοντίζεται μια αγορά που τώρα πλησιάζει τα 4 μόλις δισ. το χρόνο και μάλιστα με προοπτικές περαιτέρω διεύρυνσης, όταν επεκταθεί η υποχρεωτικότητα του θεσμικού πλαισίου.
Αρχικά θα ασφαλίζονται έργα υπουργείων, νομαρχιών, δήμων και νομικών προσώπων δημοσίου δικαίου, στα οποία το κράτος συμμετέχει με ποσοστό μεγαλύτερο του 51%.

Εν όψει της εφαρμογής της Συμφωνίας Άμεσης Πληρωμής Υλικών Ζημιών Αυτοκινήτων, αλλά και των προβλημάτων που αντιμετωπίζει το Επικουρικό Κεφάλαιο, αποφασίσθηκε από την Ένωση να ζητηθεί από την εποπτεύουσα αρχή να ενημερωθεί η Ένωση για τα αποτελέσματα του ελέγχου των τεχνικών αποθεμάτων και της διάθεσης αυτών σε ασφαλιστική τοποθέτηση.
Σύμφωνα με το άρθρο 8 παρ. 12 του Ν.Δ. 400/70, ο έλεγχος αυτός περατούται μέχρι την 31/10 κάθε έτους.
Στην περίπτωση που έχουν διαπιστωθεί παραβάσεις, η Ένωση νομιμοποιείται να ενημερωθεί για τα μέτρα που έχουν ληφθεί ή πρόκειται να ληφθούν για την αποκατάσταση της φερεγγυότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Ενδιαφέροντα ήταν όσα είπε ο Δημήτρης Κοντομηνάς σε ημερίδα της Γενικής Διεύθυνσης Ζωής, της INTERAMERICAN, όπως πάντα άλλωστε... Και μάλιστα τα έλεγε με τόση ζωντάνια, φρεσκάδα και νεανικότητα που είπα στο γιατρό Δημ. Παπαδάκο ότι τόσα χρόνια (και τον ακούω 27 χρόνια!) δεν άλλαξε αυτός ο άνθρωπος! Ναι, μου λέει ο γιατρός που είναι μαζί του 35 χρόνια (!). Μου φαινότανε πως ήταν σαν να ξεκίναγε σήμερα. «Μπορεί σήμερα να είμαστε πανίσχυροι», είπε ο Δ. Κοντομηνάς, «αλλά δεν είμασταν έτσι. Δουλεύαμε σκληρά και δε μας έδωσε κανένας τίποτα. Ούτε πλάτες είχαμε. Μόνοι μας νικήσαμε. Η νίκη μας είναι ότι δε ζητιανέψαμε, δε "γλείψαμε... ποδιές", δε ζητήσαμε ξένα χέρια και πλάτες. Διαχειριζόμεθα σήμερα 1.800 τρισ. και το οφείλουμε στην αφοσίωση των ανθρώπων μας που είναι εργάτες δυναμικοί, με γνώση της εργασίας τους, που είναι έντιμοι οικογενειάρχες που αγόγγυστα καθημερινά μοχθούν για κάτι καλύτερο. INTERAMERICAN είναι μια αλυσίδα από ανθρώπους που θέλουν κάτι καλύτερο, είναι ο ασφαλιστής που ψάχνει τον πελάτη, ο manager που τον εκπαιδεύει, ο διοικητικός που τον στηρίζει, η Γενική Διεύθυνση που κοπιάζει νυχθημερόν για να δημιουργηθεί κάτι σημαντικό. Γι' αυτό μας φοβούνται και μάλιστα τώρα με την τράπεζά μας που σύντομα θα κυριαρχήσει. Οι άλλοι αγόρασαν με τις συγχωνεύσεις «συνδικαλισμένα γέρικα μυαλά», ενώ εμείς αναπτύσσουμε ανθρώπους δυναμικούς και όχι πολυδάπανα δίκτυα και κακομαθημένους χιλιάδες υπαλλήλους... Στην INTERAMERICAN έχουμε κάνει θαύματα, ΟΛΟΙ μαζί, εργοδοσία και υπάλληλοι.



Ο κ. Κοντομηνάς, προ 10ετίας περίπου, με τον εκδότη κ. Ε. Σπύρου, κάπου στον Πειραιά.

Για πρώτη φορά στο «NextDeal», την εφημερίδα της εταιρίας του «NAI», γράφτηκαν τα 33 ονόματα των εταιριών που θα είναι στο σύστημα φιλικού διακανονισμού. Το γράψαμε θετικά. Θα μπορούσαμε να καταγράψουμε αρνητικά, ποιοι δεν είναι εκεί. Αυτό το αφήσαμε στους ασφαλιστές αυτών των εταιριών να το ψάξουν μόνοι τους.

Κυκλοφόρησε, πρόσφατα, από την International Hellas (μέλος του ομίλου εταιριών Internationali Life) η «Φροντίδα Ατυχήματος». Πρόκειται για μία νέα πρωτοποριακή υπηρεσία εξυπηρέτησης ατυχήματος που προσφέρεται από την International Hellas ΑΑΕ, σε συνεργασία με την Eurosos Assistance A.E. Η «Φροντίδα ατυχήματος» δίνει πρόσβαση σε ένα σύνολο υπηρεσιών υποστήριξης, ενώ απαλλάσσει από όλες τις προκαταρκτικές διαδικασίες μετά από ένα τροχαίο ατύχημα ή ζημιά που θα συμβεί στην Ελλάδα, στις υπόλοιπες χώρες της Ευρώπης, καθώς και στις χώρες που βρέχονται από τη Μεσόγειο Θάλασσα.

Φόρος 5% αποφασίστηκε επί μεταβίβασης μετοχών μη εισηγμένων στο Χρηματιστήριο με την Υπουργική Απόφαση Πολ. 1233/2.12.99 (πρόβλεψη ν. 2733/99 άρθρο 3 παράγρ. 4).

Η ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ ενδιαφέρεται, μετοχές εισηγμένες στο Χρηματιστήριο της ίδιας επιχείρησης να υπολογίζονται ως επένδυση τεχνικών αποθεμάτων. Έχει τους λόγους της, αλλά...

Ελληνοτουρκική συνεργασία και στον ιδιωτικό ασφαλιστικό φορέα ξεκίνησαν κάποιες επιτροπές...

Όλοι όσοι παρακολουθούν από κοντά τα τεκταινόμενα στην ελληνική ασφαλιστική αγορά αναγνωρίζουν ότι το 2000 θα είναι ίσως ένας καθοριστικός χρόνος της 20ετούς πλέον παρουσίας του Ολλανδικού Τραπεζοασφαλιστικού Ομίλου Internationale - Nederlanden Group στη χώρα μας.
Η δημιουργική παρουσία του Τ. Καραλή με την ανθρώπινη προσέγγιση στην αγορά και το δίκτυό του δικαιώνουν μια προσπάθεια πολλών χρόνων... Το ING Group δεν είναι απλώς μια συνεργασία στην Ελλάδα. Είναι μια φιλοσοφία δημιουργίας που «μπολιάζει» τους Έλληνες συνεταίρους, που ακόμα δεν ξεκίνησε το μεγάλο έργο του... Είμαστε ακόμα στην αρχή. Τώρα ξεκινά το μεγάλο παιχνίδι... Η πορεία του Τάκη Καραλή, άνετα θα είναι ένα καλό βιβλίο επιτυχίας για πολλά νέα παιδιά που ονειρεύονται να γίνουν «κάτι μεγάλο» στα φοιτητικά θρανία οικονομικών σχολών...

Ρωτήσαμε το γενικό διευθυντή της Τράπεζας Αττικής κ. Κώστα Σταμούλη εάν υπάρχουν κάποιες πρώτες σκέψεις στην Τράπεζα Αττικής για την αξιοποίηση του νέου πεδίου, μετά την υποχρεωτική ασφάλιση δημοσίων έργων δραστηριότητας πιθανώς και μέσω της δραστηριοποίησής της στην ασφαλιστική αγορά και μας απάντησε: Η Τράπεζα Αττικής σήμερα βρίσκεται κοντά στη λήψη απόφασης για δημιουργία ή αγορά ασφαλιστικής εταιρίας.
Είναι φυσικό, με δεδομένη τη σχέση της Τράπεζας με το ΤΣΜΕΔΕ και τις τεχνικές εταιρίες, η Τράπεζα Αττικής να παίξει σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη και προώθηση της ασφάλισης των τεχνικών έργων. Το όφελος θα είναι αμοιβαίο: Οι πελάτες μας, μηχανικοί και τεχνικές εταιρίες, θα έχουν άμεση και πολύ καλή εξυπηρέτηση από εξειδικευμένα στελέχη.

Αυτό το έργο που αποτελεί «ΑΤΤΙΚΗ ΑΙΔΩ» κατά την «Ελευθεροτυπία» ασφαλίστηκε λίγο πριν πέσει... Έγιναν έλεγχοι; Έγιναν όσα προβλέπονται πριν την ασφάλιση;... Τώρα που μπαίνουν στην υποχρεωτική ασφάλιση οι ασφαλιστικές εταιρίες θα πρέπει να καταλάβουν τις τεράστιες ευθύνες τους έναντι του ελληνικού λαού. Υπάρχει μια υπόθεση ασφάλισης και αποζημίωσης που ταλαιπωρεί κάποιο γενικό διευθυντή αυτόν τον καιρό. Ας προσέχουν οι διαπλεκόμενοι με την εξουσία, γιατί οι εισαγγελείς δεν αστειεύονται. Θα επανέλθουμε.





Στη MFD (Minoan Flying Dolphins), τη μεγάλη εταιρία της ακτοπλοΐας, μαζεύονται με διάφορα συμφέροντα οι μεγάλοι οικονομικοί παράγοντες, Γ. Βαρδινογιάννης, Σωκράτης Κόκκαλης, Δ. Κοντομηνάς, ο Μ. Γουλανδρής, οι αδελφοί Λασκαρίδη, κ.ά. Η εταιρία έχει σήμερα 73 πλοία και κύκλο εργασιών 36 δισ. Στο μέλλον, όμως, όλα θα αλλάξουν... Μέσα σ' όλα ο Κοντομηνάς που από μόνος του αναβαθμίζει τον ασφαλιστικό κλάδο και δεν ξέρω τι θα ήτανε μερικοί χωρίς αυτόν...

Με κέρδη 12,8 δισ. έκλεισε το 1999 για την ΕΘΝΙΚΗ.
Έτος ποιότητας θα είναι το 2000 για τη Le Monde, είπε ο πρόεδρός της Γ. Αδρακτάς, σε εκδήλωση για την παρουσία της εταιρίας στο INTERNET.
Την αισιοδοξία τους ότι έως τα τέλη Μαρτίου θα έχουν καταφέρει να αποκτήσουν το 10% της νεοεισηγμένης ΕΤΒΑ εκφράζουν ανώτερα στελέχη του Ομίλου Ασπίς. Σύμφωνα με τις εκτιμήσεις τους, στο ίδιο διάστημα θα έχουν καταφέρει να ολοκληρώσουν την εξαγορά και του δεύτερου πακέτου μετοχών της ΕΤΒΑ Leasing, πέρα από το 6,2% που ήδη διαθέτουν. Και για τα δύο θέματα γίνονται συνεχώς συζητήσεις με τις διοικήσεις της τράπεζας και της θυγατρικής εταιρίας Leasing.
20 Ι.Χ. την ημέρα «εξαφανίζονται», σύμφωνα με στοιχεία της Ασφάλειας Αττικής. Μέγα το θέμα κλοπής και κοστίζει πολύ για τις ασφαλιστικές, που κάτι πρέπει να κάνουν από κοινού.

Πρέπει να ήταν γύρω στους 1.000 οι φίλοι του «NAI» που έστειλαν ευχές με κάρτες στον εκδότη του αυτές τις μέρες των εορτών των Χριστουγέννων και από καρδιάς τους ευχαριστούμε, αντευχόμενοι για προκοπή βίου και υγεία. Δείγμα αγάπης και φιλίας, αλλά και υπενθύμισης της ευθύνης να γίνουμε ακόμη καλύτεροι... Τόσα χρόνια, γνωρίζουμε πια τις τυπικές ευχές και τις άλλες που γίνονται «από καρδιάς»... Βλέπαμε ότι γίνονταν «από καρδιάς» αφού ήταν όλες σχεδόν με το γραφικό χαρακτήρα του καθενός και όχι με τυπογραφικά «ξένα» στοιχεία ή με γράμματα γραμματέως... Μας συγκίνησαν οι τόσοι φίλοι μας... Ένας απ' αυτούς, ο Αχιλλέας Νίνος, ο Ηπειρώτης της INTERAMERICAN και από τους πρώτους συνδρομητές μας (από το 1990), μας θύμισε μια λέξη, ότι είμαστε και αυτός και εμείς «επαλξιούχοι», στις επάλξεις του ασφαλιστικού επαγγέλματος και αυτό θα θέλαμε να μείνουμε...
Ήταν μεγάλο δώρο αυτές οι κάρτες και τις κράτησα στο γραφείο μου να τις βλέπω όλο το χρόνο και για να αγωνίζομαι πιο πολύ... Ειδικά σε ώρες δύσκολες, όταν καμιά φορά οι ισχυροί του κόσμου και τα συμφέροντα προσπαθούν να πειράξουν τη σημαία μας που γράφει «NAI» στον ασφαλιστή πρώτης γραμμής, «NAI» στον ασφαλιστή των επάλξεων... Σας ευχαριστούμε, καλή χρονιά φίλοι του «NAI»...



Το ξαναγράψαμε, αλλά αξίζει να το ξαναϋπενθυμίσουμε και τώρα: πολλοί ασφαλιστές (managers και ασφαλειομεσίτες) μεταφέρονται σε πωλήσεις χρηματιστηριακών εταιριών, δικές τους ή ξένες... Το κύμα είναι μεγαλύτερο απ' όσο νομίζουν μερικοί... Η ασφαλιστική αγορά μας πλήρωσε πολύ κόστος για να τους φτιάξει πωλητές... Και είναι αμαρτία να φεύγουν από τα σπλάχνα της για ένα προσωρινό εισόδημα - μεταβατικό. Οι διευθυντές πωλήσεων κάτι πρέπει να κάνουν, γιατί δύσκολα θα γυρίσουν όσοι φύγουν...

Σεμνός, δημιουργικός και με σύνεση κινείται ο γενικός διευθυντής της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, Κώστας Φιλίππου, που όμως αυτή τη στιγμή συμμετέχει δυναμικά στα δρώμενα της αρμοδιότητάς του. Βέβαια, όπως ο ίδιος λέει, «τα μεγάλα μαντάτα έρχονται και θα έρθουν από τις κινήσεις Καρατζά - Πανταλάκη της Εθνικής Τράπεζας». Η ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική στοχεύει σε μεγάλες συνεργασίες που θα κάνει η ΕΤΕ με την Εμπορική Τράπεζα ή την Τράπεζα Πίστεως και δεν ψάχνεται για «ψιλοδουλειές» και συγχωνεύσεις με μικροεταιρίες... Μηχανογραφικά η SAP εργάζεται για καλύτερη οργάνωση της ΕΘΝΙΚΗΣ. Στα συρτάρια της τράπεζας υπάρχουν αυτή τη στιγμή και δύο πιλοτικά προϊόντα Bancassurance που τους εισηγήθηκε η Εθνική Ασφαλιστική και που θα "ταράξουν τα νερά" στο χώρο Bancassurance που τώρα ξεκινά... Λόγω «στρατηγικής Πανταλάκη», που θέλει έργο και όχι λόγια, γίνονται και άλλα που σύντομα θα ανακοινωθούν... Αν τελικά γίνει και καμιά καλή κίνηση με την Εμπορική, θα ξαναφανεί και η επιτυχημένη επιλογή Γιώργου Καπουράννη της METROLIFE που ο αγαπητός manager έκανε πριν χρόνια, βάζοντας τους ασφαλιστές του μέσα στα σαλόνια των τραπεζών... Τίποτα δεν αποκλείουμε χωρίζοντας τα παρασκήνια...

«Η ασφαλιστική εταιρία AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY - ALICO AIG LIFE, η οποία εδρεύει στο Wilmington Delaware των ΗΠΑ και είναι νόμιμα εγκατεστημένη και λετουργεί στην Ελλάδα εκπροσωπούμενη νομίμως, προέβη στην καταγγελία της από 21 Οκτωβρίου 1983 σύμβασης πρακτόρευσης του Γεωργίου Βογιατζή του Ιωάννου για σπουδαίο λόγο και συγκεκριμένα για παράβαση όρων της σύμβασής του, του Κώδικα Δεοντολογίας και του Νόμου. Η καταγγελία του επιδόθηκε στις 3 Δεκεμβρίου 1999».

☞ Σε φάση αναδιοργάνωσης και επέκτασης βρίσκεται η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ με κεφαλαιοποίηση που αγγίζει τα 200 δισ. και με την ΑΣΠΙΣ ΖΗΜΙΩΝ θα ανέβει. Ο Παύλος Ψωμιάδης, λέει ότι δε θα ησυχάσει μέχρι να βρεθεί στην κορυφή της ασφαλιστικής αγοράς.



Ο κος Παύλος Ψωμιάδης

☞ Άγρια δολοφονημένος βρέθηκε ο Στέλιος Μπουρμπαχάνης, που τον γνώρισα στα φοιτητικά μου χρόνια (προ 30ετίας) και τον βρήκα στην Έκθεση Θεσσαλονίκης σε ένα περίπτερο «Ο ΟΝΗΣΙΝΟΣ», με έργα κρατουμένων και που ο αξέχαστος Στέλιος είχε βάλει σκοπό της ζωής του να υπηρετεί φυλακισμένους πάσης φύσεως... Προσπαθούσε να τους βρει δουλειά, να τους βοηθήσει να ενταχθούν στην κοινωνία, να τους βρει φαγητό, κ.λπ. με πολλές δυσκολίες... Βγάλαμε και μια φωτογραφία και είπαμε να βρεθούμε στην Αθήνα, αλλά... Αιωνία η μνήμη του.

☞ Τριάντα (30) δισ. είναι τα ενοποιημένα κέρδη του Ομίλου ΑΣΠΙΣ για το 1999. Ο Π. Ψωμιάδης ανεβαίνει και βλέπει νέες κορυφές. Κοντά του η παρουσία του Κώστα Καρατζά υπήρξε αποφασιστική στη στροφή του Ομίλου στο χρηματοοικονομικό χώρο. Αν δούμε λίγο πίσω, θα δούμε ότι οι μεγάλες κατακτήσεις του Ομίλου ΑΣΠΙΣ έγιναν με το δίδυμο Ψωμιάδη - Καρατζά.

☞ Η παρουσία των Θ. Καρατζά - Θ. Παντελάκη και Μιλτ. Νεκτάριου στην ηγεσία της ΕΘΝΙΚΗΣ έφερε τεράστιες αλλαγές στην Εθνική Ασφαλιστική που σήμερα έχει ένα διαφορετικό - καλύτερο χαρτοφυλάκιο απ' ό,τι είχε... πριν λίγα χρόνια. Μια άλλη φιλοσοφία ανάπτυξης μπήκε και αναμένεται να μεγαλουργήσει με τις νέες συνεργασίες της και τη νέα πολιτική του Μ. Νεκτάριου στο ΙΚΑ με τη δημιουργία Αμοιβαίων Κεφαλαίων και την αξιοποίηση των χρημάτων των Ταμείων Ασφάλισης. Ο κ. Φιλίππου, ο νέος γενικός, είναι ο τυχερός, που επί ημερών του θα δούμε ακόμη μεγαλύτερες αλλαγές και κέρδη για την ΕΘΝΙΚΗ.



☞ Δυναμική είσοδο ετοιμάζει φέτος στην κεφαλαιαγορά η Ευρωπαϊκή Πίστη, που πέρυσι εξασφάλισε κέρδη, τα οποία πλησίασαν το 1 δισ. δραχμές. Κύκλοι της εταιρίας αναφέρουν πως το πρώτο εξάμηνο του 2000 θα υλοποιηθούν σχέδια, τα οποία προβλέπουν την ίδρυση εταιρίας επενδύσεων, την ανάπτυξη της Ευρωπαϊκής Πίστης στην αγορά των ΕΠΕΥ, αλλά και τη λειτουργία χρηματιστηριακής εταιρίας.

☞ Ο Στυλιανός Μαχαίρας, ιατρός, έστειλε στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών μια εξώδικο δήλωση εδώ και ενάμιση χρόνο περίπου (6-10-98), με την οποία γνωστοποιεί ότι άγνωστοι τρίτοι χρησιμοποιούν πλαστές γνωματεύσεις για να εισπράξουν αποζημιώσεις με απάτη... Πήγε κάποιος στον εισαγγελέα; Και το λέμε επειδή αυτοί που πληρώνουν, αλλά και αυτοί που εισπράττουν πρέπει να είναι γνωστά πρόσωπα. Θα ήταν λάθος να κυκλοφορούν ανάμεσα στους «καθαρούς» υπαλλήλους.

☞ ΖΗΝΩΝΑΣ ΖΗΝΩΝΟΣ: Ο 16χρονος Κύπριος μαθητής που πολέμησε εθελοντικά εναντίον των Τούρκων κατά την εισβολή του 1974, είναι ο πρώτος που «φεύγει» από τη λίστα των 1.619 αγνοουμένων. Τα οστά του βρέθηκαν σε ομαδικό τάφο και με διασταύρωση DNA διαπιστώθηκε η ταυτότητά του. Ο μικρός ήρωας, όπως τον λένε όλοι στην Κύπρο πια, παρά τα παρακάλια των γονιών του («μη πας γιόκα μου, είσαι μικρός»), καβάλησε τη μοτοσικλέτα του και μετέφερε εφόδια στα φυλάκια της «πρώτης γραμμής», αγνοώντας τις σφαίρες που σφύριζαν πάνω από το κεφάλι του.

☞ Η Κύπρος έχει πολλά καλά παλικάρια στη ζωή και στις εταιρίες της... Όμως, οι ασφαλιστές της τώρα τελευταία συγχωνεύουν συνέχεια τις εταιρίες τους και τα όνειρά τους και απομακρύνονται από την ενεργό δράση και τον ελληνικό χώρο που θα μπορούσαν να κάνουν θαύματα... Η αγγελία μέσω διαφήμισης της Τράπεζας Κύπρου που είδαμε τελευταία δείχνει ότι ψάχνει να βρει κάτι... έτοιμο και να το προσεταιρισθεί... Κάτι που κάνει και στην Κύπρο τελευταία. Δε μας συνήθιζαν σε τέτοιες επιλογές οι Κύπριοι, που πάντα δημιουργούσαν εκ του μηδενός. Περιμένουμε αλλαγή και ανάπτυξη... Έχουν τα προσόντα.

☞ MEGA TRUST είναι το νέο λιθαράκι του Ομίλου INTERAMERICAN και είναι η νέα δύναμη στο χρηματιστηριακό χώρο. Για την παροχή υπεύθυνων ολοκληρωμένων χρηματοοικονομικών υπηρεσιών αιχμής. Είναι μέλος του Χ.Α.Α. Η νέα Α.Ε.Π.Ε.Υ. βρίσκεται στην Ερμού 87-89, τηλ. 3277600, fax 3227769, e-mail: megatrust@megatrust.gr. Η νέα εταιρία ανοίγει ακόμα μια πόρτα και στο Δίκτυο Πωλήσεων, που θα βρει ακόμα μια ευκαιρία για ανάπτυξη.

☞ Ο υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Χαραλάμπους, κατόπιν ομόφωνης εισηγήσεως της Επιτροπής Ιδιωτικής Ασφάλισης, της οποίας προεδρεύει ο καθηγητής κ. Ι. Ρόκας, ανεκάλεσε οριστικά τις άδειες λειτουργίας δύο ασφαλιστικών εταιριών, της «Εστία Α.Ε.» και της «Γενική Επαγγελματική Εταιρία Ασφαλειών Α.Ε.». Στο πελατολόγιο αμφοτέρων των εταιριών περιλαμβάνονται περίπου 30.000 ασφαλιστήρια αυτοκινήτων.
Ειδικότερα, η «Εστία» υπολογίζεται ότι το έτος 1998 είχε παραγωγή ασφαλίστρων αυτοκινήτων ύψους περίπου 2,3 δισ. δρχ., ενώ η αντίστοιχη παραγωγή της «Γενικής» ανήρχετο... μόνο σε 100 εκατ. δρχ. Η «Εστία» από τη χρήση 1997 παρουσίαζε ελλείμματα στις επενδύσεις και στο περιθώριο φερεγγυότητας, που στη χρήση του έτους 1998 αυξήθηκαν σημαντικά. Η εταιρία εκτός των ασφαλειών αυτοκινήτων ανελάμβανε και κινδύνους των λοιπών κλάδων ασφαλειών, τα ασφάλιστρα των οποίων κατά το έτος 1998 ανήρχοντο σε 700 εκατ. δρχ. περίπου. Κατά την ιδία χρήση του έτους 1998 το έλλειμμα της εταιρίας (σύνολο υποχρεώσεων για επένδυση τεχνικών αποθεμάτων) ανήρχετο σε 2,8 δισ. δρχ. Εξάλλου, το περιθώριο φερεγγυότητας παρουσίασε έλλειμμα 1,09 δισ. δρχ.

☞ Νέες καλύψεις και νέες υπεραξίες για τους ασφαλισμένους της αναμένεται να δημιουργήσει η ασφαλιστική εταιρία «Φοίνικας» από τη συνεργασία της και τη συμμετοχή της στο μετοχικό κεφάλαιο της SKEYE Hellas.
Σύμφωνα με δηλώσεις του διευθύνοντος συμβούλου της Ασφαλιστικής κ. Γ. Κώτσαλου, ο Φοίνικας συμμετέχει με 10% στο μετοχικό κεφάλαιο της SKEYE, που πρόσφατα εξαγοράστηκε από τη γερμανική Holf & Wessel. Η εταιρία δραστηριοποιείται στο χώρο της τηλεματικής και της εφαρμογής της σε περιβάλλον σύγχρονης τεχνολογίας, όπως είναι τα αντικλεπτικά συστήματα αυτοκινήτων (εντοπισμού τους μέσω δορυφόρου), τα ίδια κεφάλαιά της ανέρχονται σε 400 εκατ. δρχ., ενώ ο τζίρος της κυμαίνεται περί το 1 δισ. δρχ. (1999).



Ο κ. Γ. Κώτσαλος.

☞ Τριάντα επτά ολόκληρα χρόνια ο αγαπητός κ. Γιώργος Ζαχαρίου της «Οικονομικής Ασφαλιστικής» αγωνίζεται με το έντυπό του για το θεσμό των ασφαλειών και πρόσφατα έκοψε πίττα με τους συνεργάτες του.
Τριάντα επτά χρόνια με χιλιάδες σελίδες προς πάσαν κατεύθυνση και με σταράτες κουβέντες· έστρωσε το δρόμο στον κλαδικό ασφαλιστικό Τύπο που τόσα πολλά προσφέρει στον κόσμο της ασφαλιστικής μας αγοράς, ασφαλιστές και πελάτες. Βέβαια κάποιοι κάνουν νάζια ότι δήθεν είναι πολλά τα έντυπα, ότι το ένα ή το άλλο, κ.λπ. Εάν κακομαθημένα βουτυρόπαιδα που «μπούκωσαν» στο φαΐ και δεν τους αρέσει το τάδε φαγητό ή το πρωινό ή οι φακές... Με τον κλαδικό Τύπο έχουν ενθάρρυνση, γνώσεις, αναγνώριση, προβολή, ενημέρωση, γνωριμία ανταγωνισμού και... «ψιλοντοπαρίσματα» για παραγωγή. Βέβαια πολλά έχουν... Δεν έτυχε να πέσουν σε κανένα κλάδο που ζει σε αφάνεια (αν και έχουν εκεί μεγαλύτερα οικονομικά αποτελέσματα) για να κάνουν σαν «λιμασμένοι» για μία φωτογραφία στα ψιλά, ένα μονόστηλο, μια αράδα που να λέει κάτι... Ο κλαδικός Τύπος συμβάλλει στην ανάπτυξη, ας τον προσέχουν μερικοί, ακόμα και με τις αδυναμίες τους... Ο Γιώργος Ζαχαρίου πρόσφερε πολλά και γι' αυτό αξίζει και το δικό μας (μικρό) μεγάλο ΜΠΡΑΒΟ.





Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ξεκινά από την εξασφάλιση των συνεργατών της.

Προσφέρει στους Ασφαλιστές της επαγγελματική σιγουριά.

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

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Πραγματική Ασφάλεια

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ:

La Bâloise

Deutscher-Ring



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ: ΩΡΑ 0

μετά τις εκλογές η λύση

Όλα τα σενάρια στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων

Των Ρούλα Σαλούρου, Δήμητρα Κυριαζή

Στην πλήρη αναδιοργάνωση του ασφαλιστικού συστήματος της χώρας προσανατολίζεται η κυβέρνηση, με όλους τους εγγενείς παράγοντες, όπως το δημογραφικό και η οικονομική κατάσταση των ταμείων, αλλά και τους εξωγενείς, όπως τις προτάσεις των ΔΝΤ, ΟΑΣΑ και Ε.Ε., να συγκλίνουν στην άποψη ότι οι αλλαγές είναι αναγκαίες ώστε να αποφευχθεί η κατάρρευση. Αλλαγές όπως "ιδιωτικοποίηση" των επικουρικών ταμείων, εξομοίωση των ορίων ηλικίας συνταξιοδότησης για άνδρες και γυναίκες, αυστηροποίηση των κριτηρίων για τα βαρέα και ανθυγιεινά και τις αναπηρικές συντάξεις καθώς και ενδεχόμενο μείωσης των συντάξιμων αποδοχών, βρίσκονται στην ατζέντα της κυβέρνησης και κύριο μέλημά της είναι να βρεθεί ο τρόπος ώστε όλες αυτές να πραγματοποιηθούν προκαλώντας τις λιγότερες δυνατές αντιδράσεις από τους ασφαλισμένους.

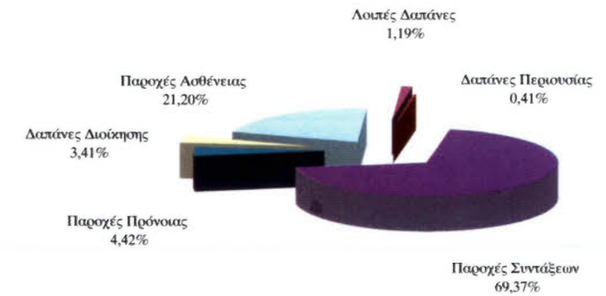
Η χώρα μας ανέλαβε και επίσημα πλέον δεσμεύσεις απέναντι στην Ευρωπαϊκή Ένωση να ολοκληρώσει το σχετικό νόμο που θα περιλαμβάνει το γνωστό μεγάλο ασφαλιστικό πακέτο αλλαγών, έως το τέλος του 2000. Την άνοιξη αναμένεται να έχουν ολοκληρωθεί οι αναλογιστικές μελέτες όλων των ασφαλιστικών οργανισμών και μέσα στο καλοκαίρι θα ολοκληρωθεί ένας τυπικός "κοινωνικός διάλογος", ώστε έως το Δεκέμβριο η όποια κυβέρνηση να έχει προχωρήσει στη σύνταξη του σχετικού νομοσχεδίου.

Το σίγουρο είναι πάντως, ότι στις πρώτες αλλαγές που θα προκύψουν περιλαμβάνεται η συγχώνευση-ενοποίηση των επικουρικών ταμείων. Στα σχέδια της κυβέρνησης είναι ο περιορισμός του αριθμού τους από 37 σε 7 ή το πολύ έως 10. Το μεγαλύτερο πονοκέφαλο αποτελεί πάντως η χρηματοδότηση του συστήματος και το πρόβλημα εστιάζεται στην εξεύρεση πόρων.

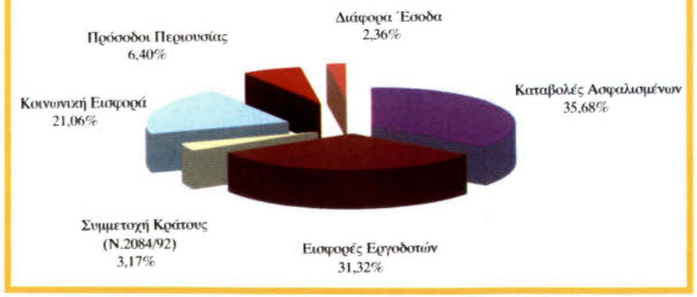
Η κυβέρνηση μελετά το μεταρρυθμιστικό πρόγραμμα που ακολούθησε πριν μερικά χρόνια, υπό την καθοδήγηση του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου, η Χιλή και με το οποίο υπήρξε μετατροπή του κοινωνικοασφαλιστικού συστήματος της Λατινοαμερικάνικης χώρας από την αναδιανεμητική του λειτουργία στην ανταποδοτική. Ο πρωθυπουργός Κώστας Σημίτης έχει περιγράψει σε ανύποπτο χρόνο το μοντέλο κοινωνικής ασφάλισης που οραματίζεται η κυβέρνησή του ενόψει της όξυνσης του δημογραφικού προβλήματος.

"Στόχος μας", ανέφερε ο κ. Σημίτης, "είναι να οδηγηθούμε στη σταδιακή ανάληψη των ασφαλιστικών βαρών από τον ίδιο τον εργαζόμενο". Στο πλαίσιο αυτό η κυβέρνηση αναμένεται να θέσει στον κοινωνικό διάλογο για το ασφαλιστικό τη μετατροπή του χαρακτήρα της επικουρικής ασφάλισης σε κεφαλαιοποιητικό, ίσως και με ταυτόχρονη κατάργηση των εργοδοτικών εισφορών και εισαγωγή των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιριών, οι οποίες θα μπορούν να συνάπτουν συνεργασίες με τα υπάρχοντα επικουρικά ταμεία, προσφέροντας την απαραίτητη τεχνογνωσία. Παράλληλα, η κυβέρνηση προωθεί τη μετατροπή της κύριας σύνταξης σε εθνική συμπληρωματική, την οποία θα λαμβάνουν ως βασική σύνταξη όλοι οι εργαζόμενοι.

9. ΕΞΟΔΑ ΦΟΡΕΩΝ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΑΡΜΟΔΙΟΤΗΤΑΣ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟΥ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ



8. ΕΣΟΔΑ ΦΟΡΕΩΝ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΑΡΜΟΔΙΟΤΗΤΑΣ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟΥ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ



Όλα τα σενάρια και οι προτάσεις που εξετάζονται

Η έκθεση του καθηγητή Γ. Σπράου

Ποιος δε θυμάται τον καθηγητή κ. Γιάννη Σπράο, ο οποίος με μια τεχνοκρατική μελέτη, στην οποία αποτυπώνει το υπαρκτό και αναγνωρισμένο απ' όλους πρόβλημα των ασφαλιστικών ταμείων, προκάλεσε ανησυχία, θόρυβο και απορίες.

Σύμφωνα με την έκθεση, ο πυρήνας του προβλήματος είναι απλός: ο αριθμός αυτών που πληρώνουν εισφορές θα περιορίζεται, ενώ ο αριθμός των συνταξιούχων θα αυξάνεται.

Και το ερώτημα που τίθεται είναι πώς θα βγούμε από το αδιέξοδο του να δουλεύουμε λιγότεροι για να συνταξιοδοτούμε

περισσότερους, ενώ θα συνταξιοδοτηθούμε από τις εισφορές ακόμη λιγότερων. Μπορεί η απάντηση και η λύση του προβλήματος να βρεθεί με το να δουλεύουμε περισσότερα χρόνια, να δίνουμε μεγαλύτερες εισφορές και στο τέλος να πάρουμε μικρότερη σύνταξη;

Ας δούμε τι απαντούσε στο ερώτημα αυτό η έκθεση της επιτροπής των συμβούλων του πρωθυπουργού.

Η έκθεση ξεκαθαρίζει ότι η έκταση των αλλαγών που απαιτούνται εξαρτάται από το μέγεθος του δημογραφικού προβλήματος και όχι από τον τρόπο χρηματοδότησης του συστήματος συντάξεων, ενώ τονίζεται ιδιαίτερα ότι στο πρόβλημα "εξ' ορισμού" μπορούν να υπάρχουν τρεις αντιδράσεις:

- Αύξηση εισφορών ή εσόδων.
- Μείωση της μέσης σύνταξης.
- Περιορισμός του αριθμού δικαιούχων.

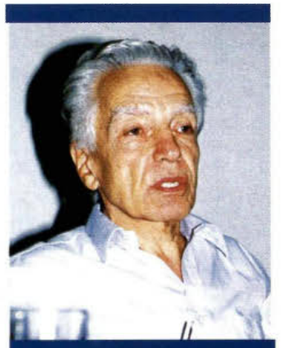
Ως το 2005 θα σπεύσουν να συνταξιοδοτηθούν οι μεγαλύτερες γενεές συνταξιούχων με τα υψηλότερα συσσωρευμένα δικαιώματα στην ιστορία της Ελλάδας. Η έκθεση διαπίστωνε το πρόβλημα σε όλες του τις διαστάσεις και οι επιστήμονες έκρουαν τον κώδωνα του κινδύνου για τους ορίζοντες και τις αντοχές του συστήματος. Σύμφωνα με τις προτάσεις τής επιτροπής της έκθεσης Σπράου, πρέπει να θεσπιστούν, για όλους ανεξαιρέτως τους ασφαλισμένους, τρεις διαφορετικές συντάξεις με διαφορετικούς σκοπούς και διαφορετικούς τρόπους χρηματοδότησης.

Η εθνική σύνταξη θα αντιστοιχεί στην κοινωνική πρόνοια, θα δίνεται ίδια για όλους ανεξαιρέτως τους πολίτες άνω της ηλικίας των 65 χρόνων και θα χρηματοδοτείται από τη γενική φορολογία.

Η δεύτερη σύνταξη θα έχει στόχο την αναπλήρωση του εισοδήματος, θα λειτουργεί αναδιανεμητικά (οι συντάξεις της μιας γενιάς θα χρηματοδοτούνται από τις εισφορές της επόμενης), όπως και το ισχύον σύστημα και ανάλογα με τις εισφορές θα καθορίζεται και το ύψος των συντάξιμων αποδοχών.

Και τέλος, η τρίτη σύνταξη αντιστοιχεί στην κλαδική αποταμίευση, θα χρηματοδοτείται με το κεφαλαιοποιητικό σύστημα και θα είναι ιδιωτική, χωρίς να αποκλείεται και η κρατική δράση.

Οποιεσδήποτε θεσμικές αλλαγές προτείνονται στην έκθεση Σπράου για το ασφαλιστικό, δεν αφορούν όσους είναι ήδη συνταξιούχοι ή πλησιάζουν στα όρια ηλικίας συνταξιοδότησης. Παράλληλα, δημιουργήθηκαν τρεις μύθοι αναφορικά με την έκθεση.



Σύμφωνα με τις προτάσεις της επιτροπής της έκθεσης Σπράου, πρέπει να θεσπιστούν, για όλους ανεξαιρέτως τους ασφαλισμένους, τρεις διαφορετικές συντάξεις με διαφορετικούς σκοπούς και διαφορετικούς τρόπους χρηματοδότησης.

- **ΜΥΘΟΣ 1ος:** Θα μειωθούν όλες οι συντάξεις. Η έκθεση προτείνει την επανεξέταση των συντάξεων, που ξεπερνούν το 100% του μισθού που λάμβανε ο συνταξιούχος ως εργαζόμενος.

Είναι χαρακτηριστικό ότι, όταν συγκριθεί η ηλικιακή κατανομή των συνταξιούχων, όπως προκύπτει από τα διαθέσιμα στοιχεία των ταμείων, με τα δημογραφικά στοιχεία, προκύπτει ότι οι ηλικίες άνω των 65 ετών είναι κατά 414.000 άτομα παραπάνω από τον πληθυσμό της χώρας! Και αυτό γιατί υπάρχουν πολλαπλές συντάξεις, εργαζομένων συνταξιούχων ή μια ηλικιακή διάρθρωση ακόμη νεότερη από αυτή που δείχνουν τα στοιχεία.

- **ΜΥΘΟΣ 2ος:** Θα αυξηθούν όλα τα όρια ηλικίας συνταξιοδότησης. Στην έκθεση δεν αποκλείεται η λύση για αύξηση των ορίων συνταξιοδότησης για μια γενιά ασφαλισμένων, ώστε να δοθεί μια ανάσα στο καταρρέον ασφαλιστικό μας σύστημα. Με το γενικό τίτλο "επιμήκυνση του εργασιακού βίου", στην έκθεση προτείνεται η εξέταση των περιπτώσεων:
- για κατάργηση του συστήματος Βαρέων και Ανθυγιεινών Επαγγελμάτων και κατά συνέπεια η αύξηση των ορίων ηλικίας συνταξιοδότησης των ασφαλισμένων με αυτό το σύστημα. Χαρακτηριστικά αναφέρεται στην έκθεση ότι με το σύστημα των ΒΑΕ συνταξιοδοτούνται κομμωτές, παρουσιαστές της ΕΡΤ, κλπ.,
- δραστικού περιορισμού των αναπηρικών συντάξεων, με τη διαπίστωση ότι ως το 1990 , περίπου τα 30% των συνταξιούχων του ΙΚΑ ήταν συνταξιούχοι αναπηρίας, αφού αυτός είναι ένας από τους δημοφιλέστερους τρόπους πρόωρης συνταξιοδότησης.

Ενώ έθετε υπό μελέτη:

- την εξέταση των περιπτώσεων συνταξιοδότησης χωρίς όριο ηλικίας,
- την εξέταση ειδικών περιπτώσεων κλάδων εργαζομένων με χαμηλά όρια ηλικίας,
- την εξέταση εξίσωσης ορίων ανδρών - γυναικών
- Και ως ύστατο μέτρο, την εξέταση αύξησης των γενικών ορίων.

- **ΜΥΘΟΣ 3ος:** Θα αυξηθούν όλες οι εισφορές. Η έκθεση αποκλείει τις αυξήσεις των εισφορών στον ιδιωτικό τομέα και ιδιαίτερα για όσους είναι ασφαλισμένοι στο ΙΚΑ και χαρακτηρίζει "ύστατο όπλο" το ενδεχόμενο αυτό. Αντιθέτως, προτείνει την αύξηση των εισφορών των δημόσιων υπαλλήλων, των υπαλλήλων των ΔΕΚΟ και των τραπεζών, ώστε να εξομοιωθούν με αυτές του ΙΚΑ.

Οι προτάσεις του οικονομολόγου Πλ. Ζήνιου



Τη θεσμοθέτηση ενός συστήματος συμπληρωματικής επαγγελματικής ασφάλισης, που θα χρηματοδοτείται με βάση το κεφαλαιοποιητικό σύστημα και θα πλαισιώνει το κρατικό σύστημα κοινωνικής ασφάλισης, προτείνει και ο σύμβουλος του πρωθυπουργού και οικονομολόγος Πλάτων Τήνιος.

Και για να αποφευχθούν οι παρενέργειες μιας αυτόνομης λειτουργίας ενός χρηματοπιστωτικού οργανισμού συλλογικής αποταμίευσης (ο οποίος θα μπορούσε να έχει την κατάληξη της "Αλβανικής πυραμίδας") ο κ. Τήνιος έχει κατά καιρούς ταχθεί υπέρ της κρατικής εποπτείας μέσα από θεσμοθετημένους κανόνες λειτουργίας.

"Αν κάποιος θέλει κάτι περισσότερο, πρέπει να το πληρώσει". Με αυτή την έκφραση ο κ. Πλάτων Τήνιος εξηγεί το ποσοτικό πρόβλημα της κοινωνικής ασφάλισης στη χώρα μας και τονίζει ότι η επιλογή "και η πίττα ολόκληρη και ο σκύλος χορτάτος" δε λύνει το πρόβλημα.

Η πλευρά του ΟΟΣΑ

Από την πλευρά του Ο Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ) σε μελέτες του τονίζει ότι για να λειτουργήσει ένα νέο σύστημα κοινωνικής ασφάλισης στη χώρα μας θα πρέπει πρώτα να εξυγιανθεί το υπάρχον, μέσα από την κατάργηση των διάφορων προνομίων συγκεκριμένων ομάδων και κυρίως μέσα από την κατάργηση των περιπτώσεων που η επικουρική σύνταξη ξεπερνά το 20% της κύριας.

Αναλυτικά, ο ΟΟΣΑ στις εκθέσεις του χαρακτηρίζει το ασφαλιστικό σύστημα της χώρας μας ως γίγαντα που στηρίζεται σε πήλινα πόδια, και προτείνει εκτός των άλλων:

- Θέσπιση νέων κριτηρίων για τον υπολογισμό του ύψους του εφάπαξ και των επικουρικών συντάξεων (κυρίως του Δημοσίου) μέσα από δραστικό περιορισμό τους.
- Επανεξέταση του πλαισίου για τα βαρέα και ανθυγιεινά ένσημα, με καθιέρωση



Δήλωση Διοικητή του ΙΚΑ Μιλτιάδη Νεκτάριου

Αποτελεί πλέον κοινή διαπίστωση ότι το σύστημα συντάξεων της χώρας δεν είναι βιώσιμο, όπως άλλωστε συμβαίνει με όλα τα αντίστοιχα συστήματα "pay as you go" σε άλλες χώρες.

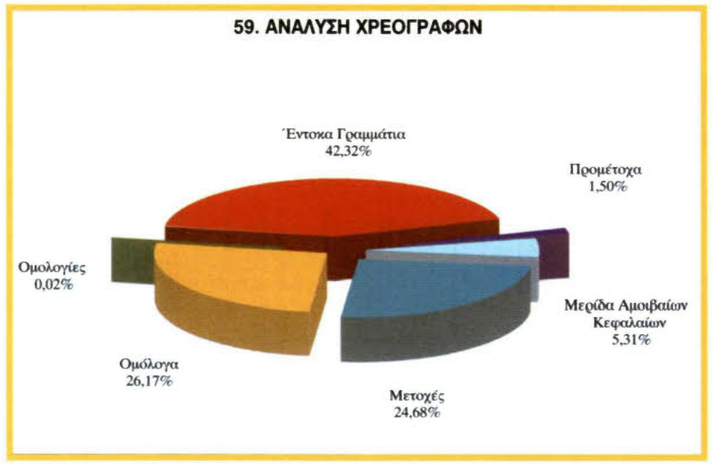
Επιπλέον, αποδεικνύεται ότι οι παρεμβάσεις - λύσεις στα πλαίσια του υφιστάμενου συστήματος οδηγούν σε κοινωνικά και οικονομικά αδιέξοδα, ασυμβίβαστα με το επίπεδο ανάπτυξης της χώρας.

Η ανάγκη για μια ευρεία μεταρρύθμιση του συστήματος συντάξεων αποτελεί πλέον κοινή συνείδηση. Όμως η κρισιμότητα, το μέγεθος και η πολυπλοκότητα των απαιτούμενων αλλαγών προκαλούν παραλυτικές διαστάσεις στην πολιτική διαδικασία. Είναι απαραίτητο να απαντηθούν δύο στρατηγικά ερωτήματα: πρώτον ποια θα είναι η αρχιτεκτονική του νέου συστήματος και δεύτερον να τεκμηριωθεί η εφικτότητα της σχεδιαζόμενης μεταρρύθμισης.

Όσον αφορά στο πρώτο θέμα, σε πανευρωπαϊκό επίπεδο οι βασικές συνιστώσες κινούνται σε 4 άξονες: α) το σύστημα της κύριας σύνταξης θα παραμείνει στην ευθύνη του κράτους και θα λειτουργεί με βάση το διανεμητικό τρόπο χρηματοδότησης, β) το σύστημα επικουρικών συντάξεων θα νομοθετηθεί από την αρχή, θα βρίσκεται κάτω από την αυστηρή εποπτεία του κράτους αλλά θα επιτρέπει τη μεγαλύτερη διαχειριστική ανάμειξη εργαζομένων και εργοδοτών που θα αναλάβουν και τη χρηματοδότηση με πλήρη κεφαλαιοποίηση, γ) την εξασφάλιση κατώτερης σύνταξης σε όσους δεν έχουν καθόλου ή έχουν ανεπαρκές ιστορικό αποδοχών με χρηματοδότηση από τον κρατικό προϋπολογισμό και δ) συμπληρωματικές παροχές ιδιωτικής ασφάλισης με κατάλληλα φορολογικά κίνητρα για τις μεσαίες και υψηλές εισοδηματικά τάξεις.

Οι δυσκολίες του σχεδιασμού επιτείνονται από τις μακροοικονομικές απαιτήσεις για την ελαχιστοποίηση των αρνητικών επιδράσεων του συστήματος στη συσσώρευση κεφαλαίου, στην απασχόληση και την ανταγωνιστικότητα. Με τον κατάλληλο, όμως, σχεδιασμό των προγραμμάτων κύριας και επικουρικής σύνταξης μπορεί να επιτευχθεί:

- Η εξασφάλιση ενός πληρέστερου πακέτου παροχών.
- Η φερεγγυότητα του συστήματος συντάξεων, μακροπρόθεσμα.
- Η δυνατότητα μείωσης του κόστους της ασφάλισης, μακροπρόθεσμα, με ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της οικονομίας και
- Η ενίσχυση της διαδικασίας συσσώρευσης κεφαλαίου.



συγκεκριμένων, αυστηρών κριτηρίων.

- Σταδιακή αύξηση των ορίων ηλικίας συνταξιοδότησης για όλους τους εργαζόμενους, άνδρες και γυναίκες στα 65 χρόνια,
- και επιβολή ανώτατου πλαφόν στο ύψος των κύριων συντάξιμων αποδοχών.

Οι βασικοί νόμοι της τελευταίας 10ετίας

Με το πολυσυζητημένο "μίνι ασφαλιστικό" νόμο 2676/99 δημιουργήθηκαν οι βάσεις "νοικοκυρέματος" του συστήματος και έγιναν τα πρώτα βήματα εκσυγχρονισμού των ασφαλιστικών οργανισμών. Ενδεικτικό των προθέσεων της κυβέρνησης για το μεγάλο πακέτο αλλαγών, είναι η πληθώρα συγχωνεύσεων και ομαδοποιήσεων ταμείων κύριας και επικουρικής ασφάλισης. Παράλληλα, τέθηκαν ισχυρά αντικίνητρα στην εργασία των συνταξιούχων που λαμβάνουν σύνταξη πάνω από 300.000 δρχ.

Ενώ οι γυναίκες και οι ανάπηροι άνδρες που δικαιούνται συντάξεις θανάτου είναι τα μεγαλύτερα θύματα του μίνι ασφαλιστικού, το οποίο ανατρέπει το καθεστώς συντάξεων χηρείας επί το δυσμενέστερο για πάνω από 450.000 χήρες, θυγατέρες και ανάπηρους επιζώντες συζύγους.

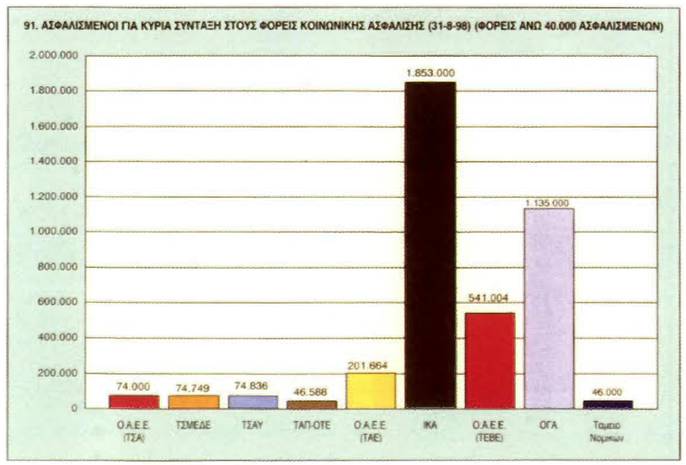
Τα βασικά σημεία του Νόμου 2676:

- Συγχώνευση των ΤΕΒΕ, ΤΣΑ, ΤΑΕ και μετονομασία τους σε Οργανισμός Ασφάλισης Ελεύθερων Επαγγελματιών (ΟΑΕΕ).
- Δημιουργήθηκε το ΤΕΑΔΥ, ταμείο επικουρικής ασφάλισης των δημοσίων υπαλλήλων που προήλθε από τη συγχώνευση 13 αντίστοιχων ταμείων. Για πρώτη φορά θεσπίζεται και πόρος του κράτους και σε ποσοστό 1% φέτος και θα διαμορφωθεί στο 3% το 2002. Το ποσό της σύνταξης ορίζεται στο 20% των συντάξιμων αποδοχών.
- Για την καλύτερη αξιοποίηση της περιουσίας των ταμείων αυξήθηκε από 1/1/2000, από 12 σε 20% των επενδύσεων σε μετοχές. Σταδιακά και από 1/1/2001 το ποσοστό θα αυξηθεί σε 23%.

Με τις μεταρρυθμίσεις στο ασφαλιστικό σύστημα που έγιναν με τους νόμους 1902/90, 1976/91 και 2084/92 (επί υπουργίας Μαριέττας Γιαννάκου και Δημήτρη Σιούφα) θεωρήθηκε ότι δόθηκε μια παράταση ζωής στο σύστημα, δημιουργώντας ταυτόχρονα ασφαλιστικές ανισότητες (για τους πριν και μετά το '93 ασφαλισμένους), καθώς και έντονες αντιδράσεις κυρίως για την αύξηση των ορίων συνταξιοδότησης. Από 1η Ιανουαρίου του 2000 και βάσει του γνωστού Νόμου "Σιούφα" επήλθαν σημαντικές αλλαγές σε εργαζόμενους και συνταξιούχους.

Έτσι, όσοι δημόσιοι υπάλληλοι έχουν προσληφθεί στο δημόσιο από την 1/1/1983 μέχρι τη 31/12/1992, προκειμένου να λάβουν πλήρη σύνταξη καλούνται να υπηρετήσουν από ένα εξάμηνο επιπλέον ανά έτος, μέχρις ότου να συμπληρώσουν οι μεν γυναίκες τα 60 τους και μέχρι τη συμπλήρωση του 65ου έτους για τους άνδρες.Το μέτρο ισχύει για τους εργαζόμενους στο δημόσιο και ΔΕΚΟ ήδη από πέρυσι, οπότε και άρχισε να προστίθεται το επιπλέον εξάμηνο.

Το 2000 έφερε αρνητικές εξελίξεις και στους ασφαλισμένους του ΙΚΑ, καθώς σύμφωνα με τον ίδιο νόμο περικόπτονται σταδιακά από τον υπολογισμό των συντάξεων τα δώρα εορτών και το επίδομα άδειας με αποτέλεσμα τη μείωση και του τελικού ποσού της σύνταξης. Η διαδικασία έχει αρχίσει από το 1993 με περικοπή των σχετικών επιδομάτων κατά 10% σε ετήσια βάση. Έτσι, μέχρι το τέλος του 2000 θα έχει αφαιρεθεί από τον υπολογισμό της σύνταξης το 80% των επιδομάτων και των δώρων και από το 2002 θα έχει αφαιρεθεί το σύνολο του ποσοστού των επιδομάτων.



Η No 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 ασφαλίσεις 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 «ΑΑΑ»* 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 No 1 διεθνή ασφαλιστική εταιρία Ζωής στην Ελλάδα και υπόσχεται ότι θα αποτελεί πάντα την ασφαλιστική δύναμη που εκφράζει με τον πιο αξιόπιστο τρόπο τη σιγουριά της αυριανής ημέρας!
*από τους έγκυρους οικονομικούς αναλυτές Standard & Poor's και Moody's

35 ΧΡΟΝΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ
ALICO AIG Life

Ασφαλιστικό σε ΔΕΗ, ΟΤΕ, Τράπεζες

Μετά από μαραθώνιες διαπραγματεύσεις και αντεγκλίσεις μεταξύ των συνδικαλιστών, κυρώθηκε μέσα στο 1999 νομοθετικά η συμφωνία μεταξύ της ΓΕΝΟΠ και του υπουργού Ανάπτυξης για τη δημιουργία ασφαλιστικού φορέα. Ισχυρό σημείο της συμφωνίας είναι η αναγνώριση της περιουσίας του ταμείου βάσει της αναλογιστικής μελέτης της 31/12/92 που έχει υπολογιστεί στο 1,583 τρις δρχ , ποσό που θα λειτουργεί ως ασφαλιστικό κεφάλαιο υπέρ των εργαζόμενων και των συνταξιούχων της ΔΕΗ.

Επίσης, διευθετήθηκε το θέμα των πόρων του ταμείου, καθώς προικοδοτείται με το 20% των μετοχών από το ποσοστό της πρώτης φάσης της μετοχοποίησης και με 15% από τη δεύτερη φάση.

Άλλοι πόροι θα προέρχονται από τα ειδικά "διόδια" που θα καταβάλλουν οι ιδιώτες παραγωγοί αλλά και η ΔΕΗ για τη χρήση των γραμμών μεταφοράς, καθώς και από την ανάκτηση ανενεργών επενδύσεων και την εμπορική εκμετάλλευσή τους.

Σανίδα σωτηρίας για τον ασφαλιστικό φορέα των εργαζομένων στον ΟΤΕ αποτελεί η ίδρυση του χρηματοεπενδυτικού Φορέα "Ανώνυμη Εταιρία Διαχείρισης Ειδικού Κεφαλαίου ΤΑΠ -ΟΤΕ ΑΕ", που θα οδηγήσει τα ελλείμματα του ταμείου σε μείωση, αλλά και πάνω από 200 δισεκατομμύρια δρχ. στη Σοφοκλέους. Η ίδρυση της ΕΔΕΚΤ ΟΤΕ ΑΕ που θα διαχειρίζεται σχεδόν 350 δισ. δρχ., θεσμοθετείται νομοθετικά με διάρκεια λειτουργίας 10 ετών και συμμετέχουν ο ΟΤΕ με ποσοστό 40%, το Ταμείο Αρωγής 35%, το ΤΑΠ-ΟΤΕ 15%, η ΟΜΕ ΟΤΕ 5% και το Ελληνικό δημόσιο 5%. Το κεφάλαιο της επενδυτικής εταιρίας ονομάζεται ειδικό ενεργητικό και θα προέλθει: κατά 140 δισ. από το κράτος, εκ των οποίων τα 90 δισ. θα κατατεθούν στο ειδικό κεφάλαιο του Φορέα και τα υπόλοιπα περίπου 50 δισ. θα αποδοθούν κατευθείαν στο ΤΑΠ-ΟΤΕ για την κάλυψη των ελλειμμάτων του για το χρονικό διάστημα από 1/1/98 και έως 6 μήνες μετά την έναρξη λειτουργίας του φορέα. Το κεφάλαιο που θα καταθέσει ο ΟΤΕ εκτιμάται σε 120 - 130 δισ. δρχ., ενώ το Ταμείο Αρωγής και Επικουρικής Ασφάλισης θα δώσει υπό μορφή δανείου κεφάλαιο μέχρι του ποσού των 140 δισ. δρχ από τα δεσμευμένα κεφάλαια στην Τράπεζα της Ελλάδας.

Η διαχείριση του κεφαλαίου θα γίνεται κατά 20% από την Εταιρία και το 80% από χρηματοεπενδυτικές εταιρίες της αγοράς.

Στον αντίποδα, μακροχρόνιο και ιδιαίτερα ακανθώδες είναι το πρόβλημα της δημιουργίας ενιαίου ταμείου τραπεζοϋπαλλήλων, το οποίο φαίνεται πως παραπέμπεται στις λατινικές καλένδες. Οι τραπεζοϋπάλληλοι ασφαλίζονται σε διαφορετικούς φορείς κύριας ασφάλισης, στο ΙΚΑ και σε ακόμη τέσσερα ταμεία κύριας ασφάλισης καθώς και σε 9 επικουρικά.

Το αίτημα για ενιαίο ταμείο έχει τεθεί από την ΟΤΟΕ στην Ένωση Ελληνικών Τραπεζών από το 1993 και όπως όλα δείχνουν το θέμα παραπέμπεται για το μεγάλο ασφαλιστικό. Μελέτη της Bacon & woodrow προτείνει όλες οι ελληνικές τράπεζες να συμ-



Δήλωση Υπουργού Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων Μιλτιάδη Παπαϊωάννου

Η κυβέρνηση του ΠΑΣΟΚ διαμόρφωσε και υλοποιεί ένα ολοκληρωμένο σχέδιο ασφαλιστικής μεταρρύθμισης για το ξεπέρασμα της δομικής κρίσης της κοινωνικής ασφάλισης, αλλά και για την αντιμετώπιση των νέων κινδύνων. Οι διαρθρωτικές παρεμβάσεις μας στο σύστημα γίνονται με αρχές, ιεραρχημένους στόχους και αλληλουχία.

Οι αρχές πάνω στις οποίες οικοδομείται η ασφαλιστική μεταρρύθμιση στη χώρα μας είναι:

- Η ενίσχυση του δημόσιου χαρακτήρα της.
- Η ανταποδοτικότητα και η κρατική συμμετοχή στη χρηματοδότηση.
- Η κοινωνική δικαιοσύνη και αλληλεγγύη.
- Ο σεβασμός των ώριμων ασφαλιστικών δικαιωμάτων.
- Η εξυπηρέτηση του πολίτη και η βελτίωση της ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών.

Το ασφαλιστικό μας σύστημα, με βάση αυτές τις αρχές αλλάζει, προσαρμόζεται στα νέα δεδομένα και ανάγκες. Έτσι, τα χρόνια που πέρασαν:

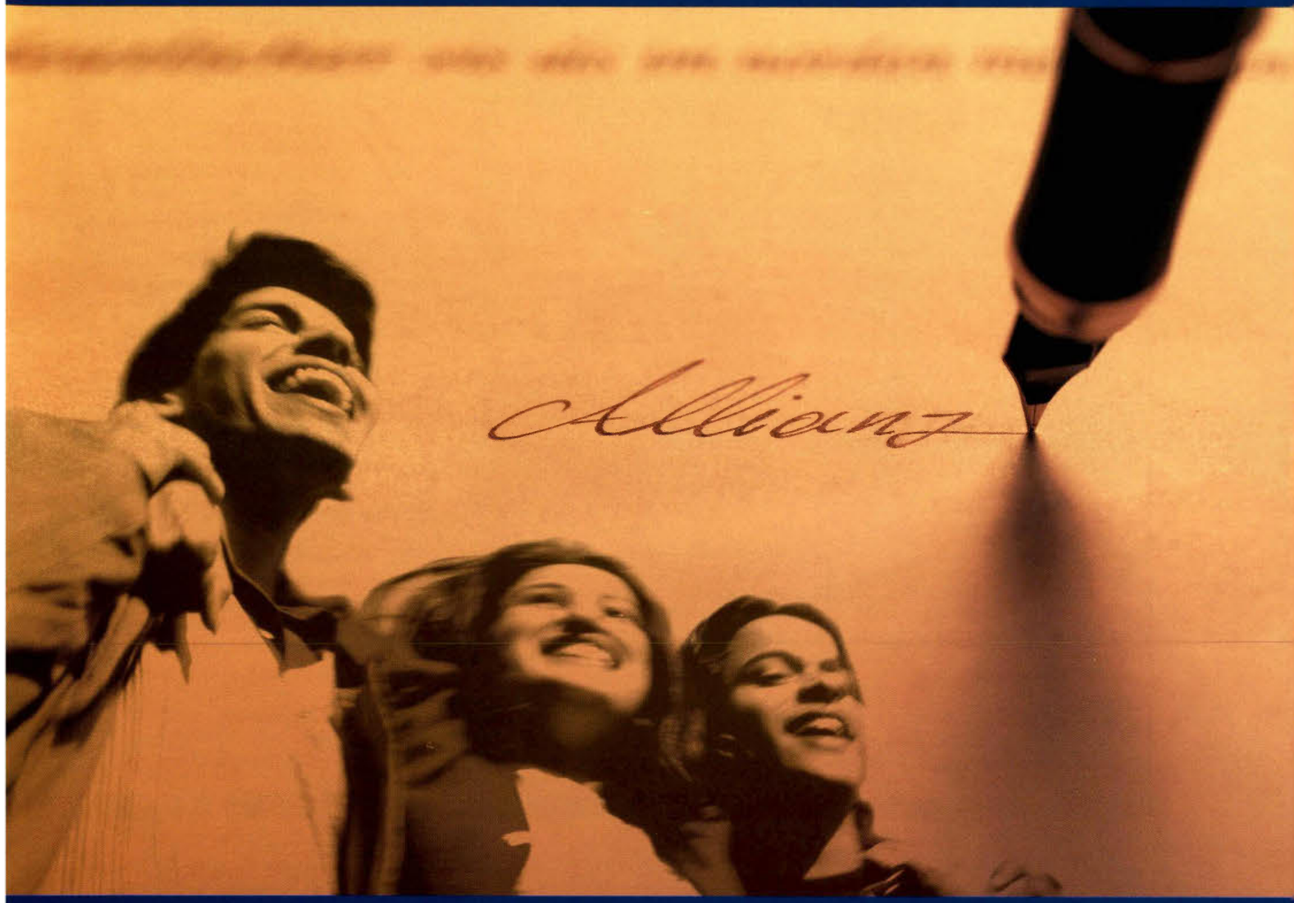
1. Με το νέο ΟΓΑ επεκτείναμε το ασφαλιστικό σύστημα σε όλον τον πληθυσμό της χώρας και οι αγρότες μας αποκτούν πλήρη δικαιώματα και κοινωνική ασφάλεια.
2. Με τη σύσταση του ΟΑΕΕ δημιουργήσαμε το τρίτο μεγάλο ταμείο κύριας ασφάλισης, με 850.000 ασφαλισμένους και 220.000 συνταξιούχους.
3. Με τα μέτρα κατά της εισφοροδιαφυγής, της αξιοποίησης της περιουσίας, του εκσυγχρονισμού και την αναδιάρθρωση πολλών ταμείων, κάναμε το σύστημα πιο αντταποδοτικό, πιο λειτουργικό.

Με την κατάργηση και τη συγχώνευση περίπου 70 ταμείων αρωγής και επικουρικής ασφάλισης μειώσαμε σε πρώτη φάση τον κατακερματισμό του συστήματος. Με το ΕΚΑΣ και άλλες νέες παροχές ενισχύσαμε καθοριστικά την κοινωνική προστασία και ουσιαστικά θέσαμε τις βάσεις για την οικοδόμηση του κοινωνικού ιστού ασφάλειας στη χώρα μας.

Την ίδια περίοδο, αποδείξαμε ότι δεν αιφνιδιάζουμε τους πολίτες, ότι δεν καταργούμε ώριμα δικαιώματα, ότι ο κοινωνικός μας διάλογος είναι ειλικρινής, ότι είναι η ουσία της πολιτικής μας.

Τη νέα 4ετία, θα ολοκληρώσουμε την ασφαλιστική μας μεταρρύθμιση στηριζόμενοι στις ίδιες αρχές και μεθόδους, ώστε να δώσουμε το οριστικό οργανωτικό σχήμα του ασφαλιστικού συστήματος, να εξασφαλίσουμε επαρκή χρηματοδότηση, να αναβαθμίσουμε τις παροχές του, ενώ θα αντιμετωπίσουμε και τον συμπληρωματικό ρόλο τις ιδιωτικής ασφάλισης.

Όμιλος Allianz



Οι μεγάλες προσδοκίες
υπογράφονται από εσάς και την Allianz.

Όνειρα για εσάς και την οικογένειά σας. Σιγουριά για ένα καλύτερο αύριο. Επενδύσεις και επιχειρηματικές δραστηριότητες. Προσδοκίες, που υπογράφονται από εσάς και την Allianz. Γιατί η Allianz είναι κυρίαρχη δύναμη στις Ασφάλειες, στα Αμοιβαία Κεφάλαια και στις Χρηματοοικονομικές υπηρεσίες. Γιατί διαθέτει τεράστια οικονομική ισχύ, τεχνογνωσία ενός αιώνα και ένα τέλεια εξειδικευμένο προσωπικό. **Γιατί ο Όμιλος Allianz είναι ο κυρίαρχος ασφαλιστής στην Ευρώπη και ο μεγάλος οικονομικός σύμβουλος στον κόσμο.**

dot & dash

Allianz

Η δύναμη στο πλευρό σας.

Λ. Κηφισίας 124, 115 26 Αθήνα, τηλ.: 69 25 201-5, http://www.allianz.gr

Περιουσία των ταμείων

Πάνω από 1 τρισεκατομμύριο δραχμές είναι οι υπεραξίες που έχουν αποκομίσει τα ασφαλιστικά ταμεία με μοναδικό όχημα το Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, καθώς μέσα στο 1999 και κυρίως μεταξύ Μαρτίου και Αυγούστου η αξία των μετοχών που κατείχαν τα ασφαλιστικά ταμεία, από 671,8 δισ. ανήλθε στα 1,677 τρισ. δρχ. Έτσι, τα αποθεματικά των ταμείων που ως πρότινος «στοίχειωναν» στο θησαυροφυλάκιο των ασφαλιστικών οργανισμών, μόνον όσον αφορά στα χρήματα που έχουν επενδυθεί στο ναό της Σοφοκλέους (χωρίς τις καταθέσεις, τα έντοκα γραμμάτια και τα ομόλογα) ξεπερνούν πλέον τα 4,3 τρισ. δρχ., δηλαδή κάτι περισσότερο από το 10% του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος της χώρας.

Η σχέση ασφαλιστικών οργανισμών και Χρηματιστηριακής Αγοράς είναι αμφίδρομη, καθώς από τη μία το ΧΑΑ έχει αποδειχθεί ως βασικός αιμοδότης των ταμείων, ενώ από την άλλη τα ταμεία κατά καιρούς καλούνται να «στηρίξουν» τις αρνητικές κούρσες του Γενικού Δείκτη. Αξίζει να σημειωθεί ότι τα ασφαλιστικά ταμεία συμμετείχαν σε μεγάλο βαθμό σε όλες τις δημόσιες εγγραφές κυρίως των δημοσίων Οργανισμών, όπως ΟΤΕ, ΕΤΒΑ, ΕΛΠΕ και Καταστήματα Αφορολογήτων Ειδών. Μόνον κατά τις δημόσιες εγγραφές της ΕΥΔΑΠ τα ταμεία διέθεσαν 3,7 δισ. δρχ.

Σύμφωνα με το Υπουργείο Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων η πολιτική της τοποθέτησης των αποθεματικών των ταμείων, έστω και μόνον σε ποσοστό της τάξης του 12% στο ΧΑΑ, η οποία άρχισε το 1996, έχει συμβάλει αποφασιστικά στη χρηματοδότηση της κοινωνικής πολιτικής εν γένει, παράλληλα με την αύξηση της περιουσίας των ταμείων.

Βάσει εκτιμήσεων και με δεδομένο ότι θα αποφευχθεί μια χρηματοοικονομική κρίση το επόμενο διάστημα, τα ταμεία θα μπορούν να ανταπεξέλθουν οικονομικά τουλάχιστον έως την επόμενη 5ετία. Η κίνηση του ΙΚΑ να δημιουργήσει σε συνεργασία με την Εθνική Τράπεζα δική του Εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων (ΑΕΔΑΚ), αποδεικνύει ότι οι υπεραξίες αποτελούν έναν από τους βασικούς αιμοδότες των ασφαλιστικών ταμείων. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό με τις ραγδαίες αλλαγές που θα συντελεσθούν στο ασφαλιστικό σύστημα της χώρας αμέσως μετά τις βουλευτικές εκλογές δίνουν στην ηγεσία του υπουργείου τη δυνατότητα να ελπίζουν στην «αναγέννηση» των ασφαλιστικών οργανισμών.

Ως λύση του τεράστιου ασφαλιστικού προβλήματος, άλλωστε, ο διοικητής του μεγαλύτερου φορέα, του ΙΚΑ, προτείνει την παράλληλη επένδυση του συνόλου σχεδόν των αποθεματικών των επικουρικών ταμείων – περίπου 2 τρισ. δρχ. – στο Χρηματιστήριο, καθώς και σε κρατικούς τίτλους.

Αναφορικά με την επενδυτική συμπεριφορά των ασφαλιστικών οργανισμών, θα μπορούσε κανείς να τα χαρακτηρίσει ως «καλούς παίκτες», καθώς όταν ο Γενικός Δείκτης προσέγγιζε τις 6.000 μονάδες, τα ταμεία έχοντας στην κατοχή τους μετοχές που παρουσίαζαν υπεραξίες από 500% και άνω, ρευστοποίησαν σημαντικό ποσοστό, με αποτέλεσμα να μην έχουν χάσει ιδιαίτερα χρήματα κατά τις έντονες διακυμάνσεις του Δείκτη τον τελευταίο μήνα του χρόνου που πέρασε. Ο νόμος άλλωστε δεν επιτρέπει στα ταμεία να ρευστοποιούν ποσοστό μεγαλύτερο του 10-15% των μεριδίων τους, για ευνόητους λόγους που έχουν να κάνουν με τις τοποθετήσεις τους σε blue chips και μετοχές δημοσίων οργανισμών.

Μετά το πρώτο εξάμηνο του 2000 τα ταμεία θα «ρίξουν» στην αγορά ένα ακόμη σημαντικό ποσοστό των αποθεματικών τους, καθώς από 1/1/2000 ισχύει πλέον ο νόμος που άρει τη δέσμευση επένδυσης 12% σε κινητές αξίες και 8% σε ακίνητες.

Τέλος, αξίζει να αναφερθεί ότι τα ταμεία αναμένεται να διεκδικήσουν σημαντικό κομμάτι από τις υπεραξίες του τομέα του Real Estate, καθώς στην ιδιοκτησία τους βρίσκονται ακίνητα ανεκτίμητης αξίας.

μετάσχουν στο μεγαλύτερο ασφαλιστικό φορέα, το ΙΚΑ, πρόταση την οποία φαίνεται πως υιοθετεί σιγά - σιγά και η κυβέρνηση. Η πρόταση στηρίζεται στη λογική ότι ήδη οι ασφαλισμένοι στο ΙΚΑ τραπεζοϋπάλληλοι πλησιάζουν τις 30.000 και οι συνταξιούχοι τις 6.000. Προς την κατεύθυνση αυτή κινήθηκαν πρόσφατα και δηλώσεις του διοικητή του ΙΚΑ κ. Μιλτιάδη Νεκτάριου, που θα επιθυμούσε να δει το ασφαλιστικό ίδρυμα που διοικεί να γιγαντώνεται ακόμη περισσότερο.

Το ΙΚΑ εκσυγχρονίζεται μέσω ΑΕΔΑΚ και τιτλοποίησης οφειλών

Έως το τέλος Μαρτίου θα έχει εγκριθεί από την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς η σύσταση της ΑΕΔΑΚ του ΙΚΑ, με τη συμμετοχή του ΟΓΑ και του ΟΑΕΕ. Στην Εταιρία θα συμμετέχει και ο όμιλος της Εθνικής Τράπεζας με 30%. Σε πρώτη φάση θα διαχειρίζεται αποθεματικά ύψους περίπου 1 τρισ. δρχ., ενώ σε διάστημα λίγων μηνών από τη λειτουργία της, στην εταιρία θα εισρεύσει το σύνολο των αποθεματικών των ασφαλιστικών ταμείων, η οποία εκτιμάται ότι ανέρχεται σε περισσότερα από 4 τρισ. δρχ. Με τη λειτουργία της ΑΕΔΑΚ θα επέλθει αναδιάρθρωση του χαρτοφυλακίου, μέσω της δημιουργίας 3 κατηγοριών αμοιβαίων (Διαχείρισης, Διαθεσίμων, Σταθερού Εισοδήματος και Μικτού Τύπου). Στο μικτό τύπου ΑΚ δεν επιτρέπεται η επένδυση σε μετοχικούς τίτλους άνω των 50% των κεφαλαίων του.

Παράλληλα, το ίδρυμα προχωρά σε τιτλοποίηση τμήματος των ληξιπρόθεσμων οφειλών, με τη σύναψη ομολογιακού δανείου ύψους 500 δισ. δρχ. (από το σύνολο του 1,5 τρισ. δρχ. που είναι οι συνολικές οφειλές). Οι διαδικασίες έχουν ήδη ξεκινήσει και έως το καλοκαίρι εκτιμάται ότι θα έχει συναφθεί το δάνειο με τράπεζα του εξωτερικού. Το σύνολο του δανείου θα διοχετευθεί προς διαχείριση στην ΑΕΔΑΚ που ήδη θα λειτουργεί.

Ελλείμματα και εισφοροδιαφυγή, τα μεγάλα «αγκάθια»

Αυξητικές τάσεις παρουσιάζει κάθε χρόνο το έλλειμμα στα ασφαλιστικά ταμεία της χώρας και το 2000 σύμφωνα με τον προϋπολογισμό θα ανέλθει σε 1 τρισ. δρχ. έναντι 952 δισ. το 1999. Το γεγονός της ανόδου των ελλειμμάτων αποδίδεται στη μικρή αύξηση της απασχόλησης, στην αύξη-



Στη METROLIFE–ΕΜΠΟΡΙΚΗ αυτή τη σιγουριά την κατακτήσαμε με ατομική και συλλογική προσπάθεια. Καταστήσαμε πανίσχυρη την κεφαλαιακή μας βάση. Επεκταθήκαμε σε νέα, σύγχρονα ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά προϊόντα. Εκσυγχρονίσαμε την εταιρική μας δομή. Συνάψαμε στρατηγικές συμμαχίες. Και είμαστε εδώ, πανέτοιμοι να προσφέρουμε σιγουριά και στους δικούς σας ωραίους αγώνες στη ζωή.

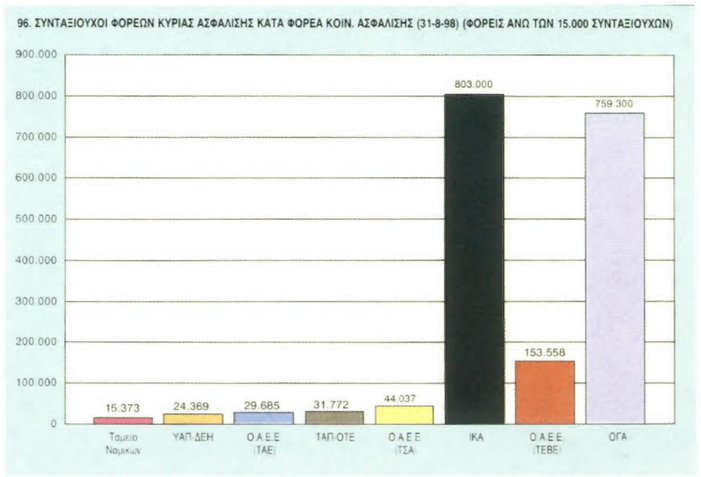
METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ

Εδώ που νιώθεις σιγουριά

Ι.Ν. ΑΘΟΥΣΗΣ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 213–215, 171 21 Ν. ΣΜΥΡΝΗ, ΤΗΛ.: 93.70.120–142, E-mail: metrolif@metrolife.gr



ση των δαπανών για συντάξεις και παροχές σε είδος, καθώς και στις ανελαστικές δαπάνες. Ο βραδύς ρυθμός αύξησης της απασχόλησης έχει φυσικό επακόλουθο τη χαμηλή εισροή εισφορών στα ταμεία, ενώ αντίθετα η αύξηση του ρυθμού των συνταξιούχων αποδυναμώνει το ασφαλιστικό σύστημα.

Τα μεγαλύτερα ελλείμματα θα εμφανίσουν φέτος το ΙΚΑ, καθώς θα ανέλθουν σε 562 δισ. από 457 το 1999, ο ΟΓΑ, 380 δισ. από 357 δισ. δρχ, το ΝΑΤ, 151 από 143 δισ.

Παράλληλα, τα 650 δισεκατομμύρια δραχμές ετησίως αγγίζει η εισφοροδιαφυγή στο σύνολο των ασφαλιστικών ταμείων της χώρας και εάν στο προαναφερθέν ποσό προστεθούν και οι απώλειες από την αδυναμία ελέγχου των δαπανών υγείας που είναι 300 δισ., τότε το σύνολο της απώλειας των εσόδων για τα ταμεία ανέρχεται σε 950 δισ. δρχ. Η μεγάλη απώλεια των εσόδων οφείλεται στην κακή οργάνωση και λειτουργία των φορέων ασφάλισης που παράλληλα έχουν και αρνητικό αντίκτυπο στην εξυπηρέτηση του πολίτη ασφαλισμένου. Για τη βελτίωση της κατάστασης προτείνεται από την Ομοσπονδία Εργαζομένων στους Φορείς Κοινωνικής Ασφάλισης: η ολοκλήρωση του προγράμματος μηχανοργάνωσης με τη στελέχωση και η λειτουργία της υπηρεσίας κεντρικής εφαρμογής της πληροφορικής, η πρόσληψη του αναγκαίου προσωπικού (σήμερα στους οργανισμούς υπάρχουν περισσότερες από 4.000 κενές θέσεις) και η αλλαγή της σύνθεσης των Δ.Σ. των ταμείων.

Δημογραφικό

Κάπου κοντά στο 2030, ένας λεπτός και εύθραυστος κορμός εργαζομένων θα προσπαθεί να συγκρατήσει ένα ευτραφές μανιτάρι ηλικιωμένων και συνταξιούχων. Η καθ' όλα ανησυχητική αυτή εικόνα, αντικατοπτρίζει το σχήμα της δημογραφικής πυραμίδας, σύμφωνα με τους επιστήμονες.

Τα συμπεράσματα της δημογραφικής εξέλιξης του πληθυσμού της χώρας μας δείχνουν καθαρά το μέγεθος του προβλήματος που θα αντιμετωπίσει το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης της χώρας μας σε λίγα χρόνια. Είναι γνωστό ότι υπάρχει καταστροφική πτώση στη γεννητικότητα. Το 1975 γεννήθηκαν περίπου 155.000 παιδιά. Το 1990 οι γεννήσεις μειώθηκαν σχεδόν στο μισό (-55%), και έφτασαν μόλις τις 85.000. Ακόμη και με την αισιόδοξη πρόβλεψη της Παγκόσμιας Τράπεζας ότι η γονιμότητα επιστρέφει σιγά σιγά σε επίπεδα αναπλήρωσης, το 2010 θα υπάρχουν 600 χιλιάδες λιγότερα παιδιά κάτω των 20 ετών.

Παράλληλα, υπάρχει ραγδαία γήρανση του πληθυσμού. Το ποσοστό ατόμων άνω των 85 ανεβαίνει κατά 5,8 μονάδες (43%) ως το 2010 και κατά άλλες 4,8 μονάδες ως το 2030, όταν πια ένα τέταρτο πληθυσμού θα είναι άνω των 65. Η κορυφή της πυραμίδας γίνεται όλο και πιο "βαριά". Ιδιαίτερα ταχεία είναι η αύξηση των ατόμων άνω των 75. Το 2010 θα υπάρχουν 400 χιλιάδες περισσότεροι ηλικιωμένοι άνω των 75 ετών (+62%) και 600 χιλιάδες το 2030.

Αντίθετα, οι εργαζόμενοι αποτελούν μόνο το 37% του πληθυσμού. Ως ποσοστό του πληθυσμού αυτό δεν αλλάζει πολύ το 2010 (39%). Αυτό όμως προκαλείται από την πτώση του αριθμού παιδιών που αντισταθμίζεται από την αύξηση των ηλικιωμένων. Αν εξεταστούν μόνο οι ηλικιωμένοι, τότε ο αριθμός των εργαζομένων για κάθε ηλικιωμένο (άνω των ορίων του ΙΚΑ) πέφτει από 2,24 σε 1,78 κατά 20%.

Για να μην επιβαρυνθεί υπέρμετρα ο κάθε εργαζόμενος θα πρέπει ως το 2010 να υπάρχει μια μεγάλη μεταφορά πόρων από τις δαπάνες για τους νέους προς την προστασία των ηλικιωμένων.

Καταλαβαίνουμε λοιπόν ότι, η θέση των εργαζομένων επιδεινώνεται δραματικά μετά το 2010, με τη μικρή είσοδο νέων εργαζομένων που οφείλεται στη χαμηλή γεννητικότητα μετά το 1980. Το 2030 θα αντιστοιχούν μόνο 1,26 εργαζόμενοι σε κάθε άτομο άνω των ορίων του ΙΚΑ. Το σύνολο των εργαζομένων θα είναι κατά 600.000 μικρότερο το 2030, σε σχέση με το 2010. Μια τόσο μεγάλη μείωση θα έχει οπωσδήποτε αντίκτυπο στις δυνατότητες ανάπτυξης της οικονομίας.

Εν τω μεταξύ, εμφανίζονται και πολλοί εργαζόμενοι μετά τα κανονικά όρια του ΙΚΑ. Αυτό συναντάται κυρίως σε αγροτικές περιοχές. Η μεταφορά εργαζομένων από αγροτικές σε αστικές δραστηριότητες θα περιορίσει τον αριθμό εργαζομένων και θα επιδεινώσει την κατάσταση.

Και οι επιστήμονες συμπληρώνουν ότι η γήρανση της κοινωνίας δε θα έχει επίπτωση μόνο στο σύστημα της ασφάλισης, αλλά και στο σύνολο της οικονομίας.

Για παράδειγμα, καθώς η αλλαγή στην ηλικιακή διάρθρωση σημαίνει αλλαγή και στη δομή των υπηρεσιών υγείας, τα ηλικιωμένα άτομα και ιδίως άνω της ηλικίας των 70 καταναλίσκουν πολύ περισσότερες υπηρεσίες υγείας. ■

ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΙ Η ΣΥΜΒΑΣΗ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ;

ΑΣΦΑΛΩΣ ΚΑΙ ΝΑΙ!...

... με το νέο συμβόλαιο **COMPUNAT** της **AIG GREECE**.

Πρόκειται για μία πρωτοποριακή **ασφαλιστικο-οικονομική κάλυψη** η οποία βασίζεται και αντικαθιστά τη Σύμβαση Συντήρησης Ηλεκτρονικού Εξοπλισμού, εξασφαλίζοντας στον πελάτη **μειωμένο κόστος** σε ποσοστό 20% τουλάχιστον!

Αυτό όμως, δεν είναι το μόνο συμβόλαιο του **Κλάδου Τεχνικών Ασφαλίσεων & Ενέργειας** της **AIG GREECE**. Τα προγράμματα που προσφέρει ο Κλάδος περιλαμβάνουν ακόμη ασφάλιση:

- **Εγκαταστάσεων Παραγωγής και Διανομής Ενέργειας**
- **Πετρελαϊκών και Χημικών Εγκαταστάσεων**
- **Κατασκευής και Ανέγερσης Έργων (CAR / EAR)**
- **Μηχανικού Εξοπλισμού (CPM)**
- **Μηχανικών Βλαβών (Machinery Breakdown)**
- **Ηλεκτρονικού Εξοπλισμού Κατά Παντός Κινδύνου.**

Η ραγδαία εξέλιξη της τεχνολογίας πολλαπλασιάζει τις ασφαλιστικές ανάγκες όλων όσων ασχολούνται με αυτήν.

Η **AIG GREECE** κατανοεί απόλυτα τις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται και παρέχει σύγχρονες και ευέλικτες ασφαλιστικές λύσεις, υψηλά όρια ανάληψης και δυνατότητα κάλυψης στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό, ασφαλώς...

...ΑΠΟ ΘΕΣΗ ΙΣΧΥΟΣ!

AIG GREECE

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ Ν. 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

ATHENS ADVERTISING

INTERAMERICAN

1969-1999

30 χρόνια δημιουργίας, ανάπτυξης & επιτυχίας

Στην αρχή της νέας χρονιάς, ο Όμιλος INTERAMERICAN γιόρτασε τα 30 χρόνια δημιουργίας και ανάπτυξής του. Στην εορταστική συνάντηση που πραγματοποιήθηκε στην Αίγλη του Ζαππείου, ο πρόεδρος του ομίλου κ. Κοντομηνάς παρουσίασε την πορεία και τη στρατηγική του ομίλου για το 2000 και τη νέα εποχή που ανατέλλει.

Κατά τη συνάντηση, ο πρόεδρος κ. Δημήτρης Κοντομηνάς και τα ανώτατα διοικητικά στελέχη του ομίλου είχαν την ευκαιρία να εκτιμήσουν τα πεπραγμένα μιας 30ετίας – αυτή είναι η ηλικία της INTERAMERICAN – και ιδιαίτερα τις πολύ σημαντικές εξελίξεις στις επιχειρηματικές κινήσεις του ομίλου κατά το 1999, έτος που ομολογουμένως απέφερε αποτελέσματα πάνω από κάθε αισιόδοξη πρόβλεψη και κατά το οποίο προετοιμάστηκε το έδαφος για την περαιτέρω δυναμική ανάπτυξης της INTERAMERICAN.

Αυτό ακριβώς επεσήμανε και ο κ. Δ. Κοντομηνάς, δίνοντας τις αριθμητικές αποδείξεις της αισιοδοξίας του. Συγκεκριμένα, το 1999 έκλεισε με τις εταιρίες Ζωής, Γενικών Ασφαλειών, Βοηθείας και Οδική να παρουσιάζουν εισπραχθέντα ασφάλιστρα **146,5 δισ. δρχ.** και αύξηση **52%.** Τα ενοποιημένα αποτελέσματα θα ξεπεράσουν τα **65 δισ. δρχ.** από 12 δισ. δρχ. το 1998, ήτοι με αύξηση **442%.** Τα ασφαλιστικά αποθέματα είναι περίπου 300 δισ. δρχ. και μαζί με τα υπό διαχείριση κεφάλαια της INTERTRUST, τα συνολικά υπό διαχείριση κεφάλαια του ομίλου για λογαριασμό των πελατών ξεπερνούν το **1,5 τρισ. δρχ.**, ενώ τα ίδια κεφάλαια της βασικής και εισηγμένης εταιρίας (INTERAMERICAN ΖΩΗΣ) πλησιάζουν τα **55 δισ. δρχ.**

Δηλαδή, τα ασφάλιστρα του Ομίλου INTERAMERICAN αντιπροσωπεύουν το **0,4%** του **ΑΕΠ,** τα δε υπό διαχείριση κεφάλαια το **4%** του **ΑΕΠ.** Μεγέθη που κανένας όμιλος χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στην Ευρώπη δεν παρουσιάζει.

Αναλυτικότερα, η Νέα Παραγωγή Ζωής το 1999 έφθασε τα **53,5 δισ. δρχ.,** με αύξηση **257,2%,** τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών τα **24,3 δισ. δρχ.,** με αύξηση **18%,** ενώ οι νέες πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων της INTERTRUST έφθασαν τα **766,8 δισ. δρχ.,** με αύξηση **163,5%.** Ας σημειωθεί ότι το ενεργητικό της INTERTRUST άγγιξε το **1,3 τρισ. δρχ.,** κατατάσσοντάς την, δεύτερη εταιρία σε όλη την αγορά Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

Παράλληλα, ο κ. Δ. Κοντομηνάς υπογράμμισε την είσοδο της Εταιρίας Ζωής στο ΧΑΑ, που σηματοδότησε την αφετηρία μιας νέας εποχής για τον Όμιλο με στρατηγικό άξονα τις συμμαχίες και συνεργασίες, σ' ένα ευρύτατο επιχειρηματικό πεδίο, αναφέροντας χαρακτηριστικά ως συνεργάτες το **ΙΑΤΡΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ** στον τομέα της υγείας, τις **ΜΙΝΩΙΚΕΣ ΓΡΑΜΜΕΣ,** τον **ALPHA T.V.** στην ψηφιακή τηλεόραση, το διεθνή τραπεζικό Όμιλο της Πορτογαλίας **BCP** στις κεντρικές υπηρεσίες με τη δημιουργία της **NOVA BANK,** την **PANAFON** στην κινητή τηλεφωνία και μεγάλους οργανισμούς μέσω της εταιρικής κοινοπραξίας **ΣΥΝΕΡΓΕΙΑ,** για την ανάληψη του management του κτιρίου του Μετοχικού Ταμείου Στρατού.

Για το εγγύς μέλλον, ο πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN, εξήγγειλε την εισαγωγή της εταιρίας Γενικών Ασφαλειών στο Χρηματιστήριο, την περαιτέρω ανάπτυξη του συστήματος υγείας **MEDISYSTEM,** καθώς και την αξιοποίηση της συνέργειας με τον Όμιλο Γ. Αποστολόπουλου μέσω της νέας εταιρίας **EUROSITE,** την καινοτομική λειτουργία, λίαν συντόμως, της **NOVA BANK**, τη δραστηριοποίηση στο Internet και στο ηλεκτρονικό εμπόριο, καθώς και το διαρκές ενδιαφέρον της INTERAMERICAN για την υψηλή τεχνολογία. Ακόμη, την επέκταση των χρηματοασφαλιστικών δραστηριοτήτων και σε άλλες χώρες του εξωτερικού, πέραν της Ρουμανίας, της Βουλγαρίας και της Γερμανίας, όπου ήδη η INTERAMERICAN έχει αναπτύξει ιδιαίτερα αξιόλογη δραστηριότητα.

Τέλος, ο κ. Κοντομηνάς, αφού αναφέρθηκε στις ευκαιρίες και προοπτικές που θα δημιουργήσει στην αγορά η ένταξη της Ελλάδος στην ΟΝΕ, τόνισε το σταθερό προσανατολισμό των σχεδιασμών του Ομίλου INTERAMERICAN προς την κατεύθυνση της συνεχούς βελτίωσης προϊόντων και υπηρεσιών προς όφελος του πελάτη, επισημαίνοντας ως σοβαρό στοιχείο εγγύησης, την ισχυρή κεφαλαιακή διάρθρωση του ομίλου.

«***Είναι μια φάση***», κατέληξε ο κ. Κοντομηνάς, «***κατά την οποία διεκδικείται ένα πολύ καλύτερο μέλλον για τον Έλληνα πολίτη, μέσα σε μία ενιαία Ευρώπη που θα δημιουργήσει τις προϋποθέσεις για καλύτερη κοινωνική προστασία, για περισσότερη εργασία και μεγαλύτερη ευημερία. Είναι χρέος όλων μας να συνδράμουμε στην επιτυχία αυτής της προσπάθειας, ο καθένας από τη θέση του. Η INTERAMERICAN και εγώ προσωπικά δίνουμε αυτή την υπόσχεση και προσκαλούμε κάθε ελληνική επιχείρηση να κάνει το ίδιο, να τολμήσει δηλαδή, ανοίγοντας τέτοιους δρόμους για το καλό της χώρας μας και των συμπατριωτών μας***».

Αποτελέσματα 1999

ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΙΣΠΡ/ΝΤΑ 1998 ΔΡΧ. 96,62 (δισ.)
ΣΥΝΟΛΙΚΑ ΕΙΣΠΡ/ΝΤΑ 1999 ΔΡΧ. 146,45 (δισ.)
+51,57%
* ΖΩΗΣ, ΖΗΜΙΩΝ, ΒΟΗΘΕΙΑΣ, ΟΔΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ 1998: 12 δισ.
ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ 1999: 65 δισ.
+442%
* ΖΩΗΣ, ΖΗΜΙΩΝ, ΒΟΗΘΕΙΑΣ, ΟΔΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ, INTERTRUST

INTERAMERICAN ΖΩΗΣ

ΝΕΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΖΩΗΣ 1998: 48.917
ΝΕΕΣ ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΖΩΗΣ 1999: 64.131
+31,10%

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ 1998 ΔΡΧ. 14,9 (δισ.)
ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ 1999 ΔΡΧ. 53,5 (δισ.)
+257,23%

ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ LIMRA: 84,82%
ΑΝΑΝΕΩΣΙΜΟΤΗΤΑ 90,20%

INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ

ΝΕΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΓΕΝΙΚΩΝ 1998: 66.000
ΝΕΕΣ ΕΡΓΑΣΙΕΣ ΓΕΝΙΚΩΝ 1999: 77.000
+16,60%

ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ 1998 ΔΡΧ. 20,6 (δισ.)
ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ 1999 ΔΡΧ. 24,3 (δισ.)
+18,00%

INTERTRUST ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

ΝΕΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ 1998: 291,0 (δισ.)
ΝΕΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ 1999: 766,8 (δισ.)
+163,50%

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ 1999: 608,6 (δισ.)
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ 1999: 1.266,1 (δισ.)
+108,0%
* ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ ΑΓΟΡΑΣ: 32,5%



Λίγα λόγια από τον κ. Κοντομηνά, πρόεδρο του Ομίλου INTERAMERICAN



Αγαπητοί φίλοι,
Σας καλωσορίζω σ' αυτή τη συνάντησή μας, την πρώτη της νέας χιλιετίας και σας εύχομαι καλή χρονιά με υγεία, προσωπική και οικογενειακή ευτυχία και πολλές επαγγελματικές επιτυχίες.

Η αυγή του 2000 βρίσκει την INTERAMERICAN πιο ΜΕΓΑΛΗ και ΣΙΓΟΥΡΗ από ποτέ. Αυτό δεν είναι ένα παιχνίδι του λόγου, αλλά η ξεκάθαρη πραγματικότητα που προκύπτει από τους αριθμούς και τα αποτελέσματά μας.

Το 1999 μας αφήνει με τη βαριά κληρονομιά των επιτυχιών του, το μέγεθος των οποίων, τόσο εγώ όσο και τα στελέχη του Ομίλου, δεν είχαμε συμπεριλάβει ούτε στο πλέον αισιόδοξο σενάριο, όταν στην αρχή του περασμένου χρόνου επεξεργαζόμασταν τις εκτιμήσεις μας.

Οι τέσσερις ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου – Ζωής, Ζημιών, Βοηθείας και Οδική – κλείνουν το 1999 με εισπραχθέντα ασφάλιστρα **146,5 δισ. δρχ.** και αύξηση **52%.** Τα ενοποιημένα αποτελέσματα θα ξεπεράσουν τα **65 δισ. δρχ.** από **12 δισ. δρχ.** το 1998, ήτοι αύξηση **442%.** Τα ασφαλιστικά αποθέματα είναι περίπου **300 δισ. δρχ.** και μαζί με τα υπό διαχείριση κεφάλαια της INTERTRUST, τα συνολικά υπό διαχείριση κεφάλαια του Ομίλου για λογαριασμό των πελατών μας ξεπερνούν το **1,5 τρισ. δρχ.,** ενώ τα ίδια κεφάλαια της βασικής και εισηγμένης εταιρίας (INTERAMERICAN ΖΩΗΣ) πλησιάζουν τα **55 δισ. δρχ.**

Με διαφορετικά λόγια, τα ασφάλιστρα του Ομίλου μας αντιπροσωπεύουν το **0,4% του ΑΕΠ,** τα δε υπό διαχείριση κεφάλαιά μας το **4% του ΑΕΠ.** Μεγέθη, που αν δεν κάνω λάθος, κανένας όμιλος χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στην Ευρώπη δεν παρουσιάζει.

Εξάλλου, το ενεργητικό των Αμοιβαίων Κεφαλαίων INTERAMERICAN έφτασε στο 1,3 τρισ. δρχ., σημειώνοντας άνοδο κατά 108% έναντι του 1998, ενώ το σύνολο της αγοράς εμφάνισε άνοδο 33%. Συνέπεια αυτής της εντυπωσιακής πορείας ήταν να βρεθεί η INTERTRUST στη 2η θέση της γενικής κατάταξης των Εταιριών Διαχείρισης Α/Κ, ενώ στα αμιγώς επενδυτικά Α/Κ η εταιρία μας καταλαμβάνει σταθερά την 1η θέση. Τα κέρδη της κατά το 2000 αναμένουμε να ξεπεράσουν τα 22 δισ. δρχ.

Τα νούμερα όμως, όσο εντυπωσιακά και αν είναι, δεν είναι τίποτα άλλο από μια μικρή στάση ανάπαυσης σε μια συνεχή πορεία πρωτοπορίας και δημιουργίας που στην INTERAMERICAN έχουμε υιοθετήσει εδώ και πολλά χρόνια. Τίποτα, όπως καταλαβαίνετε, δεν είναι τυχαίο και τίποτα δε γίνεται χωρίς την αδιάκοπη συλλογική προσπάθεια. Ως εκ τούτου, αισθάνομαι και υποχρεωμένος και ευτυχής να ευχαριστήσω τα στελέχη του Ομίλου και στο πρόσωπό τους όλους τους συνεργάτες μας στη διοίκηση και το δίκτυο πωλήσεων, για τα καταπληκτικά αυτά επιτεύγματα, που απλά επιβεβαιώνουν με τον καλύτερο τρόπο ότι η μεγάλη μας δύναμη δεν είναι άλλη από τους ανθρώπους μας, όλους αυτούς που, δίνοντας καθημερινά τη μάχη, κερδίζουν και ανανεώνουν την

εμπιστοσύνη των εκατοντάδων χιλιάδων πελατών μας.
Το 1999 ήταν σίγουρα ο πιο σημαντικός χρόνος στην 30ετή ιστορία της INTERAMERICAN. Η είσοδος στο ΧΑΑ, μια είσοδος που συνοδεύτηκε από μεγέθη ρεκόρ στην υπερκάλυψη των αντλουμένων κεφαλαίων, είχε ευεργετικά οφέλη και για την εταιρία, αλλά και για χιλιάδες μικρούς και μεγάλους μετόχους που μας τίμησαν με την εμπιστοσύνη τους. Η μετοχή μας άρχισε να διαπραγματεύεται στις 26 Ιουλίου 1999 και η τρέχουσα απόδοσή της πλησιάζει το 400%, επιδεικνύοντας πολύ καλή συμπεριφορά και σταθερότητα σε όλη την περίοδο που μεσολάβησε.
Για τον όμιλο, η είσοδος στο ΧΑΑ εγκαινίασε μια νέα εποχή με απεριόριστες δυνατότητες στρατηγικών συμμαχιών, στα πλαίσια ενός προγράμματος που έχουμε επεξεργαστεί με σκοπό τη συμμετοχή μας σε επιχειρηματικά σχήματα που υποστηρίζουν την ανάπτυξή μας, τόσο σε όμορους και συναφείς χώρους, όσο και σε άλλους χώρους που παρουσιάζουν μεγάλο ενδιαφέρον και πολλές ευκαιρίες. Η συνεργασία μας με τον Όμιλο του Ιατρικού Κέντρου, με τις Μινωϊκές Γραμμές, με τον ALPHA, με τον Πορτογαλικό Όμιλο BCP για τη δημιουργία της NOVA BANK, με άλλες πολλές επιχειρήσεις για την ανάληψη της εκμετάλλευσης του ακινήτου του ΜΤΣ στο κέντρο της Αθήνας, με την PANAFON κ.ά. επιβεβαιώνουν την πληθωρικότητα των επιχειρηματικών μας φιλοδοξιών, αλλά επιβεβαιώνουν και την εμπιστοσύνη που δείχνουν προς τον Όμιλό μας μεγάλες και σοβαρές επιχειρήσεις που μας θέλουν σύμμαχο και συνεργάτη στις αναπτυξιακές τους πρωτοβουλίες και στα στρατηγικά τους σχέδια.
Αφήνουμε, λοιπόν, το 1999 με τεράστιες επιτυχίες σε όλους τους τομείς, αλλά κυρίως έχοντας πλήρη επίγνωση των αλλαγών που συντελούνται σε ελληνικό και ευρωπαϊκό επίπεδο, έχοντας ξεκάθαρο στρατηγικό σχεδιασμό για τα επόμενα χρόνια και διαθέτοντας και τα κεφάλαια και τις ικανότητες για την υλοποίησή του.
Το 2000 είναι η χρονιά της ΟΝΕ για την Ελλάδα, η χρονιά που η χώρα μας θα ανοίξει τα φτερά της για να πετάξει μαζί με τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές χώρες σε ένα νέο κόσμο, αυτόν της ενοποίησης των οικονομιών, του κοινού νομίσματος, της ελευθερίας στις συναλλαγές, του ελεύθερου ανταγωνισμού. Είναι πραγματικά τεράστια εξέλιξη η είσοδός μας στην ΟΝΕ και όπως κάθε εξέλιξη, συνοδεύεται από κινδύνους και ευκαιρίες. Από την ημέρα της επίσημης ένταξής μας δε μένει παρά ένα ελάχιστο διάστημα 18 μηνών, μέσα στο οποίο όλοι – δημόσια διοίκηση, επιχειρήσεις και καταναλωτές – πρέπει να έχουμε προσαρμοστεί για να αντιμετωπίσουμε τη νέα πραγματικότητα που συνεπάγεται το ενιαίο νόμισμα σε όλες τις καθημερινές μας συναλλαγές. Προηγείται, βεβαίως, η προσαρμογή της σκέψης μας και η αντίληψη όλων των λεπτομερειών που θα χαρακτηρίζουν τη ζωή μας. Το ΕΥΡΩ δεν είναι απλά ένα νόμισμα, αλλά ένας νέος τρόπος ζωής μέσα στην Ενωμένη Ευρώπη των 350.000.000 κατοίκων που είναι ελεύθεροι να διαλέξουν προϊόντα και υπηρεσίες, έχοντας το απόλυτο δικαίωμα να κρίνουν και να συγκρίνουν και το εργαλείο του κοινού νομίσματος για να αποφασίζουν.
Έχοντας υπόψη μας αυτές ακριβώς τις εξελίξεις, προετοιμάζουμε το μέλλον της INTERAMERICAN για το 2000 και τα επόμενα χρόνια.
Εισάγουμε την εταιρία Γενικών Κλάδων στο ΧΑΑ, προκειμένου να αποκτήσει τα κεφάλαια για να διεκδικήσει πολύ μεγαλύτερο από το σημερινό ποσοστό της αντίστοιχης αγοράς που αναμένεται να παρουσιάσει τεράστια ανάπτυξη.
Δημιουργούμε ισχυρή βάση στον κλάδο υγείας και με πυρήνα το Σύστημα Υγείας MEDISYSTEM επεκτείνουμε τον προϊοντικό σχεδιασμό της INTERAMERICAN ΒΟΗΘΕΙΑΣ (που πρόκειται σύντομα να μετονομαστεί σε INTERAMERICAN ΥΓΕΙΑΣ), εκμεταλλευόμενοι τη στρατηγική μας συμμαχία με τον Όμιλο Γ. Αποστολόπουλου, τόσο στις ασφάλειες, όσο και στην παροχή των υπηρεσιών υγείας.
Αναπτύσσουμε νέα προγράμματα στην αποταμίευση, τη συνταξιοδότηση και τη διαχείριση επενδύσεων, αναμένοντας και στην Ελλάδα την εφαρμογή λύσεων συμπληρωματικότητας που ισχύουν σε όλες τις ευρωπαϊκές χώρες.
Καινοτομούμε με την ίδρυση της NOVA BANK, που θα παρουσιάσει μια νέα πολύ διαφορετική και πολύ σύγχρονη τραπεζική αντίληψη και θα ταράξει τα νερά στο ελληνικό τραπεζικό σύστημα, τόσο στον τομέα των προϊόντων, όσο και στην εξυπηρέτηση του πελάτη.
Διευρύνουμε τις δραστηριότητές μας μέσα από επιχειρηματικές και στρατηγικές συμμαχίες, με στόχο να ενισχύσουμε την αποτελεσματικότητα και την πολλαπλότητα των προϊόντων και των υπηρεσιών που προσφέρουμε στους πελάτες μας.
Επενδύουμε συνεχώς στην τεχνολογία και στην παρουσία μας στο Internet και το ηλεκτρονικό εμπόριο. Επενδύουμε επίσης στη σύγχρονη εκπαίδευση των συνεργατών μας που μετασχηματίζονται σε πλήρεις χρηματοοικονομικούς συμβούλους του πελάτη μας, ικανοί να του προσφέρουν προϊοντικές λύσεις για όλες τις ασφαλιστικές και επενδυτικές του ανάγκες.
Συνεχίζουμε την επέκτασή μας στο εξωτερικό, όπου μετά την επιτυχή δραστηριότητα στη Ρουμανία, αρχίζουμε να αναπτύσσουμε δραστηριότητα, τόσο στη Βουλγαρία, όσο και σε άλλες χώρες, μόνοι μας ή σε στενή συνεργασία με άλλους ελληνικούς ομίλους.
Το 2000 για την INTERAMERICAN είναι η αρχή μιας νέας πορείας, η οποία έχει γερές βάσεις στο πολύ δυναμικό και δημιουργικό παρελθόν που μας καταξίωσε στην πρώτη ασφαλιστική δύναμη στην Ελλάδα, αλλά κυρίως, αντλεί τις προϋποθέσεις επιτυχίας της από την αποφασιστικότητά μας να αναδείξουμε την INTERAMERICAN σε ένα πολύ σημαντικό παράγοντα επιχειρηματικής δραστηριότητας στη Ν.Α. Ευρώπη και σε έναν από τους μεγάλους ομίλους της Ενωμένης Ευρώπης.
Συνεχίζουμε έχοντας σταθερά στο επίκεντρο του σχεδιασμού μας την ανησυχία μας για τη βελτίωση των υπηρεσιών προς τους πελάτες μας, εξασφαλίζοντάς τους τα καλύτερα δυνατά προϊόντα και προσθέτοντας αξία σε ό,τι επιλέγουν μέσα από την πληθώρα των ασφαλιστικών και επενδυτικών λύσεων που διαθέτουμε. Η ισχυρή κεφαλαιακή μας διάρθρωση αποτελεί όχι μόνο δικλείδα ασφαλείας για τους πελάτες μας, αλλά και εφαλτήριο για τη συμμετοχή μας σε στρατηγικές συμμαχίες και σε νέα επιχειρηματικά σχήματα, που και τις υπηρεσίες μας θα ενισχύσουν, αλλά και την αξία των χρημάτων των μετοχών μας θα προστατεύσουν και θα πολλαπλασιάσουν.
Τελειώνοντας, θα ήθελα να τονίσω ότι η Ελλάδα περνάει σήμερα την πιο κρίσιμη φάση της νεότερης ιστορίας της. Μια φάση, κατά την οποία δε διεκδικείται ούτε η ελευθερία των πολιτών, ούτε η κατάκτηση της δημοκρατίας. Διεκδικείται ένα πολύ καλύτερο μέλλον για τον Έλληνα πολίτη, μέσα σε μια ενιαία Ευρώπη, που θα δημιουργήσει τις προϋποθέσεις για καλύτερη κοινωνική προστασία, για περισσότερη εργασία και μεγαλύτερη ευημερία. Είναι χρέος όλων μας να συνδράμουμε στην επιτυχία αυτής της προσπάθειας, ο καθένας από τη θέση του. Η INTERAMERICAN και εγώ προσωπικά δίνουμε αυτή την υπόσχεση και προσκαλούμε κάθε ελληνική επιχείρηση να κάνει το ίδιο, να τολμήσει, δηλαδή, ανοίγοντας νέους δρόμους για το καλό της χώρας μας και των συμπατριωτών μας.
Σας εύχομαι ολόψυχα Καλή Χρονιά.

Δημήτρης Κοντομηνάς



Η κατ' επανάληψιν βράβευση του Ομίλου INTERAMERICAN από τον ΟΜΕΠΟ (Όμιλος Ενίσχυσης Πολιτιστικών Δραστηριοτήτων) αποδεικνύει την πολύ σημαντική αξία του χορηγικού έργου INTERAMERICAN.





Ο πρόεδρος του Ομίλου με την αξέχαστη Μελίνα Μερκούρη.



Τιμή για τον Όμιλο ήταν η επίσκεψη της μεγάλης Ελληνίδας των γραμμάτων κ. Ελένης Γλύκατζη - Αρβελέρ, που έδωσε διάλεξη στο αμφιθέατρο του Interamerican Plaza με θέμα: «Το Βυζάντιο και η νέα Ελλάδα».



Η εθνική ομάδα ποδοσφαίρου είχε τη χορηγική υποστήριξη της INTERAMERICAN στο Μουντιάλ των ΗΠΑ.



Σημαντική στιγμή η παρουσία του κ. Δ. Κοντομηνά στον επίσημο εορτασμό της εθνικής επετείου της 25ης Μαρτίου στην Ουάσινγκτον και στην υπογραφή της σχετικής διακήρυξης που γίνεται την ίδια ημέρα από τον Αμερικανό Πρόεδρο και αποτελεί κατάκτηση του πρώην Αρχιεπισκόπου Αμερικής κ. Ιακώβου. Στη φωτογραφία ο Πρόεδρος Κλίντον υποδέχεται στο Λευκό Οίκο τον κ. Δ. Κοντομηνά.



Η INTERAMERICAN τίμησε τους Ολυμπιονίκες της Παρα-Ολυμπιάδας στην Ατλάντα



Ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς με τον Πρόεδρο της Ελληνικής Δημοκρατίας κ. Κ. Στεφανόπουλο, κατά τα εγκαίνια της έκθεσης «Οι θησαυροί της Εθνικής Βιβλιοθήκης».



Στιγμές συμπαράστασης και ιατρικής βοήθειας στους σεισμοπαθείς στην Τουρκία και στην Ελλάδα, από τους ανθρώπους του Ομίλου INTERAMERICAN.





30 χρόνια επιτυχίας

1968: Ο Δημήτρης Κοντομηνάς και ο Αλέξανδρος Ταμπουράς, συστήνουν στους κόλπους της εταιρίας «Οργάνωσις Ταμπουρά» μια μικρή μεν, αλλά πολλά υποσχόμενη ασφαλιστική εταιρία με την επωνυμία

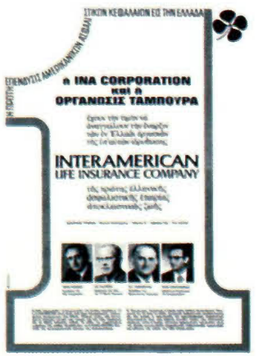


«International», η οποία από τις 28.1.69 ονομάστηκε οριστικά «INTERAMERICAN».

1969: Ηχηρότατη η πρώτη δήλωση παρουσίας της INTERAMERICAN στις ασφάλειες. Το «πρώτον εις την ιστορίαν αστρασφαλιστήριον ζωής» είναι γεγονός! Το συνυπέγραψαν ο Αλέξανδρος Ταμπουράς και



ο Δημήτρης Κοντομηνάς, εκδόθηκε στην Αθήνα στις 16 Ιουλίου 1969 και ασφάλισε τη ζωή των αστροναυτών του διαστημόπλοιου «Apollo 11», Neil Armstrong, Edwin Aldrin και Michael Collins.



1971: Ιδρύεται η «INTERAMERICAN A.E.», η πρώτη ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα με αποκλειστικό αντικείμενο τις ασφάλειες ζωής. Το κεφάλαιο της εταιρίας: 15.000.000 δραχμές. Υποστηρίζουν με ισότιμες μετοχές οι εταιρίες INA CORPORATION και η «Οργάνωσις Ταμπουρά».

1973: Η INTERAMERICAN αποκτά δυνατότητα άμεσου ελέγχου της εικόνας της στις εισπράξεις, στις προμήθειες, στις μετατροπές, στις εκδόσεις νέων συμβολαίων. Παράλληλα, στο χώρο των πωλήσεων νέα υποκαταστήματα κάνουν την εμφάνισή τους και νέοι συνεργάτες στελεχώνουν δυναμικά το Δίκτυο.

1974: Η εταιρία επεκτείνεται και στο χώρο των Γενικών Ασφαλειών, ιδρύοντας την «INTERTRUST Γενικών Ασφαλειών», τη σημερινή INTERAMERICAN Ζημιών, που διευθύνει ο κ. Κ. Μπερτσιάς.

1975: Είναι η χρονιά που αποκτήθηκε η πρώτη στέγη. Ολοκληρώνεται η κατασκευή του δεκαώροφου Πύργου της λεωφόρου Συγγρού, στον αριθμό 350, του οποίου η INTERAMERICAN απέκτησε σταδιακά 7 ορόφους.

1977: Η INTERAMERICAN στον Κλάδο Ζωής κατακτά την κορυφή. Είναι η ώρα και για το πρώτο συνέδριο της εταιρίας, τις εργασίες του οποίου στο Πόρτο Χέλι της Ερμιονίδας παρακολούθησαν τριακόσιοι ασφαλιστές.

1978: Με το ποσό ρεκόρ των 500 εκατ. ασφαλίστρων και με ένα πυκνό δίκτυο υποκαταστημάτων σε όλη την Ελλάδα, η INTERAMERICAN στρέφει το ενδιαφέρον της στα κοινωνικά και πολιτιστικά δρώμενα.

1980: Η INTERAMERICAN εξαγοράζει μετοχές της INA.

1981: Ο Όμιλος INTERAMERICAN ανακοινώνει την έναρξη λειτουργίας της εταιρίας ΜΕΝΤΩΡ. Με εκτιμητές, πραγματογνώμονες, συμβούλους, δημιουργεί ένα επιτελείο ειδικών που παρέχουν τις υπηρεσίες τους για επιθεωρήσεις κινδύνων, εκτιμήσεις και διακανονισμούς ζημιών.

1983: Η INTERAMERICAN κάνει το πρώτο βήμα στη διεθνοποίηση των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων της με τη δημιουργία της INTERAMERICAN Κύπρου. Παρά τον



έντονο ανταγωνισμό από τις κυπριακές ασφαλιστικές επιχειρήσεις, η εταιρία αναπτύχθηκε και κέρδισε αξιόλογο τμήμα της κυπριακής αγοράς. Ο Όμιλος INTERAMERICAN κατέχει σήμερα ποσοστό της κυπριακής εταιρίας της τάξεως του 8% περίπου. Ιδρύεται και η MICRONICA A.E., με σκοπό την προώθηση προϊόντων υψηλής τεχνολογίας στο χώρο των ηλεκτρονικών υπολογιστών.

1987: Ο Όμιλος INTERAMERICAN συνδέθηκε μετοχικά με το γαλλικό ασφαλιστικό κολοσσό Union des Assurances de Paris (U.A.P.). Η συνεργασία αυτή έκλεισε μετοχικά το 1996, οπότε και αποφασίσθηκε από κοινού να ακολουθήσει η INTERAMERICAN ανεξάρτητη πορεία στην ελληνική αγορά.

1988: Ο Όμιλος ιδρύει την INTERTRUST



για τη διαχείριση των Αμοιβαίων Κεφαλαίων INTERAMERICAN. Σήμερα, η INTERTRUST είναι η μεγαλύτερη μη τραπεζική ΑΕΔΑΚ στην ελληνική αγορά και διευθύνεται από την ίδρυσή της, από τον κ. Θ. Μπουντουράκη.

Το Μάιο του 1988 ιδρύεται και η INTERTECH, η οποία πέτυχε το 1995 την ει-



σαγωγή της στο Χρηματιστήριο. Παράλληλα, τη χρονιά αυτή άρχισαν τη λειτουργία τους ακόμη δύο εταιρίες στον τομέα της πληροφορικής: η MEGASOFT και η INTERDATA. Επίσης, εξαγοράζεται και η ασφαλιστική εταιρία CONTINENTAL. Τέλος, από αυτή τη χρονιά λειτουργούν και σχολές Εκπαίδευσης και Ποιότητας, Διοικητικού Δυναμικού, Management.

1989: Δημιουργείται η ΙΝΤΕΡΤΥΠ, εταιρία



τυπογραφική και εκδοτική, η οποία συγχωνεύθηκε το 1998 με την ΕΠΙΦΑΝΕΙΑ Α.Ε. Η εταιρία που προέκυψε, με την επωνυμία ΕΠΙΦΑΝΕΙΑ - ΙΝΤΕΡΤΥΠ Α.Ε. , συνεχίζει από το 1999 χωρίς πλέον τη συμμετοχή του Ομίλου INTERAMERICAN.

1990: Ο Όμιλος INTERAMERICAN ενισχύοντας τις κινήσεις του στο χρηματοοικονομικό χώρο ιδρύει την INTERBANK Ελλάδος Α.Ε., από την οποία αποσύρθηκε το 1996.

Σημείο αναφοράς αυτής της χρονιάς το ποσό των 17,5 δισ. δραχμών στην παραγωγή



ασφαλίστρων ζωής, που μεγάλωσε ακόμη περισσότερο την απόσταση της INTERAMERICAN από τον ανταγωνισμό στις ασφάλειες Ζωής.

1991: Ιδρύεται η INTERASSISTANCE, στο πρότυπο της UAP Assistance, η οποία μετονομάσθηκε αργότερα σε INTERAMERICAN Βοηθείας. Οι κεντρικές διοικητικές υπηρεσίες του Ομίλου μεταφέρονται στη σημερινή στέγη τους, στο ιδιόκτητο μοντέρνο κτιριακό συγκρότημα του Αμαρουσίου, το INTERAMERICAN Plaza.

1992: Η INTERAMERICAN CARDS, που είχε ιδρυθεί το 1990, προσφέρει στην αγορά την πιστωτική κάρτα INTERAMERICAN Visa. Σήμερα, η κάρτα αυτή εκδίδεται από







την Τράπεζα EFG Eurobank και διατίθεται από την INTERAMERICAN CARDS.

1993: Η INTERAMERICAN Οδική Προστασία ξεκινά τη δική της διαδρομή στους δρόμους της Ελλάδας. Αυτά επί γης, διότι στον αέρα ο Όμιλος τότε δηλώνει την παρουσία του με την εταιρία INTERJET, που εισήγαγε στην Ελλάδα το Executive Air Transport.

Η εισαγωγή της κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα γέννησε την ίδια χρονιά μια νέα επιχείρηση - από τις πιο δυναμικές - για τον Όμιλο INTERAMERICAN, τη MOBITEL.

1994: Ο Όμιλος INTERAMERICAN κάνει το πρώτο μεγάλο βήμα στην αγορά των Βαλκανίων, δημιουργώντας στη Ρουμανία με τη συμμετοχή τοπικών συνεταίρων, την εταιρία ARINCO, η οποία στη συνέχεια μετονομάζεται σε INTERAMERICAN Romania. Η εταιρία της Ρουμανίας δραστηριοποιείται



ήδη με επιτυχία σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους.

1996: Ο Δημήτρης Κοντομηνάς ιδρύει την MEDICOM, που εξαγόρασε την πλειοψηφία των μετοχών της νέας εταιρίας ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ Αθηνών - πρώην ΜΑΙΕΥΤΗΡΙΟ Αθηνών - παίρνοντας και την άδεια γενικής κλινικής. Επίσης, ιδρύεται και η COSMOLINE, με αντικείμενο την υψηλή τεχνολογία.

1998-1999: Η ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ Αθηνών, ξεκινά τη λειτουργία της. Σε συνδυασμό με το σύστημα υγείας «Medisystem», που τέθηκε σε εφαρμογή το 1998, αποτελεί το ασφαλιστικό γεγονός της χρονιάς και δίνει την ολοκληρωμένη πρόταση του Ομίλου στον τομέα της υγείας.

Επίσης, ως αποτέλεσμα της συνεργασίας του Ομίλου INTERAMERICAN με τη Γενική Τράπεζα, άρχισε τη δραστηριότητά της και η ΓΕΝΙΚΗ ΚΑΡΤΩΝ Α.Ε. με την έκδοση και διάθεση στην αγορά της πιστωτικής κάρτας Megacard Visa. Η συνεργασία με τη Γενική Τράπεζα συμπληρώθηκε με την από κοινού ίδρυση της χρηματιστηριακής εταιρίας MEGATRUST.

Η INTERAMERICAN Βορείου Ελλάδος αποκτά νέα γραφεία, τα οποία βρίσκονται στην προέκταση της Νέας Εγνατίας και στο ύψος της Θέρμης.

Η INTERTRUST πετυχαίνει πολύ ικανοποιητικές αποδόσεις υπέρ των επενδυτών. Ενδιαφέρουσα παραγωγικότητα παρουσιάζει και η δραστηριοποίηση των πωλήσεων στη Γερμανία, με υποκαταστήματα ήδη σε επτά γερμανικές μεγαλουπόλεις. Ξεκινούν δραστηριότητες στη βουλγαρική αγορά με την INTERAMERICAN Bulgaria. Πολύ σημαντική είναι για το μέλλον των υπηρεσιών του Ομίλου η από κοινού με τον πορτογαλικό διεθνή οργανισμό BANCO COMMERCIAL PORTUGUES S.A. (BCP) ίδρυση τράπεζας στην Ελλάδα. Η NOVA BANK - αυτή είναι η επωνυμία της νέας τράπεζας - θα εισάγει καινοτομικά προϊόντα και υπηρεσίες. Με οργάνωση και λειτουργία πρωτοποριακή για τα ελληνικά δεδομένα, θα ξεκινήσει τις εργασίες της στις αρχές του 2000.

Τέλος, το Νοέμβριο του 1999, ανακοινώνεται η σύμπραξη των δύο μεγάλων Ομίλων INTERAMERICAN και ΙΑΤΡΙΚΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ Αθηνών, με σύσταση της εταιρίας κοινής ιδιοκτησίας EUROSITE και με προγραμματισμό της υλοποίησης του πρώτου μεγάλου στόχου, που είναι η δημιουργία Ιατρικού Πάρκου σε ιδιόκτητη έκταση στην Παιανία.

Λίγο πριν πέσει η «αυλαία» του αιώνα, οι εταιρίες του Ομίλου σφύζουν από δημιουργική ζωή, το Δίκτυο Πωλήσεων πάλλεται στον εξίσου ζωηρό δημιουργικό ρυθμό. Οι στρατηγικές συμμαχίες, οι κοινοπραξίες, οι συμμετοχές του Ομίλου σε ποικίλους επιχειρηματικούς τομείς έχουν διευρύνει πολύ το πεδίο δραστηριοτήτων του και πέρα από τους τομείς στους οποίους ήδη έχει αναπτύξει ή ξεκινά δραστηριότητες, «βλέπει» με ενδιαφέρον τα μεγάλα έργα, την ψηφιακή τηλεόραση, το Internet.

Είναι προφανές ότι, αν η πρώτη τριακονταετία του πολυσχιδούς Ομίλου INTERAMERICAN υπήρξε ιστορικά εντυπωσιακή και ανεξίτηλη, μετά το 2000 θα γραφεί η ακόμη πιο συναρπαστική σε κατακτήσεις και επιτυχίες συνέχεια της ιστορίας του ονόματος INTERAMERICAN. ■

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Μια δυναμική χρονιά για τις ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας

Ιδιαίτερα υψηλή κερδοφορία εμφάνισαν και το 1999 η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωής, γεγονός που τις κατατάσσει στις πλέον δυναμικές εταιρίες του κλάδου.

Στα θετικά οικονομικά αποτελέσματα της χρονιάς που πέρασε, αναφέρθηκε ο διευθύνων σύμβουλος των δύο εταιριών κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου στην εκδήλωση για την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίττας, προσθέτοντας ότι σημαντική ήταν η συμβολή των εργαζομένων στη διαμόρφωση των αποτελεσμάτων αυτών.

Σύμφωνα με τα στοιχεία αυτά, τα κέρδη της Αγροτικής Ασφαλιστικής το 1999 ξεπέρασαν τα 2,8 δισ. δρχ., εμφανίζοντας αύξηση σε σχέση με το 1998 κατά 23%. Αυξημένη κατά 25% είναι και η παραγωγή ασφαλίστρων, η οποία έφθασε τα 24 δισ. δρχ.

Κατά 135% σε σχέση με το 1998 είναι αυξημένα και τα κέρδη της Αγροτικής Ζωής, τα οποία ξεπέρασαν τα 2,6 δισ. δρχ. Τα έσοδά της εκτιμάται ότι θα είναι αυξημένα κατά 16% περίπου, αγγίζοντας τα 27,5 δισ. δρχ.

Κορυφαίο γεγονός για το 1999, όπως χαρακτηριστικά επεσήμανε ο κ. Λυσιμάχου, υπήρξε για την Αγροτική Ασφαλιστική η είσοδός της στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών και εν συνεχεία η σταθερά ανοδική πορεία της μετοχής της.

Το 2000 σηματοδοτεί αντίστοιχα την ίδια πορεία και για την Αγροτική Ζωής, η είσοδος της οποίας έχει ήδη εγκριθεί από το Δ.Σ. του Χρηματιστηρίου και της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς. Η δημόσια εγγραφή για την εισαγωγή των μετοχών στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών έχει ήδη αρχίσει και η διαδικασία θα διαρκέσει μέχρι την Παρασκευή 3 Μαρτίου.

Θα διατεθούν συνολικά 3.969.500 νέες κοινές ονομαστικές μετοχές. Ποσοστό 30% των μετοχών της δημόσιας εγγραφής, δηλαδή 1.190.850 μετοχές, θα διατεθεί στους θεσμικούς επενδυτές και το υπόλοιπο 70%, δηλαδή 2.778.650, θα διατεθεί για την ικανοποίηση των εγγραφών φυσικών και νομικών προσώπων.

Ας σημειωθεί ότι κάθε θεσμικός επενδυτής μπορεί να εγγραφεί για μετοχές, οι οποίες δε



θα ξεπερνούν σε ποσοστό το 3% της συνολικής αξίας της έκδοσης με δημόσια εγγραφή, δηλαδή 119.090 μετοχές. Η αίτηση κάθε μη θεσμικού επενδυτή θα ικανοποιηθεί αρχικά μέχρι 560 μετοχές κατ' ανώτερο.

Κύριος ανάδοχος είναι η Αγροτική Τράπεζα και Σύμβουλος Έκδοσης η ATE FINANCE. Λοιποί ανάδοχοι έχουν ορισθεί η Εθνική Τράπεζα, E.F.G. EUROBANK, ALPHA Τράπεζα Πίστεως, Εμπορική Τράπεζα, HSBC BANK PLC, Τράπεζα Εργασίας, Τράπεζα Πειραιώς, ABN - AMPRO ROTHSCHILD BANK, Γενική Τράπεζα, Τράπεζα Αττικής, E.T.E.B.A., TELESIS Τράπεζα Επενδύσεων, Ευρωπαϊκή Λαϊκή Τράπεζα, ALPHA FINANCE, Αγροτική ΑΧΕ, TELESIS ΑΧΕ, Ν.Δ. ΔΕΒΛΕΤΟΓΛΟΥ ΑΧΕΠΕΥ, Π. & Κ ΑΧΕ, Διεθνής Χρηματιστηριακή Α.Ε., MARFIN ΑΕΠΕΥ, ΣΙΓΜΑ ΑΧΕΠΕΥ, Κονταλέξης ΑΧΕΠΕΥ, MAGNA TRUST ΑΧΕΠΕΥ.

Τέλος, ο κ. Λυσιμάχου δεν παρέλειψε να τονίσει ότι η προσεχής τριετία θα είναι καθοριστική όχι μόνο για τις δύο ασφαλιστικές εταιρίες, αλλά για όλο τον Όμιλο, καθώς, όπως είναι γνωστό, έχει προγραμματιστεί για το τέλος του 2000 η είσοδος στο Χρηματιστήριο και της Αγροτικής Τράπεζας.

Πρωτιά και στο Πρωτάθλημα Ποδοσφαίρου

Και οι επιτυχίες για τον Όμιλο της Αγροτικής Τράπεζας δεν τελειώνουν εδώ, μιας και οι δύο ασφαλιστικές εταιρίες, η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωής είναι οι επίσημοι χορηγοί του πρωταθλήματος ποδοσφαίρου από σήμερα και μέχρι τον Ιούνιο του 2001.

Τη σχετική σύμβαση χορηγίας ανακοίνωσαν κατά τη διάρκεια ειδικής εκδήλωσης σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών, ο διευθύνων σύμβουλος των ασφαλιστικών εταιριών κ. Τριαντάφυλλος Ε. Λυσιμάχου και ο πρόεδρος της ΕΠΑΕ κ. Βίκτωρ Μητρόπουλος.

Η σύμβαση προβλέπει την καταβολή από την Αγροτική Ασφαλιστική και την Αγροτική Ζωής προς την ΕΠΑΕ, ποσού ύψους 700 εκατ. δρχ. μέχρι τη λήξη του επόμενου πρωταθλήματος, δηλαδή σε διάρκεια 18 μηνών.

Στο διάστημα αυτό παρέχεται στις ασφαλιστικές εταιρίες η δυνατότητα αξιοποίησης πακέτου ανταποδοτικών ενεργειών, μεταξύ των οποίων η προβολή τους στους αγωνιστικούς χώρους και κατά τη διάρκεια των τηλεοπτικών μεταδόσεων των αγώνων.

Αξίζει να σημειωθεί ότι μέρος της χορηγίας θα διατεθεί για την αναβάθμιση των αγωνιστικών χώρων, εξασφαλίζοντας καλύτερες συνθήκες διεξαγωγής του πρωταθλήματος, τόσο για τους αθλητές όσο και για τους φιλάθλους.

Η συνεργασία των δύο πλευρών επεκτείνεται και στο χώρο των ασφαλειών, καθώς έχει ήδη συμφωνηθεί η ομαδική ασφάλιση των επαγγελματιών ποδοσφαιριστών από ατύχημα ή ασθένεια.

Ο κ. Λυσιμάχου, αναφερόμενος στη σύμβαση, δήλωσε ότι η ανάληψη της χορηγίας του πρωταθλήματος ποδοσφαίρου αποτελεί για τις δύο ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου της ΑΤΕ την ελάχιστη συμβολή τους στα αθλητικά δρώμενα της χώρας μας και ευχήθηκε το φετινό πρωτάθλημα να διεξαχθεί στο πλαίσιο του υγιούς αθλητικού πνεύματος και ιδεώδους, αναδεικνύοντας νικητές το φίλαθλο πνεύμα και την πνευματική και σωματική αλκή. ■

Τηλε Μηνύματα

Για έναν καλύτερο κόσμο



Τηλ-επικοινωνήστε με Α.Σ.Φ.Α.Λ.Ε.Ι.Α.!
Αναζητήστε μια ξεχωριστή ***συλλεκτική σειρά*** από ***8 τηλεκάρτες***
που συνθέτουν την πραγματική αξία της **"ασφάλειας"**:
Ανθρωπιά, **Σ**ιγουριά, **Φ**ιλία, **Α**γάπη, **Λ**ογική, **Ε**υαισθησία, **Ι**κανοποίηση, **Α**μιλλα...
Έννοιες που εκφράζουν το όραμα της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ
και της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ για έναν καλύτερο κόσμο.
Αποκτήστε τις συλλεκτικές τηλεκάρτες
ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ - ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ
και στείλτε "μήνυμα ελπίδας και σιγουριάς"
στον αιώνα που ανατέλλει.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ

Ένα μαζί σας!

SYNEDIA S.A.

AIG GREECE

Από θέση ισχύος

Με μισό αιώνα επιτυχημένη συνέργεια και με την πρόκληση της νέας χιλιετίας, η AIG και η ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε., διατηρώντας τους έως σήμερα μετοχικούς συσχετισμούς, προχώρησαν στη δημιουργία της AIG GREECE ενός σχήματος, κάτω από το οποίο εντάσσονται όλες οι εργασίες και των δύο Ομίλων στην Ελλάδα.

Το Ασφαλιστικό Συγκρότημα **Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.** αποτελεί έναν από τους παλαιότερους ασφαλιστικούς οργανισμούς στην Ελλάδα. Ιδρύθηκε το 1935, ενώ εδώ και 50 χρόνια εκπροσωπεί στη χώρα μας το μεγαλύτερο διεθνή ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό Οργανισμό **AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (AIG).**

Στην Ελλάδα, η AIG, μέσω του Ασφαλιστικού Συγκροτήματος Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε., έχει αναδειχθεί σε μια από τις πλέον παραδοσιακές και ισχυρές ασφαλιστικές δυνάμεις. Αποτελεί, δεκαετίες τώρα, το σταθερό και φερέγγυο ασφαλιστή, στηρίζοντας ιδιώτες και επιχειρήσεις με την πιο έγκυρη και προηγμένη ασφαλιστική τεχνογνωσία, εξυπηρετώντας πολύμορφα τόσο τις καθημερινές - οικογενειακές τους ανάγκες, όσο και τις πλέον εξειδικευμένες επιχειρηματικές απαιτήσεις τους.

Η **νέα** αυτή **ταυτότητα** έρχεται σαν φυσική συνέπεια της μακρόχρονης συνεργασίας των δύο Ομίλων, προκειμένου να υποστηρίξει τη δυναμική προοπτική της **AIG GREECE** σε μια περίοδο μεγάλων ανακατατάξεων, που επηρεάζουν αναπότρεπτα και την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Η **AIG GREECE** θα συνεχίσει έτσι τη δραστηριότητά της με τις αυτόνομες πάντα ασφαλιστικές εταιρίες:

- **NATIONAL UNION FIRE INSURANCE COMPANY OF PITTSBURGH, P.A.**

Αμερικανική Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων, μέλος της AIG, που λειτουργεί στην Ελλάδα από το 1951, μέσω της ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.

- **ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.**

Ελληνική Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων, με μετοχικό ενδιαφέρον κατά 50% της AIG και κατά 50% της ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. και που ιδρύθηκε το 1973 και λειτουργεί σε όλους τους Κλάδους των Γενικών Ασφαλίσεων.

Παράλληλα, το Ασφαλιστικό Συγκρότημα **Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.** διατηρεί και αναβαθμίζει την παραδοσιακή **μεσιτική** του ιδιότητα κυρίως στους τομείς των **ναυτασφαλίσεων** και των **αεροπορικών κινδύνων,** διατηρώντας διασυνδέσεις με όλες τις ευρωπαϊκές αγορές και κατά κύριο λόγο με την αγορά του Λονδίνου μέσω των brokers TYSER & Co και του NELSON HURST GROUP.

Σημαντική, τέλος, θεωρείται και η δραστηριότητα του Συγκροτήματος στον τομέα των ποσοτικών και ποιοτικών ελέγχων, των προασφαλιστικών ελέγχων και των επιβλέψεων μέσω της θυγατρικής εταιρίας **ΑΙΓΙΣ Ε.Π.Ε.**

American International Group (AIG)

Ο μεγαλύτερος ασφαλιστικός - χρηματοοικονομικός Οργανισμός με παρουσία σε 135 χώρες

Η AIG κατατάσσεται πρώτη σε εκτίμηση ανάμεσα σε όλες τις χρηματοοικονομικές εταιρίες των ΗΠΑ και αξιολογείται με τα χαρακτηριστικά ΑΑΑ και ΑΑ+ από τους διεθνείς οργανισμούς αξιολόγησης Moody's και Standard & Poor's.

Μέσω ενός παγκόσμιου δικτύου εταιριών, παρέχει ασφαλιστικές υπηρεσίες σε όλους τους Κλάδους των Γενικών Ασφαλίσεων των Ασφαλειών Ζωής, Περίθαλψης και Συντάξεων. Δραστηριοποιείται στο χώρο επίσης των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών και της διαχείρισης κεφαλαίων.

Ο κύκλος εργασιών της AIG το 1999 ανήλθε σε USD 40,66 δισ., παρουσιάζοντας αύξηση 13,8% σε σχέση με το 1998. Τα κέρδη προ φόρων και δικαιωμάτων μειοψηφίας έφθασαν στα USD 7,5 δισ. έναντι USD 6,3 δισ. το 1998 (+19,7%).

Ειδικά στο χώρο των Γενικών Ασφαλειών, τα καθαρά εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ήταν USD 16,22 δισ. έναντι USD 14,6 δισ. το 1998. Παρά τις δύσκολες ασφαλιστικές συνθήκες του 1999 («μαλακή» αγορά, σεισμοί Ελλάδας, Τουρκίας, Ταϊβάν και φυσικές καταστροφές στη Δυτική Ευρώπη), η χρήση απέδωσε τεχνικά κέρδη (underwriting profit) ρεκόρ (USD 669,2 εκατ.) και συνολικά προ φόρων κέρδη USD 3,48 δισ.

Συνοπτικά οικονομικά μεγέθη

		Αύξηση σε σχέση με το 1998
Κύκλος Εργασιών Ομίλου	USD 40,66 δισ.	13,8%
Καθαρά Ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών	USD 16,22 δισ.	11,2%
Τεχνικά Κέρδη Γενικών Ασφαλειών	USD 0,67 δισ.	26,1%
Κέρδη Προ-Φόρων Γενικών Ασφαλειών	USD 3,48 δισ.	18,9%
Συνολικά Κέρδη Ομίλου Προ-Φόρων	USD 7,50 δισ.	19,7%
Συνολικά Καθαρά Κέρδη	USD 5,05 δισ.	18,1%

Σημεία υπεροχής και διαφοροποίησης

- **Διεθνής χαρακτήρας του AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (AIG).**

Στη νέα εποχή της παγκοσμιοποίησης η **AIG GREECE** κινείται στη διεθνή σκακιέρα, έχοντας σαν βάση τη φερεγγυότητα, το κύρος αλλά και τη δυναμική του AIG. Μέσω του διεθνούς δικτύου της **AIG GREECE** έχουμε τη δυνατότητα ασφάλισης όλων των ελληνικών επιχειρήσεων, καθώς επεκτείνονται στο εξωτερικό.

- **Καινοτομία - Ευελιξία - Εξειδίκευση**

Καθώς η παραδοσιακή ασφαλιστική αγορά (Κλάδοι Περιουσίας, Μεταφορών, Αστικής Ευθύνης) εμφανίζει σημεία κορεσμού, η **AIG GREECE** προχώρησε στη δημιουργία νέων προϊόντων και κλάδων ασφάλισης. Ενδεικτικά αναφέρουμε:

- Κλάδος Ενέργειας. - Κλάδος Χρηματοοικονομικών Απωλειών. - Προϊόντα Crisis Management. - Τμήμα Travel P.A. - Κλάδος Προσωπικών Κινδύνων, κ.ά.

Η πολιτική της εξειδίκευσης σε κάθε ασφαλιστικό τομέα ξεχωριστά, η ευελιξία με την οποία το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρίας χειρίζεται τις καταστάσεις και η καινοτομία στο σχεδιασμό νέων προϊόντων / προγραμμάτων, αποτελούν το τρίπτυχο της επιτυχίας, που αντανακλάται στους σημαντικούς ρυθμούς ανάπτυξης του Ομίλου.

- **Συμπράξεις και συνέργειες**

Πεποίθηση της AIG, αλλά και του Ασφαλιστικού Συγκροτήματος Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. είναι ότι μια υγιής συνεργασία παίζει πρωτεύοντα ρόλο σε μια εποχή όπου οι επιδράσεις από τον έντονο και οξύ, μερικές φορές, ανταγωνισμό είναι εμφανής σε καθημερινή βάση.

Με βάση αυτή τη φιλοσοφία, οι δύο εταιρίες προσανατολίζονται σε **ουσιαστικές συμπράξεις και συνέργειες** και όχι σε εντυπωσιακές εξαγορές ή / και συγχωνεύσεις.

- **Σύγχρονη δομή**

Με δεδομένο τις διαφοροποιημένες ανάγκες των πελατών και των καναλιών διανομής, η δομή της εταιρίας είναι σχεδιασμένη έτσι ώστε να ανταποκρίνεται στις ιδιαίτερες απαιτήσεις τους. Έτσι, μπορούμε να επικεντρωθούμε στην αποτελεσματική εξυπηρέτηση κάθε καναλιού χωριστά, μέσα στα γενικότερα πλαίσια μιας πολυκλαδικής αντίληψης.

- **Πρωτοποριακές ιδέες**

Η ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση του πελάτη αποτελεί βασικό στόχο της **AIG GREECE**.

Η εμπορική πολιτική της εταιρίας στηρίζεται στο **Cross - Selling,** δηλαδή στη διασταυρούμενη πώληση, και όχι μόνο στην εξεύρεση νέων πελατών.

Σε αυτό το πλαίσιο, σκοπός μας είναι ο εμπλουτισμός του φάσματος των υπηρεσιών που προσφέρει ο Όμιλος, μέσα από τις διάφορες συνεργασίες του.

- **Νέα κανάλια διανομής**

Η **AIG GREECE** διαθέτει ένα υψηλής ποιότητας δίκτυο συνεργατών σε όλη την Ελλάδα, επιλεγμένο για την ασφαλιστική γνώση και εμπειρία του, έτοιμο να προσφέρει κάθε ασφαλιστική συμβουλή και εξυπηρέτηση. Παράλληλα, αναπτύσσονται όμως και άλλα εναλλακτικά κανάλια διανομής. Πάνω σε αυτόν τον άξονα κινούνται οι συμπράξεις της **AIG GREECE** με διαφορά τραπεζικά / πιστωτικά ιδρύματα της χώρας (Τράπεζα Eurobank, Τράπεζα Εργασίας, ABN AMRO, Barclays, American Express) και με εταιρίες παροχής υπηρεσιών. Στο ίδιο πλαίσιο εντάσσονται οι εφαρμογές του **direct** και **target marketing** καθώς και η «προέκταση» του Ομίλου μέσω του νέου **ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΑΘΗΝΩΝ,** που πρόσφατα δημιούργησε.

Κλάδοι και προϊόντα

Η **AIG GREECE** έχει αναπτύξει όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους, προσφέροντας ένα ευρύ φάσμα καλύψεων.

ΚΛΑΔΟΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ

Καλύπτονται τόσο οι απλοί κίνδυνοι όσο και οι μεγάλοι εμπορικοί και βιομηχανικοί κίνδυνοι, με ολοκληρωμένα συμβόλαια κατά παντός κινδύνου (All Risks).

ΚΛΑΔΟΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ

Καλύψεις γενικής αστικής ευθύνης έναντι τρίτων, αστικής ευθύνης οικογενειάρχη, καταστηματάρχη και επιχειρηματία, ευθύνης εργοδότη, αστικης ευθύνης προϊόντων, επαγγελματικής αστικής ευθύνης γιατρών, αρχιτεκτόνων, κλινικών δοκιμών, κ.ά.

ΚΛΑΔΟΣ ΛΟΙΠΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ

Βασικές καλύψεις κλοπής, ληστείας, θραύσης κρυστάλλων, κοσμημάτων, έργων τέχνης και προσωπικών ειδών, καθώς και εξειδικευμένες καλύψεις, π.χ. κινηματογραφικών ταινιών, ιχθυογεννητικών σταθμών, κ.ά.

ΚΛΑΔΟΣ ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Ασφαλίσεις κατασκευής έργων και ανέγερσης (CAR/EAR), μηχανικού εξοπλισμού (CPM), μηχανικών βλαβών (MACHINERY BREAKDOWN) και απώλειας κερδών.

ΚΛΑΔΟΣ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ

Πέραν της ασφάλισης μεταφορών εσωτερικού και εξωτερικού, υπάρχουν ειδικές καλύψεις που αναφέρονται στην αστική ευθύνη μεταφορέα (CMR) και διαμεταφορέα.

ΚΛΑΔΟΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ - ΖΩΗΣ

Προσωπικές ασφάλειες ζωής, συνταξιοδότησης, προσωπικών ατυχημάτων - ασθένειας, ιατροφαρμακευτικής και νοσοκομειακής περίθαλψης, προγράμματα ομαδικής ασφάλισης προσωπικού επιχειρήσεων και συνταξιοδότησης, αλλά και μια ευρεία ποικιλία πρωτοποριακών προγραμμάτων κάλυψης σπουδών, συνεδρίων, ειδικών εκδηλώσεων, πελατών ξενοδοχείων και κρουαζιεροπλοίων, κ.ά.

ΚΛΑΔΟΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

Ο κλάδος εφαρμόζει, εδώ και 4 χρόνια, μια μέθοδο underwriting, που βασίζεται σε μια σειρά από παραμέτρους που ουσιαστικά «φωτογραφίζουν» την επικινδυνότητα του ασφαλιζόμενου οχήματος, αλλά και τον οδηγό, επηρεάζοντας ανάλογα το ασφάλιστρο. Στόχος του συγκεκριμένου συστήματος είναι η επιβράβευση των καλών οδηγών και η «κατηγοριοποίηση» των αυτοκινήτων ανάλογα με τα συγκεκριμένα χαρακτηριστικά που τα συνοδεύουν.

ΚΛΑΔΟΣ ΣΚΑΦΩΝ - ΑΕΡΟΣΚΑΦΩΝ

Παρέχονται καλύψεις πλοίων, θαλαμηγών, σκαφών αναψυχής, αεροσκαφών, ελικοπτέρων, πληρωμάτων και αλληλασφαλιστικών οργανισμών (P & I Clubs).

Εκτός από τις παραπάνω γνωστές σε όλους ασφαλιστικές καλύψεις η **AIG GREECE,** αναγνωρίζοντας τις νέες συνθήκες της παγκόσμιας αγοράς και τις αυξημένες απαιτήσεις των πελατών, δημιούργησε νέους πρωτοποριακούς κλάδους με αντίστοιχα καινοτόμα προγράμματα.

ΚΛΑΔΟΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

Ο **νέος** αυτός κλάδος παρέχει **καινοτόμα** και **ευέλικτα προγράμματα** που καλύπτουν τις προσωπικές και οικογενειακές ανάγκες των πελατών, αλλά και τις επαγγελματικές τους δραστηριότητες (προγράμματα «στέγη plus», «γραφείο plus», «κατάστημα plus»).

ΚΛΑΔΟΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΑΠΩΛΕΙΩΝ

Πρωτοποριακά συμβόλαια για την ελληνική αγορά που καλύπτουν:

- ευθύνες στελεχών και διευθυντών (D&O),
- τραπεζικά ιδρύματα (Banker's Blanket Bond),
- οικονομικές απώλειες επιχειρήσεων (Commercial Crime),
- επαγγελματικές αστικές ευθύνες (λογιστών, συμβούλων επιχειρήσεων, εταιριών EDP, franchisors, multimedia - εκδοτικών επιχειρήσεων, ταξιδιωτικών πρακτόρων, κ.ά.),
- πιστωτικές κάρτες.

ΚΛΑΔΟΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ

Ασφάλιση περιουσιακών στοιχείων και μηχανικών βλαβών εξοπλισμού που αφορούν σε εταιρίες:

- παραγωγής χημικών προϊόντων,
- πετρελαίων και των υποπροϊόντων του,
- ηλεκτρικής και αιολικής ενέργειας,
- υπεράκτιων μονάδων.

Ο κλάδος παρέχει επίσης ένα **νέο** και **μοναδικό** στην αγορά συμβόλαιο. Το συμβόλαιο αυτό, με την ονομασία COMPUNAT, είναι μια ασφαλιστικο-οικονομική κάλυψη, η οποία βασίζεται και αντικαθιστά τη σύμβαση συντήρησης ηλεκτρονικού εξοπλισμού, εξασφαλίζοντας στον πελάτη σημαντικά μειωμένο κόστος.

Τέλος, το νέο τμήμα **AIG TRAVEL,** που προσεγγίζει με διαφορετική τεχνογνωσία την τουριστική βιομηχανία και παρέχει αξιόπιστες λύσεις προσφέροντας:

- μια εξαιρετικά ευέλικτη «πολυ-προστασία» του Έλληνα και ξένου «ταξιδιώτη-τουρίστα» και «ταξιδιώτη-επιχειρηματία»,
- κάλυψη **Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης Tour Operator,**
- ένα φάσμα συμπληρωματικών καλύψεων για «ειδικούς κινδύνους» (απαγωγή, εγγύηση, πειρατεία, κ.λπ.).



23 ερωτήσεις για τα 23 χρόνια στον ασφαλιστικό χώρο

Τάκης Αμπατζίδης:

"επιτυχημένος Manager είναι αυτός που δημιουργεί κερδοφόρους ασφαλιστές!"

Ο Τάκης Αμπατζίδης, manager ασφαλιστών στη ΝΝ, είναι 23 χρόνια στο ασφαλιστικό επάγγελμα και του απευθύναμε 23 ερωτήσεις που βοηθούνε να τον γνωρίσουμε λίγο και να προσεγγίσουμε το έργο του στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.
Έδωσε τη μισή ζωή του (τα 23 από τα 46 του χρόνια) προσφορά στο θεσμό του ασφαλιστή και όλο του το "είναι" σ' αυτά τα χρόνια "χορηγία" στην υπηρεσία του πελάτη άμεσα ή έμμεσα. Πίστεψε στη διάκριση, στη διαφορετικότητα, στην ποιότητα, στη σκληρή δουλειά, στον προγραμματισμό, στην επαγγελματική ελευθερία και ανεξαρτησία.
Ανήκει στην κατηγορία αυτών που θέλουν να μοιράζονται με τους άλλους ό,τι έχουν, ακόμα και την προσωπική ζωή τους.
Δούλεψε πολύ για αυτοβελτίωση δική του και των συνεργατών του.
Εμπιστεύτηκε την ηγεσία της εταιρίας του και τους ανθρώπους της.
Έχει φιλοσοφία καλή για τη ζωή και τα αγαθά της.
Ονειρεύεται κάτι καλύτερο αλλά και νοιώθει το χρέος του για τη ζωή, που είναι προσφορά και υπηρεσία στο συνάνθρωπο.
Ο Τάκης Αμπατζίδης κατάφερε να είναι ένας ευγενικός, καλός φίλος με τους ανταγωνιστές του στην Ελληνική Ασφαλιστική αγορά, εργαζόμενος σκληρά ως συνδικαλιστής και ως manager για να γίνει καλύτερη η ζωή των επαγγελματιών ασφαλιστών. Έκανε καλά το χρέος του ως σήμερα και του ευχόμαστε υγεία και προκοπή βίου, μαζί με τα συγχαρητήρια του ΝΑΙ για τη μέχρι τώρα δημιουργική πορεία του.

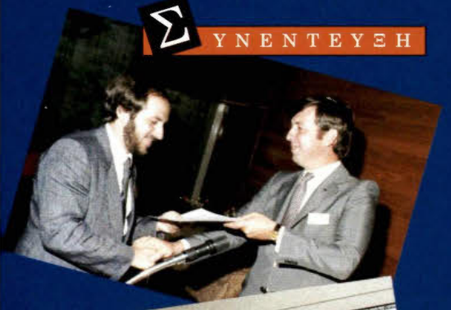
Γράφει ο Ευάγγελος Σπύρου

ΕΡ. 1: Αγαπητέ κ. Αμπατζίδη, είσθε από το 1977 στο ασφαλιστικό επάγγελμα, αφήνοντας το επάγγελμα operations manager σε ναυτιλιακή εταιρία.
Η αλλαγή έφερε περισσότερες χαρές στη ζωή σου;
Μπορείς να μας κάνεις μια ξενάγηση στα 23 προηγούμενα χρόνια σου στο επάγγελμά μας; Ποια ήταν η πορεία σου;
ΑΠ.: Η ναυτιλία υπήρξε ένα πολύ μεγάλο σχολείο για μένα και ήταν ο προθάλαμος της εισόδου μου στο χώρο των ασφαλειών.



Μπορώ να πω ότι ναυτιλία και ασφάλειες έχουν πολλά κοινά στοιχεία όπως: η ένταση, η διορατικότητα, το απρόβλεπτον, η δημιουργικότητα, η διαρκής επαγρύπνηση, ο κατάλληλος σχεδιασμός, η πρόβλεψη.
Γι' αυτό και η προσαρμογή μου στο χώρο των ασφαλειών ήταν εύκολη, διότι υπήρχε η κατάλληλη υποδομή. Η αλλαγή αυτή σίγουρα μου έδωσε πολύ περισσότερες χαρές.
Ο ασφαλιστικός σύμβουλος είναι ένα κοινωνικό λειτούργημα, που σκύβει και αγκαλιάζει τα καθημερινά προβλήματα όλων των ανθρώπων, ανεξαρτήτως κοινωνικού, μορφωτικού και οικονομικού επιπέδου και, όταν συνδυάζει σωστή παροχή υπηρεσιών, τότε δημιουργούνται επιτυχία επαγγελματική, καταξίωση κοινωνική, υψηλό εισόδημα, μεγάλη καριέρα.
Το ταξίδι μου στο χώρο των ασφαλειών είναι συναρπαστικό. Είναι μία Κίρκη που μ' έχει μαγέψει. Ξεκίνησα το 1977, αφήνοντας μία πολύ καλή θέση στη ναυτιλιακή εταιρία. Το ερέθισμά μου ήταν αφενός μεν ο άνθρωπος και τι μπορούσα να προσφέρω σ' αυτόν μέσω των ασφαλειών και αφετέρου τι προσωπικοί ορίζοντες ανοίγονταν μπροστά μου.
Για μένα ήταν μία πολύ μεγάλη πρόκληση. Άφησα ένα μεγάλο και ευρύχωρο γραφείο και αίφνης βρέθηκα στην αγορά με μία τσάντα, αναζητώντας πελάτες.
Ήταν μια μεγάλη αλλαγή, που είχε μια κρυφή γοητεία για μένα. Τότε πολλοί φίλοι, συγγενείς, γνωστοί μού έλεγαν τι πας να κάνεις, τρελός είσαι, δεν είναι καλό επάγγελμα για σένα, δεν έχει κύρος. Αυτό ήταν. Όλα αυτά απετέλεσαν ένα μεγάλο στοίχημα για μένα. Να πετύχω, να τους διαψεύσω. Άρχισα να εργάζομαι άοκνα και δημιουργικά.
Η εταιρία μου είχε βάλει τότε ένα διαγωνισμό για το Λονδίνο. Ήταν αδιανόητο να μην πιάσω το στόχο. Δούλευα 13 με 14 ώρες την ημέρα. Είχα ραντεβού, ζήταγα συστάσεις, έκανα Direct call, τεχνική τηλεφώνου σε αγνώστους, διάβαζα τη Limra! Ήθελα να 'μουνα διαφορετικός από τους άλλους. Ήθελα πρωτιές, συνδυαζόμενες με ποιότητα εργασιών και γνώση. Ήθελα να κερδίζω χρήματα και να καταξιώνομαι επαγγελματικά, έχοντας ευχαριστημένους πελάτες.
Σκέψου Βαγγέλη ότι, το 1977 πουλούσα προστασία. Μόνο ισόβιες ασφάλειες πρότεινα στους πελάτες μου. Πράγματι, οι ασφάλειες μου προσέφεραν το κατάλληλο πεδίο για να εργασθώ. Ελευθερία, ανεξαρτησία, προσωπικός προγραμματισμός, πρωτοβουλία, επικοινωνία με ανθρώπους, υψηλή στοχοθεσία, άμιλλα, ανταγωνισμός, μη ύπαρξη ορίων ως προς το τι μπορείς να κάνεις και που μπορείς να φθάσεις, μεταπήδηση στο management.
Άρχισα να στρατολογώ το 1978. Πολλά από τα παιδιά που στρατολόγησα τότε είναι ακόμη και σήμερα στο επάγγελμα και υπηρετούν επιτυχημένα την ασφαλιστική ιδέα.
Τις εμπειρίες μου και τη γνώση μου ήθελα να τις μοιραστώ με τους συνεργάτες μου. Ήθελα να είμαστε πρωτοπόροι στην ασφαλιστική αγορά.
Τον Αύγουστο του 1980 ξεκίνησε η συνεργασία μου ως agency manager στη Ν-Ν. Αυτό ήταν ένα μεγάλο στοίχημα. Νέα Εταιρία, Νέες ιδέες, Νέες προκλήσεις Νέος και Εγώ. Δούλεψα σκληρά και αφοσιώθηκα συστηματικά στη δημιουργία ενός καλού υποκαταστήματος που θα απαρτίζονταν από επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους, που θα ήθελαν να κάνουν καριέρα, να διακριθούν. Επιθυμία μου ήταν να αναβαθμισθεί το επάγγελμά μας μέσα από σωστή στρατολόγηση και διαρκή επιμόρφωση, ώστε οι νέοι ασφαλιστές να πιστέψουν στο θεσμό, να δουλέψουν σωστά, καλύπτοντας τις πραγματικές ανάγκες των πελατών και όχι να πουλάνε απλά συμβόλαια.
Όλα αυτά τα χρόνια μοιράσθηκα με τους συνεργάτες μου αγωνίες, χαρές, επιτυχίες, καταξίωση και δημιουργικότητα. Δημιούργησα 4 υποκαταστήματα, που οι διευθυντές τους ακόμη και σήμερα είναι φίλοι μου. Όταν ξεκίνησαν, ο ένας ήταν υπάλληλος του ΟΤΕ, ο άλλος εργαζόταν στην Τράπεζα Πίστεως, ο τρίτος ήταν υπεύθυνος μεγάλων Τεχνικών Έργων και ο τέταρτος εγκατέλειψε τις επιχειρήσεις του πατέρα του. Με τους προαναφερθέντες και με τους σημερινούς συνεργάτες μου κατορθώσαμε να είμαστε συνεχώς στο Top ten των υποκαταστημάτων της Εταιρίας μας και να έχουμε ένα χαρτοφυλάκιο: στον κλάδο ζωής 1.300.000.000 δρχ. (σε παραδοσιακά συμβόλαια ζωής), Α/Κ 6.000.000.000 δρχ., Πυρός 65.000.000 δρχ. και στις Γενικές Ασφάλειες 150.000.000 δρχ.
Σ' όλους αυτούς θα ήθελα να πω ένα μεγάλο ευχαριστώ για την πολύ καλή συνεργασία μας και για τα όσα μέχρι στιγμής πετύχαμε.
Σ' αυτό το σημείο θα ήθελα να εκφράσω δημόσια την ευγνωμοσύνη μου και τις ευχαριστίες μου στο μεγάλο δάσκαλο - άνθρωπο - καθοδηγητή - φίλο Τάκη Καραλή, υπό την εμπνευσμένη ηγεσία του οποίου αριμάσαμε επαγγελματικά, ανδρωθήκαμε και πετύχαμε όλα όσα προανέφερα.
ΕΡ. 2: Σήμερα πιστεύουμε πως οι συνθήκες εργασίας των ανθρώπων πρώτης γραμμής στο ασφαλιστικό επάγγελμα είναι καλύτερες. Έχεις την ίδια άποψη; Τι διακρίνεις καλύτερο και πιθανόν τι χειρότερο;
ΑΠ.: Ναι, συμφωνώ μαζί σας. Σήμερα οι συνθήκες εργασίας των ασφαλιστικών συμβούλων είναι καλύτερες. Η αγορά είναι ωριμότερη. Οι καταναλωτές ξέρουν τι θέλουν, είναι συνήθως σωστά προσανατολισμένοι. Επιθυμούν τη συνεργασία με έναν επαγγελματία χρηματοοικονομικό σύμβουλο που θα τους

> *"Ήθελα πρωτιές, συνδυαζόμενες με ποιότητα εργασιών και γνώση. Ήθελα να κερδίζω χρήματα και να καταξιώνομαι επαγγελματικά, έχοντας ευχαριστημένους πελάτες"*











ενημερώνει, πληροφορεί, συμβουλεύει τακτικά. Οι δε εταιρίες σέβονται τους ασφαλιστικούς συμβούλους και τους αμοίβουν πολύ καλά.

ΕΡ. 3: Η αισιοδοξία σου για το αύριο βασίζεται στη δύναμη και αξία της εταιρίας σου ή στις υπάρχουσες προοπτικές του ασφαλιστικού επαγγέλματος;

ΑΠ.: Η αισιοδοξία μου απορρέει από το συνδυασμό και των δύο αυτών παραμέτρων. Γιατί πως θα μπορούσαν να αξιοποιηθούν οι ευοίωνες προοπτικές του επαγγέλματος, χωρίς τη συνεργασία με ένα διεθνή Όμιλο, όπως ο δικός μας, που κατατάσσεται μέσα στους δέκα πρώτους Χρηματοοικονομικούς Ομίλους του κόσμου; Αυτή η επιτυχημένη παγκόσμια παρουσία μας δίνει δύναμη, σιγουριά και ασφάλεια για το μέλλον μας. Γιατί ο Όμιλός μας, έχει τεράστιες οικονομικές δυνατότητες, σύγχρονη τεχνογνωσία και ολοκληρωμένη στρατηγική.

ΕΡ. 4: Ασφαλιστές και managers διαφόρων ασφαλιστικών εταιριών, προκειμένου να προσφέρουν χρηματιστηριακές διευκολύνσεις και υπηρεσίες στους πελάτες τους, παρασύρθηκαν και έμειναν στα "δίχτυα" του Χρηματιστηρίου.

Πως κρίνεις την τάση της εποχής και πως βλέπεις το φαινόμενο οι ασφαλιστικές να μην πουλάνε ασφάλειες, αφήνοντας υπασφαλισμένο το Ελληνικό κοινό...

ΑΠ.: Το Χρηματιστήριο ήταν ένα καινούριο φρούτο που μπήκε ξαφνικά και γρήγορα στη ζωή περισσοτέρων του ενός εκατομμυρίου Ελλήνων. Καταδεικνύει τα σημεία των καιρών. Εύκολος και γρήγορος πλουτισμός, "γλυκειά, άνετη ζωή". Δυστυχώς αυτά πιστεύουν οι αδαείς "επενδυτές" και οι νεόκοποι διαμεσολαβούντες στις αγοροπωλησίες μετοχών. Το φαινόμενο είναι παροδικό.

Η Χρηματιστηριακή φρενίτιδα θα κωπάσει.

Στην Αμερική αναφορικά με το χρηματιστήριο υπάρχει η Wall Street Journal, στην Αγγλία οι Financial Times και στην Ελλάδα κυκλοφορούν 15 οικονομικές εφημερίδες. Όλη αυτή η τρέλα θα μπει σύντομα σε μία τάξη. Είναι θέμα χρόνου και παιδείας.

Οι ασφαλιστές κακως παρασύρθηκαν και ασχολήθηκαν με πράγματα που δε γνωρίζουν και κάκιστα πολλές φορές προτρέπουν τους πελάτες τους σε εξαγορές για επένδυση στο Χρηματιστήριο. Άλλαξαν προσανατολισμό και αυτό πιστεύω ότι μακροπρόθεσμα δε θα τους βγει σε καλό. Υπάρχει ένα μεγάλο ποσοστό της αγοράς που παραμένει ανασφάλιστο και ένα άλλο που είναι υπασφαλισμένο. Επιστροφή στις ρίζες. Υπάρχει πολλή δουλειά. Ας τιμήσουμε τον ασφαλιστικό χώρο, αυτό που μας έκανε επιτυχημένους και σαν αντικείμενο το γνωρίζουμε. Πρέπει να συνεχίσουμε να προσφέρουμε εξασφάλιση, σιγουριά, προστασία, σπουδές σ' όλους.

Αυτό μας χάρισε ικανοποίηση, χρήματα, επιτυχίες.

Το μέλλον είναι μεγάλο και ανήκει στους σωστούς επαγγελματίες.

ΕΡ. 5: Τα Αμοιβαία, τα Τραπεζικά, το Χρηματιστήριο, άλλαξαν και την εικόνα του ασφαλιστή που ξέραμε πριν 15-20 χρόνια εμείς και οι πελάτες. Για πολλά χρόνια, ως συνδικαλιστικό ενεργό μέλος Δ.Σ. συλλόγων και ως άτομο, αγωνίσθηκες για τα δικαιώματα και την επαγγελματική καταξίωση.

Μήπως νοθεύεται η εικόνα του ασφαλιστή τύπους και ουσία με όλα αυτά που γίνονται και του φορτώνονται...;

Μπορούν να λέγονται ασφαλιστές αυτοί που δεν πουλάνε ασφάλειες;

Νοιώθεις ότι οι σύλλογοι παίζουν καλά το ρόλο τους;

ΑΠ.: Τα νέα αυτά προϊόντα στην Ελληνική Χρηματοοικονομική αγορά δημιούργησαν ένα νέο τοπίο, που ήταν η φυσική εξέλιξη των πραγμάτων, αφού προσπαθούμε να δουλέψουμε το Bancassurance.

Ως εκ τούτου, η αλλαγή αυτή ήταν επιβεβλημένη.

Εξάλλου, όλο και περισσότεροι πελάτες επιθυμούν να εξυπηρετούν τις ασφαλιστικοχρηματοοικονομικές τους ανάγκες μέσω ενός ανθρώπου που εργάζεται για έναν όμιλο Εταιριών.

Κατ' αυτόν τον τρόπο, ο παραδοσιακός ασφαλιστικός σύμβουλος μεταλλάχθηκε σε χρηματοοικονομικό σύμβολο, για να εξυπηρετεί καλύτερα όλες τις προαναφερόμενες ανάγκες των πελατών τους.

Έτσι, το Bancassurance είναι σήμερα το όχημα για να προωθηθούν οι ασφάλειες και μέσω αυτού τα άλλα προϊόντα η αντιστρόφως. Αυτή είναι η σύγχρονη μορφή του ασφαλιστή που επιβάλλεται από τις ανάγκες τις αγοράς, είτε μας αρέσει είτε όχι.

Η μετατροπή του ασφαλιστικού συμβούλου σε χρηματοοικονομικό σύμβουλο δεν πρέπει να συνεπάγεται απομάκρυνση από τις ρίζες μας.

Καθώς επί σειρά ετών διετέλεσα μέλος του Δ.Σ. των Συντονιστών και υπήρξα ένα από τα ιδρυτικά του μέλη, δε μου αρέσει να ασκώ κριτική απ' έξω και εκ του ασφαλούς. Η εμπειρία μου με δίδαξε ότι, όλα αυτά τα χρόνια τα Δ.Σ. του συλλόγου μας δούλεψαν άοκνα και σκληρά και πέτυχαν αρκετά πράγματα, κρίμα που τα περισσότερα απ' αυτά δεν είναι γνωστά σ' όλους τους συντονιστές.

Δυστυχώς όμως, δεν έτυχαν της συμπαράστασης των συναδέλφων μας. Η δε πολιτεία αρκετές φορές κωφεύει στις εισηγήσεις του συλλόγου μας.

ΕΡ. 6: Πως εννοείς εσύ τον καλό ασφαλιστή;

ΑΠ.: Ο καλός ασφαλιστής σήμερα πρέπει να έχει γενική παιδεία, να είναι καλλιεργημένος, να είναι καλά εκπαιδευμένος, να γνωρίζει καλά τα προϊόντα του και τη λειτουργία τους, να προσδιορίζει τις ανάγκες του πελάτη του και να είναι σε θέση να συμβουλέψει και να καλύψει πλήρως τις ασφαλιστικές, τις επενδυτικές και τις καταναλωτικές ανάγκες του υποψηφίου πελάτη.



ΕΡ. 7: Έχεις αναπτύξει πολλούς ασφαλιστές. Τι από όλα αυτά που κάνεις σου δίνει χαρά; Ποιες στιγμές χαίρεσαι ως manager ασφαλιστών;

ΑΠ.: Η εξεύρεση, η εκπαίδευση, η παρακολούθηση, η παρακίνηση και η επιτυχία τους. Η επαγγελματική τους ανάπτυξη. Η προσωπική δημιουργία. **Όταν δε οι συνεργάτες μου ξεπερνούν τις προσδοκίες μου, αυτή είναι η μεγαλύτερη ικανοποίηση για μένα**.

ΕΡ. 8: Πως ήταν και ποιος αυτός που σε έκανε ασφαλιστή; Θυμάσαι ποιες ενέργειές του σε έπεισαν να γίνει ασφαλιστής;

ΑΠ.: Η ενασχόλησή μου με τα ναυτιλιακά μού έδωσε τη δυνατότητα να συνεργασθώ με την ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ στον κλάδο των πληρωμάτων πλοίων. Επειδή πίστευα στη χρησιμότητα των ασφαλειών για τον άνθρωπο, απευθύνθηκα στον τότε διευθυντή των ασφαλειών πληρωμάτων και του ζήτησα να με συστήσει για να ασχοληθώ με τον κλάδο ζωής. Εκείνος μου πρότεινε να βγάλω ταυτότητα από το Επιμελητήριο πρώτα.

Ξεκίνησα ως ασφαλιστής στην Εθνική από προσωπική μου πρωτοβουλία, που οφειλόταν στην πίστη μου για την χρησιμότητα των ασφαλειών για τον άνθρωπο.

ΕΡ. 9: Η πρώτη σου πώληση ήταν θετική;

Ο πρώτος σου πελάτης υπάρχει; Θέλεις να μας πεις λεπτομέρειες και κριτική ανάλυση για εκείνα τα πρώτα σου συναισθήματα;

ΑΠ.: Βαγγέλη, γνωρίζεις πολύ καλά τις συνθήκες που επικρατούσαν το 1977 στην ασφαλιστική αγορά και στις ασφαλιστικές εταιρίες. Ένα απλό, βασικό σεμινάριο λίγων ημερών και έξω από την πόρτα. Όποιος επιβιώσει, επιβίωσε.

Με μία τσάντα στο χέρι και οπλισμένος με πίστη, ενθουσιασμό, φιλοδοξία και όνειρα έκανα Direct Call στην Κηφισίας και στους παραδρόμους της. Περισσότερες οι πίκρες από τις χαρές. Σίγουρα οι πρώτες επαφές δεν είχαν θετική κατάληξη. Μετά από μια εβδομάδα απέκτησα τον πρώτο μου πελάτη, γνωστό εστιάτορα της περιοχής, που ακόμη και σήμερα διατηρεί το πρώτο του μικρό συμβόλαιο στην Εθνική και συνεχίζει την συνεργασία του μαζί μου στη Ν-Ν.

Η χαρά μου ήταν απερίγραπτη και ένιωσα πολύ μεγάλη ικανοποίηση για ό,τι είχα κάνει. Πολύ δε υπερήφανος πήγα την πρώτη μου αίτηση στο υποκατάστημα. Η συγκίνησή μου ήταν μεγάλη, πήρα το βάπτισμα του πυρός και άρχισα να σκέφτομαι ότι θα ασφαλίσω όλους τους Έλληνες.

Τότε, άρχισα να πιστεύω ότι θα είμαι μεταξύ των πρώτων στην ελληνική αγορά. Απόκτησα τρέλα.

ΕΡ. 10: Σήμερα έχεις "τρακ" για κάτι;

ΑΠ.: Επειδή παρακολουθώ διαρκώς τις εξελίξεις και τις αλλαγές του χώρου μας, αισθάνομαι διαρκώς ένας μαθητής που πρέπει να βελτιώνεται, συνεπώς διακατέχομαι από την ανησυχία και το τρακ του πρωτάρη.

ΕΡ. 11: Όταν βλέπεις έναν ασφαλιστή στο πρώτο του ραντεβού, τι του λες;





"Υπάρχει πολλή δουλειά. Ας τιμήσουμε τον ασφαλιστικό χώρο, αυτό που μας έκανε επιτυχημένους και σαν αντικείμενο το γνωρίζουμε. Πρέπει να συνεχίσουμε να προσφέρουμε εξασφάλιση, σιγουριά, προστασία, σπουδές σ' όλους"

ΑΠ.: Μη φοβάσαι τη ζωή, πίστεψε πως η ζωή αξίζει να τη ζεις και η πίστη στον εαυτό σου, στην επιλογή σου, τα προϊόντα σου και την εταιρία σου θα σε βοηθήσει να τη δημιουργήσεις πραγματικά.

ΕΡ. 12: Θέλουν "βούρδουλα" οι ασφαλιστές ή συνέχεια "χάδια"; Ή και τα δύο;

ΑΠ.: Τίποτα απ' όλα αυτά. Οι ασφαλιστές χρειάζονται συνεχή εκπαίδευση, στοχοθεσία, παρακολούθηση, παρακίνηση, φροντίδα, καλό εργασιακό περιβάλλον, πειθαρχία και ξεκάθαρους κανόνες λειτουργίας.

ΕΡ. 13: Όσες φορές έτυχε παλαιότερα να έρθω σε υποκατάστημα που διεύθυνες, διαπίστωνα ότι "απέπνεε μυρωδιά επιτυχίας" ή, όπως το λένε κάποιοι, ότι είχε "παραγωγικό κλίμα", που είναι "εύκρατο και υγιεινό" για ανάπτυξη.

Πώς επιτυγχάνεται αυτό ή μάλλον, πώς δημιουργείς παραγωγικό κλίμα;

ΑΠ.: Με σωστή επαγρύπνηση, ενδιαφέρον, καθοδήγηση και με μια ζεστή φιλική ατμόσφαιρα, που δημιουργεί τις προϋποθέσεις μιας σωστής συνεργασίας για την επίτευξη κοινά αποδεκτών στόχων, που οδηγούν στην ευημερία, επιτυχία, καταξίωση και ικανοποίηση.

ΕΡ. 14: Όλη η Ν-Ν έχει το ενθουσιώδες και

Βιογραφικό Σημείωμα

ΟΝΟΜΑ: ΑΜΠΑΤΖΙΔΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΤΟΠΟΣ ΓΕΝΝΗΣΗΣ: ΑΘΗΝΑ
ΗΜΕΡ. ΓΕΝΝΗΣΗΣ: 03/01/1954
ΜΟΡΦΩΣΗ: 1972: Απόφοιτος Ή ΓΥΜΝ. ΑΡΡΕΝΩΝ ΑΘΗΝΩΝ
1974: Δίπλωμα στα Ναυτιλιακά
1975: Derree College advanced commercial English MBB ch
1976: Πτυχίο σχολής Εμπορικών Αντιπροσώπων και απόκτηση Αδείας εξασκήσεως επαγγέλματος Εμπορικού Αντιπροσώπου από το Βιομηχανικό και Εμπορικό Επιμελητήριο Αθηνών
ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ:1975: Εισαγωγές - Εξαγωγές
1976: Marketing
1987: Αμερικάνικο Κολλέγιο Ψυχικού, Οικονομικά
ΕΡΓΑΣΙΑ: ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 1980 έως σήμερα: Agency Manager N-N
1977-1980: Ασφαλιστής και Δόκιμος Unit Manager ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική
1974-1977: Δ/ντής ναυτιλιακής εταιρίας
ΞΕΝΕΣ ΓΛΩΣΣΕΣ: Αγγλικά: πολύ καλά
Γαλλικά: μέτρια
ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΑ: Εκδρομές, διάβασμα φιλοσοφικών - ιστορικών και οικονομικών βιβλίων, μουσική

δυναμικό κλίμα. Ακόμα και δίπλα στον κ. Τ. Καραλή, το γενικό δ/ντή σας να κάτσεις, θα το νοιώσεις... Τι άνθρωπος είναι ο Καραλής; Τι είναι αυτό που έχει και είστε όλοι έτσι δυναμικοί;

ΑΠ.: Ο κ. Τ. Καραλής είναι μία εξέχουσα φυσιογνωμία όχι μόνο της ελληνικής, αλλά και της παγκόσμιας ασφαλιστικής αγοράς.
Είναι ένας manager μεγάλου βεληνεκούς, που συνδυάζει αρμονικά την ευρωπαϊκή κουλτούρα - τεχνογνωσία - με το ελληνικό ταπεραμέντο, σοβαρός, μετρημένος, σώφρων, συνετός, εργατικός, ειλικρινής, ανθρώπινος.
Ήταν εκείνος που έθεσε δομές πρωτόγνωρες για τα ελληνικά δεδομένα. Ήταν εκείνος που πρώτος εφάρμοσε στην ελληνική ασφαλιστική αγορά το "συν ένα στον πελάτη, συν ένα στο συνεργάτη". Ήταν ο παρακινητής μας, ο εμψυχωτής μας, το στήριγμά μας, ο άνθρωπος που μας ενέπνευσε και μας έκανε να πιστέψουμε ότι, στη Ν-Ν θα κάνουμε μεγάλη καριέρα και θα συνταξιοδοτηθούμε απ' αυτήν.
Ο άνθρωπος που με το ένα μάτι κοιτάζει τους Ολλανδούς και με το άλλο τους συνεργάτες του.
Υπάρχουν πολλά ακόμα δικά του χαρίσματα που θα μπορούσα να αναφέρω. Είμαι υποχρεωμένος όμως να σταματήσω εδώ, διότι ήδη γνωρίζω ότι η μετριοφροσύνη του έχει ενοχληθεί.
Πιστεύω ότι, όλα τα προαναφερθέντα αποτελούν ένα μικρό δείγμα της προσωπικότητας του προέδρου μας, που όμως δίνουν σαφή εξήγηση γιατί είμαστε όλοι της Ν-Ν δυναμικοί και με οραματισμούς.

ΕΡ. 15: Ποιος είναι ο επιτυχημένος manager κατά τη γνώμη σου;

ΑΠ.: Εκείνος που μπορεί να αφουγκράζεται ταυτόχρονα την εταιρία του, την αγορά και τους συνεργάτες του.
Εκείνος που βρίσκεται σε διαρκή επαγρύπνηση για το καλό των συνεργατών του.
Εκείνος που έχει τον κατάλληλο σχεδιασμό, στρατηγική και οργάνωση για τη σωστή ανάπτυξη των ασφαλιστών του.
Εκείνος που δημιουργεί επιτυχημένους χρηματοοικονομικούς συμβούλους, αστέρια.
Εκείνος που μέσω κατάλληλων ενεργειών δημιουργεί κερδοφόρους ασφαλιστές και κερδοφόρο υποκατάστημα για την εταιρία του.

ΕΡ. 16: Είναι γεγονός ότι η ασφαλιστική μας αγορά πρόσφερε και προσφέρει πολλά στην ελληνική κοινωνία. Τι είναι αυτό που χαλάει την εικόνα και δύσκολα γίνονται στρατολογήσεις ασφαλιστών σήμερα;

ΑΠ.: Το μεγάλο αυτό πρόβλημα έχει τις ρίζες του στα προηγούμενα χρόνια και σχετίζεται με τον τρόπο που λειτουργούσαν οι managers με την ανοχή των εταιριών τους.
Η άκρατη στρατολόγηση χωρίς επιλογή και εκπαίδευση στρέβλωσε την εικόνα και το ρόλο του ασφαλιστικού συμβούλου στα μάτια του κοινού. Έπρεπε να αναζητούμε την παραγωγή μέσω ολικής απασχόλησεως επαγγελματιών ασφαλιστών, που θα εξυπηρετούσαν σωστά τις ανάγκες των πελατών τους και θα έκαναν καριέρα κοντά μας.

ΕΡ. 17: Αν ήσουνα εσύ πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών εταιριών σήμερα, τι θα έκανες;

ΑΠ.: Θα παρακολουθούσα από κοντά τις διεθνείς εξελίξεις και θα προσπαθούσα να τις προσαρμόσω στην ελληνική πραγματικότητα το συντομότερο δυνατόν.

ΕΡ. 18: Έχεις ιδιωτικό - προσωπικό χρόνο να χαρείς τις επιτυχίες σου; Προτείνεις στους ασφαλιστές σου να έχουν χρόνο για τους ίδιους;

ΑΠ.: Σήμερα, η εργασία έχει συνδεθεί περισσότερο με την εξουσία, την κοινωνική θέση, το εισόδημα. Χρειάζεται όμως, να ισοσκελισθεί με άλλες αξίες, που βασίζονται περισσότερο στις ανθρώπινες σχέσεις, στην προσωπική ανάπτυξης, στην απόλαυση της ζωής. Η ανάγκη του κέρδους ποτέ δεν κάνει ένα καλλιτέχνη αληθινό ζωγράφο.
Είναι ανεκτίμητη η αξία του προσωπικού χρόνου. Πρέπει να υπάρχει για την αξιοποίηση των επιτυχιών μας, τη φόρτιση των μπαταριών μας με ενέργεια για περαιτέρω δημιουργία και τέλος, για τη ψυχική μας ισορροπία.
Αυτό το πιστεύω μου προσπαθώ να το μεταδώσω και στους συνεργάτες μου.

ΕΡ. 19: Ποιά είναι τα 2-3 σημαντικότερα πράγματα στη ζωή σου;

ΑΠ.: Η γυναίκα μου, τα παιδιά μου, η εργασία μου.

ΕΡ. 20: Οι στόχοι σου οι σημερινοί μοιάζουν μ' αυτά τα 2-3 σημαντικά;

ΑΠ.: Η ζωή μου είναι συνυφασμένη με τη δημιουργία. Οι δύο όψεις της οποίας αποτελούν οικογένεια και εργασία.

ΕΡ. 21: Ποιά είναι η σχέση ονείρου και στόχου;
Βάζεις στόχους στους ασφαλιστές σου ή τους μαθαίνεις να ονειρεύονται μια αλλαγή για το καλύτερο αύριο; Εσύ τι όνειρα έχεις;

ΑΠ.: Τα όνειρα διεγείρουν όχι το πνεύμα, μα την επιθυμία, όχι το κεφάλι, μα την καρδιά. Οι στόχοι κάνουν ακριβώς το αντίθετο. Μπορούν βέβαια και τα δύο να εναρμονισθούν για την επίτευξη του ιδανικού.
Τους συνεργάτες μου τους καθοδηγώ με τους στόχους και τους παροτρύνω με τα όνειρα.

ΕΡ. 22: Εσύ έχεις όνειρα;

ΑΠ.: Κοιμάμαι και ονειρεύομαι πως η ζωή είναι ωραία. Ξυπνώ και βλέπω πως η ζωή είναι χρέος.

ΕΡ. 23: Πώς είδες το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ στα δέκα (10) χρόνια κυκλοφορίας του; Θα ήθελες να μας προτείνεις κάτι σε μας και τους αναγνώστες του;

ΑΠ.: Διαρκώς βελτιούμενο.

> *"Αισθάνομαι διαρκώς ένας μαθητής που πρέπει να βελτιώνεται, συνεπώς διακατέχομαι από την ανησυχία και το τραχ του πρωτάρη"*

Εύχομαι σε σας πολλή δύναμη για συνέχιση των προσπαθειών σας για την καλύτερη δυνατή προσφορά σας σε όλους μας.
Στους δε αναγνώστες σας να σφυρηλατήσουν την πίστη τους στον ασφαλιστικό θεσμό, να συνεχίσουν τις επαγγελματικές τους προσπάθειες και όλοι μαζί να έχουμε τη χαρά να δούμε μια υγιή ασφαλιστική αγορά που θα μεγαλουργεί προς τέρψη όλων μας. ■

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 Ν-Ν.**

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 επίλεκτο συνεργάτη, ο οποίος **δικαιούται** μια **αξιοκρατική εξέλιξη.**

Επένδυση σιγουριάς, με παρόν και μέλλον

Nationale-Nederlanden

Οι φίλοι μας λένε Εν-Εν

Μέλος του ING

ΕΝΟΜΗ/ΕΒ

Π. Μιχαηλίδης:

INTERLIFE
INSURANCE COMPANY LTD.

ένα νέο ασφαλιστικό συγκρότημα με μέλλον


κ. Μ. Μιχαηλίδης: διευθύνων σύμβουλος της Interlife

Ο κ. Μ. Μιχαηλίδης, η καρδιά και η ψυχή της Ασφαλιστικής Κυπριακής Εταιρίας Interlife αναλύει, από τη θέση του διευθύνοντα συμβούλου, την κατάσταση της κυπριακής αγοράς και τους στόχους της νεοσύστατης εταιρίας.

Απόσπασμα από τη συνέντευξη του κ. Μ. Μιχαηλίδη, διευθύνοντα σύμβουλο της Interlife Κύπρου στον κ. Τάσο Αναστασιάδη

Αυτά μας ανέφερε μεταξύ άλλων ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. Μ. Μηχαηλίδης. Η πλήρης και ενδιαφέρουσα συνέντευξη ακολουθεί:

ΕΡ.: Κύριε Μιχαηλίδη, θα θέλαμε ν' αρχίσουμε τη συνέντευξή μας με το να σας παρακαλέσουμε να μας πείτε, σε γενικές γραμμές, ποια είναι η ασφαλιστική εταιρία Interlife;

ΑΠ.: Η Interlife είναι η πρώην Ασφαλιστική Εταιρία Αίτνα, η οποία πρόσφατα και συγκεκριμένα από τα μέλη Μαΐου 1999 έχει μετονομαστεί σε Interlife. Η Interlife είναι μια ασφαλιστική εταιρία που δημιουργήθηκε για να δώσει στο καταναλωτικό κοινό την άλλη επιλογή, έχοντας σαν γνώμονα και επίκεντρο του ενδιαφέροντός της τον παράγοντα άνθρωπο - πελάτη. Έχει θέσει από την αρχή μέσα στους στόχους της τη δημιουργία τέτοιων ασφαλιστικών προγραμμάτων και τέτοιας υποδομής εξυπηρέτησης έτσι που οι πελάτες μας να νιώθουν τη σιγουριά και τη φροντίδα της εταιρίας μας.

ΕΡ.: Με ποιους ασφαλιστικούς κλάδους ασχολείται η Interlife;

ΑΠ.: Η εταιρία δραστηριοποιείται στον Κλάδο Ζωής, Ατυχημάτων και Υγείας, καθώς επίσης και στο Γενικό Κλάδο. Θα πρέπει να αναφέρω ότι είναι από τις λίγες εταιρίες που δραστηριοποιείται σε όλους τους κλάδους. Πιστεύω ότι αυτό είναι ένα συγκριτικό πλεονέκτημά μας έναντι των ανταγωνιστικών μας εταιριών.

ΕΡ.: Ποια είναι τα ασφαλιστικά προϊόντα Ζωής που προσφέρει η Interlife;

ΑΠ.: Η Interlife προσφέρει επενδυτικά προϊόντα που ανήκουν στην κατηγορία των Unit Linked, καθώς επίσης και την Απλή Ασφάλιση, η οποία προσφέρει ασφαλιστική κάλυψη Ζωής.

Τα επενδυτικά προϊόντα της Interlife (Unit Linked) προσφέρονται σε ισόβια μορφή (Whole Life), καθορισμένης διάρκειας (Μικτή - Endowment) και εφάπαξ ασφαλίστρου (Single Premium). Το κύριο χαρακτηριστικό των σχεδίων αυτών είναι η ευελιξία που παρέχουν στον ασφαλιζόμενο για τροποποιήσεις ασφαλίστρων και ασφαλισμένου ποσού, Αυτόματο Δανεισμό Ασφαλίστρου, Δάνεια επί του Ασφαλιστηρίου. Επίσης η ευχέρεια να επενδύει σε περισσότερα από ένα ταμεία, εξασφαλίζοντας έτσι καλύτερη διασπορά των επενδύσεων. Σε όλα τα βασικά σχέδια Ζωής ο ασφαλιζόμενος έχει την επιλογή να προσθέσει συμπληρωματικά ωφελήματα ζωής, ανικανότητας, σοβαρών ασθενειών, υγείας και ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης.

ΕΡ.: Πώς βλέπετε να εξελίσσονται τα διάφορα επενδυτικά ασφαλιστικά προϊόντα;

ΑΠ.: Η ανάπτυξη της Πληροφορικής και των Τηλεπικοινωνιών έχουν διευκολύνει τόσο πολύ τις συναλλαγές, που γινόμαστε καθημερινά μάρτυρες της παγκοσμιοποίησης των οικονομιών, αλλά και ταυτόχρονα της αυξανόμενης πολυπλοκότητας του επενδυτικού προγράμματος. Μέσα σ' αυτό το περιβάλλον καθίσταται πολύ δύσκολο και χρονοβόρο για τον επενδυτή να ασχολείται με τις εναλλακτικές μορφές επένδυσης που προσφέρει η αγορά. Είναι κρίμα όμως να χάνουμε το τρένο επειδή τυγχάνει να μην είμαστε μηχανοδηγοί. Μπορούμε όμως να είμαστε οι επιβάτες του. Με άλλα λόγια η σύγχρονη και επαγγελματική απάντηση στα νέα δεδομένα είναι η επένδυση μέσω συλλογικών επενδύσεων. Πιστεύω ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες διά μέσου των Ταμείων τους μπορούν να εξασφαλίσουν τα πλεονεκτήματα αυτής της συλλογικής επένδυσης, όπως η επαγγελματική διαχείριση, η διαπραγματευτική δύναμη, ο μειωμένος επενδυτικός κίνδυνος και η ευελιξία. Ίσως όμως ο συνδυασμός των Αμοιβαίων Κεφαλαίων με τα επενδυτικά σχέδια τύπου Unit Linked θα εξασφάλιζε τα πιο πάνω πλεονεκτήματα σε μεγαλύτερο βαθμό, αφού οι Εταιρίες Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων είναι οι πλέον επαγγελματίες στο χώρο αυτό. Η Interlife προσανατολίζεται προς αυτή την κατεύθυνση, αφού μπορεί να αξιοποιήσει την πείρα και τεχνογνωσία ενός από τους αντασφαλιστές της, την Interamerican Ελλάδος (Αμοιβαία Κεφάλαια Interamerican).

> ***«Οι στόχοι και φιλοδοξίες μας είναι να καταστήσουμε την εταιρία μας σε μεγάλο, ισχυρό συγκρότημα, έχοντας σαν βασικούς στόχους το τρίπτυχο Σωστά Ασφαλιστικά Προγράμματα, Άριστη Εξυπηρέτηση και Ποιοτική Δουλειά. Η φιλοσοφία της εταιρίας μας είναι πέρα για πέρα ανθρωποκεντρική με πυρήνα πάντοτε τον άνθρωπο - πελάτη, τον άνθρωπο - συνεργάτη»***

ΕΡ.: Τι μπορείτε να μας πείτε για τα ασφαλιστικά σχέδια υγείας, κ. Μιχαηλίδη;

ΑΠ.: Παρόλο που ασφαλιστικά σχέδια υγείας υπήρχαν στην ασφαλιστική αγορά της Κύπρου εδώ και αρκετά χρόνια, μόλις τα τελευταία χρόνια έχουν δημιουργηθεί πιο ευέλικτα και πρωτοποριακά σχέδια υγείας, τα οποία προσφέρουν εσωνοσοκομειακές καλύψεις και είναι συνδεδεμένα με συμβεβλημένες ή μη κλινικές. Η Interlife θα προσφέρει σχέδια υγείας του τύπου Κάρτα Νοσηλείας, διότι πιστεύουμε ότι ο Κύπριος νοιάζεται για την υγεία του, ενώ παράλληλα απουσιάζει ένα γενικότερο κρατικό σχέδιο υγείας. Πέραν των συμβατών σχεδίων υγείας, όπως αυτό που ανέφερα, η Interlife ετοιμάζει ένα άλλο πρωτοποριακό σχέδιο υγείας, το «Medisystem».

Το συγκεκριμένο ασφαλιστικό σχέδιο θα οργανωθεί και θα λειτουργήσει με τη βοήθεια και στήριξη των αντασφαλιστών μας, οι οποίοι έχουν εξειδικευμένη και διεθνή πείρα στον τομέα αυτό.

Εκείνο που θα πρέπει εδώ να προστεθεί είναι ότι για ομαλή και απρόσκοπτη ομαλή λειτουργία του συστήματος, ο ασφαλιστικός κόσμος θα πρέπει να συνεργαστεί στενά με τον ιατρικό κόσμο της Κύπρου, ούτως ώστε τα σχέδια υγείας να λειτουργούν με σωστό τρόπο και για τους τρεις εταίρους, δηλαδή τον πελάτη, το συνεργάτη ιατρό/κλινική και την ασφαλιστική εταιρία.

ΕΡ.: Ας έρθουμε τώρα στο Γενικό Κλάδο, κ. Μιχαηλίδη και να σας παρακαλέσουμε να μας πείτε σε γενικές γραμμές τις υπηρεσίες που προσφέρετε.

ΑΠ.: Έχοντας σαν στόχο, όπως ανέφερα και πιο πριν, την παροχή της καλύτερης εξυπηρέτησης στον πελάτη, η εταιρία προσφέρει μέσα από σχεδιασμένα προγράμματα ασφαλίσεις σ' όλους τους τύπους ασφαλειών Γενικού Κλάδου: Πυρός, Ευθύνης Εργοδότη, Οχημάτων, Αστικής Ευθύνης, Μεταφορών, κ.λπ.

ΕΡ.: Κύριε Μιχαηλίδη, δώστε μας ορισμένες πληροφορίες για τον κλάδο ασφάλισης οχημάτων.

ΑΠ.: Πέρα από τους βασικούς τύπους που προσφέρονται στην κυπριακή αγορά, ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να επιλέξει μέσα από μια σειρά επιπρόσθετων καλύψεων, τέτοιων που η ασφάλισή του να είναι ουσιαστική και να δίδει λύσεις σε όλα τα πιθανά «ασφαλιστικά προβλήματα» που πιθανόν να προκύψουν σαν αποτέλεσμα ενός τροχαίου ατυχήματος. Ενδεικτικά να αναφέρω μερικές τέτοιες επιπρόσθετες καλύψεις, όπως είναι τα ιατρικά έξοδα στον ασφαλισμένο ή εξουσιοδοτημένο οδηγό, προστασία έκπτωσης για μη υποβολή απαίτησης, απώλεια χρήσης οχήματος, κ.ά.

ΕΡ.: Τι μπορείτε να μας πείτε για τον κλάδο ασφάλειας έναντι πυρός;

«Η Κύπρος προσφέρεται για πολλούς ξένους επενδυτές, όχι μόνο στην ασφαλιστική βιομηχανία, αλλά και γενικότερα. Οι ξένοι επενδυτές προτιμούν την Κύπρο για δύο λόγους: α) Το κατά κεφαλήν εισόδημα του Κύπριου είναι υψηλότερο σε σύγκριση με εκείνο της Ελλάδος. β) Οι επενδύσεις δεν περιορίζονται μόνο στην Ασφαλιστική Βιομηχανία, αλλά και Τραπεζών που αποτελεί ίσως την απάντηση του ελληνικού κεφαλαίου στη διείσδυση των κυπριακών εταιριών (ιδιαίτερα τραπεζών) στην Ελλάδα.»

ΑΠ.: Στη σημερινή κοινωνία που η περιουσία μας είναι κάτι περισσότερο από πολύτιμη, απειλείται καθημερινά όχι μόνο από κινδύνους πιθανούς... όπως κλοπή, πυρκαγιά ή πλημμύρα, αλλά και από τους πιο απίθανους.

Η εταιρία μας σχεδίασε σύγχρονα και ολοκληρωμένα προγράμματα που προσφέρουν μια σειρά από πρωτοποριακές καλύψεις, που δίνουν τη δυνατότητα επιλογής, ανάλογα με τις ασφαλιστικές ανάγκες του πελάτη, προσφέροντας ουσιαστική και πολύπλευρη κάλυψη.

ΕΡ.: Έχετε αναφερθεί στους αντασφαλιστές σας. Μπορείτε να μας αναφέρετε ποιοι είναι;

ΑΠ.: Αντασφαλιστές μας στον Κλάδο Ζωής είναι οι Interamerican Ελλάδος και Munich - Re και στο Γενικό Κλάδο οι Erc Frankona, Mapfre Re, Victoria. Σίγουρα η καλή φήμη και το εκτόπισμα των αντασφαλιστών μας είναι ένα από τα ισχυρά πλεονεκτήματά μας. Η συνεχής στήριξή τους, κυρίως σε θέματα τεχνογνωσίας, θα αποτελούν αδιαμφισβήτητα εχέγγυα της επιτυχούς πορείας μας.

ΕΡ.: Μπορείτε να αναφερθείτε στο προσωπικό της εταιρίας, κ. Μιχαηλίδη;

ΑΠ.: Η εταιρία έχει στελεχωθεί από έμπειρους συνεργάτες, οι οποίοι έχουν μακρόχρονη πείρα στο επάγγελμα, άτομα προσοντούχα, σωστοί επαγγελματίες με άρτια κατάρτιση.

Τα στελέχη που απαρτίζουν τη διευθυντική ομάδα του Διοικητικού τομέα της εταιρίας είναι από τα μοναδικά ίσως στην κυπριακή αγορά με τόσες πολλές εμπειρίες σε συγχωνεύσεις εταιριών. Έχουν όλοι τους πολυετή πείρα στο ενεργητικό τους, με ανάμειξη στη δημιουργία και διαχείριση ασφαλιστικών προϊόντων.

Αξιοσημείωτο είναι ότι τέσσερα από τα ανώτερα στελέχη της εταιρίας κατείχαν τη θέση του γενικού διευθυντή σε άλλες ασφαλιστικές εταιρίες. Ανάμεσα των ανθρώπων αυτών, ο κ. Λάμπρος Προδρόμου ένας από τους στυλοβάτες της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας στην Κύπρο, ιδρυτής της Ασφαλιστικής Εταιρίας Αίτνας και σήμερα πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Interlife.

Στο Δίκτυο Πωλήσεων τόσο η διευθυντική ομάδα όσο και οι ασφαλιστές συνεργάτες έχουν πολυετή πείρα στην ασφαλιστική βιομηχανία. Φυσικά αυτό δε θα μας σταματήσει από το να επενδύσουμε αρκετά στον τομέα εκπαίδευσης του ανθρώπινου δυναμικού της εταιρίας. Αξίζει να σημειωθεί ότι η εταιρία μας επί μονίμου βάσεως θα διοργανώνει σειρά εκπαιδευτικών σεμιναρίων, τόσο με εσωτερικούς όσο και με εξωτερικούς εκπαιδευτές. Επίσης, οργανώνουμε σχολή Management γιατί πιστεύουμε ότι το μυστικό της επιτυχίας βρίσκεται στη δημιουργία σωστών διευθυντικών στελεχών. Αναβαθμίζοντας το ρόλο του διευθυντή υποκαταστήματος, του δίδεται η ευκαιρία να μπορεί να παίξει το ρόλο του σωστά, έτσι ώστε να αναπτύξει πιο καταρτισμένο ανθρώπινο δυναμικό, που στόχο του θα έχει την αναβαθμισμένη εξυπηρέτηση του πελάτη.

ΕΡ.: Πείτε μας για την τεχνολογία που υπάρχει σήμερα στην εταιρία σας στον τομέα της πληροφορικής.

ΑΠ.: Στον τομέα της πληροφορικής και της τεχνολογίας επενδύσαμε και θα επενδύσουμε αρκετά. Στελέχη με εμπειρία πέραν των 10 ετών εργάζονται πυρετωδώς για τη δημιουργία πρότυπου συστήματος Διαχείρισης Ασφαλειών Ζωής.

Επίσης, αναπτύξαμε τοπικά και περιφερειακά δίκτυα και χρησιμοποιώντας την τελευταία τεχνολογία τηλεπικοινωνίας, έχουμε δημιουργήσει ένα δίκτυο, το οποίο έχει στόχο την ποιοτική εξυπηρέτηση του πελάτη στους χώρους των υποκαταστημάτων. Αξιοποιώντας στο έπακρο την τεχνολογία προχωρούμε ακόμα ένα βήμα πιο μπροστά. Η επικοινωνία μας θα γίνεται πλέον μέσω των ηλεκτρονικών υπολογιστών. Με αυτό τον τρόπο θα διασφαλίζουμε έγκαιρη και έγκυρη επικοινωνία. Θα εξοικονομήσουμε πολύτιμο χρόνο και κόστος.

ΕΡ.: Ποιοι είναι οι στόχοι και ποια η φιλοσοφία της εταιρίας, κ. Μιχαηλίδη;

ΑΠ.: Οι στόχοι και φιλοδοξίες μας είναι να καταστήσουμε την εταιρία μας σε μεγάλο, ισχυρό συγκρότημα, έχοντας σαν βασικούς στόχους το τρίπτυχο Σωστά Ασφαλιστικά Προγράμματα, Άριστη Εξυπηρέτηση και Ποιοτική Δουλειά. Η φιλοσοφία της εταιρίας μας είναι πέρα για πέρα ανθρωποκεντρική, με πυρήνα πάντοτε τον άνθρωπο-πελάτη, τον άνθρωπο-συνεργάτη.

Όσον αφορά τους παραγωγικούς μας στόχους θέλω να αναφέρω ότι έχουμε ήδη δημιουργήσει ένα πάρα πολύ δυνατό Δυναμικό Πωλήσεων που αποτελείται από εννέα (9) υποκαταστήματα και εκατό (100) περίπου έμπειρους συνεργάτες-ασφαλιστές.

ΕΡ.: Έχετε αναφέρει ότι ένας από τους στόχους σας είναι η ποιότητα. Μπορείτε να μας δώσετε περισσότερες λεπτομέρειες;

ΑΠ.: Ένας από τους πιο σημαντικούς στόχους μας είναι η ποιότητα. Πρέπει να αντιληφθούμε ότι ως εταιρία και ως ασφαλιστές έχουμε υποχρέωση να προσφέρουμε την καλύτερη προσωπική εξυπηρέτηση στους πελάτες μας. Εκπλήρωση των υποχρεώσεών μας στο ακέραιο, σημαίνει πλήρη εξυπηρέτηση από την πλευρά του ασφαλιστή και παροχή των καλύτερων συμβουλών, αλλά και των σωστών και έγκαιρων αποζημιώσεων από την πλευρά της εταιρίας. Θα ήθελα να επισημάνω ότι το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα ενός οργανισμού δεν προέρχεται μόνο από την τιμή των προϊόντων ούτε καν από τα ίδια τα προϊόντα, τα περισσότερα από τα οποία μπορούν να αντιγραφούν με σχετική ευκολία, αλλά πολύ περισσότερο από την ανάπτυξη και τη διατήρηση ανώτερης ποιότητας σε σύγκριση με τον ανταγωνισμό.

Επομένως δεν είναι αρκετό να υπάρχει και να προσφέρεται εξυπηρέτηση κάποιου επιπέδου, χρειάζεται ειδική στρατηγική επικεντρωμένη στον πελάτη, που να στοχεύει στην προσφορά ολικής ποιοτικής εξυπηρέτησης, που θα έχει ως αποτέλεσμα την ολική ικανοποίηση του πελάτη.

ΕΡ.: Κύριε Μιχαηλίδη, πώς βλέπετε την ασφαλιστική βιομηχανία της Κύπρου και ποια είναι τα περιθώρια ανάπτυξής της αφού κάνετε συγκρίσεις με άλλες χώρες;

ΑΠ.: Οι προοπτικές ανάπτυξης της ασφαλιστικής βιομηχανίας σκιαγραφούνται πολύ ευοίωνες, αν λάβουμε υπόψη ότι ο ρυθμός ανάπτυξης νέων ασφαλίστρων είναι μεγαλύτερος από το ρυθμό ανάπτυξης της οικονομίας της χώρας. Πιστεύω ότι τα περιθώρια είναι ακόμη μεγαλύτερα, αν λάβει κανείς υπόψη ότι το κατά κεφαλήν ασφάλιστρο συγκρινόμενο με αυτό άλλων ευρωπαϊκών χωρών είναι πολύ πιο χαμηλό.

Όσον αφορά το ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον, καθοριστικός παράγοντας για τις μελλοντικές εξελίξεις, που θα επηρεάσουν άμεσα και σημαντικά τον κλάδο των ασφαλιστικών εργασιών είναι τα διάφορα μέτρα που θα παρθούν από το κράτος στα πλαίσια της εναρμόνισης της Κύπρου με το ευρωπαϊκό κεκτημένο. Στα πλαίσια της πορείας μας προς την ενοποιημένη ευρωπαϊκή αγορά, παράγοντες όπως η φιλελευθεροποίηση των αγορών, των επιτοκίων της διακίνησης κεφαλαίων και των ευρύτερων αλλαγών στο χρηματοπιστωτικό σύστημα, θα πρέπει να αντιμετωπιστούν από τις ασφαλιστικές εταιρίες μέσω μιας σωστής στρατηγικής τοποθέτησης απέναντι στην αγορά.

ΕΡ.: Βλέπουμε μια κάθοδο ασφαλιστικών εταιριών εξ Ελλάδος προς την Κύπρο, ποια τα σχόλιά σας;

ΑΠ.: Σίγουρα **η Κύπρος προσφέρεται για πολλούς ξένους επενδυτές, όχι μόνο στην ασφαλιστική βιομηχανία, αλλά και γενικότερα.** Οι ξένοι επενδυτές προτιμούν την Κύπρο για δύο λόγους:

α) Το κατά κεφαλήν εισόδημα του Κύπριου είναι υψηλότερο σε σύγκριση με εκείνο της Ελλάδος.

β) Οι επενδύσεις δεν περιορίζονται μόνο στην Ασφαλιστική Βιομηχανία, αλλά και Τραπεζών που αποτελεί ίσως την απάντηση του ελληνικού κεφαλαίου στη διείσδυση των κυπριακών εταιριών (ιδιαίτερα τραπεζών) στην Ελλάδα.

Επίσης να σημειωθεί ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες εξ Ελλάδος είναι θυγατρικές τραπεζών που έχουν ήδη παρουσία στην Κύπρο και έτσι η κάθοδός τους είναι συνυφασμένη με την παρουσία του μητρικά τραπεζικού ιδρύματος.

ΕΡ.: Πιστεύετε κ. Μιχαηλίδη ότι ο Κύπριος έχει ασφαλιστική συνείδηση;

ΑΠ.: Σίγουρα τα τελευταία χρόνια ο Κύπριος έχει αποκτήσει ασφαλιστική συνείδηση και αυτό διαπιστώνεται μέσα από τις εμπειρίες των τελευταίων χρόνων. Έχει αντιληφθεί ότι η Ασφάλεια Ζωής είναι από τα βασικά αγαθά, τα οποία πρέπει να έχει στη ζωή του. Οι απαιτήσεις της σύγχρονης ζωής τον έχουν κάνει να συνειδητοποιήσει την ανάγκη του μεσοπρόθεσμου, αλλά και μακροπρόθεσμου οικονομικού προγραμματισμού μέσω των ασφαλιστικών προγραμμάτων. Εξάλλου τα όλο και αυξανόμενα κόστη ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης τον οδηγούν στο να βρίσκει λύσεις μέσω των προγραμμάτων νοσηλείας και υγείας των ασφαλιστικών εταιριών. Πέρα από τις ανάγκες αυτές, στην οικοδόμηση της ασφαλιστικής συνείδησης έχει συμβάλει αναντίλεκτα και η έντονη διαφημιστική παρουσία των ασφαλιστικών εταιριών, αλλά και η σωστή, τις περισσότερες φορές, ενημέρωση του κοινού από τους ασφαλιστικούς αντιπροσώπους.

ΕΡ.: Πιστεύετε ότι, σύμφωνα με τις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται ο ασφαλιστής θα συνεχίσει το σημερινό ρόλο του;

ΑΠ.: Απερίφραστα λέω ναι!!! Όχι μόνο έχει μέλλον, αλλά οι νέες συνθήκες καθιστούν το θεσμό της ασφάλισης και το ρόλο του ασφαλιστή ακόμα πιο επιβεβλημένο και ακόμα πιο αναβαθμισμένο, συγκριτικά με το χθες και το σήμερα.

Να είσαστε σίγουροι ότι όσο περισσότερο η κοινωνία μας γίνεται υψηλής τεχνολογίας, τόσο περισσότερο οι πελάτες μας αποζητούν προσωπικές σχέσεις.

Την προσωπική σχέση, την ψυχική ηρεμία που θα αποζητά ο καταναλωτής του αύριο, μόνο ο σωστός ασφαλιστής θα είναι σε θέση να του τη δώσει.

Ακριβώς για αυτό το λόγο είναι που πιστεύω ότι άλλα συστήματα διανομής ασφαλειών, όπως το Bankassurance, το Direct Sales όχι μόνο δεν μπορούν να αντικαταστήσουν το Δίκτυο Πωλήσεων, αλλά θα αντιμετωπίσουν και σοβαρά προβλήματα.

ΕΡ.: Τον τελευταίο καιρό παρατηρείται μεγάλο ενδιαφέρον για το ΧΑΚ. Ποια η δική σας άποψη;

ΑΠ.: Είναι γεγονός ότι το ενδιαφέρον για το χρηματιστηριακό θεσμό ενισχύεται συνεχώς και η μετοχική ιδέα διευρύνεται στον κυπριακό λαό.

Σίγουρα το Χρηματιστήριο είναι απαραίτητος θεσμός για την ενίσχυση των εισηγμένων επιχειρήσεων, οι οποίες γίνονται πιο ισχυρές και πιο ανταγωνιστικές, ικανές να λειτουργήσουν στο νέο ευρωπαϊκό περιβάλλον. Η εισροή νέων κεφαλαίων στις επιχειρήσεις μέσω του Χρηματιστηρίου, αναπτύσσει τις επενδυτικές δραστηριότητες των επιχειρήσεων με όλα τα θετικά επακόλουθα στην οικονομία.

Η ένταξη επιχειρήσεων στο Χρηματιστήριο τις αναγκάζει να βελτιώσουν την οργανωτική τους δομή και να γίνονται πιο παραγωγικές επιχειρήσεις.

Για τον Κύπριο επενδυτή οι επενδύσεις στο Χρηματιστήριο του προσφέρουν μια νέα εναλλακτική μορφή επενδύσεων.

ΕΡ.: Τελειώνοντας, κύριε Μιχαηλίδη, πέστε μας γιατί θα ήταν προς όφελος κάποιου να επιλέξει την Interlife;

ΑΠ.: Ο Κύπριος σήμερα έχει πράγματι να κάνει μια δύσκολη επιλογή μεταξύ ασφαλιστικών εταιριών. Οι σημαντικότεροι λόγοι για την επιλογή της Interlife είναι οι παρακάτω:

- η τοποθέτηση της εξυπηρέτησης και φροντίδας του πελάτη στην κορυφή των προτεραιοτήτων της εταιρίας,
- επενδυτικά προϊόντα που θα δίνουν την ευχέρεια στον πελάτη να επενδύσει σε περισσότερους από έναν επενδυτικούς τομείς, εξασφαλίζοντας έτσι καλύτερη διασπορά των επενδύσεών του, αφού καθένα από αυτά επενδύει σε διαφορετικού είδους κινδύνου και αναμενόμενης απόδοσης επενδύσεις. Έτσι δίνει τη δυνατότητα ενός επενδυτικού καλαθιού που σε συνδυασμό με την επαγγελματική πειθαρχία στις επιλογές ελαχιστοποιεί τον πραγματικό κίνδυνο για το portofolio του επενδυτή, ενώ ταυτόχρονα δίνει την ευκαιρία για αρκετά ανταγωνιστικές αποδόσεις,
- ασφαλιστικά προϊόντα πρόσθετων καλύψεων, τα οποία καλύπτουν όλες τις ασφαλιστικές ανάγκες του Κύπριου με συγκριτικά πλεονεκτήματα από τα αντίστοιχα προϊόντα που υπάρχουν στην κυπριακή ασφαλιστική αγορά,
- έμπειρους ασφαλιστικούς συμβούλους που μπορούν να εντοπίσουν και να καλύψουν μέσα από τα αναβαθμισμένα προϊόντα της Interlife τις πραγματικές ασφαλιστικές ανάγκες του πελάτη. ■

INTERAMERICAN
ΖΗΜΙΩΝ

Πηγαίνει Σοφοκλέους

Έχει τους ανθρώπους, δημιουργεί αγορές

Η Interamerican Ζημιών κατέθεσε το ενημερωτικό δελτίο της για την εισαγωγή της στην κύρια αγορά του Χρηματιστηρίου.
Ωστόσο, όπως εκτιμούν τα στελέχη της, το νωρίτερο που μπορεί να διενεργήσει τις δημόσιες εγγραφές της η εταιρία είναι ο προσεχής Ιούλιος.
Ας σημειωθεί ότι η Interamerican Ζημιών παρουσιάζει κατακόρυφη άνοδο παραγωγής και κερδοφορίας.

Η Interamerican Ελληνική Εταιρία Ασφαλίσεων Ζημιών Α.Ε., προχώρησε στην κατάθεση φακέλου για την εισαγωγή των μετοχών της στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών.
Η Interamerican Ελληνική Εταιρία Ασφαλίσεων Ζημιών Α.Ε. ιδρύθηκε το 1974 και μοναδικός μέτοχος της εταιρίας είναι η εταιρία Interamerican Ελληνική Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής Α.Ε. Η έδρα της εταιρίας βρίσκεται στο Μαρούσι Αττικής.
Η Εταιρία καλύπτει το χώρο των Γενικών Ασφαλειών. Συνοπτικά τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της Interamerican Ζημιών που τη διαφοροποιούν από τον ανταγωνισμό και της δίδουν προβάδισμα στις μελλοντικές εξελίξεις είναι τα ακόλουθα:

- Η πολύ καλή σύνθεση χαρτοφυλακίου (50% - περίπου - αστική ευθύνη αυτοκινήτου, 50% - περίπου - λοιποί κλάδοι).
- Τα σύγχρονα ασφαλιστικά προγράμματα, που ικανοποιούν τις διαφαινόμενες απαιτήσεις της αγοράς (Μεγασφάλειες, Tour Operators, Autohelp, κ.λπ.).
- Η επάρκεια των αποθεμάτων που καλύπτει πλήρως τις απαιτήσεις της νομοθεσίας, αλλά το κυριότερο υπερκαλύπτει πλήρως τις μελλοντικές υποχρεώσεις της εταιρίας έναντι των πελατών της.
- Η μοντέρνα μηχανογραφική υποδομή που εξασφαλίζει διαχείριση με μικρό κόστος και ταυτόχρονα είναι έτοιμη να δεχθεί τις αλλαγές που διαφαίνονται σήμερα στην ασφαλιστική αγορά.
- Το εξειδικευμένο και έμπειρο προσωπικό, που είναι προσανατολισμένο στην ποιοτική εξυπηρέτηση των πελατών και συνεργατών της και η διάθεσή του για συνεχή ανανέωση και βελτίωση των δραστηριοτήτων της εταιρίας.
- Η πλήρης αυτοματοποίηση και διοικητική αποκέντρωση για εξυπηρέτηση, με βάση τα δεδομένα των τοπικών αγορών.
- Η αρμονική και αποτελεσματική συνεργασία με τις υπόλοιπες εταιρίες του Ομίλου Interamerican και η εκμετάλλευση της ομιλικής συνέργειας, καθιστά τα προϊόντα της Interamerican Ζημιών μοναδικά στην αγορά (Μεγασφάλεια αυτοκινήτου με ενσωματωμένη την οδική και προσωπική βοήθεια και τις υπηρεσίες του Autohelp κ.λπ.).
- Το εκτεταμένο δίκτυο πωλήσεων με 210 σημεία πώλησης σε ολόκληρη τη χώρα και με 4.759 ασφαλιστικούς συμβούλους άρτια καταρτισμένους.





Τα «ατού» της Interamerican Ζημιών

Τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της Interamerican Γενικών Ασφαλίσεων που τη διαφοροποιούν από τον ανταγωνισμό και της δίδουν προβάδισμα στις μελλοντικές εξελίξεις είναι, συνοπτικά, τα ακόλουθα:

- Η πολύ καλή σύνθεση χαρτοφυλακίου (50% αστική ευθύνη αυτοκινήτων και 50% λοιποί κλάδοι).
- Τα σύγχρονα ασφαλιστικά προγράμματα, που ικανοποιούν τις διαφαινόμενες απαιτήσεις της αγοράς (Μεγασφάλειες, Tour Operators, Auto Help, κ.λπ.).
- Οι σύγχρονες μέθοδοι τιμολόγησης και εκτίμησης του κινδύνου με χρήση κριτηρίων και παραγόντων που, ιδιαίτερα στον κλάδο αυτοκινήτων, δημιουργούν σωστά και ισορροπημένα χαρτοφυλάκια με μακροχρόνια κερδοφόρα προοπτική.
- Η επάρκεια των αποθεματικών, που καλύπτει πλήρως τις απαιτήσεις της νέας νομοθεσίας. Ακόμα πιο σημαντικό όμως, είναι ότι υπερκαλύπτει πλήρως τις μελλοντικές υποχρεώσεις της εταιρίας έναντι των πελατών της.
- Η σύγχρονη μηχανογραφική υποδομή, που εξασφαλίζει διαχείριση με μικρό κόστος, ενώ ταυτόχρονα, είναι πάντα έτοιμη να δεχθεί τις αλλαγές που διαφαίνονται σήμερα στην ασφαλιστική αγορά.
- Το εξειδικευμένο και έμπειρο προσωπικό, που είναι προσανατολισμένο στην ποιοτική εξυπηρέτηση πελατών και συνεργατών και η διάθεση για συνεχή ανανέωση και βελτίωση των δραστηριοτήτων της εταιρίας.
- Η πλήρης αυτοματοποίηση και η διοικητική αποκέντρωση για εξυπηρέτηση με τα δεδομένα των τοπικών αγορών (14 διαδικτυωμένα περιφερειακά διοικητικά κέντρα και 4 κινητές μονάδες αποζημιώσεων).

Η Εταιρία συμμετέχει με ποσοστό 30% στο μετοχικό κεφάλαιο της Intertrast ΑΕΔΑΚ, της πρώτης ιδιωτικής εταιρίας διαχειρίσεως αμοιβαίων κεφαλαίων που δραστηριοποιήθηκε στην ελληνική αγορά και διαχειρίζεται τα χρήματα 145.000 επενδυτών, τα οποία ξεπερνούν τα 1.266 δισ. δρχ. την 31/12/1999.
Επίσης, η Interamerican Ζημιών συμμετέχει στο μετοχικό κεφάλαιο των κάτωθι εταιριών:

- GARDEN PLAZA, με ποσοστό συμμετοχής 50%. Πρόκειται για Οικοδομική Ξενοδοχειακή και Τουριστική Επιχείρηση.
- INTERDATA με ποσοστό συμμετοχής 30%. Πρόκειται για Εταιρία Πληροφορικής.
- INTERPLAZA με ποσοστό συμμετοχής 90%. Πρόκειται για Οικοδομική Ξενοδοχειακή και Τουριστική Επιχείρηση.
- MEGATRUST με ποσοστό συμμετοχής 40%. Πρόκειται για Εταιρία Παροχής Επενδυτικών Υπηρεσιών.
- EURORISK με ποσοστό συμμετοχής 51%. Πρόκειται για εταιρία που διαμεσο-

λαβεί ως μεσίτης ασφαλίσεων και αντασφαλίσεων κατ' εντολήν του ασφαλιζομένου.

• AUDATEX ΕΛΛΑΣ με ποσοστό συμμετοχής 10%. Πρόκειται για εταιρία Ηλεκτρονικής Πραγματογνωμοσύνης Ζημιών Αυτοκινήτων.

Το σύνολο των ασφαλίστρων και δικαιωμάτων της εταιρίας για το 1998 ανήλθαν σε 19.472 εκατ. δρχ. και τα κέρδη προ φόρων αντίστοιχα ανήλθαν σε 2.610 εκατ. δρχ. Για την τρέχουσα χρήση, το σύνολο των ασφαλίστρων και δικαιωμάτων της εταιρίας εκτιμάται ότι θα ανέλθει σε 22.894 εκατ. δρχ. και τα κέρδη προ φόρων αντίστοιχα θα ανέλθουν σε 7.564 εκατ. δρχ., παρουσιάζοντας δηλαδή αύξηση της τάξης του 18% και 190% αντίστοιχα σε σχέση με το 1998. Σε ενοποιημένο επίπεδο, το σύνολο των ασφαλίστρων και δικαιωμάτων εκτιμάται ότι θα ανέλθει σε 22.894 εκατ. δρχ. και τα κέρδη προ φόρων αντίστοιχα θα ανέλθουν σε 9.352 εκατ. δρχ.

Σύμβουλοι Έκδοσης για την εν λόγω έκδοση είναι η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος και η Telesis Χρηματιστηριακή Α.Ε. Συντονιστής Κύριος Ανάδοχος είναι η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος και Κύριος Ανάδοχος η Telesis Χρηματιστηριακή Α.Ε.

Ασφαλιστικά μεγέθη

Τα ασφαλιστικά μεγέθη που αναφέρονται στους πιο κάτω πίνακες, δείχνουν τη δυναμική της Interamerican Γενικών Ασφαλίσεων. Πρωτίστως, όμως, αποδεικνύουν την οικονομική ευρωστία και τη φερεγγυότητα της εταιρίας, παράγοντες που ενισχύουν περαιτέρω τις λαμπρές προοπτικές της.

Η εξέλιξη των κυριότερων ασφαλιστικών μεγεθών της Interamerican 1995-1998 έχει ως εξής:

(σε δισεκατομμύρια δραχμές)

Α) ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	**31/12/95**	**31/12/96**	**31/12/97**	**31/12/98**	**31/12/99**	**ΜΕΤΑΒΟΛΗ '99/'98**
Αστική Ευθύνη Αυτοκινήτου	7,1	8,4	8	9,8	11,2	14,30%
Γύρος και Λοιποί Κλάδοι	7,8	8	8,3	9,7	11,6	19,60%
ΣΥΝΟΛΟ	14,9	16,4	16,3	19,5	22,8	16,90%

(σε δισεκατομμύρια δραχμές)

	31/12/95	**31/12/96**	**31/12/97**	**31/12/98**	**31/12/99***	**ΜΕΤΑΒΟΛΗ '99/'98**
Απόθεμα Εκκρεμών Ζημιών	7,8	10,6	13,3	15	20,7	38%
Σύνολο (Β+Γ) Ασφαλιστικών Προβλέψεων	11,8	15	17,8	20,2	26,7	32,30%
Πληρωθείσες Αποζημιώσεις	8,5	9,1	9,6	11,6	12,4	6,90%
Ίδια Κεφάλαια	2,061	2,27	3,16	5,5	12,3	123,60%
Κερδοφορία	0,220	0,330	1,245	2,6	7,5	188,50%

** Εκτίμηση*

Δείκτες προόδου

Στον παρακάτω πίνακα φαίνεται η εξέλιξη των σημαντικότερων μεγεθών, για την τετραετία 1995-1998.
Όλοι οι αριθμοί πιστοποιούν τη θεαματική πορεία της εταιρίας και προδικάζουν τις ευοίωνες προοπτικές της για τη μελλοντική εξέλιξή της.

	31/12/95	**31/12/96**	**31/12/97**	**31/12/98**	**31/12/99***
Ασφάλιστρα	813 εκατ.	1.312 εκατ.	1.536 εκατ.	2.215 εκατ.	2.500 εκατ.
Πελάτες	64.000	97.000	101.500	112.500	128.500

** Εκτίμηση*

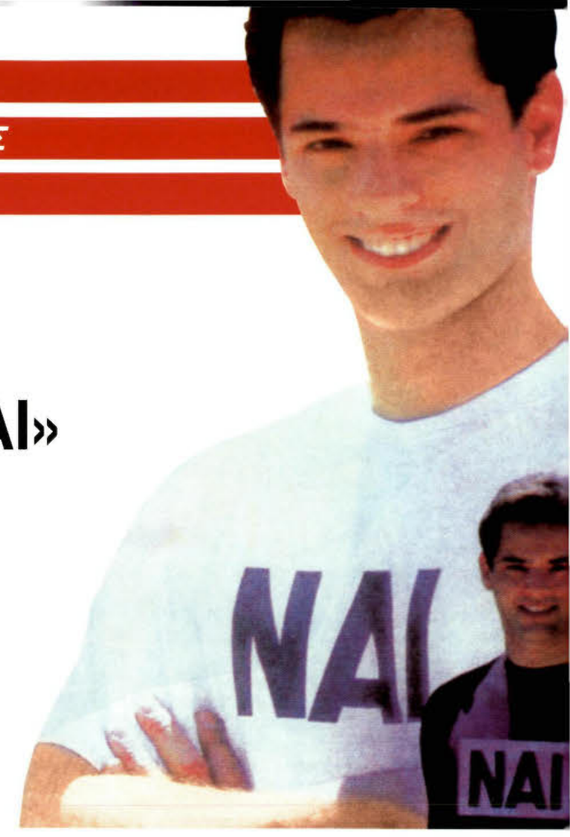
	31/12/95	**31/12/96**	**31/12/97**	**31/12/98**	**31/12/99***
Αποτέλεσμα	-358 εκατ.	-289 εκατ.	-258 εκατ.	+380 εκατ.	+540 εκατ.
Αποθέματα	291 εκατ.	383 εκατ.	383 εκατ.	426 εκατ.	440 εκατ.
Ίδια Κεφάλαια	176 εκατ.	287 εκατ.	579 εκατ.	958 εκατ.	1.498 εκατ.

** Εκτίμηση*

1974-1999: Ανάπτυξη στη γλώσσα των αριθμών

Η Interamerican Γενικών Ασφαλίσεων είναι, πρωτίστως, μια εταιρία ανθρώπων.
Και όταν ευημερούν οι άνθρωποί μας, ευημερούν και οι αριθμοί.

ΓΡΑΨΟΥ
ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ
ΤΩΡΑ!



Κάθε ασφαλιστής δικαιούται σε κάθε έκδοση το «ΝΑΙ» στο γραφείο ή στο σπίτι του

Στις σελίδες του:

- Γνώσεις-εμπειρίες
- Αλήθεια για καλύτερη καριέρα
- Πληροφόρηση, ήθος, ειλικρίνεια
- ΤΡΟΠΟΙ και ΜΕΘΟΔΟΙ ΕΡΓΑΣΙΑΣ
- ΤΟ ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΓΙΝΕ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗΣ

- ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΑΞΙΖΟΥΝ ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΗ!
- ΣΤΗΡΙΞΕ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΣΟΥ, ΤΗ ΔΙΚΗ ΣΟΥ ΦΩΝΗ!
- ΣΤΕΙΛΕ ΤΙΣ ΑΠΟΨΕΙΣ ΣΟΥ, ΖΗΤΗΣΕ ΝΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΟΥΜΕ.

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

❑ Για ένα χρόνο ❑ Για δύο χρόνια

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: _____ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____

ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: _____ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ: _____

ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: _____ ΠΟΛΗ: _____

ΤΗΛΕΦΩΝΑ: _____ FAX: _____

❑ Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή

❑ Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος

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

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

❑ Θα περάσω από τα γραφεία σας

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ
Τεύχος: 1.500 Δρχ. • Φοιτητές 6.000 Δρχ. • Ιδιώτες 10.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 30.000 Δρχ.
ΑΞΙΑ ΔΙΕΤΟΥΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ
Φοιτητές 10.000 Δρχ. • Ιδιώτες 15.000 Δρχ. • Εταιρίες - Οργανισμοί 50.000 Δρχ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ, Φιλικής Εταιρίας 19-20, Πλατεία Κολωνακίου, Τ.Κ. 106 73
Τηλ.: 36.09.071, 36.20.186, 36.17.810 Fax: 36.11.545 www.ethnodata.gr/AsfalistikoNAI, e-mail: bancvaso@compulingk.gr

Εισροές 300 δισ. στα Αμοιβαία Κεφάλαια

Ικανοποιητικές αποδόσεις παρουσιάζουν τα Μετοχικά Α/Κ, τα οποία συγκέντρωσαν τον κύριο όγκο των εισροών (239 δισ. δρχ. έως 31/12/1999). Οι επενδυτές όχι μόνον επιτυγχάνουν ικανοποιητικές αποδόσεις, αλλά και η επιβάρυνση από τις προμήθειες εισόδου και εξόδου, τελικά, είναι χαμηλές.

Του Αντώνη Χονδρονίκου

Το 1999 οι αποδόσεις των Μετοχικών Α/Κ ήταν πολύ υψηλότερες του Γενικού Δείκτη του Χ.Α.Α. (117%), αλλά βέβαια το στοιχείο από μόνο του μικρή σημασία έχει λόγω του ότι ο Γενικός Δείκτης του Χ.Α.Α. δεν αντικατοπτρίζει πλέον τη γενικότερη πορεία της χρηματιστηριακής αγοράς, καθώς επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό από λίγες μετοχές υψηλής κεφαλαιοποίησης. Σε κάθε περίπτωση, όμως, οι αποδόσεις των Μετοχικών Α/Κ ήταν ικανοποιητικές στο βαθμό που:

- Ήταν σαφώς ανώτερες των επιδόσεων των μετοχών υψηλής κεφαλαιοποίησης, στις οποίες επενδύουν σε μεγάλο βαθμό τα Αμοιβαία Κεφάλαια.
- Επιτεύχθηκαν με την ανάληψη σαφώς χαμηλότερου κινδύνου, σε σχέση με τον κίνδυνο που ανέλαβε μια μεγάλη μερίδα μικροεπενδυτών (βλέπε βραχυχρόνιες τοποθετήσεις σε 2-3 μετοχές αμφιβόλου ποιότητας, κ.λπ.).
- Στις περισσότερες περιπτώσεις, οι αποδόσεις των Μετοχικών Α/Κ ήταν υψηλότερες των αποδόσεων των περισσότερων επενδυτών που επένδυαν με βάση φήμες και «διαρρέουσες πληροφορίες», αγοράζοντας συνήθως μετά τα πρώτα limit up.



Πολλοί, όμως, είναι εκείνοι που μπορεί να αναγνωρίζουν τα πλεονεκτήματα των Μετοχικών Αμοιβαίων Κεφαλαίων, πλην όμως τα θεωρούν «ακριβά» λόγω της «υψηλής» προμήθειας εισόδου, αλλά και της προμήθειας εξόδου. Η έμφαση μάλιστα δίδεται στην προμήθεια εισόδου και στο γεγονός ότι η συνολική επιβάρυνση – σε μεγάλο βαθμό – είναι ανεξάρτητη των αποδόσεων που θα επιτύχει ο επενδυτής.

Υπάρχει, όμως, και ο ουσιαστικός αντίλογος, ο οποίος στηρίζεται στα παρακάτω γεγονότα:

1. Το κόστος συναλλαγής με το οποίο επιβαρύνεται το Μετοχικό Α/Κ (άρα και ο μεριδιούχος του) είναι συνήθως το 1/3 ή ακόμη και το 1/4 σε σύγκριση με αυτό που επιβαρύνεται ο μικροεπενδυτής που επενδύει μόνος του στο Χρηματιστήριο. Άρα, σε μια περίοδο 1-2 ετών, το κόστος που εξοικονομείται είναι υψηλότερο από την προμήθεια εισόδου που καταβάλλει.
2. Μέσω του Μετοχικού Α/Κ, ο επενδυτής απαλλάσσεται από αρκετές άλλες ενδεχόμενες επιβαρύνσεις, όπως π.χ. προμήθειες επί των κερδών που καταβάλλει στο (νομότυπο ή όχι) διαχειριστή των κεφαλαίων του.

Στην πράξη, λοιπόν, ο μακροπρόθεσμος επενδυτής δεν πρέπει να θέτει θέμα κόστους ούτε για τα Μετοχικά Α/Κ, ούτε βέβαια και για την Ε.Π.Ε.Υ., στην οποία θα αναθέσει τη διαχείριση των χρημάτων του. Θα πρέπει, όμως, να αξιολογήσει την αξιοπιστία και την ικανότητα των φορέων που θα του διαχειριστούν το χαρτοφυλάκιό του.

Σύνθεση της αγοράς Α/Κ

Συνολικά κεφάλαια ύψους 297 δισ. δρχ. εισέρρευσαν στην αγορά Α/Κ κατά τη διάρκεια του Ιανουαρίου, ενώ το συνολικό ενεργητικό των αμοιβαίων κεφαλαίων ανερχόταν στις 31/1 σε 11,97 τρισ. δραχμές, παραμένοντας ουσιαστικά αμετάβλητο σε σχέση με την τελευταία αποτίμηση του 1999.

Ο κύριος όγκος των εισροών (239 δισ. δρχ.) κατευθύνθηκε σε Μετοχικά Α/Κ Εσωτερικού, εξέλιξη που σχετίζεται με την πορεία αποκλιμάκωσης των επιτοκίων, τις διαφαινόμενες κατά συνέπεια μακροπρόθεσμα θετικές προοπτικές για την ελληνική κεφαλαιαγορά, αλλά και με τη διέξοδο που προσφέρει η επαγγελματική διαχείριση στο κλίμα νευρικότητας και διακυμάνσεων που χαρακτηρίζει αυτό το διάστημα τη Σοφοκλέους.

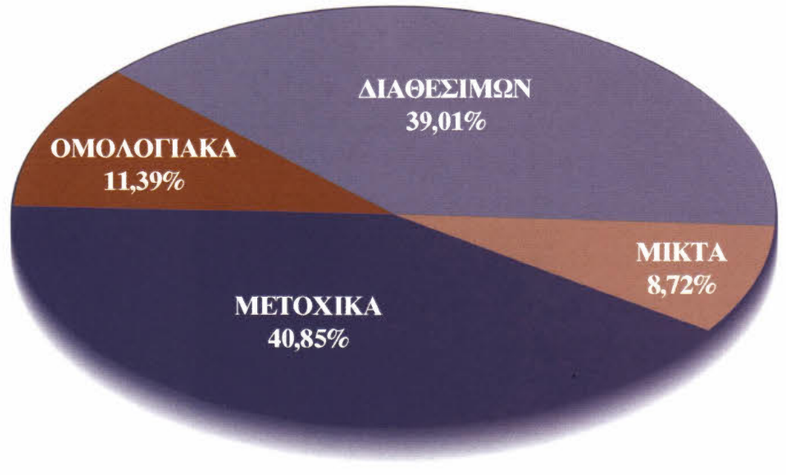
Στα Α/Κ Διαχείρισης Διαθεσίμων σημειώθηκαν εισροές 51 δισ. δρχ., ενώ το ενεργητικό της κατηγορίας ενισχύθηκε κατά 1,72% σε 4,56 τρισ. δραχμές, διαμορφώνοντας μερίδιο αγοράς στο 38,80%.

Το ενεργητικό των Ομολογιακών Α/Κ Εσωτερικού υποχώρησε σε 1,27 τρισ. δρχ. έπειτα από εκροές 8,3 δισ. δρχ., ενώ στην κατηγορία των Μικτών Α/Κ Εξωτερικού σημειώθηκαν εισροές 26 δισ. δρχ., διαμορφώνοντας την αξία των υπό διαχείριση κεφαλαίων σε 949 δισ. δρχ. και το μερίδιο αγοράς τους στο 8,00%.

Οι μεγαλύτερες εισροές από την αρχή του έτους σημειώθηκαν στο Ιονική Μετοχικό (37,57 δισ.), στο Ευρωελληνικό Μετοχών (28,8 δισ.), στο Δήλος Blue Chips (24,6 δισ.), στο Interamerican Αναπτυσσόμενων Εταιριών (20,6 δισ.), στο Interamerican Δυναμικό (13,3 δισ.), στο Interamerican Ολυμπιονίκης (16,1 δισ.), στο Alpha Αναπτυξιακό (18,6 δισ.) και στο Alpha Trust Νέων Επιχειρήσεων (14,5 δισ.).

ΠΗΓΗ: ALPHA TRUST

ΣΥΝΘΕΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ Α/Κ
ΑΝΑ ΒΑΣΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ ΤΗΣ 31/1/2000



Πηγή: Ένωση Θεσμικών Επενδυτών - Επιτροπή Οικονομικών και Στατιστικών Θεμάτων

Κίνδυνοι και απόδοση

Προκειμένου να προχωρήσουν οι επενδυτές σε ορθολογικές αποφάσεις σχετικά με τη μεγιστοποίηση του πλούτου τους, οφείλουν να εξετάσουν κάθε επενδυτική πρόταση ως εναλλακτική μορφή τοποθέτησης. Για την περίπτωση των χαρτοφυλακίων, έχουν αναπτυχθεί ποικίλες μέθοδοι αξιολόγησης των αποδόσεων που αυτά προσφέρουν. Στο κείμενο που ακολουθεί, παρουσιάζεται μια σχετικά πρόσφατη μεθοδολογία αξιολόγησης, η οποία φέρει την υπογραφή του βραβευμένου με νόμπελ οικονομολόγου Franco Modigliani.

Είναι γεγονός ότι τα Αμοιβαία Κεφάλαια αποτελούν σήμερα τη δημοφιλέστερη μορφή των Εταιριών Επενδύσεων, ενός θεσμού, ο οποίος εμφανίστηκε στις αρχές του αιώνα που διανύουμε, με σκοπό τη συγκέντρωση των αποταμιεύσεων του επενδυτικού κοινού και την τοποθέτησή τους σε κινητές αξίες. Για το λόγο αυτό, οι επενδυτές και οι χρηματοοικονομικοί αναλυτές έχουν παρουσιάσει τα τελευταία χρόνια έντονο ενδιαφέρον για την αξιολόγηση της απόδοσης που αυτά παρουσιάζουν.

Η ιδέα της μέτρησης των αποδόσεων των χαρτοφυλακίων πρωτοεμφανίσθηκε στα άρθρα των William Sharpe (1966), Jack Treynor (1965) και Michael Jensen (1968). Από τότε και μέχρι σήμερα έχουν αναπτυχθεί ποικίλες μέθοδοι αξιολόγησης των χαρτοφυλακίων. Στο παρόν άρθρο θα παρουσιάσουμε το θεωρητικό υπόβαθρο της τεχνικής που πρόσφατα εισήγαγαν οι Franco και Leah Modigliani (1997), η οποία βρίσκει εφαρμογή στη συγκριτική αξιολόγηση Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

Στην προσπάθειά τους να αξιολογήσουν ένα Αμοιβαίο Κεφάλαιο, οι επενδυτές τείνουν να δίνουν βάρος στις συνολικές αποδόσεις τις οποίες αυτό παρουσιάζει διαχρονικά. Η προσέγγιση αυτή, όμως, δεν μπορεί να χαρακτηρισθεί πλήρης, καθώς δε λαμβάνει υπόψη τον κίνδυνο που εμπεριέχεται στις επενδυτικές αποφάσεις. Είναι γνωστό σε όλους μας ότι μεταξύ απόδοσης και κινδύνου υπάρχει μια σχέση ανταλλαγής: αναλαμβάνοντας μεγαλύτερη ποσότητα κινδύνου, μπορούμε να επιτύχουμε υψηλότερες αποδόσεις. Με δεδομένη την παραπάνω σχέση, μπορεί εύστοχα κανείς να αναρωτηθεί εάν οι συγκριτικά υψηλές επιδόσεις τις οποίες ένα Αμοιβαίο Κεφάλαιο παρουσιάζει είναι αποτέλεσμα αυξημένης ποσότητας αναλαμβανόμενου ρίσκου, ή όχι. Για το λόγο αυτό, οφείλει κανείς, στην προσπάθειά του να αξιολογήσει χαρτοφυλάκια, να λαμβάνει υπόψη του τα διαφορετικά επίπεδα κινδύνου που αυτά εμπεριέχουν.

Οι Franco και Leah Modigliani προτείνουν μια εναλλακτική μέθοδο αξιολόγησης χαρτοφυλακίων, η οποία θεμελιώνεται στη σύγχρονη χρηματοοικονομική θεωρία και γίνεται εύκολα κατανοητή από το μέσο επενδυτή. Τη μέθοδο αυτή την ονομάζουν ***Risk-Adjusted Performance (RAP).*** Η βασική ιδέα που κρύβεται πίσω από τη μέθοδο RAP, όπως αυτή εκφράζεται από τους συγγραφείς, είναι η χρησιμοποίηση του κόστους ευκαιρίας του κινδύνου που παρουσιάζει η αγορά, ή αλλιώς του λόγου ανταλλαγής μεταξύ κινδύνου και αποδόσεων, προκειμένου να προσαρμόσουμε όλα τα υπό εξέταση χαρτοφυλάκια στο ίδιο ύψος κινδύνου με αυτόν του χαρτοφυλακίου αγοράς[1]. Στη συνέχεια μετράμε τις αποδόσεις των νέων, προσαρμοσμένων χαρτοφυλακίων και τις συγκρίνουμε με τη μέση



(Πηγή: Δελτίο ΕΝΩΣΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ)

απόδοση που προσφέρει η αγορά για το ίδιο χρονικό διάστημα. Η διαφορά που προκύπτει είναι ενδεικτική του εάν και κατά πόσο απέδωσε περισσότερο ή λιγότερο το κάθε χαρτοφυλάκιο σε σχέση με την αγορά.

Ας υποθέσουμε ότι έχουμε ένα χαρτοφυλάκιο i με συνολικές αποδόσεις r_i και τυπική απόκλιση σ_i. Γνωρίζουμε από τη χρηματοοικονομική θεωρία ότι μπορούμε να δημιουργήσουμε ένα νέο χαρτοφυλάκιο, εάν πουλήσουμε χρεώγραφα και χρησιμοποιήσουμε τα έσοδα που προκύπτουν για την αγορά ακίνδυνων τίτλων, όπως για παράδειγμα Εντόκων Γραμματίων, ή εάν δανειστούμε χρήματα προκειμένου να τα τοποθετήσουμε σε μετοχικούς τίτλους. Πραγματοποιώντας κάποια από τις παραπάνω κινήσεις, μεταβάλλουμε το επίπεδο τόσο του κινδύνου όσο και των αποδόσεων του αρχικού χαρτοφυλακίου. Ορίζουμε ως RAP(i) την απόδοση του χαρτοφυλακίου i, το οποίο είναι μοχλευμένο κατά την ποσότητα d_i, θετική ή αρνητική, η οποία απαιτείται προκειμένου να αποκτήσει το συγκεκριμένο χαρτοφυλάκιο βαθμό κινδύνου όμοιο με αυτόν της αγοράς. Σύμφωνα με τον ορισμό αυτό έχουμε:

$$\sigma_{(i)} = (1+d_i)\sigma_i = \sigma_M \qquad (1)$$

ή

$$d_i = \frac{\sigma_M}{\sigma_i} - 1 \qquad (2)$$

όπου σ_i είναι η τυπική απόκλιση των αποδόσεων (r_i) του χαρτοφυλακίου i, σ_M είναι η τυπική απόκλιση των αποδόσεων της αγοράς (r_M), και $\sigma_{(i)}$ είναι η τυπική απόκλιση των αποδόσεων του νέου, προσαρμοσμένου χαρτοφυλακίου.

Λαμβάνοντας υπόψιν τον τόκο που συνεπάγεται η μόχλευση d_i βρίσκουμε ότι:

$$RAP(i) = r_{(i)} = (1+d_i)r_i - d_i r_f \qquad (3)$$

Αντικαθιστώντας την εξίσωση (2) στην (3) γράφουμε:

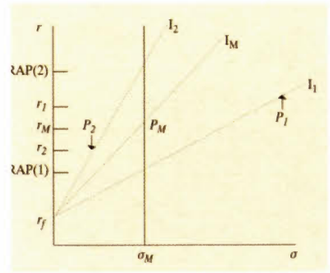
$$RAP(i) = \left(\frac{\sigma_M}{\sigma_i}\right)r_i - \left[\left(\frac{\sigma_M}{\sigma_i}\right) - 1\right]r_f \Rightarrow$$

$$RAP(i) = \left(\frac{\sigma_M}{\sigma_i}\right)(r_i - r_f) + r_f \qquad (4)$$

Χρησιμοποιώντας, λοιπόν, τις συνολικές αποδόσεις τόσο του χαρτοφυλακίουi όσο και του ακίνδυνου χρεώγραφου, μπορούμε να υπολογίσουμε το δείκτη RAP του χαρτοφυλακίου αυτού.

Παρατηρώντας την εξίσωση (4) και συγκρίνοντάς την με τη θεωρία που έχει αναπτύξει ο Sharpe[2], διαπιστώνουμε ότι η κατάταξη που παρέχει η μέθοδος RAP δίνει τα ίδια αποτελέσματα με το δείκτη Sharpe. Εξάλλου, και οι δύο προσεγγίσεις χρησιμοποιούν ως μέτρο κινδύνου το συνολικό κίνδυνο, και όχι μόνο το συστηματικό, όπως συμβαίνει στην περίπτωση της αξιολόγησης με τις μεθόδους των Treynor και Jensen. Παρ' όλα αυτά, οι Franco και Leah Modigliani υποστηρίζουν ότι η μεθοδολογία που αναπτύσσουν είναι πιο εύχρηστη για το μέσο επενδυτή σε σχέση με αυτήν του Sharpe.

Στο διάγραμμα που ακολουθεί έχουμε τη γραφική απεικόνιση της μεθόδου RAP. Στον κάθετο άξονα μετράμε τις αποδόσεις, και στον οριζόντιο τον κίνδυνο, δηλαδή την τυπική απόκλιση των αποδόσεων. Κάθε σημείο στο δισδιάστατο αυτό χώρο αντιπροσωπεύει ένα χαρτοφυλάκιο, ή αλλιώς ένα συνδυασμό κινδύνου και απόδοσης. Με P_M συμβολίζουμε το χαρτοφυλάκιο αγοράς και με P_0 το ακίνδυνο, μηδενικής διακύμανσης, χρεώγραφο. Τα σημεία P_1 και P_2 αντιπροσωπεύουν δύο τυχαία χαρτοφυλάκια.



Εάν τραβήξουμε ευθείες γραμμές από το σημείο P_0 προς τα σημεία όπου βρίσκονται τα δύο χαρτοφυλάκια, P_1 και P_2, τότε προκύπτουν οι δυνατότητες για μόχλευση. Με άλλα λόγια, βλέπουμε τι χαρτοφυλάκια προκύπτουν από τα αρχικά, για διάφορα επίπεδα τιμών της μεταβλητής d_i. Οποιοδήποτε σημείο της γραμμής I_i, το οποίο βρίσκεται δεξιά του χαρτοφυλακίου P_i, συνεπάγεται δανεισμό και επιπλέον τοποθετήσεις στα αξιόγραφα που απαρτίζουν το χαρτοφυλάκιο αυτό. Αντίθετα, εάν θέλουμε να επιτύχουμε κάποιο σημείο στα αριστερά, τότε θα πρέπει να πουλήσουμε μέρος του P_i και να επενδύσουμε στο ακίνδυνο χρεώγραφο P_0. Αξίζει να παρατηρηθεί, στο σημείο αυτό, ότι οι κλίσεις των διακεκομμένων γραμμών αποτελούν τις τιμές του δείκτη Sharpe των χαρτοφυλακίων.

Επιδίωξή μας είναι να βρεθούμε σε ένα σημείο πάνω στην κάθετη γραμμή, η οποία τέμνει τον οριζόντιο άξονα στο σημείο σ_M. Θέλουμε, όπως έχουμε ήδη εξηγήσει, να "φέρουμε" όλα τα χαρτοφυλάκια στο ίδιο ύψος κινδύνου, σε αυτό που καθορίζεται από την αγορά (σ_M). Στη συνέχεια, επιλέγουμε το χαρτοφυλάκιο εκείνο το οποίο έχει τη μεγαλύτερη κατακόρυφη απόσταση από το P_M προς τα πάνω, δηλαδή το χαρτοφυλάκιο με τον υψηλότερο δείκτη RAP (i). Σύμφωνα, λοιπόν, με όλα όσα αναπτύξαμε, και παρατηρώντας το διάγραμμα, διαπιστώνουμε ότι, ενώ το χαρτοφυλάκιο P_1 παρέχει μεγαλύτερες συνολικές αποδόσεις, όταν αυτό προσαρμοστεί με βάση το βαθμό κινδύνου που εμπεριέχει, τότε αξιολογείται ως υποδεέστερο του χαρτοφυλακίου P_2, το οποίο εκ πρώτης όψεως φαίνεται απλώς να αποδίδει λιγότερο από το P_1.

Προκειμένου να ελεγχθεί η θεωρία στην πράξη, πραγματοποιήθηκε εφαρμογή της για ένα δείγμα 26 Ελληνικών Μετοχικών Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Τα στοιχεία που χρησιμοποιήθηκαν βασίζονται στις μηνιαίες αποδόσεις των Αμοιβαίων Κεφαλαίων για το χρονικό διάστημα που ξεκινάει τον Ιανουάριο του 1995 και τελειώνει το Μάιο του 1998. Στη συνέχεια, υπολογίστηκαν οι μέσες μηνιαίες αποδόσεις των ίδιων χαρτοφυλακίων, για το ίδιο χρονικό διάστημα, χωρίς να πραγματοποιήσουν σταθμίσεις για οποιαδήποτε μορφή κινδύνου. Συγκρίνοντας τα αποτελέσματα που προέκυψαν, διαπιστώνοντα διαφορές στην κατάταξη των Αμοιβαίων Κεφαλαίων[3]. Στις περισσότερες περιπτώσεις, οι διαφορές αυτές είναι μικρές. Αυτό όμως δε σημαίνει ότι μπορούμε να βασιζόμαστε απλά στις αποδόσεις που παρουσιάζουν διαχρονικά τα χαρτοφυλάκια προκειμένου να προχωρήσουμε στην αξιολόγησή τους. Ο συνυπολογισμός του εμπεριεχομένου κινδύνου κρίνεται απαραίτητος, και η μεθοδολογία που αναπτύσσουν οι Franco και Leah Modigliani αποτελεί μια σύγχρονη και ταυτόχρονα αποτελεσματική προσέγγιση στη διαδικασία αξιολόγησης Αμοιβαίων Κεφαλαίων.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

JENSEN, MICHAEL C. *"The Performance of Mutual Funds in the Period 19451964"*, Journal of Finance, XXIII, No. 2 (May 1968), pp.389-415.

MODIGLIANI, FRANCO, and MODIGLIANI, LEAH. *"Risk-Adjusted Performance"*, Journal of Portfolio Management, 23, No.2 (Winter 1997), pp. 45-54.

SHARPE, WILLIAM F. *"Mutual Fund Performance"*, Journal of Business, 39, No. 1, Part 2 (Jan. 1966), pp. 119-138.

TREYNOR, JACK L. *"How to Rate Management of Investment Funds"* Harvard Business Review, 43, No. 1 (Jan./Feb. 1965), pp. 63-75.

(1) Ως χαρτοφυλάκιο αγοράς ορίζουμε συνήθως εκείνο το οποίο διαμορφώνει το Γενικό Δείκτη του Χρηματιστηρίου Αξιών.

(2) Ο δείκτης του Sharpe υπολογίζεται από τον τύπο:

$$S_i = \frac{r_i - r_f}{\sigma_i}$$

(3) Τα αριθμητικά αποτελέσματα δεν παρουσιάζονται εδώ προκειμένου να αποφευχθεί οποιασδήποτε μορφής σύγκριση μεταξύ των μελών της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών. ■

Αμοιβές και κίνητρα

Απόσπασμα από το Βιβλίο του Ν. Αρ. Κλήμη
"Bancassurance: Θεωρητική προσέγγιση - Ελληνική πραγματικότητα"
που εκδόθηκε από την Αγροτική Ασφαλιστική

Μία από τις ουσιώδεις αρχές του Bancassurance είναι η προσπάθεια της μείωσης του κόστους διάθεσης των ανάλογων προϊόντων.
Αν θεωρήσουμε παράλληλα ότι έχουμε αύξηση του αριθμού των εμπλεκομένων προσώπων για την προώθηση π.χ. ενός ασφαλιστικού προγράμματος μέσω σύστασης από έναν τραπεζικό υπάλληλο (Τράπεζα - Τραπεζικός Υπάλληλος - Ασφαλιστής) τότε, όσο και αν καταμεριστούν οι παρεχόμενες προμήθειες και αμοιβές δεν είναι δυνατόν να αναμένουμε μείωση του συνολικού κόστους διάθεσης, ενώ αντίθετα είναι πολύ πιθανόν να έχουμε και αύξηση.
Το πρόβλημα αυτό είναι ακόμα εντονότερο, όταν, για τα προγράμματα των Εταιριών Ζωής, στη θέση του "Ασφαλιστή" υφίσταται μία ολόκληρη ιεραρχική δομή αμοιβομένων.
Κατά συνέπεια, μετά το μεταβατικό στάδιο που αναγκαστικά διέρχεται η αγορά σε σχέση με το θεσμό του bancassurance, μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα:
α) Όλο και περισσότερα ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά προϊόντα θα ενσωματώνονται σε τραπεζικά ή άλλα προϊόντα και,
β) Όλο και περισσότερα ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά προϊόντα θα σχεδιάζονται για απ' ευθείας πώληση από το γκισέ των καταστημάτων της Τράπεζας.
«Αυτό σημαίνει ότι με την πάροδο του χρόνου, ο ρόλος των Ασφαλιστών, ως άμεσων πωλητών στα πλαίσια του θεσμού του bancassurance, θα περιορίζεται. Αντίστοιχα, στόχος τους θα πρέπει να είναι η αναβάθμιση του ρόλου τους, ως προς την ποιοτική παρέμβασή τους στην τοπική αγορά και ως προς την ικανότητά τους να γίνουν αποδεκτοί ως εκπρόσωποι του ομίλου".[1]
Ο Επαγγελματίας - Ασφαλιστής, ως προς την πώληση, θα εξακολουθεί να είναι απαραίτητος σε μη τυποποιημένα προϊόντα, σε βιομηχανικούς κινδύνους, σε κατασκευαστικά έργα και σε ιδιαίτερες περιπτώσεις Μεγάλων Πελατών, με πολλαπλές ασφαλιστικές ανάγκες επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.

ΔΙΚΤΥΩΝ

Για την επιτυχή εφαρμογή του θεσμού του bancassurance θα πρέπει να υπάρχει ορατή σχέση προσφερόμενης εργασίας και αμοιβής, έτσι ώστε να μη δημιουργούνται προβλήματα και αντιδράσεις.
Επειδή όμως στον κάθε όμιλο ή στο κάθε εναλλακτικό μοντέλο εφαρμογής του bancassurance μπορεί να υπάρχει διαφορετική ανάγκη για την επιτυχία του θεσμού, οι αμοιβές μπορεί να διαφέρουν σημαντικά.
Για παράδειγμα, άλλοι όμιλοι διαθέτουν μεγάλο και αναξιοποίητο πελατολόγιο και υστερούν σε γνώσεις του αντικειμένου και στις τεχνικές πωλήσεων. Άλλοι όμιλοι μπορεί να διαθέτουν πλήρως εκπαιδευμένα στελέχη και πρωτοποριακά προϊόντα, αλλά να στερούνται σήμερα ικανού πελατολογίου.
Είναι σαφές ότι στον πρώτο όμιλο πιθανώς θα υπερτερεί η αμοιβή για τη διαδικασία της πώλησης, ενώ στο δεύτερο θα υπερτερεί η αμοιβή για προσέγγιση πελατών.
Ο κάθε όμιλος, στην αρχή τουλάχιστον, αμοίβει για την κάλυψη των αδύνατων σημείων του.

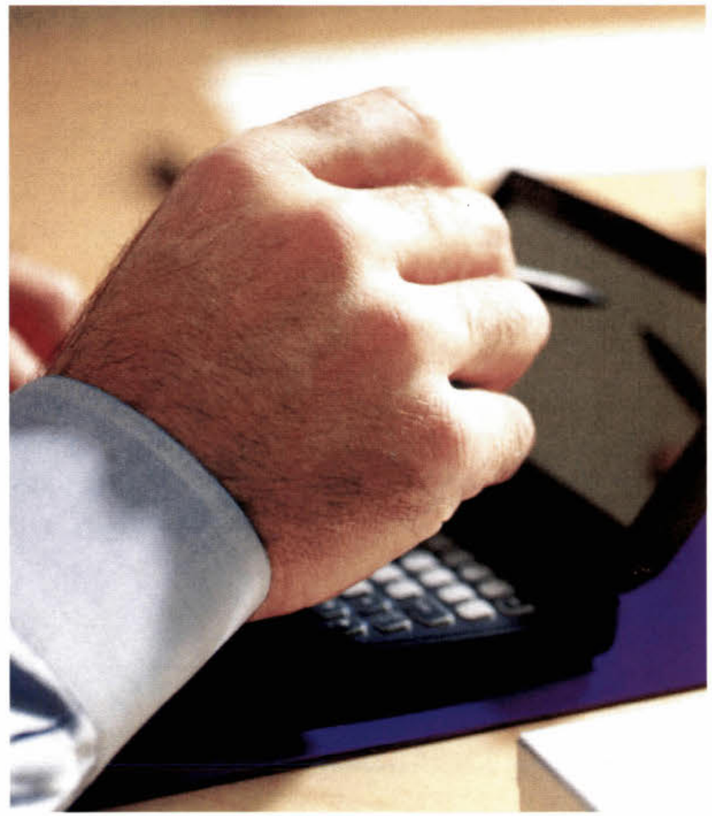


α) ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΙ ΥΠΑΛΛΗΛΟΙ

Η αμοιβή των τραπεζικών υπαλλήλων εξαρτάται από την συνολική φιλοσοφία της τράπεζας και του ομίλου ως προς σε ποιο σημείο εξαντλείται η υπαλληλική υποχρέωση και από ποιο σημείο το προσωπικό της τράπεζας θα πρέπει να αμοίβεται μέσω κανονισμού bonus και κινήτρων για την προώθηση προϊόντων των συνεργαζόμενων εταιριών ή και αυτής της ίδιας της τράπεζας.
Εξαρτάται επίσης από την ευχέρεια ή όχι της τράπεζας να εμπλουτίζει ή να περιορίζει το προσωπικό της και από τη δυνατότητά της να παρέχει κλιμάκωση αμοιβών σε σχέση όχι μόνο με τη θέση ευθύνης, αλλά και με το παραγόμενο αποτέλεσμα.
Για παράδειγμα, αν η τελική ετήσια αμοιβή ενός στελέχους ή του προσωπικού μιας υπηρεσίας εξαρτάται από την επίτευξη πωλησιακών στόχων και θετικών αποτελεσμάτων, τότε ίσως να μη χρειάζεται πρόσθετη μεμονωμένη αμοιβή ανά πώληση.
Αντίθετα, αν ο μισθός είναι προαποφασισμένος ή ελάχιστα διαμορφοποιούμενος με στοιχειώδη bonus, τότε θεωρούμε αναγκαία την ύπαρξη σημαντικής ιδιαίτερης αμοιβής για την προώθηση των προϊόντων του ομίλου στους ήδη υφιστάμενους ή σε νέους πελάτες.
Κατά συνέπεια, ο συνεχώς διευρυνόμενος ιδιωτικός τομέας της ελληνικής τραπεζικής αγοράς και ο παραδοσιακός αλλά συνεχώς εκσυγχρονιζόμενος δημόσιος τομέας μέσω των μεγάλων Κρατικών Τραπεζών, που ήδη διαφοροποιούνται ως προς μερίδια αγοράς, προφίλ πελατών, εργασιακές σχέσεις, αμοιβές στελεχών και υπαλλήλων, μέγεθος δικτύου κ.λπ., είναι αυτονόητο ότι θα εφαρμόσουν εναλλακτικά συστήματα αμοιβών για το θεσμό του bancassurance, που θα προσεγγίζουν τη φιλοσοφία τους και τα προδοκώμενα οφέλη.
Μοναδικό κοινό σημείο κατά την άποψή μας, η διαπίστωση της ανάγκης ύπαρξης αμοιβής για την προώθηση των προϊόντων.
Υφίστανται όμως και αντίθετες απόψεις.
Για παράδειγμα, μεγάλη τράπεζα κυκλοφόρησε το 1997 δύο τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα για τα οποία *"...στους υπαλλήλους των καταστημάτων δε θα δίδεται προμήθεια"*, ενώ ταυτόχρονα *"...οι πωλήσεις των δύο ασφαλιστικών προϊόντων θα περιλαμβάνονται στους στόχους των υποκαταστημάτων"*.[2]
Άλλη μεγάλη τράπεζα, ενώ επίσης εντάσσει τα ασφαλιστικά προϊόντα στους στόχους των υποκαταστημάτων της, χορηγεί αμοιβή στους υπαλλήλους.[3]
Το θέμα παραμένει ανοιχτό για το μέχρι ποιο σημείο υφίσταται "υπαλληλική" υποχρέωση και από ποιο σημείο θα πρέπει να χορηγείται οικονομικό κίνητρο.
"Το ζητούμενο είναι τα ασφαλιστικά επενδυτικά προϊόντα να πωλούνται από τα γκισέ των τραπεζών. Τα κίνητρα για να προωθηθούν σε σχέση με άλλα, σε βάρος ίσως άλλων παρεμφερών προϊόντων, είναι: α) οικονομικά και ηθικά κίνητρα...".[4]

β) ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Για τους ασφαλιστές, οι οποίοι είναι ελεύθεροι επαγγελματίες, το σημείο εκκίνησης είναι διαφορετικό.
Για να προωθήσουν κάποιο προϊόν ή για να παράσχουν υπηρεσίες στα πλαίσια του θεσμού του bancassurance θα πρέπει να αμοιφθούν ξεχωριστά.
Το ερώτημα είναι αν οι Ασφαλιστές θα κατανοήσουν τις μακροχρόνιες επιπτώσεις μιας ορθολογικής λειτουργίας του θεσμού, οι οποίες ανεπιφύλαχτα θα είναι θετικές.
Το bancassurance, ως δίκτυο, δε θα αποσπάσει μερίδιο της πίττας της ασφαλιστικής αγοράς, αλλά θα αυξήσει το μέγεθος της πίττας, το μεγαλύτερο κομμάτι της οποίας (αύξησης) θα καρπωθεί.
Θα έχουμε όμως όχι μόνο ποσοτικά αλλά και ποιοτικά πολλαπλασιαστικά αποτελέσματα. Θα προκύψουν ωφέλειες όχι μόνο για τις τράπεζες, τις ασφαλιστικές και τις χρηματοοικονομικές εταιρίες αλλά και για τους εργαζόμενους σε αυτές, τους διαμεσολαβούντες, τους επαγγελματίες ασφαλιστές, το καταναλωτικό κοινό. Θα ανέβει η "ασφαλιστική συνείδηση", θα εξυγιανθεί η αγορά από διαμεσολαβούντες αμφίβολης ποιότητας και λειτουργίας.
Συνεπώς, οι επαγγελματίες ασφαλιστές έχουν την ευκαιρία να αναθεωρήσουν την επαγγελματική τους εξέλιξη και να επιλέξουν το χώρο της αγοράς στον οποίο θα κινούνται, τις εργασίες που θα πραγματοποιούν και τις αμοιβές που θα καρπούνται.





Από την οπτική αυτή γωνία θα μπορούσαμε να πούμε ότι το bancassurance είναι ένα εναλλακτικό δίκτυο διανομής και συνεπώς ως δίκτυο πωλήσεων προσφέρει θέσεις εργασίας και αμοιβές.

Το bancassurance ως δίκτυο θα καταλάβει τη θέση του, αλλά δεν είναι δυνατόν να εξουδετερώσει τα άλλα δίκτυα. Θα συνυπάρξει μαζί με 2 - 3 μορφές δικτύων ακόμα, όπως το Πρακτορειακό και των Ασφαλιστικών Συμβούλων, τα οποία επίσης θα οργανωθούν και θα μετεξελιχθούν.

Οι αμοιβές των ασφαλιστών που θα εμπλακούν στο θεσμό του bancassurance θα εξαρτηθούν από δύο παράγοντες:

Πρώτον, από τις ανάγκες που διαπιστώνει ο όμιλος ως προς τη διάθεση (πώληση) των ασφαλιστικών κυρίως προϊόντων και δεύτερον, από την ικανότητα των ασφαλιστών να μετεξελιχθούν τόσο σε Χρηματοοικονομικούς - Επενδυτικούς Συμβούλους όσο και σε Ασφαλιστικούς Συμβούλους των Τραπεζικών Δικτύων.

Η αμοιβή ενός ασφαλιστή για την περίπτωση που ορίζεται ως Εκπρόσωπος Ασφαλιστικής Εταιρίας για την υποστήριξη των πωλήσεων ενός καταστήματος, δε θα πρέπει να υπολείπεται από την αμοιβή που ο ίδιος θα είχε αν οργάνωνε υπ' ευθύνη του και για λογαριασμό του ένα μικρό δίκτυο πωλήσεων. Στο δίκτυο αυτό θα παρείχε όλα τα αναγκαία για την ανάπτυξη των πωλήσεων.

Τα ίδια αναγκαία θα πρέπει να παρέχει και σε ένα κατάστημα τράπεζας, αντιμετωπίζοντας όμως δύο πρόσθετες παραμέτρους, μία θετική και μία αρνητική.

Θετική παράμετρος, η ύπαρξη πελατολογίου ή η ευκολότερη πρόσβαση σε αυτό, λόγω των σχέσεων της τράπεζας με τον πελάτη και της φερεγγυότητας που προσφέρει.

Αρνητική παράμετρος, η απροθυμία μεγάλου αριθμού τραπεζικών στελεχών να αποδεχθούν τον ελεύθερο επαγγελματία ως συνεργάτη τους και να επιτρέψουν τη συνεργασία με το προσωπικό της τράπεζας και την πρόσβαση στο πελατολόγιο αυτό.

Στο σημείο αυτό τριβής θα κριθεί και το τελικό αποτέλεσμα.

Η συνήθης δικαιολογία από πλευράς Τραπεζικών Στελεχών είναι η έλλειψη προσωπικού και υποδομής των καταστημάτων που δημιουργεί γενικότερες δυσκολίες.

"...Στις περιπτώσεις αυτές, ουσιαστική είναι η παρέμβαση των διοικήσεων των Τραπεζών, η οποία βοηθά αποτελεσματικά στη σωστή λειτουργία του θεσμού".[5]

"...(Οι Τραπεζικοί) πρέπει να αναθέσουν την ασφαλιστική δραστηριότητα σε υψηλά κλιμάκια και να την εντάξουν στο στρατηγικό τους σχεδιασμό"[6].

Συνολικά θεωρούμε όμως ότι από τη στιγμή που έχει αποφασισθεί η συμμετοχή συγκεκριμένου δικτύου ή προσώπου στην εφαρμογή του θεσμού, τότε η αμοιβή του δε θα πρέπει να εξαρτάται απόλυτα από το βαθμό συμμετοχής του ή όχι στην πώληση συγκεκριμένου προϊόντος αλλά

α) να υφίσταται μια ελάχιστη αμοιβή, εφόσον οι παρεχόμενες υπηρεσίες δεν αρχίζουν και τελειώνουν με την πώληση και μόνο του προϊόντος, αλλά προϋπάρχουν αυτής (π.χ. εκπαίδευση) και έπονται (π.χ. εξυπηρέτηση πελάτη) και

β) να οριοθετείται μια ανώτατη αμοιβή, η οποία δε θα υπερκαλύπτεται, ανεξάρτητα αν για τη συγκεκριμένη πώληση εργάσθηκε ένα μόνο από τα εμπλεκόμενα πρόσωπα.



Οι αποφάσεις κατανομής των αμοιβών, οι οποίες θα πρέπει να λαμβάνονται μόνον από την Κεντρική Διοίκηση του Bancassurance, δε θα πρέπει να αυξομοιώνονται από τοπικούς ή περιστασιακούς παράγοντες, οι οποίοι κατά κανόνα δεν έχουν τη δυνατότητα σφαιρικής εκτίμησης όλων των παραμέτρων που οδήγησαν στην εφαρμογή του συγκεκριμένου μοντέλου εργασίας και αμοιβής.

γ) ΥΠΟΛΟΙΠΟΙ

Λόγω της όλο και μεγαλύτερης ανάπτυξης ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών αναγκών για την κάλυψη Μεγάλων Σύνθετων Έργων και Ειδικών Καταστάσεων, στα πλαίσια της σφαιρικής εξυπηρέτησης Μεγάλων Πελατών ενός Ομίλου, πολλές φορές δεν επαρκούν οι σχεδιασμένες διαδικασίες αλλά και τα αρμόδια στελέχη.

Η ανάθεση σε ειδικούς επιστήμονες ή εμπειρογνώμονες της σύνταξης ή αξιολόγησης μελετών για λογαριασμό των πελατών αυτών, θα πρέπει να αμοίβεται είτε από ειδικό κονδύλι προϋπολογισμού του ομίλου, που δε θα επηρεάζει τις υπόλοιπες αμοιβές των εμπλεκομένων για την κάλυψη των αναγκών του πελάτη, είτε οι εργασίες αυτές θα εξαιρούνται των συνήθων εργασιών και θα ανατίθενται στην Υπηρεσιακή Μονάδα "Ειδικών Περιπτώσεων" του ομίλου, τα μέλη της οποίας θα καρπούνται και σημαντικό μέρος των συνολικών προμηθειών που θα καταβάλλονταν στα εμπλεκόμενα μέρη δια μέσου του θεσμού του bancassurance.

Η μόνη αμοιβή που θα παρέμενε τελικά εκτός της αμοιβής της συγκεκριμένης υπηρεσιακής μονάδας, θα ήταν αυτή της εξυπηρέτησης των συμβολαίων (ανανεώσεις, εισπράξεις, κ.λπ.) και μόνο εάν δεν



Όταν ο πελάτης δεν πληρώσει...



...Φοίνιξ Πιστώσεων

Η ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ είναι η μοναδική ελληνική εταιρεία που ειδικεύεται στην ασφαλιστική κάλυψη των επί πιστώσει πωλήσεων στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Σας καλύπτει συνολικά σε περίπτωση ***αποδεδειγμένης αφερεγγυότητας των πελατών σας*** *ή και σε περίπτωση* ***καθυστέρησης πληρωμής λόγω οικονομικής αδυναμίας τους.***

Η ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ σας παρέχει:

- *Προληπτικό έλεγχο φερεγγυότητας, πελατών*
- *Παρακολούθηση της οικονομικής τους κατάστασης*
- *Ενα διεθνές δίκτυο πληροφόρησης και εξυπηρέτησης, σε συνεργασία με την γαλλική EULER και την γερμανική HERMES*
- *Διεκδίκηση των ασφαλισμένων απαιτήσεών σας*
- *Διευκόλυνση Τραπεζικής Χρηματοδότησης με απλή εκχώρηση του συμβολαίου σας*
- *Αποζημίωση, γρήγορα και σε προκαθορισμένο χρόνο*
- *Εγγυήσεις έργων*
- *Εγγυήσεις ειδικού φόρου κατανάλωσης*

Μέτοχοι της ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ Α.Ε. είναι:

ΦΟΙΝΙΞ ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ 51%

HERMES KREDITVERSICHERUNGS A.G. 17%

EULER (SFAC) 17%

ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING 10%

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ 5%

ΦΟΙΝΙΞ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ

Ασφαλίζει και Εξασφαλίζει

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΗΣ

Για περισσότερες πληροφορίες: Τηλ.: 67.73.910 - Fax: 67.73.345

NATIONAL COMMUNICATION CREATIVE

υπήρχε πρόβλεψη και για τις εργασίες αυτές στις αρμοδιότητες της μονάδας "Ειδικών Περιπτώσεων".

> *Είναι αυτονόητο ότι θα εφαρμόσουν εναλλακτικά συστήματα αμοιβών για το θεσμό του bancassurance, που θα προσεγγίζουν τη φιλοσοφία τους και τα προδοκώμενα οφέλη.*

Λογικό είναι ότι στη μονάδα αυτή θα υπηρετούσαν στελέχη όλων των ειδικοτήτων, όπως τραπεζικοί και χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι, μηχανολόγοι, πολιτικοί μηχανικοί, γιατροί, ασφαλιστές, δικηγόροι και ειδικά εκπαιδευμένα στελέχη στις Τεχνικές των Πωλήσεων και την Εξυπηρέτηση Πελατών έτσι ώστε ο Ειδικός Πελάτης πραγματικά να μπορεί να αντιμετωπισθεί και να καλυφθεί.

Διευκρινίζουμε ότι τέτοιες μονάδες, όχι μόνο δεν είναι εκτός φιλοσοφίας bancassurance αλλά θα μπορούσαμε να πούμε ότι αποτελούν ένα υψηλότερο επίπεδο λειτουργιών bancassurance στα κεντρικά διοικητικά πλαίσια ενός ομίλου.

ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Ένα σύνθετο ερώτημα είναι αν οι εταιρίες που "διαθέτουν" το δίκτυό τους για την προώθηση των προϊόντων των υπόλοιπων συνεργαζόμενων εταιριών, θα πρέπει να λαμβάνουν αμοιβή από τις εταιρίες-παραγωγούς ή έστω να παρακρατούν μέρος της χορηγούμενης προς τα δίκτυα αμοιβής.

Ουσιαστικά αναφερόμαστε στο αν:

α) οι Ασφαλιστικές εταιρίες που διαθέτουν τα δίκτυα Ασφαλιστών θα έχουν έσοδο από τη διάθεση των υπόλοιπων χρηματοοικονομικών και τραπεζικών προϊόντων του ομίλου και

β) οι τράπεζες που διαθέτουν το δίκτυο των καταστημάτων θα έχουν έσοδο από τη διάθεση των ασφαλιστικών και υπόλοιπων χρηματοοικονομικών προϊόντων.

Το ίδιο βέβαια ισχύει και για τις εταιρίες που πραγματοποιούν απ' ευθείας πωλήσεις, χωρίς τη μεσολάβηση δικτύου αλλά παράλληλα με την πώληση του προϊόντος τους προωθούν και προϊόν άλλης, συνεργαζόμενης εταιρίας.

Έχουμε ήδη αναφέρει ότι ένας από τους κυριότερους λόγους εισόδου των τραπεζών στο θεσμό του bancassurance, κυρίως ως προς την προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων, είναι τα αναμενόμενα προμηθειακά έσοδα, χωρίς ουσιαστικά κανένα επιχειρηματικό κίνδυνο. Αυτό είναι αληθές.

Θα επιμείνουμε στο ερώτημα όμως, ώστε να αναλύσουμε περισσότερο τις μεταξύ των εταιριών σχέσεις και τις λειτουργίες συνέργειας και αμοιβαίου οφέλους.

Αν οι συνεργαζόμενες εταιρίες στα πλαίσια λειτουργίας του ομίλου δεν έχουν σημαντική κεφαλαιουχική σχέση μεταξύ τους, τότε τα τελικά κέρδη της κάθε εταιρίας παραμένουν στους μετόχους της, παρά το ότι τα κέρδη αυτά θεωρούμε ότι αυξήθηκαν και λόγω της συμμετοχής της εταιρίας στο θεσμό του bancassurance.

Και δεν είναι μόνο τα άμεσα μετρήσιμα οικονομικά κέρδη αλλά και οι έμμεσες ωφέλειες από τη συμμετοχή της εταιρίας στον όμιλο όπως, μερίδιο αγοράς, αναγνωρισιμότητα ονόματος, ανανέωση πελατολογίων, κύρος ομίλου, ικανοποίηση πελάτη.

Αν η κάθε εταιρία συνέβαλε στον ίδιο βαθμό στην καλυτέρευση των αποτελεσμάτων της άλλης, τότε δε θα υπήρχε πρόβλημα. Όμως αυτό είναι αδύνατον τόσο προϋπολογιστικά όσο και απολογιστικά.

Συνεπώς, είναι λογικό και εύκολα προσδιοριζόμενο κατά την πώληση, ένα ποσοστό αμοιβής προς την εταιρία, που η ίδια ή το δίκτυό της πραγματοποιεί την πώληση, από την εταιρία που παράγει το πωλούμενο προϊόν.

Στα σύνθετα προϊόντα υφίσταται επίσης η δυνατότητα υπολογισμού της αμοιβής αυτής.

Στα πλαίσια όμως ενός ομίλου όπου οι συνεργαζόμενες εταιρίες έχουν άμεση και έντονη κεφαλαιουχική σχέση μεταξύ τους, τότε η προσδοκία άμεσων μετρήσιμων αποτελεσμάτων μπορεί και πρέπει, κατά την άποψή μας, να υποχωρεί έναντι των συνολικών θετικών ωφελειών του ομίλου.

Εφόσον υπάρχει η δυνατότητα και μάλιστα στα πλαίσια άσκησης συνολικής Ομιλικής οικονομικής πολιτικής, της εκτίμησης των αποτελεσμάτων και της λήψης αποφάσεων στρατηγικού χαρακτήρα, τόσο για κάθε εταιρία όσο και συνολικά για τον όμιλο, η δημιουργία επιμέρους κερδών λόγω της συμμετοχής στο θεσμό του bancassurance δεν είναι αυτοσκοπός.

Απαραίτητη διευκρίνιση ότι αναφερόμαστε σε αμοιβές πρόσκτησης εργασιών και όχι σε τυχόν δημιουργούμενα λειτουργικά έξοδα, τα οποία θα έπρεπε να υπολογίζονται και να καταβάλονται ή τουλάχιστον να συμψηφίζονται σε αμοιβαίο επίπεδο.

Η συγκράτηση των πελατών στον όμιλο, είτε των νεοεισερχομένων είτε των ήδη υπαρχόντων, μέσω της ικανοποίησης των αναγκών τους που προσφέρει ο θεσμός του bancassurance, είναι και μετρήσιμο αποτέλεσμα και δημιουργεί πολλαπλασιαστικά έμμεσα οφέλη που υπερτερούν κάθε πρόσκαιρης "λογιστικής" αντιμετώπισης.

[1] **Κλήμης Νικόλαος**, βλ. Βιβλιογραφία 43.
[2] **Εμπορική Τράπεζα,** βλ. Βιβλιογραφία 29.
[3] **Αγροτική Τράπεζα,** Βλ. Βιβλιογραφία 1.
[4] **Λυσιμάχου Τριαντάφυλλος,** βλ. Βιβλιογραφία 53.
[5] **Λυσιμάχου Τριαντάφυλλος,** βλ. Βιβλιογραφία 54.
[6] **Κώτσαλος Γιώργος**, βλ. Βιβλιογραφία 44.





ΠΙΣΤΩΤΙΚΕΣ ΚΑΡΤΕΣ

Extra παροχές & εύκολο χρήμα

Ρεπορτάζ-Επιμέλεια:
Κοσμάς Σταμάτης

Εκατό πιστωτικές κάρτες διεκδικούν μια θέση στο πορτοφόλι σας. Οι προσφορές και οι extra παροχές είναι άκρως δελεαστικές και δημιουργούν ευνοϊκούς όρους για περισσότερη κατανάλωση. Όμως χρειάζεται μια λεπτομερής αξιολόγηση στοιχείων και πλεονεκτημάτων, ώστε το «εύκολο» πλαστικό χρήμα να μη γίνει εν τέλει ακριβό!

Το πλαστικό χρήμα σήμερα αναπόφευκτα έχει κατακλύσει τη ζωή μας, πράγμα που είναι εμφανές στις καθημερινές μας συναλλαγές. Η ραγδαία εξάπλωσή του, όπως εκτιμούν οι ειδικοί είναι το αποτέλεσμα τόσο των νέων συνθηκών που διαμορφώθηκαν στην ελληνική αγορά όσο και των παροχών - ευκολιών που προσφέρει η χρήση του. Η ευκολία, όμως, αυτή, ελλοχεύει κινδύνους αφού η αλόγιστη χρήση της κάρτας μπορεί εύκολα να οδηγήσει σε οικονομική ασφυξία. Οι τράπεζες από την πλευρά τους σχεδόν στο σύνολό τους, προσφέρουν ευκολίες για τους καταναλωτές όλων των δυνατοτήτων. Έτσι πέρα από τις αμιγώς πιστωτικές κάρτες των τραπεζών, δυναμική είσοδο στην αγορά έχουν κάνει οι co-branded κάρτες, γνωστές και ως επιχειρηματικές.

Επίσης, πολλές τράπεζες προσφέρουν τις κάρτες Electron-Visa που απευθύνονται κυρίως σε πελάτες με μικρότερα βαλάντια.

Αν συνυπολογίσει κανείς ότι 100 κάρτες διεκδικούν σήμερα μια θέση στο πορτοφόλι σας, θα πρέπει η επιλογή της πιστωτικής σας κάρτας να είναι προσεκτική, κυρίως χωρίς άγχος και βιαστικές κινήσεις.

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ VISA

- **Πιστωτικό όριο συναλλαγών:** Από 300 χιλ. - 3 εκατ. δρχ.
- **Ανάληψη μετρητών (το μήνα):** Από 100 χιλ. - 300 χιλ. δρχ.
- **Εξόφληση:** Ολόκληρο το ποσό της συναλλαγής ή κατ' ελάχιστο το 7,5% του εκάστοτε υπολοίπου.
- **Περίοδος χάριτος (άτοκη):** Έως 55 ημέρες, ανάλογα της ημερομηνίας χρέωσης της συναλλαγής.
- **Επιτόκιο:** 20,7% + 1,2% εισφ. Ν. 128/75

ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ GOLD VISA

- **Πιστωτικό όριο συναλλαγών:** Από 1-8 εκατ. δρχ.
- **Ανάληψη μετρητών (το μήνα):** Μέχρι 300 χιλ. δρχ.
- **Εξόφληση:** Ολόκληρο το ποσό της συναλλαγής ή κατ' ελάχιστο το 7,5% του εκάστοτε υπολοίπου.
- **Περίοδος χάριτος (άτοκη):** Έως 55 μέρες ανάλογα της ημερομηνίας χρέωσης της συναλλαγής.
- **Επιτόκιο:** 20,7% + 1,2% εισφ. Ν. 128/75.
- **Επιπλέον οφέλη για τον κάτοχο:** Ασφαλιστική κάλυψη για εξωτερικό. Περιλαμβάνει: ολοκληρωμένη υγειονομική ασφάλιση με κάλυψη όλων των εξόδων (ιατροφαρμακευτικά, μεταφορά, νοσοκομειακή περίθαλψη). Επίσης, αποκατάσταση, ρυμούλκηση του αυτοκινήτου σε περίπτωση βλάβης και επαναπατρισμός αυτού, καθώς και των επιβατών.

ΕΜΠΟΡΟΚΑΡΤΑ MASTERCARD

- **Πιστωτικό όριο συναλλαγών:** Από 300 χιλ. - 3 εκατ. δρχ.
- **Ανάληψη μετρητών (το μήνα):** Από 100 χιλ. - 300 χιλ. δρχ.
- **Εξόφληση:** Ολόκληρο το ποσό της συναλλαγής ή κατ' ελάχιστο το 7,5% του εκάστοτε υπολοίπου.
- **Περίοδος χάριτος (άτοκη):** Έως 55 μέρες ανάλογα της ημερομηνίας χρέωσης της συναλλαγής.
- **Επιτόκιο:** 20,7% + 1,2% εισφ. Ν. 128/75.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Και για τις τρεις παραπάνω κάρτες τα πλεονεκτήματα για τον κάτοχο είναι τα εξής:

1) Δε μεταφέρει μετρητά.
2) Έχει μεγάλη αποδοχή.
3) Υψηλά πιστωτικά όρια.
4) Προγράμματα άτοκων μηνιαίων δόσεων.
5) Ευκολίες πληρωμής.
6) Δυνατότητα σύνδεσης με αποταμιευτικούς λογαριασμούς και διενέργεια πράξεων.
7) Δωρεάν συνδρομή για τα περιοδικά «Emporolife» και «The best of Greece Club».
8) Δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη:
- στα ταξίδια για καθυστέρηση ή ματαίωση πτήσης, καθυστέρηση άφιξης αποσκευών,
- σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος για μερική ή ολική ανικανότητα.

Επιπλέον, οφέλη για τον κάτοχο:
1) Σε περίπτωση απώλειας της κάρτας, δωρεάν άμεση αντικατάστασή της σε εσωτερικό και εξωτερικό, με δωρεάν τηλέφωνο για τη δήλωση απώλειας και την κατα-βολή μετρητών έκτακτης ανάγκης.
2) Υγειονομική μεταφορά από το εξωτερικό.
3) Νομική προστασία στο εξωτερικό.

Η Eurobank μέσω της θυγατρικής της Eurobank Cards, δραστηριοποιείται στην αγορά πλαστικού χρήματος μέσω έκδοσης και διαχείρισης πιστωτικών καρτών Eurobank και καρτών συνεργασίας. Μερικές από τις κάρτες αυτές είναι: η ασημένια Eurobank Visa, η χρυσή Eurobank Visa, η Eurobank Visa Electron, η Eurobank MasterCard, η Eurobank Visa Business.

ΑΣΗΜΕΝΙΑ EUROBANK VISA

Επιτόκιο: 22%.
- 3% επιστροφή στις αγορές, όταν αυτές φθάσουν το 1.000.000 τον πρώτο χρόνο της συνδρομής τους.
- Μεταφορά υπολοίπου από άλλη πιστωτική κάρτα, ώστε να φθάσει γρήγορα το ποσό του 1.000.000 δρχ.
- Δυνατότητα αναλήψεως μετρητών με επιτόκιο 22% απ' όλα τα ATM των τραπεζών με το σήμα Visa.
- Άτοκες δόσεις σε 1.500 εμπορικά καταστήματα.
- Ειδικά σχεδιασμένα ταξίδια αναψυχής στην Ελλάδα και στο εξωτερικό με προνομιακούς όρους.
- Δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη σε συνεργασία με την Alico, με ολοκληρωμένο πρόγραμμα ταξιδιωτικής ασφάλισης αξίας μέχρι 40.000.000 δρχ.
- Σύνδεση κάρτας με λογαριασμούς Eurobank και δυνατότητα αναλήψεως - καταθέσεων και μεταφοράς χρημάτων, ενημέρωση υπολοίπου από καταθετικούς λογαριασμούς Eurobank μέσω 2.000 ATM σ' ολόκληρη την Ελλάδα.

ΧΡΥΣΗ EUROBANK VISA

Επιτόκιο: 20,5%.
- Δυνατότητα αγοράς αυτοκινήτου ή σκάφους αναψυχής σε συμβεβλημένους εμπόρους.
- Μετρητά εκτάκτου ανάγκης έως 500.000 δρχ. με αποστολή όπου επιθυμεί ο πελάτης.
- Αγορά συναλλάγματος χωρίς προμήθεια από τα καταστήματα της τράπεζας.
- Δωρεάν θυρίδες στα καταστήματα Όθωνος και Αμαρουσίου.
- Υψηλά πιστωτικά όρια.
- Μεταφορά υπολοίπου από άλλη πιστωτική κάρτα.
- Δυνατότητα αναλήψεως μετρητών επιτόκιο 20,5%

Ο «δωδεκάλογος» του έξυπνου χρήστη

Μπορεί οι συναλλαγές με το «πλαστικό» χρήμα να κρύβουν παγίδες, πάντα όμως υπάρχουν τρόποι να τις αποφύγετε. Ο «έξυπνος» χρήστης ακολουθεί «12 εντολές» για να μη γίνουν οι πιστωτικές κάρτες του από κάρτες «διευκόλυνσης», βραχνάς:

- Θυμάται πάντα την ημερομηνία της μηνιαίας εκκαθάρισης, όπως τα γενέθλιά του. Πραγματοποιεί τις αγορές του 1-2 ημέρες μετά το μηνιαίο «κλείσιμο» του λογαριασμού του και κερδίζει τη μεγαλύτερη δυνατή περίοδο άτοκης εξόφλησης μάξιμουμ 50-55 ημέρες.
- Δεν καθυστερεί την αποπληρωμή ολόκληρου του χρέους, όχι μόνο της ελάχιστης δόσης. Αλλιώς κινδυνεύει να εγκλωβιστεί, αφού από την πρώτη κιόλας ημέρας καθυστέρησης επιβαρύνεται με επιτόκιο υπερημερίας.
- Εάν όμως δεν είναι δυνατή η εξόφληση όλης της οφειλής, ξεχρεώνει ένα μέρος. Οπότε πετυχαίνει να ελαφρύνει την επιβάρυνση στην τσέπη του από την κεφαλαιοποίηση των τόκων και τον ανατοκισμό και ταυτόχρονα δεν κακοχαρακτηρίζεται για ασυνέπεια.
- Εκμεταλλεύεται τα κονταροχτυπήματα των τραπεζών για το «πλαστικό» χρήμα και κερδίζει από τις εκπτωτικές προσφορές. Ορισμένες τράπεζες δίνουν έως και 3% έκπτωση επιτοκίου στους συνεπείς πελάτες, οπότε κερδίζει διπλά από την έγκαιρη εξόφληση της δόσης.
- Αγοράζει με την κάρτα σε άτοκες δόσεις, αλλά προσέχει να συνδυάζει τη χαμηλότερη δυνατή πληρωμή σε μεγαλύτερο χρονικό ορίζοντα. Αναζητεί εκπτώσεις και προσφορές.
- Προσέχει και δε δανείζεται επιπλέον για να εξοφλήσει την πιστωτική του κάρτα, γιατί κινδυνεύει με μεγαλύτερη επιβάρυνση.
- Περιορίζει όσο γίνεται την ανάληψη χρημάτων μέσω της κάρτας στο εξωτερικό, εκτός αν είναι μεγάλη ανάγκη. Οι χρεώσεις των τραπεζών μεταβάλλονται μαζί με τις αλλαγές στην ισοτιμία των νομισμάτων έναντι της δραχμής και δύσκολα παρακολουθούνται.
- Αγορές με κάρτα στη ζώνη του ευρώ, σημαίνει συναλλαγές σε ευρώ, αλλά οι λογαριασμοί εξοφλούνται σε δραχμές. Ελέγχει, λοιπόν, στο λογαριασμό του την ισοτιμία της δραχμής έναντι του ευρώ και την ημερομηνία εγγραφής της αγοράς, ώστε να αποφύγει λάθη.
- Τσεκάρει τις ανάγκες του και τις οικονομικές του δυνατότητες και αλλάζει την παλιά πιστωτική κάρτα με μια co-branded, που είναι συνδεδεμένη με επιχειρήσεις, για να εκμεταλλευτεί τα προνόμια που προσφέρουν με τις αγορές του.
- Αν κάνει αγορές μέσω Internet δε δίνει το pin (κωδικός) της πιστωτικής του κάρτας προτού ελέγξει το βαθμό ασφάλειας που παρέχουν οι εταιρίες της επιλογής του. Η εκχώρηση του κωδικού αβίαστα μπορεί να αποδειχθεί μεγάλο πρόβλημα για τον ίδιο, παρά τη μεγάλη πρόοδο σε θέματα ασφάλειας των συναλλαγών μέσω Internet.
- Επιλέγει κάρτες που ταιριάζουν στην ιδιοσυγκρασία του, ακόμη και στα χόμπι του – η αγορά έχει πλημμυρίσει από κάρτες για κάθε γούστο – αν είναι βιβλιοφάγος, λάτρης του αυτοκινήτου, κινηματογραφόφιλος...
- Συγκρίνει πάντα, πριν αγοράσει κάρτα, τα επιτόκια, την ετήσια συνδρομή, τις δυνατότητες χρήσης και τις προσφορές.

Πηγή: Εφημερίδα





από όλα τα ATM των τραπεζών με το σήμα Visa.
- Άτοκες δόσεις σε 1.500 εμπορικά καταστήματα.
- Σύνδεση κάρτας με λογαριασμούς Eurobank και δυνατότητα αναλήψεως - καταθέσεων και μεταφοράς χρημάτων, ενημέρωση υπολοίπου από καταθετικούς λογαριασμούς Eurobank μέσω 2.000 ATM σ' ολόκληρη την Ελλάδα.
- Ειδικά σχεδιασμένα ταξίδια αναψυχής στην Ελλάδα και στο εξωτερικό με προνομιακούς όρους.
- Δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη σε συνεργασία με την Alico, με ολοκληρωμένο πρόγραμμα ταξιδιωτικής ασφάλισης αξίας μέχρι 80.000.000 δρχ.

EUROBANK MASTERCARD

Επιτόκιο: 23,5%.
- Άτοκες δόσεις σε 2.000 επιχειρήσεις στην Ελλάδα.
- Ελάχιστη μηνιαία καταβολή 5%.
- Αναλήψεις μετρητών από όλα τα μηχανήματα αυτόματων συναλλαγών (ATM) των τραπεζών με το σήμα Mastercard, με επιτόκιο 24,7%.
- Μεταφορά υπολοίπων λογαριασμών από άλλες πιστωτικές κάρτες Visa ή και Mastercard με επιτόκιο 17,5%.
- Μειωμένο επιτόκιο 18% για ένα μήνα, όταν το ύψος των συναλλαγών φτάσει τις 150.000 δρχ.
- Δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη σε συνεργασία με την Alico, με ολοκληρωμένο πρόγραμμα ταξιδιωτικής ασφάλισης αξίας μέχρι 40.000.000 δρχ.
- Ειδικά σχεδιασμένα ταξίδια αναψυχής στην Ελλάδα και στο εξωτερικό με προνομιακούς όρους.

ALICO EUROBANK VISA (ΧΡΥΣΗ ΑΣΗΜΕΝΙΑ)

Επιτόκιο: 20,5% (για την GOLD)
22% (για την Classic)
Κάρτα σε συνεργασία με την Ασφαλιστική Εταιρία Alico, η οποία παρέχει δυνατότητα χρέωσης των ασφαλίστρων της Alico στην κάρτα, ενώ παράλληλα προσφέρει πρόσθετο πιστωτικό όριο που χρησιμοποιείται σε περίπτωση ανάγκης νοσηλείας, καθώς και εξόφληση του χρεωστικού υπολοίπου σε περίπτωση ανικανότητας πληρωμής από τον κάτοχο - ασφαλισμένο. Η Alico Eurobank Visa παρέχει, επίσης, όλα τα προαναφερόμενα προνόμια της Eurobank Visa.

Alpha Τράπεζα Πίστεως

ALPHACARD 2000

Είναι η χρεωστική και τραπεζική κάρτα της Τραπέζης.
Ο κάτοχος της κάρτας έχει τη δυνατότητα:
- Να κινεί τον τραπεζικό λογαριασμό του μέσω των ATM του δικτύου ALPHANET της Alpha Τραπέζης Πίστεως και του ΔΙΑΣ.
- Να πραγματοποιεί αγορές προϊόντων ή υπηρεσιών με απόλυτη ασφάλεια σε 15.000 περίπου σημεία πωλήσεων των συμβεβλημένων επιχειρήσεων, στις οποίες έχει εγκατασταθεί τερματικό ALPHALINK της Alpha Τραπέζης Πίστεως, με απευθείας χρέωση του τραπεζικού λογαριασμού.
- Χωρίς κανένα όριο (το όριο είναι το διαθέσιμο υπόλοιπο του τραπεζικού λογαριασμού).
- Χωρίς καμία επιβάρυνση από συνδρομές, τόκους ή άλλα έξοδα.
- Να ενημερώνεται δι' αποστολής αντιγράφων του λογαριασμού κινήσεως της κάρτας κάθε μήνα για τις αγορές που έχει πραγματοποιήσει.

ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ALPHACARD VISA

- **Όριο συναλλαγών:** οποιοδήποτε ποσόν αναλόγως της πιστοληπτικής ικανότητος του πελάτου.
- **Πιστωτικό όριο:** μέχρι και δρχ. 8 εκατ. ως ανωτέρω.
- **Ασφαλιστικές καλύψεις:** (χωρίς καμία οικονομική επιβάρυνση του κατόχου).

α. Ταξιδιωτική ασφάλεια σε συνεργασία με την Alpha Ασφαλιστική, η οποία καλύπτει:
- ασφάλεια ζωής ή ατυχήματος μέχρι 20 εκατ.δρχ. ,
- μόνιμη μερική ανικανότητα, ποσοστό % των 20 εκατ. δρχ.,
- ασφάλεια αστικής ευθύνης μέχρι 100 εκατ. δρχ. ,
- ασφάλεια καθυστερήσεως πτήσεως, μέχρι 50.000 δρχ.,
- ασφάλεια καθυστερήσεως αποσκευών, μέχρι 75.000 δρχ.,
- ασφάλεια απωλείας, κλοπής ή καταστροφής αποσκευών, μέχρι 150.000 δρχ. ,
- ασφάλεια εξόδων ματαιώσεως ταξιδιού λόγω σοβαρής ασθενείας ή ατυχήματος μέχρι 200.000 δρχ. .

β. Ασφάλεια βοηθείας σε συνεργασία με την Alpha Ασφαλιστική και την Inter Partner Assistance, οι οποίες καλύπτουν:
Στην Ελλάδα:
- Πληροφορίες τεχνικής εξυπηρετήσεως.
- Παροχή μεταφορικού μέσου σε περίπτωση πυρκαϊάς ή υδραυλικών ζημιών.
- Παροχή καταλύματος μετά από πυρκαϊά, υδραυλικές ζημιές ή διάρρηξη.
- Μεταφορά σε κατάλληλα εξοπλισμένη νοσοκομειακή μονάδα.
- Επιστροφή στον τόπο κατοικίας.
- Υγειονομική μεταφορά και επαναπατρισμός στον τόπο κατοικίας.
- Αποστολή συγγενούς προσώπου.
- Επαναπατρισμός σορού.
- Πρόωρη επιστροφή, σε περίπτωση απροσδόκητης νοσηλεύσεως ή θανάτου μέλους της οικογενείας του ασφαλισμένου.
- Συνοδεία τέκνων.
Στο εξωτερικό:
- Υγειονομική μεταφορά και επαναπατρισμός στον τόπο κατοικίας.
- Αποστολή συγγενούς προσώπου.
- Επαναπατρισμός σορού.
- Πρόωρη επιστροφή, σε περίπτωση απροσδόκητης νοσηλεύσεως ή θανάτου μέλους της οικογενείας του ασφαλισμένου.
- Συνοδεία τέκνων.
- Μεταβίβαση επειγόντων μηνυμάτων.
- Επικοινωνία με νοσοκομείο.
- Έξοδα νοσοκομειακής περίθαλψης στο εξωτερικό.
- Επιστροφή συνοδού.
- Ποινική εγγύηση.
- Παρουσία κατά τη νοσηλεία.
- Ο κάτοχος της ALPHACARD VISA έχει τη δυνατότητα:
- Να πραγματοποιεί αγορές προϊόντων ή υπηρεσιών στην Ελλάδα και στο εξωτερικό μέχρι του ισόποσου του εγκριθέντος από την Τράπεζα πιστωτικού ορίου του στις άνω των 12 εκατομμυρίων συμβεβλημένες ανά τον κόσμο επιχειρήσεις με τον Οργανισμό VISA INTERNATIONAL.
- Να αναλαμβάνει μετρητά μέχρι το ανώτερο σήμερα επιτρεπόμενο όριο των 1.000 ECU ανά ημερολογιακό μήνα μέσω των καταστημάτων των συμβεβλημένων με τον Οργανισμό VISA Τραπεζών ή μέσω των ATM, που φέρουν το σήμα του Οργανισμού VISA.
- Επιτόκιο: 21,75% + 1,2% εισφ. Ν. 128/75 + ΕΦΤΕ 3%.
- Ετήσια συνδρομή 8.000 δρχ. .
- Δυνατότητα εκδόσεως μέχρι δύο (2) προσθέτων καρτών, με 50% έκπτωση επί της ετησίας συνδρομής. Οι δαπάνες των πρόσθετων καρτών χρεώνονται στο λογαριασμό της κύριας κάρτας.

Εξαιρέσεις
- Στους συγγενείς πρώτου βαθμού κάθε κατόχου παρέχεται πάγια έκπτωση 50% επί της ετησίας συνδρομής.
- Δεν εισπράττεται ετήσια συνδρομή για ένα χρόνο στους δικαιούχους λογαριασμών Α-410.
- Δεν εισπράττεται ετήσια συνδρομή για δύο χρόνια στον πρώτο δικαιούχο λογαριασμού Alpha 100.
- Για ενημέρωση σχετικά με την κίνηση του λογαριασμού της κάρτας από το τηλέφωνο, η υπηρεσία Deltaphone λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο, όλες τις ημέρες του έτους, στον αριθμό (01) 339 7167.

Η ALPHACARD-VISA είναι ταυτοχρόνως και τραπεζική κάρτα, μπορεί δε να χρησιμοποιηθεί 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το έτος, στα 400 περίπου ATM του δικτύου Alphanet της Alpha Τραπέζης Πίστεως ανά την Ελλάδα για την κίνηση του τραπεζικού λογαριασμού του κατόχου, αλλά και στα άνω των 2.000 ATM των τραπεζών που συμμετέχουν στο διατραπεζικό σύστημα πληρωμών ΔΙΑΣ.

ΕΤΑΙΡΙΚΗ ALPHACARD VISA

Εκτός των ανωτέρω, η Alpha Τράπεζα Πίστεως εκδίδει την εταιρική κάρτα Alphacard - Visa, με την οποία τα στελέχη των επιχειρήσεων, στα οποία απευθύνεται, μπορούν να πληρώνουν τις οποιεσδήποτε επαγγελματικές τους δαπάνες. Η κάρτα έχει τη γνωστή διεθνή αποδοχή των καρτών Visa (πάνω από 12 εκατομμύρια επιχειρήσεις).
Οι ασφαλιστικές καλύψεις που προσφέρει η εταιρική Alphacard VISA είναι οι ίδιες με εκείνες που προσφέρει η προσωπική Alphacard VISA.
Επιτόκιο: 21,75% + 1,2%, εισφ. Ν. 128/75.

ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΚΑΡΤΑ AMERICAN EXPRESS

Από το Νοέμβριο του 1995 η Alpha Τράπεζα Πίστεως εκδίδει κατ' αποκλειστικότητα για την Ελλάδα τις Κάρτες American Express πληρωτέες σε δραχμές (χρυσή και πράσινη).
Τα προνόμια αυτά συνοψίζονται στα εξής:
- Απεριόριστο όριο αγορών με βάση την οικονομική δυνατότητα του μέλους. Η μόνη προϋπόθεση που υπάρχει είναι η εμπρόθεσμος εξόφληση των υποχρεώσεων από τη χρήση της κάρτας.
- Ειδική πίστωση για μία αγορά το μήνα ποσού άνω των 150.000 δρχ.

Παρά το γεγονός ότι η κάρτα δεν είναι πιστωτική, δίνει τη δυνατότητα στο μέλος να πραγματοποιεί μία μεγάλη αγορά κάθε μήνα και να την εξοφλεί με 2 έως 12 τμηματικές ισόποσες μηνιαίες καταβολές και με εξαιρετικά χαμηλό επιτόκιο. Η επιλογή του αριθμού των δόσεων ανήκει αποκλειστικά στο μέλος, το οποίο αναγγέλει την πρόθεσή του τηλεφωνικά, οποιαδήποτε ώρα του 24ωρου, στο Γραφείο Εξυπηρετήσεως Πελατών American Express, τηλ. (01) 326 2626.
- Παγκόσμια υποστήριξη από τα 1.700 ταξιδιωτικά γραφεία της American Express και τους αντιπροσώπους της σε 130 χώρες.
- Άμεση αντικατάσταση κάρτας σε μία εργάσιμη ημέρα, αν χαθεί, κλαπεί ή καταστραφεί.
- Εξυπηρέτηση και υποστήριξη από τα 200 περίπου καταστήματα της Alpha Τραπέζης Πίστεως σε όλη την Ελλάδα.
- Εξυπηρέτηση 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το έτος για οποιαδήποτε ανάγκη του μέλους, από το Γραφείο Εξυπηρετήσεως Πελατών American Express της Alpha Τραπέζης Πίστεως, με απλή επικοινωνία στο τηλέφωνο (01) 326 2626.
- Παρακολούθηση του λογαριασμού της κάρτας μέσω της υπηρεσίας EXPRESS DELTAPHONE, η οποία είναι στη διάθεση του μέλους 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το έτος, στο τηλέφωνο (01) 339 7197, εάν το μέλος έχει λογαριασμό στην Alpha Τράπεζα Πίστεως.
- Ταχύτητα και ευελιξία στις τραπεζικές συναλλαγές του μέλους με την Alpha Τράπεζα Πίστεως μέσω του τηλεφώνου με την υπηρεσία ALPHAPHONE ή μέσω του ηλεκτρονικού υπολογιστή με την υπηρεσία ALPHALINE, χωρίς συνδρομή ή με μειωμένες συνδρομές.
- Πρακτικός έλεγχος των μηνιαίων δαπανών του μέλους μέσω του ειδικά σχεδιασμένου μηνιαίου αντιγράφου λογαριασμού της κάρτας.
- Πακέτο ασφαλιστικών καλύψεων, τόσο ταξιδιωτική όσο και βοηθείας, στις οποίες περιλαμβάνεται και κάλυψη αστικής ευθύνης μέχρι του ποσού των 100.000.000 δρχ., καθώς επίσης και πρόγραμμα ασφαλίσεως των αγορών.
- Δυνατότητα εκδόσεως πρόσθετων καρτών στο λογαριασμό Κάρτας του κυρίου μέλους με διαφορετικό αριθμό, ώστε να καθίσταται ευχερής η αναλυτική ενημέρωση του μέλους.
- Εάν το μέλος της Κάρτας έχει λογαριασμό στην Alpha Τράπεζα Πίστεως, μπορεί να τη χρησιμοποιεί και σαν τραπεζική (αυτόματες συναλλαγές, όπως ανάληψη μετρητών, ενημέρωση για την κίνηση του λογαριασμού, κ.λπ.), στα ATM είτε της Τραπέζης είτε των τραπεζών που συμμετέχουν στο διατραπεζικό σύστημα πληρωμών ΔΙΑΣ.
- Αυτόματη ανάληψη μετρητών από το δίκτυο Alphanet της Alpha Τραπέζης Πίστεως, με 400 περίπου μηχανήματα αυτόματης συναλλαγής (ATMs) σε όλη την Ελλάδα και στο διεθνές δίκτυο των 110.000 ATMs που δέχονται την κάρτα.

Το υπάρχον όριο αναλήψεως είναι 300.000 δρχ. ή 1.000 ECU στο εξωτερικό κάθε ημερολογιακό μήνα.
Επίσης, τα μέλη της Χρυσής Κάρτας American Express απολαμβάνουν των παρακάτω πρόσθετων προνομίων:
- American Express Gold Travel μέσω του ταξιδιωτικού γραφείου της American Express στην Ελλάδα.

Συνδρομές
American Express Green Card: 20.000 δρχ.
American Express Gold Card: 40.000 δρχ.
Πρόσθετη Κάρτα American Express Green: 10.000 δρχ.
Πρόσθετη Κάρτα American Express Gold: 20.000 δρχ.
Επιτόκιο: 17% + 1,2% εισφορά Ν. 128/75.

ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΚΑΡΤΑ AMERICAN EXPRESS

Η ALPHA ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΙΣΤΕΩΣ και η AMERICAN EXPRESS παρουσίασαν στην ελληνική αγορά ένα νέο προϊόν, την Εταιρική Κάρτα AMERICAN EXPRESS, τη **Διακεκριμένη Εταιρική Κάρτα.**
Η νέα Εταιρική Κάρτα AMERICAN EXPRESS απευθύνεται σε όλες τις επιχειρήσεις (ατομικές, Α.Ε., Ο.Ε., ΕΠΕ, άλλης μορφής) που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.
Η εταιρική κάρτα AMERICAN EXPRESS προσφέρει στις επιχειρήσεις και τα στελέχη τους:
- **Ευελιξία επιλογών**

Η επιχείρηση επιλέγει τον τύπο της Κάρτας (πράσινη ή χρυσή), το ύψος των μηνιαίων και ετησίων δαπανών για το κάθε στέλεχος και την ημερομηνία εξοφλήσεως του λογαριασμού. Επίσης, μπορεί να εξασφαλίσει στα στελέχη της την καταβολή μετρητών (Cash Advance) από τα τοπικά και διεθνή δίκτυα των ATM.
- **Πληροφοριακό σύστημα** για τον έλεγχο και την αποτελεσματική διαχείριση των δαπανών της επιχειρήσεως.
- **Ειδική πίστωση - μικρό κεφάλαιο κινήσεως** για μία μεγάλη αγορά κάθε μήνα (πάνω από 150.000 δρχ.) και επιλογή του αριθμού των δόσεων με το χαμηλότερο επιτόκιο της αγοράς.
- **Άτοκες δόσεις** και άλλες **αποκλειστικές συνεργασίες** και προνόμια από το δίκτυο των συνεργαζομένων επιχειρήσεων.
- **Δυνατότητα επιστροφής συνδρομής.** Αν οι δαπάνες κάθε μέλους ξεπεράσουν το ποσό των 2.500.000 δρχ., επιστρέφεται στην επιχείρηση η συνδρομή της Κάρτας.
- **Δυνατότητα γραπτής επικοινωνίας στην ελληνική ή την αγγλική γλώσσα** (εκκαθαριστικά, επιστολές, Welcome Packs) με την επιχείρηση και τα στελέχη της.
- **Εκτεταμένο δίκτυο συμβεβλημένων επιχειρήσεων** σε όλη την Ελλάδα.
- **Παγκόσμια υποστήριξη** από τα 1.700 ταξιδιωτικά γραφεία της AMERICAN EXPRESS.
- **Πρόγραμμα ασφαλίσεως αγορών.**
- **Ταξιδιωτικές ασφαλιστικές καλύψεις.**

Η Alpha Τράπεζα Πίστεως σε συνεργασία με τις εταιρίες Alpha Ασφαλιστική και Inter Partner Assistance προσφέρουν:
Στην Ελλάδα:
- Πληροφορίες τεχνικής εξυπηρετήσεως.
- Παροχή μεταφορικού μέσου σε περίπτωση πυρκαϊάς ή υδραυλικών ζημιών.
- Παροχή καταλύματος μετά από πυρκαϊά, υδραυλικές ζημιές ή διάρρηξη.
- Μεταφορά σε κατάλληλα εξοπλισμένη νοσοκομειακή μονάδα.
- Επιστροφή στον τόπο κατοικίας.
- Υγειονομική μεταφορά και επαναπατρισμός στον τόπο κατοικίας.
- Αποστολή συγγενούς προσώπου.
- Επαναπατρισμός σορού.
- Πρόωρη επιστροφή, σε περίπτωση απροσδόκητης νοσηλεύσεως ή θανάτου μέλους της οικογενείας του ασφαλισμένου.
- Συνοδεία τέκνων.

Στο εξωτερικό:
- Υγειονομική μεταφορά και επαναπατρισμός στον τόπο κατοικίας.
- Αποστολή συγγενούς προσώπου.
- Επαναπατρισμός σορού.
- Πρόωρη επιστροφή, σε περίπτωση απροσδόκητης νοσηλεύσεως ή θανάτου μέλους της οικογενείας του ασφαλισμένου.
- Συνοδεία τέκνων.
- Μεταβίβαση επειγόντων μηνυμάτων.
- Επικοινωνία με νοσοκομείο.
- Έξοδα νοσοκομειακής περίθαλψης στο εξωτερικό.
- Επιστροφή συνοδού.
- Ποινική εγγύηση.
- Παρουσία κατά τη νοσηλεία.

- **Υποδειγματική εξυπηρέτηση** 24 ώρες το 24ωρο και ολοκληρωμένο πρόγραμμα βοηθείας στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- **Corporate Travel: σε συνεργασία με το Ταξιδιωτικό Γραφείο της American Express παρέχεται στα μέλη της Κάρτας μία ειδική υπηρεσία εξυπηρετήσεως, το Corporate Travel, μέσω του οποίου παρέχονται ταξιδιωτικές συμβουλές, προετοιμάζονται τα ταξιδιωτικά έγγραφα, τα εισιτήρια και το συνάλλαγμα.**

Συνδρομές
Έξοδα τηρήσεως λογαριασμού:
- 15.000 για πράσινες Εταιρικές Κάρτες American Express.
- 25.000 για χρυσές Εταιρικές Κάρτες American Express.
- 25.000 για πράσινες και χρυσές Εταιρικές Κάρτες American Express.

Επιτόκιο: 17% + 1,2 εισφορά Ν. 128/75.

ΙΟΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Η Ιονική Τράπεζα εκδίδει τις εξής κάρτες:
- ΙΟΝΟΚΑΡΤΑ VISA: cash-24.
- ARTION-VISA: Student cash-24.



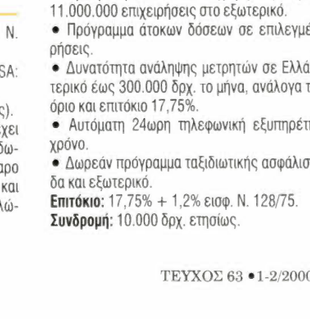
ΙΟΝΟΚΑΡΤΑ VISA ή ARTION-VISA

Επιτόκιο: 21,75% + 1,2% εισφ. Ν. 128/75.
Συνδρομές: ΙΟΝΟΚΑΡΤΑ VISA: 7.500 (ετησίως).
ARTION-VISA: 12.000 (ετησίως).
Η Artion-Visa ειδικά παρέχει στους κατόχους της κάρτας δωρεάν εισιτήρια στο Μέγαρο Μουσικής, Λυρική Σκηνή και άλλες πολιτιστικές εκδηλώσεις.
Επίσης, εκπτώσεις σε καταστήματα συμβεβλημένα που έχουν να κάνουν με την υποστήριξη της πολιτιστικής μας κληρονομιάς.

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Η Εθνοκάρτα, φορέας της Εθνικής Τράπεζας, εκδίδει τις παρακάτω κάρτες:
- GOLD MASTERCARD.
- ΕΘΝΟΚΑΡΤΑ - MASTERCARD (διεθνής).
- VISA Classic Card (διεθνής).
- ΝΕΑ ΚΑΡΤΑ «ΑΓΑΠΩ ΤΑ ΠΑΙΔΙΑ MASTERCARD».

GOLD MASTERCARD



- Ευπρόσδεκτη σε 85.000 επιχειρήσεις στην Ελλάδα και 16.000.000 επιχειρήσεις σε 170 χώρες του κόσμου.
- Κάλυψη αναγκών για ταξίδια στο εξωτερικό, παρέχοντας ελευθερία κινήσεων χωρίς συναλλαγματικούς περιορισμούς στα πλαίσια του πιστωτικού ορίου του πελάτη.
- Ταξιδιωτική ασφάλιση μέχρι 30.000.000 δρχ. Ταξιδιωτική κάλυψη για προσωπικά ατυχήματα, ιατροφαρμακευτικά, νοσοκομειακά έξοδα, καθυστερήσεις πτήσεων, απώλειας - κλοπής αποσκευών.

Επίσης, υγειονομική μεταφορά σε περίπτωση ατυχήματος ή ασθένειας σε Ελλάδα και εξωτερικό.
- Δωρεάν συνδρομή στο περιοδικό «ΕΘΝΟSHOPPING».
- Ανάληψη μετρητών μέχρι 300.000 δρχ. (μηνιαίως), σε 750 ATMs, 24 ώρες το 24ωρο, σε όλες τις τράπεζες με το σήμα Mastercard.
- Χρυσά προνόμια για την οικογένεια του κατόχου.
- Επιλογή τρόπου πληρωμής:

1) Με δόσεις και εξαιρετικά προνομιακό επιτόκιο, το χαμηλότερο της αγοράς.
2) Με πλήρη εξόφληση του υπολοίπου σε 40 ημέρες άτοκα.
- GOLD LINE, 24 ώρες το 24ωρο. Καλώντας το 9503900 για οποιαδήποτε πληροφορία σχετικά με τη χρυσή κάρτα και την κίνηση του λογαριασμού σας.

Επιτόκιο: 17,5% + 1,2% εισφ. Ν. 128/75.
Συνδρομή: 10.000 ετησίως.

ΕΘΝΟΚΑΡΤΑ MASTERCARD (διεθνής)

ΕΘΝΟΚΑΡΤΑ VISA CLASSIC (διεθνής)

- Πρόσβαση σε 80.000 επιχειρήσεις στην Ελλάδα και 11.000.000 επιχειρήσεις στο εξωτερικό.
- Πρόγραμμα άτοκων δόσεων σε επιλεγμένες επιχειρήσεις.
- Δυνατότητα αναλήψης μετρητών σε Ελλάδα και εξωτερικό έως 300.000 δρχ. το μήνα, ανάλογα το πιστωτικό όριο και επιτόκιο 17,75%.
- Αυτόματη 24ωρη τηλεφωνική εξυπηρέτηση όλο το χρόνο.
- Δωρεάν πρόγραμμα ταξιδιωτικής ασφάλισης σε Ελλάδα και εξωτερικό.

Επιτόκιο: 17,75% + 1,2% εισφ. Ν. 128/75.
Συνδρομή: 10.000 δρχ. ετησίως.



«ΑΓΑΠΩ ΤΑ ΠΑΙΔΙΑ» MASTERCARD

Η Εθνική Τράπεζα δημιούργησε τη νέα κάρτα «Αγαπώ τα παιδιά - Mastercard». Έτσι, με κάθε αγορά, με κάθε συναλλαγή, με κάθε συνδρομή, ενισχύετε οικονομικά το πρόγραμμα «Αγαπώ τα παιδιά».
Συγκεκριμένα, μεγάλο μέρος της ετήσιας συνδρομής της κάρτας σας, καθώς και μέρος του ποσού κάθε αγοράς σας μεταφράζεται αυτόματα σε έμπρακτη βοήθεια, δηλαδή σε έργα και υπηρεσίες.
Τα πλεονεκτήματα είναι ίδια με της Mastercard.

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

GRAND MASTERCARD

Την GRAND MASTERCARD δημιούργησαν και προσφέρουν από κοινού οι τρεις τράπεζες του Ομίλου Πειραιώς, δηλαδή η Τράπεζα Πειραιώς, η Τράπεζα Μακεδονίας - Θράκης και η XIOSBANK. Επιτόκιο 9,9% για τους πρώτους 6 μήνες απόκτησης. Μετά τους 6 πρώτους μήνες, το επιτόκιο αναπροσαρμόζεται στα ανάλογα ισχύοντα (σήμερα 19,9%).
Η ετήσια συνδρομή της κάρτας είναι 9.000 δρχ. για το κύριο μέλος και 4.500 δρχ. για κάθε πρόσθετο μέλος και τα απαραίτητα δικαιολογητικά για τη χορήγηση είναι φωτοτυπία ταυτότητας (2 όψεις) και πρόσφατο εκκαθαριστικό εφορίας ή επικυρωμένη δήλωση εφορίας.



- **Ευκολία απόκτησης** είτε με ένα δωρεάν τηλεφώνημα στο τηλέφωνο 0800 90000 είτε συμπληρώνοντας αίτηση σε οποιοδήποτε κατάστημα του Ομίλου Πειραιώς.
- **Δυνατότητα μεταφοράς υπολοίπου από οποιαδήποτε άλλη πιστωτική κάρτα,** ώστε ο πελάτης να επωφεληθεί του χαμηλότερου επιτοκίου 9,9%.
- **Αγορές με άτοκες δόσεις** σε περισσότερες από 4.500 επιχειρήσεις πανελλαδικά.
- **Ευκολία στην πληρωμή** της μηνιαίας δόσης με ταχυπληρωμή (μέσω ταχυδρομείου) ή σε οποιοδήποτε υποκατάστημα της XIOSBANK. Σύντομα, θα υπάρχει και η δυνατότητα πληρωμής σε όλα τα καταστήματα του ομίλου.
- **Δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη σε περίπτωση ατυχήματος στα ταξίδια με αποζημίωση έως 10.000.000 δρχ.** και κάλυψη υπολοίπου λογαριασμού κάρτας λόγω θανάτου ή ολικής ανικανότητας από ατύχημα 300.000 δρχ.

ΠΕΙΡΑΙΩΣ VISA

Συνδρομή κύριας κάρτας: 10.000
Συνδρομή πρόσθετης κάρτας: 5.000/4.000
Ετήσιο επιτόκιο: 19,9%.
Ελάχιστη καταβολή: 7,5%

ΠΕΙΡΑΙΩΣ GOLD VISA

Συνδρομή κύριας κάρτας: 20.000
Συνδρομή πρόσθετης κάρτας: 10.000/8.000
Ετήσιο επιτόκιο: 19,5%
Ελάχιστη καταβολή: 7,5%

Παροχές και πλεονεκτήματα των καρτών VISA ΠΕΙΡΑΙΩΣ

- Προγράμματα άτοκων δόσεων σε μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων.
- Αποδεκτή σε περισσότερα από 15.000.000 επιχειρήσεις στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- Δυνατότητα ανάληψης μετρητών μέχρι 300.000 δρχ.
- Ταξιδιωτική ασφάλιση για τον κάτοχο και την οικογένειά του μέχρι 15.000.000 δρχ.
- Άμεση ταξιδιωτική βοήθεια με ένα απλό τηλεφώνημα όλο το 24ωρο.
- Έκπτωση 25% στην ενοικίαση αυτοκινήτου σε συνεργασία με τη HERZ.
- Έκπτωση 25% σε συνεργασία με τον όμιλο ξενοδοχείων GRECOTEL, στις επίσημες τιμές όλων των ξενοδοχείων του ομίλου.
- Ολοκληρωμένη ταξιδιωτική εξυπηρέτηση σε συνεργασία με το ΧΕΝΙΑ TRAVEL BUREAU.

ΠΕΙΡΑΙΩΣ GOLD VISA

- Πρόγραμμα οδικής βοήθειας που καλύπτει κάθε αυτοκινητιστικό ατύχημα που θα συμβεί κατά τη διάρκεια της ημέρας σε απόσταση 50 χλμ. από τη μόνιμη κατοικία. Εξασφαλίζει ρυμούλκηση σε κοντινό συνεργείο, καθώς και επαναπατρισμό του αυτοκινήτου και των επιβατών.
- Επιπλέον, ταξιδιωτική κάλυψη σε έξοδα νοσοκομειακής περίθαλψης στο εξωτερικό μέχρι 1.000.000 και νομική προστασία έως 600.000.

Τράπεζα Μακεδονίας - Θράκης

ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΚΑΡΤΑ ΤΜΘ MASTERCARD

Η Τράπεζα Μακεδονίας - Θράκης προσφέρει την πιστωτική κάρτα ΤΜΘ-MASTERCARD. Το επιτόκιο ανέρχεται σήμερα σε 19,9%, πλέον της εισφοράς 1,2% του Ν. 128/75 και Ε.Φ.Τ.Ε. 3% επί των τόκων. Η Συνολική Ετήσια Πραγματική Επιβάρυνση (Σ.Ε.Π.Ε.) είναι 24,18%. Το ελάχιστο ποσό καταβολής είναι το 7,5% του συνολικού υπολοίπου.



- Η **ετήσια συνδρομή** για τη χρήση της είναι 8.000 δρχ. για τον κύριο κάτοχο και μειωμένη συνδρομή μέχρι και δύο πρόσθετες κάρτες που είναι 4.000 δρχ.
- Όσο περισσότερο χρησιμοποιείται η κάρτα, τόσο μειώνεται το επιτόκιο, το οποίο μπορεί να φθάσει στο 17,9% πλέον της εισφοράς 1,2% του Ν. 128/75 και Ε.Φ.Τ.Ε. 3% επί των τόκων, ανάλογα του πιστωτικού ορίου.
- Συναλλαγές σε **14.500.000 επιχειρήσεις** σε όλο τον κόσμο.
- Ειδικά **προγράμματα ατόκων μηνιαίων δόσεων** σε περισσότερα από 2.500 επιλεγμένα καταστήματα.
- Το **μεγάλο χρονικό διάστημα μέχρι και 50 ημέρες για άτοκη εξόφληση των αγορών**.
- Η **δυνατότητα ανάληψης μετρητών σε Ελλάδα και εξωτερικό**.
- Η **Δωρεάν Ταξιδιωτική Ασφάλιση για τους κατόχους της πιστωτικής κάρτας και τα μέλη των οικογενειών τους με μοναδική προϋπόθεση την αγορά των εισιτηρίων ή την κάλυψη των δαπανών ενοικίασης ή διαμονής τους, με τη χρήση της πιστωτικής κάρτας, τουλάχιστον κατά 75%.**

Απαιτούμενα έγγραφα:

- Την τελευταία φορολογική εκκαθάριση ή την εκκαθάριση των μηνιαίων αποδοχών του.
- Την αστυνομική του ταυτότητα ή διαβατήριο.

Η διαδικασία έγκρισης και έκδοσης δεν ξεπερνά τις 5 εργάσιμες ημέρες.
Η αξιολόγηση του πελάτη γίνεται μέσω του Συστήματος Πιστωτικής Ανάλυσης (Risk Analysis and Credit Scoring) που διαθέτει η τράπεζα.

XIOSBANK



Η XIOSBANK εκδίδει τη **XIOSBANK VISA** (απλή), **XIOSBANK GOLD VISA** (χρυσή) και τη **XIOSBANK CORPORATE VISA** (εταιρική, εμπορική κάρτα χρέωσης - debit card).
Ακόμη, η XIOSBANK εκδίδει την κάρτα **Visa Electron** και τη **UNIVERSITY VISA** (φοιτητική), η οποία είναι επίσης κάρτα Electron.
Ετήσια συνδρομή:

XIOSBANK VISA:
8.000 δρχ. για τον κύριο κάτοχο
4.000 δρχ. για κάθε πρόσθετο μέλος

XIOSBANK GOLD VISA:
21.000 δρχ. για τον κύριο κάτοχο
10.500 δρχ. για κάθε πρόσθετο μέλος

XIOSBANK CORPORATE VISA:
6.000 δρχ. το άτομο.

UNIVERSITY VISA:
3.500 δρχ. για τον κύριο κάτοχο

Ετήσιο βασικό επιτόκιο:
Για XIOSBANK VISA, XIOSBANK VISA GOLD, XIOSBANK CORPORATE VISA και UNIVERSITY VISA το **βασικό επιτόκιο** είναι 19,9% (δεν περιλαμβάνεται η εισφορά του Ν. 128 1,20%).
Οι **κάτοχοι** που είναι **συνεπείς στις οφειλές τους,** χρησιμοποιούν την κάρτα τους κάθε μήνα και πληρώνουν πάντα την ελάχιστη καταβολή, απολαμβάνουν χαμηλότερο επιτόκιο, το οποίο μπορεί να φθάσει και στο 18,4%.
Επιτόκιο υπερημερίας:
Το επιτόκιο υπερημερίας είναι 2,5% επιπλέον του ετήσιου επιτοκίου. Ο τόκος υπερημερίας υπολογίζεται πάνω στο ποσό της ελάχιστης καταβολής.
Πλεονεκτήματα XIOSBANK:

- Δυνατότητα αγορών με άτοκες δόσεις σε περισσότερα από 500 επιλεγμένα εμπορικά καταστήματα.
- **Ειδικές προσφορές και εκπτώσεις από ταξιδιωτικά γραφεία για τις διακοπές τους στην Ελλάδα και το εξωτερικό.**
- **Έκπτωση 30% για ενοικίαση αυτοκινήτου στην Ελλάδα και το εξωτερικό.**
- **Αγορά συναλλάγματος χωρίς προμήθεια, σε προνομιακή τιμή, με εξυπηρέτηση 7 ημέρες την εβδομάδα, με δυνατότητα κράτησης συναλλάγματος μέχρι δύο ημέρες στο ανταλλακτήριο που επιθυμεί ο κάτοχος.**
- **Δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη σε περίπτωση ατυχήματος στα ταξίδια και για καθυστέρηση ή απώλεια αποσκευών.**
- Κάλυψη υπολοίπου του λογαριασμού σε περίπτωση ατυχήματος, ενώ παράλληλα λαμβάνει και ο ίδιος ο πελάτης το ισόποσο ποσό με αυτό που εμφανίζεται σαν υπόλοιπο.
- Σε περίπτωση κλοπής ή απώλειας της κάρτας γίνεται άμεση αντικατάσταση.
- Υπηρεσία VisaPhone, μέσω της οποίας ο κάτοχος της κάρτας μπορεί να τηλεφωνήσει από και προς οποιοδήποτε μέρος του κόσμου, χρεώνοντας το αντίτιμο των τηλεφωνικών του συνδιαλέξεων στην κάρτα του, χωρίς καμία επιπλέον επιβάρυνση.
- Δυνατότητα τηλεφωνικής παραγγελίας για αποστολή ποτών, γλυκών, κ.ά.
- 24ωρη τηλεφωνική εξυπηρέτηση μέσω της υπηρεσίας DELTAPHONE για θέματα που αφορούν στο λογαριασμό του.
- Εναλλακτικές λύσεις πληρωμής των λογαριασμών του σε περισσότερα από 1.500 σημεία σε όλη την Ελλάδα.
- Δυνατότητα αυτόματης εξόφλησης μέσω του λογαριασμού του στη XIOSBANK.

UNIVERSITY VISA

Η XIOSBANK σχεδίασε μια πιστωτική κάρτα ειδικά για τους φοιτητές, την **UNIVERSITY VISA.**
Οι φοιτητές μπορούν να χρησιμοποιούν την UNIVERSITY VISA για αγορές αγαθών και υπηρεσιών στην Ελλάδα και το εξωτερικό που έχουν το σήμα Visa και διαθέτουν ηλεκτρονικό τερματικό συναλλαγών (P.O.S.).
Πλεονεκτήματα της UNIVERSITY VISA:

- **Ειδικές τιμές και προσφορές σε φοιτητικά ταξιδιωτικά εισιτήρια και πακέτα για την Ελλάδα και το εξωτερικό, για όλο τον κόσμο.**
- Μηνιαίες κληρώσεις δώρων και προγράμματα δώρων.
- Ειδικές εκπτώσεις σε εμπορικά καταστήματα.

ASPIS BANK

ASPIS BANK VISA

Βασικά χαρακτηριστικά της νέας κάρτας είναι η ευελιξία, η πολυχρησιμότητα και η προσαρμογή της λειτουργίας της στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά και στον τρόπο ζωής του κατόχου της.



Πρόκειται στην ουσία για μια πολυκάρτα που συνδυάζει **πιστωτικά, τραπεζικά** και **ασφαλιστικά** πλεονεκτήματα, τα οποία παρέχονται με ιδιαίτερα ευνοϊκούς όρους στον κάτοχό της, ανάλογα με τη χρήση της κάρτας του και τη συνολική του σχέση με την τράπεζα.
Ετήσια συνδρομή: Αν και καθορίστηκε στις 10.000 δρχ., στην πράξη ο κάτοχος της ASPIS BANK VISA μπορεί να εξασφαλίσει σημαντικές εκπτώσεις, που φθάνουν μέχρι και την ολική απαλλαγή, στις παρακάτω περιπτώσεις:

- 50% έκπτωση (5.000 δρχ. συνδρομή), για τον πρώτο χρόνο, αν κάνει 2 αγορές οποιουδήποτε ποσού, τον πρώτο μήνα που θα παραλάβει την κάρτα του.

Για τα επόμενα 2 χρόνια ισχύουν οι εξής εκπτώσεις:

- 25% έκπτωση (7.500 δρχ. συνδρομή) αν ο τζίρος του προηγούμενου έτους ήταν από 300.001 έως 500.000 δρχ.
- 50% έκπτωση (5.000 δρχ. συνδρομή) για τζίρο από 500.001 έως 1 εκατομμύριο.
- 100% έκπτωση (δεν πληρώνει συνδρομή), αν ο τζίρος του προηγούμενου έτους ξεπερνούσε το 1 εκατομμύριο.

Επιτόκια: Το ονομαστικό επιτόκιο της κάρτας είναι σήμερα 19,5% πλέον εισφοράς 1,2% Ν. 128/75 και Ε.Φ.Τ.Ε. επί των τόκων. Το επιτόκιο αυτό, αν και από τα χαμηλότερα της αγοράς, μειώνεται ακόμα περισσότερο για τους λογαριασμούς που δεν παρουσιάζουν καθυστέρηση ως εξής:
Μείωση μίας ποσοστιαίας μονάδας (18,5%), αν το χρεωστικό υπόλοιπο του λογαριασμού είναι πάνω από 300.000 δρχ.
Μείωση επίσης μιας ποσοστιαίας μονάδας (18,5%), αν ο λογαριασμός της κάρτας εξοφλείται με αυτόματη χρέωση καταθετικού λογαριασμού στην ASPIS BANK.
Εάν συντρέχουν και οι δύο προϋποθέσεις, η μείωση είναι συνολικά δύο εκατοστιαίες μονάδες (17,5%).
Πλεονεκτήματα:
Μεταφορά υπολοίπου από άλλες κάρτες με ευνοϊκότερους όρους. Το μεταφερόμενο ποσό εκτοκίζεται για τους πρώτους 6 μήνες με επιτόκιο μειωμένο κατά 4 εκατοστιαίες μονάδες (σήμερα 15,5% πλέον επιβαρύνσεων) και στη συνέχεια το υπόλοιπο που απομένει, συμμετέχει στο συνολικό για το οποίο ισχύουν τα ειδικά προνόμια των μονίμων εκπτώσεων σε συνδρομές και επιτόκια.
Τραπεζικές συναλλαγές με έκπτωση: Με τη χρήση της κάρτας του, ο κάτοχος απολαμβάνει εκπτώσεις σε ό,τι αφορά τα έξοδα των διαφόρων τραπεζικών υπηρεσιών που παρέχει η τράπεζα. Η έκπτωση έχει τη μορφή επιστροφής εξόδων και προμηθειών και μπορεί να φθάσει το 1% του τζίρου της πιστωτικής κάρτας και μέχρι του ποσού των 10.000 δρχ. ανά έτος. Το ποσό της επιστροφής πιστώνεται στο λογαριασμό της κάρτας, μόλις ο κάτοχος κάνει χρήση της προσφοράς.
Η ASPIS BANK VISA λειτουργεί παράλληλα και σαν τραπεζική κάρτα πληρωμών.
Ως ασφαλιστική η ASPIS VISA συγκεντρώνει ένα μεγάλο αριθμό ασφαλιστικών παροχών. Ενδεικτικά σημειώνονται:

- Ταξιδιωτική ασφάλιση με νοσοκομειακή νοσηλεία μέχρι και 400.000 δρχ. στο εξωτερικό και δωρεάν επαναπατρισμό.
- Αποζημίωση μέχρι 10 εκατ. δρχ. για θάνατο ή μόνιμη, ολική ή μερική ανικανότητα.
- Πρόγραμμα πολυασφάλισης κύριας κατοικίας με 20% έκπτωση.

ASPIS COLLEGE VISA

Η Aspis Bank Visa εκδίδει την ASPIS COLLEGE VISA, την πιστωτική κάρτα που σχεδιάστηκε αποκλειστικά για χρήση από φοιτητές και σπουδαστές.
Η ASPIS COLLEGE VISA παρέχεται χωρίς συνδρομή, όταν εκδίδεται σαν πρόσθετη στην κάρτα των γονέων ή με 50% έκπτωση (5.000 συνδρομή), όταν εκδίδεται σαν κύρια κάρτα απ' ευθείας στο σπουδαστή.
Στους κατόχους της ASPIS COLLEGE VISA προσφέρεται και ειδικός καταθετικός λογαριασμός με προνομιακό επιτόκιο 0,25% πάνω από το αντίστοιχο κλιμάκιο του Ταμιευτηρίου.
Ο λογαριασμός ASPIS COLLEGE παρέχει αυξημένες μηνιαίες αποδόσεις, δυνατότητες υπερανάληψης (overdraft) και έκδοσης καρνέ επιταγών, δωρεάν εξόφληση λογαριασμών ΔΕΗ, ΟΤΕ, ΕΥΔΑΠ και 50% έκπτωση στα έξοδα αποστολής εμβασμάτων για σπουδαστές στο εξωτερικό.

ABN·AMRO Bank

Οι κάρτες που διατίθενται από την ABN AMRO Bank είναι η Visa Gold και Classic.
Τα επιτόκιο αυτών διαμορφώνονται ως εξής:
ABN AMRO VISA Classic: επιτόκιο 21% (+1,2%) και ετήσια συνδρομή 6.000 δρχ.
ABN AMRO VISA Gold: επιτόκιο 20% (+1,2%) και ετήσια συνδρομή 15.000 δρχ.
Με δυνατότητα μεταφοράς υπολοίπου: 5% επί του μεταφερόμενου ποσού (έως 30.000 δρχ.).
Άλλες παροχές: Άτοκες μηνιαίες δόσεις, δυνατότητα ανάληψης μετρητών από ATM, εύκολη εξόφληση μηνιαίου λογαριασμού (ταχυπληρωμή, Γενική Τράπεζα, λογαριασμός στην τράπεζά μας), 24ωρη εξυπηρέτηση, άμεση αντικατάσταση, πρόγραμμα εξασφάλισης πληρωμής της κάρτας, πρόσθετες οικογενειακές κάρτες, παγκόσμια αποδοχή.
Οι πιστωτικές κάρτες προσφέρονται δωρεάν για τους πρώτους 6 μήνες.

ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ

ATTICA CARD VISA CLASSIC

Χαρακτηριστικά:
Ετήσια συνδρομή κύριας κάρτας δρχ. 9.000 και πρόσθετης δρχ. 4.500.
Επιτόκιο 20,8% (πλέον νομίμων επιβαρύνσεων).
Παροχές:
Δυνατότητα ανάληψης μετρητών μέχρι 300.000 δρχ. κάθε μήνα ανά κάρτα.
Αγορές με άτοκες δόσεις.
Δωρεάν ταξιδιωτική ασφάλιση.
Δυνατότητα μεταφοράς χρεωστικού υπολοίπου άλλης κάρτας **με επιστροφή 1%** επί του μεταφερόμενου ποσού.

ATTICA CARD VISA GOLD

Χαρακτηριστικά:
Ετήσια συνδρομή κύριας κάρτας 19.000 δρχ. και πρόσθετης 9.500 δρχ..



Επιτόκιο 20,8% (πλέον νομίμων επιβαρύνσεων).
Παροχές:
Δυνατότητα ανάληψης μετρητών μέχρι 300.000 δρχ. κάθε μήνα ανά κάρτα.
Αγορές με άτοκες δόσεις.
Δωρεάν ταξιδιωτική ασφάλιση.
Δυνατότητα μεταφοράς χρεωστικού υπολοίπου άλλης κάρτας **με επιστροφή 1%** επί του μεταφερόμενου ποσού.

TECHNOCARD VISA CLASSIC

Χαρακτηριστικά:
Δωρεάν συνδρομή τον πρώτο χρόνο, τα επόμενα έτη 9.000 δρχ. , η κύρια και 4.500 δρχ. η πρόσθετη κάρτα.
Επιτόκιο 18% (πλέον νομίμων επιβαρύνσεων).
Παροχές:
Δυνατότητα ανάληψης μετρητών μέχρι 300.000 δρχ. κάθε μήνα ανά κάρτα.
Αγορές με άτοκες δόσεις.
Δωρεάν ταξιδιωτική ασφάλιση.
Δυνατότητα μεταφοράς χρεωστικού υπολοίπου άλλης κάρτας **με επιστροφή 3%** επί του μεταφερόμενου ποσού.

ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

ERGOCARD VISA GOLD
ERGOBANK MASTERCARD

Η Τράπεζα Εργασίας προσφέρει τη χρυσή κάρτα ERGOCARD VISA GOLD, χρυσό πιστωτικό όριο (από 3.000.000 δρχ.) και τις καλύτερες ισοτιμίες συναλλάγματος.



Επιτόκιο: 22% + 1,2% εισφορά Ν. 128/75.
Με τις δύο κάρτες οι κάτοχοι διπλασιάζουν τις δυνατότητές τους όσον αφορά στο πιστωτικό όριο και στην ανάληψη μετρητών (ανάληψη και από τις δύο κάρτες). Επίσης παρέχεται η δυνατότητα εναλλακτικής χρήσης κάρτας για μεγαλύτερη ευελιξία συναλλαγών.
Πλεονεκτήματα:

- Οι δύο κάρτες, ERGOCARD VISA GOLD και ERGOBANK Mastercard, προσφέρονται μαζί με μία μόνο συνδρομή.
- Δίνουν περισσότερες άτοκες δόσεις.
- Είναι δεκτές σε εκατομμύρια επιχειρήσεις στην Ελλάδα και σε όλο τον κόσμο.
- Σε περίπτωση ανάγκης παρέχουν τη δυνατότητα ανάληψης μετρητών στην Ελλάδα και σ' όλο τον κόσμο.
- Δεν έχουν συναλλαγματικούς περιορισμούς μέσα στο όριό σας.
- Προσφέρουν 24ωρη εξυπηρέτηση απ' όλα τα ATMs της Τράπεζας Εργασίας.
- Προσφέρουν πρόσθετες οικογενειακές κάρτες για περισσότερη αυτονομία.
- Δυνατότητα αυτόματης πληρωμής των καρτών από





τον τραπεζικό σας λογαριασμό.
- Ταξιδιωτική ασφάλιση.
- Ιατρική και νομική βοήθεια στο εξωτερικό.
- Ergotravel Club - μια πρωτοποριακή ταξιδιωτική υπηρεσία αποκλειστικά για τους κατόχους καρτών ERGOCARD VISA GOLD και ERGOBANK Mastercard.

Με τις δύο κάρτες, οι κάτοχοι διπλασιάζουν τις δυνατότητές τους όσον αφορά στο πιστωτικό όριο και στην ανάληψη μετρητών (ανάληψη και από τις δύο κάρτες). Επίσης παρέχεται η δυνατότητα εναλλακτικής χρήσης κάρτας για μεγαλύτερη ευελιξία συναλλαγών.
Οι ERGOCARD VISA και η ERGOBANK Mastercard διαθέτουν τα ίδια πλεονεκτήματα του διδύμου ERGOCARD VISA Gold και ERGOBANK Mastercard MAZI.

ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΚΑΡΤΑ ERGOCARD VISA BUSINESS

Η κάρτα ERGOCARD VISA BUSINESS είναι διεθνής εταιρική κάρτα διευκόλυνσης, με εξόφληση του συνόλου της οφειλής κάθε μήνα. Η κάρτα εκδίδεται σε πελάτες της τράπεζας με υπόσταση νομικού προσώπου. Η ERGOCARD VISA BUSINESS προσφέρει:
Επιτόκιο: 22% + 1,2% εισφορά Ν. 128/75.
- Τις καλύτερες ισοτιμίες συναλλάγματος για τις κινήσεις σας στο εξωτερικό.
- Δωρεάν ταξιδιωτική ασφάλιση, ιατρική και νομική βοήθεια στο εξωτερικό.
- Ergotravel Club - μια πρωτοποριακή ταξιδιωτική υπηρεσία αποκλειστικά για τους κατόχους καρτών ERGOCARD VISA Business.
- Σε συνεργασία με την VISA INTERNATIONAL παρέχεται άμεση αντικατάσταση της κάρτας σε περίπτωση απώλειας / κλοπής.
- Πρωτοποριακές υπηρεσίες στα ATM μας 24 ώρες το 24ωρο.
- 24ωρη τηλεφωνική εξυπηρέτηση.

ΚΑΡΤΑ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ ERGO24

Η ERGO24 είναι κάρτα συναλλαγών για τις Αυτόματες Ταμειολογιστικές Μηχανές (ATM).
Η ERGO24 δίνεται ΔΩΡΕΑΝ σε όλους τους πελάτες.
Η ERGO24 έχει τις εξής δυνατότητες:
- Αναλήψεις.
- Καταθέσεις.
- Ερώτηση υπολοίπων.
- Μεταφορά από λογαριασμό σε λογαριασμό.
- Πληρωμή με μεταφορά των καταθετικών λογαριασμών και των πιστωτικών καρτών.
- Εκτύπωση «Mini statement».
- Πληρωμή με φάκελο.
- Την είσπραξη της σύνταξής σας ή του μισθού σας.

Επίσης, εκτός από τα ATM της Τράπεζας Εργασίας, η ERGO24 μπορεί να χρησιμοποιηθεί και στα 3.000 περίπου ATMs των Τραπεζών που συμμετέχουν στο σύστημα «ΔΙΑΣ».

CITIBANK

Η Citibank προσφέρει τις πιστωτικές κάρτες Visa, MasterCard και τη χρεωστική Diners Club.



Με τις πιστωτικές κάρτες Citibank ο πελάτης αποφασίζει το ποσό με το οποίο τακτοποιεί το λογαριασμό του κάθε μήνα: την **ελάχιστη καταβολή 5%** του εκάστοτε υπολοίπου ή οποιοδήποτε ποσό πάνω απ' αυτό.

Με τη χρεωστική κάρτα Diners Club **το μέλος δεν έχει όριο συναλλαγών.**
Η Citibank Visa ξεκίνησε το Νοέμβριο του 1989 με δύο κάρτες, την **ασημένια Visa** και τη **χρυσή VISA.**
Το 1994, δημιούργησε και την πιστωτική κάρτα **VISA για φοιτητές.**
Η Citibank MasterCard προστέθηκε στην οικογένεια των πιστωτικών καρτών της Citibank τον Ιανουάριο του 1997.
Ως βασικά στοιχεία που αξιολογούνται κατά την έκδοση της πιστωτικής κάρτας είναι η ηλικία, το προσωπικό ή οικογενειακό εισόδημα.
Τα έγγραφα που απαιτούνται για τη Citibank Visa και Citibank MasterCard είναι η συμπλήρωση της σχετικής αίτησης, το εκκαθαριστικό της εφορίας ή βεβαίωση αποδοχών και η φωτοτυπία ταυτότητας. Σε περίπτωση έκδοσης φοιτητικής Citibank VISA χρειάζεται εκτός της αίτησης η φοιτητική ταυτότητα ή το πάσο, αστυνομική ταυτότητα ή βεβαίωση σπουδών.





Πλεονεκτήματα των πιστωτικών καρτών Citibank
- Όλες οι πιστωτικές κάρτες της Citibank δίνουν τη δυνατότητα στους κατόχους τους **ανάληψης μετρητών** σε περίπτωση ανάγκης για την εξυπηρέτηση σε **παγκόσμιο επίπεδο** σε επιχειρήσεις, ξενοδοχεία, κ.λπ.
- Για την τακτοποίηση του λογαριασμού του, ο πελάτης έχει την επιλογή να καταβάλει οποιοδήποτε ποσό μεταξύ του συνολικού υπολοίπου και της ελάχιστης καταβολής που είναι το **5% του εκάστοτε συνολικού υπολοίπου.**
- Προνόμιο των κατόχων πιστωτικών καρτών Citibank είναι η **24ωρη προσωπική τηλεφωνική εξυπηρέτηση** που προσφέρεται από το προσωπικό του CitiPhone στο 9290100.
- Οι κάτοχοι των πιστωτικών καρτών Citibank Visa και Citibank MasterCard μπορούν να προσφέρουν **πρόσθετη κάρτα** χωρίς να απαιτούνται επιπλέον δικαιολογητικά εισοδήματος. Η Citibank Visa προσφέρει πρόσθετη κάρτα **δωρεάν για πάντα.**
- Το **πιστωτικό όριο αυξάνεται** σε τακτά χρονικά διαστήματα.
- **Μοναδικές εκπτώσεις και προσφορές.** Οι κάτοχοι Citibank Visa και Citibank MasterCard λαμβάνουν με το μηνιαίο λογαριασμό την τριμηνιαία έκδοση ΕΠΙΛΟΓΕΣ με νέα που αφορούν στην κάρτα τους, με προσφορές και προτάσεις για αγορές και ταξίδια.
- **Επίσης αποστέλλονται στους πελάτες ΟΔΗΓΟΙ ΔΙΑΚΟΠΩΝ με προνομιακές εκπτώσεις καθώς και ειδικά προγράμματα για ταξίδια και αγορές σε συνεργασία με επώνυμους φορείς.**
- **Δωρεάν ταξιδιωτική ασφάλιση και ιατρική βοήθεια. Οι κάτοχοι της Citibank Visa δικαιούνται προνομιακή ασφάλιση αρκεί να έχουν πληρώσει τουλάχιστον το 50% των εξόδων του ταξιδιού τους με την κάρτα τους.**
- **Μειωμένη προμήθεια** κατά 0,5% για αγορά traveller's checks από τη Citibank.

Οι πιστωτικές κάρτες της Citibank **διαφοροποιούνται** μεταξύ τους σε ασημένια και χρυσή. Η χρυσή κάρτα Citibank Visa προσφέρει τα εξής επιπλέον πλεονεκτήματα:
- **Μεγαλύτερη ευελιξία** με πιστωτικό όριο τουλάχιστον 1.200.000 δρχ., το οποίο αυξάνεται σε τακτά χρονικά διαστήματα ανάλογα με τις ανάγκες.
- **Γρήγορη αντικατάσταση της κάρτας.** Σε περίπτωση απώλειας ή κλοπής με ένα τηλεφώνημα στο CitiPhone, η κάρτα μπορεί να αντικατασταθεί σε 48 ώρες.
- **Κορυφαία ταξιδιωτική εξυπηρέτηση μέσω του Citibank Visa GoldTravel Club.**
- **Περισσότερες λύσεις** με τραπεζικά προνόμια Citibank για προσωπικά και καταναλωτικά δάνεια.

Ετήσια συνδρομή - επιτόκιο:
Citibank Visa (ασημένια):
Ετήσια συνδρομή: 12.000 δρχ.
Επιτόκιο: 22,02% + 1,2% (εισφ. Ν. 128/75).
Citibank Visa (χρυσή):
Ετήσια συνδρομή: 20.000 δρχ.
Επιτόκιο: 22,02% + 1,2% (εισφ. Ν. 128/75).
Φοιτητική Citibank Visa:
Ετήσια συνδρομή: 6.000 δρχ.
Επιτόκιο: 22,02% + 1,2% (εισφ. Ν. 128/75).
Citibank MasterCard (ασημένια):
Ετήσια συνδρομή: 12.000 δρχ.
Επιτόκιο: 22,02% + 1,2% (εισφ. Ν. 128/75).

ΛΑΪΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

POPULAR CARD VISA CLASSIC

Πλεονεκτήματα:
Επιτόκιο: 16,8% + 1,2% εισφορά (Ν. 128/75).



- **Δωρεάν ετήσια συνδρομή για τον πρώτο χρόνο συνεργασίας.**
- **Δυνατότητα μεταφοράς του υπολοίπου του λογαριασμού που τηρείτε σε άλλες πιστωτικές κάρτες στο λογαριασμό κάρτας της Ευρωπαϊκής Λαϊκής Τράπεζας.**
- **Συμμετοχή σε προγράμματα άτοκων μηνιαίων δόσεων σε περισσότερα από 3.000 καταστήματα σε όλη την Ελλάδα.**
- Περίοδος χάριτος χωρίς καμία επιβάρυνση τόκων μέχρι και 50 ημέρες από την πραγματοποίηση των συναλλαγών.
- Δυνατότητα ανάληψης μετρητών μέχρι και 300.000 δρχ. το μήνα.
- **Δωρεάν ταξιδιωτική ασφαλιστική κάλυψη εφόσον πληρωθεί τουλάχιστον το 50% της αξίας του εισιτηρίου με την πιστωτική κάρτα.**
- Δυνατότητα αυτόματης πληρωμής του λογαριασμού σας.
- Πλήρης έλεγχος των δαπανών εφόσον αποστέλλεται μηνιαία λεπτομερής ανάλυση για ενημέρωση και καλύτερο προγραμματισμό των εξόδων.
- Πρόσθετη οικογενειακή κάρτα για τα ενήλικα μέλη της οικογενείας.

POPULAR CARD VISA GOLD

Εκτός από τα πιο πάνω προνόμια και με επιτόκιο 16%, η χρυσή κάρτα σας προσφέρει επίσης:
- **Ιατρικές συμβουλές καθώς και επείγουσα ιατρική βοήθεια κατά τη διάρκεια του ταξιδιού σας στο εξωτερικό σε περίπτωση ανάγκης.**
- Συμμετοχή στο διεθνές πρόγραμμα ταχείας αντικατάστασης της κάρτας σε περίπτωση απώλειας ή κλοπής.
- Νομικές συμβουλές και προστασία στα ταξίδια σας μέχρι 1.000.000 δρχ.
- Δυνατότητα εξασφάλισης καταναλωτικού δανείου από την Ευρωπαϊκή Λαϊκή Τράπεζα χωρίς πρόσθετα δικαιολογητικά εισοδήματος.
- Χαμηλότερη προμήθεια στην αγορά Travelers Cheques από την Ευρωπαϊκή Λαϊκή Τράπεζα.

POPULAR CARD VISA BUSINESS

Η Ευρωπαϊκή Λαϊκή Τράπεζα σας προσφέρει επίσης την Popular Card Visa Business, εταιρική κάρτα που μπορεί να ανταποκριθεί με ταχύτητα και ευελιξία στις ανάγκες της επιχείρησής σας.
- Η Popular Card Visa Business παρέχει δωρεάν πίστωση στην επιχείρησή σας χωρίς επιβάρυνση τόκων μέχρι και 45 ημέρες.
- **Ο κάτοχος της κάρτας αυτής απολαμβάνει δωρεάν ασφαλιστική κάλυψη κατά τη διάρκεια των ταξιδιών του, καθώς επίσης ιατρικές συμβουλές και βοήθεια.**

Επιπλέον προσφέρονται νομικές συμβουλές και προστασία μέχρι 1.000.000 δρχ.
- Κάθε μήνα αποστέλλεται αναλυτικός λογαριασμός.

Τράπεζα Κύπρου

Το Κέντρο Κάρτας της Τράπεζας Κύπρου δραστηριοποιείται δυναμικά με την προσφορά των πιο ανταγωνιστικών επιτοκίων και συγκεκριμένα **19,5%** για την Κύπρου Visa Classic και **18,5%** για την Κύπρου Visa Gold και δωρεάν συνδρομή για ένα χρόνο.
Παράλληλα, οι κάρτες της Τράπεζας Κύπρου παρέχουν μια δέσμη προνομιακών χαρακτηριστικών όπως:
- Δυνατότητα μεταφοράς υπολοίπου με το χαμηλότερο επιτόκιο της αγοράς **9,5%.**
- Πλήρη ασφαλιστική ταξιδιωτική κάλυψη σε περίπτωση χρήσης της κάρτας για πληρωμή μέρους ή του συνόλου του εισιτηρίου.
- Μετά τον πρώτο δωρεάν χρόνο η συνδρομή διαμορφώνεται σε (7.000 δρχ. για την classic και 15.000 δρχ. για την gold).
- Μείωση της μηνιαίας ελάχιστης καταβολής στο 5%.
- Προνομιακό επιτόκιο για ανάληψη μετρητών για τους κατόχους Κύπρου Visa Gold.
- Άτοκη περίοδο έως και 50 ημέρες.

Και
- Συμμετοχή σε όλα τα προγράμματα άτοκων δόσεων της Visa.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.

ATE Κάρτα

Η **ATE Κάρτα Α.Ε.** ιδρύθηκε στο τέλος του 1991 και εξέδωσε τις πρώτες κάρτες της τον Αύγουστο του 1992.
Εκδίδει **τρεις** τύπους πιστωτικών καρτών και η κάθε κάρτα έχει τους δικούς της όρους χορήγησης, ανάλογα με το ετήσιο ατομικό εισόδημα, δηλαδή:

ATE Κάρτα Visa

Ετήσιο ατομικό εισόδημα: από 2.300.000 δρχ.
Πιστωτικό όριο: μέχρι 600.000 δρχ.
Ετήσια συνδρομή: 4.000 δρχ.

SILVERSTAR VISA

Ετήσιο ατομικό εισόδημα: από 3.000.000 δρχ.
Πιστωτικό όριο: μέχρι 1.000.000 δρχ.
Ετήσια συνδρομή: 9.000 δρχ.

Goldstar Visa

Ετήσιο ατομικό εισόδημα: από 6.000.000 δρχ.
Πιστωτικό όριο: μέχρι 2.000.000 δρχ.
Ετήσια συνδρομή: 17.000 δρχ.

Πλεονεκτήματα:
- Η ATE Κάρτα Visa έχει σχεδιαστεί για να καλύψει και τις ανάγκες των αγροτών πελατών της Αγροτικής Τράπεζας, των οποίων το δηλωθέν εισόδημα είναι χαμηλό (εξαιρούνται της εισφοράς του Ν. 128/75).
- Το συμβατικό επιτόκιο των καρτών μας είναι **17,50%,** το χαμηλότερο της αγοράς.
- Η ανάληψη μετρητών είναι για την ATE ΚΑΡΤΑ μέχρι **200.000 δρχ.** και για την SILVERSTAR / GOLDSTAR μέχρι **300.000 δρχ.** το μήνα και όχι πάνω από 100.000 δρχ. την ημέρα καθώς και το ισότιμο **1.000 EURO** μηνιαίως (περίπου 380.000 δρχ.) από τα ATM's εξωτερικού με την ένδειξη VISA.

Συναλλαγές στο εξωτερικό για έξοδα διαβίωσης και αγοράς αγαθών, ανάλογα με το πιστωτικό όριο του καρτούχου.
Ελκυστικό πακέτο **ασφαλιστικών καλύψεων** όπως:
α. Ταξιδίου (προσωπικού ή οικογενειακού για τον κάτοχο της κάρτας, τον ή τη σύζυγο και τα παιδιά κάτω των 18 ετών).
β. Αστικής ευθύνης (**ATE Κάρτα VISA** μέχρι 50.000.000 δρχ., **SILVERSTAR VISA** και **GOLDSTAR VISA** μέχρι 150.000.000 δρχ.).
γ. Καθυστέρησης πτήσης πάνω από 4 ώρες (20.000 για την **ATE Κάρτα VISA,** 25.000 δρχ. για τη **SILVERSTAR VISA** και 50.000 δρχ. για τη **GOLDSTAR VISA**) κατά κάρτα.
- Απώλειας ή καθυστέρησης αποσκευών 24ώρου και πλέον (50.000 δρχ. για την **ATE Κάρτα VISA,** 75.000 δρχ. για τη **SILVERSTAR VISA** και 100.000 δρχ. για την **GOLDSTAR VISA**) κατά κάρτα.
ε. Προστασίας αγορών (αντικατάσταση λόγω κλοπής, φωτιάς ή ελαττώματος, εντός τριμήνου).
στ. Προστασίας απώλειας εισοδήματος λόγω θανάτου από ατύχημα (350.000 δρχ.).

Δυνατότητα εξόφλησης με άτοκες δόσεις και μεταχρονολογημένα προγράμματα πληρωμών.
Τέλος, η ATE Κάρτα Α.Ε. με το πρόγραμμα «Credit Transfer» (Μεταφορά Πίστωσης) δίνει τη δυνατότητα στους πελάτες της να μεταφέρουν το χρεωστικό υπόλοιπο που έχουν σε άλλες πιστωτικές κάρτες, στην πιστωτική κάρτα της ATE που θα επιλέξουν, ή ήδη έχουν, και να επωφεληθούν από το επιτόκιο **(17,50%)** σε σχέση με το επιτόκιο που πληρώνουν στις κάρτες του ανταγωνισμού.

Diners Club International

Η κάρτα Diners δίδεται με ετήσια συνδρομή και χωρίς καμιά πρόσθετη επιβάρυνση για τη χρήση. Το Diners Club αποστέλλει στα μέλη του κάθε μήνα λογαριασμό που περιλαμβάνει τις πληρωμές και τις χρεώσεις του. Συνήθως μεσολαβούν περίπου 30 ημέρες από τη στιγμή που θα γίνει μια συναλλαγή μέχρι αυτή να εμφανισθεί στο λογαριασμό. Τα ποσά που εμφανίζονται σε κάθε λογαριασμό πρέπει να εξοφλούνται μέχρι την ημερομηνία που αναγράφεται σ' αυτόν.



Η κάρτα Diners είναι η μόνη, η οποία δεν έχει όριο αγορών. Το μέλος ξοδεύει ανάλογα με τις ανάγκες τους και τις δυνατότητές του.
Πλεονεκτήματα:
- Αγορές χωρίς όριο στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Το ύψος των αγορών είναι αυστηρά προσωπική υπόθεση του κάθε μέλους.
- Επωφελούνται από τις προσφορές για αγορές με ΑΤΟΚΕΣ ΔΟΣΕΙΣ που πολλά καταστήματα και υπηρεσίες προσφέρουν.
- Παρέχει δωρεάν κάθε δίμηνο το περιοδικό **SIGNATURE EXCLUSIVE,** που περιέχει συγκεντρωμένες προσφορές άτοκων δόσεων.
- Απόκτηση πρόσθετης κάρτας για τα αγαπημένα του πρόσωπα δωρεάν εφ' όρου ζωής.
- Συμμετοχή στο πρόγραμμα WEEKEND MAGIC για τριήμερα σε επιλεγμένα ξενοδοχεία στην Ελλάδα με έκπτωση 50%.
- Συμμετοχή στο πρόγραμμα DINE DINERS για γεύματα και δείπνα σε γνωστά εστιατόρια με έκπτωση 50%.
- Ασφαλιστική κάλυψη σε όλες τις αγορές τους με το μοναδικό πρόγραμμα SHOPPING PROTECTION. Το πρόγραμμα αυτό αντικαθιστά σε περίπτωση ζημιάς από ατύχημα, ή κλοπή τα προϊόντα που έχουν αγορασθεί με κάρτα Diners.
- Για τις καλοκαιρινές τους διακοπές να επωφελούνται προσφορών που παρέχουν πάνω από 100 επιλεγμένα ξενοδοχεία στην Ελλάδα, με το πρόγραμμα ΞΕΝΙΟΣ.
- Να λαμβάνουν δύο φορές το χρόνο το DINERS SHOPPING, τον οδηγό αγοράς.
- Συμμετοχή κάθε μήνα σε πλούσιες κληρώσεις επωνύμων δώρων με το πρόγραμμα ΑΡΙΘΜΟΜΑΝΙΑΣ.
- Ευχάριστες οι ώρες αναμονής της πτήσης τους. Στα DINERS AIRPORT LOUNGES που υπάρχουν σε 62 μεγάλα αεροδρόμια σε 25 χώρες και στις 5 ηπείρους. Πρόκειται για ειδικούς χώρους που παρέχουν πλήθος υπηρεσιών όπως εφημερίδες, περιοδικά, TV, Fax, Computer, αίθουσα συνεδριάσεων, κ.λπ.
- Δωρεάν παραλαβή της AT & T GLOBAL CALLING CARD, που εξασφαλίζει ελευθερία στην επικοινωνία σε όσους ταξιδεύουν. Η χρέωση των μονάδων γίνεται αυτόματα στην κάρτα Diners.
- Να επικοινωνούν με το Diners Club όποια στιγμή επιθυμούν για να μάθουν οτιδήποτε αφορά την κάρτα τους Diners. Η 24ωρη τηλεφωνική γραμμή εξυπηρέτησης που κρατά ζωντανή την επικοινωνία με το Dinners Club 7 ημέρες την εβδομάδα είναι το 92.90.200.

Επιπλέον με την κάρτα Diners το κάθε μέλος μπορεί:
- **Να εξυπηρετείται από τα καλύτερα καταστήματα, ξενοδοχεία, εστιατόρια, κ.λπ.**
- **Να ταξιδεύει παντού με τις μεγαλύτερες αεροπορικές εταιρίες και τα καλύτερα ταξιδιωτικά γραφεία. Έχοντας επιπλέον σε ορισμένα από αυτά την ευκαιρία να χρεώσουν τα εισιτήριά τους σε 3, 6, 9 ή 12 δόσεις.**
- Να κάνει παραγγελίες ειδών με το τηλέφωνο ή το ταχυδρομείο, απλά αναφέροντας τον αριθμό της κάρτας του Diners.
- Να κάνει άμεση ανάληψη μετρητών μέχρι 300.000 δρχ. το μήνα, για τα έκτακτα μικροέξοδα, στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- Τέλος, έχει τη δυνατότητα αντικατάστασης της κάρτας του σε οποιοδήποτε μέρος του κόσμου, σε περίπτωση που χαθεί. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να τονισθεί ότι η κάρτα είναι ασφαλισμένη.

ΟΙ ΚΑΡΤΕΣ ΤΟΥ DINERS CLUB

Το DINERS CLUB εκτός από διεθνή προσωπική κάρτα εκδίδει και τις παρακάτω κάρτες που έγιναν με στόχο να καλύψουν όλο το φάσμα των κοινωνικών και επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.

ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΚΑΡΤΕΣ
- ΠΡΟΣΘΕΤΗ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΚΑΡΤΑ.
- ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΚΑΡΤΑ ΕΛΕΥΘΕΡΟΥ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑΤΟΣ.
- ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΚΑΡΤΑ DINERS DOMESTIC.
- ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΚΑΡΤΑ ΕΛΕΥΘΕΡΟΥ ΣΥΝΑΛΛΑΓΜΑΤΟΣ DINERS SELECT.
- ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΚΑΡΤΑ DINERS VIP.

Για όλες τις εταιρικές κάρτες τα έξοδα μπορούν να εγγραφούν στα βιβλία εξόδων της εταιρίας. Ο δε λογαριασμός πηγαίνει στην εταιρία που είναι και υπεύθυνη για την αποπληρωμή του. ■

e-Forum. Έξυπνο και χρήσιμο

Οι αναγνώστες της στήλης θα έχουν επισημάνει τη διάθεση του γράφοντος να επισημαίνει ότι τόσο το Internet στο σύνολό του, όσο και το περιβάλλον του παγκοσμίου ιστού - που για τους περισσότερους πλέον αποτελεί το ίδιο το Δίκτυο - δε στηρίχθηκε μόνο στις οικονομικές ενισχύσεις από τη βιομηχανία των υπολογιστών, αλλά πολύ περισσότερο στις έξυπνες ιδέες μικρών σχημάτων. Αφορμή για μια ακόμα αναφορά σ' αυτή την πλευρά του Internet, δεν είναι μια καινούργια ιδέα που είδαμε, όσο η προσαρμογή μιας παλαιάς στα ελληνικά δεδομένα, σε μια ακόμα προσπάθεια για εμπλουτισμό του περιεχομένου, αλλά και σωστότερης ενημέρωσης των χρηστών. Ο λόγος για το web site με την ονομασία - που σε μεγάλο βαθμό το "προδίδει" - e-Forum και το οποίο λειτουργεί σε μεγάλο βαθμό με τη λογική της λεγόμενης αποδελτίωσης (μια ιδέα που στην αλλοδαπή έχει να δείξει πολύ επιτυχημένες προσπάθειες), προσφέροντας έτσι στους χρήστες μεγάλη ευκολία στην αναζήτηση πληροφοριών. Το site διαθέτει για τους επισκέπτες του τη δυνατότητα της καθημερινής ανάγνωσης ειδήσεων από την αγορά της πληροφορικής και του Internet, με θέματα που είναι επιλεγμένα με προσοχή μέσα από δεκάδες έγκυρα ειδησεογραφικά sites της Ελλάδας και του εξωτερικού, ενώ σε μια επίδειξη έξυπνης χρήσης του Δικτύου, το site διαθέτει αρκετές θεματικές κατηγορίες, σωστά κατανεμημένες, με γνώμονα τις πληροφορίες που υπάρχουν και με τους κατάλληλους τίτλους (παράδειγμα οι Ελλάδα, Ευρώπη, Εταιρείες, Υπολογιστές, e-business, Internet, νομικά, Linux, Ασφάλεια, Λογισμικό κ.ά). Παράλληλα, υπάρχει και η δυνατότητα για άντληση πληροφοριών από τις προηγούμενες ειδήσεις, καθώς διατίθεται πλήρες αρχείο επίσης ταξινομημένο, καθώς και περιοχές που προσφέρονται για ανταλλαγή μηνυμάτων.



Ιδιαίτερα χρήσιμη κρίνεται επίσης και η ενότητα "βιβλιοθήκη", η οποία απαιτεί και εγγραφή του χρήστη και που επίσης προσφέρει άφθονο υλικό για μελέτη. Όσον αφορά δε το γενικό σχεδιασμό του site, αλλά και την πλοήγησή του, κρίνονται απόλυτα ικανοποιητικοί τόσο από τη λειτουργική τους πλευρά όσο και από την χρηστική, που σε τέτοιες περιπτώσεις είναι και το σημαντικότερο, λόγω του όγκου των πληροφοριών. Το e-Forum είναι κάτι που έλειπε από το ελληνικό web και επιπλέον διαθέτει όλα τα χαρακτηριστικά για να έχει επιτυχημένη πορεία, ακόμα και σε εμπορικό επίπεδο. Δημιουργός η εταιρία Noemax Technologies (http://www. noemax.com/) και μπορείτε να το επισκεφτείτε στη διεύθυνση http://www.e forum.gr/

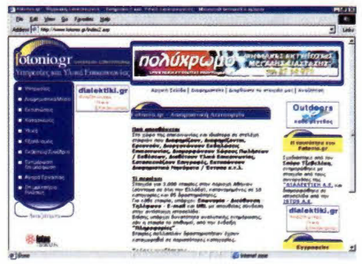
Στο Δίκτυο 156 ακόμα σχολεία

Ένα ιδιαιτέρως σημαντικό πρόγραμμα, το οποίο κατά την άποψη της στήλης έρχεται με αρκετή καθυστέρηση, βρίσκεται σε εξέλιξη και σύμφωνα με τις ανακοινώσεις των αρμοδίων θα συνεχίσει να εξελίσσεται για όλο το 2000. Πρόκειται για τη σύνδεση 156 συνολικά σχολείων από τους νομούς της Μακεδονίας και της Θράκης, που από τις αρχές της χρονιάς χάρις στο πρόγραμμα του Υπουργείου Μακεδονίας Θράκης και τη συνεργασία ενός από τους κορυφαίους Έλληνες παροχής υπηρεσιών Internet, της FORTHnet, επιδιώκει τη Δικτύωση, αλλά και την εκπαίδευση των μαθητών και δη αυτών που κατοικούν σε "ξεχασμένες" σε πολλές περιπτώσεις περιοχές. Με τη χρήση αυτού του δικτύου, οι μαθητές των σχολείων έχουν πλέον τη δυνατότητα πρόσβασης στο Internet, καθώς και της χρήσης ηλεκτρονικού ταχυδρομείου για αλληλογραφία, ενώ κρίνεται και ιδιαιτέρως σημαντική η δυνατότητα που παρέχεται στα σχολεία για τη δημιουργία των δικών τους σελίδων στο Διαδίκτυο. Αξίζει μάλιστα να αναφέρουμε ότι, μακροπρόθεσμα, στόχος του προγράμματος είναι η Δικτύωση του συνόλου των σχολείων, συμβάλλοντας έτσι στην περαιτέρω διάδοση του Internet στη μαθητική κοινότητα. Όσον αφορά δε το σημερινό καθεστώς, υπολογίζεται ότι αυτή τη στιγμή περισσότερα από 2.000 σχολεία, σε πανελλαδικό επίπεδο, έχουν συνδεθεί με το Internet και μάλιστα πολλά απ' αυτά έχουν δημιουργήσει τις δικές τους ξεχωριστές σελίδες στο web, προβάλλοντας έτσι τις δραστηριότητές τους - αν και προσωρινά η θεματολογία των περισσότερων σχολικών sites περιορίζεται στην παρουσίαση και προβολή του σχολείου, αλλά και της πόλης στην οποία βρίσκεται. Μια ιδιαιτέρως ενθαρρυντική κίνηση από τους αρμόδιους φορείς και ένα παραπάνω βήμα για τη διάδοση του μέσου στην Ελλάδα και μάλιστα σε ένα κοινό στερημένο, που έχει δείξει σε πολλές περιπτώσεις ότι ξέρει να εκμεταλλεύεται τις ευκαιρίες που του παρουσιάζονται .



Ένα ευρετήριο για την επικοινωνία

Μια ακόμα από τις σπάνιες - ή στην καλύτερη περίπτωση ελάχιστες - φορές που η στήλη δε θα θίξει το ελάχιστο περιεχόμενο που διαθέτει το ελληνικό domain. Τουναντίον θα χτυπήσει την πόρτα ενός καινούργιου και ιδιαιτέρως αισιόδοξου web site, που αν και απευθύνεται κυρίως στους επαγγελματίες του χώρου της επικοινωνίας, προσθέτει ένα ακόμα καλό κομμάτι στη συλλογή όλων των χρηστών που αναζητούν στο Δίκτυο πληροφορίες και ουσία. Το web site με την ονομασία "Φωτόνιο" προσφέρει από τις αρχές του χρόνου στη διεύθυνση http://www.fotonio.gr/ αναλυτικά στοιχεία για τουλάχιστον 3.000 εταιρίες από την περιοχή Αθηνών, καθιστώντας τους επισκέπτες του μάρτυρες της πιο καλοστημένης ίσως δουλειάς για το συγκεκριμένο χώρο. Το υλικό του, κατανεμημένο σε 10 κατηγορίες και 85 συνολικά ομάδες, παρουσιάζει τις πληροφορίες του με τον καλύτερο τρόπο (ήτοι απλά και σωστά δομημένα) ακόμα και για τους αρχάριους χρήστες. Παράλληλα, καλύπτει επαρκώς μέσα από τον πλούσιο κατάλογό του όλο το φάσμα της επικοινωνίας, καθώς διαθέτει στοιχεία για εταιρίες από το χώρο των ΜΜΕ, αλλά και διαφημιστικές εταιρίες, υλικά, εξοπλισμό, εκθέσεις και συνέδρια και εκτυπώσεις. Όσον αφορά, δε, τα στοιχεία που παρουσιάζει για την κάθε εταιρία, αυτά περιλαμβάνουν την επωνυμία, τη διεύθυνση, το τηλέφωνο, το E-mail και το URL με απευθείας παραπομπή στο αντίστοιχο site, ενώ υπάρχει και η δυνατότητα αναλυτικής ενημέρωσης, εάν η εταιρία το επιθυμεί. Θα πρέπει μάλιστα στο σημείο αυτό να σημειώσουμε ότι ο επισκέπτης μπορεί να πραγματοποιήσει την αναζήτησή του με βάση την κατηγορία, τη δραστηριότητα ή την εταιρία, είτε ακόμα και μέσω περιοχής και δραστηριότητας, καθώς επίσης και ότι σύντομα το "Φωτόνιο" αναμένεται να περιλαμβάνει στο ευρετήριό του εταιρίες από όλη την Ελλάδα. Υπεύθυνος για το σχεδιασμό αλλά και τη συντήρηση του site είναι ο Σπύρος Τζιβελέκης, σε συνεργασία με την εταιρία Διαλεκτική - Μορφές Επικοινωνίας (http:// www.dialektiki.gr/), ενώ η Διαδικτυακή του υπόσταση προσφέρεται από την εταιρία Istos (http://www.i stos.com/).



Έτοιμα τα πρώτα ελληνικά web sites σε WAP

Ζήτημα χρόνου και - το κυριότερο - τεχνικής υποστήριξης από τις εταιρίες κινητής τηλεφωνίας φαίνεται πως είναι πλέον η εμφάνιση των πρώτων ελληνικών web sites, που θα είναι δημιουργημένα με βάση το πρωτόκολλο Wireless Application Protocol (WAP), φέρνοντας έτσι πιο κοντά την κινητή τηλεφωνία και το Διαδίκτυο (κάτι που ενισχύεται από όλες σχεδόν τις μεγάλες εταιρίες). Δίνεται λοιπόν, έστω και με κάπως αργά βήματα, η ευκαιρία και στους χρήστες που διαθέτουν τις κατάλληλες συσκευές κινητών τηλεφώνων (αν και ο γράφων ομολογεί πως πέρασε δύσκολες ώρες στην αναζήτησή του για μια τέτοια), να απολαμβάνουν κάποιες από τις δυνατότητες του Διαδικτύου απευθείας στις συσκευές τους. Θα πρέπει στο σημείο αυτό να ανοίξουμε μια ακόμα παρένθεση προκειμένου να αναφερθούμε στο ίδιο το πρωτόκολλο WAP, που στην ουσία είναι αυτό που χρησιμοποιείται προκειμένου οι χρήστες κινητών τηλεφώνων να μπορούν να βλέπουν το περιβάλλον του παγκόσμιου ιστού απευθείας στις οθόνες τους, με τη χρήση των κατάλληλων προγραμμάτων περιήγησης (web browsers) - κάτι βέβαια που απαιτεί και την ανάλογη υποστήριξη από την πλευρά των σχεδιαστών web sites, μια και θα πρέπει να γίνει χρήση συγκεκριμένης γλώσσας προγραμματισμού. Η αποδοχή όμως του παραπάνω πρωτοκόλλου είναι σταδιακά φανερή ακόμα και στους όχι τόσο μυημένους, με καλύτερο παράδειγμα την πρόσφατη συνεργασία του WAP Forum (http://www.wapforum.org/) με το World Wide Web Consortium (http://www.w3.org/), στα πλαίσια καλύτερης επικοινωνίας μεταξύ web sites και κινητών τηλεφώνων. Συνεργασία με ιδιαίτερη σημασία, μια και οι δύο οργανισμοί είναι στην πραγματικότητα οι καθ' ύλην αρμόδιοι, καθώς δραστηριοποιούνται στις εφαρμογές στα κινητά και στη θέσπιση προτύπων για το web αντίστοιχα. Όσον αφορά δε τις εξελίξεις στη χώρα μας, ήδη μια από τις πιο γνωστές εταιρίες σχεδιασμού και ανάπτυξης, η Opticom (http://www. opticom.gr/), έχει προχωρήσει στο σχεδιασμό με βάση το WAP του web site της Mobitel (http://www.mobitel.gr/) που είναι και το πρώτο ελληνικό site με τέτοιο σχεδιασμό, ενώ επίσης έτοιμο είναι και το web site γνωστού περιοδικού που κινείται στο χώρο της κινητής τηλεφωνίας.





Το Μετρό της Αθήνας online

Όπερ σημαίνει ότι το έργο που απασχόλησε αρκετές κυβερνήσεις και σχεδόν το σύνολο των πολιτών της χώρας για αρκετά χρόνια - και εξυπηρετεί μόνο την πρωτεύουσά της - βρίσκεται σε λειτουργία, αλλά διαθέτει και τη Διαδικτυακή του υπόσταση. Για να είμαστε ειλικρινείς, από την εποχή που το ίδιο το έργο ήταν ακόμα σε εξέλιξη, το web site για το Αττικό Μετρό ήταν έτοιμο για να δεχτεί τους πρώτους του επισκέπτες, εκπλήσσοντας, βέβαια, όλους εμάς που έχουμε συνηθίσει τα Δικτυακά πονήματα να ακολουθούν αρκετά βήματα πιο πίσω. Όπως καταλαβαίνετε, ο γράφων, για ευνόητους όμως λόγους, επιφυλάχθηκε για την παρουσίασή του. Έχοντας όμως ήδη περάσει 2 μήνες από την επίσημη παρουσίαση του Μετρό, κρίνουμε ότι είναι μια από τις καλύτερες ευκαιρίες για να στρέψουμε τους browsers μας στη διεύθυνση http://www.ametro.gr/ (επόμενη στάση Δίκτυο) και να δούμε τι έχουν να αποκομίσουν οι χρήστες του Internet από την επίσκεψή τους στην internet πλευρά του ΑΤ. Σε πλήρη αρμονία λοιπόν με την προσεγμένη φυσική υπόσταση του Μετρό, εταιρία που ανέλαβε να το μεταφέρει στο Δίκτυο έδωσε μια από τις καλύτερες δουλειές της - αν και μάλλον υπερβολική σε πολλά σημεία της - και δημιούργησε ένα χώρο που διαθέτει όλα σχεδόν τα στοιχεία για την πλήρη ενημέρωση των χρηστών. Η σχεδιαστική ομάδα της Powernet (http://www.powernet.gr/) συνδύασε με έναν αρκετά εξυπνο, αλλά και σε πολλές περιπτώσεις πρωτότυπο τρόπο, το πλούσιο πληροφοριακό υλικό με την εξελιγμένη τεχνολογικά πλοήγηση σε ένα site που χαρακτηρίζεται μεν από την εκτεταμένη χρήση των νέων τεχνολογιών του web, διαθέτει όμως - και μάλιστα σε δύο γλώσσες - όλες τις πληροφορίες που απαιτούνται, όπως τα χαρακτηριστικά του έργου, τις διαδρομές και τους σταθμούς, τους χρόνους μεταφοράς από το κάθε σημείο στο άλλο, καθώς και ειδική ενότητα για εικονική περιήγηση με την χρήση τρισδιάστατων εικόνων στο σταθμό του Συντάγματος. Πολύ θετικά σημεία του site, επίσης, είναι και η πλαισίωση των σελίδων από Δικτυακές παροχές (παροχή ελληνικών γραμματοσειρών, παραπομπές σε άλλα sites), καθώς και η παροχή φωτογραφικού υλικού, βίντεο και μελετών σχετικά με το έργο. Θα πρέπει ακόμα να αναφέρουμε ότι το site συμμετείχε με τον τρόπο του και στα εγκαίνια του μεγάλου έργου, μια και μετέδιδε μέσω ειδικά στημένων κινηματογραφικών μηχανών εικόνες από την τελετή των εγκαινίων. Σίγουρα, αξίζει την επίσκεψή σας ακόμα και αν δε συγκαταλέγεστε στους υποψήφιους επιβάτες του καινούριου "κάτοικου" της πρωτεύουσας.



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
www.ethniki-asfalistiki.gr

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
www.ethniki-asfalistiki.gr

Μια γκαλερί online

Πιο πλούσιο θα πρέπει να γιώθει το ελληνικό domain - και για την ακρίβεια, η πιο φιλότεχνη πλευρά του - καθώς στο Διαδικτυακό αέρα βρίσκεται λίγες εβδομάδες η γκαλερί "Επιστροφή", που εκτός από την περιοχή του Ψυρρή, φιλοξενείται πλέον Δικτυακά στη διεύθυνση http://www. epistrofi.gr/. Ένα πραγματικά εικονικό ταξίδι σε δεκάδες εκθέματα, μέσα από ένα χαρακτηριστικό περιβάλλον που προσφέρει ο παγκόσμιος ιστός και ένα ακόμα δείγμα για το πόσο κοντά στην τέχνη και στις μορφές της μπορεί να φέρει το Internet τους απανταχού χρήστες του. Απλοί επισκέπτες ή προχωρημένοι θαυμαστές της τέχνης, έχουν πλέον ένα ακόμα σημείο συνάντησης σε ένα καλοστημένο και πλούσιο σε περιεχόμενο site από την εταιρία Virtual Studios (http://www. virtualstudios.gr/) - γνωστή στους αναγνώστες της στήλης από τη δημιουργία ενός από τα πιο χρήσιμα sites που δεν είναι άλλο από τον ηλεκτρονικό οδηγό του Ψυρρή, Psirri Online (http://www.psirri.gr/). Το site βέβαια συνιστάται ανεπιφύλακτα.



Μειώσεις στις τιμές πρόσβασης για το Διαδίκτυο

Ακόμα πιο κοντά φέρνουν οι Έλληνες παροχείς υπηρεσιών Internet τη σύνδεση με το Διαδίκτυο, μειώνοντας σταδιακά τις τιμές τους και αναβαθμίζοντας τις υπηρεσίες τους. Οι πρώτες κινήσεις βέβαια, έγιναν από τους δύο μονομάχους του χώρου, που ανοίγουν στο τραπέζι ένα χιλιοπαιγμένο μεν, πάντα επίκαιρο όμως χαρτί. Έτσι, τόσο η FORTHne, όσο και η OTEnet κάνουν ένα ακόμα άνοιγμα προς τον τελικό καταναλωτή με νέα τιμολόγια, που έφεραν αρχικά τη FORTHnet να κατεβάζει την τρίμηνη Dynamic PPP σύνδεση στις 15.000 δρχ. από 19.000 δρχ, τη δε εξάμηνη στις 28.800 δρχ (από 39.000 δρχ.) και την ετήσια στις 54.150 δρχ. (από 66.000 δρχ.) - όλα συν ΦΠΑ 18%, ενώ παράλληλα, να καθιερώνει τη διετή σύνδεση με το Internet στις 87.000 δραχμές (συν ΦΠΑ). Στην ίδια συχνότητα και η OTEnet, η οποία επίσης διαμόρφωσε τις τιμές πρόσβασης σε 16.500 δρχ. (από 19.500 δρχ.) για την τρίμηνη dialup PSTN Dynamic PPP, σε 31.800 δρχ. (από 37.050 δρχ.) την αντίστοιχη εξάμηνη και σε 60.000 δρχ. (από 68.640 δρχ.) την ετήσια. Μεγαλύτερη όμως είναι η μείωση για τις συνδέσεις με Static PPP, όπου οι συνδρομές μειώνονται κατά 25% (από 120.000 δρχ. η εξάμηνη σε 90.000 δρχ.). Και εδώ όλες οι τιμές επιβαρύνονται με ΦΠΑ 18%, ενώ θα πρέπει να αναφέρουμε ότι αντίστοιχες μειώσεις υπήρξαν και στις ISDN συνδέσεις. Σε δεύτερο χρόνο, προχώρησε σε παρόμοιες κινήσεις και η Hellas On line προσφέροντας πλέον τις υπηρεσίες της σε τιμές που κυμαίνονται στα ίδια επίπεδα (16.000 δρχ. η τρίμηνη συνδρομή, 31.000 δρχ., η εξάμηνη, 59.000 δρχ. η εξάμηνη), ενώ διαθέτει και κάποια επιπλέον πακέτα συνδρομών για γραμμές ISDN.



Δικτυωμένα σπίτια

Ένα μεγαλόπνοο σχέδιο από μια μεγάλη εταιρία, έρχεται όπως όλα δείχνουν να μεταφέρει στην πράξη σκηνές από κινηματογραφικές ταινίες, αλλά και συγγράμματα επιστημονικής φαντασίας - για να μην αναφέρουμε και τα όνειρα πολλών εξ ημών. Σύμφωνα λοιπόν με τις ανακοινώσεις των κολοσσών της αμερικανικής βιομηχανίας, το πιο πολυσυζητημένο ίσως όνειρο - ακόμα και των λιγότερο "καλωδιωμένων" - για πολλές δεκαετίες βρίσκεται πλέον πολύ κοντά στην πραγματικότητα, μια και τα καινούργια σχέδια του μεγαλύτερου κατασκευαστή δικτυακού εξοπλισμού παγκοσμίως φαίνεται πως είναι το "Δικτυωμένο Σπίτι". Η εταιρία Cisco (http://www. cisco.com) με το Connected Family - όπως είναι η κωδική ονομασία του προγράμματος - απευθύνεται στο κοινό που διαθέτει ή θα διαθέτει στο μέλλον περισσότερους από έναν προσωπικούς υπολογιστές στο σπίτι, οραματιζόμενη το ηλεκτρονικό σπίτι του μέλλοντος, το οποίο μάλλον σύντομα θα πάψει να αποτελεί προϊόν επιστημονικής φαντασίας. Μέσα από το Connected Family, οι οικογένειες θα έχουν τη δυνατότητα να χρησιμοποιούν τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές στις καθημερινές τους δραστηριότητες, για λειτουργίες όπως είναι, ο - από απόσταση - έλεγχος της ασφάλειας του σπιτιού ή ο - επίσης εξ αποστάσεως - έλεγχος κάποιων λειτουργιών του σπιτιού. Στα άμεσα, βέβαια, πλάνα του, είναι και η διευκόλυνση στην χρήση των Διαδικτυακών υπηρεσιών, όπως είναι το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο, καθώς και οι δυνατότητες αγορών online. Συνεργάτες της Cisco, η οποία θα συμβάλει όπως ήταν αναμενόμενο με τον απαραίτητο εξοπλισμό, πρόκειται να είναι η Sun Microsystems (http://www.sun.com/), που για μια ακόμα φορά αναμένεται να κάνει εκτενή χρήση της δημοφιλέστατης πλατφόρμας Java, η GTE (http://www .gte. com/) που θα εξασφαλίζει τις απαραίτητες υψηλής ταχύτητας υπηρεσίες πρόσβασης και τέλος, η Whirlpool (http:/ /www. whirlpool. com/). Όπως, μάλλον, οι αναγνώστες υποψιάζονται όμως, όλα αυτά δεν είναι παρά το πρώτο βήμα, καθώς η περαιτέρω ανάπτυξη του σχεδίου θα περάσει υποχρεωτικά μέσα από διαδρομές που απαιτούν την υποστήριξη από τις εταιρίες της βιομηχανίας οικιακών συσκευών - και το συγκεκριμένο κομμάτι αποτελεί στην παρούσα φάση το μεγάλο γρίφο. Πρόταση λοιπόν, της στήλης, λίγο πριν αρχίσουν τα όνειρα για μια ακόμα φορά αλλά και πριν κατηγορηθούμε για ακατάσχετη μελλοντολογία, με πάση επιφύλαξη, τουλάχιστον μέχρι να έρθουν τα πρώτα δείγματα συνεργασίας των εμπλεκομένων πλευρών.



ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
www.ethniki-asfalistiki.gr

BOND
"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 επετύγχανε, αν μόνος του προσπαθούσε να διαχειριστεί την επένδυσή του.

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

ΑΣΠΙΣ BOND

από την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

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



Ο καταναλωτής του μέλλοντος

Τα προϊόντα του μέλλοντος · Οι υπηρεσίες του μέλλοντος Ο Ειδικός των Υπηρεσιών του μέλλοντος

Ο Γιάννης Ευσταθιάδης, ο ειδικός της επικοινωνίας, σκιαγραφεί το μελλοντικό τοπίο στο χώρο του marketing υπογραμμίζοντας ότι οι χρηματοοικονομικές και ασφαλιστικές υπηρεσίες θα απαιτήσουν ιδιάζουσα σημασία για τη ζωή του καταναλωτή.

Ομιλία στο Συνέδριο της Interamerican

Κυρίες και Κύριοι,
Είναι φανερό, ότι όταν κάτι αλλάζει στα Μαζικά Μέσα, αυτό έχει συνέπειες τόσο στα προϊόντα όσο και στους καταναλωτές.
Είναι ιδιαίτερη χαρά και τιμή για μένα να βρίσκομαι σήμερα κοντά σας, για να μοιραστώ μαζί σας κάποιες σκέψεις μου για τη μελλοντική εξέλιξη των πραγμάτων και τις νέες τάσεις.
Τάσεις - Προοπτικές - Ανάγκες αγοράς επιγράφεται αυτή η ενότητα και αισθάνομαι υποχρεωμένος να κάνω ευθύς αμέσως δύο απαραίτητες αποσαφηνίσεις: **πρώτον,** δεν είμαι γνώστης και ειδικός του δικού σας χώρου, αλλά της εμπορικής επικοινωνίας. Όμως, όπως θα δούμε, υπάρχουν χρήσιμες εμπειρίες και συμπεράσματα που μπορούν να αναλυθούν, μια και οι δύο χώροι συχνά τέμνονται, και **δεύτερον,** δε διεκδίκησα ποτέ -εν αντιθέσει με πολλούς συνέλληνες- τον τίτλο του μελλοντολόγου, μια και η μελλοντολογία είναι και δύσκολη υπόθεση και συχνά παρακινδυνευμένη.
Κι επειδή -φευ- δεν υπάρχει ακόμα η ειδικότητα του εμπορικού μέντιουμ ή της χαρτορίχτρας του marketing, ώστε καλώντας κάποιο "090" κ.λπ., με χρέωση 86 δραχμές τα 15", να παίρνουμε όλες τις πληροφορίες για το μέλλον του εμπορίου, θα περιοριστούμε σε εκτιμήσεις, σε αποτιμήσεις και, πολλές φορές, σε συγκρίσεις.
Στις 3 Οκτωβρίου του 1992 -δηλαδή, πριν από 7 χρόνια- ήμουν ομιλητής στο Ευρωπαϊκό Συνέδριο Marketing και καλούμενος τότε να διατυπώσω τις διαφαινόμενες νέες τάσεις, σαν ένα από τα 15 σημεία της αναφοράς μου, έλεγα:
"Οι υπηρεσίες -ιδιαίτερα οι χρηματοοικονομικές και οι ασφαλιστικές- θα αποκτήσουν ιδιάζουσα σημασία".
Αυτή η κατάμεστη αίθουσα, είναι κατ' εξοχήν αρμόδια για να επιβεβαιώσει την ορθότητα εκείνης της πρόβλεψης.
Αλλά, πρώτα απ' όλα, ας προσπαθήσουμε να περιγράψουμε το σκηνικό μέσα στο οποίο συμβιώνουν Καταναλωτές - Προϊόντα - Υπηρεσίες και Μέσα.
Είναι ένα σκηνικό παράδοξο, όχι κατ' ανάγκη απαισιόδοξο, αλλά σίγουρα **αμήχανο**, μια και σ' αυτό συνωθούνται οι πιο **μεγάλες αντιφάσεις**, με τις πιο **αιφνίδιες αλλαγές** και **εξελίξεις**.
Απαριθμώ σκοπίμως με βήμα ταχύ, για να σας κάνω να αισθανθείτε το άγχος: **ιδεολογική σύγχυση, κρίση πολιτικών συστημάτων, οικολογικές αλλαγές, κυβερνοχώρος, καταρρεύσεις καθεστώτων, microchips, AIDS, εικονικές πραγματικότητες, πληροφορική, τρελές αγελάδες, κοινή παγκόσμια γλώσσα, ενιαίο νόμισμα, διαφορετικές εθνικές συνειδήσεις, χρηματιστηριακές απογειώσεις, συναισθηματικές προσγειώσεις, διοξίνες, σύννεφα πολέμου, νέφη μόλυνσης, μαζική επικοινωνία, ατομική απομόνωση, θρησκευτική πίστη, τεχνολογικός φανατισμός, κοινωνικές διεκδικήσεις, προσωπικός απομονωτισμός, οικονομική ευρωστία, πενία ιδεών...**
Κι αυτή η απαρίθμηση δεν έχει τέλος, για να περιγράψει τις αντιφάσεις και τη σύγχυση στο τέλος της χιλιετίας.
Το γύρισμα της νέας χιλιετίας μας επιφυλάσσει ενδεχομένως, **μαζί με αστάθμητες αλλαγές στη φύση και στον άνθρωπο,** τρομακτικές αλλαγές στο οικονομικό σκηνικό, στην ενοποίηση των αγορών, στην κοινωνική δομή, αλλά και στο κοινωνικό γούστο, με κοινή κατάληξη τον **επαναπροσδιορισμό της καταναλωτικής συμπεριφοράς.**
Θα ήθελα στο σημείο αυτό να λάβουμε υπόψη μας δύο σημαντικές αλλαγές που συντελούνται εδώ και χρόνια, και λειτουργούν λίγο σαν "μπούσουλας" στις εκτιμήσεις μας.
Πρώτον, τα προϊόντα **απομαζικοποιούνται,** μια και εμφανίζουν ολοένα μεγαλύτερη τμηματοποίηση (segmentation) με:

- **διαφοροποίηση στα χρώματα, τα σχήματα, τα μεγέθη,**
- **ποικιλίες στα αρώματα, τις γεύσεις, την υφή,**
- **παραλλαγές στη συσκευασία, την τιμή, την ποσότητα,**

ώστε να καλύπτουν εξειδικευμένες ανάγκες συγκεκριμένων ομάδων κοινού.
Δεύτερον, τα Μαζικά Μέσα **απομαζικοποιούνται** (τι ωραία αντίφαση!). Η απόλυτη κυριαρχία των Μέσων αντί να αυξηθεί, μοιράζεται. Μοιράζεται, κατ' αρχάς γεωγραφικά: από την προσέγγιση της χώρας προχωρούμε σε προσέγγιση πολιτειών ή νομών, πόλεων, περιοχών και σε μερικές περιπτώσεις ακόμα και γειτονιάς.
Και μοιράζεται ακόμα πιο εντυπωσιακά σε ομάδες κοινού: σήμερα έχουμε κανάλια μόνο ειδησεογραφικά, μόνο μουσικά, μόνο ψυχαγωγικά, μόνο κινηματογραφικά, μόνο αθλητικά, ραδιοφωνικούς σταθμούς που προσεγγίζουν τους νέους, τους μεγαλύτερους, του αριστερούς, τους δεξιούς, τους χριστιανούς, τους φίλους της hard-rock, περιοδικά για τους φίλους της κηπουρικής, της φωτογραφίας, του σκι, των καταδύσεων, των δίτροχων, των τετράτροχων κ.λπ.
Αυτές οι τάσεις σίγουρα θα ενταθούν στο μέλλον και τα Μέσα θα τμηματοποιηθούν ακόμα περισσότερο. Η έννοια της "ποικίλης ύλης" θα εκλείψει.
Λαμβάνοντας κι αυτά υπόψη μας, ας προσπαθήσουμε να εξετάσουμε δύο σημαντικές παραμέτρους:
Α. Τον Καταναλωτή του Μέλλοντος.
Β. Τα Προϊόντα του Μέλλοντος.

Ο Καταναλωτής του Μέλλοντος

Κατά τη γνώμη μου:
– Θα μιλά με ομοιογενείς κώδικες, ενιαία γλώσσα.
– Θα έχει διαφοροποιημένες -απομαζικοποιημένες- ανάγκες.
– Θα είναι "τολμηρός" στους τύπους και "συντηρητικός" στην ουσία.
– Θα είναι αμήχανος και καχύποπτος.
– Θα τείνει -βοηθούσης της τεχνολογίας- προς προσωπικό απομονωτισμό (ερμητισμό).
– Θα είναι, "πολιτικά" και "καταναλωτικά", πιο αναποφάσιστος παρά ποτέ.
– Θα είναι πολυσυλλεκτικός στις απόψεις, αλλά επιφυλακτικός στις επιλογές.
– Θα διεκδικεί το δικαίωμα στη διαφορετικότητα.
– Θα απαιτεί εξειδικευμένη εξυπηρέτηση, προσαρμοσμένη στις ανάγκες του.
– Θα επιζητεί το μεγαλύτερο όφελος με το μικρότερο κόστος.

Αναλυτικότερα:
Ο καταναλωτής του μέλλοντος θα μιλά **με ομοιογενείς κώδικες, ενιαία γλώσσα.** Αυτό σημαίνει, με σχετική βεβαιότητα, **ενοποίηση της κουλτούρας και ομογενοποίηση της επικοινωνίας.** Σημαίνει μια νέα γλώσσα από νέους κώδικες και εικόνες, που έρχεται να συμπληρώσει ή να υποβαθμίσει την εθνική γλώσσα.
Κοινά best sellers, παγκοσμιοποιημένη μόδα, κοινά μουσικά hits, κοινά κινηματογραφικά πρότυπα, ακόμα και διεθνοποιημένη γαστρονομία, όπως επιβάλλονται από την παγκόσμια βιομηχανία του θεάματος και των προτύπων της συμπεριφοράς.
Θα έχει όμως παράλληλα -για να πάμε σ' ένα δεύτερο σημείο- διαφοροποιημένες, **απομαζικοποιημένες** ανάγκες -που συμβαδίζουν, άλλωστε, με τη διαφοροποίηση των προϊόντων- γιατί όσο το οικονομικό και μορφωτικό επίπεδο ανεβαίνει, τόσο και οι ανάγκες επιλεκτικά διαφοροποιούνται.
Θα είναι **τολμηρός** στους τύπους, βλέπε ντύσιμο, εμφάνιση, επιφανειακή συμπεριφορά, αλλά βαθύτατα **συντηρητικός** -όπως πολλά κοινωνικά γεγονότα αποδεικνύουν- στην ουσία.
Αμήχανος και καχύποπτος, άρα πιο δύσκολος στο να προσεγγιστεί και ασφαλώς πιο απομονωμένος. Η νεότερη τεχνολογία και η είσοδος της τεχνολογίας στη ζωή μας κάνει τους ανθρώπους να απομονώνονται περισσότερο, ελαττώνει τις διαπροσωπικές σχέσεις και κλείνει το χώρο μέσα στον οποίο κινούμαστε: πόλη, γειτονιά, σπίτι, ακόμα και τα λίγα τετραγωνικά του γραφείου ή του χώρου που είναι ο υπολογιστής μας.
Επίσης, θα είναι **πολιτικά** και **καταναλωτικά** πιο αναποφάσιστος παρά ποτέ. Αυτό μπορεί να σημαίνει δύο πράγματα ταυτόχρονα: **δυνατότητα υπερεκλογής ή, ταυτόσημα, κορεσμό.**
Είναι ακόμα, **πολυσυλλεκτικός στις απόψεις,** αλλά **επιφυλακτικός στις επιλογές.** Ακούει πολύ, άλλωστε και η κουλτούρα των μέσων προς τα εκεί τον οδηγεί, αλλά μιλά και αποφασίζει λίγο. Και βέβαια -ένα τελευταίο σημείο- διεκδικεί το δικαίωμα στη διαφορετικότητα.
Πιστεύω ότι μπαίνουμε σε μια νέα εποχή που **το όλον** θα αποτελείται από **υποομάδες.** Ο κόσμος θα λειτουργήσει και θα προχωρήσει με τεράστιες **υποομάδες μειονοτήτων.** Μειονοτήτων πολιτικών, εθνικών, καταναλωτικών, αθλητικών, ερωτικών.

Τα προϊόντα του Μέλλοντος

Κατά τη γνώμη μου πάντα:
– Θα είναι μαζικά, αλλά συγχρόνως και απομαζικοποιημένα.
– Θα είναι -τεχνολογικά- εξίσου καλά με τον ανταγωνισμό τους.
– Θα έχουν ανάγκη προστιθέμενης συναισθηματικής αξίας.
– Θα έχουν ανάγκη μετακύλησης από "προϊόν" σε brand.
– Θα είναι καινοτόμα στα χαρακτηριστικά τους, αλλά "συντηρητικά" στην πολιτική τους.
– Θα έχουν να επικοινωνήσουν μ' ένα ειδικό (ως προς τις προδιαγραφές), αλλά γενικό (ως προς την έκταση) κοινό.
– Δε θα ρισκάρουν την αποτυχία.

Τα προϊόντα του μέλλοντος, κατά τη γνώμη μου, θα είναι **μαζικά, αλλά συγχρόνως απομαζικοποιημένα** (σ' αυτό αναφερθήκαμε ήδη) και το φαινόμενο θα ενταθεί.
Τεχνολογικά, είναι εξίσου καλά με τον ανταγωνισμό. Είναι προϊόντα μιας αναπτυγμένης τεχνολογίας που κάνει τις ορατές διαφορές τουλάχιστον δυσδιάκριτες.
Δε σημαίνει ότι είναι όλα ίδια, αλλά, θα έλεγε κανείς ότι από την εποχή του "καλύτερο όλων", περνάμε στην εποχή του "εξίσου καλό".
Θα έχουν ανάγκη, περισσότερο από ποτέ, **από προστιθέμενη συναισθηματική αξία.** Μην ξεχνάμε ότι ο κόσμος δεν αγοράζει προϊόντα, αγοράζει πλεονεκτήματα προϊόντων και πολύ περισσότερο αγοράζει εικόνα προϊόντων.
Και, βεβαίως, θα έχουν την ανάγκη της μετακύλησης -πολύ κρίσιμη ανάγκη- **από προϊόντα σε brands.** Προϊόντα υπάρχουν πολλά,



ΠΟΙΟΣ ΕΙΝΑΙ Ο ΓΙΑΝΝΗΣ ΕΥΣΤΑΘΙΑΔΗΣ



Ο **Γιάννης Ευσταθιάδης** είναι ειδικός της Επικοινωνίας. Έχει σπουδάσει Πολιτικές και Οικονομικές Επιστήμες στο Πανεπιστήμιο Αθηνών. Είναι συνιδρυτής και διευθύνων σύμβουλος της Διαφημιστικής Εταιρίας Bold/Ogilvy & Mather. Διετέλεσε πρόεδρος της Ένωσης Διαφημιστικών Εταιριών Ελλάδος. Έχει λάβει μέρος, ως ομιλητής, σε πολλά συνέδρια και έχει διδάξει στο τμήμα Επικοινωνίας και Μ.Ε.Ε. του Παντείου Πανεπιστημίου. Παράλληλα, έχει εκδόσει πολλά βιβλία και σήμερα αρθρογραφεί συστηματικά στον ημερήσιο και περιοδικό τύπο.

brands υπάρχουν λίγα. Το να γίνεις brand σημαίνει διαχρονική επιτυχία και καθιέρωση. Όπως σωστά έχει ειπωθεί: "Προϊόντα παράγουν τα εργοστάσια. Ο καταναλωτής θέλει να αγοράσει brands".

Ακόμα, είναι **καινοτόμα στα χαρακτηριστικά τους** (ιδιότητες, εμφάνιση), **αλλά αρκετά συντηρητικά στην πολιτική τους,** θέλοντας να επιτύχουν σίγουρα και σταθερά μερίδια αγοράς. Και, βέβαια, έχουν να επικοινωνήσουν με ένα ειδικό ως προς τις προδιαγραφές κοινό, αλλά γενικό ως προς την εθνότητα και την έκταση. Μπορεί να υπάρχουν ψυχολογικά σύνορα, αλλά τα γεωγραφικά σύνορα όλο και περισσότερο πέφτουν.

Και, τέλος, **δε θα ρισκάρουν την αποτυχία.** Μπαίνουμε στη φάση που πολύ δύσκολα θα ρισκάρει κανείς και γι' αυτό θα υπάρξει λιγότερη τόλμη και περισσότερη συντηρητική οπτική.

Θα μπορούσα κάλλιστα, με τον όρο "Προϊόν" να καλύψω και τις "Υπηρεσίες", γιατί **τι άλλο είναι οι Υπηρεσίες, αν όχι ένα άυλο προϊόν;** Εντούτοις αισθάνομαι πως πρέπει να προσθέσω -εξειδικεύοντας- κάποια περισσότερα στοιχεία.

Οι Υπηρεσίες του Μέλλοντος

• Θα δείχνουν, βοηθούσης της μίμησης ή της εμπορικής κατασκοπείας, εξίσου καλές με τον ανταγωνισμό τους. Εξ ου και η πρόσθετη δυσκολία να διακρίνεται το πρωτότυπο από το αντίγραφο, το αυθεντικό από το κίβδηλο, το έγκυρο από το αυθαίρετο. Έχω το φόβο πως ειδικά στο χώρο των Υπηρεσιών οι "followers" και τα "me too" θα αποτελούν το μεγαλύτερο μελλοντικό κίνδυνο.

• Θα πρέπει να ικανοποιούν εξειδικευμένες ανάγκες, όχι γενικού κοινού, αλλά ομάδων ατόμων. Δε μιλάμε πια, για να θυμηθούμε την εμπορική επικοινωνία, για ενήλικες, π.χ. αστικών περιοχών, 15-44 χρόνων, μεσοανώτερης οικονομικής τάξης, αλλά για τις ειδικές προδιαγραφές του βιοτέχνη "Κ", του γιατρού "Ζ", του εμπόρου "Ψ", του επιχειρηματία "Χ". Υπάρχει δηλαδή μια μετακίνηση από το "για εσάς" στο "για σένα". Κοντολογίς, το μέλλον της παροχής υπηρεσιών κλίνεται σε εθνικό αριθμό.

Ακόμα:

• Θα έχουν την ανάγκη μετακύλησης από "Υπηρεσία απλού φορέα", σε "Υπηρεσία θεσμικού εγγυητή" (αν μου επιτρέπεται ο νεολογισμός).

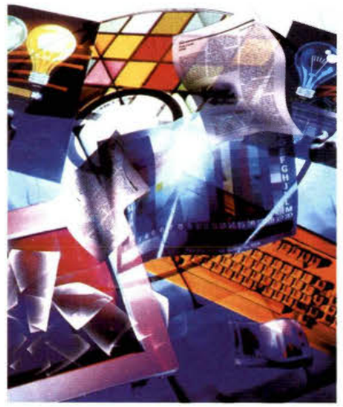
Κι εδώ, η σημασία του ονόματος INTERAMERICAN με τα παράγωγά του, είναι πασιφανής.

Τούτων ούτως εχόντων, ας προσπαθήσουμε να ορίσουμε -συνεχίζοντας τις μελλοντολογικές μας αναζητήσεις- τα χαρακτηριστικά εκείνου που μεσολαβεί μεταξύ **υπηρεσίας** και **καταναλωτή,** για να κάνει τη διαδικασία της πώλησης πιο αποτελεσματική.

Μιλάμε, άρα, για τον Ειδικό των Υπηρεσιών.

Ο Ειδικός των Υπηρεσιών του Μέλλοντος

• Θα πρέπει να ξέρει όσο το δυνατόν περισσότερα και σε βάθος. Ρώτησαν κάποτε τον Sir Hugh Rigby, γιατρό του Γεωργίου του Ε', τι είναι αυτό που ξεχωρίζει ένα μεγάλο χειρουργό. Κι εκείνος απάντησε:



"Δεν υπάρχουν μεγάλες διαφορές στην τεχνική επιδεξιότητα. Απλώς ο μεγάλος χειρουργός **ξέρει περισσότερα".**

• Θα πρέπει να πουλά προϊόντα tailor made για το μεμονωμένο καταναλωτή. Οι υπηρεσίες ζητούν όχι το βιομήχανο ενδυμάτων, αλλά το ράφτη που "επί μέτρω" ντύνει τις ανάγκες και τα όνειρα του πελάτη.

• Θα πρέπει να γνωρίζει πως δεν επιζητεί τη γεύση, την όσφρηση ή το σώμα του πελάτη, όπως τα προϊόντα life style, αλλά κάτι αφάνταστα πιο σημαντικό: το μυαλό και την κρίση του. Αλλά, (απαραίτητη) διευκρίνηση, πως η πώληση της υπηρεσίας δεν αποτελεί μια εγκεφαλική μόνο διεργασία, αλλά μια χρυσή τομή λογικής και συναισθήματος. Ήτοι, ο καταναλωτής αρέσκεται στις φουρτούνες τού να έχει, όπως οι παλιοί ναυτικοί, την εικόνα του Αϊ-Νικόλα, αλλά, καλού κακού, θέλει και μια πυξίδα.

• Θα πρέπει να κατανοεί την πολυπλοκότητα των σύγχρονων πακέτων των υπηρεσιών και να έχει την ικανότητα να τα "εκλαϊκεύει", χωρίς να τους αφαιρεί τη σύνθετη, πολυδιάστατη υφή τους.

• Θα πρέπει να εναρμονίζεται με τη μαζική επικοινωνία και στην ουσία να την επεκτείνει και να την επεξηγεί, χτίζοντας τη διαχρονική εικόνα της εταιρίας (άλλωστε, κατά τον πρωτοπόρο της διαφήμισης, Claude Hopkins: "Η διαφήμιση δεν είναι τίποτα άλλο, παρά έντυπη πώληση").

• Θα πρέπει να καθησυχάζει -ως εξομολογητής- τις ολοένα αυξανόμενες ανησυχίες του ανθρώπου, που αισθάνεται δέος μπροστά στον **πλουραλισμό του εμπορίου** και τη **δυνατότητα της υπερεκλογής** ανάμεσα σε χιλιάδες προϊόντα.

• Θα πρέπει, τέλος, πάνω απ' όλα να κατανοεί ότι **καμιά υπηρεσία δεν πωλείται άπαξ.** Στην ουσία κάθε υπηρεσία επαναλαμβάνεται ως πράξη επιβεβαίωσης κάθε μέρα, με τη διακριτική, αλλά ουσιώδη πλεύση κοντά στα συμφέροντα του πελάτη. Και κάθε μέρα **ξαναπουλάς αυτό που ήδη έχεις πουλήσει.** Το "Ψεκάστε, σκουπίστε, τελειώσατε" ισχύει πράγματι στα καθαριστικά, αλλά όχι και στις Υπηρεσίες. Εδώ παραλλαγμένο, θα ίσχυε το: "Πουλήστε, μην ξεχάσετε, αρχίσατε!"

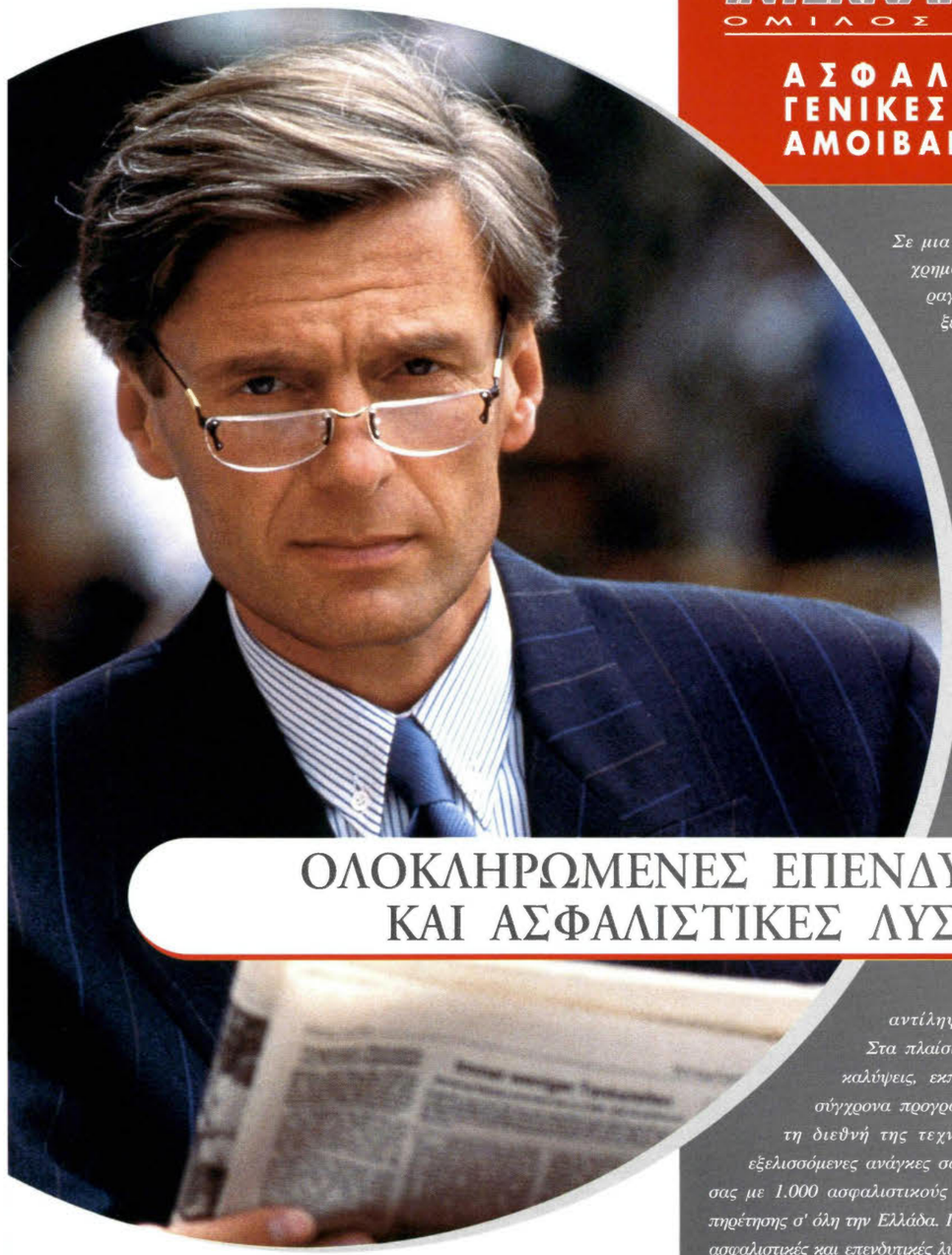
Πραγματικά, για τις Υπηρεσίες ο νέος αιώνας θα είναι η πεμπτουσία του λεγόμενου "After Sales Service". Κι εδώ που τα λέμε, εντέλει αυτός ο αιώνας θα είναι ο αιώνας των Υπηρεσιών, γιατί ο μέσος κάτοικος του πλανήτη με τα προϊόντα διεκδικεί τα προς το **ζην,** αλλά με τις Υπηρεσίες τα προς το **ευ ζην.**

Μετά από όλα αυτά θα προσπαθήσω να συμπυκνώσω σε μια μεγάλη φράση αυτά που προσπάθησα να πω:

Μέσα σ' ένα πλέγμα ευκαιριών, αμηχανίας και αστάθμητων παραγόντων, **το μέλλον** απαιτεί **ευελιξία** στην πρόβλεψη των αλλαγών, **προσαρμοστικότητα** στις νέες συνθήκες, **δυνατότητα** στην εξερεύνηση της νέας τεχνολογίας και **ικανότητα** στην εκμετάλλευση νέων δεδομένων προϊόντων, υπηρεσιών και καταναλωτών.

Είναι όμως αυτονόητο πως, πάνω απ' όλα, ζητά απ' όλους μας μια αλλαγή οπτικής, μια άλλη ματιά στα σύμπλοκα δεδομένα της νέας χιλιετίας. Παραλλάσσοντας τον Μακ Λούαν, θα μπορούσα να πω πως: "Κάθε νεωτερισμός μπορεί να κάνει οτιδήποτε άλλο εκτός από το να **προστεθεί** απλώς σ' αυτό που ήδη είμαστε". Και να θυμίσω πως οι Ινδιάνοι ή πολύ παλαιότερα οι δεινόσαυροι εξαφανίστηκαν, γιατί δεν μπόρεσαν να προσαρμοστούν στις αλλαγές του περιβάλλοντος.

Πηγή: INTERAMERICAN



INTERNATIONAL LIFE
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

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 οικογενειάρχη, του επιχειρηματία, του επενδυτή. Πάνω απ' όλα όμως, η INTERNATIONAL LIFE δημιουργεί μια νέα

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ
ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ

αντίληψη για την εξυπηρέτησή σας. Στα πλαίσια αυτά αναπτύσσει διαρκώς νέες καλύψεις, εκπαιδεύει τα στελέχη της στα υπερσύγχρονα προγράμματα που εφαρμόζει, αξιοποιεί τη διεθνή της τεχνογνωσία, ερευνά τις συνεχώς εξελισσόμενες ανάγκες σας και έρχεται όλο και πιο κοντά σας με 1.000 ασφαλιστικούς σύμβουλους και 80 σημεία εξυπηρέτησης σ' όλη την Ελλάδα. Γνωρίστε κι εσείς τις ολοκληρωμένες ασφαλιστικές και επενδυτικές λύσεις της INTERNATIONAL LIFE. Μπείτε πρώτοι στη νέα μετασφαλιστική εποχή.

INTERNATIONAL LIFE
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
Η Μετασφαλιστική Εποχή

ΕΔΡΑ: ΒΑΣ. ΣΟΦΙΑΣ 69, 115 21 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ: 7206.100 FAX: 7227.276 TLX: 223.134 ITRL

Εταιρίες Μέλη του Aachener and Münchener Network

Amministrati Puris Lintas

Περιβάλλον & Ανάπτυξη:
Οι δύο όγεις μιας βιώσιμης πολιτικής

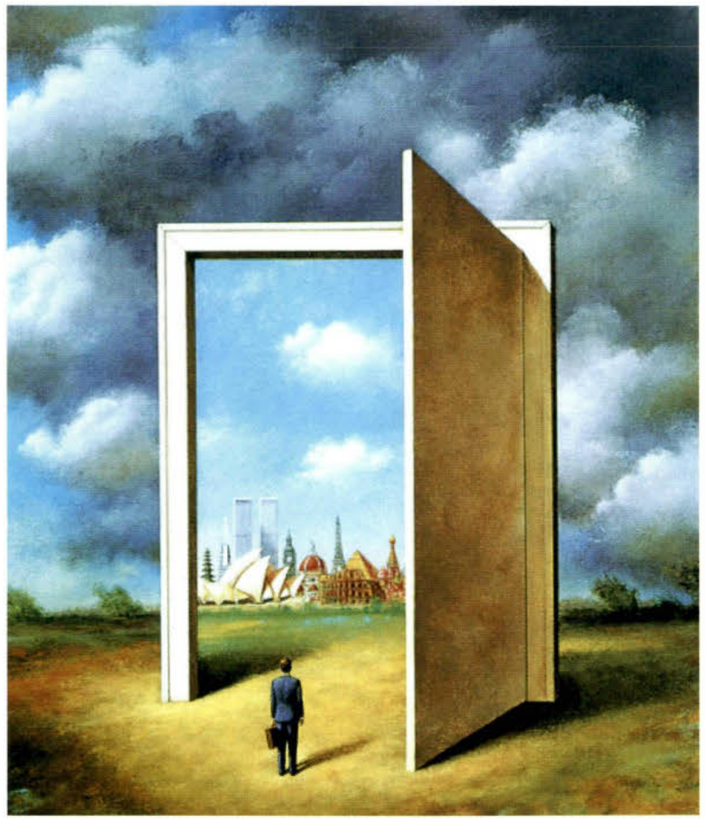


Του ΑΘ. ΘΕΟΔΩΡΑΚΗ
Αναπλ. Γενικού Διευθυντή Ανάπτυξης
της Ευρωπαϊκής Επιτροπής

Μια από τις μεγαλύτερες προκλήσεις της σύγχρονης εποχής είναι η προστασία του περιβάλλοντος και η διατήρηση της ισορροπίας του πλανητικού οικοσυστήματος. Η αναγωγή της παραγωγικότητας σε βασική αρχή του σημερινού οικονομικού συστήματος είχε σαν αποτέλεσμα την αλόγιστη εκμετάλλευση των πρώτων υλών και ως επακόλουθο τη ρύπανση των εδαφών, των υδάτων και της ατμόσφαιρας κι αυτό με ευθύνη όλων των συντελεστών και κλάδων της οικονομίας. Πράγματι, τόσο η βιομηχανία όσο και ο πρωτογενής τομέας συνέβαλαν στη δημιουργία επικίνδυνων ανισορροπιών του οικοσυστήματος του πλανήτη. Η εκπληκτική ανάπτυξη των υπηρεσιών, τα τελευταία είκοσι τουλάχιστον χρόνια (εμπόριο, τουρισμός, τηλεπικοινωνίες κ.λπ.) πρόσθεσε με τη σειρά της επιπλέον προβλήματα τόσο στην ατμόσφαιρα όσο και στην ξηρά και τους ωκεανούς.

Σήμερα, χάρη στο ενδιαφέρον και τις αποκαλύψεις των ΜΜΕ, στις πρωτοβουλίες του διεθνούς οικολογικού κινήματος, στη δράση των Μη Κυβερνητικών Οργανώσεων (ΜΚΟ) και την ευαισθησία ορισμένων διεθνών οργανισμών έχουν γίνει ευρέως γνωστοί οι κίνδυνοι που συνεπάγεται η συνέχιση της κατάστασης. Φαινόμενα όπως η υπερθέρμανση της ατμόσφαιρας, η απερήμωση του πλανήτη, η καταστροφή του βιολογικού πλούτου των θαλασσών και των λιμνών κ.λπ. αποτελούν πλέον ορατά σημάδια μιας γενικευμένης υποβάθμισης του περιβάλλοντος. Η υποβάθμιση αυτή εκφράζεται με διαφορετική ένταση κατά χώρα και κατά περίοδο, αλλά είναι βέβαιο ότι η αλληλοσύνδεση όλων των στοιχείων και ιδιαίτερα η δραματική μεταβολή των καιρικών συνθηκών την τελευταία τριετία οδηγεί στην αμφισβήτηση της σημερινής πορείας και θέτει υπό αίρεση το ίδιο το μοντέλο οικονομικής ανάπτυξης και κυρίως το υπάρχον καταναλωτικό μοντέλο στις βιομηχανικές χώρες.

Η αναγνώριση της αναγκαιότητας της προστασίας του περιβάλλοντος σε διεθνές επίπεδο προέκυψε τα τελευταία χρόνια λόγω της εξέλιξης των αντιλήψεων (προσέγγιση των προβλημάτων σε μια συνεκτική και ολοκληρωμένη βάση) και της συνειδητοποίησης των προβλημάτων ιδιαίτερα στις αναπτυγμένες χώρες, αλλά και της διασύνδεσης των διεθνών συμβάσεων και συνθηκών με τα γενικότερα ζητήματα της διεθνούς ανάπτυξης και ιδιαίτερα της βιώσιμης ανάπτυξης. Χάρη όμως και στη δράση των Μη Κυβερνητικών Οργανισμών και της επιτυχημένης προβολής τους, η συνειδητοποίηση αυτή προσέλαβε οικουμενικό χαρακτήρα. Έτσι, η διεθνής οικονομική θεωρία και πρακτική τείνει στην ενσωμάτωση της περιβαλλοντικής διάστασης και λογικής αναγνωρίζοντας έτσι τον ουσιαστικό και μακροπρόθεσμα βαθύτατα πολιτικό



και οικονομικό της χαρακτήρα.

Τα θέματα που απασχολούν σήμερα τη διεθνή κοινή γνώμη, αλλά και τους υπεύθυνους για τη διεθνή οικονομική συνεργασία στον τομέα αυτό, σχετίζονται κυρίως με τις προτεραιότητες των Διεθνών Συμβάσεων για την προστασία του περιβάλλοντος. Η συσχέτιση και σύνδεση της περιβαλλοντικής διάστασης με την αναπτυξιακή λογική, μπορεί, με την ουσιαστική βέβαια εφαρμογή των αρχών στην πράξη, να δώσει λύσεις και κυρίως να σταματήσει τη συνεχή υποβάθμιση του περιβάλλοντος και την υποθήκευση του μέλλοντος του πλανήτη.

Η κριτική που ασκείται γενικότερα κατά του οικονομικού μοντέλου που ακολουθείται μέχρι σήμερα και που στηρίζεται στην υπερεκμετάλλευση των πρώτων υλών, στη διαρκή

> *«Η Ε.Ε. με τα ειδικά περιβαλλοντικά προγράμματα και τις διεθνείς πρωτοβουλίες πρωτοστατεί στην προσπάθεια για τη διάσωση του πλανήτη ενισχύοντας διεθνείς συνεργασίες»*

μεγιστοποίηση του κέρδους και την αύξηση της παραγωγής χωρίς να λαμβάνεται υπόψη η οικολογική ισορροπία, είναι ορθή. Τα φυσικά αποθέματα είναι περιορισμένα, η βιομηχανική ανάπτυξη προκάλεσε σημαντικές καταστροφές και σήμερα, χάρη στη χρήση νέων τεχνολογιών, μπορούμε να επαναδιατυπώσουμε τα αναπτυξιακά μοντέλα στη βάση της μέχρι τώρα εμπειρίας: σαν παράδειγμα αναφέρω τη θετική εμπειρία από τη χρήση των νέων τεχνολογιών (ηλεκτρονικό ταχυδρομείο, σε ένα στοιχειωδώς οργανωμένο σύστημα) που μας επιτρέπει εξοικονόμηση χαρτομάζας (της τάξης του 50%) και κατά συνέπεια δραστικής μείωσης της πρώτης ύλης που προέρχεται κυρίως από την κοπή των δέντρων και την καταστροφή των δασών.

Σ' αυτό το πλαίσιο και με βάση την πολιτική της Ε.Ε. στον τομέα της προστασίας του περιβάλλοντος τόσο στο εσωτερικό της όσο και σε διεθνές επίπεδο, θα ήθελα να επισημάνω ιδιαίτερα τις παρακάτω εξελίξεις και στοιχεία:

- Την πρόσφατη απόφαση του Συμβουλίου Υπουργών της Ε.Ε. για θέματα διεθνούς ανάπτυξης (Νοέμβριος 1999) σχετικά με την ενσωμάτωση της περιβαλλοντικής διάστασης στα προγράμματα και δράσεις της Ε.Ε. σε ό,τι αφορά τη συνεργασία μας με τις τρίτες χώρες.
- Την αντίστοιχη απόφαση του Συμβουλίου Υπουργών Γεωργίας της Ε.Ε. (Νοέμβριος 1999) σχετικά με την ενσωμάτωση της περιβαλλοντικής διάστασης σε ό,τι αφορά την ΚΑΠ.
- Την πρόσφατη 3η Σύνοδο στη Βραζιλία (RECIFE 15-26/11/99) των μερών της Διεθνούς Σύμβασης κατά της απερήμωσης του πλανήτη όπου παρουσιάστηκαν οι πρόοδοι που έχουν επιτευχθεί κατά χώρα και κατά περιοχή.
- Το ιδιαίτερο ενδιαφέρον που έχει για την Ελλάδα (μέρος της Σύμβασης αυτής) και τη Μεσόγειο γενικότερα η πολιτική και οι προτεραιότητες που έχουν καθοριστεί από το 1992 και μετέπειτα. Η Ελλάδα συμμετέχει μαζί με τις άλλες κοινοτικές μεσογειακές χώρες στην ομάδα εργασίας για τη Μεσόγειο όπου και παρουσιάζονται οι εθνικές δράσεις και η περιφερειακή προσέγγιση.
- Την ιδιαίτερη σημασία που αποδίδει η Ε.Ε. στην προστασία του περιβάλλοντος τόσο στον ευρωπαϊκό χώρο όσο και διεθνώς (βλ. τα σχετικά κείμενα όπως αυτά παρουσιάστηκαν στη Σύνοδο του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου στο Ελσίνκι και που αφορούν, πέραν των προαναφερομένων, στην ενσωμάτωση της περιβαλλοντικής διάστασης στην ενεργειακή πολιτική (Έκθεση του Συμβουλίου (ΕτΣ) 13773/99), στις μεταφορές (ΕτΣ 11717/99), στις πολιτικές της εσωτερικής αγοράς (ΕτΣ 13622/99), στη βιομηχανική πολιτική (ΕτΣ 13549/99) καθώς και στην Έκθεση της Επιτροπής σχετικά με τους περιβαλλοντικούς δείκτες (έγ. 13573/99).
- Τη Λευκή Βίβλο της Ευρωπαϊκής Επιτροπής σχετικά με την «περιβαλλοντική υπευθυνότητα» (COM (2000) 66 final) που αποτελεί μια ολοκληρωμένη προσέγγιση του θέματος στη βάση των κοινοτικών αρχών και πολιτικών.

Με βάση τα παραπάνω και έχοντας υπόψη την κοινοτική εμπειρία και τις δεσμεύσεις της Ε.Ε. σε διεθνές επίπεδο (μείωση των βιομηχανικών ρύπων, προώθηση εναλλακτικών και ηπίων μορφών ενέργειας, χρηματοδότηση διεθνών μηχανισμών συνεργασίας, συνοχή ανάμεσα στις κοινοτικές εσωτερικές πολιτικές και τις εξωτερικές δράσεις), προκύπτουν τα παρακάτω συμπεράσματα:

- Η ευθύνη μας έναντι των μελλοντικών γενεών απαιτεί πλήρη συνειδητοποίηση της δραματικής κατάστασης στην οποία έχει περιέλθει ο πλανήτης σε ό,τι αφορά την οικολογική ισορροπία, την προστασία των ειδών και την ισόρροπη και βιώσιμη ανάπτυξη.
- Τα προβλήματα που σχετίζονται με την προστασία του περιβάλλοντος είναι κατ' εξοχήν προβλήματα που απαιτούν τη διεθνή συνεργασία πέρα από πολιτικές σκοπιμότητες, στη βάση διεθνούς στρατηγικής και με συναίσθηση της αλληλεξάρτησης ανάμεσα στις βιομηχανικές χώρες και τον αναπτυσσόμενο κόσμο.
- Η εγκατάλειψη των παραδοσιακών μεθόδων παραγωγής στη γεωργία και την κτηνοτροφία οδηγεί στη διάβρωση του εδάφους και στην απερήμωση. Η δημιουργία αναβαθμίδων (πεζούλες), μια από τις πιο επιτυχημένες μεθόδους που παραδοσιακά χρησιμοποιούνταν κυρίως στα ελληνικά νησιά για τη συγκράτηση του εδάφους και τη βελτίωση των καλλιεργητικών ικανοτήτων συμπεριλαμβάνονται στο σχετικό κατάλογο των επιτυχημένων διεθνών πρακτικών που παρουσιάστηκε πρόσφατα στη Βραζιλία. Αξίζει, όμως, να τονίσουμε ότι αυτή η πρακτική είχε πέραν του οικονομικού της χαρακτήρα και έναν ευρύτερο ρόλο, αφού, όπως τονίζεται στην έκθεση, αποτελεί λειτουργικό στοιχείο της υψηλής τοπικής αισθητικής και του ενιαίου χαρακτήρα του μεσογειακού τοπίου.
- Η χρήση των σύγχρονων τεχνολογικών μέσων (μετεωρολογικές πληροφορίες, συστηματική παρακολούθηση των καιρικών φαινομένων, διασταύρωση πληροφοριών κ.λπ.) μπορεί να βοηθήσει στην έγκαιρη επισήμανση των προβλημάτων και στην υποβολή προτάσεων που συνάδουν προς τις αρχές της βιώσιμης ανάπτυξης και τις ανάγκες (οικονομικές, κοινωνικές, αισθητικές) της κάθε περιοχής.

Γι' αυτό απαιτούνται ολοκληρωμένες προσεγγίσεις, ώστε να λαμβάνονται υπόψη όλες οι διαστάσεις πριν ληφθούν οι πολιτικές αποφάσεις. Τα προβλήματα της βιώσιμης ανάπτυξης, της οικολογικής ισορροπίας και της προώθησης εναλλακτικών μοντέλων παραγωγής στη γεωργία (βιολογικά προϊόντα, παραδοσιακά τοπικά προϊόντα, ενίσχυση της μικρής αγροτικής μονάδας και προβολή της νέας αντίληψης για την ποιοτική γεωργική παραγωγή), δεν μπορούν να αποκοπούν από τη γενικότερη πολιτική που αφορά στο χωροταξικό σχεδιασμό, στην αναγκαία προσπάθεια για τη συγκράτηση του πληθυσμού στις μικρές πόλεις και τα χωριά και φυσικά τα μεγάλα έργα υποδομής σε κάθε χώρα.

Η Ε.Ε. με τα ειδικά περιβαλλοντικά προγράμματα και τις διεθνείς πρωτοβουλίες που έχει αναλάβει, πρωτοστατεί σ' αυτή την προσπάθεια και προωθεί την ενίσχυση της διεθνούς συνεργασίας για τη διάσωση του πλανήτη. Οι προκλήσεις της εποχής, αλλά και οι ευθύνες όλων μας απαιτούν διαρκή εγρήγορση, συνεργασία ανάμεσα στον ιδιωτικό και δημόσιο τομέα και έμπρακτη υποστήριξη των προσπαθειών των Μη Κυβερνητικών Οργανώσεων και γενικότερα της κοινωνίας των πολιτών. ■

Πώς να αυξήσετε την παραγωγικότητα σήμερα





Η αύξηση της παραγωγικότητας είναι ένα πολύ σημαντικό κεφάλαιο του management. Ιδιαίτερα στον ασφαλιστικό χώρο, η αύξηση της παραγωγικότητας είναι μια ουσιαστική ευθύνη που απασχολεί τον κάθε ασφαλιστή και διευθυντή υποκαταστήματος.Στην πραγματικότητα, μόνο δύο τρόποι υπάρχουν για να βελτιώσει κανείς την παραγωγικότητα: αυξάνοντας το μέσο όρο των συμβολαίων ή κάνοντας περισσότερες πωλήσεις, χωρίς να αυξήσετε το χρόνο ή τα μέσα.

Αυξήστε την παραγωγικότητα με περισσότερες ασφάλειες ζωής

Το κλειδί για να αυξήσετε την παραγωγικότητα είναι να πουλήσετε περισσότερες ασφάλειες ζωής. Υπάρχουν πολλά στοιχεία που θα σας βοηθήσουν να αυξήσετε τις πωλήσεις. Ένα από αυτά τα στοιχεία είναι η δραστηριότητα. Όσο υψηλότερη είναι η δραστηριότητα τόσο υψηλότερος είναι ο αριθμός των συμβολαίων που θα κλείσετε. Η σχέση των δραστηριοτήτων και των συμβολαίων που θα πουλήσετε μπορεί να συγκριθεί με ένα φουγάρο. Καθώς οι ασφαλιστές αποκτούν περισσότερους πελάτες στο μέρος που ανοίγει το φουγάρο, τόσο περισσότερους πελάτες θα έχουν στο λαιμό του φουγάρου. Αν και οι ασφαλιστές συνήθως ακούνε πολλά «όχι», κατά τη διαδικασία της δημιουργίας του πελατολογίου, στο τέλος αυτή η άρνηση ενεργεί ευνοϊκά και παράγει πολλά «ναι».

Το ποσό της ασφάλισης δεν έχει σημασία. Αν και είναι καλύτερα να έχετε όσα μεγαλύτερα συμβόλαια γίνεται, μην ασχοληθείτε τώρα γιατί αυτό είναι ένα θέμα που θα γίνει σιγά - σιγά. Όταν κάνετε πολλά συμβόλαια σίγουρα και κάποια θα είναι μεγάλα.

Έχουν γίνει πολλές μελέτες πάνω στα χαρακτηριστικά των επιτυχημένων ασφαλιστών. Και στο σημείο που συγκλίνουν είναι η σχέση που υπάρχει μεταξύ του αριθμού συμβολαίων και της επιτυχίας. Αυτή τη σχέση την έχουν αναγνωρίσει όλοι οι ασφαλιστές καριέρας.

Τα πολλά συμβόλαια εκτός από ότι αυξάνουν την παραγωγικότητα, έχουν και πολλά οφέλη:

- Τα πολλά συμβόλαια αποτρέπουν τους ασφαλιστές να έχουν ξαφνικές πτώσεις. Η δραστηριότητα είναι μεγάλη και πάντα υπάρχει κάτι.
- Οι ασφαλιστές που πουλούν πολλά συμβόλαια ακούνε περισσότερα «ναι», από ένα μέτριο ασφαλιστή. Και κατά συνέπεια είναι περισσότερο θετικοί και έχουν μεγαλύτερη αυτο-εκτίμηση.
- Η διατηρησιμότητα είναι μεγαλύτερη για τους ασφαλιστές με πολλά συμβόλαια και στεναχωριούνται λιγότερο, αν υπάρχει κάποια ακύρωση.
- Βλέπουν περισσότερους ανθρώπους και αυτό τους βοηθάει να βελτιώσουν την εικόνα τους και να γίνουν πιο κοινωνικοί.
- Οι ασφαλιστές που πουλάνε πολλά συμβόλαια έχουν περισσότερες επαναλαμβανόμενες πωλήσεις.
- Οι ασφαλιστές που πουλάνε περισσότερα συμβόλαια, έχουν περισσότερους πελάτες και φυσικά, περισσότερες συστάσεις.



Ο έλεγχος του χρόνου

Για τους περισσότερους ασφαλιστές, η αρχική πηγή για να αυξήσουν την παραγωγικότητά τους είναι ο χρόνος. Ο χρόνος είναι ακριβός, φθαρτός, μη ελαστικός, αναντικατάστατος, και μη ασφαλίσιμος. Παρόλα αυτά οι ασφαλιστές δε θεωρούν το χρόνο σαν σημαντική πηγή. Και όμως, είναι το μόνο πράγμα που θα βοηθήσει στη βελτίωση. Μια αποτελεσματική χρήση του χρόνου θα επιτρέψει στους ασφαλιστές, να δουν περισσότερους ανθρώπους και να αυξήσουν σημαντικά τις δραστηριότητές τους.

Παλιά λέγανε: «Δε θα βρεις χρόνο για να κάνεις οτιδήποτε. Αν θέλεις να έχεις χρόνο, πρέπει να τον φτιάξεις».

Όσο και να λέτε στον ασφαλιστή τι πρέπει να κάνει, αν δεν τον ελέγχετε για να δείτε πού βρίσκεται, υπάρχει πάντα ο κίνδυνος να ξαναγυρίσει στις παλιές, κακές του συνήθειες. Πρέπει να τον ελέγχετε και να τον επιβλέπετε μέχρι να βεβαιωθείτε ότι έχει αποκτήσει νέες συνήθειες.

Πριν αρχίσετε να ελέγχετε το χρόνο του ασφαλιστή, δείτε πρώτα πού τον ξοδεύει. Και ο μόνος τρόπος για να το δείτε, είναι να τον αναγκάσετε να κρατάει αρχεία με το τι κάνει μέσα σε μια εβδομάδα.

Θα πρέπει να αναλύσετε αυτά τα αρχεία. Πρώτα θα διαιρέσετε το χρόνο σε δύο κατηγορίες: η πρώτη κατηγορία θα περιέχει τις δραστηριότητες που οδηγούν στην πώληση και η δεύτερη θα περιέχει οποιαδήποτε άλλη δραστηριότητα. Με τις δραστηριότητες που οδηγούν στην πώληση, προσπαθείστε να ανακαλύψετε πόσο παραγωγικά χρησιμοποιεί το χρόνο του στην πώληση. Για παράδειγμα, ας υποθέσουμε ότι ένας ασφαλιστής ξοδεύει πέντε ώρες την εβδομάδα στην ψυχρή αναζήτηση και τέσσερις ώρες την εβδομάδα ψάχνει για συστάσεις. Αν τελικά, έχει τέσσερις πωλήσεις από την ψυχρή αναζήτηση και επτά πωλήσεις από τις συστάσεις που μάζεψε, στην πρώτη δραστηριότητα το αποτέλεσμα είναι μια πώληση κάθε 75 λεπτά και στη δεύτερη, μια πώληση κάθε 35 λεπτά. Είναι φανερό ότι από αυτή την ανάλυση ο ασφαλιστής πρέπει να ξοδεύει περισσότερο χρόνο στις συστάσεις, παρά να προσπαθεί να πουλήσει με τη μέθοδο της ψυχρής αναζήτησης. Έτσι μπορείτε να μετρήσετε την ποιότητα του χρόνου. Η χρήση περισσότερου χρόνου στην πώληση, δεν είναι πάντα η απάντηση για την αποδοτικότερη χρήση του χρόνου. Η ποιότητα του χρόνου είναι εξίσου σημαντική.

Για τις δραστηριότητες που δεν οδηγούν στην πώληση, υπάρχει μια διαφορετική ανάλυση. Και εδώ, είναι σημαντική η ποιότητα όσο και η ποσότητα του χρόνου. Δεν είναι εύκολο να καθορίσετε την ποιότητα του χρόνου, που ξοδεύετε σε άλλες δραστηριότητες εκτός από την πώληση. Υπάρχουν όμως, μερικές απαντήσεις που μπορείτε να κάνετε στον ασφαλιστή και θα σας βοηθήσουν αρκετά:

1. Τι θα συμβεί αν παραλείψετε αυτή τη δραστηριότητα;
2. Τι σας προσφέρει αυτή η δραστηριότητα, για την επίτευξη των στόχων σας;
3. Ξοδεύετε τον ίδιο χρόνο, που ξοδεύατε και πέρυσι σε αυτή τη δραστηριότητα; Είναι μια συνήθεια ή ένα καθήκον;
4. Μήπως υπάρχουν πιο αποτελεσματικοί τρόποι για να κάνετε αυτήν τη δραστηριότητα;

Όταν τελειώσετε με την ανάλυση του χρόνου, το επόμενο βήμα είναι να βάλετε προτεραιότητες.

Για να βάλετε προτεραιότητες, πρέπει να έχουν οι ασφαλιστές μια λίστα με τις δουλειές που πρέπει να κάνουν κάθε μέρα και βέβαια στο χέρι σας είναι να αποκτήσουν οι ασφαλιστές σας αυτή τη συνήθεια. Όταν φτιάχνουν τη λίστα, βεβαιωθείτε ότι οι ασφαλιστές σας δίνουν έμφαση στις δραστηριότητες αυτές που θα τους κάνουν να επιτύχουν τους στόχους τους. Οι πιο γρήγορες και εύκολες δουλειές είναι αυτές με τις οποίες πολλοί άνθρωποι ξεκινούν. Αυτό βέβαια, δε σημαίνει ότι είναι και οι πιο σπουδαίες για να ολοκληρώσουν τη δουλειά τους. Φυσικά, αυτό που σας ενδιαφέρει είναι να ολοκληρωθεί η δουλειά σας.



Να θυμάστε, ότι προτεραιότητα έχουν οι δραστηριότητες που αφορούν την πώληση και μετά όλες οι άλλες. Η ύπαρξη μιας λίστας με τις προτεραιότητες έχει πολλά οφέλη:

1. Περιορίζει τις πιθανότητες, να ξεχάσετε να κάνετε πράγματα που είναι αναγκαία.
2. Σας παρέχει μια αυτόματη απάντηση στην ερώτηση «Πόσο χρόνο χρειάζεστε;» επειδή η απάντηση είναι «Όσος χρειαστεί για να φθάσουμε στους προγραμματισμένους στόχους μας!».
3. Ο ασφαλιστής γνωρίζει ακριβώς πόσο χρόνο έχει χάσει.
4. Αναγκάζει τον ασφαλιστή να ασχοληθεί με δύσκολες εργασίες, που θα προτιμούσε να αναβάλει.
5. Επιτρέπει στον ασφαλιστή να καθορίσει τις δραστηριότητες που είναι πιο οφέλιμες για αυτόν.

Αφού έχετε καθορίσει πώς ξοδεύεται ο χρόνος, αναλύστε πώς ξοδεύετε το δικό σας χρόνο και αποκτήστε τη συνήθεια να συμπληρώνετε τις λίστες προτεραιότητας κάθε μέρα. Βέβαια, με αυτόν τον τρόπο δεν έχετε αποκτήσει τον έλεγχο του χρόνου. Υπάρχουν πολλές στιγμές στη δουλειά μας που πάνε χαράμι και θα μπορούσαν να προβληματίσουν και τον πιο ευσυνείδητο ασφαλιστή.

Καθυστερήσεις. Συνήθως, οι καθυστερήσεις και μάλιστα χωρίς να φταίει ο ασφαλιστής θα υπάρχουν πάντα. Για παράδειγμα, οι ασφαλιστές μπορεί να περιμένουν έναν πελάτη. Το μόνο που μπορείτε να κάνετε για τις απρόβλεπτες καθυστερήσεις είναι να τις συμπεριλάβετε στο πρόγραμμα του ασφαλιστή. Οι ασφαλιστές σας θα πρέπει να έχουν ένα υλικό για διάβασμα, σε περίπτωση που θα τους παρουσιαστεί μια καθυστέρηση. Ας πούμε ότι θα μπορούσαν να έχουν ένα βιβλίο μαζί τους και να διαβάζουν όση ώρα περιμένουν.

Απρόβλεπτα γεγονότα. Συνήθως τέτοια γεγονότα και προβλήματα καταφέρνουν να χαλάσουν το πρόγραμμα του ασφαλιστή. Αλλά να θυμάστε ότι πάντα θα υπάρχουν, το μόνο που μένει να κοιτάξετε εί-

νται να μην επηρεάζουν τις προτεραιότητες που έχετε βάλει για πώληση. Με άλλα λόγια, αν ο ασφαλιστής χάσει χρόνο από απρόβλεπτα γεγονότα, βεβαιωθείτε ότι θα ασχοληθεί με τις δραστηριότητες της πώλησης και θα αφήσει τις άλλες δραστηριότητες για κάποια άλλη στιγμή.

Οι επισκέπτες. Οι επισκέπτες που δεν έχουν σχέση με τη δουλειά σας, μπορούν να σας δημιουργήσουν πρόβλημα. Ο σκοπός σας είναι να μιλάτε με τους επισκέπτες σας και να κάνετε τις δουλειές σας όσο πιο γρήγορα γίνεται. Βεβαιωθείτε ότι οι ασφαλιστές σας έχουν αναπτύξει τεχνικές για το κλείσιμο τέτοιων συναντήσεων.

Μερικές ιδέες για να αυξήσετε τις πωλήσεις και τις δραστηριότητες

Εκτός από τη σωστή χρήση του χρόνου υπάρχουν και άλλα πράγματα που πρέπει να κάνει ο ασφαλιστής για να αυξήσει την παραγωγικότητά του. Ίσως, πολλές από αυτές να τις χρησιμοποιείτε και να ενθαρρύνετε τους ασφαλιστές σας να τις κάνουν. Όμως, το να λέτε και να ενθαρρύνετε τους ασφαλιστές σας δεν είναι αρκετό. Πρέπει να συντονίσετε τις δραστηριότητες των ασφαλιστών σας και να βεβαιωθείτε ότι οι προτάσεις σας εκτελούνται.

Επανάληψη πωλήσεων σε ήδη υπάρχοντες πελάτες

Μελέτες έχουν αποδείξει ότι το αποτέλεσμα των συνεντεύξεων είναι καλύτερο, όταν ο υποψήφιος πελάτης θεωρεί τον ασφαλιστή φίλο του. Οι περισσότεροι πελάτες που αγοράζουν ασφάλιση ζωής από έναν ασφαλιστή θα ξαναγοράσουν από τον ίδιο, αν τους ξαναμιλήσει για ασφάλιση. Πόσο χρονικό διάστημα περνάει μέχρι να ξαναέρθει σε επαφή ο ασφαλιστής σας με τον πελάτη του; Αν οι ασφαλιστές σας έχουν εμπειρίες από πελάτες τους που αγόρασαν ασφάλιση από άλλους ασφαλιστές, επειδή οι δικοί σας δεν ήρθαν σε επαφή εγκαίρως, αφήστε τους να τις διηγηθούν στη συνάντηση του υποκαταστήματος. Άλλες σημαντικές παρουσιάσεις για τη συνάντηση του υποκαταστήματός σας είναι ιστορίες από ασφαλιστές που έχουν κάνει πολλές επαναληπτικές πωλήσεις σε πελάτες τους.



Πολλά χρόνια πριν, μια ασφαλιστική εταιρία έκανε μια μελέτη για να καθορίσει πόσα συμβόλαια αγόραζαν οι πελάτες της από άλλες ασφαλιστικές εταιρίες, κάθε χρόνο. Διαπίστωσαν ότι οι πελάτες της αγόρασαν ασφάλειες από άλλες εταιρίες και μάλιστα σε ένα ποσό που ήταν ίσο με την παραγωγή της εταιρίας που έκανε τη μελέτη.

Ένα ίδιο ποσό συστάσεων χανόταν από την εταιρία και το έπαιρναν άλλες ασφαλιστικές εταιρίες.

Πωλήσεις σε μέλη της οικογενείας των ήδη ασφαλισμένων

Στην περίπτωση των ήδη ασφαλισμένων, έχουν καλές σχέσεις με τα υπόλοιπα μέλη της οικογενείας. Έχουν όμως, προσπαθήσει να πουλήσουν στα μέλη της οικογενείας; Βεβαιωθείτε ότι οι ασφαλιστές σας δεν επηρεάζονται από την επιτυχία ή αποτυχία της συνέντευξης και ότι ζητάνε να ασφαλίσουν και άλλα μέλη της οικογένειας. Οι μελέτες έχουν αποδείξει ότι οι πιθανότητες για πώληση είναι μεγαλύτερες, όταν οι συνεντεύξεις γίνονται σε όλη την οικογένεια και όχι μόνο στο στήριγμα της οικογένειας.

Όπως και να έχει το θέμα, γιατί οι ασφαλιστές σας να μην προσπαθήσουν να κάνουν μια επιπλέον ασφάλιση;

Αποτελεσματική χρήση της ηλικίας

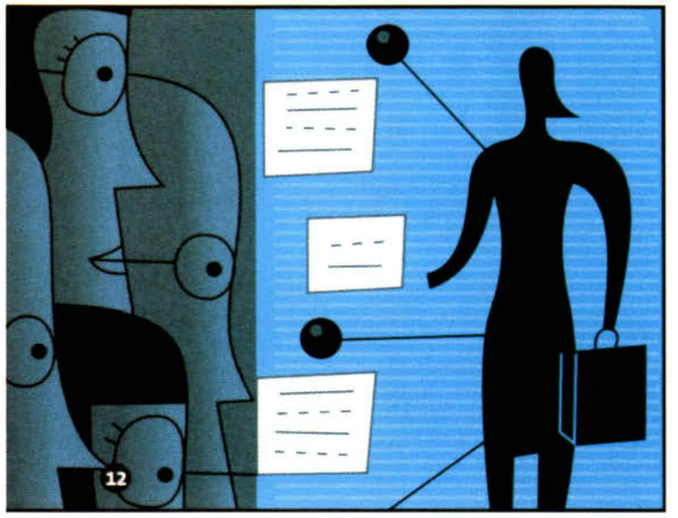
Αν και όλοι οι ασφαλιστές έχουν ενθαρρυνθεί να χρησιμοποιούν αυτή την ιδέα, πολύ λίγοι τελικά την χρησιμοποιούν. Όταν αλλάζει η ηλικία ενός πελάτη, αλλάζει και το ασφάλιστρο και οι εγγυημένες αξίες. Τότε είναι η καλύτερη στιγμή για να έρθετε σε επαφή με τον ήδη πελάτη σας. Μπορείτε να προσθέσετε επιπλέον πωλήσεις, χρησιμοποιώντας αυτήν την ιδέα.

Γεωγραφική αναζήτηση

Η γεωγραφική αναζήτηση υποψηφίων πελατών σημαίνει ότι θα περάσετε την ημέρα σας σε μια άλλη περιοχή και έτσι θα γλυτώσετε και χρόνο και χρήμα.

Οικογενειακός κύκλος

Οι ασφαλιστές σας μπορεί να γνωρίζουν τα σημάδια ενός καλού υποψήφιου πελάτη, αλλά οι σύζυγοι των ασφαλιστών σας τα γνωρίζουν; Η σύζυγος μπορεί να αποδειχθεί μια υπέροχη βοήθεια αναζήτησης υποψηφίων πελατών. Ειδικά αν γνωρίζει τι ασφαλιστικές ανάγκες που μπορεί να έχει μια οικογένεια. Αν οι σύζυγοι των ασφαλιστών αρχίζουν να ψάχνουν για υποψήφιους πελάτες, τότε οι ασφαλιστές θα διπλασιάσουν τις επαφές τους.



Εξοικονόμηση χρόνου

Υπάρχουν και άλλοι τρόποι για να εξοικονομήσετε χρόνο. Μπορείτε να ζητάτε από τους υποψήφιους πελάτες να έρθουν αυτοί στο γραφείο σας, αντί να τρέχετε εσείς στο δικό τους. Με αυτό τον τρόπο, ο ασφαλιστής μπορεί να δει περισσότερους πελάτες, σε λιγότερο χρόνο. Ακόμα, μπορείτε να διεξάγετε σεμινάρια για να μάθουν οι ασφαλιστές σας να κάνουν παρουσιάσεις σε ομάδες υποψηφίων πελατών, αντί να βλέπουν μόνο έναν κάθε φορά. Επίσης, μπορείτε να ενθαρρύνετε τους ασφαλιστές σας να δειπνούν με υποψήφιους πελάτες ή κέντρα επιρροής. Για έναν ασφαλιστή δεν υπάρχει χειρότερο χάσιμο χρόνου, από το να τρώει μόνος του.

Κατακτήστε μεγαλύτερες πωλήσεις

Ένας είναι ο τρόπος για να κάνουν οι ασφαλιστές μεγαλύτερες πωλήσεις, να μεγαλώσουν την αγορά τους. Αυτό μπορεί να γίνει είτε με αναζήτηση πελατών υψηλοτέρων εισοδημάτων ή με αναζήτηση ηλικιωμένων πελατών.

Η καλύτερη προσέγγιση είναι να προτείνετε στους πελάτες σας να σας δώσουν τα ονόματα των ανθρώπων για τους οποίους εργάζονται. Ο ασφαλιστής με τη σειρά του προσπαθεί να πουλήσει σε αυτούς τους ανθρώπους, οι οποίοι είναι συνήθως ηλικιωμένοι και έχουν μεγάλα εισοδήματα.

Μια άλλη προσέγγιση είναι να αφήσετε τους ασφαλιστές σας να δουλεύουν στην ήδη υπάρχουσα αγορά, αλλά να σκέφτονται για «μεγάλες» πωλήσεις. Ενθαρρύνετέ τους να χρησιμοποιούν οπτικά βοηθήματα με μεγάλες αποδόσεις.

Ένας άλλος τρόπος είναι να αυξήσετε τις δραστηριότητές σας στην αγορά των επιχειρηματιών. Και ακόμα, να μην υποτιμάτε την ικανότητα των νέων ανθρώπων να πληρώνουν, ειδικά όταν και οι δύο σύζυγοι εργάζονται.

Τα τελευταία λόγια

Ένα μεγάλο πρόβλημα εμφανίζεται, όταν οι ασφαλιστές αρχίζουν και γερνάνε και σκέφτονται την συνταξιοδότηση, χωρίς να ενδιαφέρονται πλέον για αύξηση της παραγωγής τους. Ένας ασφαλιστής βρήκε έναν τρόπο για να παρακινεί τέτοιους ασφαλιστές. Να πώς έχει η ιστορία:

«Όταν έγινα διευθυντής υποκαταστήματος, τρεις από τους ασφαλιστές μου ήταν 55 ετών και άνω. Αυτοί οι ασφαλιστές δε συμμετείχαν σε καμία εκπαίδευση και δεν είχαν καμία επίβλεψη για πολύ καιρό, ώστε είχαν αρχίσει να νιώθουν τελείως ανεξάρτητοι και δεν ήθελαν καμία βοήθεια, ειδικά με την παραγωγή τους. Εγώ είχα διαφορετική γνώμη».

«Αν και η παραγωγή τους ήταν σε καλά επίπεδα, υπήρχαν χρονιές που είχαν πάει καλύτερα».

«Για να τους παρακινήσω, έστειλα ένα γράμμα στα κεντρικά γραφεία και ζητούσα τη σύνταξη που θα έπαιρναν αυτά τα άτομα, αν συνέχιζαν να δουλεύουν με την παρούσα παραγωγή, μέχρι να συνταξιοδοτηθούν. Όταν τους έδειξα αυτά τα νούμερα, σοκαρίστηκαν γιατί κατάλαβαν, ότι με το ρυθμό που είχαν, δε θα μπορούσαν να έχουν τη σύνταξη που περίμεναν. Ακόμα, τους έδειξα με αριθμητικές παρουσιάσεις, πόσο θα αυξανόταν η σύνταξή τους, αν κατάφερναν να αυξήσουν την παραγωγή τους μέχρι να συνταξιοδοτηθούν».

«Είχαν ήδη αρχίσει να παρακινούνται, αλλά δε δεχόντουσαν κανένα είδος εκπαίδευσης. Εγώ πίστευα ότι θέλανε κάποια μικρή εκπαίδευση στις πωλήσεις για να μπορέσουν να διεισδύσουν σε κάποια καινούργια αγορά. Μια αγορά που θα τους βοηθούσε να αυξήσουν τη σύνταξη, αυξάνοντας την παραγωγή τους».

«Τους ζήτησα να μου φέρουν τα ονόματα τεσσάρων πελατών που θεωρούσαν υποψήφιους για να τους πουλήσουν το συνταξιοδοτικό μας πρόγραμμα. Μετά ζήτησα την άδειά τους, για να τηλεφωνήσω σε αυτά τα άτομα. Κανένας από τους τρεις αυτούς ασφαλιστές δεν είχε εργαστεί σε αυτήν την αγορά, παρόλο που είχαμε ένα πολύ καλό προϊόν και οι περισσότεροι ασφαλιστές μας το πουλούσαν πολύ».

«Ευτυχώς, πούλησα συνταξιοδοτικά προγράμματα τουλάχιστον σε έναν υποψήφιο πελάτη από κάθε ασφαλιστή. Κατά τη συνέντευξη και τις επαφές μου με τους πελάτες έδινα μεγάλη έμφαση στον επαγγελματισμό και στις ικανότητες του κάθε ασφαλιστή. Τα σχόλιά μου, όπως περίμενα άλλωστε, μεταδόθηκαν στους ασφαλιστές. Έτσι, άρχισαν να έρχονται σε μένα για βοήθεια και ήθελαν να κάνουν ομαδικές εργασίες μαζί μου. Σε αυτές, μπόρεσα να παρουσιάσω τις μεθόδους μου



στην πώληση των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων και το χειρισμό των συνεντεύξεων. Και οι τρεις ασφαλιστές άρχισαν να αισθάνονται εμπιστοσύνη στον εαυτό τους και άρχισαν να πουλούν σε μια νέα αγορά που σχετιζόταν με την ηλικία τους. Πεπεισμένοι πλέον για τις ικανότητές τους, άρχισαν να μη με χρειάζονται και να έχουν μια παραγωγή διπλάσια από πρώτα».



Η τελευταία λέξη

Υπάρχουν πολλοί ασφαλιστές στον κόσμο που έχουν μια μεγάλη παραγωγή. Αυτό αποδεικνύει ότι όλοι μπορούν να τα καταφέρουν με λίγη σκληρή δουλειά και φιλοδοξία.

Μήπως αυτοί οι ασφαλιστές είναι διαφορετικοί; Μήπως γεννήθηκαν πωλητές; Από τις έρευνες, τις πληροφορίες που μαζέψαμε, από τις προσωπικές ιστορίες των επιτυχημένων ασφαλιστών, διαπιστώσαμε ότι όλοι αυτοί οι «υπερ-ασφαλιστές» δε γεννήθηκαν πωλητές, αλλά είναι φυσιολογικοί, μέτριοι άνθρωποι.

Αυτό που κάνει τη διαφορά είναι αυτά που πιστεύουν και αυτά που κάνουν.

Αυτό που κάνει τους «υπερ-ασφαλιστές» διαφορετικούς από τους άλλους ασφαλιστές είναι η συνήθεια να κάνουν πράγματα που οι μέτριοι ασφαλιστές δε θέλουν να κάνουν. Είναι φανερό ότι υπάρχουν πράγματα που τα κάνουν τόσο «οι υπερ-ασφαλιστές» όσο και οι μέτριοι ασφαλιστές: σκληρή εργασία, προγραμματισμό, προετοιμασία, μελέτη και πειράματα. Αλλά η επιτυχία προχωράει πέρα από αυτές τις δραστηριότητες της ρουτίνας. Οι ερευνητές που έχουν μελετήσει την απόδοση των καλύτερων ασφαλιστών, έχουν καταγράψει πέντε χαρακτηριστικά που διακρίνουν τους καλύτερους ασφαλιστές.

1. Πάντα προσπαθούν να βελτιωθούν και να κατακτήσουν μεγαλύτερους στόχους. Αποφεύγουν τις εύκολες κατακτήσεις και κυνηγάνε τις προκλήσεις.
2. Ό,τι και αν κάνουν, το κάνουν επειδή τους ευχαριστεί.
3. Οδηγούνται από εσωτερικούς στόχους.
4. Είναι ριψοκίνδυνοι.
5. Είναι ικανοί να προβλέψουν μελλοντικές πράξεις και γεγονότα. Όταν ρωτήθηκαν οι «υπερασφαλιστές» «Ποια πιστεύετε ότι είναι τα πιο σημαντικά και προσωπικά χαρακτηριστικά που πρέπει να έχει ο επιτυχημένος ασφαλιστής»;

«Η εμπιστοσύνη στον εαυτό του», ήταν το πρώτο χαρακτηριστικό που θεώρησαν ουσιαστικό για την επιτυχία. Η ικανότητα να έχουν φιλικότητα με τους πελάτες τους, ο ενθουσιασμός για πώληση και η σκληρή δουλειά, ήταν χαρακτηριστικά που αξιολογήθηκαν με υψηλή βαθμολογία. Η επιθετικότητα θεωρήθηκε λιγότερο σημαντικό χαρακτηριστικό. Ακόμα, είπαν ότι η προσεκτική διαχείριση του χρόνου είναι μια σημαντική ικανότητα για το επάγγελμα και ακολουθεί η αναζήτηση στοιχείων. Ακόμα, σημαντική θεωρήθηκε η γνώση των προϊόντων της εταιρίας, ενώ θεώρησαν τις γνώσεις των ανταγωνιστικών προϊόντων λιγότερο σημαντικές.

Ακόμα, σημαντική θεωρήθηκε η συνεχής μόρφωση πάνω στα νέα ασφαλιστικά προϊόντα.

Μια συμβουλή που έδωσαν «οι υπερασφαλιστές» στους ασφαλιστές που θέλουν να κάνουν παραγωγή εκατομμυρίων ήταν, σκληρή δουλειά, καλή γνώση των προϊόντων που πουλάνε και «μην απογοητεύεστε». ■

Πηγή: LIMRA



Επενδύστε
στην Υγεία σας

CASH BACK Medical



Cash Back Medical
Το **μοναδικό νοσοκομειακό πρόγραμμα** στην ελληνική αγορά
που ενώ καλύπτει πλήρως τη νοσηλεία σας,
ΣΑΣ ΕΠΙΣΤΡΕΦΕΙ ΤΑ ΧΡΗΜΑΤΑ ΣΑΣ.

COMMERCIAL UNION
Life
Η Ασφάλεια Σήμερα

Λ. Κηφισίας 32, ATRINA CENTER B, 151 25 Μαρούσι, Τηλ.: 68.00.530, Fax: 68.00.527

Η «γωνιά της Σίντι Κρόφορντ» και η αγωνία για κερδοφορία των Διευθυντών Υποκαταστημάτων

Στο τεύχος Μαρτίου 2000 του περιοδικού μόδας ELLE, η μοναδική Σίντι Κρόφορντ κρατώντας αγκαλιά το γιο της δίνει μια ενδιαφέρουσα συνέντευξη που μιλά για πολλά και για... δουλειές. Από το τεύχος αυτό πήραμε κάτι πολύ χρήσιμο και για τις ασφαλιστικές εταιρίες σαν μήνυμα της νέας πραγματικότητας που ζούμε. Μόνο τα κερδοφόρα υποκαταστήματα θα επιβιώσουν. «Τώρα που είναι πλέον διάσημη και ως μητέρα, επεκτείνει τις δραστηριότητές της σε κάτι καινούργιο.

Είναι μέτοχος του eStyle, ενός site του Ίντερνετ που πουλά βρεφικά είδη. Εκεί υπάρχει μια ενότητα που λέγεται Cindy's Corner (η γωνιά της Σίντι) και καθένας μπορεί να στείλει e-mail στη σούπερ-μαμά ρωτώντας την ό,τι θέλει: για τις στυλιστικές της απόψεις, για την καριέρα της, αλλά και για το πώς άλλαξε η ζωή της από τότε που γέννησε.

Για τη νέα της επαγγελματική δραστηριότητα επισημαίνει πως ήταν η κατάλληλη εποχή για να συμβεί. "Αν πετύχει, όλα θα έχουν πάει καλά. Αν όχι, έπαιξα και έχασα. Όμως, δεν ξεχνώ ότι αυτό το εγχείρημα είναι ένα ρίσκο. Δεν είμαι η Τζούλια Ρόμπερτς ούτε ο Τομ Κρουζ. Εγώ προωθώ προϊόντα με το δικό μου τρόπο. Όταν προσλαμβάνω κάποιον στην εταιρία, του λέω: "Άκου προσεκτικά, όλοι εδώ δουλεύουμε για ένα σκοπό: για να διατηρήσουμε το όνομα "Σίντι Κρόφορντ" ψηλά. Δεν προσπαθώ μόνο εγώ γι' αυτό, αλλά κι εσύ και όλοι μας, γιατί χάρη σ' αυτό πληρώνουμε το νοίκι μας". Η δουλειά των συνεργατών μου είναι να με βοηθούν να πάρω τις σωστές αποφάσεις. Όταν κάποιοι επενδύουν σ' εμένα πολλά λεφτά, δεν μπορώ να τους προδώσω».

(Πηγή ELLE).



Αγαπητοί φίλοι managers κάντε σημαία και οδηγό σας αυτό που λέει η υπέροχη Σίντι. «Άκου φίλε, όλοι εδώ δουλεύουμε για ένα σκοπό»... Ρίξτε και μια ματιά στους παρακάτω πίνακες και ξεκινήστε το 2000 με νέες αποφάσεις:

15 χαρακτηριστικά του υποκαταστήματος με υψηλό κόστος

1. Ο διευθυντής είτε είναι ανίκανος διοικητικός είτε ανίκανος διευθυντής πωλήσεων. 2. Ο διευθυντής δεν μπορεί να επιλέξει καλούς ασφαλιστές ή καλούς βοηθούς. 3. Ο διευθυντής δεν είναι ικανός στην ανάθεση καθηκόντων σε τρίτους. 4. Οι ασφαλιστές εναλάσσονται συχνά. 5. Η μέση παραγωγή ανά ασφαλιστή είναι χαμηλή. 6. Η οικονομική ενίσχυση των ασφαλιστών είναι υπερβολική (ή πολύ χαμηλή). 7. Οι ασφαλιστές, πιεζόμενοι, κάνουν ασφάλειες χαμηλής ποιότητας. 8. Η παραγωγή και τα πάγια έξοδα δεν ισοσκελίζουν. 9. Ο διευθυντής χρησιμοποιεί παλιές, πειστικές μεθόδους που δεν είναι αποτελεσματικές σήμερα. 10. Ο διευθυντής πιέζεται πολύ από την εταιρία και παίρνει αδικαιολόγητα ρίσκα. 11. Τα βοηθήματα, τα έντυπα παρουσίασης καθώς και οι διαγωνισμοί είναι κακοσχεδιασμένα. 12. Η στρατολόγηση είναι υπερβολική και μη αποτελεσματική. 13. Οι υποδιευθυντές δε φέρνουν αποτελέσματα. 14. Ο διευθυντής έχει χάσει την επαφή του με την αγορά. 15. Οι στόχοι του υποκαταστήματος δεν έχουν τοποθετηθεί σωστά ή δεν υπάρχει κάποιο σχέδιο για να επιτευχθούν στόχοι ή το σχέδιο δεν εφαρμόζεται σωστά.

15 χαρακτηριστικά του υποκαταστήματος με χαμηλό κόστος

1. Ηγείται από ένα άτομο με ηγετικά προσόντα, προσόντα αντιπροσώπου πωλήσεων και διευθυντή πωλήσεων. 2. Το ανθρώπινο δυναμικό του υποκαταστήματος είναι σταθερό. 3. Η μέση παραγωγή ανά ασφαλιστή είναι υψηλή. 4. Η ποιότητα της δουλειάς είναι υψηλή. 5. Η πελατεία του υπολήψιμη. 6. Τα πάγια έξοδα ισοσκελίζονται. Ποιοτικές νέες εργασίες εξασφαλίζονται χωρίς υπερβολική προσπάθεια. 7. Αναπτύσσεται με σωστά, υγιή βήματα, δε χρησιμοποιεί πιεστικές μεθόδους ή τεχνάσματα. 8. Ο σχεδιασμός είναι σωστός, είναι έξυπνος. 9. Κανένας δεν είναι εξαντλημένος από την εργασία. 10. Το υποκατάστημα κάνει μόνο αυτά που κάνει σωστά. 11. Ακολουθούνται πάντα οι ορθές αρχές των επιχειρήσεων. 12. Ο διευθυντής είναι σε καλή οικονομική κατάσταση και βγάζει χρήματα. 13. Υπάρχει σωστή κρίση για κάθε απόφαση επιλογής ασφαλιστών. 14. Ο διευθυντής μπορεί να κάνει σημαντική προσωπική παραγωγή.15. Ο διευθυντής είναι καλός στρατάρχης της αγοράς. ■

Ευάγγελος Σπύρου



Κάντε χρήση του ταλέντου που διαθέτετε...

Ένας νεροκουβαλητής στην Ινδία είχε δύο δοχεία κρεμασμένα δεξιά και αριστερά στο κοντάρι που είχε περασμένο από τους ώμους του. Το ένα δοχείο είχε ένα ράγισμα. Το άλλο δοχείο πάντοτε μετέφερε την αρχική ποσότητα νερού στο τέλος του μακρινού δρόμου από την πηγή. Αλλά το ραγισμένο δοχείο πάντα είχε διαρροή και έφτανε στο σπίτι πάντα μισοάδειο.

Ντροπιασμένο από την ατέλειά του, το σπασμένο δοχείο μίλησε μία μέρα στο νεροκουβαλητή: "Θέλω να σου ζητήσω συγγνώμη".

"Γιατί;" απόρησε ο νεροκουβαλητής.

"Γιατί μπορώ να παραδώσω μόνο το μισό δοχείο του φορτίου μου, λόγω του ραγίσματος που έχω στο πλάι μου. Και επειδή έχω αυτήν την ατέλεια, πρέπει να κάνεις όλη τη δουλειά εσύ και δεν μπορείς να απολάβεις όλο το όφελος από τις προσπάθειές σου".

Ο νεροκουβαλητής απάντησε:

"Όπως θα επιστρέφουμε σήμερα από τη πηγή, θέλω να παρατηρήσεις τα όμορφα λουλούδια στη διαδρομή".

Την επόμενη μέρα, στη διαδρομή της επιστροφής από την πηγή, το ραγισμένο δοχείο παρατήρησε τα πανέμορφα άγρια λουλούδια του αγρού και αυτό το χαροποίησε κάπως. Αλλά στο τέλος της διαδρομής και πάλι είχε χάσει τη μισή ποσότητα του νερού και για άλλη μία φορά αισθανόταν αποτυχημένο.

Ο κουβαλητής είπε στο δοχείο: "Πρόσεξες ότι υπήρχαν λουλούδια μόνο από τη μεριά σου και όχι από τη μεριά του άλλου δοχείου; Φύτεψα σπόρους στη μεριά σου, κατά μήκος του μονοπατιού που ακολουθούμε, και έτσι κάθε μέρα, όπως επιστρέφουμε από την πηγή, τα ποτίζεις. Εδώ και δύο χρόνια μαζεύω αυτά τα πανέμορφα λουλούδια, για να στολίζω το σπίτι μου. Εάν δεν ήσουν έτσι όπως είσαι, δε θα μπορούσα να έχω μια τέτοια ομορφιά να μου ομορφαίνει τη ζωή μου καθημερινά".

ΜΑΘΗΜΑ: Κάθε ένας από εμάς έχει την προσωπική του ατέλεια. Όλοι μας είμαστε δοχεία με ραγίσματα. Αλλά, όταν μάθετε να εκτιμάτε τα ταλέντα που ήδη διαθέτετε, τίποτα δεν πάει χαμένο.

Πηγή: Απόδοση από το "the For Leaders website"

Πηγή: OL LINE - Τεύχος Δεκεμβρίου 1999



Νέα ώθηση στο Real Estate

Νέα δεδομένα δημιουργούνται στην ελληνική αγορά μετά την απόφαση για τη δημιουργία αμοιβαίων κεφαλαίων διαχειρίσεως ακίνητης περιουσίας. Ο νέος θεσμός εκτιμάται ότι θα μεταβάλει ραγδαία τα δεδομένα, διευρύνοντας εντυπωσιακά τις επενδυτικές εναλλακτικές επιλογές και θα δώσει ώθηση στον τομέα των ασφαλίσεων σχετικά με το Real Estate και την αξιοποίηση ακινήτων. Σ' αυτό το τεύχος παρουσιάζουμε τα βασικά σημεία του νομοσχεδίου που θα καθορίσει τους κανόνες και τον τρόπο λειτουργίας των νέων Α/Κ.



Άρθρο 1. Ορισμός Αμοιβαίου Κεφαλαίου Ακίνητης Περιουσίας

Το αμοιβαίο κεφάλαιο ακίνητης περιουσίας είναι ομάδα περιουσίας, η οποία σχηματίζεται από ακίνητα, κινητές αξίες και μετρητά και της οποίας τα επί μέρους στοιχεία ανήκουν εξ αδιαιρέτου σε περισσότερα πρόσωπα.

Άρθρο 2. Διαχείριση

1. Το αμοιβαίο κεφάλαιο ακίνητης περιουσίας δεν έχει νομική προσωπικότητα. Η διαχείρισή του ασκείται από Ανώνυμη Εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων (ΑΕΔΑΚ), που συνίσταται και λειτουργεί σύμφωνα με τα οριζόμενα στις επόμενες παραγράφους του παρόντος άρθρου.

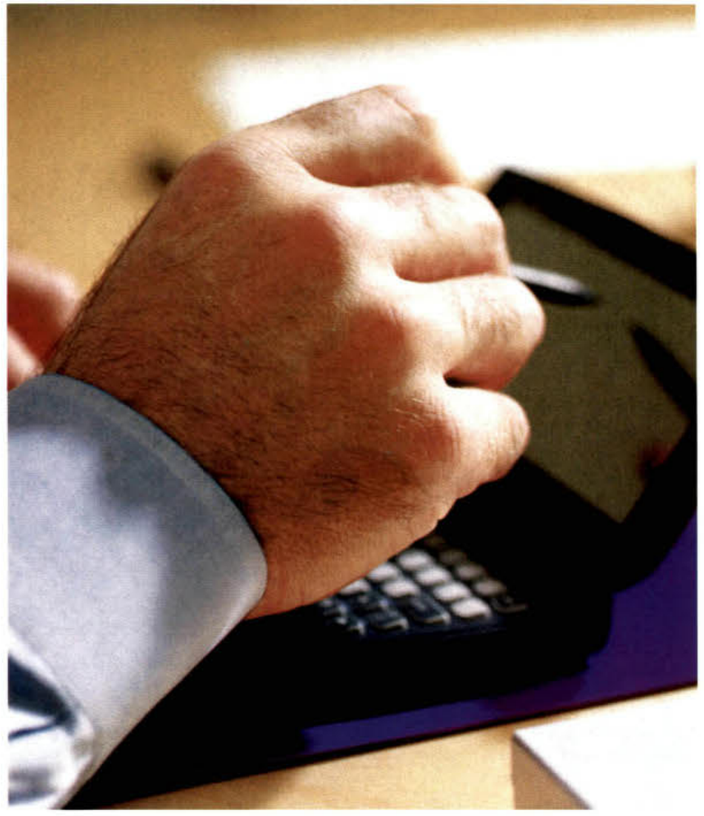
2. Η ΑΕΔΑΚ λαμβάνει υποχρεωτικά τη μορφή της ανώνυμης εταιρίας και έχει αποκλειστικό σκοπό τη διαχείριση αμοιβαίων κεφαλαίων, στην οποία περιλαμβάνεται και η διαχείριση ενός ή περισσοτέρων αμοιβαίων κεφαλαίων ακίνητης περιουσίας. Για τη σύστασή της εφαρμόζονται ανάλογα οι διατάξεις των παραγράφων 1,2 και 5 του άρθρου 27 του ν. 1969/91 (ΦΕΚ 167Α730.10.91). Για τη χορήγηση της άδειας λειτουργίας της ΑΕΔΑΚ, η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς εξετάζει αν η εταιρία, τα μέλη της διοίκησής της και τα διευθυντικά της στελέχη διαθέτουν εμπειρία στον τομέα των επενδύσεων σε ακίνητα.

3. Για την τροποποίηση του καταστατικού της ΑΕΔΑΚ, καθώς και για την αύξηση του κεφαλαίου της, απαιτείται άδεια της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς. Η ίδια άδεια απαιτείται και για τη συμβατική μεταβίβαση μετοχών της ΑΕΔΑΚ, εφόσον ο αποκτών τις μετοχές συγκεντρώνει με τη μεταβίβαση αυτή, ποσοστό τουλάχιστον δέκα τοις εκατό (10%) του κεφαλαίου της εταιρίας. Η παράλειψη της άδειας της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς συνεπάγεται την απόλυτη ακυρότητα της μεταβίβασης.

4. Οποιαδήποτε άλλη μεταβολή της μετοχικής σύνθεσης της ΑΕΔΑΚ, εκτός αυτής που προβλέπεται στην προηγούμενη παράγραφο, όπως και οποιαδήποτε μεταβολή της σύνθεσης του διοικητικού της συμβουλίου και των προσώπων που χαράσσουν την επιχειρηματική της πολιτική ή εκπροσωπούν την εταιρία, γνωστοποιούνται στην Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς χωρίς καθυστέρηση.

5. Το μετοχικό κεφάλαιο της ΑΕΔΑΚ ανέρχεται τουλάχιστον σε ένα δισεκατομμύριο (1.000.000.000) δραχμές που καταβάλλεται ολοσχερώς κατά τη σύστασή της. Το ποσό αυτό μπορεί να αυξάνεται με απόφαση της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς. Οι μετοχές της ΑΕΔΑΚ είναι ονομαστικές. Τουλάχιστον τα δύο πέμπτα (2/5) του μετοχικού κεφαλαίου της ΑΕΔΑΚ πρέπει να ανήκουν σε Νομικό Πρόσωπο Δημοσίου Δικαίου ή ασφαλιστικό ταμείο ή ανώνυμη εταιρία με μετοχικό κεφάλαιο ύψους τουλάχιστον πέντε δισεκατομμυρίων (5.000.000.000) δραχμών, ολοσχερώς καταβεβλημένο. Το ύψος του ανωτέρω ποσού μπορεί να αναπροσαρμόζεται με απόφαση του υπουργού Εθνικής Οικονομίας, ύστερα από εισήγηση της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς. Δεν επιτρέπεται η συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο της ΑΕΔΑΚ φυσικού ή νομικού προσώπου σε ποσοστό που υπερβαίνει το πενήντα τοις εκατό (50%) του κεφαλαίου της εταιρίας.

6. Δεν επιτρέπεται η συμμετοχή στο κεφάλαιο της ΑΕΔΑΚ εταιριών με κύριο αντικείμενο δραστηριότητας την κατασκευή ή εκμετάλλευση ακινήτων σε ποσοστό που υπερβαίνει το δέκα τοις εκατό (10%) για κάθε μία από αυτές και το είκοσι (20%) για το σύνολο των εταιριών με το παραπάνω αντικείμενο δραστηριότητας.



Άρθρο 6. Ενεργητικό και κανόνες αποτίμησης

1. Το ενεργητικό του αμοιβαίου κεφαλαίου επενδύεται υποχρεωτικά:

α) Σε ποσοστό τουλάχιστον εβδομήντα τοις εκατό (70%) σε ακίνητη περιουσία, κατά την έννοια της παραγράφου 2 του παρόντος άρθρου.

β) Σε κινητές αξίες ή άλλα στοιχεία που αναφέρονται στο άρθρο 32 παρ. 1 (περιπτώσεις α' έως ε') και παρ. 4 ν. 1969/91. Η επένδυση σε κινητές αξίες είναι δυνατό να υπερβεί το δέκα τοις εκατό (10%) του συνολικού ενεργητικού του αμοιβαίου κεφαλαίου.

γ) Ποσοστό τουλάχιστον δέκα τοις εκατό (10%) σε μετρητά, τραπεζικές καταθέσεις και πιστωτικούς τίτλους ισοδύναμης ρευστότητας, για το υπόλοιπο ποσοστό. Το αμοιβαίο κεφάλαιο ακίνητης περιουσίας δεν επιτρέπεται να επενδύει σε πολύτιμα μέταλλα ή σε παραστατικούς τους τίτλους.

2. Ως ακίνητη περιουσία, στην οποία μπορεί να επενδύεται το ενεργητικό του αμοιβαίου κεφαλαίου ακίνητης περιουσίας, νοούνται τα ακίνητα που εβρίσκονται στην Ελλάδα ή σε άλλο κράτος - μέλος του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου και που αποκτώνται κατά πλήρη ή ψιλή κυριότητα ή επί των οποίων συνίσταται επικαρπία υπέρ του αμοιβαίου κεφαλαίου και:

α) Μπορούν άμεσα είτε να χρησιμοποιηθούν ως επαγγελματική στέγη ή για άλλο εμπορικό ή βιομηχανικό σκοπό είτε να αποτελέσουν αντικείμενο οργανωμένης δόμησης, μόνα τους ή από κοινού με άλλα ακίνητα, ή β) είναι υπό αποπεράτωση και μπορούν να χρησιμοποιηθούν για τους σκοπούς που αναγράφονται ανωτέρω στο στοιχείο α', στο άμεσο μέλλον, σύμφωνα με αναλυτικό πρόγραμμα που καταρτίζεται με ευθύνη της ΑΕΔΑΚ ειδικά προς αυτό τον σκοπό και που κοινοποιείται στην Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς. Επιπλέον, η αποπεράτωσή τους είναι δυνατό να ολοκληρωθεί εντός εύλογου, ανάλογα με τις περιστάσεις, χρόνου και τα έξοδα αποπεράτωσης δεν υπερβαίνουν, στο σύνολο τους, ποσοστό είκοσι τοις εκατό (20%) επί της συνολικής αξίας του ακινήτου, όπως θα υφίσταται μετά την αποπεράτωση, με βάση τους κανόνες αποτίμησης των παραγράφων 7 έως 9 του παρόντος άρθρου.

Η αξία του συνόλου των ακινήτων, τα οποία δεν έχουν αποκτηθεί κατά πλήρη κυριότητα από το αμοιβαίο κεφάλαιο, δεν πρέπει να υπερβαίνει το δέκα τοις εκατό (10%) του συνόλου των επενδύσεων του αμοιβαίου κεφαλαίου σε ακίνητη περιουσία. Επιτρέπεται η απόκτηση από το αμοιβαίο κεφάλαιο δικαιωμάτων από χρηματοδοτική μίσθωση επί ακινήτων, κατά την έννοια των περιπτώσεων α' και β' της παρούσας παραγράφου, εφόσον το σύνολο αυτών των δικαιωμάτων δεν υπερβαίνει σε αξία το είκοσι πέντε τοις εκατό (25%) του ενεργητικού τού αμοιβαίου κεφαλαίου και καθένα από αυτά τα δικαιώματα δεν υπερβαίνει το δέκα τοις εκατό (10%) του ενεργητικού αυτού. ■



Ευρώ & Ασφαλιστικές εταιρίες



του Β.Ι. ΑΠΟΣΤΟΛΟΠΟΥΛΟΥ
Νομικού/Φορολογικού Συμβούλου SCOPLIFE

Στο άτυπο Συμβούλιο ECOFIN (Συμβούλιο Οικονομικών και Δημοσιονομικών Θεμάτων) συμφωνήθηκε και επιβεβαιώθηκε στο Ευρωπαϊκό Συμβούλιο των Βρυξελλών ότι για τις χώρες που δε θα ενταχθούν στη ζώνη ΕΥΡΩ από την 1-1-1999, ισχύουν οι αρχές της ίσης μεταχείρισης και της διευκόλυνσης με τις άλλες χώρες-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Σύμφωνα, λοιπόν, με τις παραπάνω αρχές, τα κριτήρια επιλογής θα είναι τα ίδια και οι διαδικασίες και ο χρόνος που μεσολαβεί από τη στιγμή της επιλογής της ένταξης της χώρας στη ζώνη ΕΥΡΩ, μέχρι 1-1-2002, που είναι το τέλος της μεταβατικής περιόδου, μπορεί να συντμηθούν.

Η Ελλάδα φαίνεται να ικανοποιεί τα κριτήρια σύγκλισης και θα συμμετάσχει στη ζώνη ΕΥΡΩ την 1-1-2001. Έτσι, η μεταβατική περίοδος για τη χώρα μας θα είναι μικρότερη και θα διαρκέσει από 1-1-2001 μέχρι 31-12-2001. Ουσιαστικά όμως οι προετοιμασίες έχουν αρχίσει ταυτόχρονα με τις άλλες χώρες, με τη διαφορά ότι το ΕΥΡΩ μέχρι 31-12-2000 θα αποτελεί για την Ελλάδα ξένο νόμισμα.

Στη διάρκεια της μεταβατικής περιόδου, θα εισαχθεί το ΕΥΡΩ σε λογιστική μορφή, ενώ οι συναλλαγές θα γίνονται σε ΕΥΡΩ και σε δραχμές, με την αμετάκλητη σταθερή ισοτιμία δραχμής/ΕΥΡΩ.

Σε φυσική μορφή (χαρτονομίσματα/κέρματα) το ΕΥΡΩ θα κυκλοφορήσει την 1-1-2002 και στις 30-6-2002 θα αποσυρθούν τα εθνικά νομίσματα όλων των κρατών-μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες εκτός από τη βασική τους λειτουργία, που είναι η ασφαλιστική κάλυψη, ως θεσμικοί επενδυτές επηρεάζονται και από τη λειτουργία του χρηματοπιστωτικού συστήματος και τη λειτουργία του Χρηματιστηρίου.

Κατά συνέπεια, πρέπει να καταρτίσουν ένα χρονοδιάγραμμα, ενδεικτικών έστω, ενεργειών για την εισαγωγή του ΕΥΡΩ στον τομέα τους.

Στάδιο προετοιμασίας
(σήμερα μέχρι 31-12-2000)
– Καθορισμός δραστηριοτήτων και λειτουργιών που επηρεάζονται από το ΕΥΡΩ
– Κατάρτιση επιχειρησιακού σχεδίου μετάβασης
– Καταγραφή στρατηγικών, πολιτικών και τεχνικών για την υλοποίηση
– Μελέτη ευκαιριών για επέκταση της επιχειρηματικής δραστηριότητας
– Εκπαίδευση προσωπικού
– Προσαρμογή συστημάτων

Μεταβατική περίοδος
(1-1-2001 μέχρι 31-12-2001)
– Εφαρμογή επιχειρησιακού σχεδίου μετάβασης
– Ολοκλήρωση προσαρμογής συστημάτων και διαδικασιών
– Ενημέρωση πελατών
– Ολοκλήρωση εκπαίδευσης προσωπικού και δικτύου πωλήσεων

Τελική φάση (από 1-1-2000)
– Διενέργεια όλων των συναλλαγών σε ΕΥΡΩ
– Πλήρης λειτουργία όλων των συστημάτων σε ΕΥΡΩ

Αναγκαίες αλλαγές
Για την εισαγωγή του ΕΥΡΩ οι ασφαλιστικές εταιρίες είναι υποχρεωμένες να πραγματοποιήσουν σημαντικές αλλαγές, όπως:
– Μεταβολές στη λογιστική και χρηματοοικονομική λειτουργία τους
– Προσαρμογή και ανασχεδιασμό των συστημάτων τους
– Αλλαγές στην επενδυτική πολιτική
– Προσαρμογές στα ασφαλιστήρια συμβόλαια
– Μεταβολές στα έντυπα
– Νέα τιμολόγηση
– Αλλαγές στο δίκτυο πωλήσεων
– Προσαρμογές στις προμήθειες, αποζημιώσεις και λοιπές πληρωμές
– Βελτίωση των προγραμμάτων εκπαίδευσης προσωπικού και δικτύου πωλήσεων
– Επιβεβαιώσεις πράξεων σε πολλά νομίσματα
– Προετοιμασία για μετατροπή υφιστάμενων αποθεμάτων ομολόγων
– Αποϋλοποίηση χρεωγράφων
– Μετατροπή συμβάσεων
– Τιμολόγηση τίτλων
– Σχεδιασμός νέων προϊόντων
– Κατάργηση αγοράς συναλλάγματος για νομίσματα χωρών ζώνης ΕΥΡΩ
– Μείωση κινδύνων από μεταβολή επιτοκίων και συναλλαγματικών ισοτιμιών
– Ανάπτυξη χρηματοοικονομικών παραγώγων σε ΕΥΡΩ
– Αντί τιμών fixing χρησιμοποίηση ισοτιμιών αναφοράς
– Διακανονισμοί σε ΕΥΡΩ
– Τρέχουσα θέση και αποτίμηση θέσης σε ΕΥΡΩ
– Μετατροπή ονομαστικής αξίας μετοχών και απεικόνιση τιμών σε εκατοστιαίες μονάδες ■



Ειδήσεις Επικοινωνία

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

4 τυχερούς ανέδειξε η κοπή της πίττας του προσωπικού της Εθνικής Ασφαλιστικής

Την Πέμπτη 13 Ιανουαρίου πραγματοποιήθηκε η κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίττας του προσωπικού της Εθνικής Ασφαλιστικής. Η εκδήλωση έλαβε χώρα σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών.
Ο πρόεδρος της εταιρίας κ. Θεόδωρος Πανταλάκης και ο γενικός διευθυντής κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου αντάλλαξαν ευχές με το προσωπικό για τη νέα χρονιά. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους οι κ.κ. Νικόλαος Μαλλούχος και Γιώργος Μαργαρίτης, μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρίας και ο κ. Νίκος Μακρόπουλος, διευθύνων σύμβουλος της ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΓΑ.
Ευχές με το προσωπικό αντάλλαξαν και οι αναπληρωτές γενικοί διευθυντές της εταιρίας κ. Κυριάκος Παραβάντης και Ζένιος Δημητρίου, όπως και οι διευθυντές της Εθνικής Ασφαλιστικής.
Η κλήρωσε ανέδειξε 4 τυχερούς που θα συμμετάσχουν στα ταξίδια της Διεύθυνσης Πωλήσεων Δικτύου της εταιρίας στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.
Το ταξίδι στην Ελλάδα κέρδισαν οι κ.κ. Λυκάκης Νικόλαος από το υποκατάστημα του Ηρακλείου Κρήτης, Κωνσταντινίδης Ιωάννης από το υποκατάστημα Πτολεμαΐδας, Χατζής Νικόλαος από το υποκατάστημα Ελασσόνας.
Το ταξίδι εξωτερικού που θα πραγματοποιηθεί στη Σκανδιναβία κέρδισε η κυρία Σπανοπούλου Ευαγγελία από τον τομέα ζημιών των Ομαδικών Ασφαλειών Ζωής. Την εκδήλωση έκλεισε η μουσική ορχήστρα των υπαλλήλων του υποκαταστήματος Κηφισού.



Ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Θ. Πανταλάκης, μαζί με τον γενικό διευθυντή κ. Φιλίππου χαιρετούν τον εκδότη του «Ασφαλιστικού ΝΑΙ» κ. Ευάγγελο Σπύρου.

INTERAMERICAN

Ημερίδα για το Χρηματιστήριο Παραγωγών από το Ι.ΧΟ.Σ.

Πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο αμφιθέατρο ΤΑΜΠΟΥΡΑ, που βρίσκεται στα κεντρικά γραφεία της INTERAMERICAN PLAZA στο Μαρούσι, επιμορφωτική ημερίδα με θέμα: «Η λειτουργία του Χρηματιστηρίου Παραγώγων».
Βασικός ομιλητής της εκδήλωσης υπήρξε ο κ. Παναγιώτης Αλεξάκης, πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Χρηματιστηρίου Παραγώγων Αθηνών Α.Ε., ο οποίος ανέλυσε διεξοδικά τον εξισορροπιστικό ρόλο που θα διαδραματίσει το Χρηματιστήριο Παραγώγων λειτουργώντας παράλληλα με το Χρηματιστήριο Αξιών. Η παράλληλη αυτή λειτουργία θα δώσει τη δυνατότητα στους επενδυτές που έχουν την αίσθηση των οικονομικών εξελίξεων να πραγματοποιούν κέρδη μέσω ειδικών συμβολαίων, ακόμα και όταν οι τιμές των μετοχών πέφτουν. Ο κ. Π. Αλεξάκης έδωσε ακόμη πληροφορίες για τα προγράμματα ενημέρωσης, καθώς και για τα εκπαιδευτικά προγράμματα στα οποία μπορούν να φοιτήσουν οι ενδιαφερόμενοι και τα οποία προσφέρονται από το Χρηματιστήριο Παραγώγων. Η ομιλία του κ. Π. Αλεξάκη ανήκει σε μία σειρά επιμορφωτικών και πολιτιστικών εκδηλώσεων, που έχει προγραμματίσει το ΙΧΟΣ για τη φετινή ακαδημαϊκή περίοδο. Την εκδήλωση παρακολούθησαν επίσημοι προσκεκλημένοι από την ασφαλιστική αγορά, διευθυντικά στελέχη της Interamerican, διευθυντές υποκαταστημάτων, χρηματοασφαλιστικοί σύμβουλοι της εταιρίας και οι συνδρομητές του Ινστιτούτου.Το ΙΧΟΣ είναι ένας πρωτοποριακός θεσμός για την ελληνική ασφαλιστική αγορά, που σαν αντικείμενό του έχει την επιμόρφωση, εκπαίδευση και αναβάθμιση του επιπέδου των χρηματοασφαλιστικών συμβούλων.



Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

INTERAMERICAN
ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

1974-1999: Μια πορεία προόδου

Αυτές τις ημέρες, η εταιρία INTERAMERICAN Γενικών Ασφαλειών, που δραστηριοποιείται στο συγκεκριμένο χώρο, συμπλήρωσε 25 χρόνια ζωής. Σε ειδική εκδήλωση που έγινε στα κεντρικά γραφεία, στο Μαρούσι, γιορτάστηκε το γεγονός αυτό και έγιναν λεπτομερείς αναφορές από τα στελέχη της εταιρίας στην 25ετή δράση της, ενώ ανακοινώθηκε και το μελλοντικό της πρόγραμμα.
Επίσης, ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. Κωνσταντίνος Μπερτσιάς, αναφέρθηκε στα πολύ θετικά οικονομικά αποτελέσματα του έτους 1999, που συνοψίζονται ως εξής, συγκριτικά με αυτά του 1998:
- Ασφάλιστρα 22,8 δισ. δρχ. (αύξηση 17%).
- Ασφαλιστικές προβλέψεις 28,2 δισ. δρχ. (αύξηση 40%).
- Πληρωθείσες αποζημιώσεις 12,4 δισ. δρχ. (αύξηση 7%).
- Κέρδη 7,5 δισ. δρχ. (αύξηση 188%).
Κατά την εκδήλωση, η διοίκηση της εταιρίας, τιμώντας τους ανθρώπους που συνεισέφεραν στην ανάπτυξή της, βράβευσε 30 ανθρώπους του δυναμικού της για την πολυετή προσφορά τους.
Σε ομιλία του ο πρόεδρος του Ομίλου κ. Δ. Κοντομηνάς, συνεχάρη όλο το προσωπικό και τους συνεργάτες της εταιρίας και για τα 25 χρόνια ζωής της εταιρίας και για τα σημαντικά επιτεύγματα όλων αυτών των χρόνων, τα οποία καθιέρωσαν στην αγορά την INTERAMERICAN Γενικών Ασφαλειών ως μία μεγάλη εταιρία με καινοτόμες πρωτοβουλίες, που έχει συμβάλλει τα μέγιστα στην προαγωγή γενικότερα του ασφαλιστικού θεσμού στη χώρα μας. Αναφέρθηκε επίσης στις μεγάλες προοπτικές που υπάρχουν στην ελληνική ασφαλιστική αγορά για την ανάπτυξη του κλάδου των Γενικών Ασφαλειών και για την εν γένει παρουσία του Ομίλου INTERAMERICAN, στο ευρύτερο χρηματοοικονομικό χώρο.
Σημειώνεται ότι η επέτειος των 25 χρόνων λειτουργίας της INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ συμπίπτει με ένα άλλο σημαντικό γεγονός, αυτό της υποβολής της αίτησης της εταιρίας για την εισαγωγή της στο Χ.Α.Α.

Δείκτες προόδου

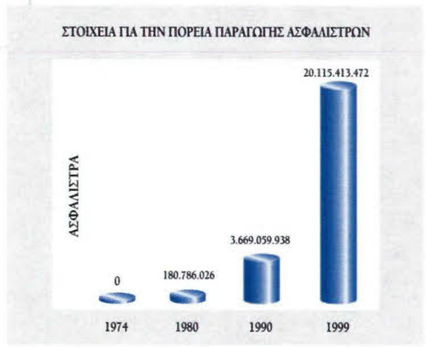
Στον παρακάτω πίνακα φαίνεται η εξέλιξη των σημαντικότερων μεγεθών, για την τετραετία 1995-1998.
Όλοι οι αριθμοί πιστοποιούν τη θεαματική πορεία της εταιρίας και προδικάζουν τις ευοίωνες προοπτικές της για τη μελλοντική εξέλιξή της.

	31/12/95	31/12/96	31/12/97	31/12/98	31/12/99*
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	813 εκ.	1,312 εκ.	1,536 εκ.	2,215 εκ.	2,500 εκ.
ΠΕΛΑΤΕΣ	64.000	97.000	101.500	112.500	128,500
ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΕΙΣ	63.059	89.741	98.803	99.532	110.000
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	- 558 εκ.	- 289 εκ.	- 258 εκ.	+ 380 εκ.	+ 540 εκ.
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	291 εκ.	383 εκ.	383 εκ.	426 εκ.	440 εκ.
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	176 εκ.	287 εκ.	579 εκ.	958 εκ.	1,498 εκ.

* Εκτίμηση

1974-1999: Ανάπτυξη στη γλώσσα των αριθμών

Η INTERAMERICAN ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ είναι, πρωτίστως, μια εταιρία ανθρώπων.
Και όταν ευημερούν οι άνθρωποί μας, ευημερούν και οι αριθμοί.



Δίκτυο σιγουριάς

Το δίκτυο εξυπηρέτησης της εταιρίας είναι εκτεταμένο και λειτουργεί όλο το 24ωρο, καλύπτοντας γεωγραφικά όλη τη χώρα. Συνολικά, αποτελείται από 65 σταθμούς εξυπηρέτησης, 40 σημεία τεχνικής υποστήριξης και 240 οχήματα εξυπηρέτησης.
Η εταιρία, μέσω διεθνών συνεργασιών, προσφέρει εξυπηρέτηση σε όλο τον ευρωπαϊκό χώρο. Μέσα σε 5 χρόνια έχουν εξυπηρετηθεί περισσότερα από 400.000 περιστατικά και στο 90% των κλήσεων ο χρόνος εξυπηρέτησης δεν ξεπέρασε τα 25 λεπτά.

Nationale-Nederlanden

Εκδήλωση υποκαταστήματος Στ. Ψαράκη - 2000

Στις 14 Ιανουαρίου 2000 στο ξενοδοχείο Μεγάλη Βρετάνια, πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία η εκδήλωση του υποκαταστήματος της Nationale-Nederlanden του κ. Στέφανου Ψαράκη για την κοπή της πίτας του. Παρόντες ήταν οι συνεργάτες του γραφείου, καθώς επίσης και τα στελέχη της εταιρίας με πρώτο τον κ. Τάκη Καραλή και τους κ.κ. Μ. Ανδρόνικο, Κ. Γιόνη, Μ. Καλούση, Π. Δοντά, Π. Δρούγκα, κ.λπ. Ο κ. Ψαράκης, αφού καλωσόρισε όλους στη γιορτή, αναφέρθηκε στην πορεία του υποκαταστήματος για το έτος 1999 και παρουσίασε τα αποτελέσματα σε όλους τους κλάδους της εταιρίας, τονίζοντας την ευχαρίστησή του για την πολλή καλή χρονιά που πέρασε.
• 470.000.000 Νέα Παραγωγή Ζωής σε παραδοσιακά συμβόλαια χωρίς Unit Linked. • 2 δισ. Χαρτοφυλάκιο Ζωής. • 15 δισ. Χαρτοφυλάκιο Αμοιβαίων Κεφαλαίων. • 150.000.000 Χαρτοφυλάκιο Γενικών. • 3.000 Χαρτοφυλάκιο Πιστωτικών Καρτών Visa. • 600.000.000 Χαρτοφυλάκιο Δανείων. • 52% Δείκτης Ζημιών. • 77% Διατηρησιμότητα Συμβολαίων.
Στη συνέχεια αναφέρθηκε στους στόχους του γραφείου για το 2000 και εξέφρασε τη μεγάλη του αισιοδοξία για τα αποτελέσματα της νέας μας χρονιάς, όπου θα κυριαρχήσει το πάθος και η δύναμη για το μέγαλο άλμα προς την κορυφή.
Ακολούθησαν οι βραβεύσεις των πρώτων του υποκαταστήματος σε όλους τους κλάδους.
• 1ος Γρ. Ρούσσος στον Κλάδο Ζωής και στη Διατηρησιμότητα.
1ο Χαρτοφυλάκιο Ζωής Πανελλαδικά και 6ο Χαρτοφυλάκιο Αμοιβαίου.
• 1ος Ι. Χατζηδρόσος στον Κλάδο Πυρός.
• 1ος Β. Ασπροποταμίτης στον Κλάδο Αμοιβαίων Κεφαλαίων.
6ος Πανελλαδικά στη Ζωή και 2ος εκτός Αθηνών.
• 1ος Κ. Χαρέας στον Κλάδο των Τραπεζικών Προϊόντων και στο χαμηλό Δείκτη Ζημιών.
1ο Χαρτοφυλάκιο Καρτών και Τραπεζικών Προϊόντων.
Ο κ. Καραλής, τόνισε την σημαντική παρουσία του γραφείου, και αναφέρθηκε στις σημαντικές αλλαγές προς την κορυφή που θα κάνει η εταιρία το 2000. Χαρακτηριστική ήταν η αναφορά του στη βοήθεια που προσφέρει, στη λειτουργία και την εξέλιξη της εταιρίας ο κ. Ψαράκης, με ιδέες και πράξεις του που πρώτα εφαρμόζονται στο γραφείο του.

INTERLIFE ΚΥΠΡΟΥ

Η E.MI.A. προσχώρησε στην ασφαλιστική εταιρία

Η ασφαλιστική εταιρία Interlife ανακοίνωσε την έναρξη της συνεργασίας της με ένα από τα πλέον αξιόλογα ασφαλιστικά γραφεία, την E.MI.A. Insurances Ltd. Η συμφωνία υπογράφηκε στις 11 Νοεμβρίου 1999 στα κεντρικά γραφεία της ασφαλιστικής εταιρίας Interlife, παρουσία των κ.κ. Μιχάλη Μιχαηλίδη, διευθύνοντα συμβούλου της εταιρίας, Γιαννάκη Πουλλή, διευθυντή Γενικού Κλάδου, Άκη Παπαχριστοδούλου, οικονομικού διευθυντή και από μεριάς E.MI.A. των κ.κ. Ευριπίδη Ζήνωνος, Αχιλλέα Θεοδότου και Μίκη Πολυκάρπου.



Στη φωτογραφία από αριστερά οι κ.κ. Αχιλλέας Θεοδότου, Άκης Παπαχριστοδούλου, Μιχάλης Μιχαηλίδης, Ευριπίδης Ζήνωνος, Μίκης Πολυκάρπο και Γιαννάκης Πουλλής.

GENERALI HELLAS

Ενίσχυση του Νοσοκομείου Παίδων Αθηνών

Ο Όμιλος Generali αποφάσισε να υποδεχθεί τη νέα χιλιετία υιοθετώντας μια νέα φιλοσοφία όσον αφορά το κοινωνικό του πρόσωπο. Από φέτος, το χρηματικό κόστος των δώρων που συνήθιζε η εταιρία να κάνει σε πελάτες, φίλους και συνεργάτες, διατέθηκε σε φιλανθρωπικούς σκοπούς.
Πρώτος «σταθμός» ήταν το Νοσοκομείο Παίδων Αθηνών «ΠΑΝ. & ΑΓΛ. ΚΥΡΙΑΚΟΥ». Η Μονάδα Αιμοκάθαρσης του Νεφρολογικού Τμήματος του Νοσοκομείου λειτουργεί από το 1978 και είναι η μόνη στη χώρα μας για παιδιά. Τα περισσότερα μηχανήματα αιμοκάθαρσης του Τμήματος είναι παλαιάς τεχνολογίας και περιορισμένων δυνατοτήτων. Στην προσπάθεια της εταιρίας να συμβάλει στη βελτίωση της ποιότητας των ιατρικών υπηρεσιών που παρέχει η συγκεκριμένη μονάδα, παρέδωσε στο νοσοκομείο ένα μηχάνημα τεχνητού νεφρού, τύπου GAMBRO AK-200 τελευταίας, τεχνολογίας. Το παραπάνω μηχάνημα τέθηκε ήδη σε λειτουργία από το Δεκέμβριο και σίγουρα θα βελτιώσει σημαντικά την αντιμετώπιση σχετικών προβλημάτων υγείας, ιδίως ασθενών μικρής ηλικίας και θα αναβαθμίσει τις δυνατότητες της Μονάδας Αιμοκάθαρσης.



Ο κ. Andreas Gantenbein - διευθυντής Marketing του Ομίλου Generali, με τον κ. Κ. Μιχέλη - διευθυντή του Νεφρολογικού Τμήματος του Νοσοκομείου και τον κ. Κ. Στεφανίδη - αν. διευθυντή του Νεφρολογικού Τμήματος του Νοσοκομείου.

METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΑΦΕΤΗΡΙΑ ΓΙΑ ΝΕΕΣ ΕΠΙΤΥΧΙΕΣ ΚΑΙ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΤΟ 2000

Συστράτευση όλων για τη νέα χιλιετία από τον Γ. Καπουράνη

Με αφορμή την είσοδο της METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ στο νέο αιώνα και την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίττας, ο πρόεδρος της εταιρίας κ. Γ. Καπουράνης παρέθεσε επίσημο δείπνο στο Διοικητικό Προσωπικό των εταιριών του Ομίλου. Όλοι οι παρευρισκόμενοι πέρασαν ένα ευχάριστο βράδυ με κέφι και χορό, σε ένα εκπληκτικό χώρο στην Αίγλη του Ζαππείου.
Ο κ. Γ. Καπουράνης στην ομιλία του, αφού έκανε μία σύντομη ιστορική αναδρομή σε όλη την πορεία της εταιρίας, τόνισε ότι το 2000 θα αποτελέσει αφετηρία νέων επιτυχιών και διακρίσεων και κάλεσε όλους τους ανθρώπους της εταιρίας, ο καθένας από τη θέση του να στηρίξουν αυτήν την προσπάθεια.



Ο κ. Καπουράνης κόβει την πρωτοχρονιάτικη πίττα υπό το βλέμμα της υποδιευθύντριας προσωπικού κας Α. Καντεράκη.

Alico AIG Life

Με επιτυχία και φέτος τα ετήσια Περιφερειακά Συνέδρια της Alico AIG Life

Ιδιαίτερη επιτυχία γνώρισαν για μία ακόμη χρονιά τα ετήσια Περιφερειακά Συνέδρια της Alico AIG Life, τα οποία πραγματοποιήθηκαν λίγο πριν το τέλος του 1999. Τα Συνέδρια, τα οποία αποτελούν πλέον θεσμό για την εταιρία, πραγματοποιήθηκαν στην Ξάνθη για την Περιφέρεια Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης, στη Θεσσαλονίκη για την Περιφέρεια Κεντρικής και Δυτικής Μακεδονίας, στο Βόλο για την Περιφέρεια Κεντρικής Ελλάδος και στην Αθήνα για την Περιφέρεια Νοτίου Ελλάδος.

Τις εργασίες των Συνεδρίων τίμησαν με την παρουσία τους ο πρόεδρος Ιβηρικής, Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της Alico κ. Α. Βασιλείου, ο γενικός διευθυντής της Alico AIG Life Ελλάδος κ. Σ. Ταγκόπουλος, ο agency director Βόρειας και Κεντρικής Ελλάδος κ. Σ. Στυλιανίδης, καθώς επίσης και άλλα επίλεκτα στελέχη της εταιρίας.

Κατά τη διάρκεια των Συνεδρίων, δόθηκε η δυνατότης μιας ολοκληρωμένης ενημέρωσης των συνεργατών σχετικά με τις επιδόσεις και τα εντυπωσιακά αποτελέσματα που επέτυχε η εταιρία κατά τη διάρκεια του απερχόμενου έτους. Παράλληλα, συζητήθηκαν θέματα στρατηγικής και τέθηκαν οι βασικές κατευθύνσεις για την επόμενη χρονιά, ενώ πραγματοποιήθηκαν οι απονομές βραβείων στους συνεργάτες που πέτυχαν εξαιρετικές επιδόσεις κατά το 1999 σε επίπεδο Περιφέρειας.

Ιδιαίτερα σημαντική ήταν η ανταλλαγή απόψεων, μέσω συζητήσεων panel, όσον αφορά στους τρόπους μέσω των οποίων είναι δυνατόν να βελτιωθεί ακόμη περισσότερο το επίπεδο των παρεχομένων υπηρεσιών, αλλά και γύρω από το θέμα της περαιτέρω αύξησης της παραγωγικότητας και αποδοτικότητας, τόσο σε ατομικό όσο και σε εταιρικό επίπεδο.

Στα πλαίσια των εκδηλώσεων σε κάθε πόλη στην οποία πραγματοποιήθηκαν τα Συνέδρια ήταν και η επίσημη δεξίωση που παρέθεσε η εταιρία, τιμώντας με τον τρόπο αυτό τους συνεργάτες της. Παραβρέθηκαν ακόμη οι σύζυγοι των συμμετεχόντων, καθώς επίσης και εκπρόσωποι των τοπικών αρχών, εκπρόσωποι των Μέσων Μαζικής Ενημέρωσης και άλλοι επίσημοι προσκεκλημένοι.

Περιφέρεια Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης
Ασφαλιστές
1η θέση **Μιχάλης Κατρανιτσιώτης**
2η θέση **Βαγγέλης Εμμανουήλ**
3η θέση **Άρης Πετρίδης**
1ος Δ/ντής Ομάδος **Κώστας Δαλακούρας**
1ος Δ/ντής Υποκ/τος **Μάριος Μανίσαλης**

Περιφέρεια Κεντρικής και Δυτικής Μακεδονίας
Ασφαλιστές
1η θέση **Θεοδώρα Θεοδωρίδου**
2η θέση **Κωνσταντίνος Μιχαηλίδης**
3η θέση **Δημήτρης Ματάκος**
1ος Δ/ντής Ομάδος **Νίκος Παλάζης**
1ος Δ/ντής Υποκ/τος **Φώτης Γκαϊτατζής**

Περιφέρεια Κεντρικής Ελλάδος
Ασφαλιστές
1η θέση **Κλαίρη Κουκουμβρή**
2η θέση **Νίκος Ανδρέογλου**
3η θέση **Ηλίας Σαντάρμης**
1η Δ/ντρια Ομάδος **Κατερίνα Κόκκαλη**
1ος Δ/ντής Υποκ/τος **Γιώργος Μασσούρας**

Συνέδριο Μακεδονίας - Θράκης



Οι κ.κ. Α. Πετρίδης, Β. Εμμανουήλ, Μ. Κατρανιτσιώτης και Β. Παπαδόπουλος.



Ο κ. Μ. Μανίσαλης - 1ος διευθυντής υποκαταστήματος στην Περιφέρεια Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης παραλαμβάνει το βραβείο του από τον κ. Β. Παπαδόπουλο.



Ο κ. Κ. Δαλακούρας - 1ος διευθυντής ομάδας στην Περιφέρεια Ανατ. Μακεδονίας και Θράκης, παραλαμβάνει το βραβείο του από τον κ. Β. Παπαδόπουλο, Sales Executive Bop. Ελλάδας.



Άποψη από το Περιφερειακό Συνέδριο Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης.

Συνέδριο Κεντρικής & Δυτ. Μακεδονίας



Ο κ. Δ. Ματάκος, η κα Θ. Θεοδωρίδου, ο κ. Κ. Μιχαηλίδης και ο κ. Σ. Στυλιανίδης, Agency Director Βορείας και Κεντρικής Ελλάδας.



Οι κ.κ. Ν. Παλάζης, Σ. Στυλιανίδης και Φ. Γκαϊτατζής.

Συνέδριο Κεντρικής Ελλάδος



Ο κ. Η. Σαντάρμης, η κα Κ. Κουκουμβρή, ο κ. Ν. Ανδρέογλου και ο κ. Α. Δημητρακόπουλος.



Η κα Κ. Κόκκαλη - 1η διευθύντρια ομάδας στην Περιφέρεια Κεντρικής Ελλάδος, παραλαμβάνει το βραβείο της από τον κ. Α. Δημητρακόπουλο, αναπληρωτή διευθυντή marketing Βορείου και Κεντρικής Ελλάδας.



Ο κ. Γ. Μασούρας - 1ος διευθυντής υποκαταστήματος στην Περιφέρεια Κεντρικής Ελλάδος, παραλαμβάνει το βραβείο του από τον κ. Α. Δημητρακόπουλο.

Allianz

Δίκτυο Πωλήσεων κ. Δ. Δεληγεωργόπουλου

Εκδήλωση για τη νέα χρονιά

Στους Δελφούς συγκεντρώθηκε το Δίκτυο Πωλήσεων του κ. Δ. Δεληγεωργόπουλου, του Ομίλου Allianz, από τις 28 έως τις 30 Ιανουαρίου, στα πλαίσια μιας εκδήλωσης εορτασμού για τη νέα χρονιά αλλά και για την επιτυχημένη πορεία των δέκα ετών.

Μέσα σε κλίμα ενθουσιασμού, ο κ. Δημήτρης Δεληγεωργόπουλος αναφέρθηκε στη δύναμη των ανθρώπων του αλλά και των αριθμών. Μια δύναμη που αποτελείται από 8 υποκαταστήματα και γραφεία που πέτυχαν για το 1999, 40% αύξηση παραγωγής στις ασφάλειες ζωής και πενταπλάσια παραγωγή σε αμοιβαία κεφάλαια, έναντι του 1998. Μία δύναμη που υπόσχεται, όπως τόνισε ο ίδιος, μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης.

Στη συνέχεια, συνεχάρη και βράβευσε τους καλύτερους συνεργάτες του, τους ανθρώπους που τον στηρίζουν, άνθρωποι ώριμοι, επαγγελματίες με γνώσεις και ικανότητες, όπως χαρακτηριστικά είπε. Ο κ. Δεληγεωργόπουλος έκλεισε την ομιλία του δίνοντας έμφαση στο σεβασμό, την εκτίμηση αλλά και στην ικανοποίηση του πελάτη για να μπορεί τόσο ο ίδιος όσο και οι συνεργάτες του να αισθάνονται πραγματικά περήφανοι. Στην εκδήλωση, χαιρετισμό απηύθυνε ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Allianz κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου. Ξεκινώντας με μια σύντομη αναφορά στο πρόσφατο παρελθόν, τόνισε πως η εταιρία θα βασίζεται πάντα στις ίδιες αξίες, που τη διέκριναν μέσα στο χρόνο, το σεβασμό στους ανθρώπους και στους συνεργάτες της, τη συνέπεια στις αποφάσεις της, την ακεραιότητά της, το υψηλό επίπεδο του ανθρώπινου δυναμικού της. Ο κ. Σαρρηγεωργίου υπογράμμισε επίσης όλα τα προϊόντα αλλά και όλους τους τομείς που δραστηριοποιείται ο Όμιλος Allianz. Χαιρετισμό απήυθυνε και ο γενικός διευθυντής Πωλήσεων & Marketing, κ. Ιωάννης Πολίτης.Στον τομέα των αμοιβαίων κεφαλαίων αλλά και της επιτυχημένης πορείας του Δικτύου Πωλήσεων του κ. Δ. Δεληγεωργόπουλου, αναφέρθηκε ο κ. Άγγελος Πολίτης, διευθυντής της Εταιρίας Αμοιβαίων Κεφαλαίων της Allianz. Στον τριήμερο αυτό εορτασμό συμμετείχαν επίσης πολλά στελέχη των Διοικητικών Υπηρεσιών του Ομίλου Allianz.







Στιγμιότυπα από τις βραβεύσεις των συνεργατών του κ. Δεληγεωργόπουλου.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Πρωτάθλημα Ασφαλειών Αγροτικής

Επίσημοι χορηγοί του πρωταθλήματος ποδοσφαίρου είναι, από σήμερα και μέχρι τον Ιούνιο του 2001, οι ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, Αγροτική Ασφαλιστική και Αγροτική Ζωής.

Τη σχετική σύμβαση χορηγίας ανακοίνωσαν κατά τη διάρκεια ειδικής εκδήλωσης σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών, ο διευθύνων σύμβουλος των ασφαλιστικών εταιριών κ. Τριαντάφυλλος Ε. Λυσιμάχου και ο πρόεδρος της ΕΠΑΕ κ. Βίκτωρ Μητρόπουλος.

Η σύμβαση προβλέπει την καταβολή από την Αγροτική Ασφαλιστική και την Αγροτική Ζωής προς την ΕΠΑΕ, ποσού ύψους 700 εκατ. δρχ. μέχρι τη λήξη του επόμενου πρωταθλήματος, δηλαδή σε διάρκεια 18 μηνών.

Στο διάστημα αυτό παρέχεται στις ασφαλιστικές εταιρίες η δυνατότητα αξιοποίησης πακέτου ανταποδοτικών ενεργειών, μεταξύ των οποίων η προβολή τους στους αγωνιστικούς χώρους και κατά τη διάρκεια των τηλεοπτικών μεταδόσεων των αγώνων.

Αξίζει να σημειωθεί ότι μέρος της χορηγίας θα διατεθεί για την αναβάθμιση των αγωνιστικών χώρων, εξασφαλίζοντας καλύτερες συνθήκες διεξαγωγής του πρωταθλήματος, τόσο για τους αθλητές όσο και για τους φιλάθλους.

Η συνεργασία των δύο πλευρών επεκτείνεται και στο χώρο των ασφαλειών, καθώς έχει ήδη συμφωνηθεί η ομαδική ασφάλιση των επαγγελματιών ποδοσφαιριστών από ατύχημα ή ασθένεια.

Ο κ. Λυσιμάχου, αναφερόμενος στη σύμβαση, δήλωσε ότι η ανάληψη της χορηγίας του πρωταθλήματος ποδοσφαίρου αποτελεί για τις δύο ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου της ΑΤΕ την ελάχιστη συμβολή τους στα αθλητικά δρώμενα της χώρας μας και ευχήθηκε το φετινό πρωτάθλημα να διεξαχθεί στο πλαίσιο του υγιούς αθλητικού πνεύματος και ιδεώδους, αναδεικνύοντας νικητές το φίλαθλο πνεύμα και την πνευματική και σωματική αλκή.

CLUB RICH
το δικό σας club παροχής υπηρεσιών
μόνο για επιτυχημένους
Rich Club
Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών "Λιάγκα"

Allianz

Ανακοίνωση

Ενημερώνουμε τους μεριδιούχους μας ότι με πρόσφατες αποφάσεις της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς εγκρίθηκε η μετονομασία αμοιβαίων κεφαλαίων που διαχειρίζεται η εταιρία μας και τροποποιήθηκαν οι σχετικές διατάξεις των Κανονισμών τους, ως εξής:

Το Helvetia A/K Μετοχών Εσωτερικού μετονομάστηκε σε Allianz A/K Μετοχών Εσωτερικού (απόφαση υπ' αριθμόν 113/4-3-1999 Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς ΦΕΚ 898Β 26/5/99). Το Helvetia A/K Ομολογιών Εσωτερικού μετονομάστηκε σε Allianz Plus Ομολογιών Εσωτερικού (απόφαση υπ' αριθμόν 113/4-3-1999 Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς ΦΕΚ 898Β 26/5/99). Το Helvetia A/K Μικτό Εσωτερικού μετονομάστηκε σε Allianz Plus A/K Μικτό Εσωτερικού (απόφαση υπ' αριθμόν 142/30-9-1999 Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς, ΦΕΚ 2037Β 19/11/99). Ακόμη, είμαστε στην ευχάριστη θέση να ανακοινώσουμε τη συγκρότηση νέου αμοιβαίου κεφαλαίου υπό τη διαχείριση της εταιρίας μας, με την ονομασία Allianz World Equity Fund Διεθνές A/K Μετοχών, ο Κανονισμός του οποίου εγκρίθηκε με την υπ' αριθμόν 132/22-7-1999 Απόφαση της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς (ΦΕΚ 1775Β 22/9/99).

Ο Κανονισμός του νέου αμοιβαίου κεφαλαίου, όπως και οι Κανονισμοί όλων των αμοιβαίων κεφαλαίων μας με τις ανάλογες τροποποιήσεις βρίσκονται στη διάθεση του επενδυτικού κοινού σε όλα τα σημεία πώλησης προϊόντων Allianz.

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

SCOPLIFE

Scoplife Technology Fund

Ξεπέρασε τις προσδοκίες των αναλυτών με απόδοση 156,8% για το 1999

Με εντυπωσιακή απόδοση έκλεισε το 1999 το ασφαλιστικό - επενδυτικό κεφάλαιο της SCOPLIFE, Technology Fund. Με «χρόνο ζωής» μόλις λίγους μήνες στην ελληνική αγορά, έφθασε σε εννέα μήνες να σημειώσει άνοδο της τάξης του 156,8%.

Το Technology Fund, που ξεκίνησε την παρουσία του στη χώρα μας στις 5 Απριλίου του περασμένου έτους, έχει καταφέρει να γίνει από τις πιο δημοφιλείς τοποθετήσεις στα χαρτοφυλάκια των προϊόντων unit - linked της SCOPLIFE. Το Technology Fund στοχεύει στη μακροχρόνια αύξηση του κεφαλαίου από ένα διεθνές χαρτοφυλάκιο, που αποτελείται από μετοχές εταιριών υψηλής τεχνολογίας.

Έμφαση δίνεται σε εταιρίες που προσφέρουν τεχνολογικά, υψηλής παραγωγικότητας προϊόντα και υπηρεσίες, κυρίως στις αγορές των ΗΠΑ, της Ιαπωνίας και του Ηνωμένου Βασιλείου, ενώ παράλληλα επενδύει και σε άλλες γεωγραφικές περιοχές.

Το Technology Fund είναι ένα εξειδικευμένο Κεφάλαιο με συγκεκριμένο επιχειρηματικό τομέα. Θα μπορούσε να πει κάποιος ότι αυτό συνεπάγεται μεγαλύτερο κίνδυνο από τα περισσότερα κεφάλαια με γενικό προσανατολισμό, αλλά το γεγονός ότι επενδύει στις μεγαλύτερες εταιρίες υψηλής τεχνολογίας, όπως η IBM, Microsoft, Intel κ.λπ., αλλά και σε εταιρίες που δραστηριοποιούνται στο χώρο του Internet, δίνει χαμηλό επενδυτικό κίνδυνο.Ο τεχνολογικός τομέας που προσανατολίζεται το κεφάλαιο, σημείωσε σημαντική άνοδο στο τέλος του 1999, λόγω του συνδυασμού καλών επιχειρηματικών αποτελεσμάτων και της καλής εξέλιξης των οικονομικών μεγεθών.Το τρίτο τρίμηνο του έτους, τα επιχειρηματικά αποτελέσματα ξεπέρασαν τις προσδοκίες των αναλυτών, με ένα μόνο μικρό αριθμό απογοητευτικών αποτελεσμάτων από κάποιες ηγετικές εταιρίες.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Το ασφαλιστικό ζήτημα

Η πρόκληση του 2000

Στις θετικότερες προοπτικές που διανοίγονται για την ελληνική ασφαλιστική αγορά, μετά την πολύ καλή χρονιά του 1999, αναφέρθηκε ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κ. Δημήτριος Κοντομηνάς στη διάρκεια της τελευτής κοπής της πίτας των εργαζομένων στην Ένωση.

Όπως χαρακτηριστικά τόνισε ο κ. Κοντομηνάς, η ελληνική ασφαλιστική αγορά παρουσιάζεται αναβαθμισμένη, τόσο από τις επιδόσεις των επιχειρήσεων του κλάδου, όσο και από την προσπάθεια της Πολιτείας να επιλυθούν χρονίζοντα προβλήματα του κλάδου. Ακολούθως, τόνισε πως η συσσώρευση και αξιοποίηση μεγάλων κεφαλαίων από τις περισσότερες ασφαλιστικές επιχειρήσεις δίνει τη δυνατότητα ενίσχυσης της κεφαλαιαγοράς και της ανάπτυξης του Χρηματιστηρίου και της οικονομίας. Κατά την άποψη του κ. Κοντομηνά η «πρόκληση» που θα έχουν να αντιμετωπίσουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις στο άμεσο μέλλον θα είναι το ασφαλιστικό, ένα ζήτημα που θα απασχολήσει την ελληνική πολιτεία και για την επίλυση του οποίου σημαντική θα είναι η συμβολή της ασφαλιστικής αγοράς. Παράλληλα, κάλεσε τα συναρμόδια Υπουργεία να προχωρήσουν σε λύσεις και για τα υπόλοιπα ζητήματα που απασχολούν την ασφαλιστική αγορά. Ο κ. Κοντομηνάς εξήρε τη συμβολή των εργαζομένων στην Ένωση στην προσπάθεια αναβάθμισης του ρόλου των ασφαλιστικών εταιριών και καλύτερης προβολής της δραστηριότητας του κλάδου και συνεχάρη τη γενική διευθύντρια της Ε.Α.Ε.Ε. κα Μαργαρίτα Αντωνάκη.



Στη φωτογραφία διακρίνεται: ο πρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε. κ. Δ. Κοντομηνάς με τη γενική διευθύντρια της Ε.Α.Ε.Ε. κα Μ. Αντωνάκη.

Alico AIG Life

Ανακοινώθηκαν τα μέλη του κύκλου επιτυχημένων ασφαλιστών της Alico AIG Life για το 2000

Ανακοινώθηκαν πρόσφατα τα ονόματα των μελών του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών (Κ.Ε.Α.) της Alico AIG Life για το 2000, τα οποία αναδείχτηκαν με βάση τα παραγωγικά αποτελέσματα της προηγούμενης χρονιάς. Η εκπλήρωση μιας σειράς κριτηρίων, ποσοτικών και ποιοτικών, είναι απαραίτητη προϋπόθεση για την ανάδειξη ενός ασφαλιστικού συμβούλου της Alico AIG Life ως μέλους του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών. Με τον τρόπο αυτό, τα μέλη του Κ.Ε.Α. θέτουν υψηλούς στόχους και ανταποκρίνονται στο έργο τους με συνέπεια και αποτελεσματικότητα. Η συμμετοχή στον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών της Alico AIG Life αποτελεί ξεχωριστή τιμή για κάθε ασφαλιστικό σύμβουλο, ταυτόχρονα, όμως, συνεπάγεται και αυξημένες ευθύνες. Τα μέλη του Κ.Ε.Α. με την επαγγελματική τους συμπεριφορά θα πρέπει πάντα να αποτελούν παράδειγμα για ολόκληρη την αγορά, ενώ έχουν και την ευθύνη να καθοδηγούν και τους υπόλοιπους συναδέλφους τους της Alico AIG Life, με στόχο μια ανάλογα επιτυχημένη πορεία. Σε μήνυμά του, ο κ. Γ. Μάνδηλας, περιφερειακός βοηθός, αντιπρόεδρος Marketing της εταιρίας, αναφέρει μεταξύ άλλων τα εξής: «Η σημαντική αύξηση του αριθμού των νέων μελών του Κ.Ε.Α. αποτελεί την έμπρακτη απόδειξη των υψηλών δυνατοτήτων του παραγωγικού δυναμικού της εταιρίας.Αξίζουν συγχαρητήρια σε όλα τα μέλη του κύκλου, παλαιά και νέα και στους διευθυντές τους που συνέβαλαν στην επιτυχημένη τους προσπάθεια».

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Εκδήλωση ενημέρωσης για το Σύστημα Άμεσης Πληρωμής (ΣΑΠ)

Από το Μάρτιο 2000 εφαρμόζεται το έντυπο Φιλικής Δήλωσης Τροχαίου Ατυχήματος

Στις θετικές προοπτικές της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς, αλλά και στις νέες διαδικασίες που θεσπίζονται με το Σύστημα Άμεσης Πληρωμής σε περιπτώσεις τροχαίων ατυχημάτων αναφέρθηκε, στη Θεσσαλονίκη, ο πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος κ. Δημήτριος Κοντομηνάς.

Ολοκληρώνοντας τις εργασίες ειδικής ενημερωτικής εκδήλωσης για θέματα ασφάλισης κλάδου αυτοκινήτων, που οργάνωσε η Ε.Α.Ε.Ε., ο κ. Κοντομηνάς επεσήμανε ότι η νέα χιλιετία ξεκινά πολύ θετικά για την ασφαλιστική αγορά, καθώς – όπως είπε – υπάρχουν όλες οι προϋποθέσεις για την ανάπτυξη και τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Παρά το γεγονός ότι ο κλάδος ασφάλισης αυτοκινήτων εξακολουθεί να είναι ζημιογόνος, τόνισε ο κ. Κοντομηνάς, οι ασφαλιστικές εταιρίες αναλαμβάνουν νέες πρωτοβουλίες για την εξυγίανσή του και για τη βελτίωση των υπηρεσιών που προσφέρονται στους καταναλωτές - ασφαλισμένους. Στο πλαίσιο αυτό, πρόσθεσε ο πρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε., καθιερώθηκε το Σύστημα Άμεσης Πληρωμής των ζημιών σε περιπτώσεις τροχαίων ατυχημάτων, που θα αποβεί σε όφελος των ασφαλισμένων.

Στη διάρκεια της εκδήλωσης, που έγινε στο ξενοδοχείο «ΗΛΕΚΤΡΑ ΠΑΛΛΑΣ» της Θεσσαλονίκης, ο πρόεδρος της Επιτροπής Ατυχημάτων της Ε.Α.Ε.Ε. κ. Κων. Μπερτσιάς, αναφέρθηκε στις πρωτοβουλίες και τις εξελίξεις στον κλάδο αυτοκινήτων. Όπως είπε, η παραγωγή του κλάδου αυτοκινήτων ανήλθε το 1998 στα 230 δισ. δρχ. Από το ποσό αυτό τα 179 δισ. δρχ. προήλθαν από ασφάλιστρα Αστικής Ευθύνης, τα 30 δισ. δρχ. από ασφάλιστρα Συμπληρωματικών Κινδύνων Αυτοκινήτων και τα 21 δισ. δρχ. από ασφάλιστρα Συνεταιρισμών, κ.λπ. Από το σύνολο των 6.700.000 ασφαλιστικών συμβολαίων που υπάρχουν στην ελληνική αγορά, τα 3.600.000 αφορούν στον κλάδο αυτοκινήτων, τα 2.100.000 στον Κλάδο Ζωής και το 1.000.000 σε λοιπούς κλάδους.

Σύμφωνα με στοιχεία που παρουσίασε ο κ. Μπερτσιάς:

- Στο τέλος του 1999 κυκλοφορούσαν στην Ελλάδα 2.817.000 Ι.Χ. αυτοκίνητα, με μέσο όρο ηλικίας 10,6 ετών.
- Για το 2004 και χωρίς να ληφθούν μέτρα από την Πολιτεία, τα Ι.Χ. θα ανέλθουν σε 3.795.000, με μέσο όρο ηλικίας 11,3 ετών, ενώ αν ληφθούν μέτρα αντικατάστασης των παλαιάς τεχνολογίας αυτοκινήτων, ο μέσος όρος ηλικίας θα μειωθεί στα 8,3 έτη.

Ο πρόεδρος της Επιτροπής Έρευνας, Πρόληψης και Ελέγχου Τροχαίων Ατυχημάτων Αυτοκινήτων της Ε.Α.Ε.Ε. κ. Γεώργιος Σκούρτης, μίλησε για τις πρωτοβουλίες που παίρνουν οι ασφαλιστικές εταιρίες, με στόχο τη μείωση των τροχαίων ατυχημάτων, σε συνεργασία με τα συναρμόδια Υπουργεία και αναφέρθηκε στις προτάσεις που έχουν γίνει, από την πλευρά της Ε.Α.Ε.Ε. προς την Πολιτεία, οι περισσότερες από τις οποίες έχουν γίνει δεκτές. Τέτοιες προτάσεις, είπε ο κ. Σκούρτης, είναι η επιβολή αυστηρότερων ποινών για τα ανασφάλιστα αυτοκίνητα, η ποινική δίωξη των υπευθύνων τροχαίων ατυχημάτων που οφείλονται σε κακοτεχνίες των οδικών αρτηριών, ο έλεγχος της ψυχοσωματικής κατάστασης των οδηγών, η ενημέρωση των πολιτών και ιδιαίτερα των παιδιών σε θέματα πρόληψης και κυκλοφοριακής αγωγής κ.ά. Ο κ. Σκούρτης ανέφερε, τέλος, ότι η Ε.Α.Ε.Ε. προσέφερε και συνεχίζει να προσφέρει στις υπηρεσίες της Τροχαίας αλκοολόμετρα, ραντάρ και ηλεκτρονικούς υπολογιστές.

Η κα Εύα Βαρουχάκη, υπεύθυνη των Διεθνών Σχέσεων της Ε.Α.Ε.Ε. παρουσίασε το έντυπο Φιλικής Δήλωσης Τροχαίου Ατυχήματος, που θα εφαρμοσθεί από το Μάρτιο του 2000, στο οποίο στηρίζεται το νέο Σύστημα Άμεσης Πληρωμής. Με βάση το Σ.Α.Π. οι παθόντες αναίτιοι οδηγοί θα αποζημιώνονται από τη δική τους ασφαλιστική εταιρία και όχι από την εταιρία του υπαίτιου για το ατύχημα.

Σύμφωνα με όσα είπε η κα Βαρουχάκη:

- Το έντυπο κυκλοφορεί μεταφρασμένο σε 20 διαφορετικές γλώσσες και έχει υιοθετηθεί από όλες τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.
- Η συμπλήρωση του εντύπου από τον οδηγό δεν τον απαλλάσσει από την υποχρέωση να υποβάλει δήλωση προς την ασφαλιστική εταιρία, σε περίπτωση ατυχήματος.
- Το έντυπο περιέχει ερωτήσεις που αφορούν το ατύχημα, τα στοιχεία των δύο οδηγών, διευκρινήσεις για τη θέση των οχημάτων και χώρο για γραφική αναπαράσταση του ατυχήματος.
- Στην περιγραφή του εντύπου στηρίζεται ο διακανονιστής της ασφαλιστικής εταιρίας, προκειμένου να κρίνει την υπαιτιότητα του ασφαλιζομένου της και να προβεί στις αναγκαίες ενέργειες.

Την έναρξη των εργασιών της εκδήλωσης της Ε.Α.Ε.Ε. έκανε η γενική διευθύντρια της Ένωσης κα Μαργαρίτα Αντωνάκη, η οποία αναφέρθηκε στις πολύ θετικές εξελίξεις που θα έχει για τον κλάδο, αλλά και για τους ασφαλιζομένους, η εφαρμογή του ΣΑΠ.

Για τη λειτουργία του Γραφείου Συμψηφισμού, μέσω του οποίου θα γίνεται η διαδικασία αναγγελίας των ζημιών και καταβολής των αποζημιώσεων, μίλησε ο διευθυντής Πληροφορικής της Ε.Α.Ε.Ε. κ. Ι. Ταβλαρίδης.

ΓΙΑ ΤΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ ΣΑΣ ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΤΟ HOTEL POSEIDON PALACE







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



ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ ΟΛΟ ΤΟ ΧΡΟΝΟ

poseidon palace ****

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

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Συγχώνευση αμέσως!

Με αυτή την επιστολή εγκαινιάζω μία τακτική ανά τετράμηνο επικοινωνία μαζί σας, με σκοπό την καλύτερη ενημέρωσή σας για τα εταιρικά δρώμενα και στόχο την ενεργότερη συμμετοχή σας με τις δυνάμεις εκείνες που παράγουν επιτυχία και ευτυχία όπως η αγάπη, η αισιοδοξία, ο ενθουσιασμός, η θετική σκέψη και δράση κ.ά. συναφείς.

Πριν από οτιδήποτε, άλλο θέλω να σας ευχηθώ με όλη μου την ψυχή υγεία. Υγεία σωματική, συναισθηματική και πνευματική. Σε σας προσωπικά και στους ανθρώπους που αγαπάτε. Ας προσευχηθούμε όλοι ο νέος αιώνας να είναι αιώνας ειρήνης και προόδου για όλους τους ανθρώπους.

Η μικρή κοινωνία που δημιουργήσαμε στην Ευρωπαϊκή Πίστη μπαίνει στο νέο αιώνα με άριστους οιωνούς. Η κεντρική φιλοσοφία μας, η οικονομική ρώμη, το λειτουργικό σχήμα, τα «προϊόντα», οι θυγατρικές δραστηριότητες, η συνοχή, η πολύτιμη εμπειρία πολλών χρόνων και ο ενιαίος προσανατολισμός, είναι κατακτήσεις που αποτελούν την καλύτερη υποθήκη για νέες, ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες στο μέλλον και για την Ευρωπαϊκή Πίστη και για όλους εσάς που στεγάζετε τα όνειρα και τις ελπίδες σας σε αυτήν και εργάζεστε με συνέπεια, με αφοσίωση και αγάπη γι' αυτό.

Η παράθεση των επιτευγμάτων μας της χρήσεως 1999 αποτελεί ακόμη μια ευκαιρία να σας ευχαριστήσω για τη συμβολή σας σε αυτά.

Επίσης, αποτελεί ευκαιρία να διαβεβαιώσω όλους όσους εργάζονται με αφοσίωση, με ενθουσιασμό και αποτελεσματικότητα ότι η πρόοδός τους στην εταιρία είναι εξασφαλισμένη.

Ήδη ένας καινούργιος χρόνος, ένας καινούργιος αιώνας ανέτειλε μαζί με το συνεχώς ανανεούμενο όραμά μας να δημιουργήσουμε όλοι μαζί ένα σύγχρονο και δυναμικό όμιλο επιχειρήσεων σε ολόκληρο το φάσμα των χρηματοπιστωτικών και ασφαλιστικών υπηρεσιών, που θα περιλαμβάνει, πλην των υφισταμένων εταιριών, Ηλεκτρονική Τράπεζα, Ανώνυμη Εταιρία Παροχής Επενδ. Υπηρεσιών (Α.Ε.Π.Ε.Υ.), Ανώνυμη Χρηματιστηριακή Εταιρία (Α.Χ.Ε.), Ανώνυμη Εταιρία Επενδύσεως Χαρτοφυλακίου (Α.Ε.Ε.Χ.), Ανώνυμη Εταιρία Αξιοποιήσεως Ακινήτων (Real Estate).

Σ' αυτό το νέο σκηνικό καλείσθε όλοι να παίξετε το δικό σας σημαντικό ρόλο, υλοποιώντας απαρέγκλιτα τους νέους δυναμικούς προϋπολογισμούς που η εταιρία σας έχει θέσει ως στόχο για το έτος 2000.

Κλείνοντας, και με την ελπίδα ότι δε θα λείψει κανείς, θέλω να σας ευχηθώ και πάλι το καλύτερο για σας και τους δικούς σας, να σας προσκαλέσω για μία ακόμη φορά να δώσετε το δικό σας δημιουργικό βροντερό "παρών" στη νέα περίοδο δημιουργίας και αναπτύξεως της Ευρωπαϊκής Πίστης, που συνέπεσε με την είσοδό της στο Χ.Α.Α., τη δεύτερη εικοσαετία της και την ανατολή του 21ου αιώνα.

Χρήστος Γεωργακόπουλος
Διευθύνων Σύμβουλος

INTERLIFE ΚΥΠΡΟΥ

Παγκύπρια Ημερίδα Ασφαλιστικής Εταιρίας

Μεγαλώνει η οικογένεια της Interlife...

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε την 1η Δεκεμβρίου 1999 από την ασφαλιστική εταιρία INTERLIFE η Παγκύπρια Εκπαιδευτική Ημερίδα στο Συνεδριακό Κέντρο της Λευκωσίας. Ο κ. Μ. Μιχαηλίδης, διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας, στο χαιρετισμό του εξέφρασε την απόλυτη ικανοποίησή του και συνεχάρη τους συνεργάτες του για τα εκπληκτικά αποτελέσματα που έχει ήδη η εταιρία από τους πρώτους κιόλας έξι μήνες λειτουργίας της τόσο στον Κλάδο Ζωής όσο και στο Γενικό Κλάδο.

Ενδιαφέρουσες ήταν οι διαλέξεις που έδωσαν η προϊσταμένη εκπαίδευσης της εταιρίας κα Μιράντα Σιδερά για τις ανθρώπινες σχέσεις, καθώς επίσης και οι κύριοι Χάρης Παταπίου, διευθυντής Πληροφορικής και Γιώργος Σκορδής, αναλογιστής της εταιρίας για το «InterAgent 2000», το νέο επαναστατικό εργαλείο που θα έχει στα χέρια του ο ασφαλιστής της INTERLIFE με το ξεκίνημα της νέας χιλιετίας.



Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης.



Η προϊσταμένη εκπαίδευσης κα Μιράντα Σιδερά.



Ομαδική φωτογράφηση του Δικτύου Πωλήσεων και του Διοικητικού Προσωπικού της εταιρίας.

EIAS

Διεθνή Πιστοποιητικά I.C.F.A. από το E.I.A.S.

Το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών πραγματοποίησε στις 7 Ιανουαρίου 2000 ένα προχωρημένο ειδικευμένο εκπαιδευτικό πρόγραμμα 64 εκπαιδευτικών ωρών για χρηματοοικονομικούς συμβούλους. Το πρόγραμμα βασίζεται σε αναλυτικά εκπαιδευτικά κείμενα και ασκήσεις και οδηγεί από εξετάσεις στη λήψη του Διεθνούς Πιστοποιητικού International Certificate for Financial Advisers (I.C.F.A.) σε συνεργασία με το Chartered Insurance Institute (C.I.I.) της Αγγλίας και το Ασφαλιστικό Ινστιτούτο Κύπρου (Α.Ι.Κ.). Το International Certificate for Financial Advisers (I.C.F.A.) αποτελεί την εγκυρότερη πιστοποίηση των γνώσεων ενός υψηλού επιπέδου και με διεθνή αναγνώριση χρηματοοικονομικού συμβούλου, ο οποίος θα μπορεί να αναπτύξει με τον πιο αποδοτικό τρόπο την επαγγελματική του δραστηριότητα, έχοντας επίσης το δικαίωμα να χρησιμοποιεί τον τίτλο Certified Financial Adviser (C.F.A.). Το πρόγραμμα απευθύνεται σε χρηματοοικονομικούς συμβούλους και σε στελέχη προώθησης ασφαλίσεων ζωής, συντάξεων και επενδυτικών προϊόντων που επιθυμούν να αποκτήσουν τις γνώσεις και τις ικανότητες που θα τους δώσουν τη δυνατότητα για ακόμη ικανοποιητικότερα αποτελέσματα στην επαγγελματική τους δραστηριότητα, καθώς και ένα Τίτλο Σπουδών με ευρωπαϊκή και διεθνή αναγνώριση. Συντονιστής και εισηγητής του προγράμματος ήταν ο κ. Σταύρος Παπαγιαννόπουλος - οικονομολόγος, πρόεδρος της ΑΟΝ Ελλάς. Εισηγητές που δίδαξαν στο Πρόγραμμα ήταν: ο Άγγλος κ. Ray Storey - ειδικευμένος εκπαιδευτής χρηματοοικονομικών συμβούλων και σύμβουλος επιχειρήσεων, ο κ. Κωνσταντίνος Μακρής - ειδικός νομικός σύμβουλος της Ασφαλιστικής Εταιρίας «ΕΘΝΙΚΗ» και ο Κωνσταντίνος Παπαϊωάννου - προϊστάμενος εκπαίδευσης του Εκπαιδευτικού Κέντρου της Ασφαλιστικής Εταιρίας «Nationale Nederlanden».

EuroLife ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΖΩΗΣ

Ολοκληρώθηκε με επιτυχία το Πρόγραμμα Εκπαίδευσης Στελεχών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων για το 1999

Το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών πραγματοποίησε την τελετή αποφοίτησης των σπουδαστών του Ετησίου Προγράμματος Εκπαίδευσης Στελεχών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων για το έτος 1999, την Τρίτη 21 Δεκεμβρίου, για πρώτη φορά στις νέες ιδιόκτητες εγκαταστάσεις του, στη Λεωφόρο Συγγρού 106 στον 5ο όροφο. Στην εκδήλωση παρουσιάστηκε το εκπαιδευτικό έργο του Ε.Ι.Α.Σ. από τον αντιπρόεδρο και εντεταλμένο σπουδών καθηγητή κ. Μ. Ραφαήλ και έγινε σύντομος χαιρετισμός από τον κ. Θ. Μελακοπίδη, πρόεδρο του Συνδέσμου Εκπροσώπων Ασφαλιστικών Εταιριών. Ακολούθησε απονομή βραβείου στον καλύτερο σπουδαστή του έτους, τον κ. Ιωάννη Παπουτσά, υπάλληλο της ασφαλιστικής εταιρίας «Αγροτική Ζωής» από το δημοσιογράφο και εκδότη της «Ιδιωτικής Ασφάλισης» κ. Π. Δρακάτο. Επίσης απονεμήθηκε βραβείο στο δεύτερο καλύτερο σπουδαστή του έτους, την κυρία Έλλη Πανά, υπάλληλο της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος από τον κ. Μιχάλη Πριναράκη εκ μέρους του Συνδέσμου Ρεθυμνίων Ασφαλιστών. Ακολούθησε η απονομή των πιστοποιητικών σπουδών και δεξίωση.

EuroLife

Ομαδική αιμοδοσία

Το προσωπικό και οι ασφαλιστές της EuroLife, διοργάνωσαν στις 13 Ιανουαρίου ακόμη μια ομαδική αιμοδοσία, αποδεικνύοντας έτσι και έμπρακτα τα φιλάνθρωπα αισθήματά τους και το ενδιαφέρον προς τους συνανθρώπους τους.

Την αιμοδοσία διεκπεραίωσε το κινητό συνεργείο της Τράπεζας Αίματος του Γενικού Νοσοκομείου Λευκωσίας και πήραν μέρος 50 άτομα. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης, τα μέλη της ομάδος αιμοδοσίας ενημερώθηκαν από εκπροσώπους του Καραϊσκακείου Ιδρύματος για την ανάγκη εγγραφής εθελοντών δοτών μυελού των οστών και 30 περίπου μέλη γράφτηκαν και έδωσαν δείγμα αίματος.



Στη φωτογραφία, μέλη της ομάδας αιμοδοσίας της EuroLife, κατά τη διάρκεια της αιμοδοσίας που πραγματοποιήθηκε στην Εκπαιδευτική Σχολή των Κεντρικών Γραφείων της Εταιρίας.

CYPRIALIFE

Δημόσια συζήτηση με θέμα: εταιρική διοίκηση

Πραγματοποιήθηκε πρόσφατα δημόσια συζήτηση στο Philips College με θέμα: «Εταιρική Διοίκηση: Η κυπριακή πραγματικότητα, προοπτικές και προβληματισμοί». Κύριος εισηγητής της συζήτησης ήταν ο γενικός διευθυντής Ασφαλιστικών Εργασιών του Συγκροτήματος της Λαϊκής Τράπεζας Ανδρέας Π. Αλωνεύτης. Στη συζήτηση συμμετείχαν επίσης με εισηγήσεις τους η έφορος Εταιριών Μαρία Κυριακού, ο διευθυντής του Χρηματιστηρίου Αξιών Κύπρου Νώντας Μεταξάς, ο πρόεδρος του ΠΑΣΕΧΑ Δρ. Άλκης Αργυρίδης, ο πρόεδρος του ΣΥΔΕΚ Πιερής Θεοδώρου και ο Κώστας Σεραφείμ, μέλος του Συνδέσμου Ελεγκτών Κύπρου.Στην εισαγωγική ομιλία του ο κ. Αλωνεύτης υπογράμμισε ότι η εταιρία παραμένει το βασικό όχημα για πρόοδο και ευημερία στον κάθε ιδιωτικό τομέα και έτσι η διεύθυνση και διοίκησή της, αλλά και η ευημερία της αποτελούν σήμερα θέματα παγκόσμιου ενδιαφέροντος και ιδιαίτερης προσοχής.Στη συνέχεια ο κ. Αλωνεύτης αναφέρθηκε στα πορίσματα έρευνας που διεξήγαγε, στα πλαίσια συνεργασίας του με το Henley Management College της Βρετανίας, με θέμα το ρόλο των μη εκτελεστικών διοικητικών συμβούλων. Αναφέρθηκε επίσης στην ανάγκη επαναδιατύπωσης της έννοιας της εταιρικής διοίκησης στην Κύπρο για τη ρύθμιση και συστηματοποίηση της λειτουργίας των εταιριών στην κοινωνία, με τρόπο που να διασφαλίζεται η πρόληψη κατάχρησης εξουσίας από εταιρίες, χωρίς κατ' ανάγκη να ανακόπτεται η ελαστικότητα, η καινοτομία και η ανάληψη επιχειρηματικών κινδύνων.Κλείνοντας, σημείωσε ότι η εταιρική διοίκηση (corporate governance) είναι διαφορετική από την εταιρική διεύθυνση (corporate management) και περιλαμβάνει ρύθμιση της εταιρικής κατεύθυνσης, εμπλοκή στην εκτελεστική εργασία, επίβλεψη και απόδοση ευθύνης. Δεν υπάρχει κάποιο παγκόσμιο μοντέλο εταιρικής διοίκησης, είπε χαρακτηριστικά ο κ. Αλωνεύτης, το οποίο θα μπορούσαμε να μεταφυτεύσουμε, ούτε κάποιο τελικό κατασκεύασμα που θα μπορούσαμε εύκολα να υιοθετήσουμε. **Θα πρέπει να αναπτύξουμε τέτοιο σύστημα εταιρικής διοίκησης που να μπορέσει να ταιριάσει και να βρίσκεται σε αρμονία με την κουλτούρα και τις αξίες μας.**

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Εθνική Ασφαλιστική στο Forum του Σ.Ε.Π.Ε.Ο.

Στο Forum του Σ.Ε.Π.Ε.Ο. «Ελληνική Οικονομική Ανάπτυξη στην πρόκληση των Αναδυομένων Αγορών της Κεντροανατολικής Ευρώπης», που πραγματοποιήθηκε στις 7 και 8 Δεκεμβρίου 1999, συμμετείχε η Εθνική Ασφαλιστική.

Η εταιρία σκοπεύει να διευρύνει τις δραστηριότητές της στις χώρες αυτές που αποτελούν φυσική γεωγραφική επέκταση του ελληνικού χώρου, όπως τόνισε ο γενικός της διευθυντής κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου. Ως γνωστόν, η Εθνική Ασφαλιστική έχει ήδη παρουσία στη Ρουμανία.

Στο λόγο του ο κ. Φιλίππου αναφέρθηκε μεταξύ άλλων στην οικονομική κατάσταση των χωρών αυτών, η οποία άλλωστε αποτελεί το βασικό και ουσιαστικότερο στοιχείο για την πρόοδο των διεθνών επενδύσεων στην περιοχή.

Ο κ. Φιλίππου ανέλυσε τη θεσμική και δομική μεταρρύθμιση που συντελείται με βραδείς ρυθμούς στις ασφαλιστικές αγορές της περιοχής. Χαρακτηριστικό είναι, όπως ο ίδιος ανέφερε, το γεγονός ότι οι χώρες αυτές αντιπροσωπεύουν μόλις το 1% της παγκόσμιας ασφαλιστικής παραγωγής, ενώ το αντίστοιχο ποσοστό των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης ανέρχεται σε 30%.

Το στοιχείο αυτό καταδεικνύει μεταξύ άλλων τις προσπάθειες που θα απαιτηθούν για τη διεύρυνση των συγκεκριμένων αγορών, αλλά και τα περιθώρια που υπάρχουν για την ανάπτυξή τους.

Ο κ. Φιλίππου αναφέρθηκε στην πρόοδο των ιδιωτικοποιήσεων στις χώρες αυτές και στη διείσδυση των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών στην περιοχή.

«Σε κάθε περίπτωση», κατέληξε ο ίδιος, «οι προοπτικές στις χώρες αυτές είναι άρρηκτα συνδεδεμένες με την οικονομική ανάπτυξη των χωρών αυτών, η πρόοδος των οποίων συνιστά την ανάπτυξη και των δικών μας εργασιών εκεί».

Κοπή πίττας πρακτόρων και ασφαλιστών της Εθνικής Ασφαλιστικής

Τη Δευτέρα 10 και την Τετάρτη 12 Ιανουαρίου πραγματοποιήθηκε η κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίττας των πρακτόρων και των ασφαλιστών αντίστοιχα της Εθνικής Ασφαλιστικής. Σε μία όμορφη και ζεστή γιορτή που πραγματοποιήθηκε σε αθηναϊκό ξενοδοχείο, οι άνθρωποι της εταιρίας είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν ευχές μεταξύ τους. Ο γενικός διευθυντής κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου δεν παρέλειψε να ευχαριστήσει πράκτορες και ασφαλιστές για τις προσπάθειές τους να διατηρούν την Εθνική Ασφαλιστική στην κορυφή της ασφαλιστικής αγοράς. Ο κ. Φιλίππου αναφέρθηκε μεταξύ των άλλων και στα σχέδια της εταιρίας για τη νέα χρονιά. Παρόντες και στις δύο εκδηλώσεις ήταν οι αναπληρωτές γενικοί διευθυντές κ.κ. Κυριάκος Παραβάντης και Ζένιος Δημητρίου όπως και οι διευθυντές της Εθνικής Ασφαλιστικής. Για τους πράκτορες τυχερή αναδείχθηκε η κα Μπακαλίδου Ελένη, ενώ στους ασφαλιστές η ομαδάρχης κα Χατζηκωνσταντίνου Ελένη του γραφείου πωλήσεων Ι. Ιατρέλλη.



Ο εκδότης κ. Ευάγ. Σπύρου, ενώ συνομιλεί με στελέχη στην εκδήλωση της κοπής της πίττας.



Η κα Χατζηκωνσταντίνου Ελένη, ενώ παραλαμβάνει το βραβείο της από τον γενικό διευθυντή κ. Κ. Φιλίππου.

ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

Εκπαιδευτική Ημερίδα του Ε.Ι.Α.Σ. με θέμα: «Ασφάλιση Σεισμού»

Τη Δευτέρα 20 Δεκεμβρίου 1999, το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών οργάνωσε Εκπαιδευτική Ημερίδα με θέμα: «Ασφάλιση Σεισμού», στο ξενοδοχείο «Μεγάλη Βρετανία» στην αίθουσα Ballroom. Σκοπός της ημερίδας ήταν να κατατοπισθούν όλα τα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς που ασχολούνται με τις ασφαλίσεις σεισμού στα θέματα που προέκυψαν μετά τον καταστροφικό σεισμό της 7ης Σεπτεμβρίου στη χώρα μας και στη μελλοντική αντιμετώπισή τους. Τα θέματα που παρουσιάσθηκαν ήταν:

- **Το φαινόμενο του σεισμού - Η σεισμικότης του ελληνικού χώρου - Στοιχεία από το σεισμό της 7ης Σεπτεμβρίου 1999 - από τον Δρ. Γ. Σταυρακάκη** (Σεισμολόγο, διευθυντή του Γεωδυναμικού Ινστιτούτου του Αστεροσκοπείου Αθηνών).
- **Μοντέλο ταχείας μεθόδου εκτίμησης τρωτότητας κατασκευών - από τον καθηγητή Π. Καρύδη** (Διευθυντή του Εργαστηρίου Αντισεισμικής Τεχνολογίας του Ε.Μ.Π.).
- **Τεχνική υποστήριξη στην ασφάλιση σεισμού - από τον κ. Ι. Βλάχο** (Πολιτικό μηχανικό, μέλος του Δ.Σ. του Οργανισμού Αντισεισμικού Σχεδιασμού και Προστασίας (ΟΑΣΠ), τεχνικό σύμβουλο Εθνικής Ασφαλιστικής).
- **Η ασφάλιση του σεισμού** από τον **κ. Δ. Βιδάλη** (Αντιπρόεδρο του Δ.Σ. της Ασφαλιστικής Εταιρίας «Ευρώπη»).
- **Η αντασφάλιση του σεισμού - Βασικά ερωτήματα** από τον **κ. Γ. Μαστοράκο** (Διευθυντή Αντασφαλίσεων της Ασφαλιστικής Εταιρίας «Interamerican Ζημιών»).
- **Συμπεράσματα από το σεισμό της 7ης Σεπτεμβρίου 1999 - Βασικά ερωτήματα - Η μελλοντική αντιμετώπιση των κινδύνων σεισμού από την ασφαλιστική αγορά** από τον **κ. Ν. Νανόπουλο** (Τεχνικό διευθυντή της Ασφαλιστικής Εταιρίας «Interamerican Ζημιών», αντιπρόεδρο της Επιτροπής Πυρός της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος).

Τις εργασίες συντόνισε ο κ. Νίκος Νανόπουλος, ενώ την ημερίδα παρακολούθησαν πολλά στελέχη και προσωπικότητες της ασφαλιστικής αγοράς.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μεγάλη νίκη της ΠΑΣΚΕ στους εργαζόμενους της Εθνικής Ασφαλιστικής

Πρώτη δύναμη στις εκλογές του Συλλόγου Εργαζομένων της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ αναδείχτηκε η συνδικαλιστική παράταξη του ΠΑΣΟΚ, εξασφαλίζοντας ποσοστό 49% και αυτοδυναμία για πρώτη φορά μετά τις εκλογές του 1994.
Ειδικότερα, τα αποτελέσματα στις εκλογές για την ανάδειξη νέου Διοικητικού Συμβουλίου, που έγιναν την Παρασκευή 11-2-2000, έχουν ως εξής:

ΠΑΣΚΕ (ΠΑΣΟΚ)	49% και 7 έδρες (1998 5 έδρες)
ΔΑΚΕ (Ν.Δ.)	30% και 4 έδρες (1998 4 έδρες)
ΡΙΖΟΣΠΑΣΤΙΚΗ ΠΡΩΤΟΒ. (ΣΥΝ)	12% και 2 έδρες (1998 2 έδρες)
ΕΝΙΑΙΑ (Κ.Κ.Ε.)	2,5%
ΕΣΚΙ (ΑΝΕΞ.)	6,5%

Στις εκλογές των αντιπροσώπων για την Ομοσπονδία και το Εργατικό Κέντρο:

ΠΑΣΚΕ	51%
ΔΑΚΕ	30%

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Διευκρινιστικές παρεμβάσεις Ε.Α.Ε.Ε.

Τι περιλαμβάνει το σύστημα «φιλικού διακανονισμού»

Με αφορμή πρωτοσέλιδο δημοσίευμα εφημερίδας (2-2-2000) με τίτλο «Λουκέτο σε ασφαλιστικές - Κλείνουν οι 90 από τις 120 εταιρίες», η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος επισημαίνει τα ακόλουθα, προκειμένου να αποφευχθεί η δημιουργία εσφαλμένων εντυπώσεων και αδικαιολόγητης ανησυχίας στο ασφαλισμένο κοινό.

1. Στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται 117 ασφαλιστικές επιχειρήσεις, οι οποίες ειδικεύονται σε έναν ή περισσότερους συγκεκριμένους κλάδους ασφάλισης (π.χ. ζωής, πυρός, αυτοκινήτου, κ.λπ.), κατέχοντας μικρότερο ή μεγαλύτερο ποσοστό της ασφαλιστικής αγοράς. Αυτό βεβαίως δε σημαίνει ότι όσες εταιρίες κατέχουν μικρό μερίδιο αγοράς δεν είναι υγιείς και φερέγγυες.
2. Όσον αφορά το σύστημα «φιλικού διακανονισμού», στο οποίο αναφέρεται το δημοσίευμα, πρόκειται για ένα νέο σύστημα αποζημίωσης υλικών ζημιών τροχαίων ατυχημάτων, που έχει σαν σκοπό την καλύτερη και ταχύτερη εξυπηρέτηση των αναίτιων ασφαλισμένων απευθείας από την εταιρία τους και δεν επηρεάζει τις εταιρίες εκείνες που δεν έχουν εκδηλώσει μέχρι σήμερα την επιθυμία τους να συμμετάσχουν στο σύστημα. Εφαρμόζεται ήδη σε άλλα κράτη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, θα εφαρμοσθεί σύντομα και στη χώρα μας και ουδεμία σχέση έχει με τον έλεγχο της φερεγγυότητας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, που αποτελεί αντικείμενο αποκλειστικά της εποπτικής αρχής (Υπουργείο Ανάπτυξης). Στο σύστημα αυτό, που αποτελεί συμφωνία ασφαλιστικών εταιριών που ασκούν τον κλάδο αστικής ευθύνης αυτοκινήτου, έχουν εκδηλώσει ως τώρα ενδιαφέρον συμμετοχής 33 από τις 66 εταιρίες του κλάδου αυτού, οι οποίες εκπροσωπούν περισσότερο από το 90% των ασφαλισμένων αυτοκινήτων. Συμπερασματικά, το νέο σύστημα αποσκοπεί στην αναβάθμιση των υπηρεσιών της ασφαλιστικής αγοράς προς τους ασφαλισμένους του κλάδου αστικής ευθύνης αυτοκινήτου και τόσο τα συμπεράσματα όσο και οι αριθμοί, που αναφέρονται στο δημοσίευμα, είναι παντελώς αβάσιμα και δε στηρίζονται στην πραγματικότητα.

METAPUBLICATIONS

Παρουσίαση του βιβλίου: «Τεχνική Ανάλυση θεωρία και Πρακτικές Εφαρμογές»

Συγγραφέας: Χάρης Κουρούκλης, Msc
Εκδόσεις: Metabooks by Metapublications

Στόχος του βιβλίου «Τεχνική Ανάλυση, Θεωρία και Πρακτικές Εφαρμογές» είναι η παρουσίαση μιας σύγχρονης και εύληπτης μεθόδου προβλέψεως των τιμών των μετοχών και άλλων χρεογράφων, που να μπορεί να χρησιμοποιηθεί από οποιονδήποτε ιδιώτη ή θεσμικό επενδυτή, προκειμένου να τον βοηθήσει να βελτιώσει τις επενδυτικές επιλογές του και να αυξήσει τις πιθανότητες επίτευξης κερδών. Ο αναγνώστης του βιβλίου αυτού δεν απαιτείται να κατέχει καμία προηγούμενη ειδική γνώση τεχνικής ανάλυσης ή οποιαδήποτε άλλη οικονομική ή μαθηματική γνώση και επομένως είναι ιδιαίτερα προσιτό σε όλους

MOBITEL

Μαθήματα ανθρωπιάς από τη Mobitel

Ενίσχυση του «Ειδικού Δημοτικού Σχολείου Άργους» και του «Χατζηκυριάκειου Ιδρύματος Παιδικής Προστασίας»

Η MOBITEL στο νέο ξεκίνημα του 2000, του νέου αιώνα και της νέας χιλιετίας, αποφάσισε να συμβάλει στην ενίσχυση κάποιων, για τους οποίους η ζωή έχει επιφυλάξει άνισους όρους. Έτσι, αντί των καθιερωμένων δώρων, διέθεσε το αντίστοιχο χρηματικό ποσό στο «Ειδικό Δημοτικό Σχολείο Άργους» και στο «Χατζηκυριάκειο Ίδρυμα Παιδικής Προστασίας» .Αρχές όπως: «το χαμόγελο ενός παιδιού έχει από πολλά, μεγαλύτερη αξία», ας βρουν και άλλους συμπαραστάτες.

ΕΝΩΣΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Εκδήλωση - Ημερίδα με θέμα:
Συμφωνία άμεσου διακανονισμού υλικών ζημιών «Σύστημα Άμεσης Πληρωμής - Σ.Α.Π.»

Πρωτοχρονιάτικη πίτα της Ένωσης

Μεγάλη επιτυχία σημείωσε η εκδήλωση που πραγματοποίησε η Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος σε συνεργασία με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, που πραγματοποιήθηκε την Τετάρτη 26 Ιανουαρίου 2000 στο Πολεμικό Μουσείο. Το θέμα της εκδήλωσης ήταν η προώθηση της Συμφωνίας Άμεσου Διακανονισμού Υλικών Ζημιών στον Κλάδο Αυτοκινήτων. Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης ο πρόεδρος της Ε.Ε.Α.Ε. κ. Ι. Δρούλιας έκοψε την πρωτοχρονιάτικη πίττα. Το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος ευχαρίστησε όλες τις εταιρίες που στήριξαν αυτή την εκδήλωση με την παρουσία τους και την οικονομική τους συνεισφορά. Επίσης, τους συναδέλφους επαγγελματίες ασφαλιστές που έλαβαν μέρος στην εκδήλωση αυτή, τονίζοντας ότι όσο μεγαλύτερη είναι η συμμετοχή των μελών, τόσο ενθαρρύνεται η Διοίκηση της Ένωσης στη διοργάνωση αντίστοιχων εκδηλώσεων.

SCOPLIFE

Το Active Plan στο στόχαστρο μερίδας του τύπου

Αποκατάσταση της αλήθειας από τη Scoplife

Με βάση στοιχεία που πρόδηλα δόθηκαν από την ΕΚΠΟΙΖΩ, δημοσιεύτηκαν χθες (27-1-2000) σε μερίδα του τύπου, ανακριβή στοιχεία και αβάσιμοι ισχυρισμοί (όπως: παρακρατούνται ασφάλιστρα και δεν επενδύονται, ο σχετικός όρος είναι με ψιλά γράμματα, δεν καλύπτουν κανένα ασφαλιστικό κίνδυνο, κ.λπ.), όσον αφορά την εταιρία μας και τουλάχιστον ένα προϊόν της.
Για αποκατάσταση της αλήθειας και μόνο κρίνουμε σκόπιμο να επισημάνουμε τα παρακάτω:

1. Το ασφαλιστήριο ACTIVE PLAN που αναφέρονται τα δημοσιεύματα, είναι ασφαλιστήριο ζωής που το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο είναι μεταβλητό, αφού συνδέεται με επενδύσεις διεθνών ή ελληνικών αμοιβαίων κεφαλαίων.
2. Ως ασφαλιστήριο ζωής καλύπτει θάνατο και συμπληρωματικές παροχές (ασθένειας, εισοδήματος, μόνιμης ανικανότητας, κ.λπ.). Αυτά αναφέρονται με μαύρα έντονα γράμματα στην πρώτη σελίδα των γενικών και ειδικών όρων και με εξίσου έντονα (και όχι ψιλά) γράμματα στα άρθρα 6 και 11 των ίδιων όρων.
3. Τα καταβαλλόμενα ασφάλιστρα των δύο πρώτων ετών, δεν καταβάλλονται για να επενδυθούν, αλλά για να καλύψουν ασφαλιστικούς κινδύνους και έξοδα πρόσκτησης των ασφαλιστηρίων (προμήθειες δικτύου πωλήσεων, έξοδα, κ.λπ.), όπως ρητά αναφέρεται στο άρθρο 3 παράγραφος 6 και όχι με ψιλά γράμματα, αφού τα ασφαλιστήρια της SCOPLIFE δεν έχουν σε κανένα σημείο ψιλά γράμματα.
4. Επίσης, με το άρθρο 5 η SCOPLIFFE με τη μορφή bonus «επιστρέφει» το πρώτο ετήσιο ασφάλιστρο τον έκτο χρόνο και το δεύτερο τον ενδέκατο, ενώ ανά πενταετία μετά την τρίτη πενταετία προσφέρει ως bonus το διπλάσιο του βασικού ασφαλίστρου.
5. Το γεγονός ότι δεν επενδύονται τα ασφάλιστρα των δύο πρώτων ετών, ρητά αναφέρεται στο άρθρο 3 παράγραφος 6 και όχι με ψιλά γράμματα, αφού τα ασφαλιστήρια της SCOPLIFE δεν έχουν σε κανένα σημείο ψιλά γράμματα.
6. Στην αρχή της πρώτης σελίδας του ασφαλιστηρίου με τη διπλή λέξη «ΠΡΟΣΟΧΗ - ΠΡΟΣΟΧΗ» και με έντονα γράμματα αναφέρονται τα νόμιμα και συμβατικά δικαιώματα του ασφαλιζομένου για υπαναχώρηση και εναντίωση. Δηλαδή, αν διαφωνεί σε οτιδήποτε με το ασφαλιστήριο, μπορεί να υπαναχωρήσει και αν το ασφαλιστήριο δεν εκδόθηκε, σύμφωνα με την αίτησή του και τις επιθυμίες του, να εναντιωθεί και να του επιστραφούν τα ασφάλιστρα.
7. Όλα τα παραπάνω μπορούσε και όφειλε να τα γνωρίζει η ΕΚΠΟΙΖΩ, αφού, όπως ισχυρίζεται, είχε στα χέρια της σχετικά ασφαλιστήρια, άλλωστε μπορούσε - αλλά δεν το έκανε - να ζητήσει από την εταιρία μας οποιοδήποτε στοιχείο και εξήγηση.
8. Γιατί όμως η ΕΚΠΟΙΖΩ απέκρυψε από τα στοιχεία που έδωσε στη δημοσιότητα όλα τα προηγούμενα και με ιδιαίτερη «επιμέλεια» απομόνωσε μία και μόνο παράγραφο του ασφαλιστηρίου και την ικανοποιεί ερμηνευτικά σε βάρος της SCOPLIFE;
9. Τέλος, ποια σκοπιμότητα υπηρετεί η δημοσιοποίηση μιας καθόλα αβάσιμης αγωγής, πριν επιδοθεί και λάβει γνώση η εναγόμενη SCOPLIFE;

Le Monde ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Αναζητήστε την στο διαδίκτυο

Την επίσημη παρουσίαση της ηλεκτρονικής της σελίδας στο Internet έκανε η Le Monde Ασφαλιστική στο Ξενοδοχείο Novotel. Ο κ. Λινάκης, υπεύθυνος της iCom Internet Services που σχεδίασε και υλοποίησε τη σελίδα, παρουσίασε το site, εξηγώντας τον τρόπο λειτουργίας του, καθώς και τη γενικότερη φιλοσοφία της σελίδας που αντανακλά το πνεύμα της Le Monde Ασφαλιστικής. Δημιουργήθηκε μια σελίδα απλή στη χρήση, για να μπορεί και ο μη εξοικειωμένος χρήστης να πλοηγηθεί εύκολα. Η κινούμενη εικόνα και ο ήχος συμβάλλουν στην ευχάριστη εξερεύνηση των πληροφοριών που προσφέρονται για την εταιρία. Ο πρόεδρος Δρ. Γεώργιος Αδρακτάς στην ομιλία του κήρυξε το 2000 έτος ποιότητας για την εταιρία και κάλεσε τους παρισταμένους να χρησιμοποιούν το Internet για την επικοινωνία τους με τη Le Monde Ασφαλιστική. Ακολούθησε η κοπή της πίτας και cocktail, και φυσικά όλοι οι προσκεκλημένοι είχαν τη δυνατότητα να πειραματιστούν, ίσως και για πρώτη φορά, με την ηλεκτρονική σελίδα της εταιρίας.

Mustek



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 ασφαλίζετε.
- Αρχειοθετήστε ηλεκτρονικά τις φωτογραφίες σας απ' ευθείας στο PC ή στο Video Player.
- Στείλτε τις με email στα κεντρικά γραφεία - άμεσα!

CPI COMPUTER PERIPHERALS INTERNATIONAL
ένα βήμα μπροστά!

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

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Ασφάλιση των εργαζομένων της εταιρίας "Ελληνικά Πετρέλαια Α.Ε."

Την ομαδική ασφάλιση των 2.526 εργαζομένων της στην **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α.** επέλεξε η εταιρία **"ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΑ Α.Ε."**. Η επιλογή της ΑΣΠΙΣ προήλθε μέσω διαγωνισμού, στον οποίο κλήθηκαν να συμμετάσχουν όλες οι ασφαλιστικές εταιρίες με κλάδο ομαδικών ασφαλίσεων. Πρόκειται για ενιαίο ιατροφαρμακευτικό ασφαλιστικό πρόγραμμα Ζωής και Ευρείας Υγειονομικής Περίθαλψης, που επιμερίζεται σε δύο μέρη:

- Ασφάλεια Ζωής, Μόνιμη Ολική-Μόνιμη Μερική ανικανότητα από ασθένεια ή ατύχημα.
- Ευρεία υγειονομική περίθαλψη (εντός και εκτός νοσοκομείου).



Από την υπογραφή της συμφωνίας, ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της Ελληνικά Πετρέλαια Α.Ε. κ. Ελ. Τζέλλας (αριστερά) και ο πρόεδρος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ κ. Π. Ψωμιάδης (δεξιά).

Σημειώνεται ότι το πρόγραμμα παρέχει πλήρες ετήσιο προληπτικό έλεγχο στα πλαίσια προστασίας της υγείας των εργαζομένων.

Η σχετική συμφωνία υπεγράφη πρόσφατα από τον πρόεδρο του Ομίλου ΑΣΠΙΣ κ. Παύλο Ψωμιάδη και τον πρόεδρο και διευθύνοντα σύμβουλο της "Ελληνικά Πετρέλαια Α.Ε." κ. Ελευθέριο Τζέλλα ο οποίος δεν απέκλεισε και επέκτασή της.

Ειδικότερα, το εν λόγω συμβόλαιο ασφαλίζει σήμερα 2.220 εργαζόμενους και τα προστατευόμενα μέλη τους για την "Ελληνικά Πετρέλαια Α.Ε." και θα ασφαλίσει 210 νέους εργαζόμενους εντός του 2000. Για τη θυγατρική εταιρία DIAXON, ασφαλίζει σήμερα 36 εργαζόμενους και εντός του έτους θα ασφαλίζει ακόμη 60 εργαζόμενους. Το συνολικό κόστος του συμβολαίου ανέρχεται σε 500 εκατ. δρχ. ετησίως.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Alpha Ασφαλιστική κόβει την πίττα του 2000

Υποδεχόμενοι το νέο έτος, το Διοικητικό Συμβούλιο και η Γενική Διεύθυνση της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ, του Ομίλου της Alpha Τραπέζης Πίστεως, δεξιώθηκαν στις 12 Ιανουαρίου στο Ξενοδοχείο Χίλτον της Λευκωσίας, το Διοικητικό Προσωπικό, το Δυναμικό Πωλήσεων και τους συνεργάτες της εταιρίας.

Η Alpha Ασφαλιστική, που δραστηριοποιείται στην Κύπρο από το Σεπτέμβριο του 1999, έχει ήδη αυξήσει σημαντικά τον κύκλο εργασιών της και έχει επιτύχει το διπλασιασμό του Δυναμικού Πωλήσεων των προϊόντων της. Στο φωτογραφικό στιγμιότυπο, ο πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Δούκας Παλαιολόγος, κόβει τη βασιλόπιττα της Εταιρίας.



SCOPLIFE

Η Scoplife επεκτείνεται και γιορτάζει

Την κοπή της καθιερωμένης πρωτοχρονιάτικης πίττας παράλληλα με τα εγκαίνια της νέας πτέρυγας της εταιρίας, γιόρτασε η ασφαλιστική εταιρία SCOPLIFE την Τετάρτη 12 Ιανουαρίου. Στην εκδήλωση παρευρέθηκαν εκπρόσωποι του Ομίλου της Scottish Provident, οι κ.κ. David Woods, πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της SCOPLIFE και Group Managing Director της Scottish Provident, Norval Bryson, αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της SCOPLIFE και Deputy Managing Director & Group Fianance Director της Scottish Provident και Steve Wilson, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της SCOPLIFE.



Ανάμεσα στους καλεσμένους ήταν οι Συντονιστές των Γραφείων Πωλήσεων του Δικτύου της Εταιρίας, στελέχη Τραπεζών, Εταιριών και Οργανισμών που συνεργάζονται με την SCOPLIFE, εκπρόσωποι του κλαδικού και οικονομικού τύπου και το Διοικητικό Προσωπικό.

Την έναρξη της εκδήλωσης έκανε ο διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής της εταιρίας κ. Ιωάννης Τσούνης ο οποίος τόνισε τα εξής:

"Η νέα χρονιά ξεκινάει με την επέκταση των χώρων της εταιρίας, που είχε πλέον γίνει επιτακτική ανάγκη, λόγω της αύξησης του μεγέθους της και κατά συνέπεια του ανθρώπινου δυναμικού».

Αναφερόμενος στο 1999 ο κ. Τσούνης παρουσίασε τα τελικά παραγωγικά στοιχεία, τονίζοντας ότι η νέα εισπραχθείσα παραγωγή για όλες τις κατηγορίες των προϊόντων ξεπέρασε τα 15 δισ. δραχμές, ενώ το δίκτυο πωλήσεων αυξήθηκε κατά 120 νέους συνεργάτες.

Σε ό,τι αφορά στη στρατηγική της SCOPLIFE, ο κ. Τσούνης τόνισε τους αποφασιστικούς ρυθμούς ανάπτυξης που έχει χαράξει η εταιρία για την περίοδο 2000-2001, με σκοπό το διπλασιασμό του ανθρώπινου δυναμικού της και την αποφασιστικότητά της μέσα σε αυτή τη διετία να διακριθεί στην πρώτη πεντάδα των ασφαλιστικών εταιριών που δραστηριοποιούνται με επιτυχία στη χώρα μας.

Στην συνέχεια ο κ. Τσούνης έδωσε το λόγο στον κ. David Woods. Ο πρόεδρος του Δ.Σ. της SCOPLIFE ξεκίνησε την ομιλία του απευθύνοντας με τη σειρά του ευχές στους προσκεκλημένους και στα στελέχη της εταιρίας.

Εκ μέρους και των δύο άλλων ανώτατων στελεχών του Ομίλου της Scottish Provident κ.κ. Norval Bryson και Steve Wilson, ευχαρίστησε τους ανθρώπους της SCOPLIFE που, όπως τόνισε, δεν είναι απλά συνεργάτες αλλά οι Έλληνες φίλοι.

Τέλος, ο κ. Woods μετέφερε επίσης τις ευχές και τα αισθήματα ικανοποίησης των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου του Ομίλου της Scottish Provident για την εξαιρετική πορεία της SCOPLIFE μέσα στο 1999, αλλά και την βεβαιότητά τους ότι η πορεία αυτή θα είναι πιο δυναμική και τη νέα χρονιά. Τόνισε ακόμα πως ο Όμιλος βρίσκεται πάντα κοντά στη SCOPLIFE και θα προσφέρει αμέριστα οποιαδήποτε ενίσχυση χρειαστεί.

Μετά την ομιλία του κ. Woods, πραγματοποιήθηκε η κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίττας και ακολούθησε δεξίωση, όπου οι προσκεκλημένοι απόλαυσαν εορταστικά εδέσματα, μέσα σε μία ατμόσφαιρα ανεμελιάς, ξεχνώντας για λίγες ώρες την καθημερινότητά της και τις δυσκολίες της. Οι τυχεροί του 2000 που βρήκαν το "φρουρί" στις πίττες της SCOPLIFE είναι οι Μάρω Πουλοπούλου και η Κατερίνα Προκοπίου από το Τμήμα Αλλαγών και Επαναφορών και ο Θοδωρής Σιδερής από το Τμήμα Αποζημιώσεων.

Nationale-Nederlanden

Με επιτυχία η καθιερωμένη ετήσια χριστουγεννιάτικη εκδήλωση των υποκαταστημάτων των κ.κ. Τ. Αμπατζίδη και Π. Μερτζάνη



Από δεξιά: κ. Μ. Ανδρόνικος, διευθυντής Πωλήσεων NN, κ. Τ. Αμπατζίδης, διευθυντής Υποκαταστήματος NN, κ. Π. Μερτζάνης, διευθυντής Υποκαταστήματος NN.

Στο ξενοδοχείο Μεγάλη Βρετανία πραγματοποίησαν την ετήσια χριστουγεννιάτικη εκδήλωσή τους οι κ.κ. Τ. Αμπατζίδης και Π. Μερτζάνης, διευθυντές υποκαταστημάτων της NATIONALE - NEDERLANDEN.

Στις ομιλίες τους αναφέρθηκαν στην ανοδική πορεία των υποκαταστημάτων τους και ευχαρίστησαν τους συνεργάτες τους για την προσφορά τους στην ανάπτυξη των εργασιών. Όπως χαρακτηριστικά τόνισαν, ο Όμιλος ING αποτελεί ένα συνεχώς αναπτυσσόμενο χρηματοοικονομικό συγκρότημα, το οποίο σχεδιάζει καινοτόμα προϊόντα και υπηρεσίες δίνοντας λύσεις στις καθημερινά διευρυνόμενες επενδυτικές ανάγκες του κοινού.

Παρόντες στην εκδήλωση οι κ. Π. Καραλής, πρόεδρος και γενικός διευθυντής του ING Group, ο κ. Μ. Ανδρόνικος, διευθυντής Πωλήσεων της NN, ο κ. Δοντάς, γενικός διευθυντής της ING Bank, ο κ. Γιόνης Αναπληρωτής γενικός διευθυντής Ζωής της NN, ο κ. Βλαχάκης γενικός διευθυντής ΑΕΔΑΚ, καθώς και εκπρόσωποι του κλαδικού τύπου.

Η Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία

VICTORIA

Ζητά για άμεση πρόσληψη
2 επιθεωρητές δικτύου πωλήσεων

Οι υποψήφιοι θα πρέπει να είναι αναλόγου μορφωτικού επιπέδου, ηλικίας άνω των 25 ετών και με προϋπηρεσία σε αντίστοιχη θέση.

Παρέχονται άριστες συνθήκες εργασίας σε ένα φιλικό και ιδιαίτερα δημιουργικό περιβάλλον, τεχνική και εκπαιδευτική υποστήριξη, μεγάλες προοπτικές εξέλιξης και πολύ ικανοποιητικό πακέτο αμοιβών (μισθός & προμήθειες).

Βιογραφικά σημειώματα στην
VICTORIA A.E.Z. (Υπ' όψη: κ. Γ.Α.)
Πανεπιστημίου 57
105 64 Αθήνα

Θα τηρηθεί απόλυτη εχεμύθεια

INTERNATIONAL LIFE

Εντυπωσιακή παρουσία στην έκθεση: «Αφιέρωμα στο Παιδί»

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε η έκθεση: «Αφιέρωμα στο παιδί» που πραγματοποιήθηκε στο Κλειστό Κολυμβητήριο του Ολυμπιακού Σταδίου.Στην έκθεση συμμετείχε και ο Όμιλος International Life.Οι άνθρωποι της International Life είχαν την ευκαιρία να παρουσιάσουν το παιδικό - επενδυτικό πρόγραμμα «Κέρδος» και τις λύσεις που προσφέρει στη σύγχρονη ελληνική οικογένεια.

Επίσης, η International Life προσέφερε πλούσια δώρα για τους μικρούς και τους μεγάλους της φίλους.

Το περίπτερο επισκέφθηκαν διάφορα στελέχη του Ομίλου και διακεκριμένα στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, καθώς και αρκετοί επιφανείς Αθηναίοι, όπως ο ηθοποιός κ. Κώστας Καρράς.

Την ομάδα της International Life στελέχωσε το ανθρώπινο δυναμικό της ομάδας άμεσου marketing.

Τέλος, οι άνθρωποί μας είχαν τη δυνατότητα να ανταλλάξουν απόψεις και να καταγράψουν τις προτάσεις των πελατών και φίλων της εταιρίας για τα σύγχρονα παιδικά προγράμματα.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ιδιαίτερα υψηλή κερδοφορία εμφάνισαν και το 1999 η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωής, γεγονός που τις κατατάσσει στις πλέον δυναμικές εταιρίες του κλάδου. Στα θετικά οικονομικά αποτελέσματα της χρονιάς που πέρασε, αναφέρθηκε ο διευθύνων σύμβουλος των δύο εταιριών κ. Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου στην εκδήλωση για την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίττας, προσθέτοντας ότι σημαντική ήταν η συμβολή των εργαζομένων στη διαμόρφωση των αποτελεσμάτων αυτών. Σύμφωνα με τα στοιχεία αυτά, τα κέρδη της Αγροτικής Ασφαλιστικής το 1999 ξεπέρασαν τα 2,8 δισ. δρχ., εμφανίζοντας αύξηση σε σχέση με το 1998 κατά 23%. Αυξημένη κατά 25% είναι και η παραγωγή ασφαλίστρων, η οποία έφθασε τα 24 δισ. δρχ. Κατά 135% σε σχέση με το 1998 είναι αυξημένα και τα κέρδη της Αγροτικής Ζωής, τα οποία ξεπέρασαν τα 2,6 δισ. δρχ. Τα έσοδά της εκτιμάται ότι θα είναι αυξημένα κατά 16% περίπου, αγγίζοντας τα 27,5 δισ. δρχ. Κορυφαίο γεγονός για το 1999, όπως χαρακτηριστικά επεσήμανε ο κ. Λυσιμάχου, υπήρξε για την Αγροτική Ασφαλιστική η είσοδός της στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών και εν συνεχεία η σταθερά ανοδική πορεία της μετοχής της.

Το 2000 σηματοδοτεί αντίστοιχα την ίδια πορεία και για την Αγροτική Ζωής, η είσοδος της οποίας έχει ήδη εγκριθεί από το Δ.Σ. του Χρηματιστηρίου και της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς, ενώ τις προσεχείς ημέρες θα ανακοινωθεί η ημερομηνία διεξαγωγής της δημόσιας εγγραφής.Ο διευθύνων σύμβουλος των δύο εταιριών δεν παρέλειψε να τονίσει ότι η προσεχής τριετία θα είναι καθοριστική όχι μόνο για τις δύο ασφαλιστικές εταιρίες, αλλά για όλο τον Όμιλο, καθώς, όπως είναι γνωστό, έχει προγραμματιστεί για το τέλος του 2000 η είσοδος στο Χρηματιστήριο και της Αγροτικής Τράπεζας.



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ
Στηρώνει αμέσως!

1ο Εκπαιδευτικό Συνέδριο 2000 Περιφερειακών Διευθυντών και Διευθυντών Καταστημάτων

"Limit–Up 2000"

Πραγματοποιήθηκε φέτος το 1ο Εκπαιδευτικό Συνέδριο Περιφερειακών διευθυντών και διευθυντών Καταστημάτων της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ με τίτλο Limit-Up 2000. Οι εργασίες έλαβαν χώρα στο Ξενοδοχείο ΘΕΡΜΑΙ ΣΥΛΛΑ Αιδηψού, από την Πέμπτη 13 έως το Σάββατο 15 Ιανουαρίου.

Στο Συνέδριο συζητήθηκαν και αναλύθηκαν οι στρατηγικοί στόχοι της Εταιρίας τόσο για το τρέχον έτος όσο και για τη νέα δεκαετία. Στους στόχους αυτούς εμπεριέχονται :

- Η ταχεία απόκτηση του 5% της Ασφαλιστικής Αγοράς.
- Η είσοδός της στο σύνολο των Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών ΕΠΕΥ – ΑΧΕ - ΑΕΕΧ - V.C. - ΤΡΑΠΕΖΑ - ΕΤΑΙΡ. ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΗΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ
- Ο Διοικητικός Έλεγχος των Μονάδων ή Ισχυρή Επιρροή τους
- Η σύναψη στρατηγικών συμμαχιών
- Η Καθιέρωση της εικόνας ότι η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ είναι ο μοναδικός Οργανισμός κοντά στον οποίο ο Πολίτης θα βρει τη λύση σε κάθε ανάγκη ή επιθυμία του. ΑΜΕΣΑ, ΑΝΘΡΩΠΙΝΑ & ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΑ.

Στο Συνέδριο παρουσιάστηκε επίσης η νέα διαφημιστική καμπάνια του Unit-Linked Εφάπαξ καταβολής "Top Invest", η οποία θα τρέξει τηλεοπτικά μέσα στο έτος, ενώ δόθηκε ιδιαίτερη βαρύτητα στο Πρόγραμμα Απόκτησης Στέγης «EUROHOUSE», το οποίο αποτελεί ένα ολοκληρωμένο Ασφαλιστικό – Τραπεζικό Χρηματοοικονομικό Πακέτο, προϊόν που έχει προκύψει μέσα από την επιτυχημένη συνεργασία της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΠΙΣΤΗΣ με την EUROBANK.

Οι εργασίες του Συνεδρίου, που οργανώθηκε από τη Δ/νση Πωλήσεων και την αντίστοιχη εκπαίδευσης της εταιρίας, πραγματοποιήθηκαν μέσα σε ένα νέο και εντελώς διαφορετικό κλίμα από κάθε άλλη χρονιά. Παράλληλα με τις προγραμματισμένες εργασίες, τα στελέχη της εταιρίας έλαβαν μέρος στο "Κυνήγι του Χαμένου Θησαυρού", ένα παιχνίδι που είχε ως στόχο τόσο την διασκέδαση όσο και την ανάπτυξη της ομαδικότητας και της στρατηγικής. Μετά από τρεις ημέρες "κυνήγι" και ανάμεσα σε οκτώ διαφορετικές ομάδες, στέφθηκαν με τη νίκη (με συντριπτική διαφορά) οι ομάδα των "ΑΕΤΩΝ", που απαρτιζόταν από τους κυρίους:

Ζίγκηρη Γιώργο (Περιφερειακό Διευθυντή Βορειοδυτικής Αττικής)
Κανάρη Χρήστο (Δ/ντη Καταστήματος Καβάλας)
Θερμό Σπύρο (Δ/ντη Καταστήματος Συγγρού)
Ψωμά Νίκο (Δ/ντη Καταστήματος Αγίας Παρασκευής)
Καρυώτη Γιώργο (Δ/ντη Καταστήματος Ξάνθης)

Την Παρασκευή πραγματοποιήθηκε δεξίωση όπου η Εταιρία έκοψε την πρωτοχρονιάτικη πίττα, ενώ τυχερός της χρονιάς ήταν η κυρία Ευγενία Μαχειμάρη, διευθύντρια του Καταστήματος Βριλησσίων. Την επιμέλεια και το σχεδιασμό του Συνεδρίου είχε αναλάβει η Εταιρία Επικοινωνίας και Διαφήμισης WIDE-ANGLE Ltd..



Η νικήτρια ομάδα των "ΑΕΤΩΝ". Από αριστερά διακρίνονται ο κύριος Καρυώτης Γεώργιος (Δ/ντης Κατ/τος Ξάνθης), ο κύριος Κανάρης Χρήστος (Δ/ντης Κατ/τος Καβάλας), ο κύριος Θερμός Σπύρος (Δ/ντης Κατ/τος Συγγρού), ο κύριος Ψωμάς Νίκος (Δ/ντης Κατ/τος Αγίας Παρασκευής) και ο κύριος Ζίγκηρης Γεώργιος (Περιφερειακός Διευθυντής Βορειοανατολικής Αττικής)

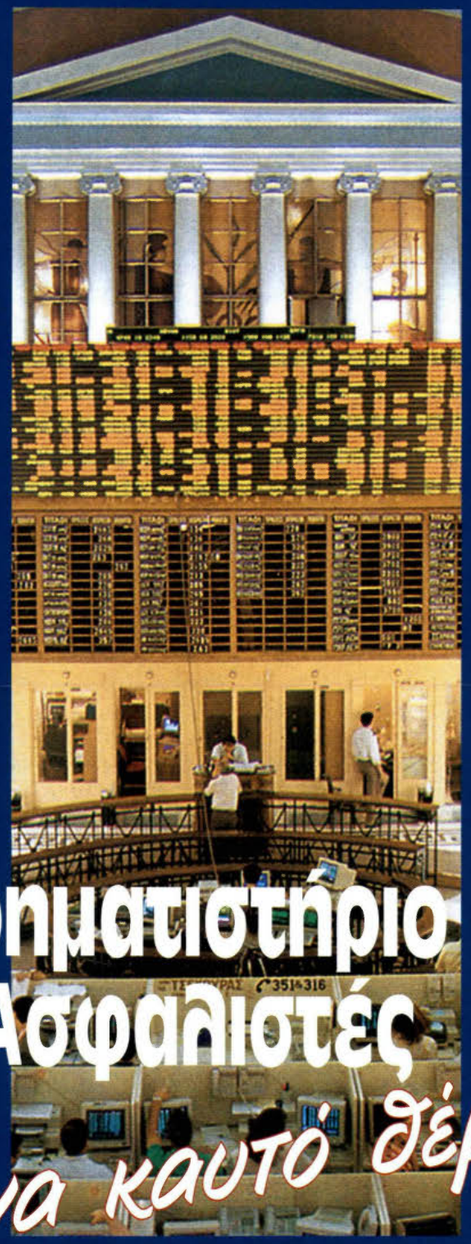


Ο κύριος Γεώργιος Ζάχος (γενικός διευθυντής), βραβεύει τον κύριο Καρυώτη Γεώργιο(Δ/ντης Κατ/τος Ξάνθης) από τη νικήτρια ομάδα των "ΑΕΤΩΝ". Αριστερά διακρίνονται η κυρία Βασιλική Ρούσση, διευθύντρια πωλήσεων και ο κύριος Ανδρέας Συμεών Κωνσταντινίδης, διευθυντής εκπαίδευσης.



Στιγμιότυπο από την κοπή της πίττας. Η κυρία Ευγενία Μαχειμάρη, διευθύντρια Καταστήματος Βριλησσίων, παραλαμβάνει το τυχερό κομμάτι με το φλουρί. Αριστερά η κυρία Ρούση Βασιλική, διευθύντρια πωλήσεων.

Μανταρίνι®
Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο
και Βρεφονηπιακό Κέντρο
Δημιουργικές πρωτοβουλίες
με φροντίδα και αγάπη...
ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ: ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ-ΚΗΦΙΣΙΑ-ΤΗΛ. 80.12.761-62.33.24-FAX 62.33.243



Χρηματιστήριο & Ασφαλιστές

ένα καυτό θέμα!

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!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

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
Κοσμάς Σταμάτης

ΔΙΕΚΠΕΡΑΙΩΣΗ
Βασίλης Γρηγοράκης

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Διονύσης Λοράνδος

ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ - ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ
Γ. Καλτσώνη

Τα επώνυμα άρθρα εκφράζουν θέσεις των αρθρογράφων και όχι του περιοδικού "ΝΑΙ"

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ
Ευαγ. Γ. Σπύρου

Πλατεία Φιλ. Εταιρείας 19-20, 106 73 Κολωνάκι
Τηλ.: 3609071, 3620186, 3617810,
FAX: 3611545

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: **1.500 Δρχ.**

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 10.000 Δρχ.
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 6.000 Δρχ.
ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 30.000 Δρχ.

ΔΙΕΤΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 15.000 Δρχ.
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 10.000 Δρχ.
ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 50.000 Δρχ

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
Εθνική Τράπεζα Ελλάδος

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ
ACCESS SOFT Ε.Π.Ε.

Σολωμού 46, 10682 Αθήνα
Τηλ.: 3804460, 3847446 FAX 3847447

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η αναπαραγωγή, ολική, μερική ή περιληπτική ή κατά παράφραση ή διασκευή / απόδοση του περιεχομένου του περιοδικού με οποιονδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη

Νόμος 2121/1993 στην Ελλάδα και κανόνες Διεθνούς δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA Α.Ε.Γ.Α.

πρώτη σε εξυπηρέτηση
πρωτοπόρος σε καλύψεις

Ασφαλίσεις κατά παντός κινδύνου, ζωής, πυρός, μεταφορών, μεταφοράς χρημάτων, προσωπικών ατυχημάτων, κλοπής, θραύσης κρυστάλλων,ανελκυστήρων, αστικής ευθύνης αυτοκινήτων και πλοίων μέσω μεσιτών LLOYD'S Λονδίνου DEWEY WARREN - CHAPMAN.

● **ΧΡΥΣΗ ΚΑΡΤΑ ΥΓΕΙΑΣ**
Αυτόματη εξόφληση όλων 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.

● **MINETTA GESA - ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ**
Για όλη την Ευρώπη 24 ώρες το 24ωρο.

Για να έχετε το κεφάλι σας ήσυχο και την περιουσία σας εξασφαλισμένη

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ
ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

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
TELEX 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



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 ασφαλίστρων 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 επιλέγεις.
- Την **ΑΠΟΔΟΤΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ**, με τις ασφαλιστικές καλύψεις
- Τη **ΔΙΑΦΑΝΕΙΑ**, αφού ενημερώνεσαι καθημερινά για την απόδοση του αμοιβαίου κεφαλαίου που έχεις επενδύσει, και
- Την **ΕΥΕΛΙΞΙΑ**, γιατί μπορείς όποτε θελήσεις, να αλλάξεις 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!

EUROLINKED
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΖΩΗΣ

το Έξυπνο πρόγραμμα!

Η ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ

Λ.ΣΥΓΓΡΟΥ 4-6, 117 42 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 92.18.905-9, 92.48.000, FAX: 92.38.882